

中东市场指南

杨 光 主编

企业管理出版社

中东市场指南

杨 光 主编

企业管理出版社

(京) 新登字 052 号

中东市场指南

杨 光 主编

企业管理出版社出版

(社址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号)

*

新华书店北京发行所发行

北京商学院印刷厂印刷

*

【81×113毫米】 32 开 6.5 印张 137 千字

1994 年 3 月第 1 版 1994 年 3 月第 1 次印刷

印数: 2000 册

定价: 6.80 元

ISBN7-80001-295-6/F · 296

前 言

由于我国改革开放的深化，我国国民经济和企业的发展与国际贸易、引进外资和跨国投资的关系已变得越来越密切。随着大中型国有企业经营机制的转换，以及我国的关贸总协定缔约国地位的恢复，这种趋势无疑将会更加强劲。因此，全面而细致地了解和研究外国市场和投资环境显得比以往更加重要。

中东不仅是一个巨大的商品市场、建筑工程承包市场和劳务市场，也是世界资金主要供应来源之一。与此同时，越来越多的中东国家也在着力改善投资环境，吸引外国投资。90年代，中东地区政局趋向缓和，经济状况明显好转，正涌动着投资和贸易的热潮，市场充满机遇，很值得我国政府经贸部门、有志开拓国际市场的企业家、以及国际经济问题学者注意。

为此，我们根据对中东经济的长期研究和实地考察，并在参阅大量国外有关专著和文献资料的基础上，编著了这本《中东市场指南》。

本书除综合分析介绍中东的社会经济发展、市场与投资环境、中国—中东经贸关系、以及中东商务礼俗之外，还另辟专章，详细介绍了中东15个主要国家的进口商品需求、进

口规则、营销和促销渠道、商标专利保护、有关贸易协定、银行体系、证券交易市场、汇兑管理制度、建筑工程招标规则、贷款方式、纠纷仲裁、投资优惠措施、劳动力素质和雇工成本、基础设施状况、投资申请和审批程序、投资热点、税收制度、经济特区、对外投资和援助，以及其他大量与经贸活动密切相关的内容。

本书的编著采用统一设计题纲、分工撰写和统一审定的方式。但考虑到中东各国具体情况不尽相同，在各章体例上并不强求一致。各章撰写人都是中国社会科学院西亚非洲研究所中东经济研究室的研究人员。全书提纲设计和审定由杨光负责。

各章撰写人：第一章、第三章由马秀卿撰写，第二、四、五、七、十、十一、十三章由杨光撰写，第六章由倪星源撰写，第八、十二章由姜明新撰写，第九、十四章由张文贞撰写。

由于时间仓促和水平所限，疏漏和欠妥之处在所难免，欢迎读者指正。同时，由于篇幅有限，我们也不可能把一切有价值的市场信息都收入这一本书中，但我们愿为有兴趣的读者提供进一步咨询。

编 者

1993 年 12 月

目 录

第一章	中东的社会经济发展.....	(1)
第二章	中东市场特点与投资环境.....	(7)
第三章	我国与中东的经贸关系	(23)
第四章	中东商务礼俗和传统节日	(35)
第五章	海湾六国	(45)
第六章	伊朗	(87)
第七章	土耳其.....	(101)
第八章	伊拉克.....	(120)
第九章	埃及.....	(138)
第十章	以色列.....	(154)
第十一章	叙利亚.....	(173)
第十二章	约旦.....	(183)
第十三章	也门.....	(192)
第十四章	黎巴嫩.....	(199)

第一章 中东的社会经济发展

第二次世界大战后，中东各国相继取得独立，至今近 50 年间，中东国家的社会经济获得了长足的进步和发展。特别是 70 年代石油斗争的胜利，大大促进了中东经济的繁荣。80 年代中由于油价暴跌，使中东经济一度陷入困境。经过各国政府采取切实的调整和改革措施，经济活力渐趋恢复。据世界银行统计，1990 年人均国民生产总值达 9000 美元以上的高收入国家有阿拉伯联合酋长国、卡塔尔、科威特、巴林和以色列；2500 美元以上的上中等收入国家有沙特阿拉伯、塞浦路斯、伊拉克、阿曼；600 美元以上的下中等收入国家有伊朗、黎巴嫩、土耳其、约旦、叙利亚、也门；600 美元以下的低收入国家只有埃及和阿富汗。近几年来，尽管海湾危机和战争造成了严重的经济损失，但经过战后的重建和继续进行经济改革，使中东经济迅速摆脱战争阴影开始回升，并且出现了较高的增长率。据 1993 年阿拉伯经济报告，1992 年阿拉伯国家的经济增长率达到创记录的 14%，预计 1993 年还将增长 4%；总的预算赤字由 1991 年占国内生产总值的 17% 下降到 1992 年 7%；同期国际收支逆差由 470 亿美元减少到 120 亿美元。目前，中东国家正以稳步发展的态势迎接 21 世纪的来临。

一、影响社会经济发展的主要因素

中东的社会经济发展既有得天独厚的有利条件，也有极其特殊的不利因素，归纳起来主要有以下几方面：

1. 优越的地理位置和不良的自然环境

中东素有“三洲五海之地”的称号。它位于亚、非、欧三大洲的接合部，濒临黑海、地中海、红海、阿拉伯海和波斯湾等五个国际海域，是横贯东西、纵连南北的海陆要冲，战略地位十分重要。自古以来这里就是东西方交通的咽喉，有著名的丝绸之路和红海商路，曾成为盛极一时的丝绸贸易、香料贸易的必经之途。如此优越的地理位置为发展国际间的经济文化交流、尤其是发展对外贸易、国际运输和海上渔业等提供了非常有利的条件。

中东陆地面积大约为 795.95 万平方公里，高原和山地占 90%，其余 10% 主要为东部的美索不达米亚平原和西部地中海沿岸地区。中东地区属热带和副热带，气候干旱炎热，降水量稀少，呈明显的大陆性和干燥性，成为世界上的“热极”之一和著名的干旱、半干旱地区，全部面积 3/4 为无流区和内流区，其余 1/4 主要为底格里斯河和幼发拉第河两河流域，有较丰富的水资源。中东地区由于干旱缺水，形成了幅原辽阔的沙漠、半荒漠和草原型植被地带。这种不良的自然环境严重地妨碍农业经济的发展。

2. 矿产资源丰富，但分布很不平衡

在自然条件方面对中东经济发展特别有利并具有决定意义的是，它拥有极其丰富的石油和天然气资源。据美国《油气杂志》报道，截止至 1993 年 1 月 1 日，中东的探明石油储

量为 9150563 万吨，占世界总储量的 67%；天然气储量为 434560 亿立方米，占世界总储量的 31.43%。这两大宝藏是中东得天独厚的巨大资源，为中东国家的经济发展不仅提供了充足的动力燃料和工业原料，而且通过大量出口转化为数额庞大的石油美元，提供了国家财政收入和建设资金的主要来源，成为中东社会经济发展的雄厚财力和物力基础。

此外，中东地区有金属矿脉，蕴藏铬、锰、钾、钴、钼等稀有金属以及铅、锌、铜等矿物。其他矿藏有石棉、金刚砂、重晶石、青金石、磷酸盐等。

应当指出，中东地区自然资源尤其是石油和天然气的分布很不平衡。在海湾，集中了居世界前五名的沙特阿拉伯、伊拉克、阿拉伯联合酋长国、科威特、伊朗五大储油国。它们共占世界石油总储量的 64.97% 和天然气总储量的 25.92%。而有的中东国家如土耳其、以色列、约旦、黎巴嫩等国石油储量很少；有的国家如阿富汗、塞浦路斯则几乎没有油气资源。其他矿产资源的分布也很不平衡，这对那些资源贫乏国家的发展非常不利，在客观上成为中东各国需要加强区域经济合作的重要因素之一。

3. 人口迅速增长，但劳动力短缺

中东地区由于气候条件较差，其人口在世界上所占的比重较少。但是，随着社会经济的发展，中东各国的人口迅速增长，人口的年均增长率很高，80 年代年均增长率为 3.1%。但一些国家的人口较少，多则几百万少则只有几十万。在人口构成方面，普遍呈年轻化的特征，15 岁以下的人口占的比重很大，有些国家高达 48% 以上。因此，一般来说中东的人力资源比较短缺，许多国家为发展所必需的劳动力供应往往

在很大程度上依靠输入外籍移民来补充。1990年中东的外籍劳工大约有520万人，其中约半数是中东地区内部的阿拉伯移民，近半数来自南亚、东南亚国家，还有少数为西方发达国家、韩国和台湾的技术人员。在阿联酋、科威特、沙特、卡塔尔等产油国，外籍劳工成为主要劳动力。

另一方面，一些非产油国和非主要产油国由于劳力相对过剩或国内人民失业的压力太大，而大搞劳务输出，如埃及、也门、约旦、土耳其等国每年大批输出劳工，并赢得大量外汇收入。

4. 经济基础得到加强，但对外依赖性较大

由于中东各国现已建立了一些工业部门，这为国民经济的进一步发展奠定了必要的物质基础。但有些国家工农业仍较落后，难以提供国内所需的大量机器设备和粮食、饲料，在很大程度上要依赖进口。同时，中东产油国过分地依靠石油出口，造成它们对国际石油市场的极大依赖，石油价格的涨落决定它们石油收入的增减，进而影响其国内经济的兴衰。

5. 民族、宗教、政治思潮和国家关系错综复杂，影响突出

中东地区的民族构成以阿拉伯人占大多数，此外有波斯人（伊朗）、土耳其族（土耳其、塞浦路斯）、希腊族（塞浦路斯）、普什图族（阿富汗）及犹太人（以色列）等。由于大多数为阿拉伯国家，占优势地位的宗教是伊斯兰，所以在民族渊源、宗教信仰及语言文化等方面的共同性有如一条强有力的纽带，把这些国家紧紧连在一起。在此基础上兴起的阿拉伯社会主义和民族主义思潮，强调阿拉伯民族的统一与复兴，要求加强阿拉伯国家互助合作关系并推进中东区域经济

一体化运动。这些非经济因素往往转化为促进中东社会经济发展的动力。

但是，另一方面也存在一些消极因素，如伊斯兰各教派的矛盾，阿拉伯国家与以色列之间的对立，以及一些国家的边界纠纷与领土争端等，使中东地区冲突迭起战祸连绵不断，消耗大量人力、物力和财力，造成惨重的损失，严重阻碍中东社会经济的正常发展。

二、社会经济发展的基本特征

在上述各种因素相互作用的影响和制约下，中东国家的社会经济发展颇具特色。越来越多的国家走上了大力发展民族经济，争取经济独立，以谋求实现生产条件和生活方式现代化的道路，并正在努力实施从各自国情出发的利于取得成效的发展战略。总起来看，中东国家社会经济发展的基本特征有六：

1. 社会性质属于从封建、半封建经济形态向资本主义经济形态转化的过渡阶段。
2. 经济发展模式为外向、开放的出口主导型。
3. 经济发展速度在经历起伏之后转向中速增长。
4. 产业结构朝着多样化和工业化方向发展。
5. 经济体制形成以国营企业为主导、多种经济成分并存、互相补充、共同发展的格局。
6. 社会分配具有高福利和贫富悬殊的双重特征。

三、几个重要的发展趋势

中东社会经济发展的前景是机遇和挑战并存，将在不断

克服困难和努力扩大成效的道路上继续前进。在其发展进程中，有以下几个重要趋势值得注意：

1. 中东区域经济合作特别是经济集团化、一体化进程将进一步加强，并出现向区外周边国家扩展的新趋向。

2. 中东国家混合型经济体制的发展趋势是：国营部门的地位下降，私营部门日益活跃处于上升势头。

3. 开拓石油跨国经营是跨世纪时期中东石油经济发展的重要趋势。

第二章 中东市场特点与 投资环境

一、商品进口市场

中东地区有 20 多个国家，其中绝大多数是中等收入和上等收入国家。人口将近 3 亿。近年来经济恢复和发展势头较好。是一个很有潜力的大市场。

1. 进口商品需求特点

中东是世界主要粮食和军火市场。高速人口增长（80 年代年均增长 3.1%）和不利的自然条件，使当地农业难以做到粮食自给自足。目前除土耳其一国外，其他中东国家全部是粮食净进口国。1990 年中东占世界小麦进口总额的 12.5%，大米进口总额的 26% 和大麦进口总额的 24.8%。由于中东政局长期紧张，干戈不休，当地军火工业又不发达，因而军火进口量很大。1982—1986 年中东占世界军火进口总额的 46.1%。沙特、伊拉克、伊朗、叙利亚、埃及等主要军火进口国 1983—1990 年军火进口总额高达 1750 亿美元，而且进口的主要都是美、苏、英、法的先进武器装备，特别是陆战和空战装备。中东的消费品和资本货物进口也很可观，在中东进口商品结构中占有重要位置。例如，1990 年机械和运输

设备占中东商品进口总额的 33%。

80 年代末以来，随着中东经济的恢复和发展，中东的进口额开始止跌回升。1989—1992 年，沙特、伊朗、土耳其、以色列、埃及、阿联酋、叙利亚、约旦等中东主要进口国的进口总额平均上升了 54.3%。进口增长恢复较快的商品有金银器和首饰、香水和化妆品、家俱、电视机、录音机、电冰箱、药品、保健食品饮料、各类发动机、农机具、金属加工机械、水泵、办公设备和数据自动处理设备、电讯设备、汽车、废钢铁、水泥和军火。

但是，在 80 年代末启动的新一轮进口增长中，中东进口商品的结构也出现了一些变化。特别是，由于海湾国家大规模基础设施和基础工业建设已告一段落，其他国家因经济调整而减少了国家投资兴建的大型基础设施和大型工业项目，因此 70 年代进口需求较旺的大型冶金、石化、发电、海水淡化成套设备，以及重型卡车和施工机械进口需求也无明显回升迹象。相反，随着近年来私人直接投资的增长，私人投资所偏好的食品加工、成衣、制革等工业发展迅速。其对进口贸易带来的影响是，一方面这些行业的进口替代进展较快，致使成衣和加工食品等类进口恢复较慢。同时，食品加工机械、纺织机械和纺织纤维的进口量却相应回升较快。再有，80 年代中期以前建成的一批基础工业的下游产业已开始加速发展，并对进口产生影响。例如香皂、洗涤剂等石化工业下游产品的进口量近年已趋于稳定。

2. 贸易政策变化特点

80 年代以来，随着中东国家经济形势和宏观经济政策的变化，贸易政策也出现了一些相应变化。其中贸易自由化和

对销贸易的发展尤其引人注目。

中东国家的贸易政策大致可分为两类。第一类是海湾合作委员会成员国。这些国家基本实行自由贸易，几乎没有非关税壁垒；关税很低，保护性关税通常也不超过 20%；货币可以自由汇兑；银行业发达，贸易信贷和结算方便。第二类是其他大部分中东国家。它们因长期实行内向型进口替代工业化发展战略，形成一套歧视性较强的贸易制度。其特点是政府对外贸实行集中管理，广泛采用配额和许可证制度，采用很高的保护性关税，汇率定值过高，一些国家还采用复杂的多重汇率制度。但是许多国家在 80 年代以来的调整过程中，已把贸易自由化列为调整的重要组成部分，并采取了不小重大调整措施。例如，土耳其、埃及等国已通过货币贬值，理顺和统一了汇率，对企业下放外贸权，大大缩小了禁止进口商品和许可证使用范围，把平均关税水平由三位数下调到 30—50% 之间。土耳其、以色列、叙利亚、伊朗等国都开设了自由贸易区，以促进自由贸易的发展。这些国家的调整，正在使中东贸易政策在总体上朝着自由化的方向发展。

直到 80 年代初期，中东国家的对外贸易都基本上是现汇贸易。但从 80 年代初以后，由于中东国家外汇资金趋紧，西方贸易保护主义抬头，中东国家开始大量采用形形色色的对销贸易形式，以便维护进口和推动出口。到 80 年代末为止，已有 8 个国家不同程度地采用了对销贸易方式。其中约旦、沙特和叙利亚已分别通过了有关对销贸易的立法，把推行对销贸易方式作为官方政策加以执行。埃及、伊拉克、伊朗、土耳其和阿联酋的对销贸易也获得政府的支持和引导。中东国家已采用的对销贸易主要包括以下形式：易货贸易、补偿贸

易、反向购买、回购协定、预购（进口商在供应商的对销货物发运之前，预先向外国供应商支付一部份货物）和补偿投资（主要是进口国政府要求外国供应商把成交额的一部分以硬通货形式在进口国投资或购买货物）。目前，中东国家已经大大放宽了允许对销的商品范围，其中包括原油、磷酸盐、水果、蔬菜、皮棉、皮革。土耳其、伊朗、叙利亚等具有一定制造业生产能力的国家已把本国生产的钢铁、纺织品等也列入可以对销的货单。对销的对象通常是工业制成品、军火和建筑工程劳务。对销的对象国目前已扩大到发达国家、发展中国家和前苏联东欧国家。

据国际货币基金组织估算，到 80 年代末为止，中东主要石油输出国 20% 的贸易额都受到对销贸易的影响。

3. 供应与竞争态势

中东进口市场主要被工业发达国家所把持，形成欧美日三分天下的局面。工业发达国家 1989 年占中东进口总额的 64%。欧共体只有中东市场进口总额的 41.4%，其中包括机械运输设备进口额的 45.5%，化工产品进口额的 55% 和钢铁进口额的 40%。美国是中东进口市场最大供应国，1989 年进口市场份额为其中，粮食进口占 1/4、机械运输设备进口占 15.5% 以及军火进口占 20%。美国通用机械公司和现金出纳机两家公司垄断了海湾地区全部计算机市场。日本 1989 年是中东进口市场第二大供应国，市场份额为 8.5%，并且在海湾地区的阿联酋、阿曼、卡塔尔等国保持第一大供应国的局部优势。日本占中东机械运输设备进口 16%，钢进口 17%。在海湾地区，日本索尼和松下两大电器公司独占电器市场 60%，丰田和日产两大汽车公司则垄断小汽车进口市场的

80%。除此之外德国在重型汽车市场、澳大利亚和新西兰在粮食、肉类和活畜市场也占有局部优势。

前苏联是中东市场最大军火商，1983—1990年占军火进口总额26.3%。前苏联和东欧也是中东化工进口产品的主要供应来源之一。

发展中国家在中东纺织品和服装进口市场优势比较明显，1989年占布匹和纤维进口总额55.4%，服装进口总额26.8%；除此之外，在军火、食品和日用消费品进口市场也占有一定份额。

80年代以来，一方面由于中东国家石油收入已大大低于70年代，另一方面由于各国市场进一步开放，中东进口市场的竞争也越深越烈。以压价销售为特点的价格竞争十分普遍。例如，今年年初，俄罗斯和美国供应商在阿联酋竞争装甲运兵车销售合同，俄罗斯以比美国出价低40倍的优势取胜。其出价之低，令人难以置信。为了促进销售，供应商之间掀起广告大战。80年代仅沙特和科威特两国报刊、电台、电视、录像和张贴广告费用每年就高达50多亿美元。交货及时和改进售后服务对于促销的意义更加明显。80年代日本索尼和松下电器公司抓住大批外籍劳工从海湾地区购买彩电、收录机等电器携带回国这一机遇，及时推出全球保修服务并对携带回国的电器延长一年保修期，在滑坡的市场环境中立于不败之地。英法军火商利用其强大的技术和开发能力，根据客户特殊需要设计开发新产品。他们还采用系列销售技术，即在某项商品定货得到确认后，便以此项定货商品为突破口，开发和推销其配套商品。他们以这种方法在销售导弹、雷达系统和通讯系统方面取得成功。各国供应商为占有更多客户，更