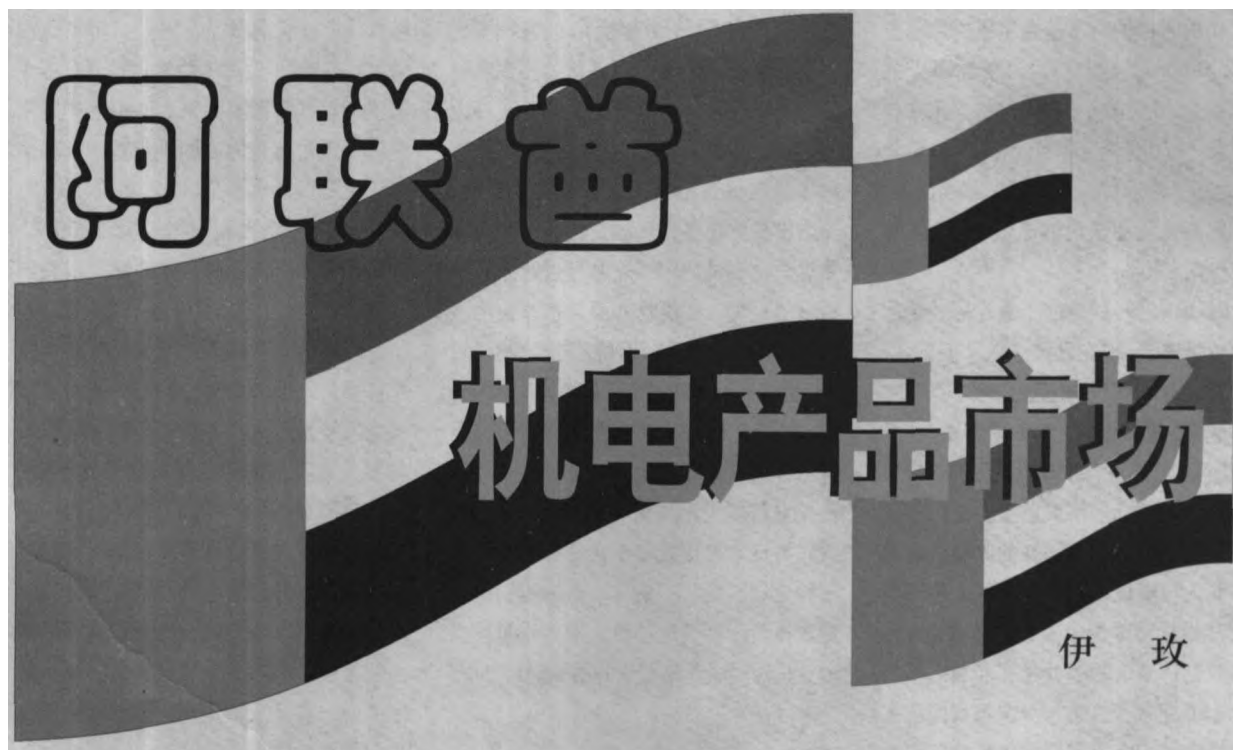


# UNITED ARAB EMIRATES

## UNITED ARAB EMIRATES



### 概况

阿联酋全国总面积为8.36万平方公里，首都阿布扎比为最大的酋长国，是政治文化中心，迪拜和沙迦酋长国是主要的商业中心。全国大部分地区为沙漠，受印度洋气候的影响，5月~9月是夏季，气候炎热潮湿；其它月份，气候比较温和，年均降雨量约100毫米，11月至次年3月为冬季，气温不低于7摄氏度。

阿联酋总人口约385万人，年人均收入达2~3万美元，其中阿拉伯人约占1/3，其他外籍人为2/3，官方语言是阿拉伯语，英语亦被广泛使用。国教是伊斯兰教，实行政教合一，对其它宗教人士奉行信仰自由的政策，在中东伊斯兰国家中，阿联酋的宗教政策最为开放。阿共有15个现代化港口，308个码头，6个国际机场，10个直升机机场，公路、高速

公路四通八达，公路总长约3000多公里。阿的通讯十分发达，有固定电话和移动电话共100多万部，平均4.5人中就有一条电话线，本国之间通讯免费。阿联酋素有中东的“香港”之称。

阿联酋是由七个酋长国组成的实行松散联邦制的国家。在发现石油之前，该国几乎没有什么工业，国家非常贫穷落后，人民生活也非常拮据。自60年代发现石油之后，经济有了突飞猛进的发展。短短的几十年，依靠巨额的石油美元收入，国家发生了翻天覆地的变化，在经济上该国的贸易、金融和旅游业等大力发展，并于近年开始重视发展基础工业，成为在中东地区具有重要战略地位和影响的国家。阿联酋居民收入水平也居世界前列，在80年代初曾达到世界首富的水平。由于阿联酋过去比较依赖石油收入，世界石油市场的变化也很

大程度上影响了国家经济的面貌和居民收入的水平。近年来，阿联酋越来越重视非石油工业和服务业，非石油工业和服务业在GDP中的比重呈不断增长态势。阿联酋有雄厚的资本，黄金储备90多亿美元，在国外资产超过500亿美元。加上国内投资环境宽松，吸收了大量的外国资本前来投资；同时，阿联酋实行非常低的关税，尤其是具有中东自由港之称的迪拜，更是中东最重要的商品集散地之一。这些有利的条件无疑吸引了包括中国在内的世界许多国家和地区的企业和贸易公司前来开拓和开发这一大市场。

### 工业

由于大量的资本投入以及政府对私

人投资建立加工制造企业采取一系列鼓励措施,阿联酋工业发展迅速,已成为阿拉伯国家中的第三大工业国。设在阿布扎比的阿拉伯货币基金组织的数据显示,2000年,工业部门对阿联酋GDP的贡献约为78亿美元,在阿拉伯国家中位居埃及(176亿美元)和沙特(156亿美元)之后。鉴于私人资本仍在继续投入,预计阿联酋工业部门的产值2001年可望至少增长5%。

20年前,阿联酋的工业在阿拉伯国家中位居末流,现在已经进入了前三强。阿联酋现有2000多家工业企业,产品主要有建材、机械设备、汽车零部件、化学品、纸张、金属等,每年的工业产品出口已超过60亿美元。阿联酋工业部门的发展主要归功于在工业领域的大量公共投资和私人投资以及政府鼓励私人投资的政策。根据阿联酋中央银行的数字,阿联酋在制造业上的公共投资和私人投资总计150亿美元左右,约占海湾国家工业总投资的18%。阿联酋对私营部门投资工业的鼓励措施包括融资和税收便利、采购优先、低廉的水电价格以及富有吸引力的进出口便利。投资者同时也能从阿联酋的自由经济中获益,如资本和利润的自由汇出入等。此外,阿联酋将制造业视为经济多元化的一个重要因素,鼓励设立工业区。

## ■ 投资

阿拉伯货币基金组织的数据显示,阿联酋是阿拉伯国家的第三大投资国,其2000年的总资本约158亿美元,居沙特(282亿美元)和埃及(约226亿美元)之后。阿联酋对工业领域投资的增长是随着能源、农业、通讯、服务和其他行业的稳步增长而不断发展的。

阿联酋实行积极的吸引外资政策,利用外资非常优惠。一般来讲,在阿联酋投资,没有公司所得税、个人所得税、

营业税等各种国内税赋,对依法营运的外资干涉很少。阿联酋对外来投资合资企业的出资率有明确的规定,即阿方投资比例需占51%(或以上),外方投资比例不能超过49%,即阿联酋的担保人制度,阿联酋方作为担保方,有关程序上的事情一般都由担保人前去办理,外方每年向担保方缴纳不定数量的担保费。外国投资方在各酋长国自由地区投资不受这一比例的限制,外方可以设立完全独资的公司,在税收方面与在非自由区相同。外方投资可以设备、技术、物资投资,也可以现汇投资。在税收上,外国合资、独资企业与当地企业从法律上是平等的。阿联酋本国企业与外国投资者合资投资基本上采用两种方式,一是用现钞作为资本直接投资于合资的项目;另一种是以土地、厂房、车辆等实物作为资本投资于合资的项目。双方投资建立企业按照阿联酋公司法的相关规定办理。

## ■ 贸易

外贸在阿联酋经济中占有重要位置。据不完全统计,阿联酋年贸易额约800亿美元,由于自然资源的匮乏,除了石油和天然气外的其它产品,从工业用原料、设备到民用生活物品均依赖进口,故阿政府一直实行开放的自由贸易政策,没有贸易壁垒,无外汇管制及其管理机构,从得到授权的银行可以无限制地获得外汇,没有征收公司或企业的利润税和营业税的规定,没有所得税、增值税、消费税和中间环节的各种税收,利润可以自由汇出。除烟、酒等极个别商品外,其它大部分商品只是象征性征收1%~4%的关税。阿联酋进口产品中70%左右转口到中东其它地区、非洲及东欧国家,其市场所辐射的国家近30个,总人口达到13~15亿。

阿各类商贸公司14108家,其中外国公司680家,国有中资公司17家,自

由贸易区4个。1995年,加入世界贸易组织。阿出口石油、天然气、石油化工产品、铝锭和少量土特产品;进口主要有粮食、机械和消费品。阿转口贸易比重较大,占对外贸易的45%。同100多个国家和地区有贸易关系,与40多个国家签订了双边贸易协议和避免双重征税协议。主要贸易伙伴是日本、美国、英国、法国、德国、意大利、中国等。2000年,外贸盈余69亿美元,转口贸易增加到120亿美元。

阿联酋至今尚没有贸易法,所以凡是按照当地公司法注册的公司均可在被批准的经营范围从事进出口贸易活动。特别是迪拜,商品批发市场非常活跃。除供应阿联酋国内市场之外,相当一部分进口产品被转口至伊朗、沙特、阿曼、科威特等阿拉伯国家,以及印巴次大陆、东非地区甚至远东和欧洲地区等,迪拜已经发展成为中东地区最重要的商品集散中心。在商业活动中,当地的主要贸易习惯和做法有:

1. 多方询价,广为比较。阿联酋的贸易商多为来自印巴和其他一些阿拉伯国家的外国居民,他们从业经验丰富,通常都会采用多方向出口商询价,充分进行比较。他们还善于取巧,甚至以同一国家一些公司的报价去压低另外一些公司的价格,以获取最大的商业利润。

2. 要求提供样品。阿联酋进口商在收到出口商的报价后,一般都要求看样品,甚至对他们过去曾经进口过的商品,也会在再次成交前要求看样品。因此,我国来阿访问的贸易小组和来阿参加展览会的人员,在推销轻便产品时必须携带样品;对于体积大而重,不便携带的商品的推销,则必须有图文并茂的图片、样本和详细的文字说明,让客商通过这些资料获得初步的了解。

3. 要求报价迅速。当地进口商一般要求外商能够马上报价,如果拖延一段时间,他们会转向其他的贸易商。总的来说,阿联酋进货渠道比较多,同类商

品竞争激烈,进口商选择余地比较大。

4. 政府采购多采用招标形式。阿布扎比是阿联酋联邦政府的首都,政府机构多,所需的物资品种也十分繁多,他们对诸如机器设备、建筑材料、农用物资以及军队用品、服装、学校的校服、文教用品等一般都采用招标的形式采购。但限定的招标时间一般都很短,一般为15天左右,一般要求投标者先尽快报价并提供样品或样本。待中标后,视合同金额大小,还需提供相当于合同总金额2%~5%的银行保函。如延误了交货期或商品质量、数量有问题,银行保函将会被没收。

通过投标方式推销商品,一般数量与金额都会很大,而且一旦首次投标成功,则同类商品在今后两次中标的可能性就会大大增加。但这要求出口商反应迅速,在组织生产、监督质量和数量以及运输、交货等一系列环节中做到细致周到;否则如有闪失,损失也将很惨重。另外,阿联酋历史上曾受到西方殖民统治,与西方社会的关系比较密切,对西方国家现代的科技发展也非常崇拜,有一定的崇西方心理。这也要求我国的企业在质优价廉的基础上,加大产品的宣传,提高市场对中国产品的信心,从而赢得市场。

5. 现货交易活跃,库存应该适量。阿联酋,特别是迪拜,转口贸易非常活跃。除轮船、飞机、汽车等交通工具广泛用于转口商品的运输之外,还有大量的机帆船承担着迪拜与伊朗、海湾国家、印巴次大陆以及东非等地区之间的转口贸易。船一靠岸,商人即用现金在当地市场采购商品,然后满载而去,如此周而复始。虽然每条船的运量不大,但从从事此类贸易运输的船只很多,而且终年不断,所以这类贸易的规模也非常可观。因此,我国公司要对这一贸易现象有充分的认识,细致研究和分析这一市场特点,可以适当租用仓库,搞好库存现货的准备;但同时也注意防止商品积压,

造成经济损失。

6. 如以支票付款,需十分小心空头支票。当地商人在购进现货时,常采用支票付款。在阿联酋,尤其是在迪拜,时常会有不法之徒利用空头支票欺骗,使不少出口商上当。因为商人获得支票很容易,只需在银行开户,有一定数额的定期存款就可获得一本支票簿。此外,还有一些当地进口商,因为与出口公司关系很熟悉,他们会要求先提货后付款;可是一旦破产,则会逃之夭夭。当地的法律是判了不罚,受害方如上诉,需先请律师申辩,如胜诉,被告将被判刑,但也就不再赔偿原告的经济损失;如要求赔款,则属另案处理,需重新进行上诉。如此折腾,原告一方需先支付相当数额的诉讼费,而最终的结果如何还不得而知。所以,出口商在接受支票付款时还是小心谨慎为好。

## 工程承包

### 1. 从事承包公司的登记注册

外国公司在阿联酋首都阿布扎比开展工程承包业务,需在当地进行登记注册。一般有三种形式登记注册(即公司形式):

A. 公司的代表处。它只能代表总公司在当地联系业务,搜集、跟踪项目信息,不能独立经营业务。

B. 分公司(经理部)。可以作为总公司的一个分支机构,具有在当地独立经营承包工程的法人地位。

C. 合资公司。按新公司法规定,当地合伙人(阿联酋籍人)的股份不得少于51%,外国公司股份不得多于49%。这样组成的合资公司,具有当地的法人地位,具有同当地公司同样的待遇和地位。

根据阿联酋公司法规定,外国经营者在当地登记注册,取得营业执照,必须办理以下手续:

A. 寻找一个阿联酋本国籍人作为代理人或合伙人(在合资公司的情况下),并签署经当地法院公证的相应协议;阿联酋籍人成为外国投资者的担保人。

B. 必须到当地经贸部(或经济发展局)外国公司管理处进行登记和报批,经批准后取得登记证书。

C. 到当地工商会进行申请入会,经批准,取得会员资格,获得工商会颁发的工商会会员证。

D. 在取得上述文件和证书后,到当地酋长国市政府办理营业执照申请;经审核批准后,获得批准证书和营业执照。

办妥了以上四项后,就具备了在当地酋长国开展业务(在执照申请的业务范围内)活动的合法地位。

### 2. 关于承包公司的分级登记

就阿布扎比酋长国来讲,根据该酋长国政府的有关法令,已取得营业执照的承包公司必须在阿布扎比计划部分级委员会进行分级登记并取得分级证书后,才能参加政府项目的投标,并可作为总承包商来承揽工程项目。根据阿布扎比政府1980年颁发的关于承包商分级的第四号章程规定,承包公司共分六个等级,分别是特级和1至5级。到计划部分级委员会申请分级登记需要提供的文件包括:

A. 阿布扎比工商会会员证;

B. 阿布扎比市政厅颁发的营业执照;

C. 经在阿布扎比登记注册的有资格的审计师认可的在阿公司的资产负债表,并需由该审计师提交审计报告;

D. 经过公证和认证的常驻人员的学历、资历和职称证书;

E. 申请分级登记之前六年内完成的承包工程项目清单,并要附有经过公证和认证的竣工报告。

承包商在提交上述五项文件后,由分级委员会根据申请公司的资金、技术、工程业绩等条件审定公司级别,颁发分

级证书。承包商分级每两年审查一次。

承包商只有在获得分级登记之后才被允许参加政府各部门招标的工程投标, 投标范围可以在其被划分的那一级或在比该级低两级的范围内进行投标和承包项目。

### 3. 项目有关的税收、保险和外汇管理

在阿布扎比承包工程如需直接从第三国进口施工机械或建筑材料, 最高进口税率为4%; 但凡是能从当地租用的设备, 必须从当地专业公司, 连同司机一并租赁使用。如自国内运来施工机械设备或从第三国采购的施工机械设备在工程竣工后运出境外(不在当地变卖), 可以申请免税, 但需提交之后再行将银行保函退回。如这些机械在当地变卖了, 则银行保函将被没收。在阿布扎比承包工程, 按照有关规定, 必须投保工程全险、第三方责任险、施工设施和设备险以及劳务人员险等。阿联酋无外汇管制, 货币可以自由兑换和自由汇入汇出。在国家财政和金融政策的总框架内, 政府对资本的进出无任何限制。

### 4. 工程承包应该注意的问题

阿联酋政府为了维护本国利益和扶持当地承包商, 提高他们与外国公司竞争的實力, 实行了一系列的保护主义政策, 因而大大增加了外国公司的经营难度和风险。阿联酋政府规定, 外国公司在阿从事工程承包不享受获得工程预付款的待遇, 而必须带资承包, 因此, 外国公司在阿联酋从事工程承包的资金投入量就非常大, 回收期长, 特别是第一个项目, 在筹资, 尤其是流动资金方面, 对承包商压力比较大。如果外国公司与当地公司联合起来承包, 或者作为当地承包公司的分包商, 一般可以争取到一部分预付款; 但对于大的工程, 业主并不按照工程额15~25%的比例支付预付

款, 即使是当地公司承包, 预付款的最高限额也是500~700万迪拉姆(1美元合3.68迪拉姆), 即合同金额在1亿迪拉姆以上的工程项目, 预付款比例最高为5%左右。这是相当低的。此外, 凡是由业主支付预付款的工程项目, 承包公司必须开出预付款金额的反担保函。

在工程承包中, 对外国公司购置或租赁大型机械设备还有一定的要求和限制, 如有的标书规定必须向业主指定的机械设备出租公司租赁设备; 如果需要两台同类型设备, 必须先租用一台后才允许采购另一台。机械设备的租赁费用一般都非常高, 这些都会增加承包商的经营成本和风险。如果项目的分包商需购买设备, 则需要通过主承包商担保, 名义上产权属于主承包商, 实际上由分包商承担费用, 在项目结束的时候, 也常常会因为产权不清而发生争议, 结果往往会对分包商非常不利。

工程项目的标书中, 一般都会指定建筑材料供应商, 这对于我公司来讲, 也很不利, 既限制了在项目中使用我国材料与产品, 也给项目中业主与供应商之间相互勾结、营私舞弊, 一起来坑害承包商留下可乘之机。这种情况在当地的工程承包中时有发生。

当地较大的承包公司一般都有一定背景, 与政府部门有密切关系, 或有一定的王室背景, 即使是小公司, 也由于宗教或民族的关系, 往往能够得到一些特殊的关照。例如, 当项目工程拖延或有其他违约行为, 可以通过上层关系予以疏导, 不会受到惩罚等; 即使是项目经营产生亏损, 也可得到部分的补偿等。而外国公司一般就很难受到这样待遇。即使是由于业主的原因导致项目不能如期完成或给承包商造成损失, 外国公司向业主索赔都是非常困难的, 成功的机率也不高。

因此, 考虑到阿联酋工程项目承包的实际特点, 我国公司在开拓阿联酋工程承包或分包中, 一定要实事求是, 量

力而行; 既要积极开拓, 又要慎重稳妥, 要不图虚名。我国公司要进行周密的调查了解, 对阿联酋相应的法律、法规, 以及工程承包中可能发生的索赔、设备采购、各类项目实施的法律和各分包商的技术能力、资信状况等有一个全面的了解后, 再结合自身的实力, 如在资金、技术、专业特长等方面的特点, 制定进入这一市场的经营方针和具体策略, 切忌冒然进入, 求大求名, 最终导致巨大的经济损失和难以挽回的不良影响。



### ■ 劳务合作

阿联酋总人口约320万, 本国人口只有五六十万, 其余全部为外来人口。阿联酋主要依赖外来人口来维持其经济的正常运转, 加上经济实力雄厚, 因此是一个非常庞大的劳务输入市场。目前, 印巴等国的劳工还是当地劳务的主体, 一方面是因为历史的原因, 另一方面也是因为宗教、文化相近的原因。可以预

计,在未来很长一段时间内,阿联酋还会是一个很大的劳务市场。对于我国的劳务输入而言由于各方面的原因,开拓起来有一定的困难,在具体的实施中也需十分注意如下问题。

首先,阿联酋夏季高温湿热的的时间很长,最高气温可达50度以上,湿度可达100%。因此,从我国派遣的劳务人员应选择身体好,适应能力强,政治素质高,技术过硬的队伍,才能适应当地的工作环境,完成工作任务。

其次,阿联酋通用英语,印巴劳工

部分,可以采用出国前一次性收费的办法,从事劳务输出的公司不在当地直接向派出的劳务人员收费。

第四,阿联酋是伊斯兰国家,这与我国回族以外地区人民的风俗习惯有很大不同。因此,在派出之前,应当在外语、外事教育的同时,向他们介绍有关伊斯兰教方面的常识和应注意的问题。

第五,加强对派出劳务人员的监督和管理,发现问题及时解决。曾经发生过派来的劳务人员在阿流落无劳可务的现象,转而去从事违法的事情,损害我国派出劳务人员和国家的形象。

## ■ 中阿机电产品贸易

阿联酋是一个产油大国,是中东地区重要的能源输出地,而中国是石油消费大国,中阿两国在石油领域的合作有着巨大的发展空间,今后中国会逐步增加阿联酋原油的进口。

阿联酋还是海湾地区重要的工程市场,每年都有大量的建设项目发包。中国企业在石化、路桥、港口、机场、通讯以及食品加工等领域拥有成熟的技术和设备,积累了丰富的经验,可以进一步加强同阿联酋的合作。

在贸易方面,今后中国一方面要加强传统的服装、轻工等产品对阿的出口,另一方面将大力调整出口产品结构,鼓励更多的代表中国企业实力和经济发展水平的产品特别是高附加值的机电产品和高新技术产品的对阿出口。在投资方面,中东地区应成为中国企业“走出去”的重要市场。阿联酋政治和社会稳定,投资环境好,中国政府鼓励中国企业实施“走出去”战略,以资金、技术和设备在阿联酋投资办厂,为阿联酋经济建设以及中阿经贸关系的发展作出贡献。

据中国海关统计,2001年中阿双边贸易总额为28.2亿美元,比上年增长13.2%,是该年度中国在中东地区继伊朗之

后的第二大贸易伙伴。同时阿联酋已连续数年成为中国在中东地区的最大出口国,2001年中国对阿联酋出口23.8亿美元,比上年又增长14.4%。另据中国外贸部统计,截止到2001年9月,中国在阿投资逾3000万美元,设立企业70家,其中投资额较大的有“中国机电产品展览中心”和凯思羊绒制品有限公司。

2001年我国机电产品对阿联酋出口10.3亿美元,比上年增长21%,在我国对阿联酋出口的全商品总额中所占比例达到了43%,可见机电产品出口在我对阿联酋出口中有着举足轻重的地位。

中国目前出口到阿联酋的机电产品主要有:缝纫机、自行车、电子计算机、电池、食品榨油机、搅拌机、绞碎机、电吹风机、电熨斗、烤炉和电热设备、音响设备、盒式录音机、收音机、黑白电视机、游戏机和钟表等。

目前,我国机电产品在阿联酋市场有以下几方面的问题:

1、对阿出口的机电产品仍是以技术含量及附加值较低的轻工类机电产品为主,并且不少产品还是劳动密集型产品。可供出口的技术含量较高的石油钻探设备、潜水油泵、油气管道和阀门等,目前尚未进入阿市场。

2、机械设备缺乏标准化,大部分产品的国家标准低于国际标准,部分机械设备产品没有统一的型号,没有统一的通用备件,给出口带来了一定的困难。

3、只重视机械设备的整机和单机出口,不太重视成套设备,特别是适合发展中国家的小型成套设备的开发和出口,不太重视产品的技术改进和型号更新,不特别重视产品出口后的零配件供应,有时未能提供设备的总装图,给客户维修设备带来困难。

4、产品档次低劣,存在质量问题,加工不细致,工艺较差,表面粗糙不光滑,工具所用钢材硬度较差,使用时容易断裂等。

5、售后服务维修跟不上。虽然一些

大部分都具有一定的英语水平,许多能讲阿拉伯语。我国派劳务来阿前,也需要进行一定的外语培训;否则,如不懂语言,在当地的工程和生活就会比较不方便。

第三,阿联酋法律规定,劳工来阿后即与雇主签订个人劳动合同,雇主是劳工的担保人,收存劳工的护照,并直接发给劳工工资。受阿联酋法律保护,任何人不得以任何形式苛扣劳工工资。因此,要处理好收益分配中国家应得的



较好的中国机电产品也已进入阿联酋市场,但大多是蜻蜓点水,往往重视出口推销,不重视产品的售后维修服务,既没有在当地建维修网点,也没有委托当地的服务公司作维修代理,几乎都是一锤子买卖。

**造成中国机电产品在阿联酋市场现状的原因:**

1. 中国对阿联酋市场的宣传不够,中国企业对阿联酋市场的了解和认识不够;

2. 当地的中资企业除工程公司外,几乎都是很小的贸易公司,没有生产企业,更没有大型的具有名牌产品和优质产品的生产厂家进入阿联酋市场。

3. 当地的贸易做法大都是看样定货,当地的中资贸易公司没有能力和实力把中国优质名牌的机电产品带入阿联酋市场,只能做一些质次价低的低档小商品。

4. 虽然市场上中国的各种小商品随处可见,但是产品分散,没有形成一个相对集中的中国商品市场。

5. 我们在国内调查中看到有一些企业非常想进入阿联酋市场,也多次派人考察过该市场,但有一个长期工作签证的问题解决不了,他们在当地没有熟悉的客户关系,当地法律又规定不准外国人注册公司,所以想进又进不去。

阿联酋沙迦政府为“中国机电产品展览中心”长期展提供长期工作签证,这为参展的生产厂家和贸易公司进入阿联酋市场,为随时出国并通过阿联酋前往其它任何一个国家洽谈商务提供了最大的便利。

## ■ 进一步开拓机电产品市场的建议:

可以通过举办各种展览等手段达到以下目的:

1. 提高中国机电产品档次,把中国的生产厂家、名优机电产品直接推向阿

联酋这个辐射几十个国家,拥有13至15亿人口的市场上去。

2. 形成一个有一定规模的中国机电产品市场,为中国机电产品生产厂家和有实力的贸易公司开拓直接与这些国家和地区贸易、加工装配、生产合作的渠道。

3. 通过设立“中国机电产品展览中心”为中国企业在当地提供市场、法律、银行、安全和公共关系等方面的最大便利。

4. 通过举办中国机电产品长期展,为生产厂家在阿联酋设立长期的窗口,使生产厂家把优质的产品、技术、人才、劳务带入国际市场,促使这些生产企业提供良好的售后服务。

5. 通过举办机电产品不同行业和类别的短期展,最大限度地把中国机电企业 and 产品介绍到中东市场,最大限度地向当地市场展示中国机电产品的品种、规模和质量,从而扩大机电产品出口,带动中国机电生产企业在当地加工建厂及技术和劳务的出口。

阿联酋机电产品市场对中国机电产品有广泛的需求,中国机电产品的生产厂家有寻找新的市场和新的利润增长点的积极性。中国机电行业生产厂家通过改革开放,无论从人才、技术、设备、管理经验、产品品种、产品质量、产品价格方面都具备了一定的国际市场竞争能力。尤其是我国机电产品的销售价格只有国际市场上同类产品价格的半甚至更低。只要我们认真贯彻外经贸部建立“中国机电产品展览中心”的精神,认真做好各项工作,就完全有能力打开阿联酋及其所辐射国家和地区的机电产品市场。此外,选择好的、有质量保证的产品,和富有效率的商务考察,以及有诚意的中资公司合作,一定会把中国优质产品打入这个肥沃的市场。

## ■ 在当地应注意的问题和禁忌等

阿联酋虽然是穆斯林国家,信奉伊斯兰教,但国家实行对外全方位开放,政策比较开明,对外国人在衣食住行等方面都没有太多的限制,是伊斯兰世界中比较开放自由的国家之一。但在以下方面还须注意:

1. 在每年一次的斋月期间,在日出之后日落之前,不可在公共场所和大街喝水、抽烟或吃东西。当地绝大多数的餐馆和饮品店在这段时间内停业。

2. 斋月期间,女士要尽量注意穿着长袖衣服和长裤,不要太暴露。

3. 除在寓所和有许可证的饭店外,不可在其他的场所饮酒。

4. 在与当地人的交往中,与先生谈话不能主动问及其夫人的情况;与妇女交往只能简单问候几句,不能单独或长时间与她们谈话,更不能盯着她们的服饰看,也不许给她们拍照。

5. 阿联酋节假日很多,每周的工作时间为周六到周三(周四、周五是休息日);每年有长达一个月的斋月。在斋月期间虽然每天上班半天,但实际上工作效率很低。因此,国内来阿访问或做生意、办展览等都要注意避开当地的节假日,尤其是斋月。一些主要的节假日如下:

一月一日 元旦 放假一天;

一月二十日 登霄节(穆罕默德夜巡、升天)放假一天;

斋月(一个月)半天工作;

开斋节 放假三天;

宰牲节 放假四天;

回历新年 放假一天;

八月六日 阿布扎比酋长,现阿联酋总统登基日 放假一天;

先知诞辰 放假一天;

十二月二日 阿联酋国庆日 放假二天;

每周四、五休息

(备注:以上节日除元旦、阿联酋总统登基日、阿联酋国庆日外,其他的节日的日期均随回历而每年改变。)