

一、中约贸易发展概况

约旦哈希姆王国位于西南亚阿拉伯半岛西北,面积 96,089 平方公里。人口 338 万(1985 年),大部份为阿拉伯人。居民 90% 以上信仰伊斯兰教,属穆斯林逊尼派。

约旦对外贸易在国民经济中占有十分重要的地位,由于自然资源贫乏,工农业产品不能满足本国的需要,凡是经济建设和生产所需的原材料、设备以及国民日常生活的消费品,绝大部分依靠进口。1985 年约旦进口额达 26.56 亿美元,出口额为 8.38 亿美元。并同一百多个国家和地区建立了贸易关系。

中国和约旦自五十年代开始,就有了民间贸易。1977 年两国建立外交关系。1978

等。其中轻纺产品约占我对约出口的 30.2%,粮油食品约占 26.6%,土畜产品约占 18.7%,五金矿产约占 7%。我从约旦进口是磷酸盐、化肥、钾盐,其中磷酸盐占我从约进口的 18%,化肥占 61%,钾盐占 21%。

二、约旦外贸政策和关税政策

约旦政府基本上实行的是自由贸易政策。

约旦进、出口无定向,外汇管制较松,大部分商品可以自由进出口。但近年来,为了保护和发展民族工业,以及缩减贸易逆差,约旦内阁开始对进出口贸易采取了一些重要决定,主要有这些方面内容:鼓励本国工业产品出口;禁止或限制奢侈品和与本国产品相类似的产品进口,或对其提高关税;

对资本商品及实施生产项目所必需的物品的进口采取免

约旦的对外贸易及其市场特点

于苏闽

年 3 月我国在安曼建立了商务处。1978 年 4 月底,约旦

派出第一个政府贸易代表团访问北京,并参加了广州交易会;同年 7 月下旬,我政府贸易代表团访问约旦,达成进口磷酸盐长期协议,草签了中、约政府贸易协定。1983 年 9 月侯赛因国王访华期间,签订了《关于成立中、约经济贸易和技术合作混合委员会的协定》。1984 年约旦的磷酸盐公司、化肥公司、钾盐公司亦先后派出代表团访问我化工进出口总公司,并就有关业务进行联系;约旦的军用消费品商店和民用消费品公司每年都参加广交会;参加历届广交会的约旦私营企业,也是大量的并有递增。我访问约旦的贸易小组也逐年增多,经过双方的广泛接触,增进了双方了解,发展了贸易关系。

我国对约旦出口主要是传统商品,如轻纺产品、粮油产品、土特产品及五金矿产品

税或降低关税的办法,以利发展民族工业。

在经济生活中,约旦逐步利用调整关税来增加政府的收入和保护民族工业。总的来说,约旦基本上是一个进口关税较高的国家。普通日用消费品关税为 30~60%,高级消费品为 100~200%,或禁止进口。但是,约旦为了鼓励外国在约投资和发展民族工业,对被政府认可的外国在约旦的合资企业,在规定期限内进口的商品实行免税。另外,对资本商品和生产项目施工所必需的原材料、设备等实现免税或低税。约旦政府直接进口或军、民用两消费品公司进口的商品亦免税。税收是政府国内财政收入的主要来源,仅关税一项收入就达到 32,890 万美元,占国内财政收入的 28.9%,

三、约旦市场特点及近况

近年来，约旦建立和健全了许多经济法规，以利促进经济发展。约旦地处红海港口亚喀巴是一个重要的国际海港，为了便于国际贸易还开设了自由贸易区。另外，其国内公路运输网较发达，可直通邻近阿拉伯各国，如伊拉克、叙利亚和沙特阿拉伯等地。这些条件对发展进出口贸易和转口贸易无疑是十分有利的。

由于约旦采取的是自由贸易政策，从事进出口贸易的主要是私营商社。这些私商虽有各自专门的业务范围，但划分不是十分清楚的，许多是多品种交叉经营，而且以佣金商为大多数。每年约有上百人次访问我国各有关专业进出口公司，参加广州交易会。这些佣金商对市场的影响视其掌握和联系的零售商多寡而定，而零售商又通过本身在市场的销售情况影响和左右佣金商，控制进口商的对外订货意向。通常的作法是：佣金商通过和零售商的接触，了解并收集到若干小批量订单，经其汇总、归类，再分别与我专业公司成交。由于分散经营，互相之间没有很多沟通信息，易于发生商品重复进口，贸易活动中盲目性很大。一旦市场状况有变，供过于求，零售商便要求佣金商根据市场更改订单。所以许多约旦商人与我各公司签约时，其本身亦没有多大把握，仅是一种意向性的订货要求。这就是为什么一些佣金商履约欠佳的重要原因之一。在中东各国，这是我们经常会碰到的问题，可以说是该地区基本特点之一。然而这是与中东商人打交道时，必须认真对待的。

约旦还有两个地位特殊的官方商业机构，即民用消费品服务公司和军方消费品商店。这两个公司每年同我国各专业公司有大量业务来往。由于这两个公司是官办的，能够享受进口免税待遇，因此他们的零售价也

远比通过一般进口商来的货要便宜，而且这两个公司名义上虽说是专供政府工作人员和军方人员及军方家属的特需商店，但实际上由于他们的购货卡可以随意借用，所以这两个公司出售的各种中国商品是面对整个约旦市场的。于是，在约旦市场上出现了一种商品两种价格的现象，一些商店竞争不过官方的这两个公司，只好不再出售同类的中国产品，也不再向我公司订货。对这个问题如何处理，是需要我们认真对待，并采取措施的。

目前，两伊战争和石油价格下跌直接影响了约旦的整个经济生活，约旦市场货源充足，各国商品争先涌来，削价竞争，然而市场销售情况并非理想，我们若想扩大对约出口，必须在产品质量和花色品种、销售和经营管理方面多下些功夫。

四、如何扩大对约出口

的参考意见

首先，必须充分认识和了解约旦市场。尽管目前有些暂时的不利因素，如两伊战争和油价下跌的影响，但是，约旦政局稳定，注意经济建设，交通发达，转口贸易活跃，每年均有大量进口需求。因此，其潜力不小，值得我们认真考虑如何进一步开发的问题，在思想上加强认识。

其次，约旦有较为健全的经济法规和条例，在考虑商业活动和贸易往来中，应充分了解和注意这一点。我国目前除了劳务和承包公司在约设有常驻机构外，尚未有外贸公司在约设点和开展贸易活动，所以除上述公司外，许多贸易进出口公司对其经济法规是陌生的。建议欲发展和扩大对约出口的公司向我驻约商务处索取这方面资料，如《外国公司在约旦》、《外国公司注册法》、《鼓励投

(下转第63页)