

國際投資貿易情報

(土耳其卷)

中国制造网 买家服务部

2009/12

强势品牌 踏实诚信 专注专业

www.Made-in-China.com

目录:

前言：土耳其简介	
中土经济贸易合作简况	PAGE 4
如何在土耳其自由区域中经营	PAGE 5
土耳其有关进口规定	PAGE 6
土政府拟推出新政策鼓励投资	PAGE 6
土耳其企业设立的程序	PAGE 7
土耳其低关税位居世界前列	PAGE 9
土耳其鼓励投资的优惠政策概要	PAGE 9
土耳其汽车出口一年来首次实现增长	PAGE 11
土耳其承包工程市场分析	PAGE 12
浅谈土耳其橄榄油	PAGE 14
土耳其纺织成衣业	PAGE 16
土耳其汽车清洗行业简介	PAGE 16
土耳其的机电工业	PAGE 17
土耳其软件市场分析	PAGE 18
土耳其对进口紧固件产品执行海关估价	PAGE 19
土耳其进口玩具中中国产品占 80%	PAGE 19
土耳其业界排挤中国婚纱	PAGE 19
我国相关产品出口土耳其需过“CE”认证关	PAGE 20
爱琴海免税区为中国企业“走出去”铺路	PAGE 20
土耳其家具产业分析	PAGE 20
土耳其药品市场潜力大 年增长超过 10%	PAGE 21
近年土耳其拖拉机生产与市场发展浅析	PAGE 22
土耳其烟草市场快速增长吸引国际投资	PAGE 24
土耳其天然石材业的综合评估及其未来发展	PAGE 25
土耳其消费市场蓬勃发展	PAGE 26
土耳其棉纺织业发展现状分析	PAGE 26

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——土耳其卷

Edited by: Sun tao



前言：土耳其简介

【首都】 安卡拉(Ankara)

【时差】 -6.00

【国际电话码】 90

【货币】 土耳其新里拉

【语言】 土耳其语为国语。

【简况】 地跨亚、欧两洲，邻格鲁吉亚、亚美尼亚、阿塞拜疆、伊朗、伊拉克、叙利亚、希腊和保加利亚，濒地中海、爱琴海、马尔马拉海和黑海。海岸线长 7200 公里，陆地边境线长 2648 公里。南部沿海地区属亚热带地中海式气候，内陆为大陆型气候。夏季炎热干燥，冬季温暖湿润。

【其他】重要节日：新年：1 月 1 日；国家主权和儿童日：4 月 23 日；青年和体育节：5 月 19 日；胜利日：8 月 30 日；宣布共和国成立日：10 月 29 日。

经济：自八十年代中期起，土开始推行自由市场经济模式，大力发展私营经济，实行国营企业私有化，实现了由传统国家计划经济向自由市场经济的转变，私人资本不断扩大，金融实现完全自由化。土在实现经济高速增长的同时，也出现了高通货膨胀率、高财政赤字、高失业率以及社会收入分配严重不均等问题。1999 年和 2001 年，土国内两度爆发严重经济危机，数百亿美元外资流出国内市场，各大股市交易指数暴跌，经济濒临崩溃边缘。在美等西方国家倡议下，国际货币基金组织（IMF）分批向土提供了 120 亿美元的紧急贷款，并帮助土制定了为期三年的经济复兴规划，土金融市场逐步回稳。2002 年土经济实现复苏性增长，2003 年经济复苏步伐加快。2006 年，工农业等主要产业继续保持增长，全年实现国内生产总值 3933.34 亿美元，增幅 6.1%；进出口总额 2234.58 亿美元，其中出口 917.02 亿美元，进口 1317.56 亿美元；通货膨胀率和失业率继续保持较低水准。

资源：矿产资源丰富，主要有天然石、大理石、硼矿、铬、钽和煤等，总值超过 2 万亿美元。其中，天然石和大理石储量占世界 40%，品种数量均居世界第一。三氧化二硼储量 7000 万吨，价值 3560 亿美元；钽储量占全球总储量的 22%；铬矿储量 1 亿吨，居世界前列。此外，黄金、白银、煤储量分别为 450 吨、1100 吨和 85 亿吨。石油、天然气资源匮乏，需大量进口。水资源短缺，人均拥水量只有 1430 立方米。

工业：工业基础好，主要有食品加工、纺织、汽车、采矿、钢铁、石油、建筑、木材和造纸等产业。

农业：农业基础较好，主要农产品有烟草、棉花、稻穀、橄欖、甜菜、柑橘、牲畜等。粮棉果蔬肉等主要农副产品基本实现自给自足。60%的国土适于农业耕种，现有耕地面积 2850 万公顷。近年来，农业机械化程度提高，机耕面积不断扩大。

旅游业：旅游业是土外汇收入重要来源之一。主要旅游城市有：伊斯坦布尔、伊兹密尔、安塔利亚、布尔萨、安卡拉、科尼亚等。亚洛瓦温泉、特洛伊古城遗址和卡帕多西亚、库什湖是主要风景名胜地。

交通运输：以陆路运输为主，公路网线广布，运力充足。

海运：水路总长 1200 公里。主要港口位于伊斯坦布尔、伊兹密尔、梅尔辛、伊斯肯德伦、伊兹密特、萨姆松、特拉布松、杰姆利克和霍帕等地。

空运：近年来，土航空业发展迅速。2005 年有普通机场 120 个，直升机专用机场 16 个。机场主要设在伊斯坦布尔、安卡拉、伊兹密尔、阿达纳、安塔利亚等地。

对外贸易：随著国民经济的快速发展，对外贸易总值和数量不断增加。主要出口产品是农产品、食品、纺织品、服装、金属产品、车辆及零配件等。近年来，钢铁、汽车、家电及机械产品等逐步进入国际市场。主要进口商品为原油、天然气、化工产品、有色金属、机械设备、半成品、车辆及零配件等。主要贸易对象是欧洲国家。土也是全球主要的国际工程承包国之一，2 独联体、中东、非洲是土对外工程承包主要区域。

外国投资：主要来自欧盟国家。近年，由于土实行私有化政策，经济状况和投资环境持续改善，外国投资大幅增加。

中土经济贸易合作简况

我国和土耳其直接贸易始于1965年，1971年建交后两国贸易开始发展。1974年7月两国签订贸易协定，并成立贸易混合委员会。1981年5月，两国签订了经济贸易议定书。1981年12月，双方进一步签订了经济、工业和技术合作协定，该协定规定，每年轮流在北京和安卡拉举行部长级混合委员会会议。1982年，两个混委会合并为中土经济贸易科技联合委员会，迄今已召开十三次会议。1999年3月，中土双方签署了建立贸易磋商机制的谅解备忘录，同意建立贸易磋商机制。2000年4月，两国政府又签署了能源领域经济和技术合作框架协议。2001年12月，双方签署了“关于中国公民组团赴土耳其旅游实施方案的谅解备忘录”。

一、商品贸易

90年代以来，两国贸易获得了长足发展。2000年，中土两国贸易实现了突破性增长，进出口贸易总额达12.05亿美元。2001年，土耳其发生严重的经济危机，外贸进口大幅下降。加之土政府更加频繁地利用保障措施和反倾销手段对我出口商品进行限制，我对土出口大幅下滑。全年中土双边贸易额为9.05亿美元，其中我出口仅6.74亿美元，与上年相比下降37.5%。2002年1-6月，双边贸易额为5.7亿美元，其中我出口4.71亿美元，进口0.99亿美元，同比分别增长24.3%、29.9%和3.7%。

我对土出口商品结构随着我经济发展水平的提高在不断优化。90年代初，纺织品是我对土出口的最大宗商品。1995年起，机电产品超过纺织品成为我对土出口的最大类商品，占我对土出口商品总额的近一半。我对土出口主要商品有纺织品和服装、计算机与通信技术、焦炭、半焦炭等。

土缺乏对我适销对路且有竞争性的商品。1998年和1999年，因我铜矿砂等传统商品的进口下降，我自土进口下滑到4000多万美元的低水平。但近两年，土政府加大对中国市场的出口促销力度，再加上土货币贬值以及我在国别政策下对自土进口部分商品给予财政补贴，我自土进口大幅增长。2000年和2001年增幅分别达167.9%和82.2%。我自土进口的主要商品有钢坯及粗锻件、铜矿砂、钢材、聚乙烯、锯材等。

总的来看，双边贸易额在各自国家的对外贸易总额中所占的比重都很小，进一步发展双边经贸关系的潜力较大。主要存在的问题是双边贸易中土方长期大量逆差以及土频繁对我出口商品实施反倾销、保障措施以及其它限制性手段。

二、相互投资

1990年和1995年两国签订了“投资保护协定”以及“避免双重征税协定”。由于都是资金净输入国，相互投资规模都较小。

据我部统计，截止到2002年3月，土耳其对华投资签约项目数60个，合同外资金额5,131万美元，实际利用外资金额1594万美元。其中，2001年，土在华投资项目8个，协议资金额666万美元，实际利用337万美元。

据我部统计，截至2002年6月，中国对土投资企业有13家，协议投资总额1902.3万美元，其中中方协议投资额1108.2万美元。2001年，我新批在土设立企业2家，协议投资总额210万美元，中方投资额205.1万美元。今年1-6月，无新批项目。我在土投资主要是贸易类公司，生产企业仅有一家注塑厂和一家打压机生产厂。

1999年，土耳其担保银行（GARANTI BANKASI）经中国人民银行批准，在上海开设了代表处。

三、承包工程与劳务合作

土承包工程市场潜力巨大。能源、电力特别是水电领域，是其今后10—20年的投资重点，铁路、电讯等领域的工程市场也颇具潜力。

我在土承包工程始于80年代初。据我部统计，截至2002年6月底，中国公司在土累计签订承包劳务合同152项，合同金额6,354万美元，完成营业额3,628万美元。其中承包工程合同14项，合同额4642万美元，营业额2320万美元，主要是煤矿和小水电项目。2001年，我在土新签合同19份，全部为劳务合同，合同额189万美元。1999年和2001年我公司在土没有新签一个承包工程合同，这与中国公司的实力、土国内经济发展状况和其承包工程市场的潜力相比极不相称。

我在土工程承包市场无法实现大的突破的主要原因有：一、土也是承包工程大国，其在以色列、中东、中亚等地区承揽的机场、公路、房建等项目很有竞争力。相形之下，我比较优势不突出，合作互补性不强。二、土对西方公司的质量和信誉比较了解和信任，在国际招标时，同等条件下会优先考虑西方公司。三是融资瓶颈。土资金匮乏，许多工程项目的主要内容就是融资条件，相对欧美等国，我贷款条件明显不够优惠。

此外，土是劳务输出国。1999年和2000年，海外劳务汇回收入分别达45.8亿美元和46亿美元。再加之，土

失业率长年居高不下，我要想较大规模地对土输出劳务不大现实。目前我对土输出劳务仅限于餐饮业。

四、科技合作

中土科技合作存在一定互补性，1990年国家科委与土耳其科学技术研究理事会(TUBITAK)签订了科技合作协议。近年来，双方在地震预测、气象、皮革加工、作物和牲畜改良等领域进行了较为成功的交流。

如何在土耳其自由区域中经营

想要在自由区域中经营，从自由区域对外贸易总管的副秘书长那里取得营运许可证是必须的。

营运许可证的申请表可从自由区域总管、区域主管、区域运营官、为创业者或运营者服务的公司处获得。完成该表并附上下列文件：

1. 关于申请者及其在自由区域的经营项目的描述。
2. 授权文件、签署文件人及律师的可供审阅的签字、公司代表的可供审阅的签字（如果有的话）
3. 土耳其贸易注册文件，用以显示该申请公司的成立以及它现在的资产状况（对于外资公司，要有土耳其领事馆认可的贸易注册文件）
4. 过去三年的资产负债表和收入表
5. 存入土耳其中央银行的申请费收据的原件和复印件
6. 过去三年中有关进入土耳其的外国货币的文件

所有上述材料必须通过区域运营官或者创业者/运营者服务公司提交给自由区域对外贸易总管副秘书长。

贸易注册：

为了获得营运许可证，除了一些其他相关文件，显示国内企业成立的土耳其贸易注册文件或者显示了外国企业注册的证明是必须的。这要求不仅在商业议会中注册，而且/或者要在产业议会中注册，以实现在自由区域的经营活动。

在这个框架内：

1) 只要拥有由自由区域对外贸易总管副秘书长颁发的营运许可证，土耳其的自然人或法人可以在他们自建或租赁的办公场所开展自由区域内的活动。

2) 土耳其的居民如果想在自由区域内建立一个公司，必须向自由区域对外贸易总管副秘书长提出申请并提交合同的草本以替代上面的第三项所提到的文件。如果他们的申请被批准，他们可以进入建立公司的程序了。公司成立后，申请将由公司向自由区域对外贸易总管副秘书长提出并由对外贸易注册文件公布该公司的成立以及为获得营运许可证的租赁合同。

外国的自然人或法人在土耳其或者自由区域建立公司

1. 对于外国的法人需要以下材料：
 - 1) 业务证书
 - 2) 前些年的经营活动报告（包括资产负债表和业务的领域）
2. 对于外国的自然人
 - 1) 护照的影印件
 - 2) 一份详细的商业和行业背景以及经核实的文件（业务证书和护照的复印件需要经由相应的土耳其领事馆核实或者与废除外国公开文件的合法性要求的条款相一致，并且是基于关于国际私法的海牙会议内容的。如果护照的复印件已由土耳其的公证处公证，则不再需要其他核实文件）

3. 由自然人或法人提供的关于在土耳其境内开展某些领域的商业活动所需资金可以转入土耳其的计划书。

4. 一份申请表格。

5. 一份将要建立的公司的合同草书。

6. 将要进口的机器、设备和原材料的发票、说明书及目录，以及分别以 FOB（出口地货币）、FOB（美元）、CIF（土耳其里拉）记价的三份清单及其关税。

7. 如果投资将从“激励机制”中获益，则提供“激励法案”要求的有关文件。

8. 其他有价值的文件和信息

由自由区域总管审核及颁发营运许可证

经审核后可以获得运营许可证的公司必须与区域运营官或者创业者服务公司签订租赁合同以获得一块开放的区域。若想租赁一块封闭的区域，则必须与在获批 30 天内与租赁运营许可证的持有者签订租赁合同。

经区域主管审核过的租赁合同复印件将被送到自由区域总管处然后就能获得运营许可证了。

那些被认为不符合条件的申请者如果要重新申请，则要再付一次申请费。

对于打算租完整的办公室的公司来说运营许可证的有效期是 10 年，而对于打算自己建办公室的公司来说，运营许可证的有效期是 20 年。

然而，如果该公司开展的是生产活动，上述有效期分别被延长为 10 年和 30 年。如果进行生产活动的公司在同一办公室又要开展其他业务，则运营许可证的有效期为 20 年。如果不是进行生产活动的公司要在同一办公室开展其他业务，运营许可证的有效期也是 20 年。

如何在自由区域开始经营活动

租赁完整办公室的公司在得到运营许可证后即可开始经营活动。而自建办公室的公司还得同时得到建筑许可证在能开始建房。当建筑项目完成后，公司还要得到入住的允许才能在该建筑内开展经营活动。不过在建房期间，公司也可以租赁一个封闭区域以开展业务。

土耳其有关进口规定

土耳其进口体制是基于 WTO 成员国义务、欧洲关税同盟国协定、欧洲自由贸易国的自由贸易协定、普惠制原则和国家发展需要制订的。详见土外贸署网站（www.foreingtrade.gov.tr）。

从维护人身安全和卫生角度出发，土耳其依据 WTO 有关规定，制订了外贸商品技术和标准法规。该规定每年做一定修改，

在土耳其有隶属于外贸署的 50 个外贸商品检测站分布在土八大区域内。这些检测站依据 70 种标准（这些标准与经济合作与发展组织和欧洲经济委员会的标准相同）负责对进口和出口农产品进行检测和证书发放。

工业品的检测由土耳其标准局负责。进口商进口前必须取得进口合格证书，以确保产品对人、畜、植物和环境无害。如进口商要求，土标准局可以按照相应的国际标准（ISO, CEN, IEC, CENELEC, ETSI）进行检测。如果进口商已经取得欧盟标准（如 CE 标志、E 标志、e 标志）产品可以在欧盟国家内自由销售，则进口商可以从土标准局取得免检证书。

与环境保护有关的燃料和废物、化学品的进口要从环境部取得进口证书。

药品、化妆品、清洁剂进口要从卫生部取得进口证书，如果这类商品已经取得 CE 认证标志，并可以在欧盟国家自由流通，则可直接从卫生部取得进口证书。食品、农产品、动物制品等要从农业部取得进口证书。

为取得上述商品进口证书，要向相关部门提交如下资料：卫生证明，分析报告，成分报告，放射分析等文件。

上述文件的卫生和分析报告要从出口国授权的机构取得，要提供原件和翻译件包括形式发票。

进口证书要在商品报关前取得，进口证书依据商品不同有效期 4—12 个月。

土政府拟推出新政策鼓励投资

为创造就业机会和发展贫困地区，土政府拟推出一系列政策鼓励投资。2009 年，那些能提供大量就业的新投资企业和追加投资的企业，享受 7 项政府鼓励政策，如降低社会保险金，企业税减免，培训补贴，利率补贴，关税减免，增值税减免，纺织企业如向东南部等较不发达地区搬迁还将得到搬迁补贴。这些鼓励政策将向劳动密集型行业和较不发达地区倾斜。

土耳其企业设立的程序

一、土耳其外国投资法简介

以下为新的《外国投资法》的简要说明：

(一) 以前所有的外国投资者设立企业及股份转让所需的审查和批准过程都已经被废除。除了一些特定的部门，外国投资者不再需要预审，所有程序都与本地投资者一样。

(二) 外国投资者投资额度不得低于 5 万美元的规定被废除。

(三) 国际资信机构、投资者所在国家的法庭及有资格的机构对投资者股份的估值将被视为有效。

(四) 新的外国投资法将秉承内外一致的原则，同等对待国内及国外投资者。

(五) 设在土耳其的外资公司可以购买房产，外国投资者也可以以个人名义购买地产。

(六) 外国投资实体可以在土耳其雇佣外国人，并可向劳动部申请工作许可。

新的外国投资法仍然允许设立办事处。办事处是一种特殊的办事机构，主要目的是为总部进行市场研究、可行性分析及寻找市场机会，不允许进行商业活动。外国投资者可以向土耳其外国投资管理局提出开设办事处的申请，初次申请办事处的有效期为 3 年，并可视其表现给予延长。

根据新的外国投资法，土耳其侨民凡在外国定居，并取得当地工作或居住许可的，都将被视为外国投资者。

二、可以设立的公司种类

在土耳其现行的《贸易法》框架下，从事经营活动的企业有以下三种形式，即独资公司 (Merchants)，合资公司 (Commercial Partnership) 和合作组织 (Cooperatives)。

(一) 独资公司 (Merchants)：由个人独资开设的企业被视为公司。

(二) 合资公司 (Commercial Partnership)：这一类又分为以下几种：

1、股份公司：公司的资本被分为若干股，股份持有者的责任与所有拥有的股份数对等。合伙公司至少有 5 个发起人 (自然人或法律实体)，法定资本限额不少于 50,000 新里拉。

根据现行的土耳其贸易法律，银行、私人金融机构、保险公司、金融租赁公司、金融代理公司、控股公司、外汇兑换所、仓储公司 (public warehousing)、受资本市场法律约束的公众公司、免税区的投资人和经营者，必须以合伙组织 (Joint Stock Association) 的形式成立，并须得到土耳其工贸部的批准。

2、有限责任公司 (Limited Company)：有限公司由二个以上五十个以下股东共同出资设立。股东的责任仅限于其拥有的股份数。有限公司的注册资本不得少于 5000 新里拉。和合伙公司不同的是，此类公司不需要股份认证。

3、集体公司 (Collective Company)：这类公司是一个联合体，用于以相同公司名义参与商业活动。最大特点是合伙人对联合体的债务负有无限连带责任。此类公司没有注册资本最低限额，但所有投资者必须是自然人。股东的责任在公司章程中被规定。

4、两合公司 (Commandite Company)：在此类公司中，有些合伙人对公司负有仅限于所投资的股份有限的责任，而有些股东却负有无限责任。那些拥有无限责任的被称为任职合伙人 (Active Partner)，反之则称为隐名合伙人 (Silent Partner)。法律实体只能是任职合伙人。此类公司没有注册资本最低限额。股东的责任在公司章程中被规定。

(三) 合作协会 (Co-operative Association)：这是一种基于互利合作的商业协会，由愿意提供自身职业技能及其他资源的人组成。此类协会必须按照合作组织法 (Co-operatives Law) 组建。

三、公司设立手续

建立上述几种企业所需的文件基本相同，只是根据企业类型的不同略为调整。

根据现行的法律，设立公司所有的材料和手续都要提交给企业所在地的企业注册办公室。

从 1996 年开始，伊斯坦布尔地区的企业注册办公室设在伊斯坦布尔商会大楼内，并在 Kadikoy, Perpa 和 Istoc 三个地方设有分支机构。

企业注册办公室有权拒绝不符合法律的注册请求。

得到企业注册办公室批准和登记后，所有企业登记信息都会被记录在案，并会获得一个唯一的注册号，即可开始运营。企业注册信息将由安卡拉的企业注册办公室在《土耳其企业注册报》上公布。

设立公司所需的声明，设立申请和承诺书等文件格式均可在伊斯坦布尔商会的网站上找到，也可向商会及其分支机构索取。

(一) 设立独资公司 (Merchants) 所需的文件：

1、申请书 (由商人亲笔签字)。

2、经过公证处公证的公司名 (包括家庭地址、经营地址、经营范围、开业时间、国籍、公司名称和商人本人提供的三个签名样本)。

3、护照复印件 (翻译成土文并经过公证)。

4、商会注册声明 (商人亲笔签字)。

5、承诺书（商人亲笔签字）。

在土耳其生活和工作的外国人必须提供工作许可证和居住许可证。

（二）设立合资公司的文件

1、股份公司及有限责任公司

（1）申请（必须说明已在税务部门登记，由本人或者代理人签字，并附上委托声明）。

（2）填写成立声明（相关的空格需由被授权人填写及签字）5份。

（3）由公证处认可的公司设立章程。

外籍合伙人如果是自然人则还需护照复印件（翻译成土文并经过公证）。

外籍合伙人如果是法律实体所需文件为：

1）外国投资者必须有本国相关部门提供的活动证明。证明必须包括现在公司的经营状况和有权签字人。

2）委托书必须包含权利人或者自然人。

3）上述证明（活动证明、委托书）必须有土耳其驻投资人所在国使领馆的认证的签字。

4）这些被批准的证明文件必须被公证并译为土文才能被提交给商业注册办公室。

（4）授权人在公司名下的签字。（两份）

（5）银行收据的原件（Ziraat 银行 **Bilkent Plaza** 分行开据的注册资本的 0.04% 已作为仲裁法庭抵押的证明，或者是标有 EFT 签字盖章，表明已被收录的字样）。银行账户号为：5383761-5016。

（6）商会注册声明（必须包括自然合伙人的照片）。

（7）承诺书（由被授权人签字）。

对于在土耳其居留的外籍人士，须提交经公证的居住许可证。

设立股份公司所需要的文件须由土耳其贸工部批准。此外经公证人公证的公司章程，也需要土耳其贸工部下属国内贸易部门的批准。

2、集体公司

（1）申请（必须说明已在税务部门登记，由本人或者代理人签字，并附上委托声明）。

（2）填写成立声明（相关的空格需由被授权人填写及签字）5份。

（3）经公证处公证过公司章程。

（4）公司所有高层管理人员在公司名下的签字。

（5）护照复印件（翻译成土文并经过公证）。

（6）商会注册声明（必须包括自然合伙人的照片）。

（7）承诺书（由被授权人签字）。

对于在土耳其居留的外籍人士，须提交经公证的居住许可。

3、两合公司

注册两合公司的文件包括所有注册集体公司文件。

若两合公司的隐名合伙人是法律实体，需要下述文件：

1）外国投资者必须有本国相关部门提供的活动证明。证明必须包括现在公司的经营状况和有权签字人。

2）委托书必须包含权利人或者自然人。

3）上述证明（活动证明、委托书）必须有土耳其驻投资人所在国使领馆的认证的签字。

4）这些被批准的证明文件必须被公证并译为土文才能被提交给商业注册办公室。

（三）设立合作组织的文件

1、申请书（由被授权人亲笔签字）。

2、由有关部委批准的组织章程和经公证的章程简要说明（2份）。

3、有关部委批准设立的文件。

4、合作组织董事会成员在合作组织名下的集体签名。

5、承诺书（商人亲笔签字）。

6、商会注册声明（包括发起人的照片）。

按照合作组织法的第 56 章，董事会的执行董事必须是土耳其公民。

对于在土耳其居留的外籍人士，须提交经公证的居住许可。

（四）成为已设立公司合伙人的程序

在土耳其要成为已经设立的公司的合伙人有两个途径，一个是股份的转让，一个是追加公司注册资本。

根据现行的土耳其贸易法规，股份公司的股份转让不属于企业注册办公室的职权范围。

1、通过股份转让参与公司合伙所需文件

（1）申请（必须由被授权人在公司印章上签字，如果由代理人签字，须附上委托声明）。

（2）对于有限公司，须提交经公证的合伙人委员会同意的决定（经公证的股份转让协议中应包括合伙人的国籍和地址）。

(3) 对于集体公司和两合公司，须提交经公证的、修改公司章程中关于股份转让部分的草案（2份）。若外籍合伙人是自然人，则需要2份护照复印件（翻译成土文并经过公证）。若外籍合伙人是法律实体，需要下述文件：

- 1) 外国投资者必须有本国相关部门提供的活动证明。证明必须包括现在公司的经营状况和有权签字人。
- 2) 委托书必须包含权利人或者自然人。
- 3) 上述证明（活动证明、委托书）必须有土耳其驻投资人所在国使领馆的认证的签字。
- 4) 这些被批准的证明文件必须被公证并译为土文才能被提交给商业注册办公室。

对于在土耳其居留的外籍人士，须提交经公证的居住许可证。

2、通过追加公司注册资本参与公司合伙所需文件

- (1) 申请（必须由被授权人在公司印章上签字，如果由代理人签字，须附上委托声明）。
- (2) 对于集体公司和两合公司，提交经公证的关于追加公司注册资本的合同的草案（2份）。
- (3) 对于有限公司，须提交经公证的合伙人委员会同意的决定（经公证的股份转让协议中应包括合伙人的国籍和地址）。
- (4) 对于股份公司，须提交成员大会的会议记录，修正案的草案及所增加资本的持有情况说明。此外，提供贸工部批文的原件。
- (5) 银行收据的原件（Ziraat 银行 Bilkent Plaza 分行开据的注册资本的 0.04% 已作为仲裁法庭抵押的证明，或者是标有 EFT 签字盖章，表明已被收录的字样）。银行账户号为：5383761-5016。

若外籍合伙人是自然人，则需要2份护照复印件（翻译成土文并经过公证）。若外籍合伙人是法律实体，需要下述文件：

- 1) 外国投资者必须有本国相关部门提供的活动证明。证明必须包括现在公司的经营状况和有权签字人。
- 2) 委托书必须包含权利人或者自然人。
- 3) 上述证明（活动证明、委托书）必须有土耳其驻投资人所在国使领馆的认证的签字。
- 4) 这些被批准的证明文件必须被公证并译为土文才能被提交给商业注册办公室。

对于在土耳其居留的外籍人士，须提交经公证的居住许可证。

土耳其低关税位居世界前列

据土耳其《参考报》报道，根据世界银行公布的一份报告，世行对全球 125 个国家的进口关税税率进行比较后发现，土耳其是执行贸易政策最自由的第 4 个国家。土耳其雇主工会联盟（TISK）对此发出警告表示，土进口关税比国际市场上许多竞争对手要低得多，这使得土耳其成了“进口商品的天堂”。

土耳其鼓励投资的优惠政策概要

一、土耳其吸引外资政策的主要原则

- (一) 国民待遇：外资与内资享有同样权利和义务。
- (二) 在合资企业中，外资参股无限制
- (三) 外资企业的利润及其它收益可自由转移出境，清盘、变卖后资本可自由汇回投资来源国。
- (四) 对外资开放行业：所有对土耳其私营企业开放的行业均对外资开放；
- (五) 外籍雇员：对使用外籍管理人员和技术人员无限制；
- (六) 一站审核：财政部下属的国库署被授权有效执行这些政策。国库署指导帮助外国投资者；接受并处理外资申请。

二、土耳其的投资优惠政策

为了鼓励投资，土耳其政府制订了投资优惠政策，概括起来分为三种情况：

- (一) 一般优惠政策
- (二) 对中小企业的优惠政策
- (三) 对不发达地区的优惠政策

本国企业和外资企业在享受所有优惠政策方面一视同仁，受土耳其第 6224 号法律和《相互投资保护与促进协定》保护。如要符合享受优惠政策的条件，外国投资者必须从土耳其国库署获取投资优惠证书。

(一) 一般优惠政策：

现行投资优惠立法见 1998 年 3 月 25 日颁布的法令和 1998 年 5 月 6 日发布的《政府公报》。根据这一法令，有关优惠政策有：

1、免征关税和基金税

享受此项优惠的机械设备明细表，必须得到国库署批准。用于生产的原材料和半成品进口不享受此项优惠。

2、投资津贴

投资津贴是免征纳税人的公司税。发生优惠证书中所列费用，涉及建筑、机械、设备、运费和安装等费用，可享受投资津贴，现投资津贴是 100%，这意味着固定投资费用可从未来可征税中扣除。

3、进口和本地采购的用于投资的机械设备免征增值税（VAT）；

国库署批准的清单中的机械设备，无论从国外进口还是在土耳其采购，均可免征增值税。

4、免征各种税费。

投资者如承诺投资完成后出口达 1 万美元，投资可免以下相关的印花税、税和费：

- (1) 成立公司
- (2) 投资期间的增资
- (3) 得到至少一年期的投资信贷
- (4) 作为投资的土地和财产注册

一般投资优惠政策是因地点、规模和投资项目的不同而异。申请一般投资优惠，土耳其划分为三类地区：

发达地区：伊斯坦布尔、考加埃里、安卡拉、伊兹密尔、布尔萨、阿达纳和安塔利亚地区。

最优先地区：部长会议决定的 50 个城市。

普通地区：其余的省市。

上述优惠措施仅适用于在普通地区和最优先地区的各类投资。只有下列投资，在发达地区才可享受上述优惠政策：

电力生产（包括汽车）

基础设施投资

BOT 或 BOO 方式的投资

研究开发、设计和新产品的投资

环保投资

由高级科技委员会认定的优先技术投资

电子行业投资

船和游艇生产

造船厂投资

技术园、信息技术、教育、卫生和旅游、通信投资

扩产、技改、提高和改进产品质量投资

投资额在 5000 万美元以上，并至少符合下列一项要求：高科技、增加就业、高附加值和增加税收的投资

特种服务行业投资，最重要的有：

卡车和拖车（至少 10 辆）

大客车运输（至少 10 辆）

飞机和直升机

租车业

服务和维修设施（包括飞机）

港口和码头

货运网络

会议中心、展览和展示中心

超市

石油和化工产品泵站和储存设施

机场地面服务

摄影棚

储藏和包装设备

摄影测绘

自动化投资

印刷工业

运动场地

洗衣服务

报纸和期刊分发

公共行业投资

CD 刻录

如要享受优惠措施，在普通地区和发达地区固定投资最少须达 500 亿里拉，在最优先地区，最少达 250 亿里拉，还必须有下列比例的不动产：

在最优先地区的投资	20%
在普通和发达地区	40%
滚装和航空运输	25%
船和游艇生产或船和飞机进口	15%
租赁公司的投资	10%

投资者应凭下列文件申请优惠：

投资申请表

中央银行存款收据，5000 万里拉，在最优先地区投资，1 亿里拉在普通地区和发达地区（3 亿里拉，如固定投资在 50 亿里拉以上）

进口和当地采购机械清单

公司授权签字的公证书

商协会登记注册公报副本

旅游业投资：旅游部颁发的“旅游投资证书”；教育投资：教育部颁发的“许可证书”；造船厂投资：海事署的批准证书。

在发达地区的增资、技改、提高和改进产品质量投资，需投资规模报告。

（二）对中小企业的优惠政策：

对中小企业的优惠政策的法令刊登在 1998 年 3 月 7 日的《政府公报》上。该法令对中小企业的界定：在制造行业的企业，雇佣不超过 150 个工人，使用资本品（机器、设备、车辆和办公设备？不包括土地和建筑）在注册证书上登记不超过 500 亿里拉。该法令旨在保护促进中小企业发展，改进他们的生产和质量标准，使他们能够发展新产品。

对中小企业的优惠措施有：

免征关税和基金税

投资补贴

免征一些税费

补贴性质的贷款

对中小企业投资的其他关键性优惠措施是：

投资金额最多可达 500 亿里拉

项目使用的原材料可包括在投资证书中

投资者可免除在中央银行压存款

投资需在 6 个月内完成

贷款可直接向 HALK BANK 申请（重点为小企业提供贷款的国有银行）

（三）对不发达地区的优惠政策

下列省份列为优先扶持地区，享受最优惠的投资鼓励政策：

ADIYAMAN, AGRI, ARDAHAN, BATMAN, BAYBURT, BINGOL, BITLIS, DIYARBAIR, ELAZIG, ERZINCAN, ERZURUM, GIRESUN, GUMUSHANE, HAKKARI, IGDİR, KAHRAMANMARAS, KARS, KILIS, MALATYA, MARDIN, MUS, RIZE, SIIRT, SINOP, SIVAS, SANLIURFA, SIRNAK, TUNCELI, VAN.

为促进地区间平衡发展，在欠发达地区增加就业机会，对这些地区有一些额外的优惠措施：

能源优惠：能源优惠条例刊登在 1997 年 10 月 24 日的《政府公报》上。条例规定投资者可在以下城市，享受半价电费的优惠，VAN, DIYARBAKIR, SIIRT, TUNCELI, SIRNAK, HAKKARI。该优惠必须在投资证书的有效期内申请。

土地使用：第 4325 号法律还规定，在优先扶持地区，投资项目可免费使用土地，但要至少雇佣 10 名工人，要取得投资证书。土地使用申请将根据投资项目所在地的公共土地现状进行评估。

土耳其汽车出口一年来首次实现增长

据土耳其有关部门近日公布的数据显示，今年 10 月份土耳其汽车出口额为 16.33 亿美元，比去年同期大幅上升 15.1%，为连续 12 个月同比下降后首次实现增长。

数据显示，目前，汽车为土耳其的第一大出口产品，也是土耳其出口创汇的主要来源。2008年，土耳其汽车及配套产品出口额约为221.2亿美元，占当年出口总额的16.8%。

受全球金融危机影响，土耳其今年汽车出口大幅缩减，今年1至10月土耳其汽车出口额仅为125.43亿美元，同比下降39.4%。

土耳其承包工程市场分析

一、土耳其经济发展概况

土耳其是西亚经济大国和我在西亚地区重要的经贸合作伙伴，目前位列全球十大新兴市场国家之列。人口7252万，面积78万平方公里。自上世纪80年代中期起推行开放和自由市场经济政策，大力发展私营经济，实行国营企业私有化，实现了由传统的中央计划经济向市场经济的转轨。90年代以来，除1994、1999和2001年因经济危机和大地震的影响呈负增长外，土经济呈现连续增长的态势。2003-2007年，正义与发展党执政以来，由于政局稳定，各方面改革初见成效，经济稳步增长。土耳其GDP分别为3049亿美元、3904亿美元、4815亿美元、5264亿美元、6568亿美元，分别增长5.3%、9.4%、8.4%、6.9%、4.6%。同期土耳其人均GDP分别为3412美元、4187美元、5016美元、5482美元和9629美元。2008年，受世界金融危机影响，土耳其GDP为7417.2亿美元，增长率为1.1%。目前，在世界大经济体中，土耳其已从6年前排名第26位跃居到第16位。土耳其的目标是进入世界经济十强，并成为欧亚交汇点的金融、贸易、制造和出口中心。为实现这一目标和尽早与欧洲经济接轨，近年来土耳其政府一直在大力提倡加快基础设施建设，并制定了以能源、交通和电信为重点发展方向的方针和政策。

土耳其是一个以服务业为主的国家，其服务业占国内生产总值的比例达到59.9%，服务业中以旅游、银行、建筑业较发达；其建筑业基本占其GDP的5%至6%，而农业占11%，工业占29.1%（2006年数据）。2007年，外贸出口额占土耳其GDP的22%，商品批发和零售额占12.1%。截至2008年底，土耳其外汇储备为677亿美元。

2003-2008年土耳其GDP增长率（单位：%）

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
5.3	9.4	8.4	6.9	4.6	1.1	-2（世行预测）

二、土耳其承包工程行业与市场情况

土耳其是继美国和中国之后第三个对外承包工程大国，根据美国《工程新闻纪录》杂志2008年度评选结果，全球225家最大的国际工程承包企业中，土耳其有23家企业榜上有名，而2006年度和2005年度分别有18家和11家。其中有6家企业进入百强，土最大的工程承包商恩卡（Enka）集团在225家企业排名中位居第37名。近年来，土耳其工程承包商在国际市场上大有作为，2003年至2008年在海外承揽的项目合同总金额分别为40.3亿美元、80亿美元、103.1亿美元、179.8亿美元、195亿美元和236亿美元。土工程承包的主要市场是俄罗斯、利比亚以及中亚、中东等国家。

土耳其建筑行业实力不俗，不仅生产大量种类繁多的建筑材料，其建筑和采矿机械规模大、门类齐全，而且其工程和建筑承包服务业也非常活跃。土耳其承包工程市场的特点是：

第一，市场潜力大。和某些国家一样，土耳其建筑项目主要分为两大类：一类是公共项目，主要由政府出资；一类是私人项目，由私人业主出资。世界金融危机发生前，土耳其国民经济连年增长，公共部门和私人部门每年均有大量工程项目推出。现阶段，虽受金融危机影响，一些项目暂时推迟或放缓，一旦世界经济见底回升，由于土金融系统相对比较稳固，其市场有望加速恢复。按照土现阶段第9个五年规划，土政府将能源、交通等基础设施建设作为重点发展工程，这两方面的资金预算约占其整体资金预算的36.5%，可达426亿美元。可以说，土耳其工程承包市场具有较大的市场潜力。

第二，辐射能力强。土耳其具有独特的地缘优势。横跨欧、亚两大洲，与亚、欧8个国家相邻，陆地边境线长2648公里。土耳其本身又是承包工程大国，其工程承包业务在俄罗斯、中亚、中东等国家和地区具有很强的影响力。因此，立足土耳其，放眼周边国家市场，加强中土工程承包合作具有重要意义。一方面，我国企业可加强与土工程界在土本国的合作，另一方面，双方优势互补，利用土在其周边国家市场的营销渠道、土与这些国家独特的关系优势等等，联手在土周边国家开展工程承包业务。因此，土耳其市场具有较强的辐射力。

第三，国别环境好。土耳其有稳定的政治、经济环境，法律体系较为健全，基础设施较为完善。而且，土耳其还是WTO成员和欧盟关税成员。目前，土耳其正在申请加入欧盟，其良好的政治经济环境，有利于我企业在土稳定开展经济合作业务。

三、我国公司在土耳其开展工程承包业务情况

中土两国之间的工程承包合作业务始于上世纪八十年代初，近年来，经我国企业奋力开拓和努力经营，我在土耳其工程承包市场有了长足的发展。截至 2008 年底，我国公司累计在土承揽承包工程项目合同金额 50.5 亿美元，完成营业额 14.2 亿美元。迄今，我在土承揽的最大的工程承包项目是安卡拉—伊斯坦布尔高铁两个标段项目，由中国通用技术集团所属中国机械进出口（集团）有限公司和中国铁道建筑总公司所属中国土木工程集团公司及土耳其当地公司组成的联合体共同承揽建设，该项目线路总长 158 公里，设计时速 250 公里/小时，合同额 12.7 亿美元。目前，我在土开展承包工程业务的企业主要有中国机械进出口总公司、中铁建、中土、中国机械设备进出口总公司、华为、中兴、中钢集团、中航技、四川东方、哈电集团等十余家公司。

我国企业在土开展工程承包业务的特点：

一是近几年业务发展较快。多年来，中土双边经济技术合作虽有成绩，但一直发展缓慢。原因是，开始时土方对我国公司不熟悉、不了解，投标时大多是首先考虑选择西方公司。2005 年以前，我国企业在土开展工程承包业务年合同额均不到 1 亿美元。经过我国公司经过多年的开拓和努力，顺利完成了一些工程项目，取得了良好的业绩和信誉，也赢得了土耳其政府的好评。土与我开展工程承包合作的意愿大大增强。自 2006 年始，我在土工程承包业务有了较大突破，取得了迅猛发展。2006 年和 2007 年，我在土工程承包合同额分别为 4.6 亿美元和 24.2 亿美元，同比分别增长 737.5% 和 422.2%。受金融危机影响，2008 年，我在土工程承包合同额仍达到 19.2 亿美元，同比下降 20.4%。

二是业务仍有较大的发展空间。目前，我国企业在土开展承包工程业务虽已取得长足发展，但整体规模尚不够大，与我工程承包大国的整体实力还不够相称。首先，我在土开展工程承包业务的企业还不够多，目前仅有十余家；其次，我企业承揽的项目所占市场份额不大。据了解，目前土每年工程项目发包额约 300 亿美元左右，以 2008 年为例，我企业在土承包工程合同额为 19.23 亿美元，我企业占土耳其整体承包市场份额约 6%。

三是目前工程承包项目的业务领域较为集中。从目前我企业承揽的项目领域分析，主要集中在电站、钢厂建设、电信等领域。最近几年，中国机械设备进出口总公司（CMEC）、中钢集团等企业在土陆续承建了电站、钢厂等工程承包项目，由于施工管理水平高、质量可靠，我国承包企业已逐渐得到土业主的认可。我在土承揽在建的铁路项目虽然只有安卡拉—伊斯坦布尔铁路项目两个标段，却是迄今我在土承揽的最大的项目，合同额 12.7 亿美元。在电信领域，华为和中兴公司经过努力开拓，也分别中标获得了土运营商有关电信项目。特别是华为公司成绩显著，已获得 Turkcell、Tellcom、Avea 等 10 多个项目，累计合同额约 2.7 亿美元。除了上述领域，我国企业还应在铁路、公路、桥梁、隧道、港口等领域有所作为。

中国企业在土耳其开展承包工程业务需要注意的主要问题有：

一是要充分了解土耳其法律政策及当地市场情况。土耳其市场情况复杂多变，我国企业承包工程时，需全面考察和了解工程项目所涉及的各因素和环节，特别是土耳其的标准法、劳工法、税法等相关法律，并提前将各种不确定因素计入成本。此外，中资企业在跟踪土耳其项目时，还应及时和使领馆经商处室保持沟通，听取意见，审慎决策，避免盲目而导致日后的被动。

二是土耳其对劳务输入控制很严。土耳其工作许可申请难度大，手续繁琐，办理周期长。土耳其在法律方面虽然没有严格限制外来劳务，但是在政策执行审批方面控制严格。根据其法律规定，外国人员需要先获得其劳工部颁发的工作许可才能到土耳其工作，或者需首先获得土耳其长期居留许可，并在此期间申请工作许可。但是在实际操作过程中，由于土耳其本身劳动力资源丰富、失业率较高，因此土耳其内政部、劳动部对外来人员办理居留和工作准证较严，且手续繁杂、办理周期也较长。因此，中国公司如有土方合作伙伴，建议最好能在合同中提前明确要求土方负责处理此事宜，中方可以负担必要的费用。如无上述可能，建议通过当地机构代为办理，以节省时间及避免不必要的麻烦。另外，土耳其为保护其当地工程师，对国外工程师控制很严，在实践中，我方工程师常无法以工程师名义来土工作，一般多以管理人员或技工身份来土工作。企业在办理相关手续时需注意上述问题。

三是注意项目脱期问题。由于多数项目土建部分由土当地企业施工，特别是在冶金、铁路等领域，土缺乏经验，常常难以保证正常工期导致延误。如部分电厂、钢厂项目因土方土建部分施工进度慢，导致中方设备到位却无法安装使用。还有部分项目中方所有人员设备均已到位，但土方负责的工地还未进行清理，无法及时交付。上述问题均影响了项目的顺利进行。因此，在承揽项目时，要选择施工能力强，管理水平高的施工队伍，另外在合同中明确好各自的责任。

四是应充分考虑汇率风险。土耳其自 01 年起放弃固定汇率政策，实行货币自由浮动汇率制，外汇可自由汇出汇入，股票及国债市场也对外资开放，汇率容易受政治经济等外部因素影响大幅波动。05 年，土耳其开始启用新里拉，土耳其新里拉的汇率波动已成为影响土外资、外贸最主要因素之一。从 08 年开始，受世界金融危机影响，土耳其新里拉急剧贬值。仅 08 年 10 月份，美元对新里拉从月初的 1 比 1.25，升至 24 日时的 1 比 1.69，汇率波动幅度高达 35%。目前，美元兑新里拉约为 1 比 1.6。

五是语言问题。英语在土耳其国内并不普及，企业开展业务时应充分考虑翻译问题，避免因语言不通而带来的困

难和障碍。

另外，受金融危机影响，有些项目停建或缓建。目前，土耳其市场的融资需求大，带资承包、解决项目融资可增加企业夺标的筹码。

四、土耳其未来几年建筑业市场展望

根据土耳其第9个五年规划（2007年-2013年），土公共部门将在能源、交通、采矿、房建等投入较大投资预算，总金额近500亿美元。能源、电力领域是其未来的投资重点，公路、铁路、电讯等领域的承包市场也颇具潜力。此外，还将在海事工程、机场建设、环保等方面加大资金投入。

在电力方面，2005年至2010年预计投入运营35个水力、火力、电力、风力电站，预计到2010年将增加到4000-4400万千瓦。其中水电占30%，土是水利资源大国之一，为充分利用水资源，土计划采取不同的投资方式建造400个水电站。要实现这个目标，平均每年需投资45亿美元左右。由于资金有限，土大力鼓励外国公司在土能源领域里投资。外国公司可直接投资，也可与土公司合作，还可以采取BOT和BOO方式融资。到2020年还将有总装机容量达1421.14万千瓦的152个各类电站投入运营。此外，土耳其还将在电力传输、核电等领域发包工程项目。

在交通方面，土政府每年计划投资高达100亿美元左右。到2013年，土计划铁路建设达9195公里，计划新建铁路938公里，铁路修造1000公里，共有9条铁路线项目，包括铁路改造，提速和电气化，更换机车车头和车厢，涉及金额达255亿土耳其新里拉；双向隔离公路干道计划达到15000公里，计划新建5559公里；国道和省级公路计划达到14500公里，新建7000公里；此外，土还计划建设1775公里的高速公路系统，560公里的黑海沿海高速公路等项目。

此外，土有意推出博斯普鲁斯海峡第三桥项目、伊斯坦布尔公路隧道项目、伊兹密尔公路隧道项目等一批基础设施建设项目。

在电信方面，土市场潜力较大。世界著名公司云集土耳其就表明该市场的巨大潜力。目前土电讯网络覆盖面不全，交换机数量不够。土政府制定的振兴东部、中部和东南部的经济计划，也为电信发展提供了契机。最近，华为独家获得Vodafone土耳其全国3G网络建设权，5年框架合同，约4亿美元。中兴通讯中标土耳其AVEA WCDMA项目，将为AVEA建设覆盖土耳其东部地区33个城市的WCDMA网络。我电信企业在土开拓业务仍大有可为。

综上所述，土耳其承包工程市场潜力巨大，未来若干年内，我在土开展承包工程仍具有较大的发展空间。我企业应抓住机遇，积极进一步开拓土承包工程市场，努力承揽工程项目，促进我在土承包工程业务上规模、上档次、上水平和可持续发展。

浅谈土耳其橄榄油

土耳其是世界主要橄榄油生产国之一，其橄榄油产量大、质量好、价格低，行销世界各国，是土耳其主要出口农产品，在土耳其农业中占有重要的位置。本文通过对土耳其橄榄油产业现状、产业政策以及在橄榄油产业合作上的分析，探讨中土双边在橄榄油产业中合作的可行性。

一、土耳其橄榄油产业现状

（一）产业概况和在土农业中的地位

据最新统计，截至2006-2007年度，土耳其橄榄树数量已增至约1.1亿株，占世界第四位；橄榄年产在130万吨左右，其中68%橄榄用于产油，28%用于直接食用。土耳其丰产年橄榄油产量平均在15万吨左右，小产年平均在7万吨左右。

目前直接从事橄榄油行业的有40万个家庭，总人数达到200万人，与橄榄油有关的人数约1500万，占其总人口的四分之一强。目前，橄榄油已成为土耳其前10位农产品的主要支柱之一。

（二）产量和全球份额

土耳其橄榄油产量以2年为一周期，1年丰产，1年小产。2006-2007年度土耳其橄榄油产量为14万吨，属于丰产年，占全球产量的5%，排位第5，在世界橄榄油市场占有一定地位。

总体来说，土耳其橄榄油产量呈逐年上升趋势，但在国际市场上的份额则呈下降之势，自2000年以来，最高位6.82%，最低2.49%，比世界前3名西班牙、意大利和希腊差距甚远。

（三）主要出口市场

欧盟和美国是土耳其橄榄油的主要进口国。此外，土耳其橄榄油还畅销世界各个地区的许多国家，包括日本、加拿大、瑞士、以色列、科威特，以及象牙海岸、塞舌尔、哥伦比亚、智利和澳大利亚。另外还有远东、中东国家，非洲和美洲等 90 多个国家。

根据土耳其国家统计局 2005 年的统计数字，土耳其向欧盟出口橄榄油 5.38 万吨，总额为 1.7 亿美元，分别占其出口总量的 65.45% 和 66.14%；向美国出口 1.74 万吨，总额为 4231 万美元，分别占其出口总量的 21.11% 和 16.46%。欧盟和美国市场之和占其出口总量的 85.56%。

土耳其橄榄油在国际市场上的知名度不够高，无法主要以品牌方式进入国际市场销售。历年来散装出口是其出口的主要模式，占橄榄油总出口总额的 60% 以上，丰产年出口额在 5-6 万吨，小产年在 1 万多吨。其次是盒装，其份额基本上在 12% - 20% 左右。

（四）主要行业组织

土耳其橄榄油行业的主要行业组织为 TARIS 合作社，全称为“TARIS 无花果、葡萄、油类作物农业销售合作社”，起源于 1915 年，下设“无花果农业销售合作社”、“葡萄农业销售合作社”和“棉花农业销售合作社”。合作社属于在政府注册的半官方机构，负责所辖地区农产品，包括橄榄的采购、加工和销售，每 2 年举行一次代表大会，选举新的领导机构，在爱琴海 57 个地区有 73 个分会和超过 75600 家生产合作企业，其中包括“TARIS 橄榄生产公司”和实验室，是土耳其橄榄油龙头合作社。

其它与橄榄油有关的协会包括：

- 1) 爱琴海橄榄和橄榄油出口协会（伊兹密尔）
- 2) 马尔马拉协会（布尔萨）
- 3) 橄榄之友橄榄和橄榄油协会（伊斯坦布尔）
- 4) 植物油工业家协会（安卡拉）
- 5) 特拉克亚植物油工业家协会（埃迪奈）
- 6) 土耳其橄榄油组织（伊兹密尔）

（五）优惠政策

为鼓励土耳其农民种植橄榄油，扶植本国橄榄油产业，土耳其政府采取了多种补贴措施。首先，土政府鼓励农民种植橄榄树，对于大于 1 公顷的橄榄园给予 2500 新里拉（折合 2083 美元，新里拉/美元=1.2）/公顷的奖励，对橄榄油的奖励金为 11 新库鲁士（折合 0.092 美元）/公斤。土耳其政府还对橄榄种植园使用的柴油和化肥给与如下补贴：大于 50 公顷的橄榄种植园，柴油每公顷补贴 15 新里拉（折合 12.5 美元），化肥每公顷补贴 10 新里拉（折合 8.3 美元）。

土耳其政府对橄榄油出口采取鼓励政策，2006 年每吨橄榄油的出口可以得到价格 10% 的奖励，对进口橄榄油则征收 31.2% 的关税。

（六）工艺和产能

土耳其橄榄油加工方式分为传统和现代 2 种工艺，传统工艺又分为水压压榨和干榨 2 种，现代工艺为离心机提取。据 2003 年的统计数据，土耳其有橄榄油加工厂 1000 余家，传统工艺加工厂占 67.86%，现代工艺加工厂占 32.14%，设计加工能力为 34.3 万吨/年，2003 年的开工率为 51%。从 90 年代起，实际开工率丰产年在 50%-60% 之间，小产年在 20% 上下。从 1998 年到 2003 年平均实际开工率为 41.8%，加工能力严重过剩。

二、土耳其橄榄油向中国出口情况

（一）概况

土耳其橄榄油向中国出口始于 1996 年，当年出口数量为 1.045 吨，总额为 4.02 万美元。此后 2 年基本无出口。1998 年向中国出口了 1.82 吨精炼橄榄油，到 2000 年总体出口量几乎等于零。2001 年-2004 年土向中国出口橄榄油的数量开始进入双位数，但年出口量最多在 20 吨上下。

2005 年土向中国出口橄榄油总量增加到 32.27 吨，总额 21.38 万美元。但当年土耳其共出口各种橄榄油 8.22 万吨，总额 2.57 亿美元，而向中国的出口量不到其出口总量的 0.0004%，向中国的出口总额也不到其出口总额的 0.0008%。在当年土耳其橄榄油出口的 38 个国家和地区中，中国仅列第 19 位。

根据中国海关统计，2005 年中国进口橄榄油 3900 吨，总额达到 1500 万美元，由此计算，当年从土耳其进口的橄榄油份额仅占我进口总量和总额的 0.055% 和 0.06%。应该说，土耳其橄榄油在国内市场的份额较小，应该有很大的空间。

（二）出口主要种类

土耳其向中国出口橄榄油的品种主要是：

- 1) 特级纯天然橄榄油
- 2) 里维埃橄榄油
- 3) 其它橄榄油

精炼橄榄油和 2 级纯天然橄榄油极少。

（三）销售模式

与在其它国家市场相似，土耳其在中国市场主要是采取散装出口，在中国分装后再行出售。随着中国市场对橄榄油的需求增温，近年来一些有远见和实力的公司也开始在中国市场以其自己的品牌出售成品。如名列土耳其橄榄油行业前茅的巴色尔（BASER）食品公司已在北京和上海以“MEDOLIVE”的品牌开始销售土耳其橄榄油。该公司生产基地在穆拉（MUGLA），月平均加工能力在 3 千吨，目前巴色尔食品公司已使用“Cavallo D'oro 和 Medolive”向美国、俄罗斯、乌克兰、日本、沙特、南非等 30 个国家出口橄榄油。此外，还有一些公司也对中国市场表示兴趣，有意在中国市场打广告推销自己的产品。

土耳其纺织成衣业

土耳其是传统的纺织成衣生产大国，纺织业在土耳其经济中举足轻重的地位。无论是在国民生产总值、工业总产值、就业率及出口创汇等方面都有巨大的贡献。

全球纺织品配额取消后，中国大陆对欧盟纺织品出口大幅成长，造成土耳其纺织业很大压力。据土耳其统计，纺织品已经从该国第一位出口产业降为第二位，次于汽车出口。土耳其财政部长曾表示，该国纺织工业在国际市场面临低价产品的冲击与威胁，但此困难局面已获改善，2007 年第 1 季，土耳其纺织品及成衣出口较 2006 年同期有显著成长。渠另表示，该国政府计划在未来数年扩大品牌的出口，且其纺织成衣业自全球纺织品贸易自由化以来，一直努力摆脱廉价供货商的形象，重视品质、品牌、设计和创新等方面发展，试图建立国际市场的新形象。

土耳其为欧洲成衣生产重要基地，在生产技术、设备等方面有其独到之处，而在产品的设计与制造也很优秀。该国横跨欧亚大陆，为欧洲许多国家及品牌的主要生产基地，在土耳其可以看到欧洲最新的流行款式与先进的加工技术，其中伊斯坦堡（Istanbul）以及原物料产地伊兹密尔（Izmir）已成为生产和贸易中心。

土耳其的畜牧业发达，为皮革业以及毛纺织的发展提供丰富的原料，且技术、设备完善，支持产业发达，使成衣及纺织业的发展具备扎实基础。

另在技术与人才方面，土耳其亦具备优势，该国在纺织品的织造及产品加工都有悠久的历史，虽该国民众主要信奉伊斯兰教，但却不封闭，观念较为开放。而在流行服饰方面，因邻近欧洲，时尚信息新颖，再经修改，使其时尚产品极具国际化，目前位于伊斯坦堡的服装设计学院，每年都为产业培养许多优秀的设计师与人才。

土耳其汽车清洗行业简介

目前，“一轴两翼”区域经济合作，可谓风生水起，在刚刚结束的“三会”上，温家宝总理面向东盟国家，正式提出了“积极探索开展泛北部湾经济合作的可行性”的倡议。东盟国家领导人做出了热烈回应，认为泛北部湾经济合作和“一轴两翼”（泛北部湾经济合作、大湄公河次区域合作两个板块和南宁—新加坡经济走廊一个中轴组成中国—东盟“一轴两翼”区域经济合作）区域合作新格局具有战略意义。泛北部湾经济合作是构建“一轴两翼”新格局的关键。作为一个经济战略性主题来抓，“一轴两翼”必将为中国与东盟在各个领域的合作带来巨大的推动作用，特别是在关系国计民生的电力能源合作领域，合理借助“一轴两翼”区域经济合作之力，则必将呈现出欣欣向荣的无限前景。

东盟国家在未来 10~20 年对电力需求将大幅上升。从去年于广西南宁召开的中国—东盟电力物资供需对接论坛上获悉，随着东南亚经济的持续高速增长，东盟各国未来 10 年对电力需求将大幅上升，预计投资金额将高达近 2000 亿美元，其中电力设备、电工产品至少需要 1000 亿美元。

我国具有丰富的能源资源与优越的地理条件，与东盟国家的合作存在明显互补优势。东盟国家巨大的电力能源缺口带来了技术设备和工程设计、建设方面的强大需求，而作为我国优势产业的电力能源业在设计、工程建设、设备制造、大件运输、运营、管理、技术、质量、价格和操作与服务方面都比欧美国家更具优势。另外，随着中国-东盟自由贸易区建设步伐的加快，以及中国-东盟全面经济合作框架协议下的《服务贸易协定》于今年 7 月 1 日的正式生效，将对水利电力物资、物流企业、设备生产制造企业扩大对东盟的出口，降低进口东盟的原材料、零部件和设备成本，承接项目、吸引投资、向东南亚“走出去”拓展新的发展空间极为有利。未来加大开拓东盟电力能源工业市场，将为我国电力资源整合和电力资源开发的跨越式发展提供更为广阔的市场空间。

目前，泛珠三角经济区各省市特别是云南、广西已经利用自有的资源、技术优势和东盟国家在电力供应、电力规划、电厂建设、资源开发等领域开展了一系列多层次的合作，并取得了一定的成效，中国-东盟电力合作规模效应初步

显现。同时，电力作为能源领域的一个重要行业，它的发展必然带动诸如物流运输、机械制造、煤炭石油开发、水资源利用以及能源二次开发等相关产业的进步。水利电力物资企业、大件运输企业、设备生产企业、电站勘察设计单位、电力建设施工等各类企业应抓住这样的机会，以不断扩大的市场为导向，用前瞻性、战略性眼光去开拓和积极培育国际性区域电力市场，加强面向东盟的电力工业开发与合作，这必将成为继“西电东送”之后第二次发展机遇。

另外，在“一轴两翼”区域经济合作战略框架中承担着重要的“窗口”作用的“中国-东盟博览会”经贸合作渐入佳境。据悉，第三届博览会经贸合作成果显著，成交贸易总额 12.7 亿美元，其中电力设备及其相关产业的成交额为 1.78 亿美元，达到 1/8 强，并较前两届有较大幅度增长。同时，由中国电力企业联合会、中国国际贸易促进委员会电力专业委员会、中国-东盟博览会秘书处主办的“中国-东盟电力合作与发展论坛”将作为“第四届中国-东盟博览会”期间的一项重要活动于今年 10 月 20~21 日在广西南宁举办，论坛将围绕中国、东盟各国电力市场现状与投资环境介绍，投资合作中的机遇与挑战等议题展开广泛的讨论，会议期间将发布一些列电力新技术新产品及拟建电力项目，并开展多层次的供需企业贸易配对活动，这定将会给中国-东盟国家之间在电力领域的合作提供更具权威性和实效性的影响。

土耳其的机电工业

21 世纪被称为信息时代，若要在這個時候跻身于发达国家之列，必须依靠电子工业的发展。借助于融入世界经济和自由工业化的发展策略，土耳其机电工业在近年来取得了长足的发展。这一部门的技术水平发展也很快，和快速发展的经济一起，土耳其的机电工业经过了非常成功的 10 年的发展。自 80 年代以来，这一部门的产量一直呈上升趋势，投资和新的技术不断地在这一部门运用。它已经成为土耳其国民经济的重要部门，也是确保土耳其在出口市场上竞争力的主要部门。

在土耳其，有大约 250 家公司从事电子工业领域的生产，它们中的大多数已经通过了国外的许可认证，同时，大量公司具有外资背景。另一方面，大量的制造企业的产品通过了 CE 技术认证，出口到欧盟。他们紧跟国际产品质量和环境标准的要求，具有 ISO9000 资格认证的公司的数量稳步上升。

土耳其机械工业的历史可以追溯到 50 年以前。1950 年，土耳其的第一次大规模的工业投资在一个完全性的政府性机构---机械工业协会的领导下开始进行。这一部门的私人企业则在 1960 年开始出现，尤其在土耳其的第二个五年计划期间（1968-1972），大量的国有和私人企业成立，从事炼糖工业、水泵工业、柴油发动机、锅炉、烤炉等机械的制造。虽然这些工业最早是由国有企业创立，但是很快私人公司开始在这些领域占据优势。

土耳其的机械工业能够生产具有价格竞争优势和高质量的产品，更由于其潜在的出口前景，它对土耳其具有特别的重要性。1990 年以来，这一领域的产品重要供应国内市场，1990 年以后开始进入国际市场，从这一年开始，出口量开始急剧上升。

产品

土耳其正给予这一充满生机和活力的部门特别的重视以期在 21 世纪在发达国家占据一席之地，同时改变他的工业和出口结构。

彩电是土耳其机电工业最重要的产品之一，在不久的将来它将成为欧盟国家彩电的主要供应国之一。2000 年，其彩电年产量达到了 8,880,000 台。由于具备生产能力、技术、服务和质量优势，土耳其的彩电制造和生产在海外市场具有较高的竞争力。这一部门的大多数企业已经完成了技术更新，达到了该产品的国际技术标准。现在，土耳其能够生产各种类型的通信电缆，包括纤维光缆等。现代的生产技术和多样化的产品，土耳其紧跟欧洲市场的要求。电冰箱、冷却器、冷藏机的发展日新月异，并根据消费者的需求不断调整自己的生产和销售。

2000 年，电冰箱、冷却机和冷藏机的产量为 2,445,852，其他家电产品的数量是：洗衣机 1,342,710 台、洗碗机 351,217 台、烤炉、蒸煮机和烤箱合计 1,048,099 台；其他重要的机电产品有：变压器、感应器、发电机、音响、录像带、水泵、压缩机、电子管、电路板、仪表板、蓄电池、电池、灯具、建设机械、重工产品、机械工具、切割工具、研磨工具和静电转换器等。

出口

土耳其的机电产品的出口虽然才起步，但由于其产品良好的性能和价格，在过去的几年里表现出强劲的发展势头。因为其产品种类丰富、生产工艺精良、质量过关，在欧洲市场上占有重要的份额。技术革新和产品质量的不断提高，使得土耳其机电产品出口的数量逐年上升。2000 年，起出口创记录的达到了 2,830,000,000 美元，而这一数字在 1992 年为 770,000,000 美元。其中，1,580,000,000 美元的产品出口到欧盟，德国、英国、法国在其中有居前列，其他欧洲国家，远东和中东国家居其次。

2000年,彩电的出口量为820,200,000,比上一年增长了14.6%,欧盟是其主要的出口国。通信和能源用电缆是第二重要的出口机电产品,在国外高技术含量的电缆市场,土耳其的份额正逐年上涨。2000年,这些产品的出口达到了360,900,000美元。欧盟国家是主要的出口国,其次为中东国家。

家电产品在国内和国外两了市场上都具有较高的竞争实力,尤其是电冰箱、冷却机和冷藏机在出口市场上扮演关键的角色。2000年,这些产品的出口创汇额为216,700,000美元,主要的出口国为欧盟和美洲国家。其他重要的出口产品有变压器、感应器、烤箱、蒸煮器、仪表板、纺织机械等。

机电产品具有较高的附加值,基于土耳其和欧盟签定的消减贸易壁垒和关税的协定,这一领域的生产和出口都将持续以往的上升趋势。另外,外国资本的进入和技术的更新也将会对这一部门的竞争里有正面的影响。土耳其的机电产品在未来会随着其自由经济的发展而在国外市场上赢得重要的市场份额。

伊斯坦布尔机电产品出口协会是一家专门从事出口活动的专业机构,直接隶属于土耳其外贸部。其基数的目标可以表述为:促进出口,组织出口商的专业性活动,解决出口的各类问题,指导其会员的行动,执行和出口活动有关的文件工作,指导国外进口商正确选择土耳其的出口商,同时也支持官方或民间的对土耳其机电产品出口有积极影响的研究。

土耳其软件市场分析

一、土软件市场基本情况

土耳其信息产业已经形成一定规模,2000年在信息产业领域销售额超过100万美元的企业有333家。其中,TURK TELEKOM(销售额36.5亿美元),TURKCELL(销售额23亿美元),ERICSSON(11.7亿美元)分列前三位。其它如IBM,COMPAQ,MICROSOFT,SEIMENS等国际知名公司在土销售额也名列前茅。

土软件产品主要侧重于自我应用,这里有开发能力的原因,也有语言的原因,因此软件产品出口比较少。由于软件产品的进出口是统计在服务贸易中,所以难以统计出具体的软件进出口数额,但从土软件市场的销售额也可以看出其市场状况。

2000年土软件市场中,操作软件销售额约1亿美元,系统软件销售额约1.5亿美元;系统控制软件约1.2亿美元;应用软件销售额约3.8亿美元;数据库软件销售额约5200万美元;办公软件销售额约1.5亿美元;专业软件销售额约1.3亿美元。软件销售的份额中,微软、IBM等国际大公司仍占主导地位。

土耳其信息产业主要集中在伊斯坦布尔,安卡拉和伊兹密尔三个大城市。除TURK TELEKOM和销售额为2亿美元的BASARI TICARET公司在安卡拉,其余销售额超过1亿美元的公司都设在伊斯坦布尔。

土信息产业市场是开放的。目前,在土全国已经形成了比较完善的计算机软件、硬件销售网络和支持服务系统。IBM、COMPAQ、MICROSOFT、SEIMENS等都在土设有公司,在各地还设有销售及维修点。

土有实力的大公司都涉足于信息产业包括软件行业。如土最大的KOC集团有自己的系统软件公司,该公司前两年同我中航技公司建有合资公司,联合开发教育软件。但多数软件开发公司规模比较小,以软件开发为主的上市公司不多。

金融业、银行系统和公共机构是软件市场发展的主要推动力量。银行各分支机构,大的超市连锁店都已经实现联网。政府部门都有自己的网址。

主要的大公司也都有自己的网址。INTERNET用户从1996年-2000年之间,年平均递增100%。越来越多的私营企业、中小企业已经把计算机、网络作为业务发展的重要手段。

土电信公司(Turk Telekom)提供入网专号,使上网价格比普通电话费降低40%。

土软件开发比较侧重于依靠有实力的大学,如在中东科技大设有专门的软件研究开发机构。应当说,土在软件开发方面有一定能力,其财务软件、金融和银行系统的软件、教育软件、军事用软件等都是以自己为主开发的,这些软件主要是为了满足国内需求。

在自己开发软件的同时,更多的是在EU财政和技术上的支持下,参与软件开发的国际合作,如电子商务软件的开发和推广。

二、科技园区的建设

土软件工业园区建设起步较晚，近期刚刚在安卡拉中东科技大学建立了第一个科技园区，包括软件和其它领域，目前处于筹建阶段。这种科技园区的特点是，政府不提供资金方面的支持，但在税收方面给予优惠政策，科技园区由大学负责筹建。科技园区设立技术审查委员会，该委员会对申请在科技园区建立公司的企业进行审核，只有公司所从事的项目具有创新性，才能进入科技园区。入住科技园区的企业研究人员要有一定比例来自科技园区所在大学。欲进入科技园区的外国企业需在土找到合作伙伴，与土方合作伙伴的名义或合资企业的名义申请进入科技园区。在科技园区的公司和从事软件开发的研发人员在税收方面得到优惠。

在科技园区还为一些有独创性的项目、但研究人员属于新创业、没有资金的个人或小公司提供免费的办公室，共用的传真机、电话等设施，同时减免水电费等。这种优惠支持可以享受两年。

三、有关鼓励政策

在土耳其，没有一个专门的政府部门负责软件行业的管理。政府为鼓励高技术产业，主要在税收上给予一定的优惠。规定在科技园区从事研发和软件开发业务的纳税实体从开业之日起五年内免除全部税款。政府可在特殊项目或特定领域给予相关企业延长到十年免税的优惠政策。对在科技园区从事软件开发的工程师、研究人员，也同园区内的纳税实体一起，其工资十年内免税。

为鼓励创新性的研究，对单独的、属于创新的项目，经土工业贸易部批准，可以免税进口项目研究所需的设备和材料。

土政府为了鼓励 IT 市场发展，对计算机硬件和软件的进口关税实行减免。从 1997 年到 2000 年，进口关税和费每年递减 25%。

目前，多数从事软件研发的土公司都抱怨政府对软件行业的政策支持不够。各个软件研发机构感觉自己处于各自为战的状态。

总体来说，土软件市场是开放的，软件的研发有一定水平，能够自主开发国内需求的财务、金融系统、教育、军事方面的应用软件。同时，比较注重国际合作，积极参与国际软件的研究和开发的合作。政府对该行业有一定的政策支持，主要体现在税收方面，但力度有限。

土耳其对进口紧固件产品执行海关估价

根据土耳其进口商的消息，土耳其政府已于 3 月 25 日出臺一项新的海关估价法规，对来自全球市场的紧固件产品按每吨 3500 美元估价。无论进口发票是多少，进口报关的紧固件产品，均需在估价基础上交纳关税和增值税。

据海关统计，2008 年我对土耳其出口紧固件产品约 4800 万公斤，我出口报关价值约 7000 万美元，平均每吨价格约 1500 美元。而土耳其统计，从中国进口报关总价值约 1.2 亿美元（可能是 CIF 价），平均每吨价格约 2500 美元。从中国进口的紧固件数量占土耳其全部进口的 50% 左右。经初步测算，如按新的海关估价征税，中国输土紧固件产品相当于被加徵不超过 20% 的税。

土耳其进口玩具中中国产品占 80%

尽管对从中国进口的玩具会导致癌症的议论还在继续，土耳其进口的玩具中来自中国的玩具占到了大约 80% 的份额。据统计，土自中国进口的玩具从 2004 年的 1 亿美元增长到 2006 年的 1.9 亿美元，占当年土进口玩具总额的 79.13%。2007 年 1-9 月，土进口玩具共计 2.11 亿美元，其中中国玩具 1.7 亿美元，占 80.72%。土负责外贸事务的国务部长图兹曼表示，由於中国生产的玩具被告知“含铅量超标”，所以土外贸署和卫生部除对欧盟生产的玩具免检外，对自其他国家进口的玩具都加紧了监管。

土耳其业界排挤中国婚纱

土耳其婚纱生产商出口商协会主席埃尔密亚·阿凯 (Ermiya Akay) 6 月 11 日发表讲话称，“用中国布料製成的廉价婚纱以过分低廉的价格在市场上销售，占据了土耳其 15% 的市场份额，这对我们的婚纱产业造成了不利影响。”阿凯自称对如何识别中国婚纱已做了一些工作，并对消费者说，“为了向大家提供这方面的知识，我们正在散发小册子，建议大家到印有土耳其婚纱生产商出口商协会标志的销售点去购买”。

我国相关产品出口土耳其需过“CE”认证关

2007年初，欧盟—土耳其联合理事会发表声明指出，根据土耳其—欧盟关税同盟的有关决定，土耳其将在部分领域采用欧盟的技术法规。

自2007年开始，土耳其要求进口的低压设备、建材、医疗设备、无线通讯设备等多类产品必须符合欧盟相关指令的要求，加贴“CE”标识后方可进入土耳其市场。同时，土耳其已确认了关于4个指令的检测和认证机构。将来中国企业向土耳其出口建材、燃气设备、压力设备、电梯、电缆设施安装、噪音排放等20个指令所涉及的产品，均需在检测和认证的基础上加贴“CE”标识。

爱琴海免税区为中国企业“走出去”铺路

“爱琴海自由贸易免税区”位于土耳其第三大城市伊兹密尔，由美国埃斯巴什公司开发和管理。免税区董事长卡亚通杰尔日前接受本报记者专访时表示，希望中国企业前来投资。

据通杰尔介绍，爱琴海自由贸易免税区成立于1990年，占地220公顷，为土耳其第一大出口加工基地，园内现有100多家外国公司、300家本地制造商和贸易企业。

通杰尔说，爱琴海自由贸易免税区对中国企业来说具有很大吸引力。比如，土耳其和欧盟签订了关税同盟协议，贴有“土耳其制造”标签的商品可在关税同盟国之间自由流通，因此中国企业在免税区投资建厂，生产的产品能回避许多国家对中国产品的进口限制以及高关税。

此外，该免税区紧邻伊兹密尔国际机场和伊兹密尔港口，运输便利，位于通往欧洲、中东、非洲、亚洲的十字路口，具有广大市场潜力。通杰尔指出，从中国运输产品到欧洲需要20天，而制造好的产品从免税区运往欧洲只需10天。

通杰尔还称，采购免税区的货物、机器及设备免收关税；购进物品可以在免税区内无限期存储；内企业也可以出口价给购买土耳其物品，免收销售税和增值税；生产产品也可以直接销售到土耳其市场。

土耳其家具产业分析

自从2005年以来，土耳其的家具产业经历着非常乐观的发展势头，2005年家具总产量为17.43亿美元，2006年为18.83亿美元。

如果2002年以前土耳其家具市场的国际贸易受到限制，那么当时的生产将主要受到国内需求的影响。2002年国内市场开始增长，这种趋势一直持续到2005年，由于国外需求和国内市场受到房地产增长的影响，促进了当地家具的制造。

对不同家具类型的分析显示，40%的家具为软体家具，25%为厨房家具和浴室家具，20%为卧室家具，15%为客厅家具和餐厅家具。据最新的有效统计数字显示，办公家具和家用家具生产企业大约有30,000家，员工大约有100,000人，但有关消息估计实际上员工的数量高达250,000多人。

对家具制造商的区域分布和地方性特色的分析显示，家具生产主要集中在六个不同地区：Istanbul, Ankara, Inegöl, Kayseri, Izmir 和 Adana。仅仅十年前，公司开始创办，几年前他们开始推广自己的品牌。现在，一批创办百年的企业其营业额占总营业额的35~40%，并且在国内和国际市场上已发展成知名品牌，这证明了开放国外市场特别是西方国家市场的趋势不断增长。土耳其的家具生产者期望赢得市场赞誉和身份认可，因而企业之间的竞争愈发激烈。

最近品牌创造和品牌广告政策的执行，伴随着产品生产设计需求的增加。大量制造商希望加大对国外市场特别是西欧国家的出口，来增强他们的国内市场份额，他们实际上也意识到了生产具有设计性家具的必要性。虽然这方面已有所发展，但仍然有很长的路要走。实际上在土耳其，设计产品只占总产品的一小部分。

- * 消费量 = 总产品 - 出口量 + 进口量
- * 排名是指2006年土耳其在60个国家中的排名

1、家具消费量继续增长

2003 年和 2004 年土耳其国内家具消费量不断下降，但到了 2005 年和上一年相比家具消费量增长了 35.7%，高达约 15.19 亿美元，这是由于国家良好的经济前景所带动，包括 2005 年居民建筑和非居民建筑需求的急剧增长，比 2004 年增长 41%。2006 年家具消费量继续增长达 16.37 亿美元。

如果家具需求和国家宏观经济形势、社会福利、人口模式、居民住宅的发展紧密联系，那么很显然 2005 年的前两年，土耳其建筑方面的发展必然会促进国内家具的消费。居民建筑和非居民建筑数量的增长产生了对各方面需求的增长，不仅仅是高质量的建筑材料，而且还包括新家的家具配置、照明设备、旅店供应和购物中心的配置等。

国家人口的显著增长、中产阶级购买力的增加和与 EU 的开始谈判都将不断促进建筑业的发展，带来整个土耳其国家大范围的投资，特别是 Istanbul/Marmara 地区。新居民住宅需求的增长一方面也因为结婚数量的增加。商业和旅游业也获得了很多利益，因为近来大量的购物中心、商场、超市、旅店等纷纷建立。

至于生产预定方面，我们发现有趣的是在土耳其，每年的旅游者高达 2000 万，旅店每 10 至 15 年装修一次，而在接下来的 8 至 10 年里又需要 200,000 张新床。现在，约 125,000 张床在生产预定中，大概 30,000 个房间需要配置 75,000 张新床。

据新版 CSIL 的世界家具展望（2007 年 7 月），预计土耳其家具消费量 2007 年增长 3%，2008 年增长 4%。

2、国际贸易

土耳其的国际贸易开放程度很高：出口推动了国家生产体系，而半成品及其投资额促进了出口。虽然近年来国际贸易持续增长，但土耳其并不是主要家具出口国或进口国之一。在世界范围内的 60 个家具主要出口国家和进口国家名单里，土耳其在出口国里排第 29 名和在进口国里排第 34 名。

对进口市场的分析显示欧洲国家是出口给土耳其的主要国家，而实际上亚洲国家近年来的市场份额也在增长。2000 年，欧洲产品占总进口产品的 81%，而从亚洲和非洲国家进口的产品占总进口产品的 6.5%。现在，欧洲国家出口给土耳其的份额下降到 67%，亚洲国家的份额增长到 29%，从 2000 年至 2005 年平均增长了 78%。

同时也可以看出中国产品大量侵入土耳其市场。2005 年，意大利设法维持在土耳其的主导市场地位，但近年来中国作为贸易伙伴其市场份额不断增长，导致 2006 年意大利和中国占有同样的市场份额即 17%，法国次之占 13%，德国占 12%，英国占 7%。

欧洲作为土耳其的主要进口市场，同时也是土耳其的主要出口市场。出口给欧洲的份额占土耳其出口总值的 63%，44% 的份额是出口到 15 个国家组成的欧洲联盟国家。

土耳其药品市场潜力大 年增长超过 10%

近几年,土耳其药品市场以每年 10% 以上的速度快速增长,2008 年销售规模已经达到 130 亿美元,其中处方药销售额达到 63.5 亿欧元(约合 90 亿美元),同比增长 2.2%。土耳其已经成为全球第 12 大医药市场,专家预测,2012 年土耳其将进入全球前十大医药市场之列。

60%的药品依靠进口

土耳其目前有 200 多家药厂,其中 95% 为外资企业,前五家药厂占据了 90% 的市场份额。土耳其 60% 的药品依靠进口,40% 为本土生产,但真正意义上的国产药品只占 5%,其余 95% 都来自合资药厂。土耳其现有的药品生产能力是其市场需求的 4 倍,所有药厂均采用欧洲 GMP 标准。政府鼓励仿制药的使用,仿制药约占药品市场的 40%。土耳其全国约有 2.4 万家独立药店,没有连锁药店;在 6000 多家医疗机构中,国立医院有 800 多家,诊所 5000 多家,私立医院有 1000 家左右。有 30 家左右成规模的药品经销商,其中前三家控制了 80% 的市场份额。

土耳其医疗器械市场规模也很大,近年来以每年 12%~14% 的速度增长。土耳其本国约有 400 家医药器械生产企业和 4500 多家进口商和经销商,但是其国内生产能力远远不能满足市场增长的需要,很多医疗器械需要进口。同时,土耳其是一个转口贸易国家,主要出口市场为欧盟、俄罗斯和周边独联体国家。

土耳其的医药管理体系

1. 医疗财政体系。土耳其的医疗卫生条件较好,各个城市均有健全的医院和急救设施,治疗方式以西医为主。土耳其医疗保险覆盖全国大部分城镇,享受医疗保险的土耳其人在政府医院几乎完全免费(18 岁以下全部免费,成人自己承担 20%),但是国立医院预约时间通常较长,私人医院或诊所很多,但一般收费较高。

土耳其政府每年投入到医药领域的财政预算约为 500 亿美元，其中药品占 1/3，主要由财政部下属的社会安全委员会负责预算的执行。政府财政投入是预算制，由财政部与行业协会签署政策性协议，各省设管理机构，医疗机构或药店通过信息系统上报，并执行预算。土耳其没有药品招标采购体系，所以国外的公司无法通过招投标的方式进入土耳其医药市场。

2. GMP 管理。土耳其没有自己的 GMP 标准，一律采用欧盟 GMP 标准，对中国的 GMP 不予承认。

3. 进口监管。土耳其要求进口的医疗器械产品必须通过 CE 认证，但是对于通过 CE 认证的来自欧盟的产品可立即进入市场，而来自其他国家的产品还需通过额外的检测。对药品的进口管理更为严格，必须获得注册证。尤其对来自中国和印度的药品，监管尤其严格。

4. 药品注册。土耳其药品注册的程序与欧美国家基本一致，需要进行严格的审批和临床试验，费用高、时间久。植物药的管理属农业部管辖，民众对中医药的认知度有限。土耳其市场上的中药是以非药品的形式销售，有些甚至是通过非法渠道流入。近几年中药进口量逐年增加，具有一定的市场潜力。

中土医药贸易近几年发展较快，基本以我出口为主。2008 年中土医药进出口总额为 3.13 亿美元，同比增长 18%。其中，我出口 2.9 亿美元，同比增长 18%。西药原料和医院诊断与治疗产品是我国对土耳其出口的主要产品。今年 1~6 月，我国对土耳其出口的中药类产品在对土医药贸易中可谓一枝独秀，出口总额虽然只有 51 万美元，但同比增长 57%。其中，中药材及饮片、提取物、保健品、中成药分别同比增长 29%、49%、80% 和 187%。除此以外，西成药也成为最具竞争力的产品，出口 1557 万美元，同比增长 77%。（生物谷 Bion.com）

近年土耳其拖拉机生产与市场发展浅析

一、概述

土耳其是一个传统的农牧业国家，农业较为发达，农业产值占整个国民生产总值的 20% 左右。与其他欧盟国家相比，土耳其拖拉机和农机制造业相对比较落后，因而影响了国家农业机械化发展进程。但自 20 世纪 90 年代以来，随着农业机械化的发展，土耳其拖拉机保有量快速增长，农业机械化水平也得到了提高。随着土耳其政府对农业的投入加大，并制订相应的刺激农机化发展的补贴和贷款政策，拖拉机在农业发展中的地位日益重要，同时农业劳动力今后将逐年减少，也需要大量使用拖拉机和农机。在数量上增长的同时，土耳其拖拉机的产品质量和技术性能近年来也不断提高。

二、近年来拖拉机的生产与销售

长期以来，土耳其的农机工业特别是拖拉机制造业发展较为缓慢，完全依靠外国援助，且大部分采用生产许可证生产或建立一些拖拉机组装厂，生产拖拉机以满足国内市场需求。

20 世纪 80 年代末和 90 年代初，随着土耳其国内对农业机械特别是拖拉机需求的逐年增长，国外不少跨国公司也加强了对土耳其拖拉机市场的开发，先后有 5 家跨国公司与该国进行拖拉机技术贸易，主要是转让生产许可证。到 1994 年，所建立的拖拉机厂（加上两家国内厂家）共有 7 家，其生产能力已达到 120000 台/年，但其产量一般保持在 20000~35000 台/年之间。当时土耳其拖拉机产量较大的工厂有两家：一为 TURK 公司，其拖拉机年产量占土耳其拖拉机总产量的 38% 左右，产品采用 Fiat 拖拉机技术；一为 UZEL 拖拉机制造公司，该公司还生产 50~85 马力的三缸和四缸柴油机，其拖拉机产量约占土耳其总量的 37% 左右，产品采用 MF 拖拉机技术，主要生产 49~100 马力拖拉机；其他的拖拉机公司年产量均在 10000 台以下，如 Universal 拖拉机制造公司年生产能力为 8000 台，TZDK 公司年生产能力为 5000 台。到 1999 年，美国 John Deere 公司与土耳其 Hattat 集团达成协议，在土耳其建立合资公司生产 65kW 的农用拖拉机，并在土耳其销售 John Deere 农机产品，合资公司全称为 Join Deere Hattat 公司，由 John Deere 控股，该公司计划在伊斯坦布尔以西 90km 处的 Cerkzkdy 市设立工厂专门生产拖拉机及其零部件，并于 2001 年建成投产。2006 年 6 月，中国一拖利用其雄厚的大功率轮式拖拉机生产技术和实力，与一公司正式签订协议，在土耳其建立大拖组装厂。

在这一时期，土耳其的拖拉机产量呈现出先降后升的发展趋势。2000 年土耳其的拖拉机产量为 35933 台，随后两年产品产量出现大幅下降，到 2002 年拖拉机产量仅为 10371 台，同比降幅达到 71.13%，从 2003 年开始的以后各年总体上为增产趋势，2003 年拖拉机产量为 29288 台，比 2002 年增长 182.40%，2004 年达到 38240 台，与 2003 年相比增长 30.57%，到 2006 年土耳其拖拉机产量为 42496 台，是这一时期产量最高的一年，与 2004 年相比涨幅达到 11.13 个百分点。发展到 2007 年，其拖拉机产量有所下降，当年产量为 37524 台，比 2006 年减少 11.69%。

土耳其的拖拉机主要用于耕地、播种、中耕以及收获等作业，拖拉机产品的旺销季节一般为其每年的 9~10 月

份。多年来，土耳其农机市场上销售量最大的是 60 马力以下的拖拉机，一般占当年销售总量的 60%左右。如 1992 年，土耳其共销售拖拉机 22533 台，其中 60 马力以下的机型为 15742 台，占总量的 69.87%；60~79 马力为 4995 台，占 22.16%；80 马力以上的机型为 1796 台，占 7.97%。进入 21 世纪以来，随着农业机械化的发展，其国内市场销售的拖拉机中，80 马力及其以上的机型所占比重出现逐年增加的趋势，如 2001 年，所销售的拖拉机中 80 马力的机型占总量的 24.10%，而到 2004 年其所占比重增长为 31.31%。

土耳其拖拉机的销售量发展也不稳定，销售量最多的年份达到数万台，而销售量最少的年份仅为数千台。在 20 世纪 90 年代，其拖拉机市场销售量在 21000~56000 台之间。自 2000 年以后，其拖拉机市场的销售量总体上有下降，出现先降后升的发展趋势。如在 2000 年其销售量为 30896 台（见图 2 所示），到 2002 年销售量就降为 6100 台，同比降幅达到 80.26 个百分点，随后几年市场总体上呈逐年上升趋势，到 2004 年，土耳其拖拉机销售量增长为 31500 台，同比涨幅达到 416.39 个百分点，发展到 2007 年，其销售量达到 35000 台，与 2004 年相比增长了 11.11 个百分点。

为了加快农机化发展步伐，提高农田作业的水平，土耳其历届政府均制订了相应的刺激农机化发展和农机补贴及贷款政策。因此，土耳其的拖拉机保有量呈逐年增长，其年增长率较大的是在 20 世纪 70 年代期间，从 1970 年的 105865 台增长到 1979 年的 440502 台，年平均增长率为 31.61 个百分点，80 年代的年平均增长率为 5.42 个百分点，90 年代的年平均增长率为 3.35 个百分点。进入 21 世纪，土耳其拖拉机保有量的年增长率进一步减缓，其拖拉机保有量从 2000 年的 941835 台增长到 2006 年的 1046700 台，年平均增长率仅为 1.86 个百分点。

三、土耳其拖拉机市场发展特点和趋势

根据对土耳其自 2000 年以来的拖拉机生产和市场销售情况的分析，可以看出以下几个方面的发展特点和趋势：

1. 国内生产的拖拉机产品主要满足国内市场

土耳其是一个农牧业国家，为了发展农牧业机械化，就需要大量的拖拉机和农具，土耳其的拖拉机工业起步较晚，后与国外开展合资合作和引进技术发展拖拉机工业。多年来，土耳其生产的拖拉机产品均在国内外销售。到 2000 年以后开始成批量出口，但出口量仍占其产量的少数。如在 2000~2006 年这一时期，土耳其共生产拖拉机 205374 台，在此期间出口拖拉机 66000 余台，而国内市场销售达到 139000 台。

2. 市场销售的拖拉机以中小功率机型为主，但大功率机型销量逐年增加

进入 21 世纪以来，土耳其国内市场销售的拖拉机中，中小功率机型仍占主导地位，但大功率机型的销量逐年增加，80 马力及其以上的机型所占比重出现逐年增加的趋势。如 2001 年，所销售的拖拉机中 80 马力及其以上的机型达到 2705 台，占总量的 24.10%，而到 2004 年这一功率档次的拖拉机销售量达到 9862 台，所占比重为 31.31%。

3. 拖拉机出口大于进口。

由于土耳其国内拖拉机生产量达到一定规模，生产的产品除保证国内市场供应外，在近年来开始批量出口。在出口拖拉机的同时，也进口一定数量国内市场缺档的拖拉机产品，但数量比出口要小。如在 2000~2006 年间，土耳其共出口拖拉机 66146 台，而在同期进口拖拉机仅为 17606 台。进口拖拉机均为大中功率机型，其进口价格一般在 20000 美元左右，而出口拖拉机大部分均为中小型产品，其出口价格一般在 8000 美元左右。

4. 用户多通过信贷方式购买拖拉机

多年来，土耳其拖拉机市场上销售的产品中，有相当一部分是用户通过拖拉机生产公司出面向银行担保，银行给予拖拉机用户信贷购买。为此，在土耳其的大部分拖拉机生产公司都建立有专门的信贷部门。据称土耳其市场上销售的拖拉机中，有 40%左右的拖拉机是通过向农业银行贷款购买的，其用于购买农机和拖拉机的贷款利率很低，用户一般均易于偿还。

5. 凡向土耳其出口的拖拉机，均需通过其 Ankara 拖拉机鉴定试验站的试验认可

根据相关规定，凡向土耳其出口的拖拉机，均需通过其农业部规定的 Ankara 拖拉机鉴定试验站的试验认可以后，才能进入其市场进行销售，试验有效期为 5 年。

6. 我国对土耳其的农机及拖拉机出口贸易逐年增长

近年来，我国对土耳其的农机出口贸易呈现增长趋势。2000 年我国对土耳其的农机出口额为 418.04 万美元，2003 年出口额增长为 1564.00 万美元，同比涨幅为 274.13%；到 2005 年，我国对土耳其的农机出口额为 5190.00 万美元，同比涨幅为 231.84%；发展到 2006 年，我国对土耳其的农机出口额为 7082.0 万美元，与 2005 年相比增长 36.45%。2007 年上半年，我国对土耳其的农机出口额为 5392.0 万美元，与 2006 年上半年相比增长 52.47%。

土耳其烟草市场快速增长吸引国际投资

就在5年前，土耳其政府还在为自己的经济发愁。而5年后的今天，随着经济的不断增长，土耳其已成为一个新兴经济体，其烟草市场也吸引了不少国外投资者。

市场竞争日趋激烈

最近几年，土耳其是世界上经济增长最快的国家之一。2001年经济危机后，土耳其通过引入新的强势货币政策保持经济稳定，把通货膨胀率降到10%以下。根据世界银行的统计，近年来，土耳其经济年增长率保持在5%左右。2005年，土耳其伊斯坦布尔证券交易所股市上涨了52%。2006年6月，土耳其的出口达到了历史最高水平。

所有这些都是向土耳其投资的理由，而国际大烟草公司在过去几年也从没有忽视这些。菲莫国际、日烟国际、英美烟草公司、欧洲烟草公司和帝国烟草公司都竞相在土耳其生产和销售烟草产品。目前，加拉赫集团也加入了这一行列。土耳其国有烟草生产企业 Tekel 公司一统天下的日子已经一去不复返了。

早在2002年1月，一项旨在推动国营烟草企业私营化的法律就已经被表决通过。土耳其烟草体制启动了私有化进程，取消了对烟农和年产卷烟20亿支以上、被允许进口外国烟草产品的公司的国家财政补贴。这使得产量超过20亿支卷烟的烟草制造企业可以从国外合法进口烟叶，而当地的烟农却失去了国家的帮助。新法律使土耳其烟草市场的大门向私营企业敞开得更大，Tekel公司不得不主动应对日益激烈的市场竞争。国际卷烟加工企业在土耳其纷纷建立了自己的加工点，这使得 Tekel 公司的市场份额由2000年的70%降至2006年3月的35%。

私营化困难重重

由于市场份额不断萎缩、高税收政策的出台和日益猖獗的走私活动，Tekel公司的私营化改革变得错综复杂。3年之中，两次招标均以失败告终。2003年11月，英美烟草公司和日烟国际都向 Tekel 公司投标，但投标额都低于招标委员会的期望值。2005年4月的第二次招标虽然受到 Tekel 公司众多职员的抗议仍如期进行，但却未能吸引到投标者。虽然遇到了这些挫折，Tekel公司的私营化改革仍在前行。2006年5月，土耳其私营化改革机构宣布准备第三次招标出售 Tekel 公司的卷烟运营部，但却没有提供确切的日期。在此之前，2006年3月，英美烟草公司宣布它将继续在土耳其进行投资，其中不排除再次向 Tekel 公司投标的可能。根据相关报道，帝国烟草公司也可能参与投标。

土耳其私营化改革机构自2005年1月以来已经获取了170亿美元的资金。这笔资金将用于偿还国家的公共债务，这些债务目前已占到土耳其GDP总量的67%。世界银行的报告显示，土耳其整个私营化改革将在接下来的8年内完成。

搭乘欧盟经济列车

从2005年10月3日起，土耳其就寻求通过谈判加入欧盟。这对土耳其现有的和准备进入的投资者来说都是一个好消息。加入欧盟将促进土耳其的经济增长和社会发展，而土耳其则必须进行各种改革以适应欧盟的标准。这将促使土耳其政府出台并实施许多新的烟草控制法规。

为了适应欧盟的标准，1997年土耳其开始禁止在办公场所、公共交通运输工具、运动场所、健康保健场所以及教育和文化机构吸烟。烟草产品广告被禁止，健康警句被要求印刷在所有烟盒上。除此之外，按照土耳其新法律，烟草企业的广告赞助行为将被视为非法，这也是一级方程式赛车赛事在伊斯坦布尔赛段长达6年禁止烟草广告的原因。

仍是烟草大国

尽管存在诸多对烟草的限制政策，土耳其的烟草消费者数量自上世纪70年代以来还是以每年3%的速度递增。该国大约60%的男性和20%的女性吸烟。在欧洲，只有希腊的卷烟消费量超过土耳其。不仅如此，土耳其男性烟民开始吸烟的平均年龄也出现了下降。根据有关文件记录，土耳其卷烟消费量在2010年以前有望继续增长，但增长幅度会低于20世纪90年代。实际上，2005年土耳其全国消费卷烟1079.7亿支，较2004年的1084.5亿支已略有下降，但这种趋势并没有持续下去。在20世纪七八十年代，土耳其是世界第六大烟草市场，它是近东的主要卷烟消费国，同时还是香料烟的主要来源地。世界上有3%的烟草产品产于位于土耳其的加工厂，该国出产的香料烟叶占全球的40%。在土耳其农产品出口中，烟叶出口在2006年7月较前几个月的平均值上涨了54.2%。

烟草产品为土耳其带来了高额的税收收入。土耳其的总税收收入中约有5%来自卷烟销售。土耳其的卷烟税率高达60%至80%，具体税率则取决于卷烟的价格和卷烟配方中所使用的香料烟的比例。2004年9月，土耳其财政部将卷烟配方中使用的香料烟的最小比例从25%提高到了33%，从而确保外国烟草加工商在其卷烟配方中至少使用33%的香料烟。显然，该措施旨在扶持当地烟草产业。2005年，土耳其推行新税制，对每盒卷烟征收58%的特别消费税和18%的增值税。

菲莫公司独领风骚

尽管高额的税收不断压缩卷烟生产的利润空间，外国卷烟加工商却无意退出土耳其市场。原因很简单：虽然土耳其卷烟税收高，但是卷烟赢利正在持续增长。土耳其成为全球最具吸引力的卷烟市场之一，应归因于其较低的生产成本和较高的卷烟消费量。2006年3月，英美烟草公司宣布将继续在土耳其投资，该公司从过去三年多总额颇高的投资中获得了丰厚的回报。2005年，英美烟草公司在土耳其营业额的增长幅度在5%至9%之间。全球消费调查权威机构Euromonitor称，英美烟草的主要牌号是“Pall Mall”和“总督”，其中“总督”2005年的销售量为70.3亿支，较上一年有所上升。

菲莫土耳其公司的情形也大致如此。2005年是该公司在土耳其经营最为成功的一年，其卷烟销售量占据了土耳其43.8%的市场份额，主要归功于“Lark”牌卷烟持续取得的成功。但是Tekel公司的卷烟销售量却从2004年的40.1%，下滑到2005年的30%。排在二者之后的是日烟国际，其2005年的市场份额为11.9%。在2005年5个最畅销卷烟品牌中，有3个属于菲莫土耳其公司，两个属于Tekel公司。日烟国际的“云思顿”排名第六位，英美烟草公司的“总督”排名第八位。

综合分析可知，在未来的一段时间以内，土耳其仍将对国际烟草公司最具吸引力的市场之一。

土耳其天然石材业的综合评估及其未来发展

土耳其是世界最古老的天然石材生产和加工地之一，拥有有139亿吨的天然石材矿仓，占世界天然石材储存量的33%。天然石材加工业凭借其高产量、出口潜力、国内市场需求、天然石材加工机械的生产量和出口率在土耳其经济中扮演着极其重要的角色。

目前土耳其以其石料的色彩、手感、花纹和高质量一跃成为世界生产大国之一。土耳其天然石材业在短时间内已提高生产与出口量，同时也提高了投资量、上岗率和质量，在世界天然石市场占据9%的市场份额。

土耳其在90年代初的出口额达到近4000万美金，在2000年出口额达到1亿8900万美金，在2006年又升至10亿美金。因此，土耳其的总出口量比值逐渐提高并在世界石材出口行列里名列第五。

为了达到刺激海外市场需求和提高出口量的目的，土耳其不仅加大投资，改进技术和扩大宣传，而且还引导建筑师和设计师在建筑设计中选择天然石。

土耳其在过去的几年里以出口原料为主，现在的出口成品量为75%，荒料量为16%，半成品量为9%。

在2006年的调查资料显示，土耳其总天然石材出口里洞石出口量最大达到4亿1180万美金，大理石出口金额则达到3亿2950万美金，其它出口金额较高的产品分别是大理石荒料，大理石板和洞石荒料板。

在2006年，在土耳其石材出口国家中，美国以3亿8750万美金占第一位，中国以1亿4680万美金占第二位，英国以6110万美金占第三位，西班牙以4450万美金占第四位，加拿大以2830万美金占第五位。意大利、希腊、以色列和沙特阿拉伯等国家也是土耳其主要的出口对象。中国以进口土耳其的荒料和板材为主时，英国、西班牙与加拿大等国家以进口加工大理石和石灰华为主。

2007年期，土耳其的天然石材出口额不断增长。一月份到八月份期内的出口量比2006年的同一期间的出口量上升了23%，达到了8亿1320万美金，占有所有矿物质出口总额的47%。出口产品主要是加洞石加工品，大理石和大理石荒料。

同一时期在中国、英国、加拿大、土克曼斯坦和阿联等国家的市场也有显著的增长，这些增长与上述国家在建筑业上的发展是相对的。

2008年奥运会在北京的举行，使中国在建筑业上的投资迅速增长，相应的给土耳其天然石材市场带来了更多的机遇。而且，2012年奥运会在伦敦的举行和越来越多古典建筑的修复工作也给英国的石材市场添加了活力，

除此之外，在土克曼斯坦和阿联酋等国家开始加大建筑业的发展，这些国家也是土耳其石材出口的潜在市场。

此外，天然石的频繁使用和土耳其建筑设计师们只选用国内石料等原因，也深深地影响着土耳其国内市场的发展。

世界石材行业将出现明显增长，据估计显示，在2003年大约有7500百万吨的世界天然石材产量，到2010年

升到 1 亿 1600 万吨，而到 2025 年将到达 3 亿 2000 万吨。

随着意大利和西班牙等国家的石材储量不断减少，且中国、印度、巴西和南非国家只能生产花岗岩，土耳其以其丰富的大理石和洞石储量将在国际石材市场上占据举足轻重的地位。

海内市场发展形势大好和石材用量的增长无一不显示土耳其石材行业光明的前景。但是土耳其石材行业要采用最先进的技术，注重对竞争对手的市场分析。

在另一方面，公司之间的过度竞争使石材市场的营销和价格政策受到挫折，公司们的定价政策不稳，为争夺市场而大打价格战等原因对石材业有着不利影响。关于这个问题需要正确的对策和方法。

另一个重要问题是在国外做好土耳其石材的广告宣传工作。土耳其天然石材和加工产品逐渐在世界市场里占领更为重要的地位，广告宣传在石材工业发展和出口中扮演着极其重要的角色。

土耳其消费市场蓬勃发展

土耳其经济正稳步发展。经过了七年强劲增长，土耳其现已跃居欧洲第八大经济体系，人口增长更加快了内部需求；与此同时，土耳其在出口方面日趋多元化，首五位出口市场由 2002 年占总出口 46%，下调到 2007 年的 36%。在金融业方面，在过往危机中幸存的土耳其银行，均录得较高的平均资本比率，以及相对低的不良贷款；再者，土耳其的外债亦已由 2002 年占 GDP70%，下降到 2008 年低于 40%；外汇储备则在 2008 年 10 月则攀升至 800 亿美元。

虽然，土耳其的 GDP 增长已急速放慢，过去录得较佳表现的行业，如汽车和纺织业等，均受到欧洲经济衰退和中国的竞争所影响，但当地 7000 万人口形成庞大的消费市场，再加上持续扩大的高收入阶层、强大的工业，以及对健康的银行系统，令经济变得更坚韧和具适应性，为企业在中长期带来无限商机。

土耳其的工业和制造业，如纺织、成衣、建筑物料、电子产品业等，均非常庞大，尽管短期增长可能放缓，但相信当地对零件及配件能维持一定需求。

除工业发展，土耳其也是区内的物流中心，兼且被环球投资者选为最具吸引力的国家。「欧盟 - 土耳其关税同盟」于 1996 年生效。在同盟下，欧盟与土耳其之间的所有关税、其他附加费用，以及对大多数制成品征收进口配额均已废除。同时，土耳其对第三国的入口已引用「欧盟的共同对外关税政策」(Common External Tariffs)，即货品若在进口国办妥关税手续，货品可在欧盟与土耳其间自由进出。

产品方面，土耳其在玩具、礼品及精品、手表，以及消费者电子产品的生产竞争性较低，因此，珠三角一带生产的相关产品在当地可有一定的市场拓展空间。当地工业对零件及配件亦有一定需求。

土耳其人大多数为回教徒，但他们与欧洲人的品味接近，喜欢欧洲款式产品。土耳其贸易商日益有兴趣购买富竞争力的中国产品，但他们普遍没有在内地采购的经验；同时，他们亦担心中国产品的品质问题，以及直接在内地采购时会有沟通方面的问题。因此，大多数土耳其公司倾向经香港购买中国产品，他们普遍认为香港公司品质控制及服务较好。不过，企业与土耳其公司做生意时，必须注意他们对中国产品的不良情绪、小额订单，以及贸易融资等问题；在目前全球面临信贷紧缩的冲击下，亦需提防付款违约风险，以及进入市场时的货币风险。

土耳其棉纺织业发展现状分析

土耳其是世界上第六大纺纱生产国，年产纱 250 万吨左右，占世界纱总产量的 5% 左右，其中合成纱线年产 27 万吨左右、棉制纱线 80 万吨左右；土耳其也是世界主要纺纱出口大国之一，产品主要销往东欧和西欧南部的国家，尤其是意大利、葡萄牙和西班牙。织物产品年产量约 160 万吨，其中棉织物占 90% 左右。

土耳其纺织品市场最活跃的一个领域要属家具布和薄窗纱市场。土耳其几乎生产所有的家纺产品，其家纺业产品覆盖范围广泛，质量出众，已成为世界家纺业的领导者，尤其在网帘、刺绣品、网带、毛巾和被褥等方面。土耳其的服装产品蜚声海外，其所生产出口的服装产品中约 80% 为棉制品，60% 为针织品，40% 为机织品。由于有灵活的生产结构，它的生产可以随时适应时尚的变化。现在大部分出口商都自主设计产品，生产所需材料几乎都取自于当地，产品重视健康和环保，受到国际市场的青睐。

由于改善了棉纺织生产结构，土耳其已由过去的单一的棉花出口国变为纺织品生产和出口国。近 10 年来土耳其

对原有纺织工业进行了技术改造，增添了新的纺织设备，目前，50%的环锭纺和90%的转杯纺都是90年代以后安装的。强大的纺织业催生了纺织机械设备制造业。1980年前土耳其几乎所有的纺织设备都是进口的，此后其开始生产中小型的纺织设备。现在，它的产品线已经涵盖了从全自动设备到基本模具的广泛范围，在很多方面可以与进口设备竞争。

纺织业已成为土耳其的支柱产业，有11%的产业工人在从事着纺织业。纺织产品出口占其出口总量的1/3，是其重要的贸易顺差来源。欧盟是土耳其纺织服装最重要的出口市场，土耳其有70%以上的服装出口到欧盟，是欧盟第二大纺织品供应国，仅次于中国。由于具有丰富且低廉的原料来源以及接近西欧市场等竞争优势，土耳其在欧盟纺织服装市场中仍将继续发展。

与中国相比，土耳其由于国内消费有限，纺织工业则更多的依赖出口。在产品竞争力上，由于其生产设备现代化程度较高，在国际市场的交流和生产效率上比中国大陆占有优势，其产品定位略高于中国大陆。

中土纺织品贸易

据我国海关统计，2005年中土纺织品服装贸易额合计达6.73亿美元，其中对土耳其出口6.36亿美元，比2004年增长49.09%，自土耳其进口0.37亿美元，同比增长17.49%。

中土贸易方式以一般贸易为主，占出口总额的78%，同比增长42%；产品以织物为主，纺织品（含制品）出口额占总出口额的87%，其中28%为棉制纺织品。

2005年我国向土耳其出口棉纱106吨，价值45万美元，其中75%为精梳棉纱；出口棉织物730万米，价值772万美元，其中87%为轻薄类纯棉坯布。总体来看，2005年我国对土耳其的棉纺织品出口数量和金额有一个较高的增长幅度，但价格下跌的现象也比较明显。棉纱、线的出口单价下降了21.99%；棉织物的出口价格下降了11.67%。

事实上，中土双边贸易额在两国的对外贸易总额中所占的比重都不大，土耳其只是中国纺织品服装出口的第30大市场。但近年来，土耳其却一次又一次对我纺织品出口单方面设限，并伴随着频繁的反倾销调查案件。中土贸易摩擦如此之多的主要原因有两个：

- 1、入世以来，中国对土耳其的纺织品出口持续增长，（由于基数较小，即显增长幅度较高，在30%—72%之间），中土贸易多年保持顺差，土耳其是我国第九大顺差来源地，土方对此一直表示担心。
- 2、配额取消后，中国纺织品在欧盟的市场份额迅速增长，土耳其担心我国会挤占其在欧盟的市场，阻碍自身纺织服装业的发展。

此外，中土双方纺织品出口商品的结构和纺织业的发展阶段具有一定的相似性，这就决定了两国贸易摩擦的不可避免性和长期性。

土耳其纺织业的竞争优势

2005年土耳其纺织服装业较为成功地经受住了取消纺织品配额第一年的考验，纺织品和服装出口额增长8%，达到190亿美元左右。这主要有两方面的原因：

- 1、俄罗斯、罗马尼亚、西班牙、保加利亚和其他东欧国家从土耳其购买布料用以发展它们的服装制造业；土耳其向意大利、西班牙和英国出口的服装也取得了明显增长。
- 2、2005年6月，欧盟重新对出口欧洲的部分中国纺织品实行配额，从而在一定程度上帮助土耳其纺织业保住了其在欧盟大市场中的份额。

与中国相比，土耳其纺织业的主要竞争优势有三点：

- 1、原料来源丰富，且价格稳定，这为其纺织服装工业的发展提供了基础和保障
- 2、技术改造成功，产品质量档次较高，这为其纺织工业的发展提供了生产和技术的保障
- 3、地理位置优越，接近西欧市场；土耳其是欧洲关税同盟国，其出口到关税同盟国的产品不受配额限制并免收关税。这对土耳其的纺织贸易发展来说无疑是个非常有利的因素。

与中国相比，土耳其纺织业最大的问题是工人的劳动成本高，目前工人平均每小时工资为2.14美元，从而导致产品价格偏高，这已经影响了其在美国市场上与我国以及巴基斯坦、印度等国厂商的竞争。

为了帮助土耳其纺织品制造商增加出口，并更好的与中国、印度、巴基斯坦等国在国际纺织品市场上竞争，土耳其政府计划把纺织品和成衣的增值税从18%减少到8%。这对我国而言，无疑又是一个挑战。

对中国而言，土耳其的原料优势和国际市场的地理和历史优势是我们所不能改变的，但是就纺织产品质量、档次、科技含量而言，我们还有很大的发展空间。我们应当立足我们的优势，做好产业升级，这不仅是与土耳其竞争，更是立足世界纺织的根本发展点。

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
中华人民共和国驻土耳其商赞处
土耳其海关

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](http://www.made-in-china.com)

Suntao@made-in-china.com