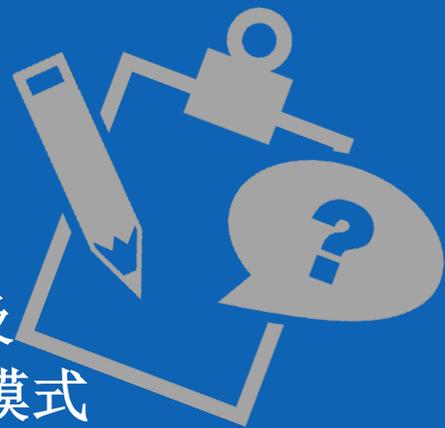


土耳其经济展望
-综合近期汇率制度及
面向外企的替代性商业模式



**Turkish Economic Outlook Under Recent
Exchange Regimes And Alternative Bussiness
Models For Foreign Companies**

SARIİBRAHİMOĞLU

律师事务所



2024年9月

地址: Kızılkulesi Sk. 14/5 06700 GOP ANKARA/TURKEY

电话: +90 312 447 40 13

手机: +90 533 211 71 04

电子邮件: sslawoff@ada.net.tr

综合近期汇率制度及面向外企的替代性商业模式展望土耳其经济

结合近期汇率制度以及及面向外企的一些替代性商业模式，在此与您分享我所土耳其经济展望报告。

准备此报告的主要背景包括：里拉贬值尤其是兑美元急剧贬值，导致成本大幅增加，带来了各种挑战。这着重影响了外国工业行业，是整个制造业所面临的一个更广泛的外币问题。需要强调的是，土耳其里拉兑各外币所面临压力的主要原因，即使是很小的汇率波动，也会对消费价格产生严重影响，随之导致通胀水平远超正常市场条件。

为了缓解这个问题，土耳其政府推出了针对性分解压力的面向工业投资的《HIT-30投资激励计划》。由于该计划聚焦高科技，想来会引起外企的兴趣。HIT-30计划对一些优先性科技领域专业项目给予全面支持和优惠，对特定需求提供量身定制的解决方案。此外，政府还启动了一个旨在把通胀恢复到正常水平的中期计划，其中关键措施之一就是将于2025年第一季度生效的《国内最低企业税》的规定。该规定通过建立最低企业税基来防止过度的税收减免，从而确保税收公平并助力于2025年的通胀控制。

简言之，外币问题是一个暂时的挑战。在此报告中，就独立于外币汇率如何投资并利用经济政策，我们想提出具体的建议，具体而言，不受汇率波动影响具有潜力的商业模式。

值得注意的是：过去10年中，土耳其的工业生产增长率徘徊在4-5%。

此外根据Orhan Güvenen 2001年题为《土耳其经济中资本流动和突然中止》的研究中所示，消费者收入指数基于正常数据被报道为3000美元，但彼时实际消费者收入指数其实是8000美元。如果我们现在应用类似的一个假设的话，那么目前的10000（1万）美元消费者指数很可能不低于20000（2万）美元，而且如果再把非正规经济考虑进去的话，这个数字估计约为2.5万美元左右。我们认为当前与外汇有关的问题是暂时性的及可解决的。

土耳其其工业部门有一个重要指标。2023年1-12月，土耳其出口额达到2558.09亿美元，同比增长0.64%，同时进口下降0.51%至3618.47亿美元；对外贸易总额为6176.56亿美元，略降%0.04。此外，2023年土耳其旅游收入为543亿美元。土耳其的总收入（出口加旅游）达到3101.02亿美元，而进口总额为3618.47亿美元：所以其实土耳其的外贸赤字并没有通常以为的那么高。

这表明：在正常金融条件下，货币危机是暂时性的。这些指标提示了土耳其提供的经济安全，使其成为吸引外企的投资目的地。此外，值得注意的是：土耳其的地下经济是终将被纳入记录的。

我认为，土耳其的注意经济挑战之一是欠西方国家的主要来自工业商品和中间产品的约4000亿美元的债务。依仗先进的技术，外国在土耳其正在发展和依赖进口的领域表现突出，比如：钢铁、塑料和工业制造。可以追求一种“本地植入/本地化（Local Placement）”的政策，把具有严重出口逆差并在进口最多之列的土耳其产品和外国的先进科技结合起来。通过此政策，土耳其已知4000亿美元赤字中的约2000亿美元可以被弥补，从而建立互惠关系。应注意的是：土耳其还为 HIT-30 项目下的先进技术投资提供诸多极大优势。基于此我想提出可用及盈利的商业模式。因此，HIT-30、本地化政策以及下面将讨论的其他商业模式，与外国合作成为战略经济伙伴获得回报等，都值得深入了解。

历史上的经济政策及兑换率制度

这里全面简要概述一下土耳其经济发展历史背景，并提炼可从其增长和发展中两国可共同受益的战略领域。

1960年军事政变后，土耳其转变为计划经济，明确了许多经济方向，包括发展土耳其电信等关键性基础设施。1973年，在计划经济之下，土耳其实现了一个重要的里程碑：出口超过进口，实现了国际收支顺差。在此期间，经济学家克鲁格先生（Krueger）表示：“1973年，土耳其成为出口增长的世界冠军，1974年，土耳其实现了预算盈余。我认为，从经济发展的角度来看，塞浦路斯行动发生在这一年并非巧合。拥有预算盈余、按照计划性增长战略运行的一个经济体，有潜力充分理解工业化进程并保障其经济未来。”

根据计划经济的工业发展情况，1978年，欧盟向土耳其发出邀请，但被土耳其时任总理埃杰维特拒绝，原因是土耳其里拉坚挺，通胀率低。当时，我正在欧盟工厂、商业与劳工关系办公室（European Union's Factory and Business and Labor Relations Office）工作。欧盟邀请背后的另一个因素是当时的希腊、西班牙和葡萄牙存在独裁政权，欧盟希望告知这些国家。

由于计划性投资过于密集，导致资金短缺，土耳其1980年发生政变，随后采用了浮动汇率制度。最重要的转折点发生在1995年土耳其过渡到关税同盟中，但并未成为欧盟成员。

1995年被纳入关税同盟时，土耳其汽车零部件进口额为15亿美元。而到了1996年，这一数字翻倍达到30亿美元，进一步扩大了贸易逆差。关税同盟协议造成土耳其对欧盟的贸易逆差大幅增长，在1996 - 2000年间飙升至

237%，达到了惊人的**560亿美元**。在这种情况下，工业家们无法竞争，只能去剥削银行。由于关税同盟的存在，工业家们在竞争压力下看到唯一的解决办法就是从银行贷款来让自己的工业品具有竞争力。

当贷款无法被偿还时，就发生了**2001年危机**。后来实行了灵活制度，恢复了稳定。

导致土耳其主要银行倒闭的**2001年**的金融危机主要原因是：不可持续性的外债、通货膨胀以及与欧盟的贸易逆差的不断加深。这场危机引致国际货币基金组织的介入，让土耳其经济政策进行了重大调整。尽管诸多努力用以复苏，但危机遗留问题和货币的波动一直持续到了21世纪初早些年间。**2001-2003年**，土耳其银行间拆借(**Interbank**)被查封。在此过程中，我代表土耳其政府从国外成功收回了**10亿美元**。

当时明显存在缺陷的美元化政策出现。阿根廷因此政策而破产，所以土耳其没有实施它。

大约在同一时间，其他国家也在设法应对自己的经济危机——尤其是受到严重影响的墨西哥、亚洲、俄罗斯、巴西和阿根廷。巴西让雷亚尔自由浮动的决定毁掉了阿根廷的竞争力。在那期间，我正在阿根廷做研究，并与约翰霍普金斯大学教授史蒂夫·汉克 (Steve Hanke) 会面。汉克在推动阿根廷转向美元化体系方面发挥过重要作用，他曾提出那个著名主张：“**1 美元 = 1 比索**”。在当时鉴于阿根廷的灾难后果，土耳其并没有实施这一政策。记得当时在华盛顿时我问过汉克，为什么他的项目没有成功，他回答说：“我没有把腐败考虑进去。”

1. 土耳其与外国之间的自由贸易协定(FTA)

众所周知，**2013年**实施的土耳其与亚洲国家韩国之间的自由贸易协定(FTA) 是土韩两国经济关系加强的重要里程碑。协议促进了贸易和投资增长，

尤其是在汽车、电子和化工等行业。韩国公司通过土耳其的战略地理位置进入欧洲、中东和北非市场。这是可值得向外国公司推荐的方式之一。

外国公司可以通过自由贸易协定进入土耳其市场，尤其是汽车、电子和化工等行业。协议还为增加双向贸易打开了大门，外国公司从土耳其通往欧洲、中东和北非的门户战略位置中受益。

如果把土耳其的优势与外国技术相结合以解决进口缺口，那么土耳其对外贸易逆差的一半都可以得到弥补。

但是，土耳其用来控制进口的政策，比如针对中国的反倾销措施及可能施行于其它国家产品的类似措施等，会使进入土耳其市场复杂化。

2. 土耳其的进料加工制度 (Inward Processing Regime)

土耳其的进料加工制度 (IPR) 为外国公司提供了巨大优势：对进口到土耳其用于再出口的原材料、中间产品和投入品免除关税和增值税。对于寻求降低生产成本及提高全球市场竞争地位的制造商而言，这个制度特别有益。

以零关税或已降低关税进口原材料的公司可以在土耳其进行加工，然后将成品出口到各地市场，包括欧洲和中东。约 45% 的土耳其出口产品是根据 IPR 进口在土耳其加工然后再出口。这个制度允许外国公司以较低的成本进入欧洲和其他市场，即便是未列入自由贸易协定的产品，也可以利用土耳其有利的地理位置。

允许公司免关税进口原材料再出口的**土耳其进料加工制度 (IPR)**，对国际制造商包括外国制造商来说，是一个有吸引力的特点。**土耳其 45% 的出口**从此制度中受益，助力公司降低生产成本并提高全球竞争力。

在助力企业提高国际竞争力方面**IPR**得到了广泛认可，并在土耳其的工业和贸易战略中发挥着关键作用。其中**日本公司**也成功利用这一制度促进其

在土耳其的生产和出口，为亚洲其它外国企业包括中国企业如何从此一制度中受益提供了案例。此外还有其它国家公司在土耳其进行市场调研从第三国购买材料在土耳其其加工后出口等实例。我们通过提供咨询等服务促成了这些业务。

全球第3大拖拉机厂TAFE在马尼萨组织工业园区生产100%国产拖拉机，并成功符合欧盟环保标准：这一案例也印证了以上观点。

后向和前向参与模式

后向和前向参与模式是全球价值链参与中一个关键概念，可以为在土耳其运营的中国企业带来重要利益。这个模式涉及价值链不同阶段的参与，优化成本，控制质量并改善对市场的进入。

后向参与是指公司参与生产的早期阶段，比如采购原材料或中间产品。通过从土耳其供应商那里采购材料或在土耳其建立生产设施，中国企业可以受益于较低的劳动力成本、临近主要市场的地理位置以及税收优惠。比如：中国电子或汽车制造商可以与土耳其生产商合作或建立本地运营，从而降低物流成本以及提高供应链稳定性。

前向参与则聚焦成品的分销和销售。中国公司可以在土耳其建立自己的销售和分销网络，不仅进入土耳其市场，还进入欧洲、中东和北非。比如中国汽车制造商可以在土耳其生产汽车并通过自己的零售店直接销售，或者与当地分销商合作来最大限度地提升市场渗透率。

这些参与模式已被多家国际公司成功采用。比如**印度的马恒达 (Mahindra)** 收购了土耳其的一家拖拉机厂，通过把土耳其作为生产基地和分销中心，马恒达降低了成本并扩大了市场范围。同样地**中国公司**也可以采用后向和前向参与模式，实现对土耳其投资的最大化，利用土耳其的战略位置和有利的经济条件进入新市场并提高利润。

根据伊斯坦布尔发展局（Istanbul Development Agency）的报告，排名前6的产品为：

土耳其六大进口产品	1.钢铁	2.塑料	3.机械	4. 电气机械及设备	5.汽车	6.食品
-----------	------	------	------	------------	------	------

下表列出了贸易逆差最大的行业：

行业	出口 (美元)	进口 (美元)	逆差 (美元)
矿物燃料	4.325.262	37.194.822	-32.869.560
机械	13.830.708	27.164.856	-13.334.148
电器机械及设备	8.097.223	21.152.053	-13.054.830
钢铁	8.238.262	16.761.986	-8.523.725
塑料塑料产品	5.476.514	13.265.042	-7.788.528
珍贵石材和金属	10.879.079	17.443.554	-6.564.475
有机化工产品	657.067	5.387.647	-4.730.580

行业	出口 (美元)	进口 (美元)	逆差 (美元)
光学、摄影、电影、测量设备	810.833	4,999.048	-4,188.215
医药产品	875.480	4,449.099	-3,573.619
铜及铜制品	1,441.815	3,326.548	-1,884.732



年份	出口 (百万美元)	出口 变化 (%)	进口 (百万美元)	进口 变化 (%)	贸易额 (百万美元)	贸易平衡 (百万美元)
2013	500	-	6,358	-	6,858	-5,858
2014	513	2.7	7,732	21.6	8,245	-7,218
2015	616	20.1	7,247	-6.3	7,863	-6,631
2016	553	-10.2	6,468	-10.7	7,022	-5,915
2017	621	12.3	6,823	5.5	7,444	-6,201
2018	982	58.1	6,638	-2.7	7,621	-5,656
2019	944	-3.9	5,777	-13.0	6,721	-4,833
2020	1,104	16.9	5,734	-0.7	6,838	-4,630
2021	996	-9.8	7,597	32.5	8,593	-6,601

2022	1,052	5.6	9,004	18.5	10,056	-7,952
2023	1,042	-1.0	9,479	5.3	10,521	-8,437

尽管土耳其货币波动，但外国公司可以进行战略性长期投资，利用土耳其政府提供的激励措施。包括免税、关税减免和投资信贷在内的这些激励措施，降低运营成本并为投资稳定回报创造有利的环境。把这些优势资本化，外国公司就可以降低与货币波动相关的风险，并将自己定位为土耳其战略市场的强者。

受到投资激励措施的支持，土耳其的商业环境为外国投资者（包括中国公司）提供了后向和前向参与机会，这些模式包括在土耳其采购原材料来整合供应链，或把土耳其当作生产基地，把商品运往周边近邻市场。

此外，土耳其还为半导体和微芯片生产等高科技行业投资提供机遇，在土耳其促进这些行业本地生产能力和技术发展方面，中国的专业知识可以发挥关键作用。

合作优势

在包括波兰、捷克和匈牙利在内的中欧和东欧，外国投资成功投资并进入欧盟市场。但其实土耳其的研发和创新生态系统更加具有活力。土耳其拥有 104 个科技园区，支持1.08万多家科技企业和1600 个研发中心，为投资者提供完善的基础设施，对汽车、电子和半导体等行业的外国公司格外有吸引力。

虽然现代和起亚等亚洲汽车在捷克和斯洛伐克都有制造厂，但这些地区的劳动力成本正在上升。相比之下，土耳其的劳动力成本较低，劳动力年轻且不断扩大，平均年龄为32岁，可为高科技制造业提供可持续长期潜力。

中欧和东欧的外国投资通常是依赖于政府激励措施的，土耳其也提供类似的优惠。土耳其科技签证计划快速通道为科技专业人士快速办理居留和工作许可，同时300亿美元的 HIT-30 高科技投资计划为聚焦研发密集型行业的外国企业给予有吸引力的选择。此外，土耳其的风险投资基金为初创企业和外国投资者们获取资本增强了渠道。

在高科技行业的增长式存在使土耳其成为外国公司的黄金目的地。可再生能源、电动汽车、半导体和超大规模数据中心的投资，与中国在这些领域的专业知识契合。土耳其电动汽车国内市场巨大，再加上其战略位置，可实现直接进入快速增长的区域市场。

对于在东南亚和中东开展业务的外国公司而言，土耳其提供的环境文化兼容且商业友好，不像波兰和匈牙利这类国家，已在面临反移民情绪，而这使吸引外国人才复杂化。

在财政前沿的一项关键措施是：**国内最低企业税法规**。根据这项规定，企业需缴纳企业收入的至少10%，以确保税收公平和财政稳定。

这项国内改革的补充是经合组织全球倡议一部分的**全球最低税法规**，它将于2024年实施。营业额超过7.5亿欧元的跨国企业需缴税至少15%，防止利润转移到低税率辖区并促进国际税收公平。这项全球举措旨在遏制大企业的逃税行为，确保它在各国运营地均匀缴纳。

另外就**增值税退税**，土耳其正在收紧规定。今后，退税申请将只能在税务审计之后进行，并在申请处理过程中考虑注册会计师报告。这一变化增强了监督机制，确保增值税退税的处理更加准确和透明，从而加强税收制度的公正性。总而言之，这些改革表面：为使税收政策与全球标准保持一致，土耳其在做出全面努力，以增强投资者信心和财政可持续性。

另一个有合作前景的领域是国防。军用电子设备、无人机（UAV）和装甲车投资可以加强中国和土耳其之间的国防关系。中国的技术专长与土耳其不断增长的军事生产能力之间的协同，可以提升两国各自的国防能力。在迅速增长的电动车市场上，中国和土耳其合资企业可以带来巨大的长期利益，符合两国可持续交通的目标。同样地，在以大型船舶为主的造船业建立合作伙伴关系，可以使用中国的先进造船技术，结合土耳其的战略位置，提升工业合作和全球竞争力。

能源和化工行业，土耳其有巨大需求，也是投资机会。中国的先进石化技术可以满足这些需求，促进技术交流和经济增长。

HIT-30项目对土中两国而言都是一个重要举措。太空和卫星科技项目旨在把土耳其阿拉伯和中国的科技能力结合起来。通过促进太空探索和卫星科学的联合研发，HIT-30项目可以增强科技创新和能力，为土耳其中国及更广泛的地区带来重大利益。

就尊敬的中方可以考虑的举措方面，提请关注以下建议。

正如私营部门所采取的一些措施一样，各国也可以联合起来管理和引导这个过程。在此分享此前我的一个创举，当时我提出这个解决方案之后，获得了广泛的认可。

作为奥地利的‘委托律师’，此前我曾促成奥地利和土耳其的**进出口银行**主管们会面。

2008年金融危机影响之下，使用及评估资本的重要性显而易见，引发了综合两国进出口银行能力进行联合投资努力的讨论。

针对经济危机时期，就最近经济成就和计划成就相关，在政治和经济上都应尽快启动。经济安全也被确定为一个基本目标。由于信息技术并没有失去，所以可以通过规划资源配置来重新启动新的投资进程。在此背景下，中土进出口银行可以达成协议，支持一种联合。

土耳其在1985年的时候，汇率曾飙升至574里拉兑1美元；80年代末，土耳其经历了严重的经济衰退，汇率为1000里拉兑1美元。而且政府当时为了出口还努力保持货币竞争力，加剧了挑战。在那期间土耳其里拉在经济中的作用被进一步削弱。

那么目前显而易见，使货币处于压力中的原因是贬值对消费者的极端影响。

就通货膨胀核算和汇率有关，Elvan İnanlı先生可以给予详细解释。

感谢工业协会前任主席Tamer Taşkın先生，他提供了各工业产品数据并在报告准备中做出了贡献。他本人随时欢迎中国企业访问爱琴海工业协会并会给予各种支持。

此外还要感谢贸易部Çağatay Özden先生，我们从他的见解中受益匪浅。

诚挚问候

SARİİBRAHİMOĞLU LAW OFFICE