

阿拉伯联合酋长国考察纪要

于 苏 闽

1986年春夏之交，为在海湾地区设立常驻商业机构和开拓业务，曾对一些阿拉伯国家进行考察访问活动。兹将阿联酋的贸易政

策，主要港口、市场，自由贸易区等情况，摘要介绍如下。

阿拉伯联合酋长国(简称阿联酋)，由七个酋长国组成：阿布扎比、迪拜、沙迦、阿治曼、乌姆盖万、富查伊拉和哈伊马角。其中以阿布扎比为首富地区，它不仅是阿联酋的首都和整个海湾地区最漂亮、豪华的城市，而且拥有阿联酋百分之八十的石油财富。

阿联酋按人均国民收入计，是全世界最富有的国家之一。拥有的主要财富是石油和天然气。已探明的石油储量居世界第七位，天然气储量为第三位。由于开采了这批财富，不仅使阿联酋本身发生了天翻地复的变化，也吸引了世界各国的商家到其境内从事商业、工业、金融和承包业等活动。七十年代后期，我国也和阿联酋就上述范围内开拓经济贸易往来。

阿联酋同一百七十多个国家和地区有着贸易关系。阿联酋所需的生产和生活资料，几乎全部依靠进口。出口商品主要是原油，此外是天然气、石油化工产品、铝锭等。1980~1984年的年度进出口贸易中，年年出超。1984年出超总额为90.71亿美元。就目前情况来讲，该国外汇充裕，支付能力良好。

由于阿联酋外汇充裕，关税低，以及地理、历史和政治等因素，现已成为海湾地区

最重要的转口贸易国之一。1980年转口贸易达10亿美元，1984年增加到13亿美元，其转口的主要国家为沙特阿拉伯、伊朗、卡塔尔、印度、巴基斯坦等。

阿联酋长期实行自由贸易政策，除了对烟酒征税较高(25%)外，对其他进口商品的征税率不超过4%。我们还对阿联酋贸易政策中的九条主要规定，作了调查了解，兹介绍如下：

(一) 营业执照

凡在阿联酋从事贸易等业务活动的人，均需持有执照。执照分为两种：一种是政府发给的职业执照；另一种是商业执照。诸如会计师、门诊医生、调查咨询人员、律师等都必须有职业执照。非营业性质的代表处也可用职业执照开业，但劳动局要求代表处必须提供一位当地担保人。所有从事贸易业务的机构，都必须有商业执照。根据劳动局的规定，申请新的营业执照者，必须是与当地入合资的成员。当地人参加的资本比例不得低于51%。

(二) 代理法

代理法规定，商业代理只准由阿联酋公民和全部受阿联酋公民控制的公司充任。商

业代理法还规定，其代理的范围仅在商品的分配、销售、展览等方面代表国外业主。代理协议应向商业代理注册局注册。如果外国业主签了代理协议后，又要委任新的代理和终止原有代理协议而不支付额外补偿，就会碰到很大困难，除非原代理自愿同意改换。

(三) 投标法

阿联酋法律规定，政府的项目均实行招标。一般要求投标人必须是当地公民或当地资本占51%以上的公司。实际上，外国公司投标时都是通过当地代理，并付给他们一定佣金。

(四) 商标

阿联酋目前还没有统一的商标法。只有哈伊马角酋长国有商标注册，然而在哈伊马角境内也仍然没有多大保护作用。由于没有商标法，商业活动中的冒牌行为在阿联酋是十分严重的。

(五) 进口管制

阿联酋进出口管制很松，其海关规定，从1983年11月7日起正式调整关税，大多数商品按到岸价(C.I.F)征收4%关税。含酒精的饮料，关税为30%，食品和工业原料免税。对于各种样品，阿布扎比规定500迪拉姆^①以下免税；其他酋长国规定，在提供发票、装箱单和产地证后，可以免税放行。但禁止从以色列和南非进口。凡进口武器、弹药、含酒精的饮料、麻醉剂和农药，需领取特许证，无上述单据和证件者一律不得提货。

(六) 单证

单证中的商业发票必须注明各方面的细节，并附有供货人的原产地证书。

单证中的原产地证，必须注明生产公司

的名字和地址，并按要求必须是能被阿联酋接受的商会出证。阿布扎比还要求对原产地证认证。认证可通过出口商所在国的阿联酋使馆进行，也可以通过任何一个阿拉伯国家使馆进行，在特殊情况下，还可通过阿拉伯——不列颠联合商会进行。

单证中对提单和装箱单没有特殊要求。在装船单证和正式函电中不能使用“波斯湾”一词，只能使用“阿拉伯湾”这个名称。

另外，公制是正式的计量单位，多数商人熟悉英美的衡量单位。由于没有外汇管制，所有正常的付款方式均能接受。

(七) 税收

所有酋长国都有通用税率，也征所得税。凡收入达到征税水平者，不论合营或私营，应付所得税。税率极限为50%，但实际缴税者仅限于外国银行和石油勘探公司。其他行业不必递交所得税申报书。

大多数酋长国还收取市政税，私人住房按年租金的50%支付，商业企业用房按租金10%支付，对旅馆和娱乐业另征收5%的税收。

(八) 签证

阿联酋联合政府负责全部移民事务，规定除一些国家的公民(如巴林、阿曼、科威特、卡塔尔和沙特等国)和不出机场的人员外，所有来访阿联酋的人，必须持有入境签证。

凡持有英国护照，并在护照上注有“有权在英国居住”字样的公民，可免去先签证而自由入境。他们入境可获准一个月，需要时可再申请展期两个月。

凡来洽谈生意的人，凭本人护照和当地一家注册公司派人到机场担保(凭移民局事先批准的保人卡片)，可以得到一周的过境

^①迪拉姆是数量单位

签证。保人需签署一张保单，为来访者承担责任，并保证他在一周内离境。如果需要，过境签证可以再延长一周。

按通例单身女子不能以过境签证进入阿联酋，需要取得访问签证（迪拜机场现在已放宽）。根据移民法，外国侨民离开阿联酋超过六个月，他的原有居留签证就自动失效。

二

阿联酋最重要的海港是迪拜。迪拜凭借其特殊地理的有利条件，占据了全国转口总值的87%，形成海湾地区的重要贸易中心。它在中东地区的作用颇似香港在远东地区的作用，在国际贸易中发挥着极其重要的作用。

各国行家认为，要发展中东贸易，扩大对海湾地区的出口，就要在迪拜市场下功夫，因为它是商家必争之地。基于这个原因，有必要对该市场，进行深入考察，兹将了解所得，概述如下：

迪拜1985年出口贸易比1984年下降了2.5%，转口贸易下降4.85%，非石油产品的出口贸易下降35%。今年迪拜的进出口贸易有很多迹象表明将继续下降。进口商品的价格水平，有可能比去年更低。出现这样不景气的主要原因是：全球性的石油价格下跌。

另一个重要因素，迪拜市场受到两伊战争的直接影响，正常的海运业务难以得到保证，进出口贸易活动受到严重冲击。

迪拜市场受到油价下跌和两伊战争的影响，出现了十年来前所未有的不景气，表现为各国对该地区的出口业务十分难做。

首先是该市场商品价格战激烈

有一百多个国家和地区向迪拜市场出口，为了在当地争得买主，互相压低价格，

(九)海关规定

阿联酋对来访者个人用品不收关税，酒类不准带入。随身携带样品须有价值证明。阿布扎比对500迪拉姆以上的物品要征税。迪拜和其他酋长国一般不收税。但贵重样品，如金银首饰等须通过当地保人向海关申报批准，方可免税，入境居住的外国侨民，其个人用品和住房用品可免税放行。

展开激烈的价格战，使大量商品的价格水平越降越低。低报价、折扣、特别折扣、独家优惠、最好价以及“跳楼”价等情况，层出不穷。货物刚运到港，市场价格又开始下降，提出的货物无法销出，库存逐渐增大。不少中小商人因资金周转不灵，只好赔钱将货低价抛出，这更加剧了市场的低价气氛。

其次是当地进口商不轻易订货，处境困难

迪拜市场的进口商已变得十分谨慎，他们多方询盘，但从轻易不订货，只有在认为确实有利可图，摸清价格现状和趋势后才择优回盘，签订合同。在同当地商人洽谈业务时，几乎难以出现一谈即成、立签合同的局面。一场交易通常总要经过好多次回合，迪拜的进口商人不仅在谈判磋商时小心翼翼，还要通过各种渠道和方法，对出口商的报价进行了解，如果已经签订合约，只要发现有一家出口商报价格便宜，进口商就会签订新的合约，而先前成交的合同即变为一张废纸。这个市场上佣金商多于进口商。佣金商为了获得订单，将佣金的80—90%让给了进口商，自己所得仅能获1~1.5%的佣金（指每笔交易），因而许多佣金商目前处境困难。

第三是进口商惧怕落价，持观望态度

迪拜市场的进口商最怕商品价格不断下

降，十分害怕信用证今天开出，明天商品价格又调低了，货物运到后销售不出，造成库存积压。所以越是价格下降，迪拜进口商越不敢买货，他们都在等待、观望。许多当地商人告称：当前迪拜市场是供过于求，各类商品库存增大，市场需求疲软，进出口贸易有可能继续下降。

第四是名牌商品依然吃香，新牌号难于打开市场

迪拜市场存在着严重的崇尚名牌心理。许多名牌商品不但价格卖得好，而且许多商人争着经营。以我国轻工产品为例，上海的“长征牌”衣箱，福建的“白鸽牌”塑料拖鞋，山东的“友谊牌”铅笔等就是当地商人争取经营的品种，尽管整个市况欠佳，他们仍有兴趣经营，积极向我询盘。但是一些新牌号、新产品要想打开迪拜市场，目前是比较困难。

难。

总起来讲，迪拜市场短期内是受着油价下跌、两伊战争的影响，出现了供过于求的市场疲软状态。但是，随着时间的推移，迪拜市场仍将以海湾地区最活跃的商业中心，展现在各国商人的眼前，因为该市场具备：①仍然拥有大量外汇储备和不断的石油收入，支付能力很好；②当地消费水平和二十多年来的大量进口习惯，该市场的进口量和进口品种随着各种需求的增长，绝不会减少；③由于历史、地理和宗教约束较少等原因构成的特殊地位，必将发挥良好的作用。

因此，我们应正视出口面临的麻烦，力争原有产品在市场上做好巩固发展工作，同时根据当地需求的变化，积极开发适销对路的商品，以保证在未来的业务中有长足的进展。

三

阿里山自由贸易区是根据阿拉伯联合酋长国1985年2月9日的政府第一号法令而正式成立的。建立的目的是：利用该地区所独具的地理位置和廉价能源，把其建成仓储以及基础工业、加工工业、装配工业的联合基地。

阿里山自由贸易区位于迪拜城郊区35公里处。港区面积约1,000万平方米，港区内共有67个码头，总长度为15公里，港内具备现代化设施和装卸设备。可以接纳集装箱船、常规船、散装船、油轮、冷藏船和滚装船，并可停靠吃水达13.5米深的船只。另外，阿里山自由贸易区的港区还设有免税、存储转口物资的仓储区温控仓库。

阿里山自由贸易区中的工业区内拥有发展工业的基本条件，有廉价的工业用电、充足的水源和现代化的通讯设备。交通方面，自由区的公路网同阿联酋国内其他地区和海

湾各国均相连接。

阿拉伯联合酋长国于1985年2月设立了专职机构，命名为阿里山自由区管理局，负责指导自由区的工作，包括制订管理自由区的各种规章制度，签发愿意在自由区经营业务的公司的营业许可证，并向他们提供专业技术人员和管理人员。另外，还设立阿里山港务局，其任务是作为阿里山自由区管理局的代理，代表管理局在港区提供一切必要的工程技术，管理和销售场地的服务。

阿里山自由区管理局签发的营业许可证分有两种：

(一)普通营业许可证

持该证者可在自由区内外进行业务活动，并可以雇用雇员，但必须遵守阿联酋政府政策和迪拜市政府的规定方可进行营业。

(二)特别营业许可证

持该证者只限于在自由区内进行营业，并被认为是阿联酋境外的股份有限公司，因此，不受阿联酋政府和市政府的法律、法令约束，也免除这类公司要觅取当地保人和当地合伙人的要求。但持有特别营业许可证的外国公司，不准在阿联酋其他境内进行营业，除非通过代理。可是经过考察，当地代理一般不对上述外国公司作担保，也不对该公司的债务负有任何责任。

上述两类许可证的持有者，在雇佣协议下，掌握招募和雇佣人员的条件，但由自由区管理局作为名义上的雇主。受雇人员可在阿联酋境内自由旅行，也可住宿在迪拜市内，但工作必须在自由区内，信仰自由。

目前，在阿里山自由贸易区投资经营各类公司已达六十多家，建立了四十个工厂。但大部份公司都是利用自由区仓库储存货物，进行批发或重新包装再出口，真正的装配厂和加工厂为数甚少。设立一般的加工厂，目的是为了取得阿联酋原产地证明书，就可将商品销往海湾合作委员会各成员国。但规定在自由区内所花的加工费必须占其产品价格的40%。

阿联酋为了鼓励外资向阿里山自由区投资，提供了许多优惠条件。例如，允许企业可以是百分之百的外资；不需要保人条款；没有就业许可限制；全部利润可以自由汇

出；全部资本可以自由汇出；无货币限制；至少十五年不征税；不征个人所得税；没有进出口税；提供廉价的能源等。还明确公布了投资的程序：

①投资者向阿里山自由区管理局递交一份书面申请，详细说明拟经营的计划，并附填写好的“自由区咨询单。”

②自由区管理局在研究申请书和咨询单后，将同投资申请者联系，以确定在自由区内开业的合适地点。

③安排与投资申请者举行会议，商议对房屋、公用事业、行政管理、单证填制、劳务等方面的各种要求和需要，以及费用收取问题。

④自由区管理局向投资申请者提供全套文件，包括：租契样本(指租地建厂造屋)、建房要求、拟建地点方案、港口关税、人员暂住协议书、雇佣劳务人员合同样本、贸易许可证申请书以及其他所需要的文件。

⑤自由区管理局收到投资申请者的全部资料后，在研究核实的基础上，即行批准。

阿联酋对将要前来兴办各种项目的外国企业界和实业界人士，除提供上述优惠条件外，还向投资者显示更多的便利：如可以负责厂房建设，保证接通电源、水源，在自由区内新建一批劳工住房，节省投资者的开支等等。总之，尽量使投资者只需引进设备，进行安装，即可投产。