



阿联酋经商指南

The United Arab Emirates



经济

一、基本情况

因国际油价飙升，国家收入激增，加之中东和东南亚地区各国经济的复苏和回增，2000年阿联酋国民经济的各个部门在良好运行的基础上，得到了全面协调的发展，经济形势和国家建设呈现大好景象。

2000年阿联酋经济增长指标：

1. 国内生产总值：

达2230亿迪拉姆（约合611亿美元），比1999年增长17%；

2. 生产部门：

创产值达1262亿迪拉姆（约合346亿美元）。联邦政府成立19年以来，平均年增长12.3%；

3. 石油部门：

产值达856亿迪拉姆（约合235亿美元），在GDP增长中所占比率最大；

4. 加工工业部门：

产值达248亿迪拉姆（约合68亿美元）。石化工业在国家工业发展中起着重要作用，其产值最大。此外，还有化肥工业、制铝业、纺织业在工业产值中占很大比重；

5. 贸易逆差：

达355亿迪拉姆（约合97亿美元），比1999年的134亿迪拉姆增加了近三倍。

对外贸易在阿国民经济中占据重要地位，阿政府十分重视这一经济部门的发展。国家经济运转不论是在投资方面，还是在消费方面，国计民生所需的大部分物品都依靠进口。2000年石油出口和收益的增加，促进了进口商品的增加，加速国家经济建设的步伐。因此2000年阿的进出口贸易和转口贸易总量有很大增加；

6. 国家最终消费额：

提高到1410亿迪拉姆（约合386亿美元）。比1999年的1304亿迪拉姆增加了106亿迪拉姆。

最终消费方式受经济和社会发展的影响不断发生变化。阿政府为满足个人基本服务方面的需要，提高国民的生活水准，大

力鼓励和支持服务业的发展。分析最终消费组成表明，1999年，政府消费增加了352亿迪拉姆（约合96亿美元），体现了阿政府为改善和提高国民生活水平所做的努力。1999年个人消费增加了952亿迪拉姆（约合260亿美元），表明阿联酋公民已享有很高的生活水准；

7. 国家储备：

达550亿迪拉姆（约合151亿美元），1999年为344亿迪拉姆（约合94亿美元），增加了206亿迪拉姆；

8. 固定资产投资额：

2000年的固定资产投资总额增加到530亿迪拉姆（约合145亿美元），比1999年达258亿迪拉姆（约合71亿美元）翻了一番。为使国家的经济和社会保持健康、持续的发展。2000年阿政府的投资规模扩大了一倍，所实施的工程项目覆盖阿整个经济和社会领域。这些固定资产的投资项目主要是住宅、政府办公大楼、海港、机场、公路、学校、医院及其水、电供应、排水管线等附属设施建设工程。另外，因2000年政府的投资资金，一些因前几年经济滑坡停建、缓建的工程项目，又重新上马，开始启动；

9. 个人收入:

达6.77万迪拉姆(约合1.855万美元), 国民生活水平已达到了世界先进国家的程度:

10. 生产服务部门:

实现产值达699亿迪拉姆(约合192亿美元), 联邦政府成立19年以来, 平均年增长15.3%:

11. 运输、仓储、通讯:

这三大最具发展潜力的部门, 2000年的产值达151亿迪拉姆(约合41亿美元)。其中港口、通讯、服务三项的收益增长在这三大部门收益的增长中起主导作用, 生产服务部门已成为对阿总体经济运行具有很大影响力的部门:

12. 房地产行业:

产值达179亿迪拉姆(约合49亿美元)。2000年阿房地产业在政府和私营部门都投入大量资金的情况下, 也得到了很大发展。尽管私营部门在该行业中发挥着重要的作用, 但政府的投资仍大于私营的投资。现在阿联酋各酋长国高楼大厦不断拔地而起, 居民住宅一片连着一片, 住房建设规模逐年扩大, 满足了日益增长的人口住房需要:

13. 公共服务业:

产值达268亿迪拉姆(约合73亿美元)。由于阿政府重视国民的整体素质和生活水平的提高, 对卫生、教育、文化、治安和社会保障等领域不断地加大投入, 使阿2000年的公共服务事业得到了进一步的发展。19年来公共服务业平均每年以17.4%的速度增长。

二、工商经济与投资环境

阿联酋因产油而发达富裕, 但除石油外几乎所有的生存物资和国家经济运作资料都要从国外进口, 考虑到石油毕竟是不

可再生资源, 总有枯竭的一天, 所以20年前该国政府就很有远见地制定了可持续发展的经济转型国策, 以现有的石油收益来建立起具有国际性的经济贸易区。经过多年的努力加上特殊的地理环境、政治因素和其优越的投资政策, 阿目前的经济覆盖面已经包括了所有中东地区、俄罗斯独联体南部、东欧、南欧、北非、南亚次大陆以及东南亚部分地区等29个国家和地区, 涉及达13-15亿人口的目标市场, 每年的进出口贸易额达800亿美元, 进口为350亿美元, 其中45%为机电产品, 并且随着实力的强大, 贸易范围和触角已伸及世界各地。但据资料显示我国去年与阿联酋的国际贸易仅为几亿美元, 我国企业在该国市场有极其广大的开拓空间, 是我开拓中东市场乃至周边29个国家和地区的机遇。

该国经贸与国际惯例接轨, 长期奉行自由化经济政策, 对本国和外商投资项目的产品均无关税, 食品、建材和药品均免关税, 其他综合税率(含关税)4%; 外汇汇率极其稳定, 无外汇管制, 外汇可以自由进出、自由兑换。此外由于阿拉伯国家间的协议, 目前阿联酋与其他阿拉伯国家间的货物进出口是互免关税的。迪拜政府在发展加工业方面更有紧迫感, 提出在4年内投资11亿美元的计划, 争取在海湾六国统一关税前建立自己的工业基地。今年阿联酋还计划投资2亿美元, 在迪拜利用互联网建立电子商贸自由区。

鉴于阿联酋的稳定环境、优越的鼓励政策和独特的地理环境、发达的交通通讯, 使得几乎世界各大公司和跨国集团均在那里设有机构, 以较低的成本开拓和占领上面提及的区域市场。

三、私营部门在经济发展中发挥重要作用

阿政府在加紧完善非石油经济基础的同时正在有计划、有步骤地推行私有化进程, 为私营企业和个人参与国家建设创造一切必有条件。国家通过提供更优惠的政策和广阔的发展空间, 积极扶持私营企业的发展。自1999年以来, 相继出台了一些相关的法规和举措: 如批准实施证券法, 以规范证券交易市场。迪拜和阿布扎比两个证券交易所开业后, 运营情况良好, 上市公司共达20家; 成立“保险和商品局”, 以监管全国的金融市场; 建立自由区(迪拜的“因特网城”和“媒体城”); 扩建现有的工业园、自由区, 提供各领域的开发项目; 扩大涵盖各酋长国的OFF-SET项目(补偿投资工程项目); 增加工业银行的资金; 扶持网络经济、加快信息化步伐; 使用信息技术和电子商务提高政府和管理水平; 加速私有化进程等。与此同时, 阿政府还修订了《公司法》, 增加了外企占股份额, 放宽一些经营范围; 还采取了一些措施, 提高政府管理的透明度, 简化工商管理手续, 降低对企业的收费标准, 免除工业和制造业项目的注册税等; 向海湾国家公民提供参与房地产经营、从事综合贸易和股票交易等各方面的国民待遇。这些积极有效的政策, 不仅为私营企业的发展创造机会

和宽松的环境, 还刺激了阿各经济部门的快速发展。

近几年来, 阿政府推行私有化进程取



得很大进展,获得了很好的成效。政府将原统一投入资金,统一建立和管理的部分国营项目已纳入私有化计划之中,将逐步开放,逐项实施。阿联酋通讯公司是一家公私

合营的企业,是阿

早期实行私有

化项目的成

功典范。

该公司政

府入股

60%,私人

参股40%,在

有线和无线服务方面

有良好的业绩,经济效益逐年提高。第二个成功的领域是水、电部门的私有化,阿各酋长国都建立了中央水电局和各区、市水电局,其业务运作完全实现了企业化管理。阿两个证券交易所的建立,不仅将进一步活跃阿的国家经济,而且还为政府和私营两个部门间开展合资合作提供了广阔的天地。随着股市行情看好,将会有更多的上市公司,也将会有更多的企业和个人资金投入证券市场。在阿政府完成国家大部分经济基础建设之后,阿私营部门在经济结构组成中将占主导地位。

四、自由区

为促进国家经济结构的转型,阿联酋已建成有11个主要的加工贸易保税区,在当地称为自由区,尚在建设的还有3个,目前发展较快和较好的自由区有迪拜的贾贝勒·阿里自由区,沙迦的沙法(沙迦国际机场)自由区和哈姆里亚自由区。

目前最大、建设最好的自由区为贾贝勒·阿里自由区,位于迪拜---阿布扎比高速公路边上,距迪拜20多公里,现已发展到占地约100平方公里,且在继续扩大。该自由区本身就拥有一个填海建成的大型

深水港,与世界各港口都有通航,港口有102个大型货船泊位和大型的集装箱码头及散货码头,港口设施先进。

自由区设有独立的管理局,对阿联酋和迪拜酋长国负责,管理局的管理层均具有外国名校的高学历证书,管理水平相当高并遵循国际惯例管理自由区,并有阿拉伯语和英语双语服务。区内建有标准办公楼、厂房、仓库、员工宿舍以及相关的市场及娱乐设施,一般办公楼规格可供20家企业办公,企业还可租地自建厂房等设施。国家对自由区有极其优惠的政策,享有可兴办100%的外商独资企业;免除公司税15年,到期后可再延期15年;免除公司及个人所得税;企业资本和利润可以全部自由汇往国外等。最新统计资料显示,区内目前已有1550家注册企业,几乎涵盖了世界各大公司和跨国集团,其中中国就有20家企业在此建立加工企业,据悉广东有一家箱包企业在此设厂,有员工1000人左右。

沙法自由区和哈姆里亚自由区位于沙迦境内,分别建于1994年和1995年。其中沙法自由区距迪拜国际机场仅15公

里,目前已注册企业有400家左右;哈姆里亚自由区紧邻沙法自由区,距沙迦展览中心仅6公里。这些自由区一般都提供24小时的港口搬运、清关和劳务服务等,服务极尽完善。

五、迪拜酋长国加速信息化和电子商务的发展

迪拜酋长国是阿联酋第二大酋长国。近20年来,凭借丰厚的石油收入,经济得到了全面飞速的发展。现在已发展成为中东地区的商贸中心、转口中心、金融中心和

旅游中心。

迪拜政府面对石油资源减少,收益下降的严峻形势,早已制定了发展多元化经济的战略,不断加大对工业项目的投资;鼓励和扶持私营企业参与和投资制造业。继续完善投资环境,制定更优惠的政策,吸引国内外投资者,逐步减少对石油工业的依赖,取得了巨大的经济建设成果。最近,迪拜政府又公布了宏伟的经济发展规划,以加快非石油工业的发展。迪拜计划在四年内投入11亿美元的资金,争取在海湾六国实施统一关税协议之前,建成自己的工业基地;扩建贾贝勒·阿里工业区;提高区内炼铝厂的生产规模和生产能力(中东最大的铝厂);扩建迪拜国际机场、拉希德和贾贝勒·阿里港,使其现代化程度和业务运行能力更适应经济快速发展的需要。

2000年,迪拜政府为加快信息化和电子商务的发展,加大对信息通讯技术的投资和引进,出台了一些重大举措。主要实施项目如下:

●开始兴建“迪拜因特网城”。该

项目是迪拜政府发展网络经济

的主体工程,1999年宣布

建设计划后,已完成可行

性研究、规划和相关法规

的制定等前期准备工作。

在网城内要实施的

工程有:“因特网大学”、

“软件开发中心”、“网络通讯

中心”、“电子商务自由区”、“电子产

品工业园”、“电脑配件组装厂”等。到2000年底,网城的基础设施建设将基本完成。据报道,“迪拜因特网城”建成后,将有诸如微软、西门子、IBM等300家世界著名的信息技术公司进驻,前来供职的高级管理人员将达3000名。



将投资8亿美元建一座“迪拜媒体城”。该城建成后,将成为阿联酋乃至中东地区唯一的“新闻媒体自由区”,立法规定,在不违反法律和社会规范、民族和宗教戒律的情况下,给予新闻从业者“绝对的新闻自由”。据报道,正在规划建设中的媒体城85%的办公面积已被世界各国知名新闻机构预订。

3. 兴建“迪拜港湾”。拟人工开凿一条海水渠:自港湾沿海水渠将迪拜西部建成一个“新城区”。

人工海水渠长8公里、宽300米、深4米。这条海水渠建成后将进一步改善迪拜的自然环境,使迪拜城的风光更美丽。临渠的出海口外将建起一个集娱乐、观光、购物和旅游为一体的迷人港湾。沿海水渠两岸将以高级别墅区等不同风格的建筑构筑出一个现代化的生活区。西城的生活区将容纳10万人居住和生活。迪拜政府这些宏伟计划实现后,迪拜将成为一个现代化、信息化的世界性城市。

4. 迪拜政府还将实施一项鼓励生育和欢迎外籍人来工作的新政策。到2015年,计划用15年的时间使迪拜酋长国的人口由现在的88万人增加到200万人;将迪拜市区面积由现在的188万平方公里扩大一倍。



阿联酋市场开放,除以色列产品外,各国产品都能进入。迪拜是联合酋长国的经济贸易中心,与世界的主要经贸往来集中于此,素有自由贸易和旅游中心的美誉;沙迦紧邻迪拜,其经济形式与迪拜极其相似,

现正形成阿联酋的工业与加工中心。当地市场的贸易方式主要包括批发与零售、分销与配货、加工与转口等几大类。

批发及零售市场。市场相对集中,迪拜和沙迦各有3个大的市场,各类零售商品市场分类比较清晰且紧邻。主要有家电、汽配、建材及建工机械、服装、电脑、五金及工业小商品、家具、黄金珠宝市场等。这类市场主要针对的是本地客户、小客户、近邻国客户以及游客,由于客户来源不同,种族不同,因此散客不少,市场比较旺盛,疲软时机几乎没有。其他还包括百货商店和大型商场,主要针对的是直接消费者,大型超级市场极少。

分销与配销市场。这类商家在市内均设展示室,面对的主要是专业客户和批发商,不对市面开放,缓冲仓库一般设在沙迦、迪拜城市周边(郊区)附近。每一个大分销商拥有1家以上的大牌企业产品作主销产品,其他再从各地部分产品中寻找缺口系列产品进行填平配套补齐。

加工与转口市场。这类厂商主要集中在自由区中,也有工厂或仓库与办事处分离,办事处设在市内商业区内,面对的是各地的专业客户和批发商。这类厂商主要是利用当地的便宜劳务、税收优惠政策、当地良好的营销网络、优越的转口贸易环境和当地政府的鼓励措施。

当地营销方式以现货为主看样成交,分销与配货和加工与转口贸易商一般都设有展示室和缓冲仓库,已成为商家的一般配套设施。缓冲仓库一般设在城市周边(郊区)和自由区内,各种规格的标准仓库都有,占地约200-5000平方米,自由区内多为国有,城市周边多为私有,作为转口或配货用(即时周转用),费用一般很低,每年费用约为10000美元/5000平方米,仓库隔热好,非常安全。由于独特的经济地理环境 and 经济运作方式,使得该国成为现货

贸易和配货集散地——对本地销售,对外则转口上述29个国家和地区等,因此当地的配货贸易和货物集散地比之一般意义的单纯转口贸易含义

更为广泛。

就部分

商品而言,

白色家电:

75%为日

本货,25%

为欧美韩货;

黑色家电:95%为日

本货,5%为欧美韩货;小家电:90%为日本、欧美货;服装:85%为中国货,15%为世界名牌和印巴传统服装;小商品及日用百货:90%为中国以及中国台湾、东南亚地区商品,10%为欧美货。中小型机电产品如机床、注塑机、减速电机、小型柴油发电机、工业缝纫机等比较专业的工业基础设备市场,货物不多,但销路很好,本地销售主要是为加工贸易配套,其他则成为转口货物。当地商品和价格走向高档和低档两个极端,欧美货物多为比较高档,东南亚货物比较低档,市场中中低至中高档商品相当少,我国的产品几乎见不到,因此我国的机电产品正好弥补这一空档。

该国没有什么标准,以看样订货(买货)为主,但其有关电气等标准基本延用西方标准,如果我国的企业已获得国际上相关国家的标准认证,进入该市场是没有多大问题。但考虑到该国是著名的市场货物集散地,我国企业销往该地的产品需有一定的兼容性和通用性,以符合其销往周边国家和地区的要求,如家电产品电源需为220/240V-50/60Hz或110V/220-50/60Hz等。

在世界贸易中分为三大流派,阿拉伯人的经营手法比较特别,当地商家经营的商业利润很高,普遍为50%-80%,甚至



更高。如果我国企业寄希望于当地客户采购我们的货物,那阿拉伯人不会不厌其烦的压价收购,我们企业的利润则会相当低。倘



若我国的企业在当地设点经营,将该地作为配货基地或是中转基地,进行加工贸易和转口贸易,则企业的利润就会相得益彰获得丰厚的回报。

就当地市场划分而言,金融业多为本地人和跨国集团所垄断,珠宝首饰市场多为阿拉伯人所垄断,宾馆酒店多为菲律宾外劳所垄断,小商品市场多为印巴外劳所垄断,建筑市场多为土耳其及印巴外劳所垄断,因此在进入市场时我们需要深入研究对策。

还有需要注意的是,如果你曾出入过以色列,将会受到阿联酋禁止入境的限制,因此我国的企业在开拓阿联酋这一中东市场时需要认真对待。



中国和阿联酋经贸关系的发展

中国与阿联酋自50年代就开始了民间贸易往来。自1984年两国正式建交以来,在两国政府和工商界的共同努力下,双边贸易有了较大发展。1989年双边贸易额达2.85亿美元,进入90年代,双边贸易进一步发展,1998年双边贸易额达14.5亿美元,阿联酋成为我在西亚非洲地区出口最多的国家。2000年,据中国海关统计,中阿贸易总额达到24.9亿美元,其中我向阿出口20.8亿美元,我自阿进口4.1亿美元,比上年分别增长52.7%、44%和119.6%。我向阿出口的主要商品是纺织品、轻工业品、土畜产品、机电产品等,我从阿进口的主要商品是铝、石油及石化产品等。其中我对阿出口机电产品8.5亿美元,比1999年增长36.6%。

目前两国政府已经签订了经济、贸易和技术合作协定,投资保护协定和避免双重征税协定。两国于1984年成立经贸混委会,现已召开了三届会议。

另和阿联酋的互利合作始于1982年。截至2000年底,我在阿累计签订承包劳务合同1392份,合同总额4.4亿美元,共完成营业额2.9亿美元。目前,我11家国际公司在阿开展承包劳务业务,其中8家公司在阿设立了办事机构,他们是中国航空技术总公司、中国港湾建设总公司、中国建筑工程总公司、中国土木工程总公司、中国冶金技术总公司、中国成套设备进出口总公司、天津国际经济技术合作公司、江苏国际经济技术合作公司。

另对阿投资取得了积极的进展。中国近年来在阿开办了一些独资、合资企业,主要在轻工领域。截至2000年9月,经外经贸部批准或在外经贸部备案在阿设立的境外企业64家,双方协议投资总额3253万美元,其中中方协议投资2520.8万美元。

2000年,来阿联酋参加各酋长国举办的各类展览会的中国参展商很多,各行业

的公司和企业超过了600家。仅参加“迪拜春、秋国际博览会”的中国公司就达200多家。同时2000年4月中国出口商品基地建设总公司下属的基荣国际有限公司在沙迦独资设立的建筑面积达5000平方米的“中国机电产品展览中心”开业。目前该中心已经成功地举办了3届中国机电产品展览,近300家中国企业成功地展示了自己的产品,这其中包括国内名牌企业,如海尔、澳柯玛、春兰、康佳、厦华生产的家用电器,一汽、徐工等企业生产的大、中型货车、工程机械、机床、石油机械等。来自33个国家和地区的几万名专业客商参观了展览会,各种贸易、项目意向等成交金额超过了3亿美元,特别是2000年“秋交会”参展企业的成交率达到82.28%。在当地及周边国家产生了很大的影响。中国机电产品展览中心已经成为展示中国机电产品整体形象的一个重要窗口,对加强中阿友好合作关系,扩大双边经贸往来都将发挥积极作用。

阿联酋地处海湾产油国的中心,在地区经济中具有重要的影响,是中东市场的集散地。阿联酋有丰富的石油资源,而中国商品品种多,质量好,适合阿联酋市场,中国与阿联酋两国经济具有互补性,双方都有进一步发展两国经贸关系的共同愿望。因此我国企业在该国市场有极其广大的开拓空间,同时阿也为我开拓中东市场乃至周边国家和地区提供了机遇。

因此近两年来,国内再次掀起“阿联酋热”,来阿开拓市场和寻求发展的民营企业、个体经营者越来越多。目前在阿的中国公司共有350多家,其中300多家为私企,主要从事批发或零售等商业活动。2000年来迪拜从业的中国人增加了25%。在迪拜、沙迦和阿治曼三个酋长国的中国商人最多,分别有中国个体商人开设的“中国鞋城”(迪拜)、“中国大地国际贸易商城”(沙迦)、“中国商品销售中心”(阿治曼)。



在阿联酋经商 须注意的问题

一、在阿联酋兴办工业可能遇到的困难和问题

自1998年我国政府提出推动我企业开展境外带料加工装配业务以来,不少省市的企业家们纷纷来阿就在迪拜兴办带料加工装配业的可能性进行实地考察,研究投资环境和拟兴办项目的可能性,其中有的项目由于调查研究较充分,情况较清楚,项目确定后,很快建成投产;有的项目已落实,正准备兴建;有些项目还在研究中。其实在阿兴建工业过程中确实会存在一些困难和问题,这从阿工业家的介绍中便可了解一二。

1. 阿市场小,竞争激烈

阿人口少,仅260多万人,国内市场小。兴办工业,市场销售是大问题。阿外籍人口多,来自不同国籍的居民约占总人口的四分之三。这些不同国籍的外籍居民,由于国籍不同,风俗习惯和经济条件各异,对产品的档次规格、质量和品牌的兴趣都不相同,又各自形成不同的小市场。阿进口关税低,对各国商品开放,无任何限制,市场竞争十分激烈,价格低,对此,阿工业面临着困难的抉择或者牺牲产品质量,以便低价销售产品;或者维护产品质量,牺牲工厂的利润,但

这两种方式效果都欠佳,不少工厂因之停产。

2. 产品对邻国出口困难

尽管大多数工业项目进行可行性研究时都把GCC(海湾合作委员会)各国市场纳入其产品销售范围,但工厂投产后产品出口到海湾邻国都碰到困难。一方面由于阿联酋同海湾各国的生产结构相似,产品大同小异;另一方面主要是一些邻国采取措施限制阿产品从边境海关进入。

3. 与GCC六国生产结构相似

由于经济资源大体相同,GCC六国的工业结构极其相似,基础工业几乎都包括石化、水泥、化肥、炼铝和钢铁五种工业,而且中小加工业也很近似,六国间商品互补性较差,尽管GCC六国为促进相互间贸易发展做了很大努力,签订了经贸协定,规定原产地为GCC一个成员国的产品免税进入其他成员国。但是由于一些人为的消极措施,限制了彼此间一些相似工业品的进入,相互间贸易发展缓慢。

4. 缺少对工业的保护

与世界上大多数国家不同,阿工业得不到国家的必要保护。阿市场对来自世界各国的产品都开放,只征4%的进口税,而且对很多工业品还免征关税。阿政府对外国商品既无配额制一说,也不实行对等原则。既不采取诸如数量限制(出口配额),传统营销安排和有选择的出口限制等直接保护措施,也不

实施严格的规格、质量标准、卫生条件、环保条件、国内工业补贴(直接补贴、免税、信贷便利)等间接的工业保护措施。

5. 阿政府对工业部门缺少必要的支持

和其他经济部门一样,阿工业部门享受免征所得税。但是免征所得税对民族工业和外资工厂一视同仁,毫无差别。这使外资工厂实际上处于比民族工业更有利的竞争地位,特别是在产品出口到国外市场时,更是如此。

除此之外,阿工业实际上得不到任何形式上的直接支持。购买燃料享受不到鼓励性价格,支付同普通消费者相同的价格;在政府招标和采购中也享受不到民族工业优惠的待遇。

6. 工业劳动力基础薄弱

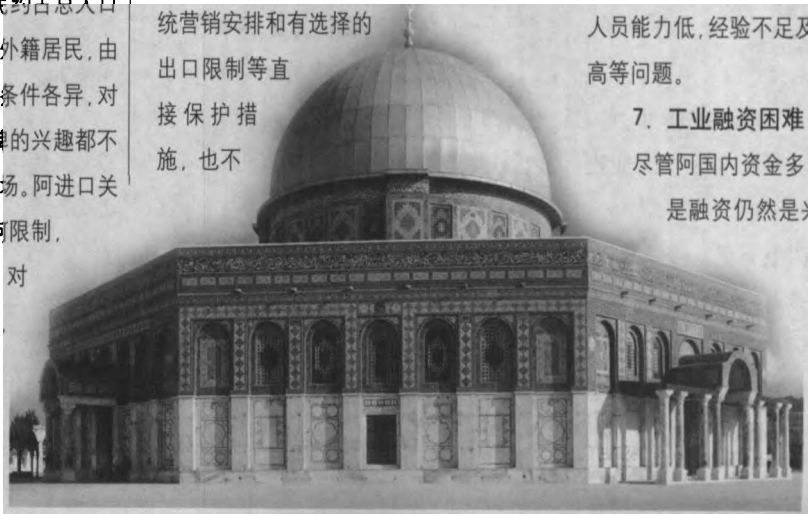
劳动力缺乏是阿兴建工业的主要弱点。由于阿本国公民少(仅约60万),受过中等和大学教育的毕业生宁愿到政府机关任职或从事自由职业,也不愿到工厂工作。阿本国工业管理人才和技术人才都十分缺乏。在工厂工作的人员很少,据统计,在工业部门工作的本国公民仅占阿工业劳动力总数的2%。

为解决工业劳动力不足,阿大多数工厂都宁愿招聘外国劳务,这样解决问题快,但招聘外籍劳务也存在劳务培训、不安心工作、谋求更好职业的问题,此外还有劳务人员能力低,经验不足及资历高,劳务工资高等问题。

7. 工业融资困难

尽管阿国内资金多,融资能力高,但是融资仍然是兴办工业面临的最大问题。因为:(1)

阿工业银行不能满足所有工业项目的融资需求,而向商业银行融资,需支付11%



—14%的利息,这是威胁工业利润的高水平利率。尽管如此,商业银行对提供工业项目贷款还有很大的保留。因为工业项目贷款时间长,工厂投产之前很难得到预期回报;(2)当工业项目申请贷款时,银行往往要求投资者提供各种各样的保证。这些保证对银行收回贷款固然是必要的,但使投资者却很难办到,致使一些高效益的工业项目得不到资金而被迫放弃;(3)尽管阿国内储蓄和投资比例高,但工业项目并未从中得到预期的好处。因为投资者宁愿把资金投向效益好利润高的商业或服务业,而不愿投向工业项目;(4)融资问题不但影响到工业生产性项目而且也影响到工业产品的出口。

8. 工业产品成本高

阿生活水平高、租金高、工人费用高。生产规模有限,不少工厂开工不足。设备维修费用高,零配件依靠进口,维修设备的专家也要从国外聘请。仓储费用高,因当地缺少生产原料,为保证生产的连续性,工厂要储存大量进口原料,需租仓库;并且由于长年大部分时间气温高、湿度

大,还必需租有空

调控温的仓库。仓租高,提高了生产成本;增加了产品费用,削弱了产品的竞争能力。

9. 工业投

资费用不断增加

这种现象在自由区最明显,例如电费,不过五年时间,每度电的价格从10菲尔斯(注:1迪拉姆=100菲尔斯,1美元=3.671迪拉姆)增至20菲尔斯,增长了一倍。这使很多按每度电10菲尔斯论证项目效益的工厂碰到了困难,特别是对消费电量大的

工业更是如此。从而促使一些外商投资者转向其他地区投资。这种现象是危险的,因为世界上大多数国家都在建设自由区,争相向外商投资者提供优惠,以增加竞争力。

10. 除石油、天然气和石化产品外,初级原料几乎完全依靠进口,供应不稳定。

11. 缺乏信息系统,统计数字与信息相矛盾。

不少工厂抱怨缺乏信息。不同方面发布的工业统计数字相互矛盾。没有工业信息库能为工业投资者提供信息。

阿缺少从事工业可行性研究的专业咨询机构,绝大多数中小型工业项目靠审计机构做项目可行性研究。

二、对阿联酋出口收汇风险问题

阿联酋是一个油、气资源十分丰富的国家,人均国民收入高,外汇充足。资本可以自由出入,货币可以自由进出并可自由兑换。在阿开业的银行资本一般较充裕,信誉较好。经由阿银行开出的信用证,只要装运单证与信用证条款相符,一般都能顺利收汇。但是也存在一些无信誉的客户与银行串通,拒付货款的问题。下面是我国驻迪拜总领馆经商室对这些问题的总结,应该引起我国企业的充分重视。

(一) 阿商行骗货款的种种手法

在阿经营进出口贸易的商人中,大部分为印度商人。一般说守约、守信按时付款的是大多数,但是也有不少不履约不守信,拒绝提货、拒付货款,开空头支票、逃帐赖帐的不法商人。

在迪拜的一些不法商人行骗外国公司货款的手法五花八门,行骗范围有一些是信用证支付业务,但大部分是在迪拜的中资公司做放帐生意采用中远期支票的业务。现举例如下:

1. 在信用证支付项下

采用信用证支付出口收汇一般都比较安全的。问题是当市场滞销、商品库存积压、销售困难、价格趋跌时一些商人凭着与一些银行的良好关系,串通一气,银行在收到出口商的货运单证后,压着不付款,让进口商从货运单证中寻找与信用证条款规定的不符点,只要找到一点小小的毛病,便大做文章,并以此为由拒绝付款提货,进而胁迫出口公司降价。此类情况时有发生。

2. 做放帐生意用中远期支票付款项下

(1) 一些不法商人凭借着和我在迪拜公司的多年交往、相互信任的业务关系,当其生意陷入困境、财政拮据,走投无路时孤注一掷。利用我公司讲交情、凭老关系、老经验、老印象、警惕性差,不深入调查就肯向其轻易放帐的机会,开出空头支票,大行欺骗,自杀或逃走赖帐,我公司被骗走的货款大都属于这一类。

(2) 一些不法商人利用新来迪拜开公司或临时来迪拜推销商品的中资公司初来乍到、人生地疏,既无客户关系,又缺销售渠道,忙于开展业务,急于销售商品的机会行骗。他们往往接受较高的价格,但货款支付上则要求先付10%或20%现款提走货物,其余90%或80%货款以30天或60天远期支票付款。我公司到期兑付时才发现是空头支票,而不法商人则已逃走夭夭,无从追索了。

(3) 还有一些阿拉伯不法商人,采取放长线钓大鱼的手法,先想方设法接近公司负责人,整天一块儿混,并不惜施以小惠,免费使用汽车、请吃饭。经过相当一段时间交往,取得公司负责人的完全信任,再谈做生意,一开口就要订购一或二个集装箱,支付上要求先付10%或20%现款提货,其余货款两个月后再付。结果货物提走后直运叙利亚或黎巴嫩便一去不复返。



(4) 一些不法外国商人同中国的个体公司合谋作圈套,让我公司往里钻。他们先让他的商人朋友向我公司购少量的货,故意开出空头支票。但我公司在支票到期取不出款,发现受骗找他帮忙时,他满口应承一定会向其朋友追索货款。并很大方地掏出支票本开出即期支票让公司先收取货款。经过这样的表演,当公司对他已十分感激,十分信任时,他向公司订一个集装箱货,开出远期支票,提出货物,远走高飞。

(5) 还有些外商,与我一些中资公司做了十多年生意,是老朋友。该商在迪拜有商店还有仓库,生意也不小。一次从我某公司购买了近1万美元的货物,以一个月的远期支票付款。支票到期前,我公司怕受骗,经常到他的公司和仓库去查看,看到公司和仓库都在,名称不变,很放心。当支票到期取款时,才发现是空头支票兑现不了,再去查询时,得知公司和仓库早已易主,名称未变,但他早已离开迪拜远走他方了。

(6) 还有我个别个体商,原来曾以公派身分来迪拜工作过一、二年,与不少中资公司都有良好的私人关系,表面忠厚老实,很得一些人的好感。调回国后,摇身一变,作为个体商重返迪拜,但他仍打着公司公派的旗号,借口公司困难,资金拮据,向不少中资公司和个人借钱,在借得一大笔钱后,不辞而别,卷款逃往第三国。

至于D/P、D/A的支付方式,是商业信用,实质上是做放帐生意,存在着极大的收汇风险,甚至比在迪拜的中资公司做半个月、一个月远期支票的放帐生意风险还大。因为中资公司人在迪拜,可随时查询,而做D/P、D/A,公司远在国内,追索较难。因此,做D/P、D/A的业务,更需谨慎从事。

(二) 产生收汇风险的原因

1. 阿联酋的经济立法不健全,缺少应有的法律规范。迄今阿政府尚未颁

布票据法,在具体业务中没有法律可遵循,出了问题无法可依,不法商人可以逍遥法外。即使诉诸公堂,按迪拜“宣言报”援引经济界人士的说法,对不法商人诉诸法律、诉讼控告难以奏效。

2. 从中资公司看,财务制度不严,管理不善,对如何放帐、放帐额度大小及放帐权限等缺少明确规定。有的公司经理不请示,一次放帐近30万美元;有的业务员不请示擅自对外放帐。

3. 责任心不强。有的公司负责人放帐前不对客户的资信状况进行深入了解,货款被骗后,不积极想法追索骗款,还想方设法遮遮掩掩,不向经商室通报。更有甚者,有的人自己被骗后,还帮不法商人去骗别的中资公司,妄图从中收回被骗的款。

4. 缺少起码的法律常识。有的公司尽管在迪拜经营多年,但对当地法律缺乏基本的了解,甚至缺少一些普通常识。有的公司糊里糊涂为别人借款担保,结果受牵连赔钱;有的人把外国人当作亲密朋友,当外国人向他借支票,明知帐上无钱,竟然开出空头支票借给他。这位外国人翻脸不认人,把他送上了法庭,身陷囹圄,吃了冤枉官司。

5. 至于在即期信用证项下发生的问题。除与出口方不认真审证、改证,不注意装运单证与信用证条款规定严格相符有关外,更重要的还是进口方的奸诈狡猾。

(三) 几点建议

1. 严格财务制度。加强财务管理,提高风险意识;

2. 应熟悉、了解驻在国的法律。掌握业务基本知识,不轻易为人担保,切忌开空头支票;

3. 在阿联酋缺乏法律规范情况下,业务中应避免做放帐生意。但是

在经济困难、银根紧缩、不放帐做不成生意而必须放帐时,鉴于放帐的巨大风险,公司负责人应有高度责任心和责任感。应在深入调研、全面掌握情况基础上,审时度势,慎之又慎。并注意考虑以下几点:

(1) 放帐对象应是多年交往熟悉、了解的老客户,资金雄厚、资信好、没有欠帐、赖帐的不良记录,对客户历史、现状及今后情况应了如指掌,并建立客户档案。接受其远期支票金额要适当,不宜大。

对新客户更须慎重,应经过一段时间的考察,对其要有起码的了解,例如是否是实体公司,办公地点在哪里,所处地段怎样,商店情况和经营规模等。对新客户非做放帐不可时,金额要小,期限要短。收远期支票时应该对签字人的名字是否正确,了解其签字在银行有无留底,公司经理对其有无授权,经理授权在银行有无留底等。

(2) 在市场疲软时,如客户愿以高于市场和公司批发价格购货,有求以远期支票付款时,必须小心。对这样的客户应坚持收现金、不宜放帐。

(3) 在市场疲软情况下,即使对资信好的老客户放帐后,对其也要加强考察,密切注意其销售价格动向,如客户按低于公司批发价出售时,应提防其抛售货物、携款逃跑,应尽早收回售给其的货款。

(4) 资金不大没有商店的中间商不可靠,不能对其放帐。

4. 在贸易中,应采用即期信用证支付,尽量不用或少用D/P、D/A付款。在开信用证付款时,各公司应在认真审证、改证基础上使各项装运单证与信用证条款严格相符,杜绝漏洞。

(闻依芳)