

中国企业参加中东沙迦中国商品交易会的十大理由

文 / 刘春玲 图 / 中国机电产品展览中心

随着经济危机在全球肆虐，对世界各国的进出口贸易造成了巨大的影响，中国与欧美等传统贸易伙伴间的进出口贸易总额呈现大幅度下降的趋势。然而，中东、北非、南美等新兴市场异军突起，引起了世界各国的密切关注。

中东地区虽然也受到了经济危机的冲击，但是身为债权国，其经济发展却没有受到太大的影响。由于当地经济产业为单一的石油产业，农业受自然环境所限，众多生活必需品必须依赖进口。中国产品包括机械机电产品、汽车及其配件、建筑材料及内外装饰品、电子产品、粮油蔬菜、中医成药等深受中东地区及非洲各国消费者的喜爱。

致力于打造中东地区与中国生产企业桥梁的“第八届沙迦中国商品交易会”即将于今年12月13日-16日在阿联酋沙迦盛大开幕。能够参加此次展会，对中国企业而言，是一次难得的机遇。记者通过与众多参展企业交流，总结出了中国企业参加沙迦交易会的十大理由：

理由一：中国自行主办的最大海外交易会

由中国商务部在阿联酋沙迦主办，中国机电产品展览中心（英文简称CHINAMEX）协办的每年一届的“沙迦中国商品交易会”已经成功举办了七届，是中国在海外举办的最大规模的交易会。每届交易会展出面积约为16000平方米，展出规模有600余个国际标准展位，众多中国知名企业，如中国一汽、上汽集团、四川长虹、山东海尔、海信、长城汽车、北车集团等都纷纷参展。

沙迦中国商品交易会在国外媒体誉为“中国在中东地区的广交会”，是阿联酋当地最具影响力、效果最好的品牌展会之一。

理由二：交易会得到两国政府的鼎力支持

中国与中东地区的经贸合作符合双方长期的根本利益。双边在资源、市场产业结构上互补性很强，特别是贸易、投资、金融、能源化工等方面合作潜力巨大。

国家领导人和商务部有关领导对“沙迦中国商品交易会”极为重视。国务院副总理曾培炎到CHINAMEX检查指导工作时重点表扬了交易会的工作，时任国务院副总理的吴仪参加了首届交易会，肯定了交易会对推动中国商品出口中东地区的积极作用。商务部蒋耀平副部长今年6月访问阿联酋与沙迦官员会谈中，充分肯定CHINAMEX为中国企业走向中东市场所作出的贡献，强调指出，由中国商务部主办的“沙迦中国商品交易会”为增进中阿企业相互了解搭建了很好的平台，是中国产品在阿联酋规模最大的一个集中展示平台，一定要做好今年“第八届沙迦中国商品交易会”的组织工作，要加大展会规模。

沙迦非常重视经贸发展，每年举办多次展会加强与外国，特别是周边国家的贸易往来。1998年，沙迦政府为发展对华经贸关系，提供场地并帮助建立了中国机电产品展览中心。

理由三：采购国家多，成交金额大

沙迦中国商品交易会能有效帮助企业扩大产品的出口。交易会邀请了中东及周边共108个国家和地区的众多顶尖采购商及专业



采购团队到会, 历届参与采购人数累计达12.5万人, 意向成交合同金额超过200亿美元, 据了解, 目前已履约30多亿美元。中国众多的企业已经通过CHINAMEX这一经贸平台走出国门, 走向世界, 企业得到了发展和壮大, 并取得了良好的经济效益。

理由四: 中东及非洲客商青睐“中国制造”

中国商品以质优价廉的特色深受中东客商的青睐。在这个除了石油以外其他商品几乎都需要进口的中东市场, 赢得客商的信任与喜爱就是赢得了进入中东市场的通行证, 十几年来, “中国制造”一直在努力做到最好。

在中东各国的许多商厦里, 从服装鞋帽、箱包礼品, 到电脑配件、日用家电, 几乎都是“中国制造”。很多店主因为常常需要到中国采购货品, 都会说几句简单的汉语。说到原因, 他们很坦诚: 差不多的质量, 便宜很多的价格, 有什么理由不选择“中国制造”? 记者看到每天乘坐南方航空公司飞机从迪拜至拉各斯的黑人乘客绝大多数人都带了一人高的大口袋, 里面装满了各种中国产的服装、用品等。

沙迦中国商品交易会这一场中国商品的饕餮盛宴必定会牢牢地吸引住中东及非洲采购商们的视线。

理由五: “低税率”帮助中国企业登陆中东地区

阿联酋不征收所得税, 但外国银行要按照

利润的20%交税, 在特许区占有股份的外国公司需支付特许权使用费和其他捐税。阿联酋没有消费税, 至今仍坚持低关税, 对大多数农产品进口阿联酋实行零关税(烟、酒、有关宗教和国家安全的产品除外), 不设任何配额限制的无壁垒的自由贸易政策。阿联酋资金充裕, 无任何外汇管制, 货币自由汇兑。

理由六: 中国机电产品展览中心的优势与资源

首先, 中国机电产品展览中心(CHINAMEX)是经中国商务部批准在阿联酋设立并列入中国商务部海外中心管理系列的唯一展览公司。

CHINAMEX以带动中国企业拓展中东地区市场为主营业务, 其发展受到中国政府的高度关注。CHINAMEX拓展的项目本身就是按照国务院领导、商务部领导的指示来筹划和实施的。

CHINAMEX在中东地区主要负责搭建经贸平台项目的成功运作, 受到了国务院领导和商务部领导的积极肯定和支持, 在具体项目运作上, CHINAMEX也得到了中央和地方各级政府部门的大力支持。

其次, CHINAMEX于2000年在阿联酋沙迦建立中国机电产品展览中心展览馆, 至今已经举办了20多届不同内容的展览会。每一次展会都是一次积累, 通过展会, CHINAMEX与阿联酋和周边国家建立了非常稳定的采购合作网络, 不仅在阿联酋及周边国家树立起中国企业的信誉, 提高中国商品在这个地区的形象, 还极大地缩短了中国高中档商品、品牌商品进入这个市场的时间。

理由七: 沙交会是中国中小企业通向中东市场的最好平台

在阿联酋, 除石油、天然气等资源外, 矿产资源、农业、水资源等均不足。当地许多生活必需品需要从国外进口, 如此大的需求为国内许多的中小企业提供了充足的商机。沙迦中国商品交易会为中国中小企业走进中东搭建了最好的平台。从2002年沙迦中国商品交易会首次举办至2008年的第七届, 已有3000多家

中国中小企业从中受益,并以不同方式落户中东地区及非洲。

这些在当地落户的企业在为产品在当地市场的推广做出贡献的同时,也扩大了中国产品制造地区的出口份额。走出去的中国企业吸引了众多外国客商对中国产品关注的目光。

理由八: 海外推广力度大

通过CHINAMEX广泛的宣传和推广,最大限度地调动了中东地区及非洲各国企业的积极性。展会前将邀请中东及非洲有关国家的行业领袖、大型企业代表来华考察、访问,形成双边企业的交流互动,阿联酋的电视、主要报纸等新闻媒体记者也将随行做跟踪采访,回国后进行全方位的宣传、报道。此外,CHINAMEX还将在沙迦举行当地媒体出席的大型新闻发布会,同时配合内容丰富、形式多样的广告宣传,把展会信息渗透到中东地区的各个角落。

对参展企业而言,累计数万至数十万美元的市场推广,广告投入无疑是一次小投入、大回报的面向国外市场的公关营销策略,何乐而不为呢!

理由九: 提供与采购商深入交流的机会, 开辟新商机

CHINAMEX将在交易会期间安排更多机会让参展商与全世界各国的采购商面对面洽商,了解合作方向。展会同期将举办高峰及专业论坛,中阿政府官员及阿拉伯国家的皇室成员,国内外协会、领域专家、企业家将发表精彩演讲并就热点议题及最新产业发展动态进行讨论,其权威性和引导性令人期待。

此外,CHINAMEX还将组织企业产品发布会、项目推介会、签约仪式、行业交流、开拓中东市场经验交流会,并邀请企业代表参加座谈会、问卷调查等活动,以积极务实的方式增加相互间的了解与需求,建立双方良好的合作往来关系。

理由十: 合作的延续

交易会期间,承办方和协办方将联合中国知识产权局为成交量领先的企业申请“中国优秀品牌”,而且有机会申请成为联合国



“生态安全企业”,并颁发证书;凡是在交易会上签订的订单,承办方和协办方会为参展企业提供所需要的办理商品出口手续等服务;另外,所有参展企业均可享受清华控股集团于2010年在哥伦比亚举办的展会的优先报名权和参展权,并获得相关优惠。

为鼓励国内企业走出去,承办方和协办方代表参展企业申请国家及地方的相关扶持资金,以加强企业走出去的决心、信心,使企业在走出去的道路上能够更加顺畅。

我们坚信,在商务部及各省市有关领导的大力支持下,在中国机电产品展览中心的精心组织下,“第八届沙迦中国商品交易会”一定能取得圆满成功,中国商品的出口额一定会再创新的辉煌。▲