

与叙利亚

贸易须知



国家概况

1、一般情况

国名：阿拉伯叙利亚共和国 (SYRIAN ARAB REPUBLIC)

国庆日：4月17日

与我建交日：1956年8月1日

面积：185180平方公里（包括被以色列占领的戈兰高地1200平方公里）

首都：大马士革

自然地理：位于亚洲大陆西部，地中海东岸。北靠土耳其，东南邻伊拉克，南连约旦，西南与黎巴嫩、以色列接壤，西与塞浦路斯隔海相望。海岸线长183公里。沿海和北部地区属亚热带地中海气候，南部地区属热带沙漠气候。年最低温度0℃以下，最高气温达40℃左右。年平均降雨量沿海地区1000毫米以上，南部地区仅100毫米。

两个重要的商业区：大马士革和阿勒颇。大马士革是政府机构所在地，同时，相当一部分私营工商业也集中在这里。阿勒颇是叙利亚第二大城市，正成为叙主要的私营工业中心，特别是纺织、食品工业、医药、玻璃制品和五金工业比较集中。根据阿

勒颇工业协会的统计数字，这里有38000家工业企业，其中一半以上是纺织企业（叙利亚三分之二的纺织企业集中在阿勒颇）。

2、宏观经济、主要产业发展情况

(1) 宏观经济

叙利亚是个农业国，农业在其国民生产总值中的比重占22%，在整个阿拉伯地区叙以农业相对发达而著称。政府重视兴修水利，改良土地，合理配置资源。叙主要农作物、经济作物和畜牧产品都有大幅度增长，加快了农业经济的发展。

叙利亚工业基础相对薄弱。经济体制为传统的计划经济，国营经济占主导地位。政府近年来发展经济的基本方针是：大力发展农业、石油等支柱产业；在坚持和鼓励私营经济发展和确保政局稳定的情况下，稳妥、谨慎地推进包括金融领域和国有大中型企业在内的经济改革。积极鼓励出口，简化进出口手续，部分调整汇率。提高私营经济和公私合营企业在国民经济中的比例。

(2) 主要产业发展情况

叙主要工业有采掘业（石油、天然气、磷酸盐、大理石等）、加工工业（纺

织、食品、皮革、化工、水泥、烟草等）和水电工业（发电、给水），没有形成系统的工业体系。

3、市场结构和特点

叙利亚的经济在很大程度上还是计划和指导性经济，国家对进出口贸易有着很强的控制力。国营企业在其经济中占据重要地位，叙很多领域如港口、交通、通信、石油、化工、医药等仍由其国营公司垄断或控制。国营公司有政府在政策和资金上的支持，占尽天时地利。尽管如此，由于体制原因，叙大多数国营企业都面临着管理体制落后，生产设备陈旧，工作效率低下，产品库存积压的困境。近年来，叙政府为振兴其经济，逐渐加强私营企业的作用，允许私营企业进入一些曾仅限于国营企业的领域，如医药、交通等。现阶段，私营企业在叙工业生产中所占的比例为37%左右，在加工工业中占55%，在战略工业领域仅占3%。

叙政府鼓励尽可能地利用本国资源，发展其民族工业。鼓励建立纺织工业、食品工业（主要是剩余农产品的加工）和石油化工工业。

可以说在叙市场国营和私营企业各有份额, 均需给予足够的重视。

4. 风俗习惯

叙利亚是伊斯兰国家, 有着独特的风俗习惯。主要有: 待客习俗及见面的礼仪, 到叙利亚人家中作客或到机关企业拜会或参观, 一般都先用苦咖啡招待客人。装咖啡用的是专门的壶和小杯子, 倒咖啡的人手里仅拿4至5个杯子。如果客人多, 则前边人用后, 后边的接着用, 不再涮洗。每次倒的咖啡量不多, 仅有杯子的三分之一左右。客人喝过后如不再喝则要左右摇动杯子, 否则主人还要往杯中续加咖啡, 直到客人摇动杯子为止。不过, 随着时间的推移, 这一习惯已不那么严格。如不想再喝, 摆手表示也可。在叙利亚人中有见面握手、拥抱和亲脸的习俗。同事和朋友们一般见面用握手表示欢迎。对外宾, 第一次见面, 一般用握手表示欢迎。如系第二次见面, 则热烈拥抱并亲脸, 一般亲两次, 先左后右, 如两人友情很深则为三次(左、右、左)。男、女间用握手表示欢迎。

饮食——叙利亚人的主食是白面、玉米和大米。将面粉发酵后制成的面饼是各阶层人民喜欢的食品。在饮料方面, 人们常饮红茶、咖啡。

叙利亚人的禁忌——叙利亚社会中的禁忌分两大类, 一是宗教方面的禁忌, 二是一般生活中的禁忌。叙85%的人信奉伊斯兰教。不吃猪肉, 不吃自然死亡的动物或血液, 认为这些是不洁之物。同时, 部分人还禁酒, 不吃奇形怪状的无鳞水产动物或不反刍的陆产动物。另一类是长期的生活习惯所致。如在喝汤或其它热饮时, 不许发出任何声响。食物入口不许复出。吃饭时, 需用右手抓食, 不能用左手。

外贸政策法规

1. 对外贸易基本情况

对外贸易在叙国民经济中占有重要地位, 约占国民生产总值的20%以上。

叙1999年贸易进出口额为67.83亿美元, 其中进口38.86亿美元, 出口28.97亿美元。国家对进口贸易实行许可证制度, 鼓励出口, 限制进口, 凡是国内生产能满足需要的产品禁止进口。叙主要出口商品有: 石油、棉花、磷酸盐、烟草、植物油、蔬菜、牲畜、羊毛、皮革、纺织品和部分轻工制品。叙主要进口商品有: 机械、钢材、纺织原料、糖、化工原料、医药、文教用品等。出口的主要国家是欧共体和阿拉伯国家, 主要进口伙伴也是欧共体国家。

2. 货物贸易的市场开放情况

对叙一般贸易主要分两部分, 与私营企业和与国营部门。

很多叙利亚商人从事多年的国际贸易, 经验较为丰富, 而政府官员则不太愿意接受国际惯例, 较难打交道。商人一般会讲英语或法语, 一些政府官员则只会讲阿拉伯语。不管是和政府机构, 还是和私人公司谈生意, 都是旷日持久的, 直到最后一分钟, 叙利亚人还在讨价还价。所以, 一定不要在一开始就亮出底价。

(1) 政府采购

政府部门按照1974年的195号法和1980年的349号法, 通过复杂的招标程序进行采购。采购部门必须在每天公布的“官方招标信息”刊登招标信息(不少招标截止日期不到45天)。许多国有公司喜欢进行易货贸易, 此外, 还有一些不公平的习惯作法。外国公司必须直接或通过已注册的叙利亚代理投标, 同时必须提交相当于报价5%的投标保证金。在信用证开出之前, 公司

必须提交一份10%的履约保函。目前, 中国银行向叙利亚商业银行开出保函的额度为每年1000万美元, 循环使用。在保函额度不够的情况下, 则由中国银行开出保函, 然后由欧美一流银行保兑或转开。叙利亚商业银行要求所有保函都使用叙利亚的标准格式。1987年后, 大部分政府招标加入了一个条款, 规定如6个月之内未开出信用证, 投标人在未及时收到书面通知的情况下, 可自行撤标。但公司仍很难及时收回履约保函的全部金额。所以, 要想在叙利亚中标, 必须对有关规定和评标过程进行细致地研究, 而且最重要的是要有一个能力强、关系面广的代理。

政府部门评标的方法就是“砍价”。财务开标后, 投标人就会被邀请参加“砍价会”, 政府采购部门会要求每个投标人降价。这种会议往往变成公开的拍卖会, 有时初始报价最低的公司实际上并不能中标。

(2) 代理

叙利亚要求在叙经营的外国公司在当地有固定地址, 但不要求必须在当地有代理或分销商。如有代理, 则代理协议必须在经贸部注册, 协议中注明佣金比率, 协议必须是长期的。一般小的叙利亚商人只是直接从中国订货, 而不是建立代理关系, 因为这种交易都是一次性的或少数几次。

根据政府规定, 国有公司不接受通过未经注册的代理提交的标书, 但很多叙利亚商人都设法隐瞒代理协议。如果在合同执行过程中, 政府发现了代理协议, 则代理的佣金将被从合同金额中扣除。然后, 政府将按照1美元:23叙镑的汇率, 而不是1美元:46叙镑的邻国汇率支付代理的佣金。此外, 代理还必须交税, 税后的佣金大约就只剩下了2%。

(3) 开设代表处:

在叙利亚开设代表处, 必须向经贸部

提交申请及以下文件:

- a、公司性质证明文件,证明公司是股份制公司、政府全资公司或合伙公司;
- b、公司内部章程;
- c、财务报表,注明公司资本;
- d、商业注册文件;
- e、公司决定在叙利亚设立代表处的决策文件,以及该代表处与总公司隶属关系的证明文件;
- f、代表处代表的授权书,授权该代表全权管理公司在叙利亚的财务及技术事务;该代表可为任何国籍;
- g、公司资产负债表。

上述文件须经以下部门认证:

- a、总公司所在国商会;
- b、总公司所在国外交部;
- c、叙利亚驻总公司所在国大使馆;
- d、叙利亚外交部;

所有文件必须由叙利亚司法部认可的译员译成阿拉伯文。

(4) 知识产权保护

叙利亚的法律制度承认包括知识产权在内的所有权转让,这种转让并不困难。知识产权法的执行和监督权属于供应和内贸部的产权保护局。但法律的执行并不一贯,需要公司自己监督市场,防止侵权行为。

对专利和商标的法律保护:

专利:通常期限为15年,条件是该项发明在申请专利后两年内开始使用。

商标:注册期限可为10年,第一个申请人永远拥有注册的权力。

3、服务贸易的市场开放情况

总体说来,叙服务贸易市场,更确切地说是金融市场是相当落后的。到目前为止,叙还没有私人银行和证券交易所。商业银行在诸如转帐服务、发行旅行支票、信用卡以及与其它银行实行计算机联网操作等

方面都是落伍的。支票仅在很窄的范围内使用,纸币和金属币占币类的63%,这是一个很高的比率,反映了银行业的落后。

此外,叙是世界上仅存的几个还实行固定多种汇率制度的国家之一,外汇管制较严,这在很大程度上制约了其经济的发展。

通常叙利亚私商有自有资金或自己贷款进口,与私人公司签订的合同不受政府干涉。跟单交易需由叙利亚商业银行开出信用证,银行一般要求进口商用其自有的外汇资金或出口换取的外汇进行支付。叙商经常要求形式发票和提单上注明:“自由支付”或“180天远期”作为支付条件。这样进口商就可使用自有资金预付,或通过信用证支付,而后提单便可送叙商业银行。除非是信誉非常好的老客户,我出口公司最好采用“预付款”或“不可撤销的保兑信用证”作为支付方式。

政府部门的采购合同中都规定出口商开出10%的履约保函后才开出信用证,以确保及时交货、货物无瑕疵、数量质量与合同相符。

4、对外贸易主要政策规定

(1) 允许进口零配件的商品

电视机、电冰箱、洗衣机、吸尘器、电风扇、电熨斗、电吹风、自行车等。

(2) 临时进口:

叙利亚政府允许以下几种情况下的临时进口:

- a、大型项目:在叙利亚实施项目的外国公司可以临时进口项目所需的任何设备,但项目结束后必须再出口;
- b、国际组织:可进口汽车,家具和必要设施;
- c、游客:游客可用私人交通工具在国内旅游;
- d、商品展览会:参展商可临时进口展

品,但展览会结束后必须运出叙利亚;

e、来料加工:如果产品全部出口,则生产厂家可免税进口原材料。

(3) 特殊的进口规定:

叙利亚执行阿拉伯国家对以色列的贸易禁运,禁止以色列产品进入叙利亚。除收割机、汽车零部件、国际市场上公开交换的产品(大米、食糖、咖啡等)、冷藏柜和大型建筑设备外,所有商品必须从原产地直接进口。

(4) 向叙出口所需单据:

- a、提单;
- b、有效的进口许可证;
- c、商业发票一式三份,注明商品类型、价格、基本规格及支付方式。出口商还需在发票上注明:(1)是否在叙利亚有代理,(2)对以色列实行贸易禁运或类似文字;
- d、装箱单一式三份;
- e、原产地证明一式三份。

所有单据均需经原产国商会和叙利亚驻原产国大使馆认证。

关税计征制度

叙利亚对所有进口商品征收关税和统一税。关税为累进制,根据政府视产品和必需程度,从1%到250%不等。食品和工业原材料的关税较低,汽车等奢侈品的税率则为150%—250%。统一税是对所有进口商品征收的额外税种,其收入用于军队、学校和市政建设。统一税由海关征收,税率为6—35%。叙利亚清关手续拖沓繁杂,费力耗时。

部分进口商品的关税税率:

- a、工厂设备:税率1—20%;
- b、小型电子设备(收音机、录音机等):税率30—50%;
- c、医疗设备:税率7%;
- d、计算机:税率15%。

■ 投资环境

1、基础设施情况:

近年来,叙继续在电力部门进行工程扩建和新项目实施,该行业目前从业人员约3万人。电力部门一个最重要的发展计划是在叙、约、埃、伊拉克、土之间建立输变电互联网络。叙正通过国际招标方式分别评估、实施上述项目。叙目前拥有水电站五个、水电站四个、天然气电站四个,发电站装机容量约58亿千瓦,发电量基本上满足需求,但配电系统中存在的问题仍导致定期停电。

目前城市、农村饮用水使用率分别达96%和80%,供水充足,夏季在几个主要城市供水配给制现象较为普遍。下水道系统管道总长度21000公里,叙还计划在这几个主要城市周围建立服务设施良好的工业区。

叙利亚在石油、天然气和矿产资源领域的勘探、开发、生产和地质测量工作一直未停,相继在不少地方取得了积极成果,一些签约公司正根据计划展开工作。叙已探明石油储量为25亿桶,现叙年生产能力为3300万吨左右。天然气的开发力度正在加大,今后几年将作为其重要的经济支柱产业。

2、交通及通讯

叙利亚地处欧、亚、非三洲的枢纽地带,是中东一些国

家出入地中海的走廊,陆海空运输比较发达。公路是叙国内运输的大动脉。叙境内

各城市之间公路网络较发达。

叙除建有大马士革国际机场外,还有六个省级地方机场,最近又新扩建了阿勒颇国际机场。

叙海岸线全长约183公里。1981年叙将海运代理全部收归国营海运代理公司垄断经营。主要港口有拉塔基亚、塔尔图斯和巴尼亚斯,在全国进出口贸易中发挥着重要作用。近年来,叙逐渐扩建了机场和港口,增添了先进仪器、新的远洋货轮和新型设备,以满足日益增长的转口贸易需求,使机场和港口更适应现代化要求。

截止到1998年底,叙全国共有邮局650所,电报局126个,电话局4450个。电讯条件正在改善,已能通过人造卫星、微波电网、海底光纤电缆传送电话。叙卫星电视台通过四颗人造卫星发送节目,覆盖欧洲和南、北美洲地区。全国电话装机总量将近190万门,普及率10%,电话号码发放约195万个,预计到2002年叙利亚电话号码发放将达到400万个。大马士革扩建了3000条国际线路;阿勒颇新建了拥有6000条国际线路的程控台,目前全国有八十多个地区拥有直拨区号,国际长途使用达8000万分钟。此外,还有4700户电传用户。传呼机市场容量很小,估计手提电话的发展也不会太快。

■ 双边贸易现状

中叙两国贸易往来较早,1982年3月两国签订了“长期贸易协定”和《取消支付协定议定书》。两国贸易自1983年改为现汇贸易,我出口的主要产品有:机械设备、纺织品、轻工产品、五金矿产、化工医药、食品等。由于叙商品对

我不适销,我从叙进口很少,双边贸易我长期顺差。1999年双边贸易额20833万美元,比上年增长18.6%,其中我出口20334万美元,进口499万美元,分别比上年增长16.8%和237.9%,该年度的进口额创下了历史最高记录。2000年全年两国贸易额17407万美元,比上年下降16.4%,其中我对叙利亚出口17398万美元,进口仅9万美元,同比分别下降14.4%和98.2%。

自1963年以来,我向叙利亚政府提供各类经济援助共近5亿元人民币。经双方共同合作建成或在建的包括大马士革体育馆、哈马纱厂、德尔祖尔纺织厂、液化气等成套项目近20个。这些项目的建设促进了两国经济技术合作关系的发展,增进了两国政府和人民间的相互了解和友谊。

我国企业开拓当地市场的成效、问题及对策措施

1、成效

中叙建交后,双边的经贸关系有了较大的发展,合作的领域也逐渐拓宽。尽管目前叙经济发展缓慢,市场需求不旺,对扩大我对这个地区的出口有一定不利的影响,但另一方面,叙市场萧条与疲软、购买力水平下降决定了其进口商品的档次,即中、低档次的商品更容易被市场和消费者接受,中国商品规格和档次均较适合叙市场,加上中国公司多年的经营和努力,某些商品已在叙市场占有一席之地,有了一定基础。中国商品在叙遍及各处,在叙较受欢迎的商品主要是机电、小五金、轻工(包装、礼品、文教用品等)、食品。在商业城市阿勒颇,有一条专营中国工具的“五金街”,许多商家有着数十年经营中国产品的历史,竞争异常激烈。中国的家用电器中空调机在叙市场已有一定知名度,如海尔、春兰空调、冰箱、洗衣机、彩电由于叙进口政策限制,无法出口整机。



2. 存在问题

(1) 商品质量问题

在中叙贸易往来中, 商品质量问题是较突出的问题。经商处常常投入很多的精力解决双方公司的贸易纠纷。这些纠纷主要表现在产品质量差, 与合同规格不符, 包装、短重问题也时有发生。

中国公司的产品质量, 问题在很大程度上是价格的原因。叙商人迫于国内市场的竞争压力, 亦有追求高利润的心理, 在交易中拼命压价, 有时同样的商品价格要比国际市场低许多。在这种情况下, 中国公司出口的货品往往质量等级较低, 容易出现质量问题。在经商处处理的贸易纠纷案例中, 食品、五金、文教用品、纺织、化工等各类产品均有。由于质量和价格的原因, 一些传统的中国商品正逐渐失去这个市场, 被其他国家的同类商品所代替。中国公司要进一步开拓叙市场, 产品质量问题尤其应该引起重视。

(2) 宣传推销工作有待加强

改革开放以来, 中国的工业制造水平有了长足的发展, 拥有了一大批质量过硬的名优产品, 但由于对外宣传力度不够, 中国商品在叙市场还少有过硬的品牌和较高的知名度, 叙城市街道和新闻媒体(报刊、杂志)中极少见到中国商品的广告。叙利亚商人及政府部门官员对中国产品的认识只停留在价格低廉的小商品上, 对技术含量较高的产品往往存有疑虑。

(3) 削价竞争问题

由于中国对外经贸政策的调整, 拥有对外贸易和承包劳务经营权的公司越来越多。一些公司为了完成出口任务, 只顾眼前利益, 竞相削价, 扰乱了市场。削价竞争的结果不仅是给叙利亚商人以可乘之机, 而且降低了商品的质量, 败坏了中国商品的形象。在叙还常常出现一个投标项目, 有数

家中国公司参加竞标的现象, 有时几家公司使用的技术资料完全相同。

■ 进一步发展双边经贸关系的建议

1. 适销对路的产品

叙工业基础薄弱, 许多生产和生活用品都需进口。目前叙利亚对石油和天然气勘探开采设备和管道、发电输电设备、电信设备、棉纺设备、化工设备、灌溉和排水设备、计算机和轻工机械、医疗设备、农业机械等都有较多需求。此外, 叙市场对轻工、小五金、文教用品也有需求。

中国公司应积极扩大机电产品的出口, 为了做好机电产品的出口, 需要对叙利亚市场有一个全面的了解, 所以应选派专业技术人员对叙市场进行考察, 根据该国的需求和发展计划制定出口战略和推销策略。此外, 应跟踪招标信息, 研究有关法律法规, 增强竞争能力, 保证中标效益。

应加强与叙私营企业的合作。由于叙加工工业的业主大都是自筹资金搞项目, 因此项目规模有限, 中国的小成套设备很适合他们。通常是中国公司向他们出口设备并负责安装、调试和技术指导。最容易做的是5—30万元的设备, 如食品加工机械、饮料机械、包装机械、轻工业品机械和建筑材料机械等。中国的一些生产线如纸杯、织袜机、电脑绣花机、吹塑机、电池、纸箱、铅笔等已出口到叙利亚。

2. 提高产品竞争力

欧洲产品本身在质量上优于我国产品, 又占尽地缘优势, 交货期较短、运费较低, 因此要提高中国产品的竞争力, 就必须提高产品质量。机电产品出口还要特别注意加强售后服务, 解决好零配件供应, 同时应

注意遵守合同, 做到货样相符, 防止叙商寻机索赔。此外, 还要改进包装装潢, 装潢力求新颖美观, 包装要符合长距离海上运输要求。部分中国产品, 内在质量还可以, 但不注意包装, 给人的第一感觉是低档货。同时, 还应配有印工精美的阿文说明书, 以满足不同层次用户的要求。

3. 进一步增加贸易团组往来, 鼓励中国公司参加一些专业性展览, 搞好贸易促销活动。

叙利亚比较有实力的商人几乎每年都参加中国的广交会, 所以中国公司在叙进行促销活动最好避开4月和10月。商品促销的形式也可以多种多样, 不一定规模很大, 也不一定以参加展览的形式。贸易小组来叙前, 应先了解当地市场情况, 带对路的商品来推销, 同时也可以要求经商处介绍一些客户。如果能够结合公司的业务, 选择适当时间在出访推销的同时参加当地对口的专业展览, 就更为理想。

叙利亚每年除大马士革国际博览会外, 还举办各种专业性展览, 有一些是私营机构组办的。比较有名的是SIMA工业展, 5月份举行。还有各种如建材、儿童用品、汽车、室内装饰、医疗器械及设备、卫生洁具、食品加工等专业性展览, 大都在夏季举办。我国有关企业参展的展品应以技术先进、档次高、质量好、性能可靠的产品为主, 禁止劣质产品参展; 要派懂业务、会外语、守纪律、有工作热情的人员参展, 不要搞借机公费旅游; 要以宣传我国改革开放成就、科技飞速发展为主, 不能搞成以出售展品为目的的“小商品店”、“小杂货铺”。

此外我公司和企业应适当斥资在叙做广告, 宣传中国产品。

(伊玫)