

بسمه تعالی

صادرات محصولات کشاورزی، صنایع غذایی و تجهیزات وابسته به بازار لیبی

اقتصاد لیبی به شدت وابسته به درآمدهای نفتی است. این کشور به دلیل اقلیم خشک و کمبود منابع آب شیرین، دارای ظرفیت کشاورزی محدود بوده و ۸۵ درصد از نیازهای غذایی و کشاورزی خود را از طریق واردات تامین می‌کند. بازار واردات محصولات کشاورزی و فرآورده‌های غذایی لیبی سالانه بین ۲,۵ تا ۳,۵ میلیارد دلار حجم دارد و این کشور یکی از بالاترین نرخ‌های سرانه واردات غذایی در شمال آفریقا را به خود اختصاص داده است.

۱. بررسی گروه‌های اصلی کالایی و وضعیت تأمین‌کنندگان

حوزه محصول / گروه کالایی	کشورهای اصلی تأمین‌کننده در بازار لیبی	ویژگی‌ها و سهم عمده در بازار
غلات، حبوبات و اقلام فله اساسی (گندم، جو، ذرت، برنج)	اوکراین، روسیه، ترکیه، کشورهای اتحادیه اروپا و ایالات متحده	تأمین‌کننده حجم اصلی کالاهای اساسی و انبوه مصرفی لیبی برای تنظیم بازار از طریق بخش دولتی و تجاری.
میوه‌های تازه (سیب، کیوی، مرکبات)	مصر (وجود مرز زمینی و توافقنامه GAFTA)، ایتالیا، یونان، اسپانیا و ترکیه	کشورهای همسایه و اروپایی به دلیل دسترسی سریع، زنجیره سرد فعال و هزینه لجستیک پایین‌تر تسلط بیشتری دارند.
خشکبار و آجیل (پسته، کشمش، انجیر)	آمریکا (پسته با قیمت مناسب)، ترکیه (انجیر و کشمش)، ایران (عمدتاً از طریق امارات)	آمریکا و ترکیه سهم بالایی در تأمین دارند؛ محصولات ایرانی نیز به دلیل کیفیت بالا از طریق شرکت‌های واسطه یا هاب امارات وارد بازار می‌شوند.
محصولات فرآورده‌های غذایی و کنسروجات (رب گوجه‌فرنگی، کنسرو غیرگوشتی و گوشتی، روغن، لبنیات)	چین، ترکیه، ایتالیا، مصر، برزیل و امارات	چین و ترکیه سهم عمده‌ای در تأمین رب گوجه‌فرنگی و اقلام بسته‌بندی‌شده با قیمت رقابتی دارند.
گوشت، مرغ و فرآورده‌های لبنی	برزیل، ترکیه، کشورهای اروپایی و مصر	واردات مرغ و گوشت قرمز منجمد، شیر خشک و لبنیات بسته‌بندی‌شده از این مبادی انجام می‌گیرد.
نوشیدنی‌ها، شکلات و صنعت شیرینی‌پزی	ترکیه، کشورهای اتحادیه اروپا، مصر و امارات	مصرف بالا در فرهنگ محلی؛ واردات انواع شکلات، بیسکویت، چای، قهوه تخصصی و مواد اولیه شیرینی‌پزی.

ماشین آلات و تجهیزات صنایع غذایی و کشاورزی	ترکیه، ایتالیا، چین و آلمان	شامل ماشین آلات بسته بندی، لیبل زنی، سیلوهای غلات، خطوط آسیاب آرد و تجهیزات هتل داری و کترینگ (B&F).
--	-----------------------------	--

۲. سازمان ها و نهادهای دخیل در تجارت و واردات

برای ورود به بازار لیبی، شناخت سازمان های کلیدی دولتی و نظارتی الزامی است:

نام سازمان / نهاد	نام به انگلیسی	حوزه مسئولیت و نقش در تجارت
مرکز کنترل غذا و دارو	Libyan Food and Drug Control Center (FDCC)	بررسی سلامت، باقی مانده سموم، استانداردهای میکروبی و صدور تاییدیه برای محصولات غذایی و دارویی
مرکز ملی استاندارد و متروлоژی	Libyan National Standards and Metrology Center (LNCSM)	تعیین استانداردهای ملی و انطباق محصولات با استانداردهای بین المللی
وزارت اقتصاد و تجارت لیبی	Ministry of Economy and Trade	تنظیم قوانین واردات، صدور مجوزهای تجاری و نظارت بر ثبت شرکت ها و نمایندگی ها
صندوق تثبیت قیمت	Price Stability Fund (PSF)	متولی تامین و توزیع کالاهای اساسی و مواد غذایی یارانه ای از طریق شرکت های محلی

۳. قوانین، مقررات و الزامات قانونی واردات

- **گواهی های بهداشتی:** ارائه گواهی بهداشت نباتی (Phytosanitary Certificate) از سازمان حفظ نباتات مبدأ و گواهی مبدأ (Certificate of Origin).
- **استاندارد حلال:** برای محصولات غذایی، رعایت استانداردهای حلال مطابق با چارچوب موسسه استاندارد و متروлоژی کشورهای اسلامی (SMIIC) حائز اهمیت است.
- **برچسب گذاری (Labeling):** درج اطلاعات محصول، مواد تشکیل دهنده، تاریخ تولید و انقضا به زبان عربی (یا انگلیسی) روی بسته بندی الزامی است. برای مواد غذایی، تاریخ ها باید به صورت چاپ اصلی روی بسته بندی درج شوند و برچسب های کاغذی چسبانده شده پس از تولید معمولاً در گمرک پذیرفته نمی شوند.

- **گواهی (CoI) و گواهی انطباق (CoC):** برای کالاهای وارداتی تحت اعتبار اسنادی، اخذ گواهی بازرسی پیش از حمل توسط شرکت‌های بازرسی معتبر (مانند Bureau Veritas, Lloyd's Register و غیره) و همچنین گواهی انطباق برای اقلام غذایی و خوراک دام الزامی است.

۴. کالاهای پرتقاضا، آمار واردات و پتانسیل‌های صادراتی جمهوری اسلامی ایران

گروه کالایی / خدمات	نیاز / حجم واردات سالانه	کشورهای اصلی تامین‌کننده	رده قیمتی میانگین (CIF طرابلس/مصراته)	مزیت رقابتی ایران و پتانسیل بازار
پسته و آجیل	۱،۵۰۰ - ۳،۰۰۰ تن	آمریکا، ترکیه، ایران	۸،۵۰۰ تا ۱۱،۵۰۰ دلار / تن	کیفیت بالا و تنوع نژاد
کشمش و مویز	۴،۰۰۰ - ۶،۰۰۰ تن	ترکیه، مصر، ازبکستان، ایران	۱،۶۰۰ تا ۲،۲۰۰ دلار / تن	قیمت تا ۲۰٪ ارزان‌تر از ترکیه
انجیر خشک	۱،۰۰۰ - ۲،۰۰۰ تن	ترکیه، تونس، ایران	۴،۵۰۰ تا ۶،۵۰۰ دلار / تن	کیفیت مرغوب و طعم مطلوب
سیب درختی	۳۵،۰۰۰ - ۵۰،۰۰۰ تن	ایتالیا، فرانسه، یونان، لهستان، ترکیه	۶۵۰ تا ۹۵۰ دلار / تن	قیمت رقابتی و ماندگاری بالا
کیوی	۵،۰۰۰ - ۸،۰۰۰ تن	ایتالیا، یونان، شیلی، ایران	۹۰۰ تا ۱،۳۰۰ دلار / تن	همزمانی برداشت با فصل اوج تقاضا
مرکبات (پرتقال/لیمو)	۶۰،۰۰۰ - ۸۰،۰۰۰ تن	مصر، تونس، اسپانیا	۳۵۰ تا ۵۵۰ دلار / تن	عمدتاً در اختیار مصر به دلیل مرز زمینی
زعفران	۱،۵ - ۳ تن	اسپانیا، امارات، ایران	۱،۴۰۰ تا ۱،۹۰۰ دلار / کیلوگرم	اصالت کیفیت و عطر بالا
رب گوجه‌فرنگی	۷۰،۰۰۰ - ۹۰،۰۰۰ تن	چین، ایتالیا، ترکیه، مصر	۸۵۰ تا ۱،۱۵۰ دلار / تن	غلظت بالای Brix و طعم مطلوب
کنسروهای غیرگوشتی و فرآوری‌شده	حدود ۳۰،۰۰۰ تن	مصر، امارات، ایتالیا، ترکیه	متغیر بر اساس نوع محصول	استاندارد تولید، تنوع بالا و بسته‌بندی مناسب

محصولات غذایی فرآوری شده (روغن، لبنیات، فرآورده‌های گوشتی)	تقاضای بسیار بالا	برزیل، ترکیه، مصر، کشورهای اروپایی	متغیر	جبران کمبود تولید داخلی لیبی با ارائه گواهی حلال و قیمت رقابتی
نوشیدنی‌ها، و شکلات شیرینی‌پزی	تقاضای بسیار بالا	ترکیه، اتحادیه اروپا، مصر	متغیر	صادرات محصولات نهایی و تامین مواد اولیه (پودر/خمیر کاکائو) برای کارگاه‌های محلی
ماشین‌آلات بسته‌بندی و فرآوری	رو به رشد	ترکیه، ایتالیا، چین	متغیر بر اساس خط تولید	پاسخ به نیاز بازسازی و فعال‌سازی واحدهای تولیدی کوچک و متوسط لیبی
ماشین‌آلات کشاورزی، سیلو و غلات	نیازمندی زیرساختی بالا	روسیه، اوکراین، ترکیه، اتحادیه اروپا	متغیر بر اساس ظرفیت پروژه	تجهیز بندر، نوازی سیلوها و زنجیره سرمایه‌گذاری غلات و آرد
تجهیزات هتل‌داری و کترینگ (B&F)	رو به رشد	ترکیه، ایتالیا، چین	متغیر	پاسخ به بازسازی هتل‌ها و توسعه مراکز پذیرایی و رستوران‌ها در طرابلس و بنغازی

۵. توصیه‌های کلیدی و کاربردی برای تاجران ایرانی

۱. انتخاب شریک تجاری و نماینده محلی معتبر:

بر اساس قوانین لیبی، شرکت‌های خارجی اجازه تاسیس مستقیم شرکت‌های خرده‌فروشی، توزیع یا واردات مستقل را ندارند و انجام این امور نیازمند همکاری با اشخاص حقیقی یا حقوقی محلی است. حتماً با یک شرکت محلی دارای کد بازرگانی معتبر و سابقه شفاف همکاری کنید. انتخاب شریک اشتباه می‌تواند منجر به بلوکه شدن سرمایه یا مشکلات حقوقی در گمرک شود.

۲. مدیریت فرآیندها و دریافت تاییدیه‌های پیش از ارسال:

پیش از ارسال محموله‌های حجیم تجاری، حتماً نمونه کالا را برای انجام تست‌های باقی‌مانده سموم، فلزات سنگین و استانداردهای میکروبی به مرکز کنترل غذا و داروی لیبی (FDCC) ارسال شود.

۳. دقت ویژه در بسته‌بندی، استانداردها و برجسب‌گذاری:

درج اطلاعات محصول، ترکیبات، ارزش غذایی، تاریخ تولید و انقضا به زبان عربی روی بسته‌بندی یک ضرورت قانونی است. برای مواد غذایی، تاریخ تولید و انقضا باید به صورت چاپ اصلی روی بسته‌بندی درج شده باشد. برجسب‌های کاغذی یا لیبل‌های الحاقی پس از تولید معمولاً در گمرک‌های لیبی رد می‌شوند و باعث توقف بار می‌شوند. تطابق محصولات با استانداردهای حلال سازمان SMIIC مزیتی بزرگ برای پذیرش سریع‌تر کالا است. همچنین در بخش ماشین‌آلات و تجهیزات، ارائه راهنماها و خدمات پس از فروش اهمیت بالایی دارد.

۴. ساختار تسویه مالی و ارزی:

سیستم بانکی لیبی به دلیل چالش‌های داخلی و نظارت سخت‌گیرانه بانک مرکزی (CBL) در تخصیص ارز و اعتبارات اسنادی (LC)، نیازمند حوصله و دقت بالاست. استفاده از شبکه صرافی‌های معتبر منطقه‌ای برای مدیریت تبادلات مالی یا استفاده از بانک‌های واسطه برای کاهش ریسک‌های انتقال ارز پیشنهاد می‌شود. اخذ گواهی‌های بازرسی توسط شرکت‌های مجاز مورد تایید بانک مرکزی لیبی (مانند Bureau Veritas یا Lloyd's Register) برای گشایش و تسویه اعتبارات اسنادی (LC) الزامی است.

۵. بهینه‌سازی لجستیک و مدیریت زنجیره سرد:

برای میوه‌های تازه، اقلام حساس و محصولات فرآوری‌شده، استفاده از کانتینرهای یخچال‌دار (Reefer) از طریق خطوط کشتیرانی مستقیم به بنادر اصلی مانند طرابلس یا مصراته الزامی است. مدت زمان حمل دریایی معمولاً بین ۲۲ تا ۳۰ روز است؛ بنابراین پیش‌بینی شرایط جوی و پایداری زنجیره سرد در ماه‌های گرم سال بسیار حیاتی است.

۶. حضور میدانی و اعتمادسازی حضوری:

فرهنگ تجارت در لیبی به شدت مبتنی بر اعتماد شخصی و روابط چهره‌به‌چهره است. اتکا صرف به ارتباطات دیجیتال و ایمیل به ندرت نتیجه‌بخش خواهد بود. سفر به لیبی، شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی این کشور و ملاقات حضوری با واردکنندگان بزرگ در شهرهای طرابلس و بنغازی، کلید اصلی تثبیت جایگاه برند است.

۷. گمرک و تشریفات ترخیص کالا:

فرآیند ترخیص کالا در بنادر لیبی به‌ویژه در خصوص محصولات غذایی و کشاورزی که نیازمند نمونه‌برداری و آزمایش‌های بهداشتی توسط مرکز FDCC هستند ممکن است زمان‌بر باشد. پیش‌بینی هزینه‌های دموارژ (معطلی کانتینر در بندر) در محاسبات مالی ضروری است. تطابق کامل تعداد، وزن و مشخصات مندرج در بارنامه با اسناد ارسالی گواهی مبدأ، فاکتور و گواهی بازرسی CoI برای جلوگیری از جریمه یا توقف بار در گمرک الزامی است.

۸. تفکیک بازار و تفاوت‌های منطقه‌ای:

بازار لیبی به طور سنتی و به دلیل شرایط سیاسی دارای تفکیک میان مناطق غربی به مرکزیت طرابلس و مناطق شرقی به مرکزیت بنغازی است. در حالی که طرابلس به عنوان مرکز سیاسی و اقتصادی اصلی، حجم بیشتری از واردات مصرفی را پوشش می‌دهد، منطقه شرقی بنغازی نیز دارای پتانسیل‌های بالایی برای بازسازی و واردات از طریق بنادر خود مانند بنغازی و طبرق است. صادرکنندگان باید بررسی کنند که کالای آن‌ها کدام منطقه را به عنوان هاب اصلی هدفگذاری می‌کند.

۹. سیستم مالیاتی و هزینه‌های جانبی قراردادها:

در صورتی که صادرکننده ایرانی بخواهد فراتر از فروش ساده FOB یا CIF عمل کرده و قراردادهای رسمی همکاری بلندمدت، تأمین ماشین‌آلات یا پروژه‌ای در لیبی منعقد کند، باید به قوانین مالیاتی این کشور توجه داشته باشد. طبق قوانین لیبی، قراردادهای تجاری و خدماتی مشمول مالیات‌های محلی و ثبت در وزارت دارایی هستند و همکاری با یک مشاور مالیاتی محلی برای محاسبه دقیق هزینه‌ها الزامی است.