



大智慧学术文丛
DA ZHI HUI XUE SHU WEN CONG

马国庆 著



浙江经济与中东市场

ZHEJIANG

JINGJI YU ZHONGDONG SHICHANG



华文出版社



浙江大学出版社

第 1 版



浙江经济与中东市场

Zhejiang

浙江经济与中东市场



浙江出版集团

大智慧学术文丛第一辑

李正堂 江红辉 主编

浙江经济与中东市场

马国庆 著

华文出版社

元 00.00 (定价: 18.00)

图书在版编目(CIP)数据

浙江经济与中东市场 / 马国庆著.

-北京:华文出版社,2007.9

(“大智慧”学术文丛第1辑 / 李正堂,江红辉主编)

ISBN 978-7-5075-2281-5

I. 浙… II. 马… III. ①经济发展-研究-中东②地区

经济-经济发展-研究-浙江省 IV.F127.55

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第165809号

浙江经济与中东市场

—— 华文出版社出版 ——

(邮编 100055 北京市宣武区广安门外大街 305 号 8 号区 2 号楼)

网络实名:华文出版社

电子信箱:hwebs@263.net

责任编辑电话:010-58336222

新华书店经销

河北省高碑店市鑫宏源印刷厂印刷

32 开本 8 印张 212 千字

2007 年 9 月第 1 版 2007 年 9 月第 1 次印刷

*

(全八册)定价:180.00 元

关于浙江经济和中东市场 研究的一点建议

在经济全球化的背景下，正在逐步走向成熟的浙江经济发展面临着新的市场开发和突破，已经取得巨大成功的浙江经济模式和浙江经济发展面临着转型和深化，浙江在今后的经济发展中必须面临并解决国际市场、扩大对外贸易量、拓展和扩大出口贸易市场并稳定海外市场规模等问题。浙江中小企业、民营企业已经在中东等国际性市场上占有一定的份额，初具规模，但仍有很大的潜力和差距。

我们认为，浙江经济与中东国家经济的发展有很大的互补性，经贸关系发展的潜力尤为巨大，通过对中东市场的深入细致的考察研究，对于眼下浙江实现经济转型和浙江经济的可持续性发展宏伟目标，都具有重要的现实意义和深远的历史意义，这也是本课题研究的真正意义所在。

通过对中东各国市场情况及现状具体的、详实的研究和分析，为作为中国的轻工业生产基地的浙江省乃至全国的企业提供第一手的市场情报资料，进而引起我国外资对这个巨大的买方市场和消费市场的重视和足够的认识，以期让浙江的诸多中

小企业、民营企业利用诸多优势条件。运用正确决策,抓住机遇,迎接挑战,抢占先机,尽早占领这个市场,为推动浙江经济的可持续性发展作出我们自己的贡献。借此机会向广大进出口贸易企业推荐这本资料翔实内容丰富适合外贸企业人员具有参考价值的第一手资料。以期对广大进出口企业的对外贸易工作起到帮助和推动作用,专此作序!

浙江中小企业局副局长

沈金虎

前言

在经济全球化的背景下,正在逐步走向成熟的浙江经济发展面临着新的市场开发和突破。已经取得巨大成功的浙江经济模式和浙江经济发展面临着转型和深化。浙江在今后的经济发展中必须面临并解决拓展国际市场、扩大对外贸易量、拓展和扩大出口贸易市场并稳定海外市场规模等问题。浙江民营企业已经在中东等国际性市场上占有一定的份额,初具规模,但仍有很大的潜力和差距。

从现如今我国对外贸易的总体情况来看,从全国来看,总体上非常缺乏对中东各国市场情况的了解和研究。浙江作为中国比较门类齐全的轻工业生产基地,与中东国家的情况在经济上存在巨大的差异和互补性。如何深入了解并研究中东各国经济的情况,充分发挥浙江的轻工产品的优势,拓展这个充满生机蓬勃发展的巨大的买方市场和消费品市场,将会对浙江经济的可持续发展产生巨大的作用。

我们认为,浙江经济与中东国家经济的发展有很大的互补性,经贸关系发展的潜力尤为巨大。通过对中东市场的深入细致

的考察研究,对于眼下浙江实现经济转型和浙江经济的可持续性发展宏伟目标,都具有重要的现实意义和深远的历史意义,这也是本著作研究的真正意义所在。

现如今,国内对国际市场的研究,尤其是对中东阿拉伯国家政治、经济和文化的研究才刚刚起步。北京大学、上海外国语学院都有专门研究中东各国语言、历史、文化的专家,但发表的学术成就很少。而且我国对中东各国经济制度、市场情况研究的专著也很是鲜见。整个中东国家的研究工作正处于起步和探索阶段。

由于种种政治原因,中国与中东各国的经贸关系在 90 年代才有了较大的发展。我国与中东各国经济结构完全不同,但互补性很强。海湾地区是世界上最大的能源基地,市场潜力大,资金来源充足。随着我国经济的高速发展,对外开放的扩大,中东各国也希望同我国企业全面合作,实现优势互补,促进共同发展。

新的世纪对于中东各国经济及其我国的经贸关系将是充满希望的世纪。

本书对浙江经济、中东国家概况及经济状况、浙江与中东地区贸易状况及经济互补性作了研究。本书研究目标是通过中东各国市场情况及现状具体的、详实的研究和分析,为作为中国的轻工业品生产基地的浙江省乃至全国的企业提供第一手的市场情报资料,进而引起我国外贸对这个巨大的买方市场和消费市场的重视和足够的认识。以期让浙江的诸多民营企业利用诸多优势条件。运用正确决策,抓住机遇,迎接挑战,抢占先机,尽早占领这个市场,为推动浙江及湖州经济的可持续性发展作出我们自己的贡献。

本书作者在中东各国工作多年,学习过阿拉伯语,深入学习

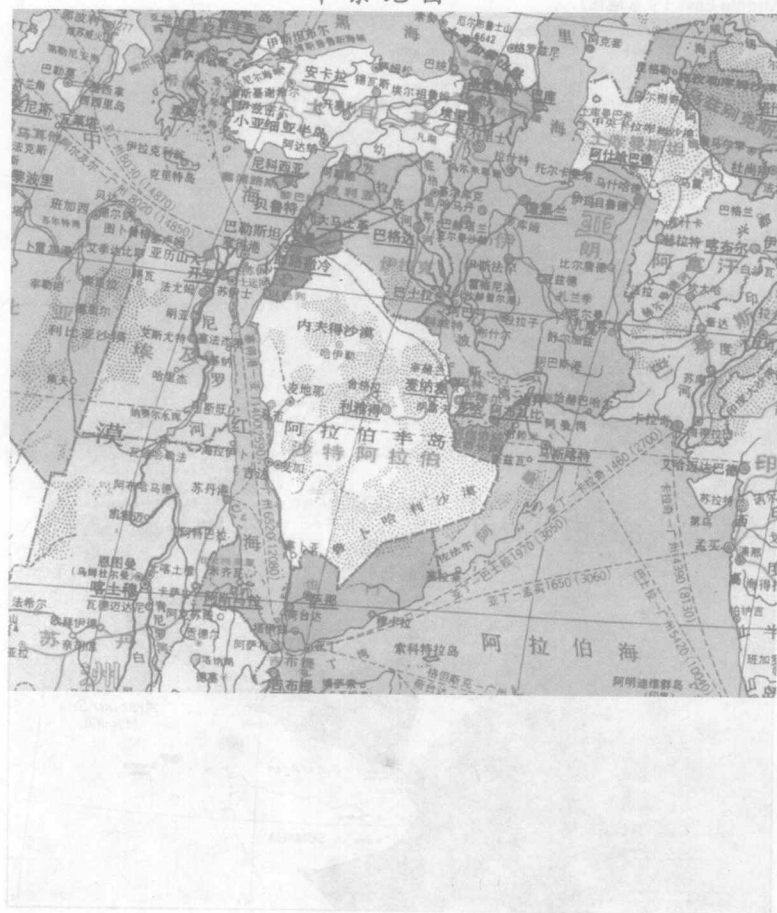
和研究过伊斯兰教,对中东各国诸民族的风俗习惯及宗教文化等文化历史背景有比较深刻的了解,熟悉民族的商业习惯及宗教礼仪。而这些文化历史背景方面的知识对我们做好贸易工作具有非常重要的意义,需要引起我们的高度重视,以期做到趋利避害、知彼知己,在开发中东市场及进入全球化竞争中占据优势地位,为浙江企业更多更快的打入中东市场提供便利条件。

马国庆

2007年10月12日

于浙江湖州

中东地图



Middle East (中东地图)





C 目录 CONTENTS

序	沈金虎
前 言	马国庆
第一章 中东地区概况	1
第二章 浙江经济的特点	4
第三章 中东国家经济特点	21
第四章 浙江经济与中东国家经济的互补性	38
第五章 浙江和中东地区贸易现状	41
第六章 中东各国概览	49
第一节 科威特	49
第二节 阿拉伯联合酋长国(阿联酋)	57
第三节 沙特阿拉伯	68
第四节 伊拉克共和国	79
第五节 阿曼苏丹国	90
第六节 埃及	99
第七节 巴林	109
第八节 卡塔尔	116
第九节 叙利亚	130

第十节 也门	140
第十一节 约旦	145
第七章 中东各国对外贸易概述	152
第一节 中东各国发展概述	152
第二节 中东海湾国家对外贸易结构	153
第三节 中东海湾国家贸易特点分析	156
第四节 存在的问题	157
第八章 中东海湾各国对外贸易分述	159
第一节 沙特阿拉伯	159
第二节 科威特	162
第三节 阿拉伯联合酋长国	163
第四节 巴 林	165
第五节 卡塔尔	167
第六节 阿 曼	167
第九章 中东海湾各国外资政策与措施	172
第十章 中东海湾各国基础设施与环境建设	179
第一节 基础设施	179
第二节 环境建设	181
第三节 外资吸收和政策调整	183
附录 1: 中东问题的由来	188
附录 2: 中东海湾国家公司及商会名录	243
参考文献	252

第一章 中东地区概况

中东地区既是东半球大陆的中心,又是欧、亚、非三大洲的交界点。它地处“三洲五海”之要地,连接亚、欧、非三大洲,濒临阿拉伯海、红海、地中海、黑海和里海五海,沟通这些海域的是波斯普鲁斯海峡、达达尼尔海峡、苏伊士运河、曼德海峡和霍尔木兹海峡。所以,中东地区是世界的交通枢纽,是海、陆、空运输往返三大洲的必经之地,它既是重要的国际商业航道,又是扼制这些航道的咽喉门户,具有极为重要的商业和战略地位。

从文明发展上来看,中东地区是多种文化、多个民族激烈碰撞的交界处。历史上,东来西往、南上北下的民族在这里碰撞。例如,古代的匈奴族、突厥族、蒙古族、阿拉伯大帝国都是从东边发展起来,不断往西部去,而且最终在中东这个地方被阻挡;再如,中世纪时代的十多次“十字军东征”,焦点也是在中东。由于两个十字路口的原因,中东成为世界宗教民族问题最复杂的地区。这里是三大宗教的发源地:最古老的犹太教发源于这里,受犹太教影响产生而发展起来的基督教也从这里发迹,与犹太教和基督教一脉相承的天启宗教伊斯兰教亦诞生在这个地方。中东地区民族成分十分复杂,阿拉伯人、波斯人、犹太人、突厥人、库尔德人都

活跃在这片土地上。

从自然资源上来看,中东是“世界石油宝库”,拥有丰富的石油和天然气资源。中东石油的储量占世界总储量的 70%,是世界能源的供给中心,也是西方国家的主要能源供应地。中东地区作为全球油气资源最集中的地方,石油产量占全球 30%左右。石油剩余探明储量占全球的 60%左右,天然气储量占全球的 40%左右。同时,中东在未来世界石油格局中的作用会越来越突出,因为从过去 20 多年的勘探发现中,中东地区石油储量占全球的比重不降反升,而且随着勘探的发展,预计这一比重可能会增加到 70%~75%。这说明外围石油资源国家对中东地位的挑战是不可持续、难以抗衡的。

整个中东地区是一个蓬勃发展的广阔市场。欧美市场是目前世界上最发达、最成熟的市场,但这个市场的竞争过于激烈,商品趋于饱和,加上进口关税及贸易壁垒的限制,后来者或中小实力的企业很难进入。纵览当今世界,唯有中东和非洲市场是一个充满商机、前景良好的热点市场。中东主要包括阿联酋、科威特、沙特阿拉伯、伊拉克、埃及、约旦、伊朗、也门、阿曼、巴林、卡塔尔、叙利亚、黎巴嫩、苏丹、突尼斯、索马里,阿尔及利亚、摩洛哥、毛里塔尼亚等国家,每年的贸易总额达 2000 亿美元之多。

中东地区以阿拉伯人(埃及、黎巴嫩、叙利亚、沙特阿拉伯、科威特)为主,阿拉伯人原本为游牧民族,性情豪爽、为人好客、重感情、脾气很倔强、比较传统和保守、家族观念很重、善于经商。在阿拉伯人的社会里,等级制度依然根深蒂固,主人绝对不做佣人干的事,即使这个工作极为轻而易举。封建主义的色彩十分浓厚。中东各国民族众多,风俗各异。除了阿拉伯人,还生活着波斯

人、土耳其人、犹太人、库尔德人、印度人、巴基斯坦人等。伊斯兰教为中东地区的主体宗教,几乎全民信仰伊斯兰教。在讲阿拉伯语的地区里,伊斯兰教控制着日常生活以及政治、经济等。所以从事商业活动之前,必须首先了解宗教。在伊斯兰教教规中,礼拜、献金、斋戒、朝圣是最重要的四项。疏忽了这些,不但会影响生意,又可能会闹出麻烦来。反过来,如果可以好好把握这些,就可以如鱼得水。在中东从事商业活动时,重要的是要记住配合对方悠闲的步伐,慢慢地向前推进才是上策,绝对不可急促从事。

本人在中东各国工作和生活多年,学习过阿拉伯语,深入学习和研究过伊斯兰教,对中东各国诸民族的风俗习惯及宗教文化等文化历史背景有比较深刻的了解,熟悉各民族的商业习惯及宗教礼仪。而这些文化历史背景方面的知识对我们做好贸易工作具有非常重要的意义,需要引起我们的高度重视,以期做到趋利避害、知彼知己,在开发中东市场及进入全球化竞争中占据优势地位,为浙江企业更多更快的打入中东市场提供便利条件。