

2008

Przewodnik rynkowy dla przedsiębiorców TURCJA

PRZEWODNIK RYNKOWY DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

Turcja



Warszawa 2008

Pierwsze wydanie przewodnika rynkowego dla przedsiębiorców dotyczące rynku tureckiego zostało wydane w ramach projektu „Wsparcie rozwoju polskiego eksportu”. Projekt był realizowany na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości oraz współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Publikacja została przygotowana przez Polsko-Turecką Izbę Gospodarczą przy współpracy z autorem I wydania oraz przy współpracy i z szerokim wykorzystaniem materiałów opracowanych przez Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Ankarze.

Wydanie II zaktualizowane i zmienione.

Przygotowanie do druku i druk publikacji zostało współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Programu Ramowego na rzecz Konkurencyjności i Innowacyjności oraz Budżetu Państwa.

Komisja Europejska lub osoby występujące w jej imieniu, nie są odpowiedzialne za informacje przedstawione w publikacji. Poglądy wyrażone w publikacji są poglądami autora i nie muszą się pokrywać z działaniami Komisji Europejskiej.

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008

ISBN 978-83-7633-012-9

Wydawca:
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości
ul. Pańska 81/83
00-834 Warszawa

Nakład 2000 egzemplarzy.

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:
Agencja Reklamowo-Wydawnicza Arkadiusz Grzegorzcyk
www.grzeg.com.pl

SPIS TREŚCI

Przedmowa	5
1. Informacje ogólne o kraju	7
1.1. Podstawowe informacje	7
1.2. Ludność, religia i język w Turcji	8
1.3. Ustrój polityczny	8
2. Pozycja międzynarodowa i obecny status Turcji w relacjach z Unią Europejską	9
2.1. Relacje Unia Europejska – Turcja	9
2.2. Proces dostosowań akcesyjnych	10
2.3. Członkostwo Turcji w innych organizacjach międzynarodowych	15
3. Gospodarka	16
3.1. Opis gospodarki kraju	16
3.2. Charakterystyka głównych sektorów gospodarki	16
3.3. Współpraca gospodarcza z innymi krajami	18
4. System finansowy	20
4.1. System bankowy	20
4.2. Banki zagraniczne	20
4.3. Zakładanie konta	21
5. System podatkowy w Turcji	22
5.1. CIT	22
5.2. PIT	22
5.3. VAT	23
5.4. Transakcje bankowe i ubezpieczeniowe	23
5.5. Podatek stemplowy	23
5.6. Podatek od wzbogacenia	23
5.7. Transakcje w zakresie nieruchomości	23
5.8. Podatek konsumpcyjny	24
5.9. Specjalny podatek telekomunikacyjny	24
5.10. Podatki gminne	24
6. Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej w Turcji	25
6.1. Strategia i metody wejścia na rynek	25
6.2. Formy prawne podmiotów gospodarczych	26
6.3. Etapy zakładania działalności gospodarczej w Turcji	27
6.4. Zatrudnianie okresowe cudzoziemców do pracy w Turcji	32
6.5. Regulacje rynku pracy i ubezpieczeń społecznych w Turcji	34
6.6. Nabywanie nieruchomości w Turcji przez cudzoziemców	36
6.7. Przetargi – zamówienia publiczne	41
6.8. Praktyka i obyczaje prowadzenia działalności gospodarczej w Turcji	43
7. Polityka handlowa – dostęp do rynku	47
7.1. Warunki dostępu do rynku tureckiego	47
7.2. Strefy wolnościowe w Turcji	56
7.3. Zachęty inwestycyjne dla inwestorów w Turcji – preferencje dla przedsiębiorców z sektora MSP	58

8. Współpraca gospodarcza Turcji i Polski	61
8.1. Umowy prawno-traktatowe regulujące współpracę Polski z Turcją	61
8.2. Polsko-tureckie stosunki handlowe	61
8.3. Wymiana towarowa Polski z Turcją w 2007 r. i pierwszej poł. 2008 r.	62
8.4. Współpraca inwestycyjno-kapitałowa	64
8.5. Bariery w handlu	65
8.6. Możliwości eksportowe branż i towarów	65
8.7. Organizacja rynku	71
8.8. Targi w Turcji	72
8.9. Izby Przemysłowo-Handlowe	73
9. Ważne adresy	74
9.1. Placówki dyplomatyczne i konsularne	74
9.2. Ważne tureckie instytucje i linki gospodarcze	74
Źródła	78

PRZEDMOWA

Od 1996 r. Turcja pozostaje w unii celnej z państwami Unii Europejskiej, w ramach której zostały zniesione bariery taryfowe dla produktów przemysłowych oraz przetworzonych artykułów rolnych, przy utrzymaniu pewnych ograniczeń celnych i ilościowych w odniesieniu do towarów sektora rolnego. Turcja została zobowiązana do ujednoczenia własnej taryfy celnej z taryfą wspólnotową oraz dostosowania prawa w zakresie polityki handlowej do ustawodawstwa wspólnotowego, jak również dostosowania wewnętrznych przepisów w dziedzinie ochrony własności intelektualnej czy wspólnotowych zasad konkurencji. Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej w 2004 r., ustalenia wynikające z istnienia wspomnianej unii celnej zostały rozszerzone również na nasz kraj.

W efekcie polscy przedsiębiorcy mogą korzystać z zalet wynikających z liberalizacji wzajemnych obrotów handlowych w celu rozwoju dotychczasowej wymiany handlowej. W rezultacie osiągnięto ponad dziesięciokrotny wzrost obrotów w polsko-tureckiej wymianie handlowej w latach 2000–2007.

Innym czynnikiem sprzyjającym poszerzeniu ekspansji polskich małych i średnich przedsiębiorstw może być proinwestycyjna polityka rządu tureckiego, prowadzona na rzecz zwiększenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Służyć temu ma uproszczenie procedur administracyjnych i prawnych związanych z zakładaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej w Turcji oraz stosowanie zachęt inwestycyjnych dla potencjalnych partnerów zagranicznych.

Polscy przedsiębiorcy mogą również traktować Turcję jako pośrednika w nawiązaniu stosunków handlowych z jej sąsiadami z Kaukazu i Azji Centralnej, z uwagi na łączące te państwa podobieństwa kulturowe.

Obecne opracowanie stanowi drugie wydanie Przewodnika dla przedsiębiorców z 2005 r. Jego treść została zmieniona, zaktualizowana i uzupełniona w stosunku do wydania pierwszego. W przygotowaniu nowego wydania w szerokim zakresie – obok materiałów informacyjnych instytucji tureckich – wykorzystano w pierwszej kolejności opracowania Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Ankarze, a także materiały Ministerstwa Gospodarki, GUS, Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych oraz Konsulatu Generalnego RP w Stambule.

1. INFORMACJE OGÓLNE O KRAJU

1.1. PODSTAWOWE INFORMACJE

Powierzchnia Republiki Turcji wynosi 780 580 km². Kraj w znacznej części położony jest w Azji Mniejszej, nazywanej również Anatolią. Cieśniny Bosfor i Dardanele oraz niewielkie Morze Marmara oddzielają ją od europejskiej części Turcji zwanej Tracją (lub Rumelią), która zajmuje obszar ok. 23 600 km². Od zachodu Turcja graniczy z Bułgarią i Grecją; od wschodu z Azerbejdżanem, Armenią i Gruzją oraz od południa z Irakiem, Iranem i Syrią.

Turcja jest otoczona czterema morzami: od północy Morzem Czarnym, od zachodu Morzem Marmara i Egejskim, od południa Morzem Śródziemnym.

Stolicą Turcji jest Ankara. Do największych miast należą Sztambuł, Izmir, Bursa, Adana, Gaziantep i Konya.

Rys 1: Mapa Turcji



Źródło: NationMaster.com

Turcja jest podzielona na 7 regionów: Marmara, Egejski, Śródziemnomorski, Centralna Anatolia, Wschodnia Anatolia, Południowo-wschodnia Anatolia oraz region Morza Czarnego.

1.2. LUDNOŚĆ, RELIGIA I JĘZYK W TURCJI

Turcję zamieszkuje 72,5 mln mieszkańców (2006, Eurostat). Gęstość zaludnienia wynosi 92,9 osób/km².

Struktura narodowościowa:

- Turcy – 82%
- Kurdowie – 10%
- Zaza – 2%
- Arabowie – 1%
- pozostali – 5%

Struktura wyznaniowa:

Muzułmanie (większość to sunnici) stanowią 99% ludności; brak jest oficjalnych statystyk uwzględniających mniejszość szyicką czyli alewitów, którzy stanowią od 25 do 30% populacji Turcji.

Językiem urzędowym jest język turecki. Pod wpływem konieczności sprostania kryteriom kopenhaskim (dot. praw mniejszości narodowych) warunkujących członkostwo w Unii Europejskiej, rząd turecki złagodził dotychczasową politykę dyskryminującą używanie języków mniejszości etnicznych i religijnych jak np. kurdyjskiego w urzędach i mediach.

1.3. USTRÓJ POLITYCZNY

Turcja jest republiką o parlamentarno-gabinetowym systemie rządów. Władza ustawodawcza należy do jednoizbowego parlamentu – Tureckiego Wielkiego Zgromadzenia Narodowego (TBMM – Türkiye Büyük Millet Meclisi), składającego się z 550 deputowanych wybieranych na pięcioletnią kadencję.

Władza wykonawcza przysługuje Radzie Ministrów oraz Prezydentowi. Prezydent sprawuje swój urząd przez 7 lat i jest wybierany przez TBMM. Obecnym prezydentem Republiki Turcji (od 2007 r.) jest **Abdullah Gül**.

W wyniku ostatnich wyborów parlamentarnych z lipca 2007 r. zwycięska Partia Sprawiedliwości i Rozwoju (AKP) utworzyła większościowy rząd, na czele którego stoi premier **Recep Tayyip Erdoğan**.

2. POZYCJA MIĘDZYNARODOWA I OBECNY STATUS TURCJI W RELACJACH Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

2.1. RELACJE UNIA EUROPEJSKA – TURCJA

Nawiązanie formalnych stosunków między Turcją a UE (wówczas EWG) nastąpiło w 1963 r. wraz z podpisaniem Układu o stowarzyszeniu. W 1987 r. rząd w Ankarze złożył wniosek o przyjęcie kraju do EWG, który został wówczas odrzucony. Dopiero w grudniu 1999 r. Turcja uzyskała status kandydata do UE. W październiku 2005 r. zostały rozpoczęte negocjacje akcesyjne, których termin zakończenia będzie zależał od stopnia dostosowania tureckiego prawa wewnętrznego do wspólnotowego w trzydziestu trzech rozdziałach negocjacyjnych. Większość z nich dotyczy bezpośrednio lub pośrednio sfery gospodarki.

Polska, w tym gospodarka polska, przechodziła przez analogiczny proces dostosowawczy i negocjacyjny niespełna dekadę wcześniej. Nasi przedsiębiorcy musieli dostosować swoją działalność do reguł zmieniających się pod wpływem prawa wspólnotowego. Obecnie znajomość przepisów unijnych w zakresie kształtującym warunki prowadzenia biznesu przez reprezentowaną firmę jest niezbędna dla efektywnej działalności. Szczególnie dotyczy to wyjścia na rynki międzynarodowe zarówno w ramach Unii, jak i na rynki krajów kandydujących, w których system prawny i gospodarczy ulega podobnym jak niegdyś w Polsce procesom przystosowawczym.

Przedstawiony poniżej syntetyczny opis stanu negocjacji oraz oceny działań wewnętrznych władz tureckich w ramach dostosowania do wymogów unijnych pozwoli naszym przedsiębiorcom zorientować się, czego mogą się spodziewać w przypadku podejmowania działalności na terytorium tego kraju lub w relacjach z tamtejszym biznesem.

Ponadto – podobnie jak to miało w przeszłości miejsce w odniesieniu do Polski – w relacjach UE-Turcja realizowany jest program Partnerstwa Akcesyjnego. Turcja jest także beneficjentem różnych programów pomocowych w ramach Instrumentu dla Pomocy Przedakcesyjnej (IPA). Na realizację tych programów Unia przyznała w odniesieniu do Turcji kwotę ponad 3 mld euro (na lata 2007–2011). Firmy polskie mogą ubiegać się o udział w realizacji tych programów (np. w szeroko rozumianych usługach doradczych i innych projektach).

Stan negocjacji i przygotowań akcesyjnych jest przedmiotem dorocznych raportów przygotowywanych przez Komisję Europejską i przedkładanych Radzie Europejskiej oraz Parlamentowi Europejskiemu. Najświeższy, jak dotychczas, taki raport został opublikowany 6.11.2007 r.

Od strony formalnej zaawansowanie negocjacji akcesyjnych nie jest imponujące. Jak dotąd negocjacje otwarto w 4 rozdziałach (statystyka, polityka przemysłowa, kontrola finansowa, badania i nauka), z czego w tym ostatnim negocjacje zostały wstępnie zamknięte. W pozostałych dziedzinach raporty Komisji przedstawiają ocenę stanu przygotowania Turcji jako kraju kandydującego do przyjęcia *acquis* oraz formalnego przeprowadzenia negocjacji (tzw. screening).

W związku z powyższym horyzont czasowy osiągnięcia satysfakcjonującego poziomu zgodności z unijnymi wymogami systemu gospodarczego Turcji, zarówno z perspektywy obowiązującego prawa jak i obserwowanych praktyk, jest niemożliwy do określenia, niezależnie od stricto politycznych rozważań nt. członkostwa Turcji w Unii Europejskiej. Tym niemniej proces zbliżenia gospodarki tureckiej do UE postępuje i warto go śledzić rozważając przystąpienie do ewentualnych wspólnych interesów.

Dodać trzeba, że na skutek utrzymywania przez Turcję restrykcji wobec swobodnego przesyłu towarów pochodzących lub kierowanych do Republiki Cypru, w 2006 r. zawieszono otwarcie formalnych negocjacji w 8 rozdziałach, w tym dotyczącym unii celnej, która obowiązuje od 1996 r. Pozostałe rozdziały objęte tym posunięciem to: swobodny przepływ towarów, ustanowienie i swobodne świadczenie usług, usługi finansowe, rolnictwo, rybołówstwo, transport i stosunki zewnętrzne.

W niniejszym rozdziale przedstawiono ogólne informacje i oceny. Przyjęte w Turcji rozwiązania są opisane bardziej detalicznie w dalszych częściach Przewodnika charakteryzujących aktualne warunki dostępu do rynku i prowadzenia działalności gospodarczej.

2.2. PROCES DOSTOSOWAŃ AKCESYJNYCH

2.2.1. Ogólne kryteria ekonomiczne – funkcjonowanie gospodarki rynkowej

Rząd turecki potwierdza niezależność różnych organów regulacji i nadzoru, jednak nadal występują tendencje do bezpośredniej interwencji administracyjnej.

Udział cen administrowanych w koszyku cen (CPI) sięga ok. 10%. Około 5% PKB wytwarzanych jest w przedsiębiorstwach państwowych. Proces prywatyzacji jest kontynuowany.

Turcja jest wysoko oceniana za łatwość rozpoczynania działalności. Czas potrzebny na rejestrację nowej działalności przeciętnie wynosi 9 dni. Gorzej jest z zamknięciem biznesu. Na przykład procedury postępowania dotyczące niewypłacalności zajmują przeciętnie 6 lat. Sądy działają wolno a egzekucja decyzji daleka jest od doskonałości.

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią 99% ogółu przedsiębiorstw i zatrudniają 80% całej czynnej siły roboczej. Ich udział w inwestycjach kapitałowych wynosi 38%, w wartości dodanej 26%, w eksporcie 10% i 5% w kredytach bankowych. Świadczy to o niskiej produktywności oraz wciąż istniejących barierach w działalności sektora MSP.

2.2.2. Swobodny przepływ towarów

Raport odnotowuje znaczący postęp w zakresie standaryzacji, akredytacji i oceny zgodności, a także nadzoru rynkowego. Gorzej wygląda sytuacja w odniesieniu np. do procedur granicznych. Informacje szczegółowe zawarte są w rozdziale 7.

2.2.3. Swobodny przepływ siły roboczej oraz swoboda świadczenia usług

Dostęp do tureckiego rynku pracy podlega postępującym ułatwieniom, aczkolwiek nadal występuje szereg wyłączeń dotyczących różnych zawodów i dziedzin. Informacje szczegółowe przedstawione są w rozdziale 6.4.

2.2.4. Swobodny przepływ kapitału

Szereg restrykcji zostało zniesionych a procedury uproszczone (np. w zakresie zabezpieczeń). Nadal jednak istnieją ograniczenia dostępu kapitału zagranicznego w niektórych sektorach (np. radio i telewizja, energetyka, turystyka, transport).

2.2.5 Zamówienia publiczne

Przepisy tureckie nadal odbiegają znacząco od rozwiązań unijnych zarówno co do podstawowych uregulowań jak i stosowania dyskryminującej przedsiębiorców unijnych preferencji cenowej dla dostawców i wykonawców krajowych w wysokości 15%. Dokonywane w ostatnich latach zmiany tych przepisów w ograniczonym zakresie zbliżyły je do ustawodawstwa unijnego, np. w odniesieniu do koncepcji umów ramowych. Rozbieżności utrzymują się m.in. w odniesieniu do definicji „zamawiającego” oraz na tle braku uregulowań w zakresie centralnego podmiotu zamawiającego, dialogu konkurencyjnego, licytacji elektronicznej i dynamicznego systemu zakupów.

Zdaniem ekspertów KE, wysokie limity zamówień publicznych zmniejszają dostępność podmiotów zagranicznych do zamówień i zniekształcają konkurencję. Udział postępowań dostępnych dla zagranicznych uczestników szacowany jest na 22%, co odpowiada połowie wartości udzielonych zamówień. Skomplikowane procedury kwalifikacyjne stanowią dodatkowe obciążenie administracyjne i zwiększają koszty udziału w postępowaniu. Postęp natomiast odnotowuje się w dziedzinie administracyjnej. Od 2007 r. turecki Urząd Zamówień Publicznych publikuje biuletyny wyłącznie w formacie elektronicznym. Są one dostępne bezpłatnie via internet. W dziedzinie środków ochrony prawnej przyjęto szereg przepisów mających na celu ograniczenie liczby sporów. Szczegółowe rozwiązania opisane są w rozdziale 6.7.

2.2.6. Prawo o spółkach i o ochronie własności intelektualnej

Trwają prace nad nowym tureckim kodeksem handlowym. W opinii Komisji rejestry spółek prowadzone przez regionalne izby handlowe nie mają wystarczającego zaplecza dla operatywnego funkcjonowania.

Raport komisji stwierdza zasadniczo zgodność tureckiego prawa autorskiego z *acquis*, ale brak jest infrastruktury do jego skutecznego egzekwowania. Poważne braki występują w odniesieniu do praw własności przemysłowej.

2.2.7. Polityka konkurencji

Ostatni raport Komisji zawiera pozytywną ocenę w odniesieniu do prawa antymonopolowego, krytycznie natomiast odnosi się do obszaru pomocy państwowej. Stwierdza brak przejrzystości w relacjach finansowych między władzami i przedsiębiorstwami publicznymi.

2.2.8. Usługi finansowe

W raporcie eksperci KE pozytywnie ocenili sytuację w sektorze bankowym Turcji. W życie weszły regulacje dotyczące m.in. rezerw, audytów zewnętrznych, raportów, fuzji i przejęć, zarządzania ryzykiem, płynności, kart kredytowych i innych. Dobrze wygląda również sytuacja w odniesieniu do sektora ubezpieczeń i rent. Krytycznie wszakże oceniono możliwości działalności organów nadzoru nad tym sektorem.

2.2.9. Rolnictwo, rybołówstwo, bezpieczeństwo żywności, polityka weterynaryjna i fitosanitarna

Polityka władz tureckich w sektorze rolnictwa różni się zasadniczo od Wspólnej Polityki Rolnej (CAP) UE. Struktury administracyjne związane z implementacją CAP są w stadium mało zaawansowanym. Przyjmowane są rozwiązania cząstkowe, np. w odniesieniu do owoców i warzyw przeznaczonych na eksport, co może ułatwić procedury celne.

Jednym z ważniejszych programów pomocowych w okresie przedakcesyjnym w relacjach UE–Turcja jest program rozwoju terenów wiejskich (IPARD), ale jego wdrożenie jest opóźnione.

Nie ma również zgodności w zakresie legislacji regulującej obszar rybołówstwa. Turcja nie opublikowała jak dotąd żadnego oficjalnego dokumentu określającego politykę w tej branży. Dane nt. zasobów są niepełne i nie w pełni wiarygodne.

W odniesieniu do problematyki bezpieczeństwa żywności warto odnotować utworzenie krajowego systemu monitoringu w tym zakresie.

Turcja ma spore problemy w obszarze weterynarii, szczególnie w związku z wystąpieniem w 2006 r. ognisk pryszczycy. W Stambule uruchomiono pierwszy punkt granicznej kontroli weterynaryjnej.

Turcja ma 16 akredytowanych laboratoriów kontroli żywności, dopuszczających produkty żywnościowe do obrotu rynkowego. Przyjęła też i wdrożyła m.in. przepisy dotyczące etykietowania, próbek i reklamy, kryteriów czystości i dodatków do żywności, produktów szybko mrożonych i naświetlanych, które zasadniczo zgodne są z prawem unijnym.

W zakresie polityki fitosanitarnej Turcja dokonała transpozycji przepisów o produktach ochrony roślin. Uchwalona została również nowa ustawa o nasionach.

2.2.10. Transport i energetyka

Z punktu widzenia *acquis* najlepsza sytuacja występuje w transporcie drogowym. W 2006 r. przyjęto regulacje ws. transportu towarów niebezpiecznych, lecz nie weszły one w życie, gdyż Turcja nie jest stroną umowy ADR.

Także w transporcie lotniczym przyjęto regulacje dotyczące m.in. ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej przewoźników, licencjonowania kontrolerów ruchu powietrznego, badania wypadków i inne. Do pełnego przyjęcia wspólnotowego *acquis* jednak daleko.

Najgorsza sytuacja panuje w transporcie kolejowym, kontrolowanym przez krajowego monopolistę funkcjonującego w znacznej części dzięki subsydiom państwowym.

W sektorze energetycznym nastąpił istotny postęp w zakresie tworzenia rynku energii. Dwaściecia nowoutworzonych firm – regionalnych dystrybutorów energii przejęło odpowiednie aktywa.

Zaawansowano proces demonopolizacji importu gazu, a także poczyniono kroki, które umożliwią prywatyzację lokalnych sieci dystrybucji gazu.

Nowelizacja prawa energetycznego zwiększyła zachęty do wykorzystania odnawialnych źródeł energii. Przyjęto także ramową ustawę o efektywności energetycznej.

2.2.11. Podatki i polityka monetarna

Niektóre rozwiązania dotyczące podatku VAT oraz akcyzy są odmienne od wspólnotowych i w przypadku akcyzy na wyroby tytoniowe i alkohole faworyzują lokalnych producentów. Obowiązujące rozwiązania przedstawione są w rozdziale 5.

Wszystkie prowincjonalne urzędy podatkowe zostały skomputeryzowane, dzięki czemu (i innym rozwiązaniom) sprawność działania służb podatkowych poprawiła się.

Przyjęcie nowego Prawa o Ubezpieczeniach przyniosło m.in. ograniczenie uprzywilejowanego dostępu sektora publicznego do instytucji finansowych.

2.2.12. Polityka przemysłowa

Rząd turecki przyjął szereg dokumentów z tego zakresu, które zasadniczo odpowiadają wymogom unijnym. Należy do nich m.in. średniookresowy program rozwoju (na lata 2007–2009). Z drugiej strony eksperci KE wskazują na potrzebę aktualizacji strategii dotyczącej sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Znaczący postęp w zakresie napływu kapitału zagranicznego, obok atrakcyjności rynku tureckiego był rezultatem poprawy efektywności działalności odpowiedniej agencji rządowej.

Przyjęto też kilka znaczących programów sektorowych, np. dotyczących strategii rozwoju turystyki.

2.2.13. Ochrona środowiska

Nastąpiło istotne wzmocnienie instytucji zajmujących się ochroną środowiska. Natomiast dostosowanie legislacji krajowej do prawa wspólnotowego w tym obszarze jest dopiero na początkowym etapie.

2.2.14. Unia celna

W ramach unii celnej między Turcją a UE zostały zniesione bariery taryfowe dla produktów przemysłowych oraz przetworzonych artykułów rolnych, przy utrzymaniu pewnych ograniczeń celnych i ilościowych w odniesieniu do towarów sektora rolnego. Z preferencyjnego traktowania mogą korzystać towary wytworzone w UE i Turcji, jak i produkty z państw trzecich dopuszczone na ich terytorium do swobodnego obrotu.

Turcja została zobowiązana do ujednoczenia własnej taryfy celnej z taryfą wspólnotową oraz dostosowania prawa w zakresie polityki handlowej do ustawodawstwa wspólnotowego, jak również dostosowania wewnętrznych przepisów w dziedzinie ochrony własności intelektualnej czy wspólnotowych zasad konkurencji. Proces ten nie jest zakończony.

Znaczącymi przykładami odstępstw od wymagań unijnych jest krajowa legislacja dotycząca zwolnień celnych, istnienie stref wolnego handlu na obszarze Turcji oraz sklepów wolnocłowych.

Szczegółowy opis tureckich przepisów i procedur dotyczących dostępu do rynku zawarto w rozdziale 7.

W procesie dostosowywania do wspólnotowej polityki handlowej Turcja podpisała szereg umów o wolnym handlu m.in. z państwami EFTA, Bośnią i Hercegowiną, Chorwacją, Egiptem, Izraelem, Albanią, Syrią, Marokiem, Autonomią Palestyńską i jest zobowiązana do zawierania preferencyjnych umów handlowych i gospodarczych z państwami trzecimi i ugrupowaniami, których stroną jest UE.

2.3. CZŁONKOSTWO TURCJI W INNYCH ORGANIZACJACH MIĘDZYNARODOWYCH

Turcja jest członkiem:

- Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ)
- Organizacji Paktu Północnoatlantyckiego (NATO)
- Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)
- Światowej Organizacji Handlu (WTO)
- Światowej Organizacji Zdrowia (WHO)
- Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF)
- Rady Europy
- Międzynarodowej Organizacji Pracy (ILO)
- Organizacji Współpracy Gospodarczej (ECO)
- Organizacji Konferencji Muzułmańskiej (OIC)
- Współpracy Gospodarczej Państw Regionu Morza Czarnego (BSEC)

3. GOSPODARKA

3.1. OPIS GOSPODARKI KRAJU

Liberalizacja gospodarki tureckiej rozpoczęła się na początku lat osiemdziesiątych XX w. Celem stało się wówczas otwarcie Turcji na wymianę międzynarodową, przyciągnięcie inwestycji zagranicznych oraz ograniczenie roli przedsiębiorstw państwowych w całkowitej produkcji. Duży wpływ na przekształcenia gospodarcze, szczególnie w obszarze wymiany zewnętrznej miała preferencyjna polityka handlowa EWG/UE wobec Turcji, polegająca na redukcji ceł oraz wprowadzaniu innych ułatwień we wzajemnych obrotach handlowych.

Gospodarka turecka odnotowuje w ostatnich kilku latach stabilny rozwój gospodarczy – wzrost PKB o 7,4% w 2005 r., 6,1% w 2006 r., 4,5% w 2007 r., który jest napędzany przez wzrastającą konsumpcję indywidualną, stymulowaną z kolei przez obniżające się stopy procentowe i wzrost kredytów konsumpcyjnych oraz przez zwiększający się poziom inwestycji sektora prywatnego. W 2007 r. wielkość PKB osiągnęła 658 766 mln USD. Ponadto zmniejsza się stopa inflacji (29,7% w 2002 r., 8,4% w 2007 r.) oraz deficyt budżetowy (14,1%PKB w 2002 r., 2,1% PKB w 2007 r.). Przyczyną takich tendencji jest prowadzenie przez rząd ostrożnej i rygorystycznej polityki monetarnej i fiskalnej. Od 2002 r. stopa bezrobocia utrzymuje się na poziomie ok. 10% (2007 r.: 9,7%).

Wzrost gospodarczy oraz silna lira turecka wpłynęły na szybszy wzrost importu względem eksportu, co skutkuje powiększającym się deficytem w obrotach handlowych, stanowiącym 9,5 % PKB w 2007 r. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych wzrósł z 2,6 mld USD w 2004 r. do 20,2 mld USD w 2006 r. i 22,3 mld USD w 2007 r. W bieżącym roku nastąpiło osłabienie napływu inwestycji zagranicznych do Turcji.

Udział sektorów gospodarki w tworzeniu PKB (%) (ceny bieżące)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Rolnictwo	11,4	11,4	11,6	11,1	10,1	9,0
Przemysł	24,2	24,3	23,8	23,8	24,4	24,5
Usługi	64,4	64,4	64,6	65,1	65,6	66,4

3.2. CHARAKTERYSTYKA GŁÓWNYCH SEKTORÓW GOSPODARKI

3.2.1. Rolnictwo

Turcja z uwagi na położenie geograficzne i uwarunkowania klimatyczne, posiada korzystne warunki dla rozwoju rolnictwa. Sektor ten jest ważnym źródłem miejsc pracy, gdyż zatrudnia 25,9% ogółu ludności zawodowo czynnej, niemniej jednak jego udział w tworzeniu PKB od lat zmniejsza się i wynosi obecnie ok. 8,9%.

Do najważniejszych upraw należą: warzywa – rośliny strączkowe, soczewica, pomidory, pieprz, czosnek (jeden z największych światowych producentów); owoce – grejpfruty, figi, oliwki, brzoskwinie, wiśnie, truskawki, orzechy (jeden z największych producentów na świecie) oraz orientalne typy tytoniu i bawełna. Własna produkcja rolna dostarcza surowców do wytwarzania szerokiej gamy produktów spożywczych. Dzięki jednej z największych w świecie produkcji mąki wytwarza się wiele rodzajów makaronów oraz herbatników, przeznaczonych w dużej ilości na eksport.

Hodowla zwierząt i produkcja zwierzęca stanowią ponad 1/3 wartości produkcji w rolnictwie, z czego bardzo dobrze jest rozwinięta hodowla drobiu. Turcja jest największym producentem mleka i wyrobów mlecznych w regionie.

3.2.2. Przemysł

Produkcja przemysłowa w Turcji stanowi około 29% PKB. Zatrudnienie w tym sektorze wynosi 19% ogółu ludności czynnej zawodowo. Do najważniejszych sektorów przemysłowych należą: przemysł tekstylny, samochodowy, maszynowy, spożywczy, rafineryjny, ceramiczny, meblowy oraz górnictwo. W ostatnich latach wystąpiło przesunięcie produkcji przemysłowej do nowych sektorów takich jak produkcja samochodów (TOFAS-Fiat, Oyak-Renault, Opel, Ford Otosan, Toyotasa-Toyota), sprzętu RTV i AGD, maszyn i urządzeń.

Ze względu na posiadanie własnej bazy surowcowej, jak np. uprawy bawełny, Turcja rozwinęła wytwarzanie szerokiego asortymentu wyrobów tekstylno-odzieżowych. Przemysł ten tworzy ok. 16,3% PKB i zatrudnia ok. 20% ludności zawodowo czynnej.

Turcja posiada bogate złoża surowców mineralnych, do których należą: bor (2/3 światowych zasobów), marmur (40% światowych zasobów), miedź (20% światowych rezerw) oraz pumeks i boryt.

W związku ze zwiększającym się zapotrzebowaniem na energię, planuje się podwojenie produkcji do 2010 r. poprzez budowę nowych elektrowni na bazie węgla brunatnego oraz hydroelektrowni, największych źródeł energii elektrycznej.

Bardzo dynamicznie rozwija się sektor budowlany, który należy do światowej czołówki pod względem wartości produkcji. Firmy tureckie prowadzą swoją działalność w kraju, jak również na rynkach zagranicznych. Do głównych usług budowlanych należą: prace ogólnobudowlane, budowa lotnisk, kompleksów przemysłowych – rafinerii, hydroelektrowni, rurociągów, dróg itp.

3.2.3. Usługi

Usługi posiadają największy bo 66,4% wkład w PKB i znajduje w nich zatrudnienie 46,4% ogółu czynnych zawodowo. Do głównych działów należą: handel, turystyka, transport, telekomunikacja i bankowość. Turystyka należy do wiodących sektorów gospodarki, zapewniając wysokie wpływy do budżetu. W ostatniej dekadzie liczba turystów odwiedzających Turcję podwoiła się.

3.3. WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA Z INNYMI KRAJAMI

Zagraniczna wymiana handlowa Turcji charakteryzuje się nadwyżką importu nad eksportem i w efekcie powstawaniem deficytu handlowego oraz deficytu na rachunku obrotów bieżących. Przyczyną tej tendencji jest silna lira i duży popyt wewnętrzny. Największą pozycję w imporcie wpływającą na rosnący deficyt stanowią surowce energetyczne.

Wyniki w handlu zagranicznym w latach 2001–2007 w mln USD

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Eksport	31 334	36 059	47 253	63 167	73 476	85 534	107 272
Import	41 399	51 554	69 340	97 540	116 774	139 576	170 063
Saldo	-10 055	-15 495	-22 087	-34 373	-43 298	-54 042	-62 791

W porównaniu z rokiem wcześniejszym, w 2007 r. eksport wzrósł szybciej (o 25,4%), niż import (o 21,8%), mimo to w wartościach bezwzględnych deficyt się zwiększył.

Głównym partnerem handlowym niezmiennie od wielu lat są Niemcy (11,2% eksportu, 10,3% importu w 2007 r.). Wśród pozostałych państw, do których najczęściej Turcja eksportuje są: Wielka Brytania, Włochy, Francja, Stany Zjednoczone i Rosja. Najwięcej zakupów dokonuje się w: Rosji (13,8% całości importu w 2007 r.: głównie surowce energetyczne), Chinach (obuwie, tekstylia), Włoszech, Szwajcarii i Iranie.

Strukturę towarową tureckiego eksportu charakteryzuje zmniejszający się w niej udział produktów rolnych – spadek z 26% w 1990 r. do 10% w 2007 r. oraz rosnący udział artykułów przemysłowych – wzrost z 68% w 1990 r. do 81% w 2007 r. W tym ostatnim sektorze dominowały maszyny i urządzenia transportowe, tekstylia i odzież, stal i żelazo oraz chemikalia.

W ostatnich latach rośnie w eksporcie udział maszyn i środków transportu, natomiast maleje udział odzieży i tekstyliów.

Struktura towarowa tureckiego eksportu w latach 1990–2006 oraz roczna zmiana wielkości sprzedaży zagranicznej (w %)

	1990	2003	2004	2005	2006	2006/2005 zmiana(w %)
Produkty rolne	25,5	11,1	10,3	11,3	10,1	3,6
Żywność	22,4	10,0	9,3	10,5	9,3	2,5
Surowce	3,0	1,1	1,0	0,8	0,8	17,8
Produkty wydobywcze	6,8	4,3	4,6	6,2	7,6	42,5
Produkty przemysłowe	67,7	83,8	84,7	81,8	81,0	15,0
Żelazo i stal	11,5	7,1	9,5	7,9	8,5	24,2
Chemikalia	5,8	4,0	4,1	4,2	4,6	28,0
Maszyny, urządzenia transportowe	6,6	26,2	28,9	29,4	30,8	21,4
Inne produkty przetworzone	5,2	8,8	8,7	9,0	8,9	14,9
Tekstylia	11,1	11,1	10,2	9,6	8,9	7,1
Odzież	25,7	21,1	17,7	16,1	14,1	1,8
Inne produkty konsumpcyjne	1,9	5,5	5,5	5,6	5,3	10,3
Inne produkty	0,0	0,8	0,5	0,7	1,2	118,2

W strukturze towarowej importu w 2007 r. dominowały oczywiście paliwa (prawie 20% wartości całego importu), a ponadto: stal i żelazo, maszyny i urządzenia elektryczne, pojazdy nieszynowe, tworzywa sztuczne i wyroby z tych tworzyw, chemikalia organiczne, farmaceutyki, papier i tektura oraz drewno i wyroby z drewna.

Struktura towarowa tureckiego importu w latach 1990–2006 oraz roczna zmiana wielkości zakupów zagranicznych (w %)

	1990	2003	2004	2005	2006	2006/2005 zmiana(w %)
Produkty inwestycyjne	18,9	16,5	17,8	17,4	16,1	8,9
Półprodukty	72,3	71,4	69,3	70,1	71,7	20,3
Produkty konsumpcyjne	9,5	11,4	12,4	12,0	11,6	14,4
Inne	0,1	0,7	0,5	0,5	0,5	17,3

W Turcji powstało dotychczas ponad 19,5 tys. przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (kwiecień 2008 r.), 80% z nich o charakterze greenfield. Od 2005 roku powstaje ok. 3 tys. spółek z udziałem kapitału zagranicznego rocznie. Pod względem rodzaju działalności gospodarczej w ich strukturze dominują wprawdzie firmy handlowe, niemniej jednak systematycznie rośnie udział przedsiębiorstw inwestujących w sektor przetwórczy, co przekłada się na dynamikę i poziom konkurencyjności tureckiego eksportu jak i rosnący import dóbr kapitałowych oraz zaopatrzeniowych. W efekcie sprzyja to rozbudowie powiązań międzynarodowych przemysłu tureckiego w ramach globalnych procesów fragmentaryzacji produkcji.

Struktura geograficzna napływu kapitału zagranicznego do Turcji zgodna jest z konfiguracją regionalną jej wymiany towarowej. Dominują w niej inwestorzy z Niemiec (3.101 spółek), W. Brytanii (1.811) i pozostałych krajów UE. Powstały też 834 spółki z kapitałem amerykańskim. Wyróżnia się również relatywnie silna obecność biznesu chińskiego (305 przedsiębiorstw).

Atrakcyjność inwestycyjna Turcji mierzona napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych oceniana jest wysoko. W 2006 roku napłynęło do Turcji 20,2 mld USD, a rekordowy był rok 2007, w którym wg danych tureckich zainwestowano w Turcji 22,3 mld USD. W pierwszych miesiącach 2008 r. doszło do załamania napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Zjawisko to eksperci przypisują pogorszeniu standingu finansowego Turcji jak i komplikacjom na scenie wewnętrzzpolitycznej wiosną 2008 r.

Zdecydowanie dominującym sektorem w strukturze napływu kapitału zagranicznego w 2007 r. było, podobnie jak w 2006 r., pośrednictwo finansowe, gdzie ulokowano 8 mld USD, a następnie przetwórstwo przemysłowe z wartością inwestycji 3,2 mld USD. Udział tego sektora w stosunku do 2006 r. zwiększył się niemal o 150%. W porównaniu do 2006 r., kiedy ponad 90% inwestycji pochodziło z UE, w 2007 r. ten udział był dużo mniejszy i wyniósł 60%, co było efektem 6-krotnego wzrostu inwestycji amerykańskich (do poziomu 3,6 mld USD). Spośród krajów UE głównym inwestorem w Turcji pozostała w 2007 r. Holandia (2,1 mld USD). Na drugą pozycję przed Wielką Brytanię wysunęły się Niemcy (0,9 mld USD).

4. SYSTEM FINANSOWY

4.1. SYSTEM BANKOWY

Walutą w Turcji jest Nowa Turecka Lira (YTL), która po denominacji z dniem 1 stycznia 2005 r. zastąpiła dotychczasowy 1 mln Tureckich Lir.

Turecki system finansowy składa się m.in. z sektora bankowego, ubezpieczeniowego i giełdowego. Po kryzysie finansowym w Turcji, który miał miejsce na przełomie 2000 i 2001 r. system bankowy został poddany zmianom prawnym i instytucjonalnym. Ich celem jest: wzmocnienie systemu kontroli i nadzoru bankowego, zapewnienie efektywności i konkurencyjności w sektorze oraz ułatwienie świadczenia usług bankowych. Niezależną instytucją nadzorującą restrukturyzującą systemu bankowego jest działająca od 2000 r. Agencja Regulacji Bankowej i Nadzoru.

W Turcji istnieje ponad 50 banków, w tym ponad 30 o charakterze depozytowym, ponad 10 o profilu inwestycyjnym i 4 banki partycypacyjne. Udział kapitału zagranicznego w sektorze bankowym szacowany jest na 25%, co jest wskaźnikiem dużo niższym niż w nowych państwach członkowskich UE. Należy jednak przypuszczać, iż proporcja ta będzie zwiększać się wraz z kontynuacją procesu przejmowania banków tureckich przez zagraniczne instytucje finansowe w świetle perspektywy akcesyjnej Turcji, realizowanych reform strukturalnych i utrzymującej się wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego. Relacja zasobów bankowych do PKB kształtuje się w Turcji na poziomie 90% – również znacznie poniżej średniej 300% dla UE – 25, co wskazuje zarazem na istnienie wysokiego potencjału rozwoju sektora bankowego.

4.2. BANKI ZAGRANICZNE

Do największych banków z udziałem kapitału zagranicznego w Turcji należą:

- Arap Türk Bankasi A.S.
- Citibank A.S.
- Denizbank A.S. (Dexia)
- Deutsche Bank A.S.
- Finans Bank A.S. (NBG)
- Fortis Bank A.S.
- HSBC Bank A.S.
- Millenium Bank A.S.
- Tekfenbank A.S.
- Turkland Bank A.S.

4.3. ZAKŁADANIE KONTA

Zgodnie z obowiązującymi regulacjami każda transakcja przekraczająca wartość 8 tys. YTL (ok. 6,6 tys. USD) winna być dokonywana poprzez banki, banki partycypacyjne lub urząd pocztowy (PTT). Płatności można dokonywać w USD, euro, nowej tureckiej lirze (YTL), GBP lub innych wymiennych walutach sprzedawanych/kupowanych przez Turecki Bank Centralny. Podobnie, założenie konta bankowego jest możliwe zarówno w lirze tureckiej, jak i każdej walucie wymiennej w Turcji. Nie ma ograniczeń co do liczby kont. Identyczne zasady dotyczą kont oszczędnościowych. Minimalny wkład depozytowy wynosi 500 YTL, a w walutach obcych równowartość 1 tys. USD. Depozyty posiadają gwarancje zabezpieczeniowe skarbu państwa do równowartości 50 tys. YTL. Wg stanu na maj 2008 r. średnie oprocentowanie depozytów p.a. w YTL wynosiło 14,75–15,50%, zaś w walutach wymiennych zbliżone było do poziomu oferowanego w poszczególnych krajach UE: 2,25–2,75% dla USD oraz 1,75–2,50% dla euro. Przedterminowe wycofanie wkładów powoduje utratę oprocentowania. Oprocentowanie obciążone jest podatkiem u źródła w wysokości 15%.

Banki z reguły dysponują wachlarzem instrumentów oszczędnościowych, w tym bonami skarbowymi, jednostkami inwestycyjnymi w funduszach wzajemnych czy walutami obcymi. Do założenia rachunku bankowego na własne nazwisko wymagane są: numer identyfikacji podatkowej wydany przez lokalny urząd skarbowy oraz kopia paszportu. Analogicznie – przy otwieraniu wspólnego rachunku. Poza przypadkiem procedur sądowych przepisy uniemożliwiają wgląd w konta i podejmowanie z nich pieniędzy osobom trzecim, chyba że zostały one upoważnione do tego stosownym pełnomocnictwem lub są dysponentem wspólnego rachunku.

Przydatne linki:

- Lista banków w Turcji na stronie Urzędu Regulacji i Nadzoru Bankowego (BDDK): <http://www.bddk.org.tr/english/Institutions/Banks/Banks.aspx>
- Turecki Bank Centralny (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, TCMB): <http://www.tcmb.gov.tr>
- Tabele kursowe Tureckiego Banku Centralnego: <http://www.tcmb.gov.tr/kurlar/today.html>
- Stowarzyszenie Banków Tureckich (TBB): <http://www.tbb.org.tr>
- **Banki komercyjne**
 - Akbank T.A.S. <http://www.akbank.com.tr>
 - Citibank, N.A. <http://www.citibank.com/>
 - Koc Bank <http://www.kocbank.com.tr/>
 - Türkiye İş Bankası A.S. <http://www.isbank.net.tr/>
 - Yapı ve Kredi Bankası A.S. <http://www.yapikredi.com.tr/>
 - T.C. Ziraat Bankası <http://www.ziraatbank.com.tr/>
 - Türkiye Garanti Bankası A.S. <http://www.garanti.com.tr/>
 - Turk Ticaret Bankası A.S. <http://www.turkbank.com.tr/>

5. SYSTEM PODATKOWY

5.1. CIT

Regulacje ws. CIT określone są ustawą nr 5520 z dnia 21.06.2006 r. CIT odprowadzany jest kwartalnie i rocznie przez spółki z kapitałem akcyjnym, przedsiębiorstwa spółdzielcze, przedsiębiorstwa państwowe (w tym jednostki handlowe, przemysłowe i rolne będące własnością obcych państw i zagranicznych organizacji), podmioty gospodarcze należące do fundacji i stowarzyszeń, a ponadto joint ventures między osobami prawnymi i fizycznymi.

Stawki podatkowe:

20% stawka bazowa

15% podatek u źródła na dywidendy i depozyty bankowe

10% podatek dla rezydentów i **0%** dla nierezydentów od oprocentowania bonów i papierów skarbowych oraz innych bonów i papierów wartościowych.

5.2. PIT

PIT obliczany jest z reguły od łącznych dochodów osiągniętych z 7 rodzajów źródeł: zysków z działalności gospodarczej, zysków z działalności rolniczej, dochodu z tytułu zatrudnienia, usług profesjonalnych, wynajmu nieruchomości, inwestycji kapitałowych oraz innych źródeł (zyski kapitałowe itp.).

Progi podatkowe w 2008 r.:

15% dla dochodu do 7.800 YTL

20% dla dochodu 7.5001-19.800 YTL

27% dla dochodu 19.801-44.700 YTL

35% dla dochodu powyżej 44.700 YTL.

5.3. VAT

VAT płatny jest od dóbr i usług w ramach działalności handlowej (w tym importowej), przemysłowej, rolniczej i zawodowej. Mechanizm rozliczania: VAT zawarty w zakupach zmniejsza VAT należny przy sprzedaży. Różnica pozytywna przekazywana jest do urzędu skarbowego, negatywna natomiast nie jest co do zasady zwracana płatnikowi, lecz zaliczana na poczet przyszłych płatności z tytułu VAT. Wyjątki obejmują m.in. transakcje eksportowe.

Stawki podatkowe:

10% stawka bazowa

18% stawka ogólna

- **8%** na podstawowe art. żywnościowe (mięso wołowe i baranie, pieczywo, makaron, mleko, olej), gaz ziemny, lekarstwa, art. odzieżowe oraz usługi edukacyjne i medyczne
- **1%** na niektóre produkty rolne (bawełna, pszenica), prasę i czasopisma oraz leasing finansowy

wyłączenia podatkowe dla niektórych dóbr kapitałowych i surowców, eksportu towarów i usług, usług roamingowych dla nierezydentów, prac poszukiwawczych ropy, transportu międzynarodowego, dostaw przeznaczonych dla misji dyplomatycznych i organizacji międzynarodowych w Turcji, dostaw (w tym importu) maszyn i urządzeń w oparciu o tzw. certyfikaty inwestycyjne w ramach systemu zachęt inwestycyjnych, importu dokonywanego przez agencje rządowe i przedsiębiorstwa państwowe.

5.4. TRANSAKcje BANKOWE I UBEZPIECZENIOWE

Stawki podatkowe:

- **5%** stawka bazowa
- **1%** od międzybankowych transakcji depozytowych
- **0,1%** od sprzedaży walut obcych
- **wyłączenie** z VAT.

5.5. PODATEK STEMPLOWY

Podatek na dokumenty urzędowe i druki, w tym umowy i zaświadczenia o wynagrodzeniu

Stawki podatkowe

- **0,75%** stawka bazowa
- **0,15%** od umów wynajmu
- **0,6%** od wynagrodzeń.

5.6. PODATEK OD WZBOGACENIA

Stawki podatkowe:

- **1–10%** podatek spadkowy wg wartości korzyści (progi od 150.000 do 2.530.000 YTL)
- **10–30%** podatek od darowizny wg wartości uzyskanej korzyści (progi jw.).

5.7. TRANSAKcje W ZAKRESIE NIERUCHOMOŚCI

Stawki podatkowe:

- **1,5%** od ceny sprzedaży, płatny przez kupującego i sprzedającego
- **0,9%** od wartości nieruchomości przy jej rejestracji w TAPU (rejestr gruntów).

5.8. PODATEK KONSUMPCYJNY

Stawki podatkowe:

- indywidualny dla produktów ropopochodnych
- **1–84%** dla pojazdów samochodowych, motocykli, jachtów, samolotów, helikopterów wg wartości i wieku przedmiotu oraz pojemności silnika (podatek od 12-28.218 YTL)
- **25–275,6%** dla alkoholi wg wartości i produktów tytoniowych wg ceny detalicznej
- **6,7–20%** dla dóbr luksusowych wg wartości.

5.9. SPECJALNY PODATEK TELEKOMUNIKACYJNY

Stawki podatkowe:

- **25%** na usługi telefonii komórkowej
- **15%** na usługi RTV drogą satelitarną lub kablową i dla pozostałych usług.

5.10. PODATKI GMINNE

Stawki podatkowe:

- **0,1–0,4%** podatek od budynków – od wartości i przeznaczenia budynków (0,1% od rezydencji, podwójne stawki dla 15 największych aglomeracji miejskich (Adana, Ankara, Antalia, Bursa, Diyarbakir, Erzurum, Eskishehir, Gaziantep, Icel, Izmir, Kayseri, Kocaeli, Konia, Samsun, Stambuł);
- **0,1–0,6%** podatek gruntowy – od wartości i przeznaczenia gruntu (0,3% od działki budowlanej, podwójne stawki dla ww. 15 największych aglomeracji miejskich);
- **1–5%** od sprzedaży elektryczności i gazu;
- 0,13- 0,16 YTL za m³ wody - podatek środowiskowy dla rezydencji
- i 13-1.921 YTL - roczny liniowy podatek środowiskowy dla nieruchomości usługowych;
- **1%** opłata telekomunikacyjna od usług RTV.

Przydatne linki

- Urząd ds. Dochodów Państwa (Gelir İdaresi Başkanlığı <http://www.gib.gov.tr>)
- Przewodnik dla inwestorów Agencji Wspierania i Promocji Inwestycji (Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı) <http://www.invest.gov.tr/InvestorsGuide.aspx?ID=4>).

6. ZAKŁADANIE I PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W TURCJI

6.1. STRATEGIA I METODY WEJŚCIA NA RYNEK

Ze względu na bariery biurokratyczne oraz uwarunkowania prawne i językowe rynek turecki uchodzi wprawdzie za trudny i wymagający, niemniej jednak w ślad za ambicjami Ankarą w kwestii przyciągania inwestorów zagranicznych oraz przejmowaniem przez Turcję regulacji i standardów UE w ramach procesu akcesyjnego, warunki sprzedaży towarów i prowadzenia działalności gospodarczej na terenie tego kraju ulegają stopniowej poprawie. Potwierdzają to oceny międzynarodowej konkurencyjności Turcji formułowane przez renomowane ośrodki analityczne, w tym Bank Światowy, jak i przyspieszony napływ inwestycji zagranicznych.

Przy analizie możliwości ekspansji handlowej w Turcji należy wziąć pod rozwagę szereg możliwych do wyboru metod wejścia na jej rynek, w szczególności sprzedaż przez pośredników, zawiązanie przedsiębiorstwa oraz utworzenie oddziału lub przedstawicielstwa:

6.1.1. Sprzedaż przez pośredników

Preferowanymi formami wejścia na rynek dla firm małych i średnich jest sprzedaż poprzez wyspecjalizowanego lokalnego przedstawiciela lub dystrybutora dysponującego siecią dilerów i punktów obsługi posprzedażnej. Generalnie zaleca się zawieranie umów na wyłączność z zasięgiem na cały kraj oraz rynki trzecie w regionie, niemniej jednak przed podpisaniem umowy agencyjnej niezbędna jest dokładna weryfikacja zarówno reputacji przedstawiciela/dystrybutora, jak i możliwych do wystąpienia po jego stronie konfliktów interesów. Do dobrego stylu współpracy należy utrzymywanie bezpośredniego kontaktu zagranicznego przedsiębiorcy z klientami, np. poprzez okresowe spotkania, co jest ważnym narzędziem marketingowym w warunkach tureckich. Z podobnych względów istotną rolę w kształtowaniu współpracy odgrywa dbałość o związek przedstawiciela/dystrybutora z zagranicznym przedsiębiorcą, np. poprzez zapraszanie go na doroczne spotkania zespołu sprzedaży w siedzibie zagranicznego przedsiębiorcy.

Współpraca z pośrednikami warta jest rozważenia, nawet wówczas, jeśli przedsiębiorstwo zagraniczne utworzy oddział na rynku tureckim - pod kątem ograniczenia kosztów utrzymania własnej sieci sprzedaży. Takie rozwiązanie jest praktykowane najczęściej w specyficznych branżach, jak IT, produkty chemiczne, sprzęt medyczny.

6.1.2. Franczyza

Franczyza staje się coraz bardziej popularną metodą sprzedaży na rynku tureckim, początkowo w branży fast food'u i odzieżowej, ale też stopniowo obejmując inne kategorie ekonomiczne, jak wyroby i usługi motoryzacyjne, usługi biznesowe, usługi opieki nad dziećmi

(zwłaszcza jeśli uwzględnić wysoki przyrost naturalny), usługi z zakresu ICT, produkty edukacyjne, salony piękności, hotele, obsługę nieruchomości.

Transakcje franczyzowe korzystają z wyłączenia blokowego spod reguł swobodnej konkurencji (rozporządzenie ws. wyłączenia blokowego z grudnia 1998 r.), wzorowanego na regulacjach unijnych. Warto odnotować, iż od szeregu lat w grudniu w Stambule we współpracy z Tureckim Stowarzyszeniem Franczyzowym organizowane są targi franczyzowe, oferujące przedsiębiorcom zagranicznym możliwość nawiązania kooperacji z dilerami franczyzowymi w Turcji i jej regionie.

Potencjał rozwojowy współpracy franczyzowej na rynku tureckim obejmuje następujące dziedziny: restauracje fast food'u, nauka języków obcych, zwłaszcza dla sektora turystyki, szkolenia w obsłudze PC, opieka nad małymi dziećmi, usługi zaopatrzenia, usługi zdrowotne, ośrodki sportu i rekreacji, obsługa nieruchomości i hotele.

Przydatne linki:

- Tureckie Stowarzyszenie Franczyzowe (Ulusal Franchising Dernegi-UFRAD)
– <http://www.ufrad.org.tr>
- Targi franczyzowe w Stambule (Franchising and Brand Dealership Trade Fair)
– <http://www.bayimolurmusun.com>.

6.1.3. Joint venture

Z uwagi na względnie dobrze wykształconą i tanią siłę roboczą oraz uwarunkowania celne (unia celna z UE) Turcja wykorzystywana jest jako baza produkcyjna przedsiębiorstw zagranicznych zarówno pod kątem penetracji rynku lokalnego jak i eksportu na rynki trzecie, w tym krajów arabskich i WNP.

6.2. FORMY PRAWNE PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Wśród form prawnych prowadzenia działalności gospodarczej przewidzianych w tureckim Kodeksie Handlowym przedsiębiorstwo zagraniczne dysponuje wyborem między 5 kategoriami podmiotów różniącymi się zakresem odpowiedzialności udziałowców i charakterem prawnym działalności. Są to:

- spółki partnerskie – komandytowa (złożona z osób fizycznych i/lub prawnych) oraz kolektywna (złożona z osób fizycznych) dla działalności o charakterze handlowym. Obydwie nie wymagają minimalnego kapitału założycielskiego;
- spółki akcyjne (Anonim Şirket – A.Ş., Societ  Anonyme) – z minimalnym wymaganym kapitałem zakładowym wynoszącym 50.000 YTL (ok 40.000 USD) i co najmniej 5 udziałowcami (osoby prawne lub fizyczne), których ryzyko ograniczone jest do wartości objętych akcji spółki. Forma spółki akcyjnej jest adresowana głównie do dużych przedsiębiorców, umożliwiając im przyciągnięcie większej liczby akcjonariuszy, zarówno rezydentów jak i nierezydentów. Ponadto odrębne przepisy narzucają for-

mę S.A. w sektorze bankowości i ubezpieczeń, reasekuracji, funduszy inwestujących w papiery wartościowe, nieruchomości oraz o charakterze venture capital, a ponadto w odniesieniu do instytucji pośrednictwa finansowego (domy brokerskie) oraz leasingu finansowego, factoringu i finansowania konsumenckiego;

- spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (Limited Şirketi – LTD Sti) z minimalnym wymaganym kapitałem zakładowym w wysokości 5.000 YTL (ok. 4.000 USD) i liczbą udziałowców od 2 do 50 (osoby prawne lub fizyczne), którzy ponoszą ryzyko do wartości wniesionych do spółki wkładów. – forma spółki z o.o. jest bardziej adekwatna przy tworzeniu podmiotów zorientowanych na sprzedaż i dystrybucję;
- oddziały przedsiębiorcy zagranicznego, które traktowane są w wymiarze prawnym jako jego integralna część bez samodzielnej osobowości prawnej;
- przedstawicielstwa, których przedmiot działalności na mocy ustawy o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych zawężony jest do analiz rynkowych i studiów wykonalności na rzecz macierzystych przedsiębiorców, bez prawa podejmowania przedsięwzięć o charakterze komercyjnym.

Ponadto przepisy tureckiego Kodeksu Cywilnego umożliwiają założenie spółki cywilnej.

6.3. ETAPY ZAKŁADANIA SPÓŁEK AKCYJNYCH I Z O.O.

Podstawowym aktem odnoszącym się do zagranicznych podmiotów w Turcji jest ustawa nr 4875 z dnia 5 czerwca 2003 r. w sprawie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, przyjęta w celu ożywienia historycznie niskich napływów kapitału zagranicznego do Turcji poprzez dostosowanie tureckich przepisów do norm OECD i WTO.

- Tekst ustawy w j. angielskim na stronie Podsekretariatu ds. Skarbu przy Premierze Republiki Tureckiej:
http://www.hazine.gov.tr/english/ybs/Turkish_FDI_Law.pdf.

Ustawa ma charakter deklaratywny, wprowadza definicję inwestora zagranicznego wzorowaną na rekomendacjach OECD, a także ogólną gwarancję traktowania narodowego oraz ochronę praw inwestora, w tym w odniesieniu do transferu zysków i dywidend, arbitrażu, zatrudnienia cudzoziemców. Ustanawia ponadto w ograniczonym zakresie prawo nabycia nieruchomości.

Ustawa zniósła system pozwoleń i ograniczeń w podejmowaniu działalności gospodarczej przez cudzoziemców, zachowując jednakże szereg formalnych barier w ich dostępie do sektora RTV (20% – limit udziału inwestora zagranicznego), lotnictwa, transportu morskiego, administracji portów oraz telekomunikacji (49% – ograniczenie udziału inwestora zagranicznego).

Szczegółowe procedury i wykazy dokumentów dotyczących zawiązywania spółek w Turcji zawierają publikacje dostępne na stronie Podsekretariatu ds. Skarbu przy Premierze Republiki Tureckiej: <http://www.hazine.gov.tr/>, w szczególności:

- Komunikat Podsekretariatu ds. Skarbu z 21 lipca 2003 r. ws. statutów i zmiany statutów spółek akcyjnych oraz spółek z o.o.: <http://www.hazine.gov.tr/english/ybs/Com-muniqué%20on%20Establishing%20a%20Company%20in%20Turkey.pdf>
- informacja nt. trybu i dokumentów wymaganych przy zakładaniu przedsiębiorstwa (wraz z linkami do formularzy): http://www.hazine.gov.tr/english/ybs/COMPANY_ES-TABLISHMENT_inTURKEY.pdf.

Zgodnie z art. 5 ww. komunikatu Podsekretariatu ds. Skarbu ws. statutów i zmiany statutów spółek akcyjnych oraz spółek z o.o. utrzymano wydawanie pozwoleń na działalność przez Departament Handlu Wewnętrznego Ministerstwa Przemysłu i Handlu (<http://www.sanayi.gov.tr/>) w odniesieniu do: banków, prywatnych instytucji finansowych, towarzystw ubezpieczeniowych, firm leasingu finansowego, firm faktoringowych, holdingów, biur wymiany walut, przedsiębiorstw zarządzających składami państwowymi, przedsiębiorstw państwowych operujących na rynkach kapitałowych oraz firm zarządzających strefami wolnocłowymi.

6.3.1. Rejestracja spółek

Zasadnicze czynności zmierzające do utworzenia spółki z o.o. i spółki akcyjnej w Turcji, które można zrealizować w ciągu 1 dnia, sprowadzają się do złożenia wniosku w rejestrze handlowym właściwej terytorialnie izby handlowej oraz ogłoszenia rejestracji spółki w Dzienniku Rejestru Handlowego (Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi - <http://www.ticaretsicil.gov.tr/english/index.php>) publikowanym przez Turecką Unię Izb i Giełd Towarowych w Ankarze (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, TOBB, <http://www.tobb.org.tr.>).

6.3.1.1. Dokumenty wymagane przy rejestracji

Podstawowymi dokumentami niezbędnymi dla rejestracji przedsiębiorstwa są:

- statut (akt założycielski) spółki – sporządzony zgodnie z wymogami art. 279 (dla S.A.) oraz 506 i 511 (dla sp. z o.o.) Kodeksu handlowego w formie aktu notarialnego i uwierzytelnione notarialnie wzory podpisów osób upoważnionych do reprezentowania spółki. W odniesieniu do treści statutu należy odnotować, iż Kodeks handlowy nakłada przepisem art. 45 obowiązek stosowania nazw handlowych w j. tureckim. Obecność wyrazów obcych w nazwie handlowej jest dopuszczalna pod warunkiem, że nie naruszają one prawa, dóbr kulturowych lub historycznych, względnie gdy nazwa lub marka handlowa, której promocja stanowi przedmiot działalności spółki, funkcjonuje w j. obcym, albo gdy udziałowcem/ami spółki są cudzoziemcy. Przedmiot działalności spółki powinien być zdefiniowany w sposób zawężający, co najmniej na poziomie sektorowym. Klauzula kapitałowa statutu powinna zastrzegać, iż kapitał zakładowy zostanie wniesiony w 1/4 z momentem założenia względnie w okresie 3 miesięcy od daty założenia spółki, a pozostała część zostanie pokryta najpóźniej w okresie 3 lat, chyba że odrębne regulacje nakładają obowiązek pełnej lub wyższej niż 1/4 wpłaty kapitału zakładowego w momencie zawiązywania spółki. Wniesienie kapitału w postaci mienia ruchomego lub nieruchomego względnie wartości niematerialnych i prawnych (rejstry handlowe, okrętowe, własności intelektualnej) winno być dokonane w okresie 3 miesięcy od daty utworzenia spółki. Kodeks handlowy wprowadza po-

nadto wymóg, wg którego na zasadach określonych w statucie głównymi władzami spółki akcyjnej są zgromadzenie ogólne akcjonariuszy, zarząd oraz rada nadzorcza, natomiast w odniesieniu do spółki z o.o. – zgromadzenie wspólników, rada nadzorcza oraz zarząd;

- oświadczenie co do prawdziwości przedstawianych danych zgodnie z wymogami rozporządzenia ws. rejestru handlowego;
- bankowe poświadczenie jednego z banków państwowych (np. Ziraat Bankasi, <http://www.ziraatbank.com.tr>) o utworzeniu depozytu w wysokości 0,1% kapitału założycielskiego spółki na rachunku Funduszu Konsumentckiego w Tureckim Banku Centralnym (<http://www.tcmb.gov.tr>);
- bankowe poświadczenie wpłaty kapitału zakładowego lub jego części;
- w przypadku spółki akcyjnej działającej w branżach określonych w ww. art. 5 komunikatu ws. statutów i zmiany statutów spółek akcyjnych oraz spółek z o.o. – zezwolenie (w oryginale) wydane przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu;
- uwierzytelnione kopie dowodów osobistych (obywatele tureccy) lub paszportów (cudzoziemcy) osób fizycznych zakładających spółkę oraz dokumenty potwierdzające ich miejsce zamieszkania;
- kopia umowy wynajmu lub własności nieruchomości w Turcji;
- w przypadku osób prawnych - apostille dot. zarejestrowanej w KRS działalności gospodarczej w Polsce zgodnie z postanowieniami Konwencji znoszącej wymóg legalizacji zagranicznych dokumentów urzędowych sporządzonej w Hadze dnia 5 października 1961r. ustanowionej pod egidą Haskiej Konferencji ws. Międzynarodowego Prawa Prywatnego. Konwencja jest opublikowana w Dz. U. Nr. 112 z dn. 24 czerwca 2005 r. poz. 938, dostępna w j. angielskim pod adresem (http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.text&cid=41). Objasnienia w zakresie stosowania konwencji, której stroną Polska jest od 14 sierpnia 2005 r., zawarte są na portalu Ministerstwa Spraw Zagranicznych. Właściwym do wydawania apostille urzędem w stosunku do polskich dokumentów jest Ministerstwo Spraw Zagranicznych (adres: MSZ Dział Legalizacji, Al. Szucha 21, 00-580 Warszawa).

6.3.1.2. Rozpoczęcie działalności Najistotniejsze formalności do wykonania po rejestracji przedsiębiorstwa obejmują:

- notarialne uwierzytelnienie ksiąg statutowych i dokumentów handlowych z dniem rejestracji spółki;
- rejestrację we właściwym terytorialnie urzędzie skarbowym, regionalnym zakładzie ubezpieczeń społecznych (<http://www.ssk.gov.tr/wps/portal>), oddziałach inspekcji pracy, inspekcji ubezpieczeń społecznych (por. strona Ministerstwa Pracy i Ubezpieczeń Społecznych: <http://www.csqb.gov.tr/en/index.php>) oraz ew. innych urzędach centralnych lub gminnych w zależności od przedmiotu działalności.

6.3.1.3. Koszty rejestracji spółek

Koszty rejestracji spółek z minimalnym kapitałem zakładowym wynoszą ok. 1.500 USD dla spółki z o.o. i 2.000 USD dla spółki akcyjnej, w tym koszt notariusza rzędu 400 USD.

6.3.2. Utworzenie oddziału

Przedsiębiorcy zagraniczni o kapitale zakładowym podzielonym na akcje mogą tworzyć w Turcji oddziały po uzyskaniu zezwolenia wydawanego przez Departament Handlu Wewnętrznego Ministerstwa Przemysłu i Handlu (<http://www.sanayi.gov.tr>).

6.3.2.1. Uzyskanie zezwolenia

W celu uzyskania zezwolenia Ministerstwa Przemysłu i Handlu należy – po wyznaczeniu upoważnionego przedstawiciela przedsiębiorstwa zagranicznego zamieszkałego w Turcji – wykonać następujące kroki:

- złożyć wniosek opieczętowany przez macierzystą firmę lub podpisany przez upoważnionego przedstawiciela, zawierający obok nazwy przedsiębiorstwa dane o jego kapitale zakładowym, sektorze aktywności oraz oświadczenie o przestrzeganiu przez upoważnionego przedstawiciela prawa tureckiego;
- załączyć niezbędne dokumenty, w tym:
 - poświadczenie decyzji ws. utworzenia oddziału podjętej przez uprawnione organy przedsiębiorcy macierzystego;
 - statut;
 - dokument potwierdzający miejsce i datę założenia przedsiębiorcy macierzystego, a także jego aktualny status aktywności oraz identyfikujący prawo państwa, w oparciu o które zostało ono powołane;
 - pełnomocnictwa przedstawiciela przedsiębiorcy w Turcji, wraz z wyszczególnieniem ich zakresu i trybu delegacji pełnomocnictwa dla innych osób.

Powyższe dokumenty należy złożyć w oryginale wraz z tłumaczeniem na j. turecki i apostille zgodnie z postanowieniami Konwencji znoszącej wymóg legalizacji zagranicznych dokumentów urzędowych.

6.3.2.2. Rejestracja oddziału

Po uzyskaniu zezwolenia Ministerstwa Przemysłu i Handlu dalsza procedura sprowadza się do złożenia wniosku o utworzenie oddziału we właściwej terytorialnie izbie handlowej. Wymagane dokumenty to w szczególności:

- pełnomocnictwo ustanawiające przedstawiciela przedsiębiorcy zagranicznego w Turcji;
- zezwolenie i specjalny dokument zaświadczający Ministerstwa Przemysłu i Handlu (Muzeyyel Beyanname ve ilani);
- poświadczona notarialnie kopia dowodu osobistego lub paszportu upoważnionego przedstawiciela (w zależności od tego czy jest obywatelem tureckim czy cudzoziemcem);
- oświadczenie co do prawdziwości złożonych danych;
- wypełniony formularz rejestracyjny lokalnej izby handlowej (Oda Kayit Beyannameşi).

6.3.2.3. Koszty rejestracji oddziału

Procedury związane z powołaniem oddziału to koszt rządu 1.000 USD.

6.3.3. Utworzenie przedstawicielstwa

Ustanowienie przedstawicielstwa następuje w oparciu o wnioski wpisowe do rejestru prowadzonego przez Podsekretariat ds. Skarbu (<http://www.hazine.gov.tr>). Wnioski związane z działalnością w sektorach objętych specjalną legislacją, jak rynki finansowe lub ubezpieczenia, wymagają aprobaty ze strony instytucji nadzorczych i regulacyjnych.

6.3.3.1. Dokumenty wymagane przy rejestracji

Dokumenty, jakie należy złożyć w Departamencie Inwestycji Zagranicznych Podsekretariatu ds. Skarbu to w szczególności:

- kopia certyfikatu prowadzonej działalności gospodarczej przez macierzysty podmiot, poświadczona zgodnie z postanowieniami Konwencji znoszącej wymóg legalizacji zagranicznych dokumentów urzędowych
- raport operacyjny lub bilans i oświadczenie o dochodach macierzystego przedsiębiorcy
- oryginał upoważnienia wydanego na nazwisko osoby wyznaczonej do kierowania działalnością przedstawicielstwa
- oryginał pełnomocnictwa dla innej osoby wykonującej transakcje na rzecz przedstawicielstwa.

6.3.3.2. Podjęcie działalności

Po otrzymaniu zezwolenia ze strony Departamentu Inwestycji Zagranicznych Podsekretariatu ds. Skarbu, przedstawicielstwo powinno zgłosić działalność w lokalnym urzędzie skarbowym a kopię tej rejestracji w urzędzie skarbowym przesłać w ciągu 1 miesiąca do Departamentu Inwestycji Zagranicznych Podsekretariatu ds. Skarbu. Corocznie, najpóźniej do końca maja biura zobowiązane są poinformować Departament Inwestycji Zagranicznych Podsekretariatu ds. Skarbu o swojej działalności za miniony rok, w tym o kosztach płacowych i reprezentacyjnych, oraz przedstawić dokumenty zaświadczające pokrycie tych wydatków transferami pieniężnymi z firmy macierzystej.

Zezwolenia wydawane są na 3 lata. Ich przedłużenie dokonywane jest w oparciu o ocenę dotychczasowej działalności i jej perspektywicznych założeń.

Dodatkowe informacje szczegółowe można uzyskać w Departamencie Inwestycji Zagranicznych Podsekretariatu ds. Skarbu: investmentadvisoryservice@hazine.gov.tr.

6.3.3.3. Koszty rejestracji przedstawicielstwa

Procedury związane z utworzeniem przedstawicielstwa wiążą się z kosztami rządu 1.000 USD.

6.3.4. Informacje końcowe

Materiały backgroundowe o podejmowaniu inwestycji w Turcji dostępne są na stronie tureckiej Agencji Wspierania i Promocji Inwestycji: <http://www.invest.gov.tr/>. Informacje o zakła-

daniu podmiotów w Turcji i regulacjach w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych można uzyskać także w Podsekretariacie ds. Skarbu:
investmentadvisoryservice@hazine.gov.tr.

Należy mieć na względzie, iż procedury i zestawy wymaganych dokumentów przy podejmowaniu działalności gospodarczej w Turcji ulegają zmianom w czasie w związku z dostosowaniem regulacji tureckich do wspólnotowego *acquis*.

W 2008 r. planowana jest w szczególności nowelizacja Kodeksu handlowego, która wg założeń wprowadzi szereg modyfikacji w zakresie zawiązywania spółek (w tym opcję utworzenia spółki przez jednego akcjonariusza, poszerzenie możliwości aportu wartości niematerialnych prawnych, jak nazwy domen internetowych, rezygnację z etapowego wnoszenia kapitału zakładowego, wykluczenie transakcji *ultra vires*).

Przy powoływaniu podmiotów w Turcji zaleca się angażowanie lokalnych kancelarii prawnych (np. <http://www.worldwide-tax.com/turkey/turlawyers.asp>) oraz specjalistów podatkowych (np. <http://www.worldwide-tax.com/turkey/turaccountants.asp>).

Inwestycje powyżej 1 mln USD mogą liczyć na przygotowanie pakietu zachęt inwestycyjnych, wsparcie informacyjne, proceduralne i doradcze, a także w kontaktach z władzami lokalnymi i zarządami specjalnych stref działalności gospodarczej ze strony tureckiej Agencji Wspierania i Promocji Inwestycji (Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı), z siedzibą w Ankarze i oddziałem w Stambule (<http://www.invest.gov.tr/>).

6.4. ZATRUDNIANIE OKRESOWE CUDZOZIEMCÓW DO PRACY W TURCJI

6.4.1. Podstawowe uregulowania

Dostęp obcokrajowców do tureckiego rynku pracy regulowany jest przepisami ustawy nr 4817 z dnia 27 lutego 2003 r. o pozwoleniach na pracę dla cudzoziemców, która zakłada, iż obcokrajowcy zainteresowani podjęciem pracy w Turcji zobowiązani są do uprzedniego uzyskania pozwolenia na pracę, wydawanego przez Ministerstwo Pracy i Zabezpieczeń Społecznych (MPiZS). Stosowne formularze aplikacyjne dostępne są na stronie MPiZS <http://www.csqb.gov.tr/en/index.php>. Zgodnie z przepisami art. 5 ww. ustawy pozwolenie wydawane jest na czas określony do 1 roku po weryfikacji regionalnych uwarunkowań ekonomicznych oraz sytuacji na rynku pracy. Pozwolenie może być przedłużone do 3 lat i następnie do 6 lat pod określonymi warunkami – w szczególności przy zatrudnieniu u tego samego pracodawcy i w tym samym zawodzie. Z kolei w trybie art. 6 ustawy pozwolenie na czas nieokreślony – niezależnie od lokalnej sytuacji gospodarczej i na rynku pracy oraz bez obostrzeń co do miejsca zatrudnienia i wykonywania tego samego zawodu – wydawane jest cudzoziemcom przebywającym w Turcji legalnie i nieprzerwanie co najmniej 8 lat lub zatrudnionych co najmniej 6 lat.

Wydawanie zgody na zatrudnianie cudzoziemców odbywa się w konsultacji z odpowiednimi ministerstwami oraz instytucjami edukacyjnymi i branżowymi. Procedura przy pozwoleniach na pracę w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego utworzonych na podstawie ustawy nr 4875 z dnia 5 czerwca 2003 r. w sprawie bezpośrednich inwestycji zagranicznych przewiduje konsultację z Podsekretariatem ds. Skarbu przy Premierze Turcji (art. 23).

6.4.2. Restrykcje w zakresie zatrudnienia cudzoziemców

Niezależnie od zobowiązań międzynarodowych i bilateralnych Turcji oraz w oparciu o zasadę wzajemności ograniczenia na czas określony wobec wydawania pozwoleń na zatrudnienie cudzoziemców mogą być uzasadnione koniunkturą na lokalnym rynku pracy, a odmowy wobec zatrudniania cudzoziemców możliwe są w powołaniu na względy ekonomiczne, ochrony stanowisk pracy obywateli tureckich, bezpieczeństwa państwa, porządku, interesu i zdrowia publicznego oraz etyczne.

Ustawa nie ingeruje w przepisy związane z wykonywaniem zawodów regulowanych w Turcji (art. 13), co w praktyce implikuje wykluczenie dostępu cudzoziemców do szerokiego zakresu profesji w Turcji, gdyż częstokroć warunkiem ich wykonywania jest posiadanie obywatelstwa tureckiego, znajomości j. tureckiego, posiadanie dyplomów tureckich szkół zawodowych lub uczelni wyższych oraz przynależność do tureckich stowarzyszeń zawodowych. Dotyczy to w szczególności:

- zawodów medycznych – pielęgniarek (ustawa nr 6283 o wykonywaniu zawodu pielęgniarki), lekarzy i stomatologów (ustawa nr 1219 o wykonywaniu zawodu lekarza medycyny i stomatologa), weterynarzy (ustawa nr 6343 o wykonywaniu zawodu weterynarza, ustawa nr 3285 ws. zdrowia i nadzoru zwierząt, ustawa nr 4631 ws. hodowli zwierząt), aptekarzy (ustawa nr 6197 o aptekarzach i aptekarstwie)
- notariuszy
- niezależnych księgowych
- zawodów w lotnictwie cywilnym i transporcie drogowym
- prawników (ustawa nr 1136 o wykonywaniu zawodu prawnika)

6.4.3. Tryb składania wniosków o pozwolenie na pracę

Cudzoziemcy posiadający zezwolenie na pobyt w Turcji (residence permit) – z innego powodu niż szkolenie – na okres co najmniej 6 miesięcy, mogą w tym czasie ubiegać się o pozwolenie na pracę w MPiZS. Natomiast wnioski o pozwolenie na pracę składane poza granicami Turcji powinny być kierowane do tureckich przedstawicielstw konsularnych. Po uzyskaniu pozwolenia na pracę należy wystąpić o wizę uprawniającą do podjęcia pracy, a po wjeździe do Turcji – o zezwolenie na pobyt ze strony Ministerstwa Spraw Wewnętrznych (<http://www.icisleri.gov.tr>).

Oczekiwanie na decyzję ws. pozwolenia na pracę wynosi średnio 90 dni.

6.4.4. Dokumenty wymagane przy wnioskach o pozwolenie na pracę

Dokumenty wymagane przy aplikacjach ze strony osób fizycznych:

- wniosek o pozwolenie na pracę adresowany do MPIZS;
- wypełniony formularz aplikacyjny (w 4 egz.) z aktualnym zdjęciem oraz podpisami zainteresowanego cudzoziemca i pracodawcy względnie w przypadku braku podpisu pracodawcy – z podpisaną przez niego umową o pracę lub promesą zatrudnienia (w oryginale lub poświadczonej kopii);
- uwierzytelniona notarialnie kopia paszportu i jego tłumaczenia na j. turecki;
- uwierzytelniona notarialnie kopia dyplomu i jego tłumaczenia na j. turecki;
- w przypadku wniosków składanych z terenu Turcji – zezwolenie na pobyt;
- wypełniony formularz CV.

Dokumenty wymagane przy aplikacjach osób prawnych

- wniosek o pozwolenie na pracę adresowany do MPIZS;
- bilans lub oświadczenie o zyskach i stratach za ostatni rok poświadczone przez urząd skarbowy;
- dla zarejestrowanych w Turcji spółek z udziałem kapitału zagranicznego – oryginał lub poświadczona przez spółkę kopia wypisu z lokalnego rejestru handlowego zawierającego aktualne dane o kapitale spółki i jej strukturze własnościowej;
- dokumenty specjalne, jak:
 - certyfikat ekwiwalentności wykształcenia zawodowego i technicznego wydawany przez Ministerstwo Edukacji Narodowej dla samozatrudnienia i dla m.in. nauczycieli (<http://www.meb.gov.tr>)
 - certyfikat inwestycyjny Ministerstwa Kultury i Turystyki dla personelu administracyjnego zatrudnianego w organizacjach turystycznych <http://www.kultur.gov.tr>
 - dokument poświadczający udzielenie zamówienia publicznego przez instytucję udzielającą
 - w przypadku firm świadczących usługi inżynierskie, architektoniczne, budowlane i doradcze – wyciąg z listy płac potwierdzający zatrudnienie już tureckiego personelu eksperckiego oraz kopia kontraktu z cudzoziemcem.

6.5. REGULACJE RYNKU PRACY I UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH W TURCJI

6.5.1. Godziny pracy:

- 45 godzinny tydzień pracy, nie więcej niż 11 godzin w ciągu dnia i 7,5 godziny między 20.00–6.00, nadgodziny w przypadku pracy ponad 45 godzin tygodniowo płatne dodatkowo 50%, nie mogą jednak przekroczyć 270 godzin w roku, urlopy: 14 dni dla stażu zatrudnienia 1–5 lat, 20 dla stażu 15–20 lat i 26 dni >15 lat.
- 15–17 dni świąt w ciągu roku.
Kalendarz świąt w 2008 r.:
 - Nowy Rok –1 stycznia,

- Dzień Suwerenności Narodowej i Dzień Dziecka – 23 kwietnia,
- Święto Atatürka, Młodzieży i Sportu – 19 maja,
- Dzień Zwycięstwa – 30 sierpnia,
- Dzień Republiki – 29 października,
- Święto Ofiarowania – 9–11 grudnia.

6.5.2. Wynagrodzenia

- płaca minimalna: 638 YTL (od 1 lipca 2008 r.);
- minimalny koszt płacy dla pracodawcy: 775,17 YTL (638 + 638x21,5%);
- referencyjna płaca minimalna przy samozatrudnieniu: 325,23 YTL;
- odprawa przy zwolnieniu pracownika: liczba lat x ostatnia płaca (nie wyższa niż kwota 1.727,15 YTL, okresowo aktualizowana);
- Minimalny wiek emerytalny: 58 lat dla kobiet i 60 lat dla mężczyzn;
- Składki dla samozatrudnionych i rolników oraz pracowników najemnych regulują przepisy szczegółowe.

6.5.3. Ubezpieczenie społeczne

- 19,5% część składki płatna na rzecz zatrudnionego przez pracodawcę (tzw. system SSK);
- 14% część składki płatna przez zatrudnionego;
- 40% składka przy samozatrudnieniu (tzw. system Bag-Kur);
- 2% płatność pracodawcy na Fundusz Bezrobocia;
- 1% płatność zatrudnionego na Fundusz Bezrobocia;
- 1% płatność budżetu państwa na Fundusz Bezrobocia;
- 21,5% (19,5+2) całkowity koszt ubezpieczenia społecznego pracownika dla pracodawcy (27% przy zawodach wysokiego ryzyka) ;
- 15% (14+1) całkowity koszt ubezpieczenia społecznego dla zatrudnionego.

6.5.4. Przydatne linki

- Kodeks pracy <http://www.iskanunu.com/4857-sayili-is-kanunu/4857-labor-law-english/>
- Lista regulacji dot. tureckiego rynku pracy na stronie Ministerstwa Pracy i Zabezpieczeń Społecznych: http://www.csgb.gov.tr/articles.php?category_id=4
- Regulacje dot. zabezpieczeń społecznych:
 - <http://www.csgb.gov.tr/>
 - <http://www.ssk.gov.tr/wps/portal>
 - <http://www.bagkur.gov.tr/index2.shtml>
 - http://www.emekli.gov.tr/english/index_en.html
- Lista licencjonowanych biur pośrednictwa pracy w Turcji
 - <http://www.detam.com.tr/>
 - <http://www.mbadanismanlik.com/>
 - <http://www.piramitinterim.com/>

<http://www.adecco.com.tr/>
<http://www.manpower.com.tr/>
<http://www.kr.com.tr/>
<http://www.inkam.net/>
<http://www.istrsc.com/>
<http://www.eps.com/>
<http://www.gapdanismalik.com/>
<http://www.alanyali.net/>
<http://www.hrm.com.tr/>
<http://www.artil.com.tr/>
<http://www.insankaynaklari-eng.com/>

6.6. NABYWANIE NIERUCHOMOŚCI W TURCJI PRZEZ CUDZOZIEMCÓW

6.6.1. Zasady ogólne

Turcja jest popularnym celem dla turystów zagranicznych i coraz bardziej atrakcyjną lokalizacją dla zagranicznych inwestorów indywidualnych w sektorze nieruchomości. Ze względu na rosnące ceny nieruchomości w związku z niewystarczającą podażą szacuje się, iż koszt nabycia nieruchomości może zamortyzować się w ciągu 8-12 lat w przypadku jej wynajęcia.

Prawo do nieruchomości umocowane jest w art. 35 Konstytucji Republiki Tureckiej, określającym, iż każdy ma prawo do posiadania i dziedziczenia nieruchomości. Prawo to może być ograniczone jedynie w interesie publicznym, zaś wykonanie tego prawa nie może odbywać się w sposób sprzeczny z interesem publicznym. Ograniczenia te mogą np. wynikać z planów zagospodarowania przestrzennego, restrykcji wobec cudzoziemców lub norm specyficznych jak prawo do dostępu do nieruchomości (right of way). Regulacje własnościowe są uszczegółowione w Tureckim Kodeksie Cywilnym wzorowanym na rozwiązaniach szwajcarskich. Podkreślenia wymaga, iż ze względów historycznych kwestia nabywania nieruchomości przez cudzoziemców należy do newralgicznych obszarów negocjacji akcesyjnych Turcji z UE i pozostaje przedmiotem kontrowersji wewnątrzpolitycznych. Podejmowane w ostatnich latach próby liberalizacji obowiązujących w tym zakresie przepisów zakwestionowane zostały przez Trybunał Konstytucyjny. Regulacje tureckie umożliwiają zasadniczo nabywanie nieruchomości pod określonymi warunkami zagranicznym osobom fizycznym oraz w bardzo ograniczonym zakresie zagranicznym osobom prawnym nie zarejestrowanym w Turcji.

6.6.2. Wpis do rejestru gruntów

Najważniejszym etapem przy nabywaniu nieruchomości jest wpis do rejestru gruntów w jednej z 15 regionalnych dyrekcji rejestru gruntów, podzielonych na urzędy regionalne i okręgowe (tzw. urzędy tapu).

Prawo własności nieruchomości nabywane jest poprzez wpis do rejestru gruntów (art. 633 tureckiego kodeksu cywilnego) i jednocześnie przekazanie nieruchomości. Niespełnienie formalności przewidzianych kodeksem cywilnym skutkuje nieważnością transakcji. Przeniesienie tytułu własności wpisem do rejestru gruntów nie jest dokonywane przez notariusza aktem notarialnym lecz przez pracownika urzędu rejestru gruntów w obecności sprzedającego i kupującego (możliwe są pełnomocnictwa dla osób trzecich w formie aktu notarialnego). Należy mieć na uwadze, iż pracownik ten nie jest upoważniony do weryfikacji przedkładanych mu dokumentów. Po dokonaniu wpisu i przekazaniu nieruchomości urząd rejestru gruntów wydaje tytuł własności, tzw. tapu, który zawiera dane nowego właściciela, włącznie z jego fotografią oraz parametry opisujące nieruchomość i jej lokalizację. Inne prawa związane z nieruchomością, jak hipoteka i prawo dostępu do nieruchomości są ustanawiane w podobny sposób.

Skutkiem powyższego trybu nabywania nieruchomości jest możliwość wystąpienia rozbieżności między stanem faktycznym wpisu do rejestru gruntów a stanem prawnym tytułu własności nieruchomości, wynikłym np. z egzekucji długów, dziedziczenia, wywłaszczenia lub decyzji sądu, a nie odzwierciedlonym jeszcze w rejestrze gruntów. Fakt figurowania danej osoby w rejestrze gruntów nie oznacza zatem, że jest ona jej właścicielem. Stąd zaleca się szczegółowe sprawdzenie stanu faktycznego gruntów przed transakcją kupna nieruchomości.

Często używaną konstrukcją prawną przy nabywaniu nieruchomości jest tzw. budowa pod wynajem, wiążąca cudzoziemca zainteresowanego kupnem nieruchomości, dewelopera, który kupuje nieruchomość oraz właściciela gruntu, na którym powstanie budynek. Przeniesienie prawa własności do nieruchomości i wpis do rejestru gruntów następuje po jej całkowitym zbudowaniu, aczkolwiek w międzyczasie cudzoziemiec na podstawie zawartej z deweloperem umowy ponosi płatności ratalne stosownie do postępu prac budowlanych. Ryzyko, jakie kryje w sobie ta konstrukcja, wiąże się z ewentualnością bankructwa dewelopera lub właściciela gruntu względnie innymi okolicznościami uniemożliwiającymi zakończenie budowy i tym samym dokonanie wpisu do rejestru gruntu niezbędnego dla uzyskania przez cudzoziemca tytułu własności. Dla uniknięcia takiej sytuacji zaleca się stosowanie dodatkowych zabezpieczeń.

Inna konstrukcja prawna, zwana „powiązaną”, polega na wstąpieniu do jednego z tureckich stowarzyszeń inwestujących w budowę i eksploatację domów na rzecz swoich członków względnie na wykupieniu akcji w jednej z tureckich spółek (publicznych lub prywatnych) funkcjonujących na podobnych przesłankach. W takim przypadku członkostwo lub posiadanie akcji blokowych umożliwia cudzoziemcowi nabycie praw do nieruchomości. Niemniej jednak i ta metoda nie jest pozbawiona ryzyka.

6.6.3. Przejęcie nieruchomości

Legislacja turecka zawiera szereg regulacji określających warunki nabywania nieruchomości przez zagraniczne osoby fizyczne i prawne. Przepis art. 35 ustawy nr 2644 ws. rejestru gruntów z 1934 r. w brzmieniu nadanym ustawą nr 5444 z dnia 12 grudnia 2006 r. (Dz. Urz. Nr 26046 z dnia 7 stycznia 2006 r.) wymienia w tym kontekście 4 warunki:

- zasadę wzajemności między krajem pochodzenia osoby fizycznej lub prawnej a Turcją (istnienie symetrycznych przywilejów dla obywateli lub podmiotów tureckich w tym kraju) za wyjątkiem transakcji realizowanych przez bezpieczeństwa i uchodźców, a ponadto transakcji związanych z inwestycjami dokonywanymi w trybie art. 7 lit. e ustawy nr 2634 ws. zachęty inwestycyjnych w turystyce;
- ograniczenie do 2,5 ha całkowitej powierzchni nieruchomości, jaką zagraniczna osoba prawna lub fizyczna może nabyć na terytorium Turcji (przewidziana ustawą prerogatywa Rady Ministrów ws. zwiększenia tej powierzchni została anulowana przez Trybunał Konstytucyjny);
- ograniczenie do 5/1000 całkowitej powierzchni nieruchomości w stosunku do obszaru danego miasta, jaką zagraniczna osoba prawna lub fizyczna może nabyć na terytorium Turcji. Przewidziana ustawą prerogatywa Rady Ministrów ws. zwiększenia tej relacji została również anulowana przez Trybunał Konstytucyjny;
- uwzględnianie restrykcji prawnych dotyczących nabywania praw do nieruchomości zawartych w innych ustawach. Chodzi w szczególności o plany zagospodarowania przestrzennego, ustawę ws. wsi i ustawę ws. obszarów zakazanych ze względów militarnych lub bezpieczeństwa. Sytuacje konfliktowe powstają w przypadku niezgodności przeznaczenia nieruchomości z planami zagospodarowania przestrzennego. Ponadto ustawa ws. wsi wyklucza zagraniczne osoby prawne i fizyczne z prawa nabywania nieruchomości położonej poza centrum wsi. Z kolei ustawa ws. obszarów zakazanych wprowadza restrykcje wobec nabywania nieruchomości położonych w określonej odległości od obiektów wojskowych (5–10 km) lub o charakterze strategicznym, zwłaszcza granic państwa (1–2 km). Ponieważ dotyczy to znacznej części wybrzeży tureckich – zaleca się bezwzględnie odpowiednią konsultację planów zakupu z Dyrekcją Generalną Rejestru Gruntów i Katastru (Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü), która dysponuje mapami obszarów newralgicznych, względnie – z kompetentnymi władzami wojskowymi;
- zastrzeżenie, iż poza zagranicznymi osobami fizycznymi oraz osobami prawnymi (przedsiębiorstwami handlowymi) utworzonymi w oparciu o ustawę nr 4875 ws. bezpośrednich inwestycji zagranicznych inne podmioty handlowe zarejestrowane w krajach trzecich mają prawo do nabywania nieruchomości w Turcji wyłącznie na podstawie przepisów specjalnych, jak wspomniana ustawa ws. zachęty inwestycyjnych w turystyce, a ponadto ustawa nr 6326 ws. wydobywania ropy naftowej oraz ustawa nr 4737 ws. regionów przemysłowych. Oznacza to zarazem całkowite wykluczenie np. zarejestrowanych za granicą fundacji, organizacji dobroczynnych i stowarzyszeń spod zakresu ustawy.

Ustawa nr 4875 wprowadza co do zasady tzw. traktowanie narodowe zarejestrowanych w Turcji zagranicznych przedsiębiorców, zaś w art. 3 lit. d określa, iż podmioty związane przez zagranicznych inwestorów w Turcji lub podmioty, w których zagraniczni inwestorzy posiadają udziały, mogą nabywać nieruchomości lub ograniczone prawo *in rem*, jeśli takie transakcje są dopuszczalne dla obywateli tureckich. Tekst ustawy dostępny jest na portalu Podsekretariatu ds. Skarbu.

6.6.4. Podstawowe dokumenty wymagane przy procedurze wpisu do rejestru gruntów

Osoby fizyczne:

- prawo własności (tapu), względnie dokument identyfikujący parcelę lub oświadczenie ustne właściciela nieruchomości;
- dokument tożsamości, 2 fotografie;
- ew. pełnomocnictwo z dokumentem tożsamości osoby upoważnionej.

Osoby prawne:

- wypis z tureckiego rejestru handlowego dla przedsiębiorstwa utworzonego w Turcji. Wniosek przedsiębiorstwa jest weryfikowany zarówno przez lokalny urząd tapu jak i przesyłany do zaopiniowania przez Dyрекcję Generalną Rejestru Gruntów i Katastru (Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü);
- wypis z rejestru przedsiębiorców w kraju pochodzenia dla podmiotu nie zarejestrowanego w Turcji.

W roku kalendarzowym, w którym nieruchomość została nabyta niezbędne jest złożenie deklaracji we właściwym urzędzie gminy, który określa na tej podstawie wysokość podatku od nieruchomości.

6.6.5. Orientacyjne koszty procedur

- 3% – prowizja agencji nieruchomości od wartości transakcji płatna przez kupującego;
- 3% – podatek od transferu nieruchomości płatny w jednym z banków państwowych przy przekazaniu nieruchomości – w połowie przez kupującego i sprzedającego, liczony od wartości nieruchomości podanej w urzędzie rejestru gruntów, nie mniejszej od określonych progów wartościowych;
- 0,75% – podatek stemplowy od wartości zadeklarowanej na umowie kupna-sprzedaży (0,15% dla umowy najmu);
- 0,9% – podatek wpisowy płatny od wartości nieruchomości przy jej rejestracji w urzędzie tapu na nowego właściciela;
- 1% lub 18% – podatek VAT w działalności handlowej w obrębie nieruchomości (1% dla nieruchomości nie przekraczającej 150 m² i 18% dla nieruchomości powyżej 150 m²);
- do 30% – podatek spadkowy lub od darowizny w zależności od wartości nieruchomości i stopnia pokrewieństwa (1%-10% przy występowaniu pokrewieństwa oraz 10%-30% w przypadku darowizny);
- 0,1%-0,6% – podatek od nieruchomości (emlak vergisi) od wartości określonej przez gminę oraz przeznaczenia, płatny corocznie do końca maja (0,1% od rezydencji, podwójne stawki dla 15 największych aglomeracji miejskich: Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Diyarbakir, Erzurum, Eskishehir, Gaziantep, Icel, Izmir, Kayseri, Kocaeli, Konia, Samsun, Sambał);
- 0,1-0,6% – podatek gruntowy – od wartości i przeznaczenia gruntu (0,3% od działki budowlanej, podwójne stawki dla ww. 15 największych aglomeracji miejskich).

6.6.6. Przydatne linki

- Dyrekcja Generalna Rejestru Gruntów i Katastru (Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü): <http://www.tkgm.gov.tr/>
- Tekst ustawy nr 5444 zmieniającej art. 35 ustawy ws. rejestru gruntów – w j. angielskim: <http://www.tkgm.gov.tr/ana.php?Sayfa=icerikana&ICID=2&DID=9>
- Przeszukiwarki yahoo lub google umożliwiają identyfikację agencji nieruchomości w poszczególnych regionach Turcji. Z uwagi na obowiązkową przynależność agencji do regionalnych stowarzyszeń (jak Kusemder – <http://www.kusemder.org/> – dla Kuşadası lub Marmender- <http://www.marender.com-/> dla Marmaris) można zweryfikować ich autoryzację poprzez kontakt z tymi stowarzyszeniami. Lista stowarzyszeń z kolei dostępna jest na stronie krajowej Federacji Agentów Nieruchomości (TEMFED): <http://www.temfed.org.tr>
- Na stronie Tureckiej Izby Adwokackiej: <http://www.barobirlik.org.tr/eng/search/index.aspx> można zweryfikować autoryzację angażowanego adwokata (uwaga: wyszukiwarka reaguje na znaki tureckie)
- Tureckie Stowarzyszenie Inwestorów Nieruchomości (GYODER): <http://www.gyoder.org.tr>
- Fundusze Inwestycji w Nieruchomości: <http://www.cmb.gov.tr> oraz <http://www.gyoder.org.tr/en/default.asp>
- Ewaluatorzy nieruchomości nadzorowani przez Komisję Rynków Kapitałowych (Sermaye Piyasası Kurulu): <http://www.cmb.gov.tr>
- Portal poświęcony nabywaniu nieruchomości w Turcji, z linkami informacyjnymi o ofertach zakupu nieruchomości: http://www.turkeyrealestate.co.uk/Buying_Guide/buying_guide.html

6.6.7. Uwaga ogólna

Powyższe informacje należy traktować jako wprowadzenie do systemu nabywania nieruchomości w Turcji. Ze względu na specyfikę procedur oraz szeroki zakres przepisów ulegających zmianie w czasie i wymagających weryfikacji w momencie nabywania nieruchomości zaleca się przy transakcjach nabywania nieruchomości korzystanie z wyspecjalizowanych i doświadczonych agencji nieruchomości lub kancelarii prawnych. Ze względu na swój status prawny posiadają one możliwość analizy informacji w oparciu o dostęp do rejestrów prowadzonych w urzędach tapu i izb handlowych oraz są w stanie sprawdzić wiarygodność finansową sprzedającego, a ponadto ocenić, czy nieruchomość została wzniesiona zgodnie z obowiązującymi przepisami i otrzymała obowiązkowe aprobaty techniczne. Wymaganiem do zasiedlenia nieruchomości dokumentem jest w szczególności zezwolenie na zamieszkanie (Residence Permit, Yapi Kullanma Izni lub Oturma Izni) wydawany przez Dyрекcję Licencji Budowlanych (Yapi Izinleri Müdürlüğü) i Dyрекcję Nadzoru Licencji Budowlanych (Yapı Denetim Izni Birimi) przy urzędzie gminy, które potwierdzają wykonanie budynku zgodnie z pozwoleniem na budowę wydanym przez urząd gminy (Belediye).

6.7. PRZETARGI – ZAMÓWIENIA PUBLICZNE

6.7.1. Podstawowe regulacje

Z początkiem 2003 r. weszły w życie dwa akty prawne w zakresie zamówień publicznych – ustawa nr 4734 z dnia 4 stycznia 2002 r. o zamówieniach publicznych oraz ustawa nr 4735 z dnia 5 stycznia 2002 r. o umowach ws. zamówień publicznych (Dziennik Rządowy Nr 24648 z dnia 22.01.2002 r.), które nawiązują do dyrektyw wspólnotowych i orzecznictwa ETS w tej materii. Od tego czasu przepisy o zamówieniach publicznych były kilkakrotnie nowelizowane.

6.7.2. Postępowania w sprawie zamówień publicznych

W 2007 r. liczba postępowań o udzielenie zamówienia wzrosła w stosunku do 2006 r. o ok. 9% do ponad 180 tys., z czego połowa dotyczyła dostaw a 15% i 35% odpowiednio usług i robót budowlanych. W tym samym okresie wartość zamówień niemal podwoiła się do 61 mld YTL (31 mld euro).

Przepisy ustawy nr 4734 ustanawiają centralny organ kontrolny w zakresie zamówień publicznych – Urząd Zamówień Publicznych – oraz regulują poszczególne etapy i procedury realizacji dostaw, usług i robót publicznych w definicjach zbliżonych do prawa wspólnotowego, przy czym fazę zawierania i egzekucji kontraktów określa ustawa nr 4735.

Do kategorii zamawiającego zaliczane są centralne i regionalne urzędy państwowe, samorządy, instytucje ubezpieczeń społecznych i większość osób prawnych wykonujących zadania publiczne. Gospodarka komunalna objęta jest przepisami o zamówieniach publicznych w zakresie, w jakim stanowi część administracji publicznej lub wchodzi w skład przedsiębiorstw państwowych.

Procedura postępowań przewiduje 15%-ową preferencję cenową dla dostawców i wykonawców krajowych.

Progi zamówień publicznych determinujące tryby postępowania oraz warunki i terminy ogłoszeń dla uczestników krajowych są zdefiniowane odmiennie niż w prawie wspólnotowym. Wartość progów jest corocznie aktualizowana przez Urząd Zamówień Publicznych (na okres od 1 lutego do 31 stycznia) i podawana wraz z przeliczeniami kursowymi w Dzienniku Urzędowym (obowiązujące w 2008 r. progi w Dz. Urz. Nr 26764 z dnia 22 stycznia 2008 r.). Progi ustalone są znacznie powyżej pułapów wspólnotowych. Odnosi się to zwłaszcza do robót budowlanych, gdzie wynoszą one 20.564.840 YTL (ok. 10 mln euro) dla każdego podmiotu zamawiającego (w porównaniu z ok. 5,1 mln euro w UE). Próg podstawowy dla jednostek administracji publicznej wynosi 560.858 YTL (280 tys. euro), a dla innych podmiotów zamawiających – 934.763 YTL (470 tys. euro). Limit dla zamówień z wolnej ręki wynosi 30.595 YTL (15 tys. euro) w przypadku dużych aglomeracji miejskich i 10.195 YTL (5 tys. euro) dla małych miast.

Zasady publikowania ogłoszeń są generalnie zbliżone do unijnych. Terminy składania ofert przy zamówieniach o charakterze międzynarodowym wydłużane są o 12 dni i określane stosownie do wartości zamówienia, a nie do jego złożoności. Prawo tureckie zawiera rozbudowane przepisy w sprawie szacowania wartości zamówienia. Stosowanie Wspólnego Słownika Zamówień nie jest obowiązkowe. Kryteria udzielania zamówienia zawierają ocenę finansowej i profesjonalnej kondycji uczestników postępowania, aczkolwiek nie definiują metod ustalania jej wagi. Priorytetowym wyznacznikiem jest najniższa cena, inne czynniki mogą być brane pod uwagę wyłącznie w nadzwyczajnych okolicznościach. Aspekty środowiskowe są uwzględnione w granicach określonych przez *acquis*. Reguły wykluczeń z postępowań bazują na rozwiązaniach wspólnotowych, obejmują też m.in. publikowanie przez Urząd Zamówień Publicznych listy podmiotów wykluczonych z postępowania. W zakresie załatwiania sporów kwestia wzajemnego uznawania dowodów uczestników postępowania nie jest w pełni uregulowana. Procedury rozpatrywania protestów oraz odwołań nie są zgodne z *acquis*. Wraz ze wzrostem ilości postępowań o udzielenie zamówienia systematycznie rośnie liczba odwołań kierowanych do Rady Urzędu Zamówień Publicznych (z kompetencjami izby odwoławczej), pozostając jednak na średnim dla ostatnich kilku lat poziomie 2,7% liczby postępowań.

Niemal 100% postępowań o wartości zamówienia powyżej progów ustawowych realizowana jest w ramach przetargów nieograniczonych z uwagi na rygory towarzyszące trybom ograniczonym w takich przypadkach. W postępowaniach o wartości zamówienia poniżej progów unijnych również dominuje – w granicach 80% – procedura otwarta.

6.7.3. Wyłączenia

Przepisów o zamówieniach publicznych nie stosuje się standardowo w odniesieniu do międzynarodowej współpracy finansowej, nabywania banknotów czy zamówień dokonywanych przez placówki zagraniczne w Turcji. Wyłączenia obejmują jednak także szereg obszarów specyficznych, jak leśnictwo, zamówienia organizacji rolnych, usługi konsultingowe w ramach procesów prywatyzacyjnych względnie zamówienia w obrębie dziedzictwa kulturowego. Postępowania w dziedzinie obronności i bezpieczeństwa oraz zamówienia objęte klauzulą tajności przeprowadzane są na podstawie odrębnych uregulowań przez Ministerstwo Obrony oraz inne agendy sił zbrojnych.

6.7.4. Przydatne Linki

- Urząd Zamówień Publicznych (Kamu İhale Kurumu) <http://www.ihale.gov.tr>
- Ustawa nr 4734 o zamówieniach publicznych (w j. ang.) <http://www.ihale.gov.tr/english/english47341.htm>
- Ustawa nr 4735 o umowach ws. zamówień publicznych (w j. ang.) <http://www.ihale.gov.tr/english/english47351.htm>
- Rozporządzenia wdrażające Urzędu Zamówień Publicznych (w j. ang.), m.in. w zakresie wzorów umów, specyfikacji istotnych warunków zamówienia i kalkulacji cen http://www.ihale.gov.tr/english/eng_regulations.htm

- Dokumenty screeningowe KE z zakresu przepisów o zamówieniach <http://www.euturkey.org.tr/index.php?p=137&l=1>
- Dziennik Urzędowy Republiki Tureckiej (T.C. Resmi Gazete) <http://rega.basbakanlik.gov.tr/>
- Biuletyn elektroniczny Urzędu Zamówień Publicznych w j. tureckim (wejście wymaga wprowadzenia loginu i hasła) <http://istekli.ihale.gov.tr/>
- Aktualne ogłoszenia o przetargach dostępne w j. ang. na stronie tureckiej Agencji Wspierania i Promocji Inwestycji <http://www.invest.gov.tr/textPage.aspx?plD=9> oraz Turecko-Brytyjskiej Izby Handlowo-Przemysłowej <http://www.tbcci.org/tenderOpportunities.php?Action=search>
- Opracowanie PARP nt. uczestnictwa polskich MSP w zamówieniach publicznych za granicą http://www.biznes-polska.pl/files/90/23/19_inform26.doc
- Portal poświęcony wspólnotowym zamówieniom publicznym <http://www.ectenders.com/about/about.htm>

6.8. PRAKTYKA I OBYCZAJE PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ W TURCJI

6.8.1. Uwagi wstępne

Przygotowując się do podjęcia współpracy gospodarczej z partnerami tureckimi, oprócz kryteriów *stricte* ekonomicznych należy uwzględnić szereg aspektów kulturowych i obyczajowych. Jest oczywiste, że nie da się jednoznacznie zaszklifikować zachowań dzisiejszych tureckich biznesmenów i podać jednego, właściwego kodu postępowania. W kontaktach biznesowych z Turkami należy stosować sprawdzoną w innych warunkach zasadę wyważonej uprzejmości i stanowczości. „Spokój pokerzysty”, uprzejmość, cierpliwość, wysoka kultura osobista oraz konsekwencja powinny doprowadzić do pożądaných rezultatów.

6.8.2. Uwagi szczegółowe

1. Spotkania należy umawiać 1–2 tygodniowym wyprzedzeniem. Ze względu na fakt, że w dużych firmach spotkania są umawiane przez sekretarki/asystentki szczególnie przy pierwszych kontaktach wskazane jest posłużenie się pocztą elektroniczną, potem faksem a na końcu telefonem. Przy umawianiu się przez telefon pojawia się jeszcze dodatkowo kwestia języka i możliwości przekłamań. Dopiero, gdy znajomość stanie się bliższa i jesteśmy pewni języka komunikacji, wtedy telefon jest jak najbardziej na miejscu.
2. Język negocjacji. Prowadzenie negocjacji przez partnerów po turecku daje największe szanse na skrócenie okresu negocjacji i ich powodzenie, ale w praktyce jest to mało możliwe. Jeżeli któraś ze stron nie posługuje się językiem obcym na poziomie odpowiednim do tematu negocjacji, to najlepiej korzystać z tłumaczy. Umowy winny być zawierane zawsze w języku neutralnym dla obydwu stron. (Chyba, że strona turecka zgodzi się na polski język i jurysdykcję).
3. Przestrzeganie punktualności należy do dobrych obyczajów w Turcji. Nie mniej jednak w dużych miastach, o powszechnie znanych problemach komunikacyjnych (np. Stambuł)

spóźnienia na spotkania są akceptowane pod warunkiem telefonicznego uprzedzenia partnera o zaistniałej okoliczności.

4. Współczesna Turcja jest krajem laickim, jednakże wpływ islamu na wszelkie aspekty życia – w tym biznes – pozostaje bardzo silny. Pomimo że nie jest to tak widoczne w zeuropizowanych obszarach kraju, islam wywiera stały wpływ na życie kulturalne, wierzenia, język, edukację, stosunki społeczne i system polityczny. Przenika do wszystkich warstw społecznych, dostarczając wytycznych postępowania, składowych systemu wartości, zasad życia prywatnego, publicznego i zasad działalności biznesowej. Islam nakłada na wiernego szereg obowiązków i zakazów, w tym obowiązek postu w okresie Ramadanu, zakaz spożywania wieprzowiny, alkoholu. Większość zakazów jest przestrzegana niezależnie od stopnia przyjęcia zachodnich wzorów.
5. Planując spotkania z partnerami tureckimi należy brać pod uwagę ograniczenia wynikające z muzułmańskiego kalendarza religijnego nawet, gdy odbywają się one poza granicami Turcji. Np. należy w miarę możliwości unikać inicjowania spotkań w okresie święta Ramazanu (Ramadanu), czy Święta Ofiarowania (Kurban Bayram). Są to święta ruchome, co oznacza, iż corocznie należy sprawdzać ich termin. Warto też uwzględnić fakt, że lipiec i sierpień są w Turcji miesiącami wakacyjnymi i aktywność kontaktów w tym okresie ulega zmniejszeniu.
6. Powitania dokonuje się przez wymianę uścisku prawych dłoni, możliwie ze wszystkimi uczestnikami spotkania. Poniechanie tego gestu może być odebrane jako wyraz niechęci. Witając kobietę należy zaczekać aż ona zainicjuje wymianę uścisków. Nie należy wyrażać zdziwienia obserwując powitanie (nie tylko biznesmenów tureckich poprzez pocałunek (lub też jedynie dwukrotne dotknięcie się policzkami). Ta forma powitania podkreśla wysoki stopień zażyłości towarzyskiej i stosowana jest także w odniesieniu do kobiet. Z mężczyznami można się witać w powyższy sposób po drugim, trzecim spotkaniu, jeśli udało nam się skrócić dystans. W przeciwnym razie zostaniemy uznani za „chłodnych”. Z kobietami też, jeśli nawiązaliśmy już pewien stopień znajomości. Nie dotyczy to kobiet ubranych w czador, co wskazuje na bardzo rygorystyczne przestrzeganie zasad religijnych (tzn. unikanie kontaktu – w tym wzrokowego, z obcymi). Jest bardzo dobrze przyjmowane wypowiedzianie formułek powitalnych w języku tureckim, np.: – „Hoş geldiniz” – (Hoşgeldiniz) tzn. „Miło nam, że przyszliście/was widzieć – Odpowiedź (zawsze) „Hoş bulduk” (Hoşbulduk) – „Cała przyjemność po naszej stronie”.
7. Wymiana wizytówek jest obowiązującą praktyką w kontaktach. W Turcji nie obowiązuje jakiś szczególny rytuał w tym względzie. Nie ma konieczności posługiwania się wizytówką w języku tureckim, jeżeli nie działa się na stałe w Turcji. Ale dobrze jest widziana wizytówka w ojczystym języku z jednej strony i w popularnym obcym z drugiej.
8. Istotne jest respektowanie zasad hierarchii formalnej w strukturach przedsiębiorstw i urzędów oraz znajomość pozycji rozmówców określonych także przez posiadane przez nich tytuły, stopnie etc. Wskazane jest okazanie szacunku osobom stojącym wyżej w hierarchii, tak przez kolejność zwracania się, jak i używanie właściwych tytułów (przy prowadzeniu rozmowy w języku tureckim – np. panie doktorze, panie inżynierze, panie prezesie). Prowadząc rozmowy w języku obcym dla obu stron, używa się Pan X, Mr Y, Herr Z itp. Wyjątkiem jest tytuł Przewodniczącego (Mr President, Mr Chairman) czy profesora (Professor Brown).

9. W tureckiej praktyce biznesowej granice pomiędzy obszarami interesów i obszarami prywatności nie są ostre, inaczej mówiąc mogą się przenikać. Dlatego też ważnym jest budowanie dobrych relacji osobistych na możliwie wielu poziomach kontaktów, co może odegrać znaczącą rolę w pomyślnym przebiegu realizowanych działań. Częstokroć relacje wewnętrzne w firmach tureckich, co nie jest ukrywane, a wręcz uważane jest przez Turków za wartość samą w sobie, mają charakter paternalistyczny i w przypadku dobrze układającej się współpracy mogą zostać rozciągnięte, czasem jednostronnie, na zewnętrznego partnera w biznesie. Bardzo pomocne może okazać się powołanie się na kogoś, kto jest znany naszemu partnerowi, referencje i polecenie od dobrego znajomego są jak najbardziej „w cenie”.
10. Jest przyjęte w tureckiej praktyce biznesowej, że pomimo faktu, iż decyzje podejmowane są praktycznie jednoosobowo przez osobę postawioną najwyżej w hierarchii, to podkreśla się wkład w jej podjęcie osób zaangażowanych w proces decyzyjny. Nie powinno to przesłaniać faktycznie obowiązującej hierarchii czy praktyki kontaktów z firmami tureckimi. Zdarza się, że ustalenia z negocjacji prowadzonych z udziałem (wydawałoby się) uprawnionych przedstawicieli firm tureckich nie są akceptowane lub respektowane przez osoby stojące na szczytach hierarchii organizacyjnej lub właściciele przedsiębiorstwa. W tego rodzaju sytuacjach należy unikać zbyt ekspresyjnego okazywania niezadowolenia, a wskazany jest powrót do negocjacji.
11. Przed przystąpieniem do zasadniczego tematu rozmów wskazanym jest, o ile są sprzyjające temu warunki, podjęcie mniej formalnej rozmowy zmierzającej do przedstawienia się potencjalnym rozmówcom i uzyskania o nich informacji a także wysondowania atmosfery i poziomu emocji, jako podstawy tworzenia atmosfery zaufania i budowania bezpośrednich, bliskich kontaktów. Rozmowa na tematy pozornie nie związane z zasadniczym celem spotkania pomaga budować więzi między partnerami i na pewno nie będzie czasem straconym.
12. W rozmowach mniej formalnych tematami, których podjęcie gwarantuje nawiązanie obustronnej konwersacji są: rodzina, (ale bez kwestii związanych z religijnością), dzieci – ich sukcesy i postępy w edukacji lub biznesie, sport a w szczególności piłka nożna – (Turcy są fanami piłki nożnej i zwykle kibicują jednej z 4 drużyn: stambulskich – Galatasaray, Fenerbahçe, Beşiktaş lub Trabzonspor z Trabzonu nad M.Czarnym), Turcja i jej historia, w tym aspekty wkładu w rozwój cywilizacji (staramy się jednak omijać kwestie drażliwe, takie jak problem Cypru, kwestia ormiańska, sprawy kurdyjskie czy interwencje w Iraku).
13. Nie należy stosować taktyki presji czy ustalania terminów ostatecznych w sytuacji, gdy w trakcie rozmów (negocjacji) partner turecki blokuje dalszy postęp. Należy zachować cierpliwość, bo proces podejmowania decyzji przez partnera tureckiego wymaga więcej czasu.
14. Jest dobrze przyjmowane przez partnerów tureckich przedstawianie materiału (oferty) do rozmów w formie pisemnej i to zarówno w powszechnie stosowanym języku obcym jak i tureckim.
15. Nie należy się cofać w sytuacji, gdy partner turecki w trakcie rozmowy zaczyna się przybliżać. Najczęściej partner turecki nie odczuwa psychicznej potrzeby przestrzeni wokół własnej osoby i reakcja na postaci cofnięcia się może zostać zinterpretowana jako gest nieprzyjazny.

16. Wymiana upominków nie jest obowiązującym zwyczajem. Przygotowując upominek należy zadbać, aby nie był on zbyt kosztowny lub zbyt osobistej natury. Należy zachować ostrożność w przypadku wybrania alkoholu na prezent – należy sprawdzić, czy osoba, którą chcemy obdarować akceptuje ten rodzaj prezentu. Dopóki nie poznamy dobrze partnera najbezpieczniej jest ofiarować mężczyźnie przedmiot biurowy (pióro, wizytownik, itp.) a kobiecie np. ceramikę, szalik, chustę, bombonierkę.
17. W kwestii ubioru wskazane jest podejście konserwatywne (klasyczne – garnitur, krawat). Kobiety powinny unikać zbyt krótkich sukienek, spódniczek lub bluzek odsłaniających dekolt, a zwłaszcza ramiona.
18. W spotkaniach biznesowych (i nie tylko) zapraszający płaci rachunek (nie należy przy tym zapominać o napiwku, który oscyluje wokół 10% wartości rachunku). Kolacja biznesowa może trwać dość długo, bo Turcy lubią dobrze zjeść, nie spiesząc się przy tym, a w trakcie posiłku rozmowy prowadzone są z dużą intensywnością. Podstawą posiłków jest mięso i ryby podawane z dużą ilością warzyw, sałatami i chlebem. W godzinach popołudniowych do posiłku możliwy jest alkohol, np. lokalna wódka anyżowa zwana „raki” lub wino, a także piwo. Należy zaakceptować fakt palenia tytoniu w trakcie posiłku. Każdy posiłek kończy się podaniem kawy lub herbaty, a w porze popołudniowej również słodyczy.
- UWAGA** Mimo iż w większości Turcy lubią żartować i bawić się, należy absolutnie unikać żartowania na tematy związane z religią oraz robienia żartów z Atatürka.
19. „Aktywność równoległa” – Turcy wykazują tendencję do zajmowania się równoległe kilkoma sprawami i np. prowadzenia wielu rozmów równocześnie. Dlatego też nie jest w tureckim środowisku biznesowym czymś niezwykłym odebranie rozmowy telefonicznej w trakcie umówionego spotkania, czy też wejście do pokoju spotkań osób nie zaproszonych. Spotkania biznesowe nie przebiegają jako zdarzenia ciągle w czasie i rzadko są precyzyjnie zaplanowane. Biorąc powyższe pod uwagę, należy liczyć się z koniecznością wykazania się cierpliwością w trakcie robienia interesów w Turcji. Należy jednak dodać, że w wielu firmach, zwłaszcza tych, blisko współpracujących z firmami „zachodnimi” przestrzega się zasady nie przerywania spotkania.
20. Kontakty z instytucjami państwowymi. Wskazane jest poruszanie się po tureckich instytucjach państwowych z osobą dobrze władającą językiem tureckim i znającą tutejsze realia lub też korzystanie z pomocy Turków. Ważną rolę w praktyce odgrywają osobiste znajomości. Zdarza się, że w piątki urzędnicy wychodzą na południową modlitwę do meczetu i dostęp do nich jest ograniczony.
21. Negocjacje z partnerem tureckim oparte powinny być o trzy podstawowe zasady:
- negocjowane przedsięwzięcie musi być obustronnie korzystne i należy to partnerowi tureckiemu nie tylko wykazać, ale też i udokumentować,
 - proponowane przedsięwzięcie powinno prowadzić do nawiązania możliwie długookresowej współpracy,
 - zachowane zostaną (w trakcie całych negocjacji) wymienione w powyższych punktach zasady układania stosunków z potencjalnym partnerem/partnerami.

Na podstawie opracowania Konsulatu Generalnego RP w Stambule (marzec 2007)

7. POLITYKA HANDLOWA – DOSTĘP DO RYNKU

7.1. WARUNKI DOSTĘPU DO RYNKU TURECKIEGO

7.1.1. Odprawa celna

Podstawowym instrumentem prawnym porządku celnego Turcji jest ustawa celna nr 4458 z 22 października 1999 r. Przepisy tej ustawy definiują turecki obszar celny (wyłączając strefy wolnocłowe) oraz regulują m.in. takie zagadnienia jak: zasady odpraw celnych, procedury celne związane z czasowym wwozem, składami celnymi, przerobem uszlachetniającym lub przerobem pod kontrolą celną oraz prawa i obowiązki podmiotów poddających towary procedurom celnym. Tekst ustawy w jęz. angielskim dostępny jest na stronie Podsekretariatu ds. Celnych przy Premierze Republiki Tureckiej: <http://www.gumruk.gov.tr/english/Gumruk/Dosyaupload/ab/customslaw.pdf>.

System preferencyjnego handlu Turcji z UE w zakresie towarów przemysłowych (działy 25–97 CN) oraz przetworzonych art. spożywczych określa Decyzja nr 1/95 Rady Stowarzyszenia WE-Turcja z dnia 22 grudnia 1995 r. o ustanowieniu unii celnej, która weszła w życie 1 stycznia 1996 r. (dostępna pod adresem: http://www.avrupa.info.tr/Files/File/EU&TURKEY/Custom_Union_des_ENG.pdf). Przepisy art. 4-6 tej Decyzji przewidują eliminację ceł i opłat o równoważnym skutku oraz restrykcji ilościowych i środków o równoważnym skutku we wzajemnej wymianie handlowej, odzwierciedlając zasadniczo postanowienia art. 28-30 Traktatu WE (art. 34-36 Traktatu o funkcjonowaniu UE) o swobodzie przepływu towarów między krajami członkowskimi UE. Decyzja zakłada również stosowanie przez Turcję zewnętrznej taryfy celnej WE oraz zobowiązuje Turcję do harmonizacji polityki handlowej ze wspólnotową w odniesieniu do krajów trzecich.

Przywilejami unii celnej objęte są towary wytworzone w UE i Turcji, jak i produkty dopuszczone na ich terytorium do swobodnego obrotu po wwiezieniu z krajów lub obszarów trzecich. Świadcstwo A.TR (Admission Temporaire Roulette) jest dokumentem przewozowym potwierdzającym w sposób uproszczony status takich towarów. Z kolei wymiana handlowa w zakresie nieprzetworzonych art. rolnych oraz produktów węgla i stali (sekcja XV CN) odbywa się na zasadach rządzących strefą wolnego handlu. Preferencje celne mają tu zastosowanie po udokumentowaniu pochodzenia towaru świadectwem EUR.1 (lub deklaracją na fakturze o preferencyjnym pochodzeniu towaru). Aktualnie obowiązujące reguły stosowania certyfikatów (i sporządzania deklaracji na fakturze) ustanawia decyzja nr 1/2006 Komitetu Współpracy Celnej Turcja-WE z 26 września 2006 r. ws. implementacji Decyzji nr 1/95 Rady Stowarzyszenia WE-Turcja (2006/646/WE), http://www.gumruk.gov.tr/english/Gumruk/DosyaUpload/ab/kararname/1_26520060926en00180038.pdf

System taryfowy Turcji opiera się na corocznie aktualizowanym rozporządzeniu ws. importu. 10-cyfrowa konstrukcja taryfy tureckiej bazuje na zharmonizowanym systemie oznaczania i klasyfikacji towarów HS (pierwsze 6 cyfr) oraz unijnej nomenklaturze scalonej CN (7 i 8 cy-

fra), rozbudowanych o krajowe wymogi statystyczne (cyfry 9 i 10). Taryfa celna dostępna jest w trybie interaktywnym na stronie Podsekretariatu ds. Celnych: http://www.gumruk.gov.tr/english/content.aspx?cT=3&cld=b_tariff.

Należności celne kalkulowane są na bazie CIF (cost, insurance, freight). Turcja jest sygnatariuszem Art. VII GATT (tzw. Kodeksu Wartości Celnej) opierającego się na założeniu, że podstawą wartości celnej jest wartość transakcyjna, tj. cena faktycznie zapłacona lub należna powiększona o koszty i wydatki. Przepisy tego artykułu zobowiązują jednocześnie Turcję do szybkiego przeprowadzania odpraw celnych oraz starannego rozpatrywania odwołań.

O ile stawka celna dla wyrobów przemysłowych z UE/EFTA oraz dla komponentu przemysłowego w przetworzonych art. rolno-spożywczych wynosi 0%, to średnia stawka celna dla art. żywnościowych wynosi 56%. Dla niektórych produktów żywnościowych może ona sięgnąć wielokrotności tej wartości: np. 135% (cukier), 150–170% (część art. mlecznych) względnie 225% (mięso). Redukcji stawek celnych na żywność można spodziewać się po pomyślnym zakończeniu obecnej rundy rokowań multilateralnych w ramach WTO.

Zgodnie z art. 19 Decyzji nr 1/95 należności celne dla komponentu rolnego w odniesieniu do przetworzonych art. rolno-spożywczych kalkulowane są wg zawartości podstawowych składników rolnych użytych do produkcji – pszenicy, zboża, jęczmienia, kukurydzy, ryżu, cukru, izoglukozy, melasy, mleka w proszku i masła. Komponent rolny niektórych przetworzonych art. rolno-spożywczych, zwłaszcza słodczy zawierających kakao, ciastek i art. dietetycznych obciążony jest opłatami – wg %CIF– na rzecz Funduszu Budownictwa Mieszkaniowego. Z kolei wobec importu z UE większości ryb i produktów rybnych stosuje się zarówno te opłaty jak i stawki celne, aczkolwiek częściowo w preferencyjnej wysokości w porównaniu z krajami rozwiniętymi spoza EOG.

Importer zobowiązany jest do zapłacenia podatku VAT, liczonego od bazy CIF powiększonej o stawkę celną oraz wszelkie inne należności przywozowe pobierane przed odprawą celną towaru. Górny pułap VAT wynosi 26%, niemniej jednak gros towarów obciążona jest stawką 18%. Wobec podstawowych art. żywnościowych, książek i czasopism stosowana jest stawka 8%. Niektóre produkty wwożone w ramach systemu zachęt inwestycyjnych zwolnione są z VAT i cła.

Ostateczna decyzja o wpuszczeniu towaru na terytorium Turcji leży w gestii urzędnika celnego, który dokonuje interpretacji obowiązujących w Turcji regulacji importowych. Odprawa celna trwa z reguły 1 do 3 dni w zależności od rodzaju towaru.

7.1.2. Regulacje w sektorze rolno-spożywcym

Do najważniejszych tureckich aktów prawnych odnoszących się do importu art. rolno-spożywczych należą:

- turecki Kodeks żywnościowy opublikowany 16 listopada 1997 r.;
- notyfikacja z 1 września 2003 r. ws. kontroli żywności w fazie importu oraz aprobaty dokumentu kontrolnego (licencji importowej) dla materiałów opakowaniowych stykających się z żywnością i substancjami żywnościowym; i

- ustawa nr 6968 o ochronie i kwarantannie roślin, opublikowana 24 maja 1957 r. oraz ustawa 3285 o kontroli zdrowia zwierząt, opublikowana 16 maja 1986 r., których przepisom podlega grupa półprzetworzonych materiałów roślinnych, mięso i produkty mleczne. Aktualny Kodeks żywnościowy, rozporządzenia, notyfikacje itp. dostępne są na stronie Dyrekcji Generalnej Ochrony i Kontroli Ministerstwa Rolnictwa i Spraw Wiejskich, w kompetencjach której leżą kwestie produkcji żywności oraz uregulowania w zakresie handlu zagranicznego: <http://www.kkgm.gov.tr>. Strona zawiera również szczegółowy przewodnik w jęz. angielskim z instrukcjami proceduralnymi w zakresie importu zwierząt i materiałów pochodzenia zwierzęcego.

Na poziomie lokalnym instytucjami kontaktowymi dla importerów żywności jest 25 regionalnych dyrekcji kontroli żywności podlegających ww. Dyrekcji Generalnej Ochrony i Kontroli. Urzędy te wydają na wniosek importerów dokumenty/licencje importowe (w j. tureckim 'kontrol belgesi') lub dokumenty kontrolne. Licencje/dokumenty importowe wymagane są dla każdej wysyłanej partii towarów i mają charakter czasowy (wygasają np. po 6 miesiącach).

Turcja posiada 29 urzędów celnych upoważnionych do odprawy zwierząt żywych, 58 urzędów dla produktów pochodzenia zwierzęcego i 40 urzędów dla art. rolno-spożywczych – w większości nie usytuowanych na granicach zewnętrznych kraju.

7.1.3. Dokumentacja importowa

Procedury importowe nakładają obowiązek przedstawienia urzędowi celnemu:

- oryginalnej faktury handlowej;
- zgłoszenia celnego wzorowanego na SAD (ang. Single Administrative Document) ze specyfikacją towarów wg ich tożsamości, wartości i opakowań – zgodnie z fakturą;
- świadectwa przewozowego ATR lub EUR.1;
- certyfikatów sanitarnych i fitosanitarnych oraz licencji importowych dla roślin, żywności i niektórych produktów pochodzenia zwierzęcego – wydawanych przez Ministerstwo Rolnictwa i Spraw Wiejskich (MRiSW) (<http://www.kkgm.gov.tr>);
- certyfikatów zdrowia dla farmaceutyków, kosmetyków i żywności oraz licencji importowych dla art. higienicznych oraz produktów dla niemowląt – wydawanych przez Ministerstwo Zdrowia (<http://www.saglik.gov.tr>);
- „certyfikatów zgodności” – wydawanych przez Turecki Instytut Standaryzacji (<http://www.tse.org.tr/>);
- certyfikatów kontrolnych dla niektórych chemikaliów, złomu, produktów odpadowych, śmieci – wydawanych przez Ministerstwo Środowiska i Lasów (<http://www.cevreorman.gov.tr>).

7.1.3.1. Import żywności

Generalnie procedura importu przewiduje złożenie przez importera w regionalnym urzędzie kontroli żywności:

- wniosku wwozowego (stosownego do rodzaju produktu) oraz faktury *pro forma*. Lista regionalnych urzędów kontroli żywności oraz formularze dostępne są na stro-

nie internetowej MRiSW – główne urzędy znajdują się w Ankarze, Stambule, Izmirze i Mersinie;

- raportu analitycznego sporządzonego przez agencję rządową eksportera lub eksportujące przedsiębiorstwo w odniesieniu do składu fizycznego, chemicznego, mikrobiologicznego oraz zawartości metali ciężkich w importowanym produkcie. Wymagany jest również certyfikat zaświadczenia, iż produkt nie zawiera dioksyn;
- w przypadku produktów gotowych do spożycia – certyfikatu sanitarnego lub fitosanitarnego wydanego przez rządową agencję inspekcji żywności w kraju pochodzenia potwierdzającego spełnienie wymogów kraju importującego (zwykle tzw. certyfikat wolnej sprzedaży);
- próbkę tureckiej etykiety produktu.

Po pozytywnym rozpatrzeniu dokumentów importer otrzymuje od regionalnego urzędu kontroli żywności pisemną aprobatę wraz z zaakceptowaną licencją importową – z reguły w ciągu tygodnia lub dwóch.

Import jest możliwy dopiero po pozytywnej analizie laboratoryjnej próbek importowanych produktów pobieranych przez urzędników Ministerstwa Rolnictwa i Spraw Wiejskich w celu zweryfikowania informacji przedstawionych przez kraj eksportujący. Procedura w tym przypadku trwa kilka dni roboczych. Największe spośród 40 funkcjonujących w Turcji laboratoriów kontroli żywności znajdują się w Ankarze, Stambule i Izmirze.

Artykuły żywnościowe o charakterze masowym lub półprzetworzonym poddawane są kontroli ze strony inspektorów ds. kwarantanny roślin oraz weterynaryjnych pod kątem zgodności z wymogami ustawy ws. ochrony i kwarantanny roślin oraz ustawy ws. kontroli zdrowia zwierząt.

Dodatkowe wymagania obowiązują przy imporcie (często i promocji):

- pożywek dla dzieci, napojów energetyzujących, produktów dietetycznych dla diabetyków, witamin itp.;
- alkoholu – przedsiębiorcy sektora prywatnego muszą uzyskać licencję oraz zezwolenie ze strony regulatora rynku – Agencję Regulacji Rynku Tytoniu, Produktów Tytoniowych i Napojów Alkoholowych (<http://www.tapdk.gov.tr/>). Ponadto niezbędny jest certyfikat dystrybucyjny sporządzony przez eksportera oraz upoważniający importera i/lub dystrybutora do wprowadzenia i/lub dostarczania produktu na rynek;
- wieprzowiny i produktów z wieprzowiny – konieczny jest certyfikat zdrowotny z badania próbek produktu;
- papierosów – import możliwy tylko przez producentów papierosów oraz przedsiębiorstwo państwowe Tekel – zasady te ulegną najprawdopodobniej zmianie, gdyż w lutym 2008 r. w procedurze prywatyzacyjnej British American Tobacco przejęło Tekel (1/3 tureckiego rynku papierosów);
- żywych zwierząt i roślin, ziaren i nasion oraz hormonów – import uwarunkowany jest uzyskaniem zezwolenia ze strony MRiSW i ew. Ministerstwa Zdrowia.

7.1.3.2. Certyfikacja zdrowotna

Obowiązek uzyskania certyfikatu zezwalającego na wwóz towarów ze strony Dyrekcji Generalnej Usług Opieki Leczniczej (Directorate General of Curative Care Service) Ministerstwa Zdrowia spoczywa na importerach farmaceutyków, chemikaliów organicznych (zwłaszcza używanych do produkcji leków i produktów medycznych), detergentów, szczepionek dla ludzi i zwierząt oraz hormonów. W tym celu konieczne jest przedłożenie MZ przed importem faktury handlowej lub faktury *pro forma*, urzędowo poświadczonego certyfikatu zdrowotnego i certyfikatu analizy chemicznej. W przypadku produktów dopuszczonych do obrotu w UE i oznakowanych zgodnie z obowiązującymi regulacjami certyfikat MZ wydawany jest bezpośrednio po przedstawieniu – przed faktycznym wwozem – deklaracji zgodności. Ważność wydawanego certyfikatu wynosi 6–12 miesięcy w zależności od produktu.

Uprawnienia importowe w odniesieniu do klisz rentgenowskich zastrzeżone są wyłącznie dla Stowarzyszenia Czerwonego Półksiężycza.

Ministerstwo Zdrowia jest także odpowiedzialne za wydawanie licencji importowych („kontrol belgesi”) dla artykułów higienicznych (szczotki do zębów, podpaski), a ponadto produktów dla niemowląt (pampersy, smoczki, butelki). Procedura importowa wymaga w tym przypadku przedłożenia: wniosku wwozowego (adresowanego do Dyrekcji Generalnej Ogólnej Służby Zdrowia, Sağlık Bakanlıği Temel Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü), licencji importowej, faktury *pro forma* lub faktury handlowej, certyfikatu analiz chemicznych i fizycznych, specyfikacji produktu, certyfikatu zdrowotnego (*Health Certificate*) lub certyfikatu dopuszczenia do swobodnego obrotu (*Free Sales Certificate*), próbki etykiety w j. tureckim oraz potwierdzenia opłacenia licencji importowej (ok. 140 euro).

7.1.3.3. Standaryzacja

Zgodnie z uregulowaniami ws. importu produktów z oznakowaniem CE Turecki Instytut Standaryzacji (TIS) wydaje certyfikaty zgodności dla importowanych towarów objętych dyrektywami „nowego i globalnego podejścia” – zasadniczo – bez przeprowadzania testów w przypadku, gdy:

- towar dopuszczony jest do obrotu w UE;
- poświadczona jest zgodność towaru z odpowiednimi regulacjami unijnymi;
- towar nosi oznakowanie specjalne typu CE, E itp.;
- dokumentacja techniczna została przedstawiona Instytutowi przed wwozem towaru.

Jak informują władze tureckie, wdrożone zostały 23 dyrektywy przemysłowe UE odnoszące się do ok. 70% importu tureckiego – por. wykaz w tabeli.

Wykaz dyrektyw nowego i globalnego podejścia transponowanych przez Turcję

I. Dyrektywy nowego podejścia wymagające oznakowania CE			
	Przedmiot dyrektywy	Numer dyrektywy	Turcja
1.	Urządzenia elektryczne przeznaczone do stosowania w określonym przedziale napięcia („urządzenia niskiego napięcia”)	2006/95/WE	x
2.	Proste zbiorniki ciśnieniowe	87/404/EWG	x
3.	Bezpieczeństwo zabawek	88/378/EWG	x
4.	Materiały budowlane	89/106/EWG	x
5.	Kompatybilność elektromagnetyczna	2004/108/WE	x
6.	Środki ochrony indywidualnej (BHP)	89/686/EWG	x
7.	Wagi nieautomatyczne	90/384/EWG	x
8.	Aktywne wszczepialne urządzenia medyczne	90/385/EWG	x
9.	Urządzenia spalające paliwa gazowe	90/396/EWG	x
10.	Nowe kotły grzejne opalane paliwami płynnymi lub gazowymi	92/42/WE	x
11.	Materiały wybuchowe do użytku cywilnego	93/15/WE	x
12.	Urządzenia medyczne	93/42/WE	x
13.	Sprzęt i systemy ochronne przeznaczone do stosowania w atmosferze potencjalnego wybuchu (ATEX)	94/9/WE	x
14.	Rekreacyjne jednostki pływające	94/25/WE 2002/44/WE	x
15.	Windy	95/16/WE (2006/42/WE)	x
16.	Urządzenia ciśnieniowe	97/23/WE	x
17.	Bezpieczeństwo maszyn	98/37/WE (2006/42/WE)	x
18.	Diagnostyczne urządzenia medyczne in vitro	98/79/WE	x
19.	Radiowe i telekomunikacyjne urządzenia końcowe	99/5/WE	x
20.	Koleje linowe do transportu osób	2000/9/WE	x
21.	Przyrządy pomiarowe (MID)	2004/22/WE	o
II. Dyrektywy oparte na zasadach nowego i globalnego podejścia nie przewidujące oznakowania CE			
1.	Opakowania i opakowania zużyte	94/62/WE	o
2.	Interoperacyjność transeuropejskiego systemu kolei szybkobieżnej	96/48/WE	o
3.	Wyposażenie morskie	96/98/WE	o
4.	Interoperacyjność transeuropejskiego konwencjonalnego systemu kolei	2001/16/WE	o
III. Dyrektywy oparte na zasadach globalnego podejścia			
1.	Sprawność energetyczna lodówek i zamrażarek oraz ich kombinacji	1996/57/WE	x
2.	Przewoźne zbiorniki ciśnieniowe	1999/36/WE	o
3.	Emisja hałasu do otoczenia przez urządzenia pracujące na zewnątrz	2000/14/WE	x
4.	Stabilizatory oświetlenia jarzeniowego	2000/55/WE	x

Uwaga: x – dyrektywa wdrożona

o – dyrektywa nie wdrożona

W imporcie do Turcji, podobnie jak wewnątrz UE, ocena zgodności z wymaganiami dyrektyw musi być udokumentowana:

- przeprowadzeniem modułów zgodności samodzielnie przez producenta zgodnie z procedurą wewnętrzną kontroli projektu i produkcji (ew. przy zaangażowaniu jednostki zewnętrznej) lub przez stronę trzecią (jednostkę notyfikowaną) – potwierdzonymi uzyskanymi od niej certyfikatami;
- deklaracją zgodności producenta (jego upoważnionego przedstawiciela);
- jeśli to niezbędne – umieszczeniem na wyrobie oznakowania CE wraz z innymi znakami przewidzianymi dyrektywą/ami oraz numerem identyfikacyjnym jednostki notyfikowanej uczestniczącej w procedurze zgodności.

Wykaz polskich jednostek notyfikowanych dostępny jest na stronie NANDO Komisji Europejskiej:

http://ec.europa.eu/enterprise/newapproach/nando/index.cfm?fuseaction=country.notificationbody&cou_id=616.

Osiągnięto również postęp w dziedzinie akredytacji na skutek zawierania przez Turecką Agencję Akredytacji TURKAK (<http://www.turkak.org.tr/index.html>) porozumień o wzajemnym uznawaniu w ramach Europejskiej Współpracy Akredytacyjnej. Liczba wydanych przez TURKAK akredytacji jednostkom krajowym wzrosła w 2007 r. do 217. Lista jednostek akredytowanych: <http://www.turkak.org.tr/eng/accredited.htm>.

Od 2006 r. także tzw. tureckie jednostki notyfikowane podlegają rejestracji w systemie informacyjnym NANDO (*New Approach Notified and Designated Organisations*) Komisji Europejskiej.

Aktualnie są to:

- Turecki Instytut Standaryzacji (<http://www.tse.org.tr>) w zakresie dyrektyw dot. materiałów budowlanych, wind, zbiorników ciśnieniowych i kotłów grzejnych;
- Tureckie Stowarzyszenie Producentów Cementu – Instytut Kontroli Jakości i Środowiska (TCMA, <http://www.tcma.org.tr/index.php?lang=EN%20>) w zakresie dyrektyw dot. materiałów budowlanych;
- Türk Loydu Vakfi İktisadi İsletmesi (<http://www.turkloydu.org>) w zakresie dyrektyw dot. zbiorników ciśnieniowych i kotłów grzejnych;
- Meyer Yönetim ve Belgelendirme Hizmetleri Ltd. Sti. (<http://www.meyer.gen.tr/>) w zakresie dyrektyw dot. zbiorników ciśnieniowych i kotłów grzejnych;
- TMMOB Makine Mühendisleri Odası Asansör Kontrol Merkezi http://www.mmo.org.tr/index.php?option=com_search&searchword=akr w zakresie dyrektyw dot. wind.

Towary nie objęte legislacją nowego i globalnego podejścia oraz objęte autonomicznymi regulacjami lub standardami tureckimi podlegają certyfikacji według tych przepisów przez Turecki Instytut Standaryzacji w zakresie podstawowych wymagań zdrowotnych, bezpieczeństwa i środowiska.

Tureckie regulacje i standardy dostępne są odpłatnie w TIS.

Import produktów wymagających usługi posprzedażnej, w tym pojazdów silnikowych, samochodów osobowych, sprzętu elektrycznego AGD, urządzeń biurowych i komputerów, kas fiskalnych, urządzeń TV i wideo, grzejników, pieców gazowych, maszyn przemysłowych oraz urządzeń bezprzewodowych uwarunkowany jest zezwoleniem importowym ze strony Ministerstwa Przemysłu i Handlu (<http://www.sanayi.gov.tr>). Importerzy zobowiązani są zagwarantować świadczenie usług posprzedażnych w każdym z siedmiu regionów geograficznych Turcji (Morze Marmara, Morze Egejskie, Morze Czarne, Anatolia Centralna, Anatolia Wschodnia, Anatolia Płd.-Wschodnia, Morze Śródziemne) tworząc biura lub zawierając stosowne umowy z istniejącymi firmami usługowymi czy oferującymi części zamienne.

Licencje są wymagane przy sprowadzaniu dóbr używanych, wadliwych, po renowacji i pojazdów silnikowych z drugiej ręki.

Urządzenia telekomunikacyjne, jak sprzęt bezprzewodowy, maszyny do automatycznego przetwarzania danych, aparaty elektryczne do stacjonarnych sieci telefonicznych i telegraficznych oraz sekretarki automatyczne podlegają procedurze zatwierdzenia typu ze strony regulatora rynku - Urzędu Telekomunikacyjnego (<http://www.tk.gov.tr>).

7.1.3.4. Regulacje środowiskowe

Ministerstwo Środowiska i Lasów (MŚiL) wydaje certyfikaty kontrolne (lub certyfikaty importu produktów chemicznych – w zależności od rodzaju produktu) dla importu materiałów uważanych za szkodliwe dla środowiska, jak węgiel kamienny, brunatny, koks petrochemiczny, ropa naftowa, arsenik, rtęć, związki ołowiu, węglany fluoru, odpady tekstylne. W celu uzyskania certyfikatu niezbędne jest przedłożenie MŚiL przed importem dokumentów handlowych (faktury lub faktury *pro forma*) oraz urzędowo poświadczonych:

- certyfikatu promieniowania dla niektórych związków metali oraz złomu metalowego;
- deklaracji potwierdzającej, że pozbycie się produktów tekstylnych nie stanowi zagrożenia dla środowiska i zdrowia ludzkiego oraz że odpady tekstylne nie są zmieszane z innymi niebezpiecznymi odpadami i materiałami;
- certyfikatu analizy chemicznej dla eliminacji produktów innych niż tekstylne.

Ponadto wymagane jest przedstawienie 2 egzemplarzy etykiety produktu.

Ważność certyfikatu sporządzanego przez MŚiL wynosi 6 miesięcy.

7.1.4. Etykietowanie i znakowanie towarów

Opakowania, skrzynie, beły muszą być wyposażone w znaki przesyłkowe, numery, dane wymiarowe i wagowe brutto. Przesyłki o charakterze tranzytowym wymagają oznaczenia „In Transit”.

Tureckie regulacje w odniesieniu do oznakowania art. rolno-spożywczych przewidują m.in. konieczność zaopatrzenia produktów w trwałe „nalepki” w j. tureckim przed wprowadzeniem

ich na rynek. Oznakowanie powinno zawierać m.in. informację identyfikującą eksportera, numery taryfy celnej, wagę netto, wartości substancji użytych np. w celu ułatwienia składowania towaru (wraz z nr klasyfikacji UE), datę przydatności do spożycia, kod kreskowy (EAN), nr i datę zezwolenia importowego. Import napojów alkoholowych natomiast uwarunkowany jest dodatkowo stosowaniem etykiet tureckich już w procesie produkcyjnym względnie przed odprawą celną.

7.1.5. Czasowy wwóz towarów

Towary nie dopuszczone do swobodnego obrotu a wprowadzane czasowo do Turcji w celu aktywnego przerobu uszlachetniającego zwolnione są z opłat celnych i podatków po złożeniu przez importera zabezpieczenia finansowego w postaci gwarancji bankowej na poczet i w wysokości należnego cła i podatków - zwracanej po reeksportie towarów. W pokrewnym mechanizmie - podlegają zwrotowi należności celne i podatkowe pobrane za towary dopuszczone do obrotu na obszarze celnym Turcji i reeksportowane po aktywnym przerobie uszlachetniającym. Czasowy wwóz towarów pod kątem reeksportu jest możliwy po uzyskaniu zezwolenia Podsekretariatu ds. Handlu Zagranicznego.

Turcja jest sygnatariuszem Konwencji ws. ułatwienia importu próbek handlowych i materiałów reklamowych przyjętej w 1952 r. w ramach GATT. Próbki bez wartości handlowej można importować bezcłowo. Pozostałe podlegają opłatom celnym i podatkowym w momencie importu, które są jednak refundowane przy reeksportie dokonywanym w okresie 6 miesięcy od importu. Turecki urząd celny wymaga przy tym listu gwarancyjnego ws. czasowego wwozu, który zwracany jest z momentem wywozu towaru. Próbki powinny być wyszczególnione na fakturze. Książki, gazety, magazyny, katalogi, broszury i podobne materiały reklamowe zwolnione są z cła.

Przy imporcie próbek produktów rolno-spożywczych przeznaczonych na wystawę lub do badań naukowych nie jest wymagana promesa czy licencja importowa (*kontrol belgesi*). W przypadku próbek handlowych importer wypełnia specjalny wniosek w jednym z regionalnych urzędów kontroli żywności i przedstawia kopię faktury *pro forma* (na której np. potwierdzany jest fakt dostawy bez opłat). Formularze dostępne na stronie MRiSW. Procedury importu czasowego przewidują, iż po weryfikacji wniosku regionalny urząd kontroli żywności powiadamia pisemnie urząd celny, aby dokonał odprawy próbki.

Turcja jest zrzeszona w tzw. łańcuchu gwarancyjnym ATA, więc skorzystać można również z uproszczonej procedury wwozowej w oparciu o karnet celny ATA w celach:

- akwizycyjnych, rozpoznania rynku, zademonstrowania wzorów przed zawarciem kontraktu handlowego;
- targowo-wystawienniczych.

Karnet ważny jest 12 miesięcy od daty wydania i ma zastosowanie do większości dóbr osobistych i wyposażenia zawodowego, w tym próbek handlowych, komputerów, aparatury badawczej, narzędzi, sprzętu filmowego i telewizyjnego, urządzeń przemysłowych, sprzętu

sportowego, samochodów, odzieży czy biżuterii względnie dóbr unikatowych, jak jachty, obrazy, rekwizyty teatralne, instrumenty muzyczne, wystrój stoisk. Nie jest wykorzystywany natomiast w zakresie artykułów konsumowalnych lub psujących się typu rolno-spożywczego.

Karnet można uzyskać odpłatnie po złożeniu ew. dodatkowego zabezpieczenia gotówkowego w krajowym zrzeczeniu gwarantującym w systemie ATA, którym w przypadku Polski jest Krajowa Izba Gospodarcza w Warszawie, Dział Karnetów: (ul. Trębacka 4, 00-074 Warszawa, tel.: (48-22) 630 97 30 lub 630 98 10, Fax: (48-22) 827 46 73 lub 630 99 81, email: ata@kig.pl).

7.2 STREFY WOLNOŚCI W TURCJI

Ważnym instrumentem wsparcia handlu międzynarodowego, wykorzystującym położenie geograficzne Turcji, jest ustawa nr 3218 z dnia 15 czerwca 1985 r. w sprawie stref wolnościowych na 4 wybrzeżach morskich kraju.

Strefy wolnościowe zdefiniowane są jako specjalne miejsca wewnątrz kraju, ale uznawane jako obszar będący poza granicą celną, gdzie nie mają zastosowania regulacje finansowe stosowane w handlu zagranicznym. W obszarach tych tworzy się dogodny klimat dla firm zarówno krajowych oraz zagranicznych, dla prowadzenia wszelkiego rodzaju działalności takiej jak: produkcja przemysłowa, magazynowanie, pakowanie, handel.

Strefy powstają w regionach korzystnie położonych ze względu na dostęp do portów morskich, lotnisk i autostrad. Inwestorzy mogą budować w nich własną infrastrukturę, jak również wynajmować istniejącą.

Zachęty oferowane w strefach są jednakowo dostępne dla krajowych i zagranicznych inwestorów. Warto w tym miejscu wymienić najważniejsze z nich.

- W przypadku posiadania licencji na produkcję stosuje się zwolnienie od podatku dochodowego od osób fizycznych i prawnych; w przypadku posiadania licencji na działalność inną niż produkcyjna, uzyskanej po 06.02.2004 powyższe zwolnienia nie przysługują.
- Zezwolenie na działalność w strefach wolnościowych jest przyznawane na okres 10 lat (użytkownicy korzystający z dzierżawy istniejących obiektów) lub 20 lat (własne inwestycje w obiekty), zaś w przypadku działalności produkcyjnej na odpowiednio 15 i 30 lat.
- Nie ma ograniczeń co do wysokości udziału obcego kapitału.
- Nie występują proceduralne ograniczenia dotyczące cen, jakości i norm wytwarzanych produktów.
- Handel między strefami a rynkiem tureckim podlega reżimowi handlu zagranicznego, dlatego też zakupione na nim dobra i usługi są zwolnione z VAT-u.
- Dopuszcza się sprzedaż na rynek kraju pochodzenia inwestora.
- Wytworzone produkty mogą pozostawać na terenie strefy bez ograniczenia czasowego.

- Nie pobiera się opłat celnych od produktów sprowadzanych i wysyłanych ze stref.
- Przychody uzyskane w strefach mogą być transferowane do każdego kraju, włącznie z Turcją, bez konieczności posiadania uprzednich zezwoleń i nie podlegają one opodatkowaniu.
- W ciągu pierwszych 10 lat działalności w strefach nie akceptowane są strajki i lokaouty; wszystkie spory zbiorowe są rozpatrywane przez Najwyższą Radę Arbitrażu.

O zezwolenie na działalność w strefach wolnocłowych należy wystąpić do Podsekretariatu Handlu Zagranicznego, Dyrektoriat Generalny ds. Stref Wolnocłowych.

Do wniosku należy załączyć:

- opis dotychczasowego oraz planowanego profilu działalności osoby ubiegającej się o licencję;
- poświadczony notarialnie wzór podpisu osoby upoważnionej do reprezentowania firmy;
- potwierdzony przez tureckie przedstawicielstwo dyplomatyczne wyciąg z rejestru handlowego (dla firm zagranicznych);
- pochodzący z ostatnich trzech lat wyciąg z ksiąg rachunkowych oraz oświadczenia o dochodach;
- oryginał oraz kopię potwierdzenia złożenia w depozyt w Tureckim Banku Centralnym opłaty pobieranej przy składaniu wniosku.

W przypadku przyznania licencji inwestor podpisuje umowę dzierżawy z Administratorem Strefy lub musi wystąpić o pozwolenie na budowę w przypadku własnych inwestycji w nowe obiekty.

W Turcji istnieje dwadzieścia stref wolnocłowych:

- Antalya FTZ (<http://www.asbas.com.tr/>), Mersin FTZ (<http://www.mesbas.com.tr/>), Tayseb-Toros Adana Yumurtalik FTZ (<http://www.tayseb.com/>),
- Ege (Agean) FTZ (<http://www.esbas.com.tr/>), Izmir Menemen FTZ (<http://www.idesbas.com/>), Denizli FTZ (<http://www.denser.com.tr/>)
- Istanbul Leather and Industry FTZ (<http://www.desbas.com.tr/>), Tekirdag Avrupa (European) FTZ (<http://www.asb.com.tr/>), Istanbul Trakya (Thrace) FTZ (<http://www.isbas.com.tr/>), Istanbul Ataturk Airport FTZ (<http://www.isbi.com.tr/>)
- Kocaeli FTZ (<http://www.kosbas.com.tr/>), Tubitak MAM Technological FTZ (www.mam.gov.tr/teknopark), Bursa FTZ (<http://www.buseb.com.tr/>)
- Kayseri FTZ (<http://www.kayser.com.tr/>)
- Samsun FTZ (<http://www.sasbas.com/>), Trabzon FTZ (e-mail: trb.serbol@ttnet.net.tr), Rize FTZ (e-mail: rizefreezone@mynet.com)
- Gaziantep FTZ (<http://www.gasbas.com/>), Mardin FTZ (<http://www.masbas.com/>)
- Dogu Anadolu FTZ (<http://www.erzurumsbm.net/>)

Dwadzieścia istniejących w Turcji stref wolnocłowych generuje w sumie obroty o wartości ponad 23 mld USD rocznie.

7.3. ZACHĘTY INWESTYCYJNE DLA INWESTORÓW W TURCJI – PREFERENCJE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW Z SEKTORA MSP

7.3.1. Zasady ogólne

Turecki system zachęt dla inwestorów zagranicznych opiera się na rozwiązaniach mających na celu wspieranie inwestycji, a w szczególności rozwoju regionalnego, wzrostu zatrudnienia, poprawy ochrony środowiska i stymulowania postępu technicznego. Jego istotą są zwolnienia podatkowe, paropodatkowe oraz przydzielanie działek pod inwestycje. Zasady ich stosowania uzależnione są od charakteru inwestycji, jej lokalizacji oraz skali. W ograniczonym zakresie przyznawane są także preferencyjne kredyty inwestycyjne oraz subsydiowane są ich oprocentowania. Polityka pomocy publicznej zorientowana jest na promocję tworzenia specjalnych stref aktywności ekonomiczno-inwestycyjnej.

7.3.2. Podstawowe uregulowania

Kluczowe przepisy w zakresie regionalnej pomocy publicznej zawiera ustawa nr 5084 z 6 lutego 2004 r. (uzupełniona ustawą nr 5350 z dnia 12 maja 2005 r.) w sprawie promocji inwestycji i zatrudnienia. Obejmują one w szczególności następujące zagadnienia:

- Ustanowienie – pod kątem określania progów wsparcia publicznego – podziału terytorialnego kraju na 3 kategorie:
 - regiony rozwinięte (głównie aglomeracje miejskie w zachodniej i południowej części Turcji oraz Ankara);
 - obszary priorytetowego wsparcia o poziomie dochodu *per capita* poniżej 1500 USD – tj. wg stanu na 2001 r. – wschodnie i północne regiony kraju, w sumie 54 obszary;
 - pozostałe regiony.
- Wyznaczenie minimalnych poziomów inwestycji w środki trwale podlegających wsparciu – 200 tys. YTL (ok. 160 tys. USD) na obszarach priorytetowych i 400 tys. YTL (ok. 320 tys. USD) w pozostałych regionach.
- Wspieranie w regionach rozwiniętych wyłącznie nowych inwestycji o szczególnym znaczeniu gospodarczym i wartości powyżej 50 mln USD (głównie branże usług edukacyjnych i turystycznych, rekreacyjnych oraz wysokiej technologii).
- Zwolnienia w zakresie PIT, CIT, opłat celnych, odprowadzeń na fundusze celowe i podatku VAT na importowane maszyny i urządzenia, a ponadto zwolnienia z podatku od wynagrodzeń pracowników (80%–100%, do 31.12.2008 r.) i finansowane z budżetu państwa redukcje (80%–100%, do 31.12.2008 r.) składek na ubezpieczenia społeczne (w odniesieniu do płatności ponoszonych przez pracodawcę i kalkułowanych w stosunku do płacy minimalnej) pod warunkiem zwiększenia zatrudnienia o co najmniej 20%.
- Konieczność utrzymania objętych wsparciem importowanych środków trwałych przez 5 lat, a lokalnie zakupionych – przez 2 lata.
- Ustalenie pułapu zwolnień w zakresie PIT i CIT maksymalnie do 40%. Koszty kwalifikowane obejmują m.in. dobra związane z działalnością B&R.

- Możliwość przenoszenia na kolejne lata zwolnień w zakresie PIT i CIT niewykorzystanych z powodu niskiej skali dochodów podlegających opodatkowaniu. Przenieszone zwolnienia są indeksowane, chroniąc beneficjenta przed skutkami inflacji/dewaluacji.
- Możliwość przydziału bezpłatnych działek inwestycyjnych dla inwestycji, które stworzyły co najmniej 30 nowych miejsc pracy i efektywnie funkcjonujących co najmniej 5 lat na 4 obszarach wsparcia priorytetowego – Samsun, Karabuk, Zonguldak, Kinkkale.
- Procedurę uzyskiwania tzw. certyfikatów zachęt inwestycyjnych w Podsekretariacie ds. Skarbu przy Premierze Turcji (odpowiedzialnym za politykę w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych), uprawniających do korzystania z powyższych instrumentów (standardowe dokumenty dołączane do wniosków o przyznanie certyfikatu to m.in. zaświadczenia o transferach bankowych na poczet inwestycji, faktury *pro forma* na zakup maszyn i urządzeń, licencje, wyciąg z lokalnego rejestru handlowego).
- Procedurę rozliczenia zakończonej inwestycji w Podsekretariacie ds. Skarbu lub w lokalnych Izbach Przemysłowych (Handlowo-Przemysłowych).
- Zwrot bezprawnie uzyskanej pomocy publicznej.

7.3.3. Pomoc dla MSP

W ramach Funduszu Zachęt Inwestycyjnych utworzonego w tureckim Banku Centralnym przedsiębiorcy, zwłaszcza MSP, dokonujący nowych inwestycji mogą ubiegać się o:

- preferencyjne kredyty w wysokości od 20% do 60% kosztów inwestycji – przy czym okres spłaty ustalony jest na 2–4 lata w zależności od obszaru jej lokalizacji i wielkości przedsiębiorcy, a także
- zredukowanie o 5 p.p. stawki ich oprocentowań.

Przeznaczenie kredytów obejmuje zarówno zakup środków trwałych, jak i działalność operacyjną. Kredyty przeznaczone winny być na realizację priorytetów inwestycyjnych wyznaczonych przez turecką Komisję Naukowo-Techniczną (TUBITAK), projektów B&R i ekologicznych oraz podejmowanie inwestycji w technoparkach. MSP zatrudniające od 1–150 pracowników mogą uzyskać ponadto „miękkie” wsparcie ze strony Agencji Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorców (KOSGEB) na usługi doradcze, B&R, e-business, wspólne użytkowanie maszyn i urządzeń, szkolenie pracowników, podróże biznesowe za granicę, udział w imprezach promocyjnych za granicą, uczestnictwo w targach krajowych, akcje promocyjne produktów, przygotowanie do podjęcia działalności gospodarczej, zatrudnianie wykwalifikowanej kadry, software, patenty i wzory przemysłowe oraz opracowanie planów infrastrukturalnych.

7.3.4. Technoparki

Do istotnych instrumentów wsparcia zaliczyć należy ponadto ustawę nr 4691 z czerwca 2001 r. w sprawie tworzenia tzw. stref postępu technologicznego (technoparków), ukierunkowanych

na wspieranie przedsiębiorstw innowacyjnych lub wysokiej technologii, komercjalizację wyników B&R względnie przyciąganie BIZ, a zarazem zorientowanych na integrację aktywności akademickiej, ekonomicznej i socjalnej w regionach ich lokalizacji.

Inwestujący w technoparkach zwolnieni są z CIT i PIT (dla personelu B&R) na okres od 5 do 10 lat (maksymalnie do 31 grudnia 2013 r.), korzystają z subsydiowanych w 20–50% stawek za energię, zwolnień z podatku od nieruchomości, podatków komunalnych (ścieki), a ponadto z pełnych zwolnień celnych. Przewiduje się także możliwość sfinansowania części kosztów związanych z nabyciem gruntu, budową infrastruktury oraz pomieszczeń administracyjnych przez tureckie Ministerstwo Przemysłu i Handlu, które sprawuje generalny nadzór nad technoparkami. Aktualnie funkcjonuje 15 technoparków, tworzonych jest 8 następnych.

7.3.5. Zorganizowane strefy przemysłowe

Ustawa nr 4562 z 12 kwietnia 2000 r. w sprawie tworzenia tzw. zorganizowanych stref przemysłowych (ZSP), ma na celu wspieranie restrukturyzacji przemysłu, urbanizacji kraju, wdrażania nowoczesnych technologii informatycznych i telekomunikacyjnych (ICT), a ponadto promowanie transferu technologii do MSP. Zalety ZSP polegają na dostępie do wysokiej jakości infrastruktury, niskich kosztów pracy i generalnych zwolnień podatkowych nakreślonych ustawą nr 5084 o promocji inwestycji i zatrudnienia (do 31 grudnia 2008 r.). Zorganizowane strefy przemysłowe przypominają działające w Polsce Specjalne Strefy Ekonomiczne. Dotychczas w poszczególnych regionach geograficznych Turcji ustanowiono 93 strefy o powierzchni całkowitej ok. 21 tys. ha, a 151 stref o powierzchni ok. 20 tys. ha jest tworzonych. Generalny nadzór nad strefami sprawuje Ministerstwo Przemysłu i Handlu.

8. WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA TURCJI I POLSKI

8.1. UMOWY PRAWNO-TRAKTATOWE REGULUJĄCE WSPÓŁPRACĘ POLSKI Z TURCJĄ

Do podstawowych aktów prawnych regulujących polsko-turecką współpracę gospodarczą należą:

- Umowa o pomocy prawnej w sprawach cywilnych i handlowych z dnia 12.04.1988 r. (Dz. U. z 1992 r., Nr 3, poz. 13),
- Umowa o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji z dnia 11.08.1991 r. (Dz. U. z 1994 r., Nr 112, poz. 539),
- Umowa w sprawie unikania podwójnego opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i majątku z dnia 3.11.1993 r. (Dz. U. z 1995 r., Nr 118, poz. 566),
- Umowa o międzynarodowych przewozach drogowych z dnia 29.09.1977 r. wraz ze zmianami z 1994 r. (Monitor Polski Nr 4, 16.01.2003 r.),
- Umowa o Wolnym Handlu z dnia 4.10.1999 r. (Dz. U. z 2000 r., nr 57, poz. 680),
- Traktat między Państwami Członkowskimi Unii Europejskiej („piętnastka”), a Rep. Czeską, Rep. Estońską, Rep. Łotewską, Rep. Litewską, Rep. Węgierską, Rep. Malty, Rzeczpospolitą Polską, Rep. Słowenii, Rep. Słowacką dotyczący ich przystąpienia do Unii Europejskiej z dnia 16.04.2003 r. (tzw. Traktat Ateński).

Od 1 maja 2004 r. polsko-turecka współpraca dwustronna odbywa się w ramach umowy o Unii Celnej, podpisanej w 1996 r. pomiędzy Unią Europejską a Turcją.

8.2. POLSKO-TURECKIE STOSUNKI HANDLOWE

W latach 2002–2007 polsko-turecka wymiana handlowa charakteryzowała się blisko sześciokrotnym wzrostem obrotów. W 2007 r. wyniosły one ponad 3,6 mld USD. Eksport Polski do Turcji wzrastał systematycznie, chociaż w zmiennym tempie. W 2003 r. wzrost ten wyniósł 40%, a w 2004 r. – 152%, w 2005 r. – 33%, w 2006 r. – 9%. W 2007 r. polski eksport był wyższy o 16% niż w roku poprzednim. Jednocześnie w wymianie występuje tendencja przewagi importu nad eksportem. W latach 2003–2006 nasz import z Turcji wzrastał odpowiednio o 39%, 27%, 18% i 20%. Tendencja ta nasiliła się znacząco w 2007 r., przynosząc deficyt przekraczający 0,6 mld USD.

Obroty handlowe Polski z Turcją w latach 2000–2007 (w tys. USD)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007/2002 w %
Eksport	255 343	357 764	901 353	1 197 210	1 304 478	1 508 193	591
Import	629 275	873 048	1 111 079	1 314 437	1 576 014	2 137 612	340
Obroty	884 618	1 230 812	2 012 432	2 511 647	2 880 492	3 645 805	412
Saldo	-373 932	-515 284	-209 726	-117 226	-271 536	-629 419	

Turcja należy do głównych partnerów handlowych Polski wśród państw Bliskiego Wschodu i Azji, aktualnie plasując się na 19–20 pozycji wśród naszych kontrahentów globalnie. Niemniej jednak w wartościach bezwzględnych udział Turcji w polskich obrotach handlowych pozostaje nader ograniczony, wynosząc 1,0% w polskim wywozie i 1,3% w polskim przywozie. Analogicznie prezentuje się udział Polski w wymianie handlowej Turcji: 1,4% (18 pozycja) w eksporcie i 0,9% (23 pozycja) w imporcie.

8.3. WYMIANA TOWAROWA POLSKI Z TURCJĄ W 2007 R. I PIERWSZEJ POŁOWIE 2008 R.

Eksport wyniósł ponad 1,5 mld USD i był wyższy o 15,6% niż w 2006 roku. Tempo wzrostu naszego eksportu do Turcji było o ok. 50% wolniejsze od dynamiki tureckiego importu ogółem.

Import z Turcji przekroczył w 2007 r. 2,1 mld USD i wzrósł o 35,6% w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku. Tempo tego wzrostu znacznie przewyższało dynamikę polskiego eksportu. Równocześnie, było ono o 10% wyższe od dynamiki tureckiego wywozu towarowego ogółem. W rezultacie deficyt obrotów towarowych w 2007 r. pogłębił się 2-krotnie do niemal 0,6 mld USD. Na tą sytuację rzutuje przede wszystkim wysoka dysproporcja, a de facto jednostronność obrotów handlowych w branży tekstylna-odzieżowej, generująca ujemne saldo powyżej 0,5 mld USD.

Podstawowa struktura polsko-tureckiej wymiany towarowej w 2007 r.: w mln USD (w podziale na sekcje)

		Eksport	Import	Saldo
Ogółem		1 508,2	2 137,6	-629,4
Sekcja I	Zwierzęta żywe, produkty pochodzenia zwierzęcego	1,6	6,8	-5,2
Sekcja II	Produkty pochodzenia roślinnego	2,1	104,3	-102,3
Sekcja III	Tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego lub roślinnego, oraz produkty ich rozkładu	0,0	0,0	0,0
Sekcja IV	Gotowe artykuły spożywcze; napoje bezalkoholowe, alkohol i ocet; tytoń	75,0	105,1	-30,1
Sekcja V	Produkty mineralne	5,2	14,9	-9,7
Sekcja VI	Produkty przemysłu chemicznego i przemysłów pokrewnych	110,9	43,9	66,9
Sekcja VII	Tworzywa sztuczne i wyroby z nich; kauczuk i wyroby z kauczuku	56,0	95,4	-39,4
Sekcja VIII	Skóry i skórki surowe, skóry wyprawione, skóry futer i wyroby z nich	2,0	7,4	-5,4
Sekcja IX	Drewno i wyroby z drewna; węgiel drzewny; korek i wyroby z korka	9,1	1,2	7,9
Sekcja X	Ścier drzewny lub z innego włóknistego materiału celulozowego; papier	26,4	5,2	21,1

Sekcja XI	Materiały i wyroby włókiennicze	15,4	560,3	-544,9
Sekcja XII	Obuwie, nakrycia głowy, parasole, parasole przeciwsłoneczne, laski	0,1	4,6	-4,6
Sekcja XIII	Wyroby z kamieni, gipsu, cementu, azbestu, miki i podobnych materiałów	14,5	24,2	-9,7
Sekcja XIV	Perły naturalne lub hodowlane, kamienie szlachetne lub półszlachetne	1,1	27,1	-26,0
Sekcja XV	Metale nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych	138,9	197,6	-58,7
Sekcja XVI	Maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektryczny; części do nich	585,1	461,5	123,6
Sekcja XVII	Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia	432,3	451,5	-19,2
Sekcja XVIII	Przyrządy, narzędzia i aparaty optyczne, fotograficzne, kinematograficzne i pomiarowe	6,8	5,6	1,2
Sekcja XIX	Broń i amunicja; części i akcesoria	0,0	0,7	-0,7
Sekcja XX	Wyroby różne	25,7	19,5	6,2
Sekcja XXI	Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki	0,1	0,0	0,1
Sekcja XXII	Pozostały lub nieznaný towar	0,0	0,0	0,0

Struktura obrotów w grupie wyrobów przemysłu elektromaszynowego oraz art. rolno-spożywczych w znacznym stopniu odzwierciedla powiązania produkcyjne w ramach korporacji transnarodowych. Jest to zresztą zgodne z tendencjami handlu światowego. Można więc przyjąć, iż poziom polskiego eksportu i importu jest w istotnej części przejawem handlu wewnątrz korporacyjnego, a zatem mniej wrażliwy na utrzymującą się w 2007 r. aprecjacje złotej i tureckiej liry wobec dolara USA. Kluczową rolę w wymianie handlowej odgrywają koncerny motoryzacyjne, elektroniki użytkowej i AGD. Charakterystyka towarowa eksportu wskazuje na wysoki i średniozaawansowany i poziom technologiczny wyrobów.

Na polski eksport do Turcji w 2007 r. złożyły się przede wszystkim wyroby przemysłu elektromaszynowego (maszyny i urządzenia mechaniczne oraz pojazdy – udział ok. 68%), chemicznego (11%) oraz hutniczego (9%). W sumie 21 pozycji towarowych o wartości powyżej 10 mln USD stanowiło w 2007 r. ok. 72% eksportu, w tym udział 2 pozycji – silników spalinowych tłokowych z zapłonem samoczynnym i pojazdów samochodowych do przewozu osób wyniósł 25%. Warto wspomnieć, iż wkład przemysłu elektromaszynowego do eksportu na rynek turecki jest o połowę wyższy aniżeli jego przeciętny udział w polskim eksporcie. W sumie ok. 20 pozycji towarowych o wartości powyżej 10 mln USD stanowiło w 2007 r. ok. 72% eksportu, co wskazuje na ograniczoną dywersyfikację polskiej sprzedaży na rynku tureckim.

W imporcie z kolei przeważały wyroby przemysłu elektromaszynowego (udział ok. 43%), lekkiego (ok. 26%), rolno-spożywczego (ok. 10%) i hutniczego (9,5%). W tym przypadku ok. 40 pozycji towarowych o wartości powyżej 10 mln USD stanowiło ok. 71% importu.

Natomiast w pierwszym półroczu 2008 r. ogólne tendencje w dynamice obrotów wzajemnych odwróciły się. Według danych Ministerstwa Gospodarki eksport polski na rynek turecki lekko przekroczył poziom 1 mld USD i był o 54% wyższy od wielkości naszego eksportu w analogicznym okresie 2007 r. W tym samym okresie dynamika importu z Turcji (1.3 mld USD) wyniosła 31%. Z branż mających istotny wpływ na ogólny poziom obrotów najszybciej rósł eksport wyrobów przemysłu elektromaszynowego (73%), artykułów rolno-spożywczych (66%) oraz wyrobów przemysłu chemicznego (57%). Udział wyrobów przemysłu elektromaszynowego w całości eksportu wzrósł do 71%, przemysłu chemicznego wyniósł 12%, natomiast udział wyrobów metalurgicznych spadł do 6%.

W imporcie z kolei w pierwszym półroczu 2008 r. dominowały wyroby przemysłu elektromaszynowego (udział ok. 48%), lekkiego (25%) i rolno-spożywczego (8%).

8.4. WSPÓŁPRACA INWESTYCYJNO-KAPITAŁOWA

Turcja zajmuje odległe pozycje na liście największych inwestorów zagranicznych w Polsce. Nie ma firm z kapitałem tureckim wśród pierwszej setki inwestorów zagranicznych. Tym niemniej szacuje się, że ogólna wartość inwestycji tureckich w naszym kraju przekracza 200 mln USD. Główne dziedziny lokowania kapitału tureckiego to nieruchomości, wynajem i działalność biznesowa, w mniejszym zakresie działalność produkcyjna. Według danych PAIZ rok 2006 do największych tureckich inwestorów należeli:

- Bogazici Investment Group – nieruchomości, 25% udziałów w 8 Star Sp. z o.o. (Warszawa);
- CAN Group – nieruchomości, 25% udziałów w 8 Star Sp. z o.o. (Warszawa);
- Dallas International – produkcja tkanin i wyrobów włókienniczych, Zakłady Odzieżowe w Wałbrzychu;
- Mesa Mesken A.S. – nieruchomości, 37% udziałów w Euro Power Centrum Sp. z o.o. – Maximus (Nadarzyn);
- Reform Company – nieruchomości, Reform Company Sp. z o.o. (Warszawa);
- Rumeli Group – produkcja cementu, 55% w Cementowni Nowa Huta S.A. (Kraków);
- Saspol – nieruchomości, Centrum Handlowe SASPOL (Łódź);
- USLUEL Energy Installations – nieruchomości, 25% udziałów w 8 Star Sp. z o.o. (Warszawa);
- YENIGUN Group of Companies – 25% udziałów w 8 Star Sp. z o.o. (Warszawa).

Z drugiej strony należy odnotować obecność w Turcji ponad 30 inwestorów polskich, Liczba ta, jak i skromna wartość zainwestowanego kapitału rzędu 2 mln USD nie mogą jednak znacząco oddziaływać na poziom wzajemnej wymiany handlowej czy kooperacji produkcyjnej. Spółki z udziałem kapitału polskiego operują głównie w sektorach: handlowym, turystycznym, obsłudze nieruchomości, górnictwym, energetycznym.

8.5. BARIERY W HANDLU

Polscy przedsiębiorcy podlegają tym samym wymogom i utrudnieniom co przedsiębiorcy z innych państw UE. Do zauważalnych problemów zaliczyć należy:

- stosowany de facto zakaz importu bydła i mięsa wołowego w powołaniu na przypadki BSE na obszarze UE;
- wysoką ochronę celną i nietaryfową (licencje, certyfikaty, oznakowania) w sektorze rolno-spożywczym;
- kosztowne i długotrwałe procedury uzyskiwania tureckiego certyfikatu zdrowotnego dla wyrobów opakowaniowych dla żywności (nawet wtedy, gdy producent posiada stosowny certyfikat wydany na terenie kraju członkowskiego Unii, a wyrób ten obecnie jest na rynku unijnym);
- wymóg urzędowego potwierdzania przy każdej dostawie na rynek turecki certyfikatu zdrowotnego wydanego w kraju producenta dla produktów mogących mieć styczność z żywnością (np, porcelanowe nakrycia stołowe);
- obciążanie importerów napojów alkoholowych podatkiem akcyzowym znacznie przekraczającym podatek dla wyrobów lokalnych.

8.6. MOŻLIWOŚCI EKSPORTOWE BRANŻ I TOWARÓW

Rozpatrując możliwości wzrostu aktywności firm polskich w Turcji rozważenia wymaga współpraca w szeroko rozumianej energetyce, górnictwie i ochronie środowiska. Firmy polskie działające od lat na rynku tureckim posiadają tutaj wypracowany wizerunek i kontakty biznesowe, wypróbowanych agentów. Czynniki uczestniczą one w ogłaszanych przetargach, często w konsorcjach z lokalnymi potentatami. Znane są jako solidni dostawcy, oferujący produkty i usługi o wysokiej jakości i konkurencyjnej cenie. Pojawiają się też podmioty nowe. Obszary naszej aktywności to remonty elektrowni, rozbudowa kopalń, usługi konsultingowe czy doradcze. Potrzeby Turcji w ww, sektorach są bardzo duże. Istnieje tu obawa wystąpienia w krótkiej perspektywie czasowej deficytu energii elektrycznej, pilnej rozbudowie i modernizacji muszą zatem ulegać elektrownie, sieci transmisyjne dla elektryczności średniego i wysokiego napięcia, sieci dystrybucji gazu. W celu sprostania wyzwaniom cywilizacyjnym i normom zachodniego świata budować należy sieci kanalizacyjne i wodociągi, oczyszczalnie ścieków i wysypiska śmieci. Środki własne, które Turcja może przeznaczyć na finansowanie niezbędnych przedsięwzięć stanowią znikomą część wartości inwestycji – stąd niewątpliwie preferencje mają podmioty posiadające zdolność organizowania finansowania projektów. Wiele ważnych inwestycji realizowanych jest wg modelu B-O-T (build-operate-transfer). Stwierdzić należy, iż tak w energetyce, jak w ochronie środowiska są możliwości na poszerzenie współpracy już istniejącej lub podejmowanie nowej. Polskie firmy muszą jednak wykazywać zwiększone zainteresowanie Turcją, w tym większą gotowość do odwiedzania tego kraju i poszukiwania bezpośrednich kontaktów z lokalnymi partnerami, a swój udział widzieć należy raczej jako poddostawców lub uczestników konsorcjów realizujących ww. inwestycje.

W sferze wymiany handlowej, tak na podstawie dotychczasowych osiągnięć jak i oceny potrzeb tureckiego rynku, nasza aktywność powinna koncentrować się na takich sekcjach jak: produkty mineralne (węgiel, koks, niektóre wyroby petrochemiczne), produkty przemysłu chemicznego, tworzywa sztuczne, drewno i wyroby z drewna, papier i wyroby papiernicze, metale nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych, urządzenia mechaniczne i elektryczne oraz pojazdy.

Postępująca w 2008 r. koncentracja importu tureckiego na wyrobach zaopatrzeniowych (półproduktach i surowcach) – na poziomie 75%, kosztem dóbr inwestycyjnych, przy wysokim blisko 11%-owym udziale artykułów konsumpcyjnych wskazuje na istnienie popytu na wysokiej jakości wsad do produkcji na eksport oraz na dobra konsumpcyjne. Trend ten oferuje polskim przedsiębiorcom, w tym MSP, szanse rozwoju eksportu.

Warunki współpracy handlowej z Turcją ulegają stopniowej poprawie wraz z przejmowaniem przez nią regulacji unijnych w ramach procesu akcesyjnego i dostosowywaniem się do oczekiwań inwestorów zagranicznych. Odnotowania wymaga, iż w opublikowanym w czerwcu 2008 r. przez Światowe Forum Gospodarcze rankingu 118 gospodarek światowych pod względem warunków dla prowadzenia handlu zagranicznego Turcja uplasowała się na wysokiej 38 pozycji, wypadając znacznie korzystniej od Polski (45 miejsce), w szczególności w zakresie barier pozataryfowych i otoczenia dla działalności gospodarczej.

Zainteresowanie inwestycyjne i handlowe przedsiębiorców polskich rynkiem tureckim powinno być ukierunkowane na wykorzystanie głównych atutów tureckiego rynku, do których zalicza się:

- wysoki przyrost naturalny, liczna populacja młodych konsumentów, dobrze wykształcone i relatywnie tanie kadry, rosnąca siła nabywczą (ok. 60% polskiej);
- silne powiązania handlowe i kapitałowe Turcji z państwami UE, Zakaukasia, Azji Centralnej i Bliskiego Wschodu, strategiczne położenie pod kątem dostępu do surowców energetycznych, bogate zasoby naturalne;
- procesy prywatyzacyjne;
- znaczny napływ turystów zagranicznych;
- szanse rynkowe związane z wysoką dynamiką sektorów: budowlanego, energetycznego (w tym w zakresie alternatywnych źródeł energii, inwestycji prośrodowiskowych), ICT, agrotechnicznego, elektroniki użytkowej, dóbr białych i motoryzacyjnego – również pod kątem rynków trzecich;
- potencjał konsumpcyjny w grupie art. rolno-spożywczych, medycznych, wyposażenia mieszkań, dziecińczych – związany z modernizacją społeczeństwa tureckiego.

System zachęt inwestycyjnych powinien w podejściu do rynku tureckiego odgrywać rolę uzupełniającą. Rozważenia wymaga zwłaszcza podejmowanie przedsięwzięć w specjalnych strefach aktywności ekonomicznej i handlowej – powoływanych przez władze tureckie w celu tworzenia miejsc pracy, wspomaganie zrównoważonego rozwoju kraju, postępu naukowo-technicznego, generowania innowacji, poprawy stanu ochrony środowiska oraz wspierania eksportu.

Poniżej zawarte są informacje na temat branż i sekcji, w których istnieją szanse biznesowe, w których polskie produkty mogą być wprowadzone na rynek turecki lub ich udział może wzrosnąć.

Sugestie poniższe oparte są na analizach opracowanych przez Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Ankarze.

8.6.1. Żywność – produkty pochodzenia zwierzęcego oraz wybrane gotowe artykuły spożywcze

Obecnie rynek turecki nie jest w tym zakresie szczególnie chłonny (ok. 98% rynku detalicznego opanowana jest przez produkty lokalne), co wynika po części z ograniczeń nakładanych w celu ochrony krajowych producentów. Dostrzega się jednak niedostatek niektórych wyrobów. Perspektywy skutecznego wejścia polskiej żywności na rynek turecki nie są szczególnie duże – z jednej strony na skutek odmiennej tradycji i zwyczajów kulinarnych (np. ze względów religijnych nie jada się wieprzowiny), z drugiej z uwagi na bariery o charakterze administracyjnym, np. długoletni zakaz importu do Turcji wołowiny. Mimo usilnych zabiegów podejmowanych w ostatnich latach przez Komisję Europejską Turcja wciąż nie jest gotowa do usunięcia tej przeszkody. Niemniej biorąc pod uwagę zmieniające się wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa tureckiego zwyczaje i nawyki żywieniowe, eksport produktów rolno-spożywczych z Polski może ulegać rozwojowi.

Rosnące dochody, rosnący poziom urbanizacji kraju, wzrost populacji kobiet pracujących zawodowo, wpływ zachodniego stylu życia – wszystkie te czynniki przyczyniły się do zmian w sektorze żywnościowym Turcji. Wielkość tureckiego rynku spożywczego szacowana była w roku 2004 na ok. 21 mld USD. Sektor sprzedaży detalicznej produktów żywnościowych rozwija się bardzo dynamicznie. W dużych skupiskach miejskich dominują hypermarkety, natomiast w mniejszych przeważają tradycyjne formy sprzedaży produktów żywnościowych tj. małe sklepiki rodzinne oraz bazy. Udział hypermarketów w sprzedaży detalicznej ciągle i systematycznie się zwiększa. Udział hypermarketów i supermarketów w rynku sprzedaży detalicznej żywności osiągnął w 2005 r. ponad 50%. Rynek zdominowany jest przez wielkie sieci typu: Carrefour SA, Metro, Real, Champion SA, Endi, Gima, Migros, etc. Hipermarkety, główne supermarkety i sklepy dyskontowe importują produkty żywnościowe głównie samodzielnie, natomiast mniejsze sieci sklepów zaopatrują się poprzez importerów, dystrybutorów i agentów. W imporcie na rynek turecki dominują: wyroby cukiernicze, czekoladki, sery i masło, kawa i kakao, snaki, herbatniki, żywność puszkowana, gotowe posiłki, soft drinki, napoje energetyzujące, woda mineralna, wyroby alkoholowe, głównie znanych światowych marek. Turecki import żywnościowy na rynek detaliczny w ok. 65% zaspokajany jest przez import z krajów UE, co w głównej mierze wynika z przynależności Turcji do wspólnego z UE obszaru celnego oraz z obecności ww. zachodnioeuropejskich sieci handlowych.

Uwzględniając prognozy rozwoju konsumpcji w Turcji, w dłuższej perspektywie przewidywać można wzrost wydatków konsumentów tureckich na jakościową i prefabrykowaną żywność.

ność. Istotny potencjał wzrostu sprzedaży można przypisać zwłaszcza następującym grupom towarowym:

- drób, wysokiej jakości mięso wołowe (zwłaszcza w postaci prefabrykowanej), baranie oraz kozie;
- zdywersyfikowane produkty mleczne – sery, jogurty, desery;
- mrożonki;
- żywność typu „fast food” oraz potrawy gotowe i wstępnie przygotowane do spożycia;
- zdrowa żywność, w tym pochodząca z kuchni międzynarodowych;
- napoje energetyzujące;
- pożywki dla dzieci.

Inwestycje od podstaw (greenfield) względnie joint venture z partnerami tureckimi można uznać za skuteczniejsze metody wejścia na rynek od tradycyjnej wymiany handlowej, gdyż pozwalają one na wykorzystanie lokalnej specyfiki konsumpcyjnej i rynków w regionie Azji i Afryki oraz umożliwiają obejście wysokiej ochrony taryfowej tureckiego rynku żywności. Podobnie postępują przedsiębiorstwa z innych państw OECD.

Listę głównych tureckich importerów żywności można uzyskać w TUGIDER (Stowarzyszenie Importerów Żywności).

8.6.2. Rynek samochodowy

W wymianie handlowej Polski z Turcją branża motoryzacyjna stanowi 1/3 obrotów i jest najważniejszą wartościowo kategorię towarową. Obroty te zdominowane są przez handel wewnątrzkorporacyjny. Lata 2006-2007 zarejestrowały wysoką dynamikę obrotów w grupie części i akcesoriów (wzrost eksportu o 60% i importu o 37%), wywozu silników (+26%) oraz przywozu części do silników (+44%). Zarazem doszło w tym okresie do znaczącego spadku eksportu pojazdów samochodowych do przewozu osób (o 30%) na rzecz zwiększenia ich importu (o 32%).

Uwzględniając tendencje rozwojowe motoryzacji tureckiej szanse eksportowe i kooperacyjne występują w szczególności w asortymencie opon, okładzin hamulcowych, skrzyni biegów, sprzęgieł, urządzeń diagnostycznych.

Ponadto występuje wysoki popyt wewnętrzny i importowy na hydrauliczne systemy sterownicze, łożyska i paski klinowe. Również komponenty ulegające częstszemu zużyciu niż przewiduje norma – wskutek gorszej jakości dróg, wysokiego natężenia ruchu, wypadków drogowych oraz paliwa nie spełniającego kryteriów jakościowych – oferują korzystne szanse zbytu. Należą do nich m.in. amortyzatory, hamulce, sprzęgła, pierścienie, filtry, zderzaki, światła i urządzenia sygnalizacyjne. Przewiduje się ponadto, iż wraz z przejmowaniem przez Turcję regulacji unijnych w ramach procesu akcesyjnego, wzrastać będzie popyt na zaawansowane technologicznie urządzenia spełniające wytyczne unijne w zakresie od kontroli emisji po bezpieczeństwo pojazdów i ich testy sprawnościowe.

8.6.3. Energetyka

Potencjał zbytu i kooperacji w kontekście planów rozwoju energetyki tureckiej obejmuje: elektrownie tradycyjne oraz wiatro- i hydroelektrownie, zastosowania energii geotermalnej, instalacje do upłynniania węgla brunatnego, boilery, stacje transformatorowe, usługi modernizacyjne istniejących elektrowni, a w dziedzinie gazownictwa – wyposażenia rurociągów, stacje kompresyjne, gazomierze, stacje obsługowe, instalacje do podziemnego magazynowania. Ponadto należy spodziewać się rosnącego popytu na technologie poprawy efektywności energetycznej oraz usługi doradcze o charakterze prawnym i finansowym (np. w dziedzinie zarządzania długami) w zakresie generacji, transmisji i dystrybucji energii.

8.6.4. Rynek budowlany w Turcji

Budownictwo należy ze względu na możliwości zatrudnieniowe dla licznej siły roboczej do najważniejszych sektorów gospodarki tureckiej. Ze względu na wysoki przyrost liczby ludności roczne potrzeby budowlane szacowane są na co najmniej 600 tys. mieszkań.

Od 2007 r. Turcja po 10-letnim okresie przejściowym wdrażania unii celnej przejęła regulacje UE w zakresie materiałów budowlanych. W rezultacie niemal 20% wszystkich wyrobów budowlanych, zarówno lokalnych jak i importowanych, w tym pokrycia dachowe, cement, materiały izolacyjne i hydrauliczne – wymagają dla sprzedaży na rynku tureckim oznakowania „CE”. Pozostałe 80% produktów nie objętych oznakowaniem „CE” będzie zgodnie z zamierzeniami rządu musiało spełniać standard „G” ze względu na wysokie zagrożenie trzęsieniem ziemi w Anatolii.

Import wysokogatunkowych i specjalistycznych wyrobów budowlanych zdominowany jest przez firmy UE, zwłaszcza włoskie (wykładziny podłogowe, kafelki, urządzenia sanitarne) oraz niemieckie i brytyjskie (materiały izolacyjne, produkty chemiczne, akcesoria łazienkowe i kuchenne). Turcja uchodzi za samowystarczalną w obrębie konwencjonalnych materiałów budowlanych.

Polscy przedsiębiorcy powinni poszukiwać korzystnych możliwości zbytu i kooperacji handlowo-inwestycyjnej w zakresie produktów luksusowych i specjalistycznych o wysokiej wartości dodanej, jak akcesoria, wykładziny podłogowe, prefabrykowane panele ściennie, wykładziny ściennie, drzwi, okna, farby, izolacje, urządzenia sanitarne, materiały hydrauliczne, prefabrykowane domy, pokrycia dachowe i sidingowe, struktury i materiały budowlane odporne na trzęsienie ziemi, grzejniki, produkty z aluminium.

Przydatne linki:

- Centrum Budownictwa i Przemysłu – YEM www.yem.net
- Stowarzyszenie Budownictwa Masowego www.tokyad.org.tr
- Unia Producentów Prefabrykatów Betonowych www.prefab.org.tr
- Tureckie Stowarzyszenie Producentów Materiałów Budowlanych – IMSAD www.imsad.org

8.6.5. Ochrona środowiska

Harmonizacja tureckich regulacji z unijnymi w zakresie ochrony środowiska, której finalizację przewiduje się w 2024 r., będzie wg szacunków generować rynek infrastruktury i technologii o wartości ponad 70 mld USD.

Biorąc pod uwagę plany inwestycyjne w dziedzinie ochrony środowiska polscy przedsiębiorcy mogą wykorzystać możliwości eksportu i współpracy produkcyjno-usługowej w zakresie: instalacji i urządzeń gospodarki wodnej oraz gospodarki odpadami zarówno w obrębie projektowania jak i wykonawstwa, filtrów emisyjnych, systemów monitorujących zanieczyszczenie powietrza, składowania i przetwarzania odpadów niebezpiecznych oraz medycznych.

8.6.6. Rynek urządzeń, aparatury i sprzętu medycznego

Import art. medycznych w 2007 r. szacowany jest na 3 mld USD i rozwija się dynamicznie w ostatnich kilku latach.

Produkcja krajowa w Turcji pokrywa zaledwie 15% zapotrzebowania rynku wewnętrznego na urządzenia i przybory medyczne. 85% tych towarów sprowadzanych jest z zagranicy, a wiele lokalnych spółek medycznych to jednocześnie importerzy. Importowany jest przede wszystkim sprzęt bardziej zaawansowany technologicznie np. urządzenia elektro-medyczne, a także narzędzia chirurgiczne, aparaty ortopedyczne. Głównymi dostawcami sprzętu medycznego do Turcji są Stany Zjednoczone, Unia Europejska i Japonia; wzrasta również znaczenie Chin ze względu na konkurencyjność cenową chińskich produktów.

W świetle powyższego korzystne perspektywy zbytu i kooperacji handlowo-inwestycyjnej posiadają: produkty jednorazowego użytku, sprzęt medyczny wysokiej technologii, w tym laboratoryjny i radiologiczny, urządzenia oraz części i akcesoria diagnostyki elektronicznej, optycznej, instrumenty do analiz fizycznych i chemicznych, szczepionki, technologie oraz systemy podtrzymywania życia i intensywnej terapii, urządzenia rehabilitacji ortopedycznej i implanty zastawcze.

Przydatne linki

- Ministerstwo Zdrowia <http://www.saglik.gov.tr>
- Stowarzyszenie Pracodawców Sektora Zdrowia (Health Industry Employers' Association, SEIS) <http://www.seis.org.tr>

8.6.7. Inne dziedziny

Do najczęściej wymienianych branż o zapotrzebowaniu importowym strony tureckiej należą:

- maszyny i urządzenia mechaniczne: m.in. maszyny i urządzenia do obróbki metalu, urządzenia do produkcji i przetwórstwa artykułów spożywczych, pompy przemysłowe, elementy technologiczne do budowy samochodów i statków;

- drewno i wyroby z drewna: drewno do produkcji mebli, sklejki, płyty podłogowe i parkietowe;
- żelazo, żeliwo, stal i wyroby z nich: różnego rodzaju blachy, wyroby walcowane, taśmy stalowe;
- meble: akcesoria i elementy łączące do mebli;
- papier i tektura: opakowania, kartony.

8.7. ORGANIZACJA RYNKU

W tureckim rynku handlu detalicznego ważną rolę odgrywają tradycyjne, niezorganizowane sieci handlowe, jak bazyry, kioski i małe sklepy (bakkals), co wiąże się po części z poziomem dochodów społeczeństwa. Niemniej jednak wraz ze stopniowym wzrostem siły nabywczej ludności, modernizacji społeczeństwa i rozwoju aglomeracji miejskich są one systematycznie wypierane przez nowoczesne formuły sprzedaży zorganizowanej, jak hiper- i supermarkety oraz sklepy dyskontowe. Szacuje się, że udział sieci zorganizowanych w rynku detalicznym w 2007 r. osiągnął poziom ok. 50%, przy czym udział hipermarketów w sprzedaży żywności wyniósł 20%. W inwestycje sklepowe o wielkiej powierzchni (powyżej 2500 m²), projektowane w europejskim stylu, zaangażowane są największe korporacje tureckie – Sabanci, Koc czy Dogus. Powstają one zwłaszcza w wielkich aglomeracjach – Stambule, Ankarze i Izmirze, ale także w dynamicznych ośrodkach miejskich – Adanie, Gaziantep, Bursie, Kocaeli, Konii czy Mersinie. Centra handlowe przyciągają głównie klientów o średnim i ponad przeciętnym poziomie dochodów.

Rozbudowany jest też system markowych sklepów wygody, obejmujący m.in. Select (Shell), BP, Total i 7-Eleven (oferujących głównie konfekcję, napoje typu soft, papierosy, słodycze).

Zorganizowany sektor sprzedaży żywności, obejmujący ok. 50 sieci, zdominowany jest przez 2 krajowych detalistów – Migros Turk i BIM oraz 3 zagranicznych – Carrefour, Metro i Tesco-Kipa. Przy wchodzeniu na rynek turecki zagraniczni inwestorzy preferują zawieranie joint ventures z lokalnymi firmami. Przykładowo partnerem Carrefour jest holding Sabanci. Od kilku lat obserwuje się zjawisko konsolidacji na rynku sprzedaży detalicznej.

W ślad za ewolucją struktury handlu detalicznego w kierunku dużych punktów sprzedaży funkcjonujących w ramach sieci przekształceniu ulega także system dystrybucji.

Hiper- i większe supermarkety oraz sklepy dyskontowe zakupują część swoich produktów bezpośrednio.

Z drugiej strony, podobnie jak mniejsze punkty sprzedaży, również zorganizowane sieci handlowe gros swoich artykułów pozyskują poprzez pośredników – importerów, dystrybutorów lub dilerów. Z reguły importer lub diler jest jednocześnie hurtownikiem i/lub dystrybutorem. Ocenia się, iż połowa lokalnych dystrybutorów dysponuje siecią sprzedaży w skali kraju, a ok. 30% większych producentów powołało własne firmy dystrybucyjne działające na całym rynku tureckim. Posiadają oni niejednokrotnie powiązania handlowe w krajach ościennych.

W celu wejścia na rynek turecki sugeruje się zatem nowym eksporterom bezpośredni kontakt z:

- departamentami sprzedaży zorganizowanych sieci handlowych – warto w tym kontekście podkreślić, iż wielkie sieci handlowe, w szczególności importujące szeroką gamę produktów, mogą wywierać wpływ na wzorce konsumpcyjne społeczeństwa tureckiego;
- niezależnymi importerami, zwłaszcza dysponującymi sieciami dystrybucji w skali kraju.

Ponadto do skutecznych instrumentów wprowadzania produktów na rynek turecki należy udział w targach.

Wspomnieć należy zarazem, iż w Turcji dynamicznie rozwija się e-handel zarówno w zakresie dostaw produktów lokalnych, jak i zagranicznych.

Przydatne linki:

- Migros <http://www.rehber.cc/redirect.asp?id=102>
- BIM A.S. <http://www.rehber.cc/redirect.asp?id=116>
- Carrefour SA <http://www.carrefour.com.tr/hakkinda.asp>
- Tesco-Kipa <http://www.rehber.cc/redirect.asp?id=109>
- Metro Cash&Carry <http://www.rehber.cc/redirect.asp?id=113>
- Real <http://www.real.com.tr/>
- Tore Market <http://www.toremarket.com/index.asp>
- Uyum <http://www.uyum.com/>

8.8. TARGI W TURCJI

W Turcji organizowanych jest wiele imprez targowo-wystawienniczych, których celem jest zapoznanie krajowych i zagranicznych przedsiębiorców z ich wzajemną ofertą handlową oraz produkcyjną, a przede wszystkim stworzenie możliwości nawiązania kontaktów.

Głównymi organizatorami targów na terenie Turcji są:

- Istanbul Fuarçilik A. S. (Targi Stambulskie) – www.itf-exhibitions.com;
- Yapi Endüstri Merkezi A. S. (Centrum Targów Budowlanych) – www.yem.net;
- Izfaç s – Izmir Fuarçilik Hizmetleri (Międzynarodowe Centrum Targów w Izmirze) – www.izmirfair.com.tr.

Informacje o planowanych targach można znaleźć na stronie WPHI Ambasady w Ankarze.

Kalendarz targów na dany rok wraz z opisem ich charakteru jest dostępny na stronie Tureckiego Zrzeszenia Izb Handlowo-Przemysłowych, Handlu Morskiego i Giełd Towarowych – www.tobb.org.tr.

8.9. IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWE

Tureckie Zrzeszenie Izb Handlowo-Przemysłowych, Handlu Morskiego i Giełd Towarowych (TOBB) jest niedochodową organizacją reprezentującą turecki sektor prywatny. TOBB skupia 364 izby: handlowe (60), przemysłowe (11), handlowo-przemysłowe (179), handlu morskiego (2) i giełd towarowych (113), których lokalne siedziby rozmieszczone są na terenie całej Turcji.

Do głównych funkcji TOBB należą:

- Doradztwo tureckim przedsiębiorcom;
- Przedstawianie opinii i stanowisk sektora prywatnego instytucjom Władzy państwowej w odniesieniu do projektów aktów prawnych oraz obowiązujących przepisów;
- Podział karnetów TIR oraz przyznawanie pozwoleń na tranzyt;
- Publikowanie Gazety Rejestru Handlowego;
- Zapewnienie sektorowi małych i średnich przedsiębiorstw usług doradczych poprzez izby i giełdy towarowe;
- Powoływanie specjalnych stref ekonomicznych oraz centrów rozwoju technologicznego;
- Wydawanie pozwoleń na organizację targów;
- Przygotowywanie danych statystycznych oraz raportów dotyczących kwestii ekonomiczno-społecznych w wymiarze kraju, prowincji i sektorów;
- Wykorzystując Rady Biznesowe z 63 państwami utworzone pod egidą Rady Zagranicznych Stosunków Gospodarczych TOBB, wspieranie rozwoju zagranicznej działalności handlowej i gospodarczej tureckich przedsiębiorstw oraz pomoc w ocenie możliwości ich ekspansji na danych rynkach;
- Przygotowywanie tureckiego sektora prywatnego do ewentualnej akcesji do Unii Europejskiej;
- Mediacja w konfliktach między Turcją a firmami zagranicznymi;
- Ogłaszanie najważniejszych regulacji prawnych dotyczących eksportu, importu, przetargów oraz targów i wystaw w Turcji i za granicą.

9. WAŻNE TELEFONY I ADRESY

9.1. PLACÓWKI DYPLOMATYCZNE I KONSULARNE

Ambasada Turcji w Polsce

ul. Malczewskiego 32, 02-622 Warszawa

Tel.: /22/ 646 43 21,22,

Fax: /22/ 646 37 57

E-mail: turkemb@zigzag.pl

Biuro Radcy Handlowego

Tel.: (0-22) 646 14 08

Fax: (0-22) 646 34 47

Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Ankarze

Adres: Atatürk Bulvarı N°241 Kavaklıdere PK-20 06-650 Ankara

Tel.: (00 90 312) 457-20-00, 457-20-01, 467-56-19, 467-33-65.

Fax: (00 90 312) 4678963

Godziny otwarcia: poniedziałek–piątek, godz. 08.00–16.00

Adres strony internetowej: <http://ankara.polemb.net/>

E-mail: polamb@superonline.com

Wydział Inwestycji, Promocji i Handlu

Adres: And Sok. 8/17 Çankaya, Ankara

Tel. (00-90-312) 468 04 71 lub 468 09 90, e-mail: weh.ankara@superonline.com

Konsulat Generalny Rzeczypospolitej Polskiej w Istambule

Adres: İstanbul - Maslak, Giz 2000 Plaza, Ayazağa Köyü Yolu No: 7, K. 5

Tel.: + 90 212 290 66 30 - 290 66 31

Fax: +90 212 290 66 32

E-mail: sekretariat: konsulat@polonyakons.org.tr

Adres strony internetowej: <http://www.stambulkg.polemb.net/>

9.2. WAŻNE TURECKIE INSTYTUCJE I LINKI GOSPODARCZE

- Podsekretariat ds. Skarbu http://www.treasury.gov.tr/irj/portal/anonymous?quest_user=treasury
- Podsekretariat Handlu Zagranicznego <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm>
- Państwowa Organizacja Planowania <http://www.dpt.gov.tr/ing/>
- Podsekretariat ds. Ceł <http://www.gumruk.gov.tr/english/>
- Turecki Bank Centralny <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/eng/index.html>
- Turkstat <http://www.turkstat.gov.tr>

- Urząd ds. Prywatyzacji http://www.oib.gov.tr/index_eng.htm
- Sekretariat Generalny ds. UE <http://www.euturkey.org.tr>
- Delegacja KE w Turcji <http://www.avrupa.info.tr/DelegasyonPortal.html>
- Podsekretariat ds. Przemysłu Zbrojeniowego <http://www.ssm.gov.tr/EN/Pages/default.aspx>
- Agencja Wspierania i Promocji Inwestycji <http://www.invest.gov.tr/>
- Urząd Zamówień Publicznych http://www.ihale.gov.tr/Yayinlar_Dokumanlar/dokumanlar_english.htm
- Urząd Ochrony Konkurencji <http://www.rekabet.gov.tr/ebaskanmesaj.html>
- Urząd Regulacji Energetyki <http://www.epdk.org.tr/>
- Urząd Energii Jądrowej <http://www.taek.gov.tr/>
- Urząd Telekomunikacji <http://www.tk.gov.tr/Eng/english.htm>
- Rada ds. Radia i Telewizji <http://www.rtuk.org.tr/sayfalar/English.aspx>
- Urząd ds. Tytoniu, Produktów Tytoniowych i Napojów Alkoholowych <http://www.tapdk.gov.tr/>
- Urząd ds. Cukru <http://www.sekerkurumu.gov.tr/indexeng.html>
- Urząd Regulacji i Nadzoru Bankowości http://www.bddk.org.tr/Default_EN.aspx
- Rada Rynku Kapitałowego <http://www.cmb.gov.tr/index.aspx>
- Stowarzyszenie Banków Tureckich <http://www.tbb.org.tr/english/default.htm>
- Giełda Stambulska <http://www.ise.org/>
- Giełda Derywatów <http://www.turkdex.org.tr/VOBPortalEng/DesktopDefault.aspx>
- Stambulska Giełda Złota <http://www.iab.gov.tr/>
- Centrum Promocji Eksportu <http://www.igeme.org.tr/indexe.cfm>
- Stowarzyszenie Inwestorów Zagranicznych w Turcji <http://www.yased.org.tr/webportal/English/Pages/MainPage.aspx>
- Stowarzyszenie Tureckich Przemysłowców i Biznesmenów <http://www.tusiad.org/english.nsf>
- Rada Stosunków Gospodarczych http://www.deik.org.tr/pages/EN/DEIK_Anasayfa.aspx?IKID=10
- Organizacja Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorców <http://www.kosgeb.gov.tr/>
- Turecki Instytut Standaryzacji <http://www.tse.org.tr/>
- Turecki Instytut Patentowy <http://www.turkpatent.gov.tr/portal/default.jsp>
- Rada Badań Naukowych i Technologicznych <http://www.tubitak.gov.tr/english/index.htm>
- Konfederacja Związków Pracodawców http://www.tisk.org.tr/hakkinda_en.asp?dil=en
- Konfederacja Związków Zawodowych <http://www.turkis.org.tr/>
- Unia Izb Autoryzowanych Audytorów Publicznych <http://www.turmob.org.tr/TurmobWeb/>
- Stowarzyszenie Ubezpieczycieli i Reasekuratorów Tureckich http://www.tsrbsb.org.tr/tsrbsb_eng/
- Stowarzyszenie Adwokatów Tureckich <http://www.barobirlik.org.tr/>
- Stowarzyszenie Tureckich Wykonawców Budowlanych <http://www.tmb.org.tr/index.php?!=eng>

- Konfederacja Związków Kupców i Rzemieślników <http://www.tesk.org.tr/>
- Międzynarodowa Organizacja Transportowców <http://www.und.org.tr/>
- Generalna Dyrekcja Prasy i Informacji <http://www.byegm.gov.tr/>
- Dziennik Urzędowy Republiki Tureckiej <http://rega.basbakanlik.gov.tr/>
- Dziennik Rejestru Handlowego <http://www.ticaret Sicil.gov.tr/english/index.php>
- Aktualne ogłoszenia o przetargach publicznych dostępne w j. ang. na stronie tureckiej Agencji Wspierania i Promocji Inwestycji <http://www.invest.gov.tr/textPage.aspx?plD=9> oraz Turecko-Brytyjskiej Izby Handlowo-Przemysłowej <http://www.tbcci.org/tenderOpportunities.php?Action=search>
- Stowarzyszenie Firm Reklamowych <http://www.rd.org.tr/>
- Katalogi firm tureckich <http://www.tradeturkey.com/>; <http://www.businessinturkey.com/>
- Turecki Kompas <http://www.kompass.com/>

Izby handlowe

- Unia Izb i Giełd Towarowych <http://www.tobb.org.tr/eng/index.php>
- Ankarska Izba Handlowa <http://www.atonet.org.tr/>
- Stambulska Izba Handlowa <http://www.ito.org.tr/>
- Egejska Izba Handlowa w Izmirze <http://www.ebso.org.tr/>
- Izmirska Izba Handlowa <http://www.izto.org.tr/>

Organizacje wystawiennicze

- Interteks Uluslararası Fuarçılık A.Ş. <http://www.interteks.com.tr/>
- ITF Istanbul Fuarçılık A.S. <http://www.itf-exhibitions.com/tr/default.asp>
- IZFAŞ <http://www.izfas.com.tr/>
- Tüyap Tum Fuarçılık Yapım A.S. <http://www.tuyap.com.tr/>
- CNR Uluslararası Fuarçılık ve Ticaret A.S. <http://www.cnrexpo.com/>
- Yapı-Endüstri Merkezi (targi budowlane) <http://www.yem.net/>
- Portal imprez targowo-wystawienniczych <http://www.biztradeshows.com/turkey/>

Banki komercyjne

- Akbank T.A.S. <http://www.akbank.com.tr>
- Citibank, N.A. <http://www.citibank.com/>
- Koc Bank <http://www.kocbank.com.tr/>
- Türkiye İş Bankası A.S. <http://www.isbank.net.tr/>
- Yapı ve Kredi Bankası A.S. <http://www.yapikredi.com.tr/>
- T.C. Ziraat Bankası <http://www.ziraatbank.com.tr/>
- Türkiye Garanti Bankası A.S. <http://www.garanti.com.tr/>
- Türk Ticaret Bankası A.S. <http://www.turkbank.com.tr/>

Instytucje centralne

- Kancelaria Premiera <http://www.iab.gov.tr/>
- Ministerstwo Finansów <http://www.maliye.gov.tr/>
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych <http://www.iab.gov.tr/>

- Ministerstwo Przemysłu i Handlu <http://www.iab.gov.tr/>
- Ministerstwo Energii i Zasobów Naturalnych <http://www.ubak.gov.tr/ubak/en/index.php>
- Ministerstwo Turystyki i Kultury <http://www.kultur.gov.tr/EN/Default.aspx?17A-16AE30572D313D4AF1EF75F7A79681D9DD78D03148A6E>
- Ministerstwo Transportu i Telekomunikacji <http://www.ubak.gov.tr/ubak/en/index.php>
- Ministerstwo Ochrony Środowiska i Lasów <http://www.cevreorman.gov.tr/>
- Ministerstwo Obrony Narodowej <http://www.msb.gov.tr/anasayfa/phpscr/anasayfa.php>
- Ministerstwo Rolnictwa <http://www.tarim.gov.tr/arayuz/10/menu.asp>
- Ministerstwo Zdrowia <http://www.saglik.gov.tr/TR/Default.aspx?F6E10F8892433CF-FAAF6AA849816B2EF4376734BED947CDE>
- Ministerstwo Edukacji Narodowej <http://www.meb.gov.tr/english/indexeng.htm>
- Ministerstwo Sprawiedliwości <http://www.adalet.gov.tr/>
- Ministerstwo Robót Publicznych i Budownictwa <http://www.bayindirlik.gov.tr/english/index.php>
- Ministerstwo Pracy i Zabezpieczeń Społecznych <http://www.calisma.gov.tr/>
- Trybunał Konstytucyjny <http://www.anayasa.gov.tr/general/>
- Trybunał Rozrachunkowy http://www.sayistay.gov.tr/english_tca/eng.asp

ŹRÓDŁA

Ambasada RP w Ankarze, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji

- przewodnik po rynku – Turcja
- przewodnik branżowy – Turcja

Konsulat Generalny RP w Stambule

- Etykieta biznesowa w Turcji

Ministerstwo Gospodarki RP

- Obroty towarowe Polski z Turcją za 2007 rok
- Obroty towarowe Polski z Turcją za 6 miesięcy 2008 roku
- Portal Promocji Eksportu

Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych

- List of Major Foreign Investors in Poland by country of origin of the capital – Lista inwestorów wg kraju pochodzenia kapitału (stan na grudzień 2006)

Główny Urząd Statystyczny

- Handel zagraniczny I–XII 2005
- Handel zagraniczny I–XII 2006
- Handel zagraniczny I–XII 2007

Commission of the European Communities

- Turkey 2007 Progress Report

Republic of Turkey Prime Ministry Investment Support and Promotion Agency (ISPAT)

- Investors' Guide

Republic of Turkey Prime Ministry Undersecretariat for Foreign Trade

- Foreign Trade Outlook – 2006
- Foreign Trade Outlook – 2007 (First Half)
- Economic And Social Indicators of Turkey

Turkish Statistical Institute (TURKSTAT)



Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową podlegającą Ministrowi właściwemu ds. gospodarki. Powstała na mocy ustawy z 9 listopada 2000 roku. Zadaniem Agencji jest zarządzanie funduszami z budżetu państwa i Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności oraz rozwój zasobów ludzkich.

Celem działania Agencji jest realizacja programów rozwoju gospodarki wspierających działalność innowacyjną i badawczą małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), rozwój regionalny, wzrost eksportu, rozwój zasobów ludzkich oraz wykorzystywanie nowych technologii.

W perspektywie finansowej obejmującej lata 2007–2013 Agencja jest odpowiedzialna za wdrażanie działań w ramach trzech programów operacyjnych: **Innowacyjna Gospodarka**, **Kapitał Ludzki** i **Rozwój Polski Wschodniej**.

Jednym z priorytetów Agencji jest promowanie postaw innowacyjnych oraz zachęcanie przedsiębiorców do stosowania nowoczesnych technologii w swoich firmach. W tym celu Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości prowadzi portal internetowy poświęcony tematyce innowacyjnej www.pi.gov.pl, a także corocznie organizuje konkurs **Polski Produkt Przyszłości**. Przedstawiciele MSP mogą w ramach **Klubu Innowacyjnych Przedsiębiorstw** uczestniczyć w cyklicznych spotkaniach. Celem portalu edukacyjnego **Akademia PARP** (www.akademiarpp.gov.pl) jest upowszechnienie wśród mikro, małych i średnich firm dostępu do wiedzy biznesowej w formie e-learningu. W PARP działa ośrodek sieci **Enterprise Europe Network**, który oferuje przedsiębiorcom informacje z zakresu prawa Unii Europejskiej oraz zasad prowadzenia działalności gospodarczej na Wspólnym Rynku.

PARP jest inicjatorem utworzenia sieci regionalnych ośrodków wspierających MSP tj. **Krajowego Systemu Usług dla MSP**, **Krajowej Sieci Innowacji** i **Punktów Konsultacyjnych**. Instytucje te świadczą nieodpłatnie lub wg preferencyjnych stawek usługi z zakresu informacji, doradztwa, szkoleń oraz usługi finansowe. Partnerami regionalnymi PARP we wdrażaniu wybranych działań są **Regionalne Instytucje Finansujące** (RIF).

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83 00-834 Warszawa

tel. + 48 22 432 80 80

faks: + 48 22 432 86 20

biuro@parp.gov.pl

www.parp.gov.pl

Punkt informacyjny PARP

tel. + 48 22 432 89 91-93

0 801 332 202

0 801 406 416

info@parp.gov.pl