

國際投資貿易情報

(伊朗卷)

中国制造网 买家服务部

2009/10

强势品牌 踏实诚信 专注专业

www.Made-in-China.com

目录:

前言: 伊朗简介	
伊朗经济与国际贸易	PAGE 3
伊朗市场拓展策略指南	PAGE 5
伊朗拖拉机市场分析	PAGE 6
伊朗水产品市场分析	PAGE 7
伊朗汽车产业分析	PAGE 8
伊朗黄金开采和生产情况	PAGE 9
伊朗汽车工业现状及中伊两国汽车领域合作的情况	PAGE 10
伊朗汽车工业发展前景	PAGE 11
伊朗制药业现状分析	PAGE 12
伊朗钢铁工业现状分析	PAGE 12
伊朗农药市场简介	PAGE 13
伊朗水泥工业发展情况及中伊合作分析	PAGE 13
伊朗纺织工业概况	PAGE 14
伊朗电力工业现状和中伊电力合作分析	PAGE 15
伊朗建筑市场为中国企业敞开机遇之门	PAGE 16
伊朗农业发展分析	PAGE 17
伊朗服装纺织皮革鞋类产品出口下降	PAGE 17
洗碟机出口伊朗机会分析	PAGE 17
潜力巨大的伊朗工程承包市场	PAGE 18
伊朗市场 70%进口办公家具都来自中国	PAGE 20
伊朗不准进口无植物检疫证的水果进入市场	PAGE 20
伊朗颁布新进口管理条例	PAGE 20
伊朗今年一季度石油出口国别地区及能源投资合作情况	PAGE 21
伊朗对中国虾产品开放市场	PAGE 22

免责声明

本报告的信息均来源于公开资料, 我公司对这些信息的准确性和完整性不作任何保证, 也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。我们已力求报告内容的客观、公正, 但文中的观点、结论和建议仅供参考, 投资者据此做出的任何投资决策与本公司和作者无关。

本报告版权仅为我公司所有, 未经书面许可, 任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用、刊发, 需注明出处为焦点科技股份有限公司, 且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

国际投资贸易情报——伊朗卷

Edited by: Sun tao



前言：伊朗简介

德黑兰是伊朗首都，伊最大城市，全国政治、经济、文化和交通中心。面积 300 多平方公里，人口 1100 多万。海拔 1200 至 1600 米。市区座落在自北向南缓缓而下的山坡上，东、北、西三面被厄尔布尔士山环绕。德黑兰气候四季分明，夏季平均气温为 30 度，最高达 40 度，6 至 9 月基本无雨。冬季平均气温 4 度。德黑兰有 1000 多年历史，但成为首都只有近 200 年的历史。19 世纪 90 年代恺加王朝（1874 至 1925 年）由设拉子迁都至此。

20 世纪 70 年代，随着伊朗石油收入的剧增，城市建设有较大变化。从西郊迈赫拉巴德国际机场驱车进入市区，首先可见气派雄伟、风格新颖的自由纪念塔，该塔于 1971 年 10 月波斯帝国成立 2500 年庆典落成，塔高 45 米，塔基长 63 米，宽 42 米，全塔呈灰白色，登塔眺望，德黑兰全城景色尽收眼底。两条笔直的林荫大道贯穿市区的南北和东西。南北向的一条为瓦利·阿斯尔大街，从城南随地海拔 1100 米的火车站开始，向北越过旧、新市区，直至海拔 1600 米以上的厄尔布尔士山麓避暑胜地，全长 12 公里。东西向的一条为革命大街，是划分新旧城区的鲜明标记，大街以南的旧城市传统的商业区和行政区，以北是现代化都市建筑。德黑兰有许多古迹和博物馆，著名的有：陈列历史文物最多的考古博物馆、富丽堂皇的古勒斯坦宫和大理石宫、伊朗中央银行地下保险库的珍宝博物馆以及专门展览驰名世界的波斯地毯博物馆等。在市郊雷伊城故址中，近年来发掘出大量仿中国越窑的青瓷、仿中国邢窑的白瓷及仿中国唐三彩提壶的瓷片，中国瓷器对当时伊朗烧瓷工业的发展很有影响。旧城区的“巴扎”，广袤好几公里，是传统的有屋顶的市场。它是中东地区最大的“巴扎”，有 100 多年的历史，货品琳琅满目，人们熙来攘往，游行其中，如同进入阿拉伯神话中描述的境地。市郊亚运村是伊朗最大、设备相当现代化的体育中心，1974 年第 7 届亚运会在此举行。德黑兰市还建有 1000 多座清真寺，每到祷告时间，各清真寺的宣礼志彼此应各，庄严肃穆。

德黑兰是伊朗交通运输的总枢纽，也是全国最大的工业中心，全国 1/3 的工业集中于此。制造业产值约占全国一半。德黑兰四郊盛产小麦、甜菜、水果和棉花，是伊朗重要的农业区之一。它还是伊朗最大的文化教育中心，最著名的大学为德黑兰大学。

伊朗经济贸易

1979 年以前伊朗除了石油工业外，绝大部分经济成份属于私人所有。1979 年伊斯兰革命胜利之后，当时由私人财团掌握的重要厂矿、农场、银行、保险公司、饭店等均收归国有。目前伊朗的经济体制是一种混合体制，由三种成份即国营、集体和私人成份构成，其中国营成份占伊朗总经济成份的 75% 以上。国营成份包括所有重要工业、矿山、发电设施、水坝、灌溉网路、广播电视、邮电、航空、航运、公路、铁路、对外贸易、银行、保险等等，国营企业由政府统一实行中央计划经济管理，其收支由国家列入单独预算。最近几年，政府采取一系列措施，逐渐下放管理权限，减少政府对企业的干预。集体成份包括经营物资生产和分配的公司，以及在乡镇建立的类似机构。私人成份包括从事工业、贸易和服务的公司以及从事农业、畜牧业的家庭生产单位，它们是国营和集体成份经济活动的补充。

伊朗的石油天然气储量丰富，是欧派克（OPEC）第二大石油输出国。石油是伊朗经济的命脉，伊朗经济严重依赖石油，石油出口收入占外汇总收入的 80%，占政府预算收入的 40%—50%，占国内生产总值的 10%—20%。政府预算收入主要由三部分组成：石油收入、税收和其他收入

伊朗人口
人口 1100 多万

伊朗经济与国际贸易

一、宏观经济表现

据伊朗中央银行和伊朗财经部初步统计，2006 财政年度（2006 年 3 月 21 日-2007 年 3 月 20 日）伊朗经济继续保持中速增长，GDP 增长率为 5.8%。在各大产业中，石油部门增长最快，增长率高达 9%；其次为农业和服务业，增长率分别为 7% 和 6.3%；增长率最低者为工矿业，仅为 4.5%。

二、国际贸易状况

2006 财政年度，伊朗进出口贸易总额 1113.9 亿美元，保持了良好增长态势。其中，出口 700 亿美元，同比大幅增长约 16.7%，进口 413.9 亿美元，同比增长约 4.1%，顺差 300 亿美元，比上年增加约 100 亿美元。

（一）出口贸易

1、概况

据《伊朗日报》报道，2006 财年伊朗出口 700 亿美元，保持强劲增长态势。

值得注意的是，由于伊朗政府认为石油、天然气出口纯属资源消耗性出口，对提升国家工业化作用不大，因此特别关注非石油产品出口情况。在其核算与贸易伙伴国的贸易平衡状况如逆差或顺差、统计出口贸易时，伊朗政府也均以非石油产品为准。

据伊朗海关总署报告，2006 财政年度伊朗非石油产品出口 163 亿美元，大幅增长 47.2%，其中，4.43 亿美元系边境贸易。而出口数量则同比增长了 48.2%。非石油产品出口大幅增长表明伊朗国际贸易表现良好、健康。

在非石油出口产品中，石化产品无论是出口额还是出口量均排名第一，分别达出口总额和总量的 38.6% 和 42.2%，其次为工业产品（32.2% 和 21.2%）、农产品（13.1% 和 4.5%）、矿产品（5.4% 和 25.3%）、地毯和手工艺品（3.3% 和 0.1%）等。具体出口产品主要包括液化气（丙烷、丁烷）、钢材、开心果和手工地毯等，出口额分别为 42.07 亿美元、13 亿美元、10.68 亿美元和 4.05 亿美元。其它主要出口产品还包括铜锭及其副产品、聚乙烯、润滑油、矿石与钨冷凝物、塑料与密胺树脂等，其出口额在总出口中的比重分别约为 2%、1.9%、1.8%、1.7%、1.6%。

伊朗非石油出口产品相对较集中，2006 财年头 10 项主要非石油产品出口分别占出口总额和总量的 53.6% 和 36.8%。出口产品主要通过伊朗 Asalouyeh 海关，约占总出口的 22.5%，其次为 Martyr Rajaie 海关。

从非石油产品出口市场看，同样相对集中。阿联酋、中国、伊拉克、日本、印度、新加坡、意大利、阿富汗、德国和荷兰为伊朗 10 大出口贸易伙伴。其中，阿联酋为伊朗最大非石油产品出口市场，2006 财年伊朗向阿联酋出口非石油产品 25.45 亿美元，出口量 520.7 万吨。中国为伊朗第二大非石油产品出口市场，2006 财年伊朗向中国出口非石油产品 17.23 亿美元。伊朗对上述十国的出口占其出口总量的 60.8%。

2、产品出口分类

（1）工业品出口

2006 财年伊朗工业品出口 714.7 万吨，价值 59.9 亿美元，数量与金额与上年相比分别增长了 18.2% 和 2.4%。平均出口单价为每吨 713.2 美元，同比增长 15.5%。

（2）化工产品出口

2006 财年伊朗石化产品出口 1423.6 万吨，价值 61.1 亿美元，数量与金额与上年相比分别增长 115.7% 和 140.8%。

（3）农产品出口

2006 财年伊朗农产品出口 152.9 万吨，价值达 26.9 亿美元，数量与金额与上年相比分别增长 43.8% 和 4.25%。出口的主要农产品包括开心果、葡萄干、椰枣和西红柿，占有农产品出口的 70.5%。

（4）地毯和手工艺品出口

与上述产品出口增长趋势相反，2006 财年伊朗地毯和手工艺品出口出现大幅下降。手工地毯出口 4.05 亿美元，与上年相比下降 12.4%。其它非石油主要出口产品还包括宝石和金属，当年矿产品出口量约为 8.5 亿吨，同比大幅增长 91.1%。

（二）进口贸易

2006 财年伊朗进口额为 413.9 亿美元，进口量 4219 万吨，与上年相比分别增长 4.1% 和 23.2%。进口平均价格为每吨 981 美元，与上年相比下降 15.5%。

进口产品主要包括钢材（11%）、房屋用具（6.2%）、化工品（2.9%）、食糖（2.4%）、纸（1.9%）、医药品（1.6%）、化肥（1.6%）、玉米（1.2）和化学工业产品（1.1%）等。另外，2006 财年伊朗还进口了 30319 辆外国造汽车，价值约 5.26 亿美元，与上年相比大幅增长 99.2%。

伊朗大宗商品进口主要通过 Shahid Rajaei 海关和 Imam Khomeini 港进境。阿联酋、德国、中国、瑞士、法国、韩国、意大利、英国、印度和荷兰为伊 10 大进口贸易伙伴。

基于以上经济表现及出口贸易快速发展、2006 财年出现巨额贸易顺差等情况，专家分析认为，伊朗经济正在良性发展，伊朗在国际贸易市场上扮演着重要角色。

伊朗市场拓展策略指南

伊朗位居亚、欧、中东要冲，原为丝路的中途站，曾在西亚称霸多年的波斯帝国的发源地，“波斯市场”、“波斯商人”更是自古以来即闻名于世。伊朗是中国的重要贸易伙伴，同时也是中国重要的石油及天然气供应来源，虽然近年来伊朗尚未脱离战争的阴霾，且美国与伊朗关系欠佳，但伊朗拥有丰富的石油能源资产及充裕的外汇存底，所以，伊朗是值得中国企业关注的新兴市场之一。

国家经济概况

1. 经济概要及产业结构

石油为伊朗的重要经济命脉，也是其创造外汇的主要动力，处于波斯湾以北的胡吉斯坦平原，伊朗拥有全球 7% 的石油储藏量。石油开采促使伊朗经济起飞，现为世界第 4 大、OPEC 第 2 大的原油输出国；同时天然气储量仅次于俄罗斯，石油及天然气成为该国经济发展之命脉，约占其国库总收入的 40%~50% 以及出口创汇的 80%~90%，对 GDP 的贡献度达 20%。

近年来，伊朗经济主要仍靠石油出口收入维持国家运作，尽管政府极力发展非石油产业，成效却相当有限，石油收入约占出口总值 80% 以上。美国 911 事件后，国际油价稳定扬升、石油出口持续增加等有利因素加持下，伊朗经济在能源、工、矿及制造业均迅速扩张带动下，更呈现蓬勃成长，2003 年经济成长率高达 6.7%，为波斯湾地区经济成长最快速的国家。

重要经济政策

伊朗近年采取以下重要措施：国家每年将预算石油收入的超出部分存入中央银行特设的石油外汇稳定基金账户，基金的 50% 用于抵销今后由于油价下跌所引起的预算赤字，另外的 50% 为投资提供贷款，鼓励非石油产品出口企业和制造业的投资，其中为私营企业提供贷款占很高比例。伊朗石油部开放伊朗的石油和天然气田的探勘与开发，对外提供了 40 多个开发项目，以与外国石油公司产品回馈方式 (Buy-Back) 签订了数十个油田开发契约，成功吸引外资 270 亿美元，计划未来再吸引 130 亿美元的投资。另为了改变单一的石油经济结构，以实现石油产品多元化，伊朗正大力开发天然气资源，以将天然气出口到欧洲和亚洲市场。

伊朗政府通过“吸引和保护外国投资法”，放宽了投资领域及方式，包括除石油工业以外的所有工业领域，投资比例没有严格限制，投资的资金与收益均可以自由汇出国外，使外资在伊朗投资安全度提高。另伊朗政府通过立法改革国家税制，减少公司税，增加增值税，而所得税也从原有的 54% 降到 25%；而为鼓励民营企业发展，同时也取消一些国营企业免税的特权待遇。伊朗中央银行合并官方汇率与市场汇率，建立单一的银行协议汇率，与国际通行汇率制度接轨；同时取消对国营公司的汇率补贴，以使私人公司与国营公司有平等的竞争条件。

消费市场特性

重要及具特色产业

1. 石油产业

石油出口收入一直是伊朗经济发展的支柱，也是其创造外汇的主要动力，伊朗的经济状况极大程度上取决于国际市场石油价格和其本国石油出口能力。据估计，伊朗蕴藏有 1,000 亿桶原油，位居全球第三位，也是全球第三大原油输出国，目前每日产能可达 400 万桶，占 OPEC 产油国生产数量的 14% 左右。由于原油开采计划耗资庞大，以目前伊朗财政及技术，无法独立进行能源发展计划，因此伊朗仍须依赖国际大型油公司之合作。为有助于国际原油市场的稳定，且为因应未来国际上对能源的需求，伊朗正积极进行各种能源发展计划，预定于 2010 年时将产能提升至每日 540 万桶，而于 2020 年时日产原油增加至 700 万桶。

2. 天然气产业

伊朗天然气蕴藏丰富，估计达 26 兆立方公尺，占全球 16.6%，位居全球第 2，仅次俄罗斯，主要蕴藏于波斯湾海岸。伊朗已与法国、俄国与马来西亚等国合作开发，未来有可能通过管线销售至印度、巴基斯坦、土耳其及欧盟等国，将会替伊朗带来庞大的利益收入。

3. 汽车产业

汽车产业为伊朗重要工业之一，目前产值已超过该国 GDP 的 3%。近几年来，汽车工业成长率每年平均为 27%，伊朗政府为了扶植汽车工业发展，严格限制国外品牌整车进口。按伊朗海关数据显示，2002 年整车进口的商业利润为 100%，汽车零部件进口的商业利润平均为 27%。目前伊朗有各类车型的生产厂家近 30 家，其中 11 家为轿车生产厂，8 家为卡车厂，6 家组装厂和 2 家汽车外壳冲压以及铸造厂。伊朗主要三大国营汽车厂家分别为：IRAN-KHODRO、SAIPA 和 SAM MOTOR 等，产量占伊朗 90% 以上的市场，主要合作对象为法国标致、雷诺、日本 Nissan 及韩国大宇等。2003 年伊朗所有汽车厂生产组装车辆达 45 万辆，并计划于 2005 年底提高至 100 万辆，因此伊朗对汽车零配件需求增加，这将带来庞大的商机，值得中国企业争取。

伊朗市场拓展目标及策略

1. 拓展目标

伊朗工业不发达，农业落后，每年需以大量外汇进口原料、机械、零配件及消费用品等，所以，近年来中国产品因价位合理及质量不断提高，颇受伊朗消费者欢迎，尤其以计算机、通讯、小型机械及汽机车零配件等产品具有竞争力，以往伊朗习惯于从欧洲进口以上商品，只要中国产品达到欧洲产品质量，伊朗采购商都有可能转向中国国厂商采购。所以，伊朗市场有待于中国企业加强拓展，以提升中国产品在伊朗市场占有率。

2. 拓展策略

(1) 参加伊朗知名国际性展览，以提高中国产品知名度，为目前最有效的拓销方式，中国企业可以利用位于德黑兰市北郊的伊朗国际展览中心（Iran International Exhibition Center）(简称 IIEC)举办的各项专业展。

(2) 参加中东贸易访问团，考察了解伊朗市场，与伊朗商人直接洽谈。

(3) 邀请伊朗重要人士和企业负责人，来中国访问、参观展览及采购，由于伊朗人治色彩浓厚，透过重要人士管道可争取到贸易机会和计划工程的投标。

(4) 选定有潜力的伊朗经销商或代理商，利用其与中国政府维持的良好关系，以取得伊朗政府鼓励发展工业的相关产品及设备的订单。

(5) 透过提供贷款方式与伊朗合作进行大型石化工程、天然气开采、发电工程及汽车组装等合资或合作商机，如韩国现代企业与伊朗合作建造商船等。

伊朗拖拉机市场分析

伊朗伊斯兰共和国位于西亚，国土总面积为 164.8 万平方千米，属大陆性气候，夏干热、冬湿冷。年降水量约为 100~700mm。主要农作物为麦类、棉花、椰枣树，椰枣产量和出口均居世界前列。

伊朗广大农场使用的拖拉机和农机均为中等功率产品，大型拖拉机和农机使用不多。伊朗的农业机械化发展较为缓慢，这主要受其国内经济发展的制约。进入上个世纪 90 年代，其农用拖拉机的产量、销量均呈逐年减少之势，故其拖拉机保有量年增长幅度趋缓，目前伊朗拖拉机保有量为 24 万台以上。伊朗拖拉机保有量中绝大部分产品的功率在 44.1~58.8kW 这一功率段，且大部分机型均为进口产品。长期以来，伊朗国内所生产的拖拉机不能满足市场需求，因而在上个世纪 60~70 年代开始大量进口，并开始引进国外技术开展国内生产。

拖拉机生产与销售

伊朗是一个经济欠发达的国家，农业生产极为落后，农机工业基础较差。在其伊斯兰革命以前，主要是采取与国外公司签订农机产品技术引进协议进行合资合作经营或许可证贸易形式开展各类农机产品的生产。自上个世纪 80 年代后期以来，合资经营合同已经不再允许，但为了发展农机工业，促进本国农业机械化发展，伊朗允许开展许可证贸易，国家也制订了一些相应的引进政策。

伊朗的拖拉机工业主要是靠引进国外技术而发展起来的，早在上个世纪 60 年代就开始从西方发达国家引进拖拉机生产技术，在国内建厂按生产许可证生产拖拉机。主要拖拉机生产厂为伊朗拖拉机制造公司（ITMCO）。该公司主要引进罗马尼亚 Universal 公司的 33.1~47.8kW 拖拉机的生产技术，年生产量可达 10000 台；另外，从英国引进 M.F. 公司的 52.2kW 拖拉机生产技术，年生产量可达 20000 台。由于伊朗的经济发展缓慢，引进农机技术的国产化率均不高，一般为 30%~50%左右，大部分关键部件均靠进口，因而伊朗拖拉机和农机产品生产技术水平仍很落后。估计近几年伊朗生产企业的年产量在 3000~3500 台之间。多年来，伊朗拖拉机市场发展均呈现一种不稳定趋势，进入上个世纪 90 年代，拖拉机市场销售趋于平稳，保持在 8000~13000 台之间，总的呈马鞍型发展趋势。在伊朗市场上销售的拖拉机中，功率在 44.1~58.8kW 的机型为最多，一般占年销总量的 70%~80%左右，22kW 以下机型的销售量呈逐年减少之势，而 80.88kW 以上的大功率拖拉机在上个世纪 90 年代后期也开始占有一定市场份额，这主要是伊朗农业结构在逐年调整，大中型农场开始增加。此外，伊朗拖拉机市场的另一大特点是进口产品占有市场很大份额。这是伊朗多年来形成的市场发展特点，如果国内拖拉机产量下降，则进口量就增加，但如果国内拖拉机产量较大，则进口量就相应减少。由于国外产品性能好，质量优，可靠性高，深受一部分用户的欢迎。

拖拉机的进口情况

伊朗从上个世纪 50 年代开始少量进口拖拉机，后来国内靠引进生产技术建立起拖拉机制造公司，但仍然保持每年从国外进口相当数量的拖拉机，以调剂国内市场不同用户的需求。上个世纪 90 年代伊朗拖拉机进口量一般在 2500~6300 台之间，进口呈逐年增长趋势。如 1991 年伊朗进口拖拉机为 2420 台，进口总额 4000 万美元，台均价格为 16528 美元；1999 年伊朗拖拉机进口量增长为 6310 台，进口总额达到 8216 万美元，而台均价格却降为 13020 美元。随着伊朗农业机械化的发展，伊朗仍需继续进口大量拖拉机和农机产品以满足国内市场供应，另外，由于伊朗国内生产厂家的产品产量在短期内仍不能满足市场需求，因此在今后一段时间内，估计伊朗的拖拉机进口量将保持在每年 3000~5000 台之间。

拖拉机市场发展特点

根据以上对伊朗近年来拖拉机的生产和销售情况的粗浅分析，可以看出，伊朗拖拉机市场发展具有以下几个特点：市场上销售的拖拉机主要用于保有量旧机型的更新换代。伊朗尽管现在农业机械化水平还较低，但由于其保有量中旧机型较多，因此上个世纪 90 年代销售的拖拉机主要用以更新保有量中的旧机型，而保有量总数增长不大。如拖拉机保有量从 1991 年到 1999 年 9 年间共增加 25000 台，涨幅为 11.5%；而在这一时期伊朗共销售新拖拉机 87287 台。销售的拖拉机中进口机型占一定比例。伊朗自上个世纪 70 年代以来，靠引进技术开始大量生产拖拉机，但为了调剂市场，每年仍从国外进口相当数量的拖拉机，进口拖拉机约占市场销售量的 36.17%，也就是说伊朗拖拉机市场销售的产品有三分之一以上为进口拖拉机。44.1~58.8kW 的拖拉机占市场销售的主导地位。这可以从其拖拉机保有量的功率等级分布看出，如 1998 年，伊朗拖拉机保有量总数为 237701 台，其中 44.1~58.8kW 的机型为 202866 台，占总保有量的 85.35%。进口拖拉机的台均价格较高。伊朗拖拉机主要从一些发达国家进口，其产品技术先进，性能优良，因而价格较为昂贵。

伊朗水产品市场分析

水产品是人类的一种重要食品，目前人类所需蛋白质中约 2.15% 来自水产品。有研究显示，人类水产品消费仍在不断增长，未来水产品将成为人类所需蛋白质的主要来源。而富含 Omega-3 脂肪酸的水产品对于儿童神经系统形成、改善视力、预防心脏病等具有重要作用，食用水产品有益人类健康。因此，医生与营养学家均建议日常饮食中增加水产品。

一、伊朗水产品消费量

伊朗拥有 2700 公里海岸线，其中北部 900 公里，南部 1800 公里，为伊朗水产业发展提供了得天独厚的有利条件。尽管如此，按照国际人均水产品消费标准，伊朗水产业仍落后于其他国家，人均水产品消费很低。1991 年伊朗人均水产品消费为 4.4 公斤，2003 年增至 6 公斤，2006 年进一步增至 7 公斤，但仍远低于联合国粮农组织 17 公斤的国际标准。而一些发达国家如西欧国家和日本等人均水产品消费达 80-90 公斤。不过，尽管当前伊朗人均水产品消费较少，但增长趋势良好。伊朗政府预测，到第四个五年计划（2005-2010）结束时，伊朗人均水产品消费量将达 10 公斤。

二、伊朗水产品产量

水产品养殖由于可以提供较多就业机会成为伊朗的一项重要产业。2006 年，伊朗水产品年产量为 52 万吨，而 1971 年仅 3 万吨。

三、伊朗水产品出口情况

伊朗是世界鱼子酱和虾主要出口国。而鱼子酱和鲟鱼是伊朗最主要的出口水产品，占伊水产品总出口的 83%。虾出口占比 10%，其他出口水产品还包括金枪鱼及罐头食品等。

伊朗水产品出口增长态势良好。伊“水产品出口促进基金”总经理表示，过去 8 个月中伊朗水产品出口（数量）与去年同期相比增长了 154%。专家建议，除继续巩固上述主要水产品出口外，伊朗还应采取措施开拓其他水产品出口。

四、发展前景

专家分析认为，如果伊朗政府加大对水产业的关注力度，积极鼓励私人投资，未来伊朗水产品有望成为重要的非石油出口产品，发展前景良好。而伊朗第四个五年计划也注重发展水产业，未来伊朗将采取措施加强水产品市场营销，促进消费。

但是，伊朗水产业发展的一项重要障碍在于，国民对水产品有益健康的作用认识不清，因而只有少数水产品受欢迎。长期以来，如何促进水产品消费成为伊朗水产业组织十分头痛的问题。专家认为，人们对水产品有益健康的认知越深刻，其食用水产品的积极性则越高，因此伊朗有必要加大水产品有益健康的宣传。

宗教对一些食品的规定也可影响水产品市场。比如，佛教强调日常饮食中使用鱼及其他水产品，因此水产品在东亚国家拥有良好市场。组织管理好零售商是增加水产品消费的另一要素。如果不能将水产品进行合理分销，这对消费者和生产者均为不利。

另外，如果伊朗政府机构、工厂及其他有关方面在其日常饮食中均增加使用水产品，这将直接影响水产品市场，也将间接带动人们改变消费习惯。（经商参处 杨支萍）

伊朗汽车产业分析

据最新公布的数字显示，伊朗 2006/07 财年（截至 2007 年 3 月 20 日）汽车生产量达 110 万辆，较上财年增长 10%。由于伊朗国内旧车报废数量不断增加，同时出口需求日益增长，因此伊朗汽车生产高峰至少有望持续到 2009 年。

目前，伊朗汽车工业主要运用“引进来”和“走出去”相结合的国际合作模式寻求发展。

一、“引进来”积聚技术资金，推动产业革新

（一）本地化生产满足国内汽车需求

2006/07 财年，伊朗进口汽车 30000 多辆，较上财年增长 150%。单纯的进口已无法满足日益增长的国内对汽车的需求量，为此伊朗政府进一步加大了本国汽车工业与国外汽车制造商合作的步伐，不断引进国外先进车型，扩大生产规模，有效利用了本国汽车制造行业过剩的产能，并提供给客户更多样化的选择。

伊朗在与中国和俄罗斯开展汽车工业合作后，又于 2006 年和法国雷诺汽车制造公司（Renault）签署了共同投资在伊生产雷诺公司旗下的 Logan 型轿车的合同。该合同使伊朗成为继罗马尼亚、俄罗斯、摩洛哥、哥伦比亚之后，第五个生产 Logan 型轿车的国家，预计年生产能力 30 万辆，并有望在 2009 年完成预期目标。伊朗汽车工业领域龙头企业 IranKhodro 和 SAIPA 将共同承担 Logan 型轿车的生产任务，并通过联合投资组建的雷诺—帕尔斯公司（RenaultPars）完成车辆组装、质检、零配件采购、销售协调、市场调研、售后服务及物流等事务性工作。Logan 型轿车在伊朗将以雷诺品牌销售，为增加与伊朗用户的亲近度，车名还改为了 Tondar—90，波斯语含义为“惊雷”。

在以进口品牌吸引消费群的同时，伊朗并没有将放弃生产权作为妥协条件。伊朗工矿业就曾否决了法国雷诺公司提出的由伊朗生产汽车零配件替代生产整车的合作方案。伊朗议会坚持：雷诺品牌汽车必须由伊朗国内制造商生产，并且本地化生产率必须达到 60% 以上。虽然一开始雷诺公司对伊朗方面的坚持表示不能理解，但是在向汽车行业权威机构深度了解 IranKhodro 和 SAIPA 公司情况，以及综合考虑公司前期投入成本后，最终全盘接受了伊朗提出的要求。伊朗顺利实现了雷诺汽车本地化生产的目标。

（二）以价格优势占领市场

如同大多数汽车市场快速发展的国家一样，价格也是伊朗汽车市场的决定性因素。伊朗的汽车工业起步较早，发展却相对缓慢。目前，伊朗还没有实行严格的旧车报废制度，因此废旧车率较高。以首都德黑兰为例，1200 万左右人口拥有汽车近 400 万辆，其中 50% 左右为使用 10 年以上的旧车。由于伊朗的用车成本较低，旧车置换的高潮期正日益临近，因此伊朗汽车市场潜在购买力相当可观。伊朗政府正是综合考虑到本国巨大的汽车市场，才不遗余力地吸引国际知名汽车制造商来伊投资，通过本地化生产降低成本，并利用价格优势抢先占领市场，扩大本土产汽车的市场份额。

合资生产的雷诺 Tondar—90 轿车配备了 1.6 升汽油引擎，拥有 3 个可选型号，定价在 7000~8000 万里亚尔（约合 7600~8700 美元），自 2007 年 3 月接受预定开始的一个星期时间内便收到了 10 万辆车的订单。本地化生产的雷诺 Tondar—90 已凭借其宽敞空间、强劲动力和可靠性能成为伊朗经济型现代家庭用车的新宠。

（三）技术融合推动产业革新

多年以来，伊朗汽车工业基本依赖早期从美国和法国引进的技术，生产平台老化，制造工艺落后。伊朗汽车工业发展缺乏新鲜血液，汽车多数重要部件无法自主研发。近年来，通过与外国汽车制造商的合作，伊朗汽车工业吸取了宝贵的经验，汽车制造水平也逐步得到提高。2007 年初，伊朗在外国专家指导下，融合多国技术，自主研发成功了伊朗第一台 1.7 升汽车引擎，填补了其在汽车制造工业领域，尤其是汽车核心技术领域的空白。这也标志着伊朗汽车工业发展进入了崭新的阶段。

目前，IranKhodro 的主流车型 Samand 系列轿车仍然使用原有平台生产。虽然该系列车的部分特性已得到改进，但是多数新技术仍仅仅停留在实验室阶段，尚未应用到实际生产中。SAIPA 也正酝酿设计新的生产平台和新款汽车以满足国内消费市场的需求，并计划在未来数年内投放市场。由此可见，技术研发将成为伊朗汽车工业未来几年内最重要的竞争方式之一。

（四）开展多元化国际合作

2006 年，包括德国梅赛德斯—奔驰在内的部分外国汽车制造企业由于伊核问题和来自美国的压力，陆续暂停或中止了在伊朗的投资与合作计划。德国梅赛德斯—奔驰公司甚至关闭了设立在德黑兰的分部，并将相关车辆销售和售后服务委托给 IranKhodro 集团。

由此，伊朗清楚地看到过多的将本国汽车工业发展寄希望于西方企业，特别是和美国有直接或间接联系的企业，是极不明智的选择。众所周知，当今汽车工业不再是西方企业独领风骚的时代了。伊朗也同样认识到这一点，因此近年来有计划的将合作重心分散到包括中国和俄罗斯在内的受美国影响较小的汽车制造集团身上。

近期，伊朗与俄罗斯签署了价值 3.5 亿美元，在大不里士（Tabriz）生产 1.2 万辆货车和卡车的合同，还频繁与中国汽车制造公司接触，试图引进中国的卡车和轿车生产技术。据称，中国汽车制造公司也有意在伊朗汽车工业领域投入巨额资金，用于和 IranKhodro 合作生产适合伊朗市场的民用汽车。

伊朗汽车工业将逐步从单一的技术购买模式向多元化技术合作模式转变。

二、“走出去”打造伊朗品牌，拓展海外市场

2006/07 财年，伊朗国内最具实力的两大汽车制造集团 IranKhodro 和 SAIPA 在汽车出口方面也表现不凡。其中 IranKhodro 利用本公司现有生产平台技术在叙利亚、阿塞拜疆、委内瑞拉和白俄罗斯实现出口汽车 22000 辆，较上财年增长了 4%；SAIPA 于 2006/07 财年向五个国家出口汽车 15000 辆，较上财年增长了 50%。伊朗正着眼于向第三世界国家和汽车工业相对落后的欠发达国家进行投资，抢占被国际汽车制造集团忽视的缝隙市场，树立伊朗汽车品牌在上述国家的形象和地位。

伊朗不但坚持出口自主品牌汽车，还争取合资汽车的出口权，并通过本地化生产的合资汽车“再出口”，以回拢汽车工业发展所需的资金。例如，伊朗与法国雷诺公司合作时提出希望拥有合资厂生产的 20% 雷诺品牌汽车的出口权。在伊朗工矿部一再坚持下，雷诺公司终于在 2006 年 5 月做出让步。因此，我们将来在国际市场上不但能够看到伊朗制造的汽车，还会发现伊朗制造的法国车、德国车，甚至中国车。

另外，法国雷诺汽车制造公司曾计划每年从伊朗进口 5 亿欧元的汽车零配件，虽然该计划由于美国压力而被削减为每年进口 4000 万欧元，但仍显示出了伊朗汽车工业不容忽视的潜在能量。伊朗具有的地缘优势和比较优势，使其凭借相对低廉的劳动力和有竞争力的汽车工业技术，成为了国际汽车制造集团又一可选的新兴生产组装基地，同时也使伊朗整车和零配件出口份额逐步扩大。

综上所述，为应对可能到来的多极化国际竞争局面，伊朗汽车工业正在摸索一条适合自己的和平发展道路，通过开展双向投资，促进人员技术交流与合作，力争使本国汽车工业尽快焕发新的活力，同时为使更多的伊朗人能够拥有质优价廉的汽车而不懈努力。我们有理由相信，本着这种“国际合作促发展”的精神，伊朗汽车工业的前景将一片光明。

伊朗黄金开采和生产情况

一、黄金储量及开发投资计划

作为资源大国，伊朗除石油、天然气储量极为丰富、高居世界第二位以外，黄金资源也十分丰富。根据伊朗地矿勘探组织数据，伊朗已探明的黄金储量约 250 吨，随着新金矿不断发现伊朗黄金储量有望达到 1000 吨。

随着世界黄金价格持续高涨，伊朗政府已宣布大幅拓展其金矿勘探开发活动。伊朗政府已为第 4 个五年计划期间（2005-2010）14 个黄金勘探开发项目拨出专款 2500 亿里亚尔。专家表示，根据近期地质研究结果，伊朗完全可以成为亚洲名列前茅的采矿国之一。

二、黄金开采区分布

伊朗已经确定 50 多个主要黄金开采区，而勘探工作已在 20 个省份展开。克尔曼省（Kerman）、西阿塞拜疆省、东阿塞拜疆省、南霍拉桑省、库尔德斯坦省等地区黄金勘探潜力较大。其中，伊朗西部库尔德斯坦省 Saqez 至西阿塞拜疆省 Piranshahr 沿线和东部南霍拉桑省 Birjand 区 Maherabad 至 Sheikh Abad 地区是二个主要黄金富藏区。

三、黄金生产情况

目前伊朗金矿主要分布在库尔德斯坦、霍拉桑拉扎维、南霍拉桑、Sistan-Baluchestan 和伊斯法罕等省份。2006 年伊朗成为世界第 57 大黄金生产国，不过，伊朗黄金占世界黄金市场份额仍不到 1%。但专家认为，在伊朗第 4 个五年计划期间，伊朗具有年产 23 吨黄金的潜力，前景可观。

据《伊朗日报》4 月 25 日报道，号称伊朗最大的金矿—Zarshouran 金矿在经过国内外公司 20 年深入勘探后开始正式运转，其“开发许可证”已经颁发给“伊朗矿业开发和革新组织”。该矿位于伊朗西北部的 Takab 市。经最终勘探确认，该矿储量为 400 万吨 5.81-ppm 金矿石和 700 万吨 4-ppm 金矿石。据估计，该金矿将可年产金锭 3 吨，黄金开采总量将达 50 吨。

目前已有不少外国投资者在伊朗从事黄金勘探开发项目，比如英国 Rio Tinto 公司与伊资企业共同投资成立 Zarkouh 公司以开发库尔德斯坦省的 Sari-Gunay 金矿；加拿大投资者在西阿塞拜疆省从事金矿勘探开发业务等。

近日，英国 Rio Tinto 公司欲将其英伊合资企业 Zarkouh 公司的 70% 股权及项目开发管理主导权进行出售，而我有关公司有意积极参与竞标。Zarkouh 公司持有一家名为 Sari-Gunay 的大型金矿。据我公司报告，该矿的金矿床保有资源量包括氧化矿和硫化矿，共计 1.63 亿吨矿石量，平均金品位 1.61 克/吨；可采氧化矿储量总计 5300 万吨，平均品位 1.66 克/吨；硫化矿资源量总计为 1.1 亿吨，平均品位 1.54 克/吨。权威的可行性研究报告确定氧化矿资源量能够支持年产 4.57 吨金产能水平，服务年限长达 14 年。

四、消费与出口

在消费方面，亚洲是世界主要的黄金消费区。世界黄金年产量 2600 吨，其中 60% 以上为亚洲所消费。而伊朗则是亚洲第 3 大黄金消费国，在世界黄金消费市场中也名列前茅，每年黄金需求量达 100 吨左右，黄金消费市场巨大。据德黑兰黄金珠宝协会主席 Kourosh Goharbin 估计，伊朗共有约 80000 家黄金珠宝加工单位，其中 10000 家在首都德黑兰。除本国消费外，伊朗每年还向国外出口金银珠宝及配饰。2006 财年（2006 年 3 月 21 日-2007 年 3 月 20 日），伊朗金银珠宝配饰出口超过 1.23 亿美元，主要出口市场为海湾沿岸国家如巴林、阿曼、科威特和阿联酋等，约占总出口的 80%。

伊朗汽车工业现状及中伊两国汽车领域合作的情况

一、伊朗汽车工业现状：

目前伊朗全国道路上大约有 400 多万辆车在运行中，其中 85% 以上的车辆到了或者超过了报废年限。轿车的种类主要以培康、启亚、标致为主；还有伊斯兰革命以前进口的外国名牌轿车，例如德国的老奔驰、宝马，美国的老别克、林肯以及卡吉拉克等名车，这些车已超过 25 年以上的使用期。

伊朗第一条轿车生产线是 70 年代从英国引进的“培康”牌轿车，到目前，虽然国产化程度达到 95% 以上，但是车型及性能都已落后；80 年代末又引进了法国“标致”轿车生产线，国产化程度达 70% 以上；到了 90 年代后期伊朗又同日本的尼桑吉普车厂、韩国的大宇和契亚轿车厂，还有法国的雷诺厂家合作，在伊朗进行合资组装生产这些品牌的轿车。伊朗轿车生产能力由 1989 年的近 3 万辆提高到 2002 年的 50 万辆，预计到 2005 年产量将达 75 万辆，其中“培康”车年产 15 万辆。

伊朗汽车工业的产业政策是，严格限制国外品牌整车进口，伊朗海关公布 2002 年整车进口的商业利润为 100% ，汽车零部件进口商业利润平均 27% 。其目的在于鼓励和保护发展民族汽车工业。目前伊朗有各类车型的生产厂家近 30 个，其中 11 个轿车生产厂，8 个卡车生厂，6 个组装厂和 2 个汽车外壳冲压以及铸造厂。

伊朗主要三大国营汽车厂家是，IRAN-KHODRO、SAIPA 和 SAM MOTOR，他们的生产量占伊朗 90% 以上的市场份额。IRAN KHODRO 推出的新品牌轿车有：培康 1600、培康 PICKUP、标致 206、405、RD、PARS、STATION GLX、SAMAND；SAIPA 汽车厂生产的轿车有：NASIM、SABA、雷诺 5、雷诺 21、雪铁龙-XANTIA、DYANE、PARAND、SAFARI、CARVAN。

二、伊朗汽车产业存在的问题及革新的要点：

目前伊朗汽车产业落后状况和不能扩大内需的主要原因有以下几个方面：

1. 伊朗汽车工业起步虽然早在 70 年代，但是由于封闭的经济政策和产业政策，致使汽车工业发展缓慢，整个生产能力和技术水平没有得到应有的改造和提升。
2. 伊朗通货膨胀率每年都在 15% 以上，失业率超过 20% 以上，人们的购买力低下，抑制了对汽车需求的增长。
3. 伊朗汽车市场缺乏竞争的机制，轿车价格是由政府主导，价格成本不合理的高，是报废车不能更新的重要因素。
4. 国家财政预算中政府经费开支过高，加之汽车厂家接受政府摊派的扩大就业人数每年有增无减，给汽车行业增加成本。
5. 国家每年补贴进口燃油 2002 年支出 10 亿美元，估计 2003 年进口燃油 15 亿美元。伊朗汽车燃油价格是由政府补贴，每年燃油需求增长 7%，伊朗平均每辆车每天消耗 10.75 公升的汽油，高于 7 个发达国家汽车燃油水平。低价燃油也是报废车不能更新的重要因素。
6. 伊朗国家交通管理部门对报废车没有法律法规限制，报废车不报废已成合法，但是交通事故也成了人们关注的最大隐患。

针对上述问题，伊朗工业发展重建组织(IDRO)和伊朗 KHODRO 汽车工业集团提出，鼓励同世界汽车生产厂家建立合资企业，把生产质高价廉、能同外国轿车竞争的发展计划提到伊朗汽车工业发展的议事日程。降低轿车成本包括减少那些额外的不应该征收的税费。有报道，近两年内，拟将培康轿车生产线停止，改换其他环保、高科技的轿车生产线。伊朗国家管理计划组织(SMPO)向内阁和议会提出紧急法案，要求限制燃油进口所花费的外汇资金，这项法案正在审议之中。伊朗扩建组织提出，要开放伊朗汽车市场，取消轿车进口限制，并提出降低轿车进口关税。人们责备国家对汽车工业的垄断，国产车价格已超过了其实际成本。业内专家称，要激发国内生产厂家之间的竞争，国家要为汽车企业在发展和提高产品更新换代上给予积极的扶持政策，以此作为拯救伊朗汽车工业的有效手段。

打破垄断、降低关税、引入竞争的机制、加速国产车的技术改造和更新换代，降低生产成本，已成为国民普遍的呼声和亟待解决的重要课题。汽车品牌多样化有助于轿车价格的下跌，如果能够实施 85%报废车辆的更换，这将是扩大内需的一个重要市场。

三. 中伊两国汽车领域合作的情况：

中国汽车工业始于 80 年代初期，随着中国改革开放的进程，中国轿车产业实施引进、消化、吸收的产业政策，鼓励引进外资和建立合资企业，借助外国的技术和品牌的优势，填补我国汽车历史的空白，缩短同工业大国之间在汽车领域的差距，不断地完善自己、发展自己，建立自己的汽车工业体系，以满足国内对轿车日益增长的需求。同时中国的汽车产业已具备在技术、产品质量、价格等方面具有相当的竞争力。

2003 年初，中国安徽芜湖市奇瑞汽车厂同伊朗马斯哈德市附近的吐斯萨纳阿巴德汽车公司合作，建立年产 3 万辆轿车合资企业，此项目双方正在互派人员往来的磋商之中。

2003 年 5 月份中国第一汽车集团进出口公司同伊朗第三大汽车厂 SAM MOTOR 公司合作，在伊朗伊斯法罕建年产卡车 1000 辆和年产 5 万辆轿车生产线各一条。该项目伊方已得到政府的用地、融资等批准手续。中国一汽公司业已获得业主的认可，并签署了合作意向书。此项目已得到我处对中国第一汽车集团进出口公司的独家支持函。该项目正在按预计的时间表进行各方面的准备工作。

我国汽车工业的技术、质量、价格以及产品的售后服务非常适合伊朗市场的消费水平，我们同伊朗在轿车领域的合作有着非常广泛的发展前景。

伊朗汽车工业发展前景

一. 伊朗汽车工业的基本情况：

伊朗是西亚和海湾地区汽车组装、生产大国，如满负荷生产，伊汽车组装能力每年可达 200 万辆以上，基本能满足国内对汽车的需求。截至目前，伊组装、生产的汽车品牌以德国、法国、日本、韩国的汽车为主。上世纪 70 年代初，伊自英国引进了第一条小轿车生产线，生产当地称为培康（世界牌）轿车。当时最高年份的产量曾达 20 多万辆，故该车型在伊名气很大。但随着标致、起亚、尼桑、宝马、奔驰等新车型的陆续引进，伊已于去年停止生产培康牌汽车。除轿车外，伊还具备生产重型卡车、大轿车、中型面包车、吉普车、轻型卡车和小轿车的能力。

伊朗不是 WTO 成员国，为保护其民族汽车生产，伊政府多年以来一直采取高关税的措施限制进口汽车。90 年代伊汽车进口关税曾高达百分之三百，2005 年的进口关税为 100%。鉴于上述，伊车价一直居高不下。在暴利的驱使下，近几年以来，伊全国各大城市的汽车组装厂如雨后春笋迅速发展，产量由年产几十万到几千辆不等。由于伊政府规定的燃油售价低廉（汽油每升 9.5 美分，柴油 2 美分），加上伊国内高速公路费、停车费收费极低，故在伊朗只要买的起车，用车费用就构不成沉重负担。所以，很大数量的超龄车一般在 25 年以上，及部分四、五十年以上车龄的汽车在伊随处可见。导致伊交通秩序混乱，城市空气污染严重。例如：德黑兰是个拥有 1200 万人口的大城市，该市私人小汽车就有 300 多万辆，严重的交通事故和交通堵塞问题是历届伊政府最头疼的问题之一。目前伊有各种汽车组装厂 30 余个，轿车组装厂占一半以上。其中最主要的三大国营汽车组装厂为：IRAN-KHODRO、SAIPA 和 SAM MOTOR。

二. 伊朗汽车工业发展前景

近年来伊朗政府注重引进国外知名品牌轿车，以改变其汽车工业的落后面貌以及提升名牌车的数量。2004 年伊朗 KHODRO 汽车集团公司同德国梅塞德斯奔驰厂合股组建了 C.I.E 三个系列奔驰轿车组装生产线，首批 2500 辆奔驰车于 2005 年下半年下线。同时，伊朗还与日本尼桑合股组建“MAXIM”、“NISSAN JEEP”车组生产线；并与法国标致车厂组生产“标致 206”品牌轿车。上述这些组装的品牌轿车均已投放市场。随着伊经济的复苏，老百姓的购买力日益增强，购买车辆的热情会与日俱增，故伊朗当地汽车市场的前景广阔。

伊朗制药业现状分析

伊朗是一个拥有近 7000 万人口的大国，因此该国对药品的需求量很大。伊斯兰革命前，伊朗拥有在海湾地区乃至中东地区最大的制药工业，拥有当时世界上最先进的制药机械设备。革命后，由于美国和西方国家对伊朗实行经济制裁和伊方经济困难等原因，伊朗的制药工业基本上未得到任何发展，并逐渐与先进国家产生了差距。2004 财年，伊朗药品消费额达到近 10 万亿里亚尔，其中 60 家规模较大的制药厂家共生产了总价值为 66400 亿里亚尔的药品，进口药品价值达 26200 亿里亚尔，另有少许药品出口东欧及阿拉伯国家。

近十多年来，随着生活水平的逐步提高，人民对药品的需求量也日益增长，但由于多种原因，伊朗制药企业的产值却由 1995 年的 3.13 亿美元降至 2003 年的 3.1 亿美元。为满足需要，伊朗大量进口国外药品，进口量亦由 1995 年的 1.97 亿美元增至 2003 年的 3.13 亿美元。

伊朗虽拥有自己的制药工业，但由于该国政府为保障各阶层人民有药可用，严格控制药品的售价。目前，伊朗药品价格水平仅为世界平均价格水平的五分之一。这一政策就导致了药品生产厂家和药品生产数量不足，国产药品不能满足国内市场需求，近一半药品依赖进口。

目前，伊朗国内有实力的药品公司正在向有关机构积极申请修改伊朗制药业相关政策和法规，以期相关政策法规的出台能改善目前伊朗制药业的现状。

伊朗钢铁工业现状分析

一、伊朗钢铁工业的生产现状：伊朗国家钢铁工业公司(NISC) 属下有三大钢铁厂：Mobarake 钢厂，年生产能力 280 万吨；伊斯法罕钢厂，年生产能力 240 万吨；胡泽斯坦钢厂，年生产能力 190 万吨。伊朗钢材需求量每年以 6-7% 速度增长，2002 年伊朗钢材消费总量为 1400 万吨，其中国产钢材 800 万吨，进口大约 600 万吨。伊朗已探明铁矿储量为 47 亿吨，目前伊朗的四大铁矿矿山是：Sangan、Chadar Molu、Gol Goharh 以及 Choqart。2002 年铁矿石产量约 1300 万吨。

伊朗钢铁厂都是七、八十年代由俄罗斯或其他东欧国家帮助建造的，现有这些钢厂设备和技术已经落后和老化，急需更新和改造。为此，伊朗拟在第三个五年计划期间吸引外资 37 亿美元、国内投资 10 万亿里亚尔，用于改造钢铁企业，计划在三年内将钢铁产量由目前的 800 万吨提高到 1050 万吨。为实现这个目标，矿石产量要达 2490 万吨。

二、伊朗钢铁业吸引外资情况：自 1999 年以来，伊朗通过国际招标与 15 个外国公司就伊朗钢铁改造项目达成协议，吸引外资达 25 亿美元，这些项目已投产或将陆续投产。其中意大利 Danieli 公司融资 6 亿美元与伊斯法罕钢铁厂签署了建造年产 70 万吨钢板生产线合同；与胡泽斯坦钢厂签署生产 4.5 米宽、年产 105 万吨的钢板生产线合同；与亚兹德合金钢厂签订年产 14-20 万吨合金钢的合同。日本与伊朗签订在南部 Hormuzgan 省建设年产 200 万吨钢锭的投资协议，项目总投资近 20 亿美元，在十年内伊朗用产品偿还日本投资。

三、伊朗钢铁工业的产业政策：

1. 据最新报道，伊朗今年头四个月钢材进口 250 万吨，业内人士对这种进口势头表示担忧，为了抑制国内对进口钢材的依赖，政府将对进口 钢材课以重税；
2. 加速老企业改造，政府给予资金扶持；
3. 实施钢铁企业私有化改造，2-3 年内建设年产 400-500 万吨钢材的私营企业；
4. 鼓励外商投资并给予优惠政策，投资比例不设限；
5. 要求政府取消进口钢材长期享受优惠的贷款政策。
6. 降低国产钢铁生产成本，提高钢材品种以满足国内市场需求。
7. 国家将减少钢铁厂的负担（每年钢铁厂都承担大量的就业和政府庞大的开支预算）。
8. 政府将减少对钢材市场的干预和简化繁琐的交易程序。

目前伊朗钢铁工业产业政策很难在短期内付诸实施。主要是由于资金问题，产品及价格问题，交易上的繁琐程序问题难以解决，这些都是导致近年内依赖进口钢材的局面不能改变的重要因素。

四、中伊两国在钢铁领域的合作状况：

经过改革开放二十多年，我国的钢铁工业有了质的变化，在伊朗市场，我国的产品无论在设备和技术水平方面，还是在价格方面均具有较强的竞争性。目前，我国中冶等公司已先后进入伊朗拓展业务，相信，在不久的将来双方在此领域的合作将会有较大的突破。目前在此领域同我竞争的对手主要来自韩国和俄罗斯。

伊朗农药市场简介

伊朗的农药一半左右靠进口,其余部分由国内工厂生产。伊朗目前现有农药厂十几家,其中两家为国营厂,其余均为私营工厂。这些工厂生产农药所需的原材料和中间体大部分也是从国外进口,然后加工成农药销售。伊朗的农药统一由国家进口和国内市场分销。进口由农业部采取国际招标的方式进行。负责农药国内分配和销售的公司叫“农业供应服务公司”(Agricultural Support Service Company)。伊朗农药消耗量每年为 32000 吨左右,其中各种杀虫剂 15000 吨左右,杀螨剂 1200 吨,杀菌剂 3300 吨,除草剂 7800 吨,杀鼠剂 5100 吨。

伊朗从国外进口农药的主要国家有中国、日本、欧洲国家(意大利、法国、瑞士、英国)、韩国。其中中国占的份额最多。下表为伊朗近年从国外进口农药的数字统计。

伊朗水泥工业发展情况及中伊合作分析

一、伊朗水泥工业的历史

伊朗水泥生产有七十年的历史,第一家较大规模的小水泥厂建于 1933 年,在当时的 RI 街,日产水泥 100 吨,现在该街已成为伊朗工业商业区,而正是当时无数小水泥厂的兴起,推动着伊朗水泥工业的前进。20 世纪初,伊朗水泥生产线技术和设备全部来自德国。从那时开始,伊朗水泥工业在引进技术及设备方面一直对欧洲情有独钟。到 20 世纪 60 年代,伊朗水泥生产线的技术和设备仍基本全部来自欧洲国家,主要是德国、法国、丹麦和捷克。20 世纪 60 年代末,日本几大公司开始登陆伊朗,努力争取市场份额,试图把伊朗作为日本水泥工业的一个目标市场。但是 20 年的努力最后只是卖出了若干单机设备,始终未能拿到整条生产线的项目。

伊朗伊斯兰革命胜利后,紧接而来的连续八年的两伊战争使得伊朗国库空虚,国力大减,外汇短缺,加上美国和西方各国对伊朗实行制裁,伊朗自 70 年代末开始就没有再上马新的水泥生产线项目,这种情况一直持续到 90 年代初。

两伊战争结束后,伊朗百废待兴,急需水泥等各种建材进行战后重建及工业化进程。而美国和西方国家对伊朗的经济制裁迫使伊朗转向东方寻求合作,正是从那时开始,我国开始从政府层面推动两国在水泥等建材领域的项目合作,并与伊朗政府一揽子签署了 10 个日产 700 吨水泥厂项目,每条水泥生产线合同金额为 1100 万美元,中技公司和中信公司各承建 5 条水泥生产线项目,但是受当时我国的技术装备水平限制,规模都偏小,生产线产量偏低。由于这 10 条生产线的规模达不到盈利目的,加上伊朗政府由于种种原因,无论是在政策上还是在资金上对业主的支持非常有限,致使这 10 个项目在实施中都遇到了严重的困难,最终中技公司提供了格什姆、设拉子和卢来斯坦三条生产线设备,中信公司只完成了克尔曼一条生产线的设备提供。

在与中国政府接触的同时,伊朗各私人业主还积极与欧洲公司联系,签定了许多项目合同。但是由于政策限制,这些项目也都遇到了同样的困难,有些项目甚至历经 10 年之久才最终建成投产。

二、伊朗水泥工业领域目前存在的机会

伊朗现有水泥厂 35 家,其中 90% 属国营企业,水泥生产线 59 条,2002 年伊朗水泥总产量达 2950 万吨,直接从事水泥生产的职工 1.9 万人。伊朗人均水泥消费量 416 公斤,人均水泥拥有量 380 公斤,政府计划在未来几年内,使人均水泥拥有量达到 500 公斤。

伊朗政府提出了发展水泥工业的总体规划,希望在 20 年时间里水泥产量翻一番,也就是从现在的年产量约 3000 万吨提高到 6000 万吨,相当于每年新建 2 条日产 3300 吨的水泥生产线。专家们认为,要将水泥产量再翻一番,必须投资 60-70 亿美元。从目前了解的情况看,伊朗现有的水泥厂都在利用国家发展水泥工业的政策,积极申报新的水泥生产线项目或老厂扩建改造项目,伊朗矿山工业部及银行也给水泥项目提供了非常优惠的审批政策和贷款利率,鼓励国有企业及私有企业投资水泥厂。从 2002 年春天起,各业主就在不断地进行招标、邀标、技术澄清以及签署合同,我中信公司申请独家支持的新的水泥投(议)标项目就有十几个。

三、中国公司的优劣势分析及面临的机遇和挑战

改革开放后,中国的水泥工业有了长足的进步,特别在最近的 5 年里,水泥工业技术取得了突飞猛进的发展,从设计水平来说,已跻身于世界一流水平行列,但设备制造和装备与欧洲尚有较大差距,在承包日产 3000 吨以上生产线项目时,有许多关键设备还需要进口。同时,中国公司在 90 年代的 10 个小水泥项目大多数未能顺利完成,在伊朗水泥圈内留下了难以抹去负面影响,各业主不仅不顾伊朗政府的政策导向,反而众口一词指责中方的技术能力、设备制造能力以及项目执行能力。这也为中国公司在这个市场继续开拓造成了严重的困难。

与此同时,各欧洲主要供货商纷纷采用了大量分交的手段,大大降低了供货的设备重量,同时也压低了价格。这样一方面满足了伊朗政府最大限度利用当地制造能力的法规要求,同时在价格上与中国公司的差距进一步缩小,也给我们的竞争带来了巨大的压力。

但随着中国水泥工业的不断发展,中国水泥工业在国际上影响日益扩大。几条日产 10000 吨水泥生产线的投产,更是给伊朗各水泥厂业主留下了深刻的印象。应中资公司邀请到中国参观考察后的业主及咨询公司从根本上改变了对中国水泥工业水平、设计能力、技术水平、设备制造能力的看法,了解了中国水泥工业水平,逐步开始了坚冰融化的过程。从 2002 年夏至至今,先后有二十几家业主与中国公司接触,希望了解中国的技术,请中国公司提供技术方案以及报价等等。少数日产 5000 吨以上大项目的竞标,中国公司与欧洲公司的竞争极其激烈,有的直至最后一轮。虽然最终中国公司未能获标,但是有理由相信,随着国内设备制造能力的进一步提高,中国公司的竞争能力肯定会大大增强,同时,随着国内大型水泥工业项目的建成投产,中国公司的业绩和形象也会进一步好转,机会还在未来。

从另一个角度看,目前国内最成熟的生产线规模在 2500 吨左右,绝大多数设备都已经实现国产化,竞争力较强;而超过 3000 吨的规模,则有不少设备需要进口,竞争力量明显减弱。不利的是,伊朗目前上的水泥项目绝大多数都在 3000 吨以上,所以除了少数项目以外,中国公司获标的机会还是不大。

现在,伊朗水泥工业已不是原来的样子,原来的小作坊小工厂早已寿终正寝,进了历史博物馆,取而代之的是日产 3000 到 7000 吨水泥的大型现代化企业,不但可满足国内的需要,而且拥有较稳定的出口市场,随着阿富汗重建和伊拉克重建的开始,伊朗肯定会利用其地理环境的优势积极扩大水泥这一非石油产品对这两个邻国的出口,水泥出口量肯定会大幅度增加,而新水泥生产线的上马势在必行。这就为我公司参加伊朗水泥项目的竞争提供了机遇。伊朗水泥产量在世界排名第十三位,水泥出口排名第十五位。

伊朗纺织工业概况

伊朗是中东地区的纺织品大国,目前从业人员大约有 48 万。重要的纺织基地在伊斯法罕、亚兹德和加兹温三地,在其他城市如拉式德和设拉子也有少量工厂。受气候因素限制,大部分纺织厂都建在伊朗北部,靠近里海附近。

伊朗目前使用的大量纺机设备都是七、八十年代从欧洲进口的,近几年进口的也往往是些二手设备,这些设备的技术都已经相当落后,由于伊朗整体纺织工业技术落后,设备陈旧,生产的纺织品档次不高,缺乏在国际市场上的竞争力,因此大部分产品只能在国内市场消化,只有少量出口到传统的欧洲国家和现独联体国家。出口产品主要是手工地毯和化纤原料产品,据统计,2002 年纺织行业出口只有 1.433 亿美元。

为了改进目前这种落后现状,伊朗政府在第三个五年经济发展计划中专门拨预算 5 亿美元用于纺织机械工业的技术改造,通过采购技术先进的设备,逐步提高其整体技术水平,以达到提高产品档次和质量的目的,从而进入国际市场参与竞争。虽然政府采取鼓励政策,因受到来自银行方面的特殊限制和规定,据了解,这 5 亿美元至今还没有用出。另外政府通过出售股权的方式,来加快现有纺织工厂的改造,伊朗有很多国营的纺织企业,这些国有企业普遍存在设备陈旧、管理落后、效率不高等现象。为此,政府将逐步出售国营企业中的国有资本,通过公开招标的方式,让私营资本进入,来解决资金问题,政府的目标是要将全部国营企业逐步私有化。

目前,伊朗有 262 家纺纱厂(产品包括棉、混、毛毯和机织地毯用纱),每年生产各类纱线 287,012 吨;167 家纺织厂,每年生产各类纱线 208870 吨,布 620,500,000 平米,机织地毯 14,098,000 平米,毛毯 21,815 条;478 家织布厂,每年生产布匹 678,150,000 平米;135 家织毛毯厂,每年生产毛毯 8,257,300 条;机织地毯厂 295 家,每年生产机织地毯 47,115,000 平米;印染厂近 200 家,每年印染布匹 15 亿平米,伊朗每年进口棉花 12 万吨左右,轧棉每年生产 15 万吨,所需棉纱全部由国内生产。除棉花以外,伊朗主要用的纺织原材料为三种纤维:丙烯酸纤维(Acrylic Fiber)、聚酯纤维(Polyester Fiber)和粘胶纤维(Viscose Fiber)。丙烯酸纤维伊朗每年生产约 7 万吨;聚酯纤维每年生产 5 万吨左右,这两种纤维主要在伊斯法罕生产,不足时少量进口;粘胶纤维只有少量进口。

目前伊朗的各类纺纱机共计 1,815,812 锭,织布机 450,101 台,毛毯织机 5,989 台,机织地毯织机 1,114 台。

中国目前向伊朗出口的纺织机械在伊朗纺织机械进口额中所占比例很小,大型成套纺织机械进入伊朗市场的就更少。中国的纺织机械经过前些年引进外资,消化吸收,进行设备改造,生产制造技术得到提高,标准也与西方接近,虽与西方国家技术相比还有差距,但从价格和伊朗纺织工业需求的档次来看,我们的产品还是适合伊朗国情的,尤其是我们的纺织技术比较成熟。伊朗也需要我们的人造纤维生产技术。近年中国公司在伊朗举办了纺织专业研讨会,宣传我们的产品和技术,取得一定的效果。由于伊朗大部分纺织企业对我们的产品不甚了解,加之崇拜西方技术,我们还需要不断扩大宣传我们的产品,让伊朗纺织行业更多地了解中国,进而使他们相信中国纺织工业技术的发展水平,抓住伊朗纺织工业改造的时机,不断将中国纺织设备成套出口到伊朗。

伊朗电力工业现状和中伊电力合作分析

一、伊朗电力工业现状

伊朗现有电站 39 个，其中火力发电站 30 个，大型水力发电站 9 个（10 万千瓦单机以上），但到‘三五计划’结束时，将有三分之一的电站进入大修保养期，去年，伊朗总发电量 1300.29 亿度，向用户供电 971.71 亿度，其中，蒸汽发电 811.03 亿度，占总发电量 62.4%，天然气发电和混合燃料发电占总发电量 29.1%，为 377.87 亿度，水力发电和内燃机发电分别为 50.57 亿度和 3.28 亿度，占总发电量的 3.9%和 0.3%。其他部门生产电力 57.54 亿度，占总发电量 4.4%。据伊朗能源部统计，伊朗因输电线路不足，去年白白浪费电力 328.58 亿度。

伊朗现有混凝土大坝和土坝共 70 多座，高中低压输电线路 567806 公里（2002 年统计），拥有职工 51858 人（1999 年统计），目前伊朗有 47000 个乡村通了电，而革命胜利时只有近 400 个。

目前，伊朗发电能力为 3000 万千瓦，为满足用电需求的增长，计划今后每年以 10%的速度增加发电量，并计划在未来十年内总发电能力翻一番，即新增装机容量 3000 万千瓦，其中 1200 万千瓦由海外合作伙伴通过 BOO 或 BOT 方式完成，1800 万千瓦通过国家投资方式兴建。

伊朗发电量增长速度比世界平均水平高三倍。

二、伊朗吸引外国高新技术发展新能源计划

为加快电力工业的发展，伊朗在发展火电和水电的同时，与俄罗斯合作正在布设尔建造原子能发电站，一旦全部建成，将增加发电能力 1000 万千瓦，而 1400 年计划发电 600 万千瓦。

伊朗有丰富的风力发电资源，全国有 26 处地方可建风力发电站，如充分利用，可发电 650 万千瓦。风力发电机制造的技术难度较大，目前，只有发达国家能制造，伊朗准备与独联体国家合作建风力发电站。同时，伊朗自己已对建 2.5-6 万千瓦风力发电机进行初步研究，1382 年开始实施。此外，一家公司正在研制“大流士”垂直风力发电机。伊朗地热发电资源也十分丰富，伊朗马什肯市和萨伯朗山区的地热温度高达 2500C，而世界其他地区的地热温度一般不超过 200C，现伊朗正在该地区建造一座 10 万千瓦的地热发电站。

伊朗太阳能资源很丰富，日照时间长提供了丰富的太阳能资源，现在，伊朗在 SHIARAZ 市建一座太阳能火电站研究院，1382 年竣工。

除此之外，伊朗正计划通过回收和利用城市和工业废弃物中的有机物进行发电，这一举措不但对环境保护和城市卫生极其重要，并且还能减少温室气体。

三、中伊两国在电站建设方面的合作

中伊两国在伊朗电力工业方面的合作已有多年，合作项目也不少，有些已竣工交付使用。如东方公司承建的阿拉克 4 X 32.5MW 火力发电站，2.4 亿美元，项目已竣工，正处于验收交接阶段；

CMEC 公司承建的阿塞拜疆萨汉德 2 X 32.5MW 火力发电站，1.677 亿美元，99%设备和材料已发运，正进行安装；

安徽国际公司承建的设拉子莫拉萨德拉 2 X 55MW 水力发电站，合同总价 7570 万美元，中方承包 4100 万美元，已开工；

中水电公司承建的塔里干 2 X 9MW 水力发电站，1.5 亿美元，正在施工中；

北京机械承建的萨维两座水力发电站，总装机容量分别为 5MW 和 10MW，合同总额 800 万美元，早在 1996 年竣工交付使用；

哈尔滨电站工程有限责任公司为卡伦三号、苏里曼和卡尔汉三座水电站项目提供 15 套发电设备，合同金额 4228 万美元；承建伊斯法罕钢铁公司的塔瓦尼 2 X 55MW 火力发电站，合同金额 2863 万美元；新签西玛瑞 3 X 160MW 水力发电站项目，合同总金额 1.2 亿美元，中方负责 7800 万美元；

江苏国际公司为莫汉水电站提供设计和设备，合同金额 790 万美元；为卡伦一号水电站提供设备，1600 万美元；

另外，还有浙江国际公司为伊朗小水电站提供设备多年。

四、中伊两国在发展伊朗电力工业方面的合作前景

目前，中国公司追踪伊朗电力工业的项目有：湖泽斯坦省的十二台 32.5MW 机组项目，西阿比燮抽水蓄能水电站。

伊朗水能发电资源极其丰富，有 5000 万千瓦，目前只利用了 200 万千瓦，合作潜力巨大。风力发电、地热发电、城市和工业废弃物发电等方面也为双方提供了广泛的合作领域，另外，到‘三五计划’末，伊朗三分之一电站将进入大修和改造期，这又为双方合作提供了可能。

为此，建议国内有关部门和公司，认真研究伊朗电力工业状况，发挥自身的优势，积极走出国门，寻找合作项目，参加伊朗风力、地热、太阳能、城市和工业废弃物发电站的建设，把两国在电力工业方面的合作推向新阶段。

伊朗建筑市场为中国企业敞开机遇之门

源于历史、政治和经济体系的特殊性，伊朗的建筑市场也形成了独特的风格。伊朗是宗教政治主导下的计划经济体系，民族自主和排外意识较为浓烈。宏观上看，伊朗基础设施建设相对不足，其政府正积极推动相关基础设施的开发，出于政治上亲善中国、从中国引进融资以及相关工艺等方面的需求，伊朗在建筑市场上为中国公司敞开了一扇机遇之门。

根据驻伊经参处最新数据，伊朗政府目前负债约 230 亿美元，其国库储备约 500 亿美元，加上伊朗政府其他资金组织，伊朗实际国库储备可达 800 亿美元。即便如此，伊朗政府在发展各领域基础建设时，对于由政府出资兴建的项目还是相当审慎的，主要坚持走国外融资路线，这也是伊朗建筑市场所呈现的一种特色。

就水电建筑市场而言，根据伊朗政府当前的发展规划，未来 10 年内伊朗在水利水电方面将启动 80 多个各类项目，仅 2007 年伊朗能源部拟报伊朗议会审批的水利水电工程项目就有 14 个，当前已经有 4 个项目开始面向伊朗国内外招标。目前，伊朗待开发的水电项目均被伊朗能源部、伊朗水电发展公司和伊朗各地区的水组织控制，由于受资金来源限制，整个伊朗水电建筑市场表现为待建项目多、资金少的局面。因此，能否顺利引入融资，是能否打开伊朗建筑市场的前提条件。

伊朗政府及业主对项目的操作模式

伊朗工程项目的业主为国家机构性质的能源部、伊朗水电发展公司或各地区的水组织。业主对工程项目操作的一般设定为：由西方或伊朗咨询公司负责咨询，合同条款主要应用 99 版 FIDIC 条件下的《EPC 合同》或者《供货、设计 & 施工合同》，合同主导语言为波斯语(技术部分为英语)，要求按照伊朗法律处理合同实施过程中出现的纠纷和合同价格调差。此外，出于项目的融资需求和拉动内需的目的，业主在招徕国际工程承包商的同时，一般会要求其必须与当地工程公司组建联营体联合投标，由外方实现融资，并在项目实施过程中对当地联营伙伴承担连带责任。

对于在伊项目的融资，政府一般提供财政部担保，从伊朗中央银行的历史还贷记录来看，伊朗财政部担保条件下，业主对外国融资银行的还贷信誉还是很有保障的。

在伊朗建筑市场，无论是什么性质的国际招标或议标，很难出现第一标直接中标然后进入后续的合同谈判的场面。业主在评标过程中大多会利用投标各方急于中标的心态，不断调整其底价，让投标人相互之间进行一番厮杀后，按照其设定的技术、商务和融资要求来决定授标对象。因此，伊朗建筑市场上存在不少这样的案例：最终竞标成功的承包商由于无法实践其投标承诺而导致项目无法实施或者搁浅。这种特殊产物是伊朗人传统的波斯商人习性的另外一种体现，同样为中国公司进入伊朗建筑市场增加了难度和风险。

中国公司在伊投标的风险

由于伊朗建筑市场的特殊性，既给中国公司的进入提供了机会，同时也源于种种特殊限制给中国公司在伊项目的投标和实施带来了相当的风险。对于国际项目，投标阶段的准备工作及其导致的最终合同条件很大程度上决定了项目实施阶段的难易程度，因此，面对任何一个具体的海外市场，必须对该市场的各方面风险加以理性评估。

目前，伊朗市场已经引起我们注意的风险主要有以下几种：

1. 合同价格调差。伊朗许多融资项目的招标文件或者业主澄清里都这样论述和解释项目的价格调差——为使项目顺利通过 MPO(伊朗政府的管理计划组织，主管项目立项审批的机构)的批准，要求标书的标价构成划分为直接费部分、调差部分和间接费部分。出于为降低直接费金额通过 MPO 审批或其它目的，业主往往会要求投标人在保证投标价格不变的前提下，大幅下调直接费部分，将差额归入到调差部分，调差公式根据 MPO 发布的相关规定计算。表面上承包商的利益依然得以保障，但在项目实际操作过程中会面临种种风险：近年来伊朗市场上一保持着 10%~15% 的通货膨胀，由伊朗当地公司承建的工程项目可以按照 MPO 每年发布的价格指数进行调差，实际调差收益略大于市场价格浮动导致的成本增加；对于外汇结算的融资项目和外国承包商，却存在不享受按 MPO 相关政策进行合同价格调差的惯例，法律上对此同样没有明确界定。纵观伊朗市场历史上由外国公司承建的项目，尚无成功获得 MPO 调差的先例。因此，即便在合同条款中加以相关设定，由于仲裁方式被限定为伊朗法律，一旦出现调差纠纷，项目实施将面临巨大风险。

2. 连带责任协议。对于要求与当地公司组成联营体的招标项目，业主一般会在合同中要求联营体各方承担连带责任，而目前中国公司和伊朗当地公司的联营模式基本为松散型联营体，而伊朗工程公司历来存在工程拖期的弊病，如此给中方公司在项目运营方面留下了操作隐患和工程风险。

3. 合同主导语言和仲裁方式。伊朗国际招标项目一般要求本国波斯语为合同主导语言，同时要求合同一旦出现纠纷，必须按照伊朗法律进行仲裁处理。这种操作给中国承包商在伊项目的实施留下了很大的隐患。

4. 征地制约。由于伊朗实施国土私有制，项目征地有时政府出面都无法有效解决，如果投标人在投标前期对项目的用地存在评估失误，同样会导致项目实施过程中的巨大麻烦。

此外，投标人投标期间，对于业主针对 FIDIC 合同条款的更改部分和补遗文件必须认真研究，在澄清阶段或者合同谈判阶段必须把双方达成的协议全部落实到合同文件中，单方面相信对方的口头承诺必将给自身带来巨大隐患。

中国公司在伊投标策略

由于伊朗市场项目招标存在诸多不符合国际工程惯例的作法，甚至存在明显的合同陷阱，这种局面给中国公司进入伊朗市场设置了很大的障碍。因此，中国公司在加强自身合同意识和业务素质的同时，也应该注重一定的投标策略，尽量在焦点问题上和业主达成共识，从而实现最终的合作目的。基于笔者在伊投标的一些工作体会，浅谈一下在伊投标需要注意的策略。

1、伊朗项目的核心问题是融资，为了避免业主在标价上做文章，中国公司在国内项目协调时获得经商处和融资银行的独家支持是最佳的途径。

2、由于难于撇除连带责任关系，中方公司在选择当地合作伙伴时，应根据其实力和信誉来规划其合同份额和工作范围，项目的主线工作内容应尽量控制在中方公司手中，从而确保对项目实施进度和质量的控制。

3、选择有背景的当地代理和法律咨询，既有利于市场开拓、投保期间合同文件相关条款的评估，也有利于项目实施过程中的突发事件的处理。

4、努力营造和业主、咨询工程师之间的良好关系，面对投标澄清和合同谈判要有持久战的思想准备，不卑不亢，张弛有度。

5、要防范伊朗政府出于政治目的给中方公司的一些项目承诺，尽量只针对已发标的具体项目推动相关工作，避免因政治造势而导致己方被动投入。

总的来说，无论是业主还是伊朗当地合作伙伴，伊方大多是斤斤计较的，有时甚至习惯性地和中方纠缠于局部而忽视总体和最终利益。因此，在伊投标须有足够的耐心来面对这些问题，充分发挥自己的能动性，持续地给伊方“洗脑”，适当地利用自身的优势资源平衡各方势力，最终获取预期的项目合同，并营造出良性的在伊项目运作环境。

在伊朗市场上开展业务，我们应该正视其广阔市场和项目运作高风险的两面性。面对伊朗市场的风险和机遇，我们更应该审时度势，适时出击，谨慎积极地打开它的大门，依托一个项目作为支点，建立新的桥头堡后向纵深辐射。在开拓更大市场的同时，不断调整自己的市场策略，发挥自身的能动性逐步加大对伊朗政府和伊朗建筑界的影响，逐步建立在伊工程运作的秩序，从而最终达到中方公司在伊发展的远期利益。

伊朗农业发展分析

伊朗农产品从 20 世纪 70 年代初到 90 年代中期较多地依赖进口。伊政府一直在寻求农业自给自足，以及将石油经济向多元化经济转型的发展道路。但是现行的农产品价格调控政策打击了农民的生产积极性，农产品出口补贴政策也拖累了伊朗经济。目前，伊朗粮食和糖储备严重短缺。其中，糖产量年均增长仅 1.45%，谷物产量也由于干旱等原因大幅下降。伊朗农业发展速度缓慢，预计到 2013 年，伊朗农业才有望初步满足本国需求。

伊朗服装纺织皮革鞋类产品出口下降

伊朗海关统计数据显示，今年头 4 个月伊朗服装、纺织、皮革和鞋类产品（不含手织地毯）出口呈下降趋势。

伊朗上述商品的出口量和出口额分别为 3.6 万吨和 19.6 万美元，同比下降 12.4% 和 2.7%，其中服装类商品的降幅分别为 9.3% 和 9%。

洗碗机出口伊朗机会分析

利用电力清洗碗、碟、杯、盘等餐具的厨房电器。又称洗碗机、餐具清洗机。1927 年世界上第一台由电动机驱动的

洗碟机在美国问世。30年代的洗碟机已能自动完成预洗、洗涤和漂清功能。随着我国家电行业的快速发展，洗碟机也得到快速的发展，产品出口量不断的增大，2005年伊朗是我国出口洗碟机较大的亚洲国家，在亚洲地区中位居第三，下面我们对伊朗的出口现状和机会进行分析。

一、出口现状分析

2000~2004年，出口量呈上升得趋势，从2000年出口量1台到2004年出口量为15363台，增长量较快，2005年出口量下降到5403台，同比增速一直呈现下降得趋势。

二、未来几年出口机会分析

1、经济发展较快

伊朗人均GDP为2519美元，属于中档收入水平，随着收入提高，对家电的需求量将会增大。已探明的石油储量为1332.5亿桶，居世界第二位。已探明的天然气储量为27.51万亿立方米，占世界总储量的15.6%，仅次于俄罗斯，居世界第二位。伊朗属于能源型国家，未来几年，伊朗的人均GDP将会保持增长，对家电的需求将会增大。

2、两国贸易关系稳定

我国与伊朗政治关系良好，并且保持了良好的发展势头。在经贸关系方面，两国贸易始于1950年，伊朗使我国在西亚北非地区的第二大贸易伙伴。两国经贸关系和政治关系的良好发展，为我国产品出口伊朗提供了机会。

3、伊朗家电发展缓慢

伊朗的工业主要是以石油天然气工业为主，而其他的工业基础相对薄弱，大部分的原料和零配件依赖进口。家电行业发展缓慢，大量需要进口，该国家电行业的现状为我国产品出口伊朗提供了机会。

4、旅游业发展

伊朗拥有数千年文明史，自然地理和古代文明遗产丰富。伊朗政府致力于发展旅游业，随着地区安全形势的好转，赴伊朗旅游的人数较多，从而该国的旅游宾馆、酒店行业发展比较快，从而带动了对洗碟机的市场需求。

从上面分析来看，我国的洗碟机产品出口伊朗具有很大的市场机会。伊朗经济对外依赖性比较大，由于伊朗核问题经常遭到西方国家的经济制裁，将会影响到伊朗的市场需求能力。

潜力巨大的伊朗工程承包市场

一、国家概况

伊朗的经济体制是一种混合体制，由三种成分——国营、集体和私有——构成，其中国营成分为伊朗经济的主体，占伊朗国民经济的65—70%，私有成分在国民经济中的比重约30%，集体经济为3—5%。

伊朗是西亚和海湾地区最具经济实力的国家之一，同时也是地区政治、军事大国。从经济结构看，石油工业是伊朗经济的命脉，国民经济严重依赖石油，石油出口收入占伊朗外汇总收入的80%，占政府预算收入的40—60%，占国内生产总值的26.5%(2006财政年度)。在非石油部门中，服务业在伊朗GDP中贡献最大，其次为工业和农业，其GDP占比分别为48.8%、17.1%和10.4%。伊朗工业落后，基础相对薄弱，但种类比较齐全，以石油、天然气开采业及石化工业为主，另外还有炼油、钢铁、电力、纺织、汽车制造、机械制造、食品加工、建材、地毯、家用电器、化工、冶金、造纸、水泥和制糖等，大部分工业原材料和零配件依赖进口。

多年来，经济多元化、减少对石油收入的依赖、通过注入石油收入积极发展非石油部门和积极推进国有企业私有化改革是伊朗政府经济发展的重要方针。同时，得益于国际市场原油价格大幅上扬，伊朗原油出口收入大幅增加。近几年来，伊朗经济一直保持较高的增长率，2006财年伊朗GDP总量为2229亿美元，比上年度增长5.8%，人均GDP达3221美元。

然而，伊朗经济若欲持续快速发展，仍然面临诸多困难与挑战，主要包括高失业率、高通胀、高补贴、对石油收入高度依赖、国有经济高度垄断等，此外伊核问题僵局、官僚主义及效率低下、腐败严重等社会与政治问题也困扰着伊朗经济发展。

二、伊朗工程承包市场概况

1979年伊朗伊斯兰革命以来，由于遭受美国等西方国家经济制裁以及长达八年之久的两伊战争，伊朗国民经济遭到沉重打击。据伊朗官方公布的数字，两伊战争期间，伊朗直接经济损失高达9600亿美元。上世纪80年代末至

90年代末,国际市场原油价格低迷(1998年伊朗原油出口价格每桶仅8美元),对严重依赖原油出口的伊朗经济来说更是雪上加霜。故战后相当长一段时间伊朗政府未进行大规模基础设施建设,现有的基础设施大多数较陈旧。

1999年下半年以来,由于国际市场原油价格持续走高,伊朗石油出口收入猛增,伊朗经济走出低谷,大规模经济建设开始启动。特别是近年来,以丰厚石油收入为基础,伊朗加快了基础设施建设,伊朗承包工程业务亦因此欣欣向荣。目前,伊朗已成为全世界重要的工程承包市场之一,也是我国海外最大的工程承包市场之

三、主要工程领域

伊朗工程承包市场主要涉及以下领域:

- 油气开发,如石油、天然气勘探开发、油气管道项目等。
- 石油化工,如石化厂和炼厂新建或改扩建项目等。
- 交通运输,如公路、地铁(含轻轨)、铁路、机场、港口建设等。
- 电力建设,如火电站、水电站、核电等项目。
- 水资源开发,如大坝、输供水、污水处理等项目。
- 有色冶金,如钢铁厂、铝厂、铜矿开采与冶炼、铅锌厂、金矿开采等项目。
- 通讯和IT产业。
- 旧城改造和房地产开发。
- 水泥厂。
- 车辆组装,包括轿车、大客车、载重卡车、地铁列车、火车机车和客车车厢等。

四、伊朗工程承包市场特点

伊朗工程承包市场具有项目数量多、规模大、支付能力强与资信记录良好等特点。从项目数量看,由于建设项目涉及能源、石化、交通运输、水、电、房地产、工业建设等国民经济多部门,因此伊朗每年的承包工程项目数量众多。从项目规模分析,伊朗很多承包工程项目合同金额极大,动辄10亿美元以上,一两亿美元的项目皆被视为小型项目。例如,中石化最近与伊朗石油部签署的伊朗亚达瓦兰油田开发项目的金额高达50亿美元;马来西亚企业承揽的伊朗Golshan和Ferdowsi气田开发合同金额高达160亿美元。从支付能力和资信记录看,由于近年来油价一路高涨,伊朗石油收入丰厚,2006年伊朗石油出口收入达540亿美元,2007年石油出口额更高达600多亿美元,外汇储备充足,支付能力强,而且伊朗资信记录良好,即使在两伊战争和90年代原油价格低迷的最困难时期,国家也未对外拖欠债款。

五、市场准入限制

伊朗法规要求,进入伊朗工程承包市场的外国公司必须和伊朗当地公司组成联合体,且伊方股份不低于51%。但近年来随着伊朗私有化进程的加速和伊方绝对控股模式对外资公司缺乏吸引力等因素的影响,在实际操作中,联合体的股份构成具有了更多的灵活性,此举亦显示出伊朗政府对于吸引外国公司进入伊朗工程承包市场的政策更加务实。

六、行业竞争情况

伊朗伊斯兰革命前,伊朗是美欧等西方国家角逐的市场。1979年伊朗伊斯兰革命后,随着美国成分的完全退出,尤其是2003年开始伊核问题持续升温以来,欧、日等国家迫于美国的压力逐步收缩和淡出伊朗市场,为中国公司进入和巩固伊朗工程承包市场提供了良机。改革开放近三十年来,中国设备制造能力、工艺技术和平均水平均取得了质的飞跃,中国产品和技术符合伊朗当前消费水平需要,中资企业在伊朗市场对其他外国公司的竞争力优势明显。

从国内企业相互竞争情况看,由于我国驻伊朗使馆的积极介入和驻伊朗中资企业的充分配合,在国内主管部门的大力支持下,中国公司在伊朗工程承包市场保持着良好的竞争秩序,恶性低价竞标的情况鲜有发生。

七、市场风险评估

从经营风险看,主要包括当地货币贬值(通胀率近20%)、官僚主义严重、效率低下、腐败现象普遍、劳工法严苛、过于计较小利等。但是,伊朗政府和银行良好的支付能力和信誉、充足的外汇储备及大量源源不断的石油出口收入意味着在伊朗承揽业务安全收汇因素远大于风险因素。

从政治风险看,伊朗工程项目建设急需外国投资介入,因此伊朗政府对外国投资持欢迎与鼓励态度。而根据伊核问题的最新态势,特别是2007年12月美国情报机构出台《国家情报评估》报告后,伊核问题通过外交谈判解决已成为世界舆论的基本共识,伊核形势将趋于缓和。因此,在伊承揽业务的政治风险有望大幅减小。

八、未来走势分析

未来伊朗工程承包市场潜力巨大,前景广阔,值得我们高度重视和积极开拓。

首先,从经济因素分析,在伊朗第四个五年发展计划(2005-2010年)和“经济、社会和文化发展20年远景规划

(2005-2025年)”中，伊朗政府推出了大量油气、石化、工矿业、交通运输等工程项目，涉及金额十分庞大。比如，伊朗政府计划在油气田开发领域投资 250-350 亿美元，以实现 2010 年将其石油产量提高至 500 万桶 / 日、2015 年增至 580 万桶 / 日的目标；伊朗国家石化公司在其第四个和第五个发展计划期间将实施 22 个石油化工项目，项目金额达 150 亿美元；伊朗政府将在未来十年内启动 80 多个各类水利水电项目。

其次，从政治因素看，伊朗因核问题在国际上面临的困境及其“东向外交”政策为我国企业在伊朗大力拓展经贸业务提供了十分难得的机会。自上世纪 90 年代开始，我国企业积极开拓伊朗工程承包市场，目前已经取得丰硕成果。现在已有 80 多家中资公司在伊朗设立办事机构，其中大部分从事承包工程业务，项目涵盖交通运输、水电、有色冶金等众多领域。伊朗已成为我国企业实施“走出去”战略在海外最大的工程承包市场之一。中国企业在伊朗正在执行和已签约待执行的项目金额超过 100 亿美元；正在跟踪、洽谈的项目上百个，总金额超过 600 亿美元。

九、伊朗劳务市场简况

伊朗政府对本国劳工有着较为完善的保障制度，重视对劳工的教育和培训，在其传统工业领域，劳工素质普遍较高。2007 年，伊朗政府出台的最低劳工月收入标准在 220 美元以上。

由于面临高失业率的困扰(伊朗官方统计约为 12%，但很多业内人士估计伊朗失业率实际高达 20%)，为了保证和提高就业率，伊朗政府相关部门近年屡出“奇招”，限制外国劳工进入伊朗市场。比如，伊朗政府对于给在伊朗工作的外国人发放工作证控制极严，一般遵循“1:3”的原则，即给 1 个外国人发放工作证时，其所在单位必须雇用 3 名伊朗员工；伊朗政府严格限制普通外国劳工入境，只允许工程技术和管理人员从事工程承包，一般劳工必须雇用当地人；从 2003 年开始，伊朗劳工部推出以该部强制设定的外国劳工收入标准(比如 2007 年将中国技术人员月工资标准定为 2000 美元)为基础，按照 30% 的比例收取社保金的政策。前几年，由于所有在伊朗从事工程承包的外国人对此项收费反应强烈，伊朗劳工部曾取消了上述收费政策，但 2007 年 12 月又重新提出该项收费要求。

伊朗并非中国主要劳务输出地，但受中国公司积极参与伊朗承包工程业务所带动，目前在伊的中国工程技术人员人数已增至 1000 人左右。

伊朗市场 70%进口办公家具都来自中国

伊朗家具生产厂联合会主席称，目前，伊朗办公家具市场 70% 进口产品来自中国，尽管今年进口办公家具价格上涨了 5%，但购买者仍络绎不绝。

伊朗国产办公家具成本价格也上涨了 5%--10%，但其竞争力显然逊色于进口家具。

伊朗家具产品进口将实行强制原产地认证

伊朗家具协会主席 MohamadTahanPur 表示，伊朗家具进口将实行强制原产地认证。

今后无明确原产地证明的家具将不得进入伊朗市场，这将有利于保护伊朗本国的家具产品并能提高进口家具产品的质量。

伊朗不准进口无植物检疫证的水果进入市场

伊朗政府有关部门致函农业部属下的作物保护局，凡没有经过植物检疫的水果不准进入国内市场。报道称，目前巴基斯坦的芒果等水果既没有冷藏条件，也没有经过植物检疫，而是用一般的卡车通过陆路运输到伊朗境内，然后直接进入市场。按照植物检疫的要求，进口这类水果必须用冷藏车从冷库直接装运到伊朗的有关水果接收点。

伊朗颁布新进口管理条例

伊朗商业部副部长 Mehdi Ghazanfari Hadf 宣布，伊朗将出台新的进口管理条例，伊朗贸易促进组织将统一负责伊朗进口货物的审批和管理。该条例颁布实施后，伊朗进口商需向伊朗贸易促进组织申报进口货物的原因、用途、时间、产地等信息，该组织以此评估该批货物进口的必要性。该报报道，该条例的主要目的是限制可在伊朗本国生产的货物的进口，鼓励伊朗商人多进行国内采购。

伊朗今年一季度石油出口国别地区及能源投资合作情况

伊朗官方媒体转发了路透社 2009 年第一季度有关亚洲和欧洲主要国家地区与伊朗进行的油气交易，以及正在执行或洽谈的油气合作项目情况。

一、亚洲国家和地区

1、日本：日本是伊朗最大的原油进口国，伊朗是日本第三大原油出口国。今年第一季度日本每日进口 51.95 万桶原油。日本 INPEX 集团公司曾占到伊朗最大的 Azadegan 油田 75% 的股份，但 2006 年在谈判发展计划时，因各种原因未能达成一致而导致日本在 Azadegan 油田的股份减少到 10%。

2、中国：中国是伊朗第二大原油进口国，伊朗是中国第三大石油出口国。今年第一季度，中国每日进口 48.4 万桶原油。

3、印度：印度每日进口 42.63 万桶原油，比去年同期增长 9.5%。伊朗是印度第二大石油出口国。与此同时，伊朗国内用的大部分汽柴油都是从印度进口的。预计印度 Reliance 公司投资 60 亿美元的世界上最大的 Jamnagar 炼油厂投产后，印度每日从伊朗进口的原油将增加到 58 万桶。不久的将来，印度将取代日本成为伊朗最大的原油进口国。

投资方面：

1) 印度的 ONGC，IOC 和印度石油有限公司正与伊朗洽谈投资 30 亿美元开发伊朗 Farsi 油气区块项目。

2) 印度 ONGC 公司和 Hinduja 集团正与伊朗会谈开发阿扎德甘油田项目及购买南帕尔斯天然气事宜。

3) ONGC 正与伊朗洽谈开发里海石油和天然气。

4、韩国：韩国每日进口 24.5 万桶原油。伊朗是韩国第四大原油出口国。

5、土耳其：土耳其 Tupras 每日从伊朗进口约 13 万桶原油。2008 年 11 月土耳其与伊朗签订了通过土耳其将伊朗的天然气出口到欧洲的初步协议。2008 年 11 月，土耳其与伊朗签署了开发南帕尔斯天然气区块项目的合同，总投资达 35 亿美元。

6、马来西亚：马来西亚 SKS 集团公司于 2008 年 12 月与伊朗国有石油公司签署了总投资约 140 亿美元开发 Golshan 和 Ferdows 天然气的一揽子协议，包括出口 12 万桶凝析油。SKS 与伊朗国有炼油和销售公司将合作在马来西亚建设一座日加工能力 20 万桶原油的炼油厂项目。

7、印度尼西亚：印尼国有石油公司 Pertamina 与伊朗国有炼油和销售公司合资在印尼建造一座日加工能力 30 万桶原油的炼油厂。该项目原计划 2010 年实施，但据说项目将延迟到 2016 年实施。

8、巴基斯坦：原计划中的伊朗—巴基斯坦—印度天然气管线项目，印度因出于安全的考虑而导致该管线项目一直没有实质性进展。巴基斯坦为了解决能源问题，在今年 6 月初，巴与伊朗两国在伊斯坦布尔签署了伊朗天然气至巴基斯坦的管线协议。

9、台湾：台湾每日从伊朗进口 8.24 万桶原油。伊朗是台湾第三大石油供应国。

二、欧洲国家

1、俄罗斯：俄罗斯正在建造伊朗的第一座核电站，并将供应相应的核燃料。自 2007 年以来，俄罗斯 Gazprom 公司在伊朗投资了 40 亿美元开发南帕尔斯天然气项目，其所属 GAXP.MM 公司在今年 2 月同意参加新项目，包括在伊朗南帕尔斯及油田勘探方面发挥更大的作用。

2、奥地利：奥地利能源巨头 OMV 公司计划建设 Nabucco 管道项目，使伊朗的天然气在 2013 年之前通过保加利亚、罗马尼亚和匈牙利进入欧洲。欧洲国家希望建设此管线以减少单从俄罗斯进口天然气的依赖。该管线总投资约 80 亿美元。

3、法国：法国石油巨头 Total 公司在南帕尔斯的天然气项目因合同条款和国际政治原因而终止，现已由中国石油天然气公司取代。

4、意大利：意大利石油天然气公司 Eni 在 Darkhovin 油田第二期开发中投资了 10 亿美元，使原油产量由原来日产 5 万桶增加到 16 万桶。2008 年 1 月，意大利 Edison 与伊朗国有石油公司签订了开发波斯湾 Dayyer 海上油田区块的合同。

5、德国：2006 年，德国的 ABB Lummus 公司与伊朗国有石油公司签订了总投资 5.12 亿美元建设 Bandar Abbas 炼油厂合同，使伊朗公司的炼油能力从目前的 480 万升提高到 1,300 万升。

6、西班牙：西班牙 Repsol 原计划参与壳牌公司开发南帕尔斯天然气及建设一座天然气液化的项目，但壳牌公司于去年已经退出此项目。伊朗向 Repsol 和壳牌公司提出了今年 5 月 20 日这两家公司必须向伊朗解释是否参与上述项目的最后期限。

7、波兰：波兰 PGNiG 公司与伊朗海洋石油公司签署了合作管理业已发现的天然气储备协议。

8、瑞士：瑞士 EGL 公司于 2007 年 3 月与伊朗签订了总金额达 130 亿美元期限为 25 年的进口天然气合同。

9、英国：英国荷兰皇家壳牌公司于去年宣布退出南帕尔斯 13 区块天然气的开发项目，但同时表示将参与后期的项目开发。

伊朗对中国虾产品开放市场

据伊朗农业新闻机构报道，中国虾产量充裕，将对伊朗出口。伊朗胡齐斯坦省水产联盟总经理 Mohammad Moallem 称，伊朗的虾产量足以满足国内需求，但是仍将进口。目前伊朗国内养殖人员警告称他们的产能潜力很大，不支持进口 15 吨虾的做法。

Moallem 认为，伊朗虾产品在欧洲是“A级”产品，其质量远非进口产品所能匹敌，因此进口虾产品并不会构成竞争。Moallem 称，伊朗人均水产消费量在 7.35kg，鱼类消费更是每年人均小于 20g，即使在高关税的情况下，中国仍对伊朗输入产品。

资料来源：

中华人民共和国商务部网站
中华人民共和国海关统计年鉴
伊朗工业商会
伊朗法罕商会
伊朗贸易推广中心

焦点科技股份有限公司（中国制造网）

南京市高新区星火路软件大厦A座8-12F

邮政编码：210061

电话：（025）66677777

Http://www.made-in-china.com