

物流考试综合辅导:中东买家有什么采购习惯？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/266/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E8_80_83_E8_c31_266864.htm 采访中国国际广告展览有限公司潘建军总经理“中东买家有什么采购特点？”的访谈实录。潘建军说:除了伊拉克以外，阿联酋市场，有十年的历史，我们中国人很熟悉，第三个现在比较突出的点就是沙特，沙特这个点是目前最的消费进口国，现在每年300亿美元的进口额，还有值得关注的就是埃及，这是整个北非的集散中心，目前通过埃及可以输送到北非的很多国家，潘建军说:还有一个点比较重要的就是伊朗，伊朗美国对它制裁很多年，伊朗的市场相当于中国的八十年代的市場，现在目前来说最令人关注的，最有时效性的就是伊拉克，这个市場是相对有时效性，这个地方目前商品最显现一点。主持人说:网友：现在伊拉克战后百废待兴，那么伊拉克战后的商机究竟何在？潘建军说:伊拉克战后商机两个方面，一个大家媒体都报道重建，重建主要是指一些重建的基础项目，一些公用设施项目，这个重建应该说主要的一级市場控制在美国、英国这些大的国家，目前基本上操作的层面很多都是通过政治、官方来运作的，这个层面我们中国目前也有商机，潘建军说:从二包和三包解决，第二个还有很多中东人，他们直接在那里获得商机，我们去年伊拉克战后重建看看有这方面的承包商来谈，这个是重建方面的问题，除了重建方面，另外的方面就是基本的消费产品，包括重建中间所需要的商品，潘建军说:这个商机是目前针对我们来说跟广大的中国企业非常有值得参与的市场，这个市場非常大，包括生活用品，原来

这个国家被美国制约很多年，各种的物资都缺少，包括最正常的用品，家电、服装、发电机都非常需求。第二个是项目重建方面的商品，建材类的，围绕这方面的建材商品，潘建军说：这个方面需求非常大，还有医疗方面的产品，这个地方治安情况非常差，这么些年来医院缺、药品缺，包括医疗器械等等，总的来说，伊拉克受国力的限制，目前还享用不起欧洲的名牌，中国的产品质量保证、价格优惠，应该说他们对战后重建的一些商品，中国占据很大的优势，潘建军说：他们现在用的产品中国商品居多。主持人说：潘先生，你觉得中东那边哪一个行业比较好做，中国的土特产做好吗？潘建军说：这个很难说，包括中东地区和伊拉克的战后重建，建材类的商品是比较突出的，从贸易分析来说，建材类的产品在伊拉克量是比较突出一点，你说一定哪个行业好很难说，中国土特产就更加难说了，潘建军说：这个和文化背景和饮食习惯有关系，有的是有针对性的，有适合他的，有的产品就不适合他了。主持人说：网友：听说伊拉克战后重建展听说在约旦举办，我问一下举办的意义何在？为什么在约旦举办？潘建军说：伊拉克是全球关心的市场，怎么样安全地进入是值得研究的课题，信息方面有两大类，一类是企业直接进入伊拉克抢市场，当时报道很多的温州企业直接进入伊拉克境内做生意，事实上从我们的资料来看，直接进入伊拉克做生意条件不具备，潘建军说：这里有根本的问题，一个是安全问题，有的人进去直接带保镖的，出来要逃出来，当地的金融体系没有恢复，要真正做生意货币的交易很困难的，第三个伊拉克比较成熟的商人并不在伊拉克本土，在伊拉克本土的都是分销终端，在当地做生意反而大批量进入条件不具备，

潘建军说:所以在这个条件下我们选择约旦，约旦各方面条件比较具备，和伊拉克接壤的就是约旦、叙利亚、土耳其、沙特，叙利亚这个国家进口商品有很多的限制，所以不能进行这个途径，科威特现在美军驻扎在这边，在港口承担了美国的军用物资，潘建军说:所以不仅如，土耳其主要是北部偏远的地区，跟伊拉克接壤的地区不是经济重镇，约旦的亚克巴港目前成为整个伊拉克市场的民用物资主要的货物港，伊拉克是内陆区，没有港口，在那里有一个一号公路，成为伊拉克的陆上生命线，约旦投资15个亿投资这个港，目前处于饱和状态，潘建军说:有很多的货在那里卸载，这里就是成为物资进入的主要渠道，约旦这个国家在产品进入伊拉克不需要关税，进入伊拉克护照也是免签的，现在中国人也是受限制的，所以说这是第一个方面，就是说约旦从货物进入的路线它具备条件，也是最大的金融中心。潘建军说:第二个约旦整个金融系统比较健全，还有比较安全，在中东国家里面是小国家、大政治，不是和阿拉伯国家关系好，在治安方面非常的优秀，在做生意方面不用担心，美国的士兵短期休假比较安全，还有就是金融体系比较安全，按照一般的贸易方式从事交易，潘建军说:第三个就是伊拉克大批的真正商人在战争前后都进入约旦了，他们在那边交易，其实约旦成为整个伊拉克战后重建最前沿的交易平台，也是最安全的，符合各种条件，所以说在约旦目前举办这个展会，不光是我们看到这一点，像美国人、英国人，其有韩国人在那边，潘建军说:很多国家在约旦都办了展，中国只是其中一个，所以在目前来说办这个展是目前中国商家进入伊拉克最安全、最直接、最有效的平台。主持人说:潘总，我们外贸上对中东商人的诚

信都是有问号的，我们应该如何更好地甄别中东的商人？潘建军说：阿拉伯人做生意有悠久的历史，在做生意的过程当中他们有自己的做生意的习惯，他们必须要看到现货，要看到实样才做生意，我觉得真正的阿拉伯商人目前做生意的诚信比较好，其实我们目前很多人对中东诚信，潘建军说：其实不是中东人，是印巴商人，他们在那里做生意不怎么好，影响中东人的形象，其实中东那边资金比较到位的，银行信用证控制好没有什么问题。编辑推荐：影响销售业绩的26个弱点 商务谈判的五大基本功 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com