

## 【老外贸人精髓点子分享利比亚客户】外贸出口科特迪瓦站特点以及注意事项，一定要收藏！你的客户基本在这里

产品名称	【老外贸人精髓点子分享利比亚客户】外贸出口科特迪瓦站特点以及注意事项，一定要收藏！你的客户基本在这里
公司名称	深圳市实测通技术服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	测试周期:5-7天 寄样地址:深圳宝安 价格费用:电话详谈
公司地址	深圳市罗湖区翠竹街道翠宁社区太宁路145号二单元705
联系电话	17324413130 17324413130

## 产品详情

### 利比亚

利比亚位于非洲北部，东部与埃及交界，东南与苏丹为邻，南部同乍得和尼日尔毗连，西部与阿尔及利亚和突尼斯接壤。北部临地中海。地理位置优越，交通便利，对发展贸易有独特的优势。

本文将带您了解利比亚客户的特点、出口利比亚注意事项，利比亚客户的资信情况、支付方式及如何预防利比亚客户拖欠货款等。

### 利比亚客户的特点

#### 1、利比亚风土人情

(1) 服装：穿民族服装，一种宽松的大袍，把整个身体包起来，女子则连整个头部、手足都被包裹得严严实实，只露眼睛看东西。

(2) 饮食：平时以吃面食为主，喜食甜辣风味食品。有饮茶和喝咖啡的习惯。

(3) 喜好禁忌：利比亚人喜欢绿色，把绿色看成是革命的象征，表示胜利和吉祥，忌讳黑色。

#### 2、利比亚客户接待注意事项

(1) 冬季前往利比亚见客户，宜穿保守式西装。

(2) 商务活动多用阿拉伯语、意大利语和法语。

(3) 会晤要尽量提前，并准时到达。利比亚人对时间的运用很灵活，他们并不是很遵守时间表上的安排。

### 3、利比亚客户喜欢什么礼物

(1) 手工艺品，体现中国特色的手工艺品深受利比亚人喜爱。

(2) 山水画，可以送有意境的中国山水画。

(3) 国内零食、精美包装的本地特色小吃。

### 4、出口利比亚清关所需文件和单证

(1) 商业发票。要注明商品内容、重量及单位、包装方式、成交方式等等。

(2) 原产地证。要有进口国主管部门颁发的原产地证并到利比亚驻在国使馆进行认证。如果产品含有一定比例的第三国产品成分，要注明国别及所含比例。同时原产地证一定要注明利比亚进口公司的名单。

(3) 装船单。要注明托运人的名称、地址、目的港、电话等内容。

(4) 包装单。需要强调的是：中国出口商习惯在大包装上注明包装内容，而在内部的小包装上忽视了注明包装内容。利比亚在这方面有严格的包装和标签要求，大小包装上必须都要标明包装内容。

### 5、出口利比亚注意事项

(1) 受利比亚恐怖活动威胁，与利比亚进行贸易时商业往来报价宜用到岸价，不用离岸价。对对方的信用程度应加以确认。

(2) 初次交易应要求对方预付全款或前TT，或者用不可撤回的信用证付款，避免收受见票即付的汇票。

(3) 如果你同时与以色列有贸易往来，那么利比亚市场可能不太适合你，因为利比亚抵制与以色列的一切商务活动，禁止与以色列有业务关系的外国公司来往。而且，利比亚国内实行严格的商业保护，货物进口必须通过利比亚籍代理商。

### 利比亚客户付款方式

1、L/C信用证付款。信用证付款是国际贸易中的一种主要付款方式，由银行替买家(进口方)在单证相符情况下向卖家(出口方)支付的一种结算方式，其\*大的优点是用银行信用做担保支付。对于利比亚信用证，仍需注意其中的软条款，避免收款风险。

2、T/T电汇。一般用30%预付T/T较多，即订单确定后由买家电汇30%货款给卖家，其余货款在货物发走后，卖家拿到海运提单后，传真给买家，证明货已运走，再由买家电汇。但，利比亚情况特殊，\*\*采用前TT或现款现货。

### 如何预防利比亚客户拖欠货款

通过对利比亚企业做资信调查，获取利比亚企业的信用报告，可以有效帮助企业了解利比亚客户的基本情况，能让外贸企业规避风险、提高警惕性。

利比亚客户的资信和信用状况