DEİK DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER KURULU FOREIGN ECONOMIC RELATIONS BOARD

Referans KÜRESEL

SAYI: 24 3 MAYIS 2010 PAZARTESİ REFERANS GAZETESİNİN ÜCRETSİZ EKİDİR

İHRACAT İÇİN BİRBİRİMİZE DESTEK VERMELİYİZ

Türk sanayiini aynı çatı altında buluşturan MÜSİAD Genel Başkanı Ömer Cihad Vardan, Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik durumu değerlendirirken, MÜSİAD'ın ekonomiye yönelik planlarından bahsetti.

Sayfa 4

İHRACATTA DAHA ÇOK İŞ VAR

YILLARA GÖRE DIŞ TİCARET

Yıl	Değer (bin dolar)	Değişim
2000	27.774.906	4,5
2001	31.334.216	12,8
2002	36.059.089	15,1
2003	47.252.836	31,0
2004	63.167.153	33,7
2005	73.476.408	16,3
2006	85.534.676	16,4
2007	107.271.750	25,4
2008	132.027.196	23,1
2009	102.128.759	-22,6

Son dönemde ihracatta önemli bir başarıya imza atan Türkiye, krizin etkilerini yumuşattı. Ancak artık yeni pazarlara yeni ürünlerle gitmesi kaçınılmaz hale geldi. Hangi pazara ne satılabilir? 20 yılı aşkın süredir Türkiye'nin dış ticaretini artırmak için çalışan DEİK bu alanda en geniş bilgi ağına sahip.

YASEMİN SOLAK

Bugüne kadar pek çok ülkeye ihracat yapan Türk işadamlarının ihraç ürünlerinin başında otomotiv, hazırgiyim, tekstil, kimya, petro-kimya, halı, mobilya, pamuk, tütün ve kuru gıda ürünleri yer alıyor. Bir süre öncesine kadar Türkiye emek yoğun ürünlerini Batı'ya rahatlıkla ihraç edebiliyordu. Ancak Hindistan, Çin, Pakistan, Bangladeş gibi ülkelerde emek yoğun endüstrilerde üretim yapmak çok daha anlamlı hale gelince Türkiye'den ürün alan ülkelerdeki işadamlarının yanı sıra Türkler bile bu ülkelerden ithalat yapmayı ya da bu ülkelerde üretim yapmayı tercih eder hale geldi. Türkiye'nin ihracat kalemlerinde bazı değişiklikler yapmak zorunluluğu giderek daha fazla göze çarpıyor. Yüzde 14-16 aralığına oturan işsizlik gözönünde bulundurulduğunda Türkiye'nin ihracatta geriye düşme şansı kalmadı.

DEİK, "Hangi ülkeye ne satılabilir" sorusuna yanıtın adresi. Asya Pasifik, Amerika, Ortadoğu-Körfez, Afrika, Güneydoğu Avrupa ve Avrasya bölgelerinde ihracat yapılabilecek yeni pazarlar bulunuyor. Afrika ülkeleri ile Türkiye arasındaki ilişkilerin bugüne kadar gelişmemesi ancak Afrika'nın son dönemde önem kazanmasıyla birlikte Türk işadamlarının Afrikalı yatırımcılarla birlikte masaya oturma isteği de giderek artıyor. Afrika'da halihazırda bulunan ticari ilişkilerin yanı sıra ihracat yapılabilecek yeni kalemler de var.

Amerikan bölgesine baktığımızda; Türk-Amerikan ilişkilerinde son yıllarda gelinen nokta karşılıklı daha fazla ticaret yapmak gerektiğini ortaya çıkarıyor. Amerika'nın dünya ülkeleri ile gerçekleştirdiği ticaretin çok az kısmını Türkiye ile yapması ikili ilişkilerin gelişmesi için yeni yatırımların ortaya konması gerektiğini gösteriyor.

Türkiye'nin Avrasya ile olan ilişkilerinde bugüne kadar gerek tarihsel bağ gerekse kültürel yakınlık nedeniyle pek çok bölgeye nazaran daha iyi ilişkiler görüldü. Özellikle Avrasya Bölgesi'nin gelişmekte olan ülkelerinde öne çıkan pazarlar nedeniyle de pek çok sektörde yeni yatırım ve ihracat imkânları da ortaya çıkıyor. Türkiye'nin ihracatında yakın mesafede bulunan ülkeler Güneydoğu Avrupa. Bu ülkelerle olan ilişkilerin daha da ileri bir seviyede gerçekleşmesi gerektiğine inanan Türk yatırımcılar bu konuda potansiyel sektörler bulunduğuna işaret ediyor.

Körfez'de tüm sektörlere ihracat imkânı var

Körfez Bölgesi'nde Türk yatırımcılar için hemen hemen aynı sektörlerde yatırım imkânı ve ihracat olanağı bulunuyor. Körfez ülkelerinin benzer özellikte olmaları nedeniyle bu ülkelere yapılacak olan ihracatta sektörler aynı isimlerde bulunuyor; inşaat, yapı malzemeleri, mobilya, gıda ve tarım ürünleri, savunma sanayii, turizm...

Ortadoğu ülkeleri ile yeni dönemde sektörel değişiklikler görülmeye başlandı. Ortadoğu ülkeleri hem güvenilir olduğu hem de dayanıklı mallar ürettikleri için Türk işadamlarına güveniyor. **Sayfa 6**

ASYA PASİFİK

Hindistan'a otomotiv ve yedek parçaları, doğal taşlar ve gıda ihracatı yapılabilir. Çin, Doğu kıyılarına oranla daha az gelişmiş olan Orta ve Batı bölgelerinin kalkınması için çeşitli yatırım teşvikleri veriyor. Endonezya, Bangladeş ve Malezya da fırsatlar barındırıyor.

AVRASYA

Azerbaycan'a makine ve cihazlar, aletler ve parçaları, elektrikli cihazlar, motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet gibi taşıtları; Afganistan'a ilaç, dayanıklı gıda maddeleri, Belarus'a örme mensucat, kabuklu yemiş ihracatı yapılabilir.

AFRİKA

Fas'a elektrikli makine, ilaç, yarımamul tekstil ürünleri, demir-çelik, çimento; Tunus'a fındık, tatlı bisküvi ve gofretler; Cezayir'e bakliyat ve süt ürünleri ihracatı yapılabilir. İhracat yapılabilecek ülkeler arasında Mısır, Sudan, Etiyopya ve Kenya da var.

AMERİKA

Amerika'ya gıda ürünleri, sert kabuklu yemişler, kuru meyveler, enerji içecekleri, mısır, yulaf gevrekleri, katkı maddesi içermeyen doğal meyve suları; Brezilya'ya otomotiv, beyaz eşya, inşaat malzemeleri, demir&çelik, markalaşmış tekstil ürünleri ihracı yapılabilir.

LÜBNAN İLE İŞBİRLİĞİ FIRSATI

Başbakanlık binasında Lübnan Başbakanı Saad Hariri ile biraraya gelen TOBB/DEİK Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Türkiye ile Lübnan arasında ekonomik işbirliğinin artırılması için somut adımlar atılmasını istedi. Hisarcıklıoğlu, Türkiye ile Lübnan arasında serbest ticaret anlaşması imzalanmasının bunun ilk adımı olacağını kaydetti. Vizelerin kaldırılmasının ardından karşılıklı gidiş-gelişlerin arttığına dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, uçuş seferlerinin sıklaştırılması gerektiğini belirtti. Lübnan'a Suriye üzerinden karayolu ile gelerek sınır kapılarındaki durumu gözlediğini kaydeden Hisarcıklıoğlu, kamyonların kapılarda uzun süre beklemesinin maliyetini Lübnanlıların ödediğine dikkat çekti. **Sayfa 3**

İHRACAT YAPMAYAN KOBİ'LERE ULAŞILACAK

Akbank ve DEİK Anadolu'nun sanayi ve ticarette önde gelen illerinde ihracat yapmayan firma yöneticilerine yönelik olarak düzenlediği 'İhracatta Fırsatlar: Yeni Sektörler, Pazarlar, İş Modelleri ve Teşvikler' seminerinin ilkinde Muzaffer Çilek KOBİ'lerle bir araya geldi. Seminerde Konuşan DEİK İcra Kurulu Başkanı Rona Yırcalı, projeye ilişkin şunları kaydetti: "Akbank ile başladığımız bu çalışmayla ihracat yapmayan Türk işadamlarımıza ulaşarak 'Nasıl ihracat yaparız?' sorusunun yanıtlarını anlatacağız. İhracatı geliştirmek için başlattığımız bu çalışmanın Türk girişimcisi için oldukça olumlu sonuçlar doğuracağına inanıyorum." **Sayfa 3**

AYIN ÜLKESİ YUNANİSTAN

Türk-Yunan İş Konseyi Başkanı Selim Egeli, Yunanistan'ın Türkiye'ye olan ithalatını biraz daha artırması durumunda, 3.5 milyar düzeyinde olan toplam müşterek dış ticaret hacminin 5 milyar dolar seviyesine yükselebileceğini söyledi.

SAYFA 2

05 SONY, BU YIL HER EVE BİR ÜRÜNLE GİRMEYİ HEDEFLİYOR

07 TÜRKİYE KRİZDE LÜKSE 2.5 MİLYAR EURO HARCADI

10 LİBYA İNŞAATTA 160 YENİ PROJE İÇİN TÜRKİYE'YE KAPI ARALADI

11 DIŞ TİCARETTE KARA DELİK DEĞİŞMEYEN KADERİMİZ

SON AYLARIN EN ÇOK KONUŞULAN ÜLKESİ

YUNANİSTAN

Türk-Yunan İş Konseyi Başkanı Selim Egeli, Yunanistan'ın Türkiye'ye olan ithalatını biraz daha artırması durumunda, 3.5 milyar düzeyinde olan toplam müşterek dış ticaret hacminin 5 milyar dolar seviyesine yükselebileceğini söyledi.

Yunanistan mevcut sanayi ve teknoloji alt yapısı itibariyle sanayi ürünleri ihracatında Avrupa Birliği içinde rekabet gücü en düşük ülkeler arasında yer alıyor.

Son ayların belki de en çok konuşulan ülkesi Yunanistan. Küresel mali krizin etkilerini yaşayan Yunanistan için, diğer AB ülkeleri tarafından kurtarma planları yapılıyor. Türk-Yunan İş Konseyi Başkanı Selim Egeli ise, "Yunanistan'daki ekonomik durumun, zorlukların, müşterek dış ticaretimiz ve genel ekonomik ilişkilerimiz açısından olumlu sonuçlar doğurabileceğine inanıyorum" diyor. Yunanistan'ın halihazırdaki ithalatını biraz daha Türkiye yönünde artırması durumunda, 3.5 milyar düzeyinde olan toplam müşterek dış ticaret hacminin 5 milyar dolar seviyesine yükselebileceğini söyleyen Egeli, şöyle devam ediyor: "Bu durumdan hem Yunanistan hem de Türkiye daha kârlı çıkar. Yunanistan Almanya'dan, İtalya'dan veya Amerika'dan ithal ettiği birçok sanayi ürününü Türkiye'den daha ucuza ve daha az navlun ücretiyle temin edebilir. Yeter ki aramızda 1999'dan beri devam etmekte olan güven ortamının sürdürülebilirliği garanti altına alınabilsin. Kısaca artık iki ülke arasında 40 yıldan beri sürmekte olan kıta sahanlığı, hava sahası ve en önemlisi Kıbrıs sorunları sona ersin, savaş uçakları birbirlerini tahrik etmekten vazgeçsin."

Türkiye ile Yunanistan arasındaki dış ticaret hacminin 3.5 milyar dolar olduğunu ve ağırlıklı olarak Türkiye lehine olduğunu anlatan Egeli, "2009'da 2.8 milyar dolarlık dış ticaret gerçekleştirdik. 1.6 milyar dolar ihracat, 1.2 milyar dolar ithalat yaptık. 2009'un şubat ayında 370.2 milyon dolarlık dış ticaret hacmimiz, bu yılın aynı döneminde 415.5 milyon dolar olarak gerçekleşti" diyor.

Yunanistan'ın Türkiye gibi bir sanayi ekonomisine sahip olmadığına dikkat çekiyor Egeli. Yunan ekonomisinin hizmet sektörü ağırlıklı olduğuna değinen Egeli, "AB'ye uyum sağladığı yıllarda Yunan ekonomisini ilgilendiren birçok konuda önemli reformları gerçekleştirmişlerdir. Bunun sonucu bankacılık, sigortacılık, enerji dağıtımı ve turizm gibi hizmet sektörlerinde önemli kazanımları olmuştur" diyor. Bugün Balkan ülkelerindeki en büyük yatırımcıların Yunan şirketleri olduğunu söyleyen Egeli, Türkiye'de yabancı sermaye yatırımcıları arasında Yunan kuruluşlarının yedinci sırada olduğunu ve gemicilik sektöründe ise dünya liderliğini sürdürdüğünü belirtiyor.

'SİYASİ İSTİKRAR MAYISTA SAĞLAMLAŞACAK'

Selim Egeli, bu yıl Yunanistan ile Türkiye arasındaki siyasi istikrarın mayıs ayında iki başbakan arasındaki görüşmeden sonra daha sağlamlaşacağını söylüyor. Egeli, bunun ekonomik ilişkilere de etkisinin olumlu olacağına inanıyor: "Dolayısıyla dış ticaret toplamımızın 4 milyar doları geçeceğine inanıyorum. Yunanistan'dan ise sermaye ithalinin artacağına inanıyorum. Çünkü önümüzdeki yakın ve uzak gelecekte Yunan sermayesinin yatırım yapacağı en uygun ülke Türkiye'dir. Yunan kuruluşlarının krizden daha az etkilenmeleri için en büyük fırsat Türkiye'ye yatırım yapmaları."

Türkiye'den genel olarak diğer AB ülkelerine yapılan ihracatın Yunanistan'a da yapıldığını, bunun içinde otomotiv, makine, demir/çelik, tekstil, hazırgiyim, gıda gibi sektörlerin yer aldığını anlatan Egeli, "Potansiyel olarak yakın gelecekte müteahhitlik konusunda üçüncü ülkelerde Türk-Yunan işbirliğinin artacağına, turizmde müşterek pazarlamaların, ortaklıkların başlayacağına, Yunanistan'da gıda, hazırgiyim ve bankacılık sektörlerinde Türk yatırımcıların çoğalacağına, enerji konusunda işbirliğinin önem kazanacağına inanıyorum" diyor.

YUNANİSTAN EKONOMİSİ

Egeli, Yunanistan ile yapılan ticarette yaşanan sorunların nedenini şöyle anlatıyor: "Genel olarak, maalesef aramızda halen devam etmekte olan siyasi anlaşmazlıkların sonucu bir türlü sağlayamadığımız, karşılıklı güvensizlikten kaynaklanan ve bürokrasinin çeşitli kademelerinde karşımıza çıkan çeşitli olumsuzluklar var. Ama ben bunların da kısa bir gelecekte çözüm bulacağına inanıyorum." Yunanistan'ın 2003 yılında 50 milyar euro sınırını aşan toplam dış ticaret hacmi son beş senede yaklaşık yüzde 50 artış göstererek 2008 sonunda 78 milyar euroya ulaşmıştı. Dolar bazında yapılan değerlendirmede ise toplam dış ticaret hacminin ilk kez 2007 yılında 100 milyar barajını aştığı görülüyor. Yunanistan'ın ihracatın ithalatı karşılama oranı son dönemlerde yüzde 30'lar civarında seyrediyor. 2008 sonunda 50 milyar dolara ulaşan cari açığın en önemli sebebi anılan oranın bir türlü istenen seviyeye ulaşmaması olarak görülüyor. Yunanistan'ın mevcut sanayi ve teknoloji altyapısı itibariyle sanayi ürünleri ihracatında Avrupa Birliği içinde rekabet gücü en düşük ülkeler arasında yer alması, dış ticaretin ödemeler dengesindeki zayıf halka olmasına neden oluyor. 2008 yılında Yunanistan'ın dış ticaretinde ilk 10 sırayı alan ülkeler incelendiğinde, ilk sırada Almanya yer alıyor. Rusya, Çin ve Türkiye AB üyesi olmayan üç ülke olarak yer alıyor. Türkiye; Yunanistan'ın en fazla ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında dokuzuncu, ithalat yaptığı ülkeler sıralamasında on ikinci sırada yer alıyor. Yabancı sermayenin ilgisini çekmekte başarılı bulunmayan Yunanistan'a; İstatistik Kurumu verilerine göre 2006 yılında yapılan 5.4 milyar dolar yabancı sermaye yatırımı, tarihindeki en yüksek sermaye girişinin olduğu yıl olarak kabul ediliyor. Rakamın bu seviyeye çıkmasında Emporiki ve Geniki Bankalarının hisselerinin alınmasının büyük payı bulunuyor. 2007 yılında 1.9 milyar dolar ve 2008'de 4.6 milyar dolar doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapılmış olup 2008 sonunda yabancı sermaye stoku 40 milyar doları aşmış bulunuyor. 2008'de Deutsche Telekom yaklaşık 2.5 milyar euro ödeyerek Yunan Telekom şirketi OTE'nin yüzde 20 hissesini satın aldı. Aynı dönem itibariyle Yunan şirketleri tarafından yurtdışında yapılan yatırımların toplamı 36 milyar dolara yaklaşmış bulunuyor. Yunan şirketlerinin yatırımları başta bankacılık alanında olmak üzere Balkanlar'da yoğunlaşıyor. 2009 yılının ilk yarısındaki yatırımların toplamı 1.7 milyar euro civarında oldu. Bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 37 civarında bir gerileme gözleniyor. Yabancı sermaye yatırımlarının yarısına yakın bölümü Lüksemburg merkezli şirketler tarafından yapılırken, Hollanda yaklaşık yüzde 10'la ikinci sırada yer alıyor. İngiltere, Fransa, Almanya ve ABD yüzde 5 civarında paylarla takip eden ülkeler arasında yer alıyor.

ALIM GÜCÜ YÜKSEK BİR PAZAR

Yunanistan 11 milyon civarındaki nüfusuna rağmen alım gücü yüksek bir tüketici profiline sahip ve önemli bir ithalatçı. Dolayısıyla coğrafi yakınlık avantajıyla Türkiye 'nin daha fazla pay sahibi olabileceği bir pazar olma özelliği taşıyor.

Türkiye-Yunanistan Dış Ticareti (Milyon dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat	Denge	Hacim	İhr/İth
1994	168.7	105.1	63.6	273.8	1.6
1995	209.9	200.7	9.2	410.6	1.0
1996	236.5	285.0	-48.5	521.5	0.8
1997	298.2	430.8	-132.6	729.0	0.7
1998	370.0	319.8	50.5	689.9	1.2
1999	406.8	287.6	119.2	694.4	1.4
2000	437.7	430.8	6.9	868.5	1.0
2001	476.1	266.3	209.8	742.4	1.8
2002	590.4	312.5	277.9	902.9	1.9
2003	920.4	427.7	492.7	1,348.1	2.2
2004	1,171.2	594.4	576.4	1,765.2	2.0
2005	1,126.7	727.8	398.9	1,854.5	1.6
2006	1,602.6	1,045.3	557.3	2,647.9	1.5
2007	2,262.7	950.2	1,312.5	3,212.9	2.4
2008	2,430.5	1,148.6	1,281.9	3,579.1	2.1
2009	1,634.1	1,129.6	504.5	2,763.7	1.4

İŞ YAPILABİLECEK SEKTÖRLER

DENİZ TAŞIMACILIĞI VE GEMİCİLİK

Yunanlılar adalarla iletişimde kazandıkları tecrübelerini ticarete aktarmayı başararak bugün dünyanın en büyük gemicilik filosuna sahip bulunuyor. Gemi taşımacılığının Yunanistan ekonomisi için hayati bir yeri var. Sektörün geliri ile ilgili net rakamlara ulaşmak kolay olmamakla birlikte, 2007 yılında bu değerin 17 milyar euroyu aştığı tahmin ediliyor. Bu rakam sadece Yunan bayraklı gemilerden ve limanlardan elde edilen gelirler. Ancak filonun büyük bölümünün Yunan bandıralı olmadığı düşünüldüğünde ve cari açığın 44 milyar dolar olduğu dikkate alındığında sektörün ekonomideki yeri daha iyi anlaşılıyor. Öte yandan gemi sahiplerinin Yunan ekonomisine bir diğer katkısının Yunan hükümetlerinin yeni mevzuat düzenlemelerinin ardından gemicilikten kazandıkları ile başka alanlarda yatırım yapmaları olarak bekleniyor. Gemicilik sektöründeki liderliği uzunca bir süre devam ettirmek isteyen Yunanistan buna bağlı olarak demiryolu taşımacılığı ve limanlar gibi yatırımlarına da devam ediyor. Hükümet; 2006-2015 arasında 10 yıl sürecek ve yaklaşık maliyeti 6 milyar euro olan limanlardaki altyapının iyileştirilmesine yönelik bir proje başlattı.

ENERJİ

Liberal bir enerji piyasasına sahip olan Yunanistan, son yıllarda enerji konusunda bölgesindeki ana merkezlerden biri olma yönünde gelişiyor. Avrupa, ABD ve Japonya'nın önde gelen firmaları ile petrol ve gaz alanlarındaki birleşmeler Yunanistan'ı global enerji sektöründe gündeme getirmeğe devam ediyor. Yunanistan'da yenilenebilir enerjiye olan talep neticesinde 750 megavat kurulu gücünde enerji sağlanmış olup, bu miktarın 2010 yılına kadar ikiye katlanması bekleniyor. 2010 yılında yenilenebilir enerji alanında gerçekleşecek yatırımların 2.5 milyar euroya ulaşması öngörülüyor.

GIDA VE İÇECEK

Gıda ve içecek Yunanistan'ın üretimde en hızlı büyüyen ve dinamik alanı. En karlı Yunan firmaların yüzde 25'i gıda ve içecek üretiminde faaliyet gösteriyor. Sektörün büyüme oranı tüm Yunan üretim sektörünün iki katı. Yunanistan'daki ürün maliyetleri Avrupa Birliği'nin genişleme sürecine rağmen Avrupa Birliği üye ülkeleri arasında rekabetçi avantajını korumakta ve yüksek standartları tutturuyor. Bu alanda faal firmalar Güneydoğu Avrupa ve Ortadoğu ile mevcut ihracat ve ithalat ağlarını geliştiriyor.

TURİZM

Üç tarafı denizlerle çevrili olan Yunanistan dünyada en fazla turist çeken ilk 20 ülke arasında yer alıyor. Turizm gelirlerinin GSYİH'ye direkt katkısı yüzde 7.5'tir. Ancak turizm sektörünün yarattığı istihdam ve girdiler ile bu katkının yüzde 16.5'lere ulaştığı görülüyor. Dünya Turizm ve Seyahat Konseyi'nin (WTTC) Yunanistan'la ilgili 10 yıllık tahmini sektörün yıllık büyüme oranının yüzde 4'e yakın olacağı, turizmin 10 yıl sonunda GSYİH'ye katkısının da yüzde 17.5'lere yaklaşacağı şeklinde.

BANKACILIK

Yunanistan'da 1997'den beri ticari bankacılık sektöründe hızlı bir konsolidasyon süreci görülüyor. Özelleştirme programları dahilinde kamuya ait altı bankanın satışı tamamlanmış bulunuyor. Ticari bankalar arasındaki birleşmeler neticesinde beş büyük banka pazarın yaklaşık yüzde 80'ine hakim durumda. Bankacılık sektörü son dönemlerde dışa açılmaya, özellikle Balkanlar ve Güneydoğu Avrupa'daki faaliyetlerini genişletmeye başladı. Ekonomi ve Maliye Bakanlığı bu bölgelerde pazarın yüzde 20'sinin Yunan bankaları tarafından kontrol edildiğini ifade ediyor. Bankalar yatırım bankacılığı, ortak fonlar, leasing, sigorta, komisyonculuk ve kredi kartlarıyla iştigal eden iştirakleriyle faaliyetlerini gerek Yunanistan gerekse dış pazarda genişletmeye devam ediyor.

Oman ziyareti Ortadoğu ve Körfez'deki ihaleleri de etkiler

Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün 12-14 Nisan tarihleri arasındaki Oman ziyareti, Ortadoğu ve Körfez ülkelerinde önümüzdeki dönemde açılacak milyarlarca dolarlık ihalelerde önemli bir role sahip.

Oman ve bölge ülkelerde kriz nedeniyle ertelenen kamu yatırımlarının yakında yeniden hareketlenmesinin beklendiği bir dönemde gerçekleşen Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün Oman ziyareti, bölgede en büyük işveren olan kamu kesimi ile iş yapmak isteyen Türk firmaları için büyük moral kaynağı oldu. Önümüzdeki dönemde açılacak milyarlarca dolarlık ihalelerden önce gerçekleşen Abdullah Gül'ün bu ziyaretinin yeni ticari ilişkilerin yanı sıra açılacak ihalelerde Türk firmalarına destek olunması açısından da büyük önem taşıdığı ifade edildi. Ziyarete katılan işadamları, devletin işadamlarının arkasında olduğunu göstermesinin bölgedeki ihalelerde çok önemli olduğunu, ziyaretin bu açıdan işleri kolaylaştıracağını belirtti. Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nun (DEİK) organizasyonu ile ziyarete katılan işadamları, bir gün içinde 100'ü aşkın ikili görüşmelerde bulundular. Ziyaret sırasında toplam değeri 630 milyon dolar olan iki ayrı somut işbirliği anlaşmasına imzalar atıldı. Küçük ve orta ölçekli firmaların yaptıkları ikili görüşmelerden de milyar dolara yakın yeni ticaret hacmi doğması bekleniyor.

DİZİLER LOBİ ARACI OLACAK

Ziyaret çerçevesinde Oman'da Dünya Türk İş Konseyi'nin (DTİK) Afrika-Ortadoğu-Körfez Bölge Komitesi toplantısı da yapıldı. Toplantıya, DEİK Denetim Kurulu Başkanı Hüseyin Üzülmez, DEİK Yonetim Kurulu Üyesi ve Muteahhitler Birliği Başkanı Erdal Eren, DTİK Afrika-Ortadoğu-Körfez Komitesi Başkanı Tunç Özkan, Türk-Kore İş Konseyi Başkanı Ali Kibar, Türk-Oman İş Konseyi Başkanı Tevfik Öz ve DTİK üyeleri katıldı. 10 Nisan 2009'da kurultayla Kurucu Meclisi oluşturulan DTİK'in bir yılda yaptıklarının ele alındığı toplantıda, önümüzdeki dönemde daha etkin lobi faaliyeti yürütmek için sosyal alanda da faal olunmasına yönelik öneri tartışıldı. Komite Başkanı Tunç Özkan, Türk işadamlarının bulundukları ülkelerde sosyal sorumluluk projeleri üstlenebileceklerini, bu sayede iki ülke arasındaki siyasi ilişkilerden bağımsız, olumlu bir imaj geliştirilebileceğini kaydetti.

Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün ziyareti, Oman'da iş yapmak isteyen Türk firmaları için moral kaynağı oldu.

TÜRK FİRMALAR MARKAJA ALDI

ENKA

60 bin kişilik kenti kurmaya aday

Oman'ın en prestijli projelerinden biri olan Blue City adlı kentin inşasında yer alan Enka, 60 bin kişilik yeni bir kentin kurulumuyla da ilgileniyor. Önümüzdeki dönemde bu kent için yapılacak ihalelerin toplam bedelinin 10-15 milyar dolar olması bekleniyor. Bu ihaleler, kamu binaları, oteller, elektrik santrallarını kapsıyor.

FERNAS

2 milyar dolarlık boru hattına talip

Türkiye'nin en büyük endüstriyel boru firmalarından Fernas, Oman'da yaklaşık 2 milyar dolar değerinde ihaleye giriyor. İhaleyi açan kuruluşlardan biri British Gas diğeri ise Oman'ın kamuya bağlı petrol şirketi PDO. Diğer yandan Atila Doğan da yine PDO'nun petrol sahalarında üretimi artıracak kuyular arası boru hattı ve sulu petrolün damıtımı amacıyla açılan ihaleye teklif verdi. 10 yılı kapsayan işin mali büyüklüğünün milyar dolar düzeyinde olduğu belirtiliyor.

STFA

Yol ihalesinin ardından yeni projelere göz dikti

Türkiye'nin en büyük müteahhitlik firmalarından STFA, Oman'da 200 milyon dolarlık yol ihalesinde ikinci geldi. İhalenin iki ayrı firmaya verilmesi bekleniyor. Şirket 1,5 milyar dolarlık bir proje olan Doqum Limanı'nı yapıyor. Aynı kent civarındaki 300 milyon dolarlık altyapı işleri ile ilgileniyor. Şirket ayrıca 500 milyon dolarlık Salalah Limanı ve 450 milyon dolarlık Bidbid-Sur Yolu'nun ihaleleriyle ilgileniyor.

TEFİROM

Zubair Corporation ile stratejik ortaklığa imza attı

DEİK Türk Oman İş Konseyi Başkanı ve Tefirom Grup Yönetim Kurulu Başkanı Tevfik Öz, Oman'ın en büyük gruplarından biri olan Zubair Corporation ile 500 milyon dolarlık stratejik işbirliği anlaşması imzaladı. Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün huzurunda imzalanan anlaşma, Oman ve Türkiye'de yapılacak yatırımları kapsıyor. İki grubun oluşturduğu 500 milyon dolarlık portföy ile yenilenebilir enerji, inşaat, su işleri ve doğalgaz gibi alanlarda yatırımlar yapılacak. İki şirketin ortak olarak doğalgaz dağıtımı, yenilenebilir enerji ve çeşitli sanayi dallarında üretim yapmaya öncelik vereceğini söyleyen Tevfik Öz, Zubair Group'un Hatay'daki rüzgar santrallerine ortak olacağını söyledi.

ESKİŞEHİR CIVATA

Sultan ile ortak cıvata üretecek

Eskişehir Cıvata, Oman ziyaretinde çok önemli bir başarıya imza attı. Şirketin genel müdürü Necmi Dedeoğlu tamamen kendi tasarladığı makine ile elde ettiği cıvata üretimi lisansına Oman Sultanı Qaboos'un firmasını ortak aldı. İki şirket arasındaki 130 milyon dolarlık anlaşmaya göre Sultan Qaboos'un firması ile Türkiye ve Oman'da ortak sıfırdan iki ayrı tesis kurulacak.

Hisarcıklıoğlu, Lübnan'la işbirliğinin artırılması için somut adımlar atılmasını istedi.

Lübnan ile işbirliği fırsatları

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Lübnan Başbakanı Saad Hariri ile bir araya geldi. Hisarcıklıoğlu, Başbakanlık binasında gerçekleşen görüşmede Türkiye ile Lübnan arasında ekonomik işbirliğinin artırılması için somut adımlar atılmasını istedi. Hisarcıklıoğlu, Türkiye ile Lübnan arasında serbest ticaret anlaşması imzalanmasının bunun ilk adımı olacağını kaydetti. Vizelerin kaldırılmasının ardından karşılıklı gidiş-gelişlerin arttığına dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, uçuş seferlerinin sıklaştırılması gerektiğini belirtti. Lübnan'a Suriye üzerinden karayolu ile gelerek sınır kapılarındaki durumu gözlediğini kaydeden Hisarcıklıoğlu, kamyonların kapılarda uzun süre beklemesinin maliyetini Lübnanlıların ödediğine dikkat çekerek TOBB'a bağlı GTI şirketinin Türkiye'de yaptığı başarılı gümrük kapısı modernizasyonunu Lübnan'ın Suriye ile olan kapılarında da uygulayabileceğini söyledi.

STA İKİ MADDEDE TIKANDI

Lübnan Başbakanı Saad Hariri ise, Türkiye ile Lübnan'ın işadamları aracılığıyla bütün alanlarda işbirliği yapmalarını konusunda Türk tarafı ile aynı düşünceleri paylaştığını söyledi. Türkiye ile serbest ticaret anlaşması imzalanmasına ilişkin görüşmelerin iki madde üzerinde sürdüğünü kaydeden Hariri, bu maddeler üzerinde Türkiye'den yumuşama beklediklerini iletti.

GÜMRÜKTE 'SCUD VAR MI' DİYE BAKIYORUZ

Sınır kapılarının modernizasyonu konusunda Türkiye'deki başarılı modeli örnek alarak özelleştirme çabaları olduğiunu ifade eden Hariri, Hisarcıklıoğlu'nun da tanık olduğu uzun TIR kuyrukları konusunda "Kamyonlarda Scud füzeleri var mı ona bakıyoruz o yüzden kuyruklar uzuyor" diye konuştu. Hariri, uçuş sayısının artırılması için Middle East Havayolları'nın da talebi olduğunu kaydetti. Her yıl onbinlerce turistin Türkiye'yi ziyaret ettiğini hatırlatan Hariri, Türkiye'den Lübnan'a gelen turist sayısının düşüklüğüne dikkat çekerek bunun artırılması için Türk yetkililerden destek istedi.

TÜRKİYE KALİTELİ ÜRETİYOR

Lübnan Ekonomi ve Ticaret Bakanı Muhammed Safadi ise TOBB/DEİK Başkanı Hisarcıklıoğlu ile görüşmesinde Türkiye ile ekonomik işbirliğini derinleştirmek istediklerini belirtti. Safadi sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye ile Lübnan'da üretilen sanayi ve tarım ürünleri birbirine benziyor. Türkiye hem daha kaliteli hem daha ucuz üretiyor. Türkiye ile işbirliği yaparak Lübnanlı üreticilerin verimini artırmak istiyoruz." Öte yandan, 1975-1991 yılları arasında 16 yıl süren iç savaştan sonra 12 Temmuz 2006'da da İsrail saldırılarına hedef olan Lübnan, savaşın ekonomisinde açtığı yaraları sarmak için Türk firmalarını işbirliğine çağırdı. Lübnan'da savaşlar nedeniyle büyük ölçüde kullanılamaz hale gelen altyapının yenilenmesi için açılacak ihalelerde Türk firmalarının da yer alması istendi. TOBB/DEİK Türk Lübnan İş Konseyi, Beyrut Ticaret ve Sanayi Odası, Lübnan Sanayiciler Derneği ve Arap Bankalar Birliği işbirliğinde düzenlenen Türk Lübnan Ekonomi Forumu'na katılan Lübnan Maliye Bakanı Rayya al Hassan, Lübnan'da savaşlar nedeniyle büyük ölçüde tahrip olan su, kanalizasyon, elektrik, telekomünikasyon ve yol altyapısının yenilenmesi için bu yıl ve gelecek yıl ihaleler açılacağını, bu ihalelere Türk firmalarının girmesini istediklerini söyledi. Bu alanda öngörülen sürede yapılacak ihalelerin toplam tutarının 3 milyar dolar olduğu belirtildi.

Lübnan'da kamu ihalelerinin bir kısmında ihaleye katılan firmanın banka kredisi ile gelmesine önem veriliyor. Bazı ülkeler kendi firmalarının ihale kazanması için faizsiz kredi vererek şirketlerini destekliyor. Bütün Arap ülkelerinde onlarca milyar dolarlık iş alan Türk firmalarının bugüne kadar Lübnan'da yeterince aktif olamaması Türk firmalarının bu tarz kredi desteği bulamamasına bağlanıyor. Lübnan'da kamu ihaleleri açılmasında yetkili olan Kalkınma ve Yeniden Yapılanma Konseyi Başkanı Nabil El Jisr, 2012 yılına kadar bin 500 ihale açacaklarını, bunlardan 500 adedinde faizsiz kredi bulan firmaların avantajlı olacağını, bin adetinin Türk firmalarının da girebileceği türden ihaleler olacağını söyledi. Jisr ayrıca kamu-özel sektör ortaklığıyla yatırım yapılmasına olanak sağlayacak yasanın bu yıl çıkacağını, yasanın bu alanda tecrübesi bulunan Türk firmalar için önemli fırsatlar doğuracağını kaydetti.

200 MİLYON KİŞİLİK STA BÖLGESİ KURULABİLİR

Forumun açılış konuşmacısı olan TOBB/DEİK Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, 350 milyon kişilik Arap dünyası ile ticari ilişkileri geliştirmenin tarihi ve jeopolitik özellikleri nedeniyle Beyrut'tan geçtiğini söyledi. Lübnan ile serbest ticaret anlaşması imzalanması halinde Doğu Akdeniz bölgesinde 200 milyon kişilik bir serbest ticaret bölgesi kurulmuş olacağını kaydeden Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin güney illeriyle Beyrut arasında hızlı feribot seferlerinin başlatılmasının iki ülke arasındaki işbirliğini artıracağını ifade etti. Foruma katılan Lübnanlı yetkililer, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın temmuz ayında Lübnan'a gelmesinin beklendiğini, büyük bir olasılıkla serbest ticaret anlaşmasının bu ziyaret sırasında imzalanabileceğini söylediler. Toplantıya katılan Lübnan Türk İş Konseyi Başkanı Wajih Bizri, Türk firmalarının Avrupa ve Kafkaslarda önemli tecrübeler edindiklerini, Lübnanlı firmaların ise Afrika ve Ortadoğu'da güçlü olduğunu hatırlatarak "Türkiye, Lübnan için Avrupa'ya açılan kapı olabilir. Lübnan ise Türkiye için Afrika kapısı olabilir" dedi. Konferansta Türk şirketlerinin Lübnan'da yatırım yapması halinde bu ülkeden bütün Arap ülkelerine vergisiz satış yapılabileceği belirtildi. Sanayi, tarım, turizm, gıda sanayi gibi alanlarda yapılan yatırımlara vergi teşviki getirildiği de kaydedildi.

Anadolu'daki KOBİ'ler ihracatın yıldızlarıyla buluşuyor

Akbank ve DEİK Anadolu'nun sanayi ve ticarette önde gelen illerinde ihracat yapmayan firma yöneticilerine yönelik olarak düzenlediği "İhracatta Fırsatlar: Yeni Sektörler, Pazarlar, İş Modelleri ve Teşvikler" seminerinin ilkinde Muzaffer Çilek KOBİ'lerle biraraya geldi. 21 Nisan'da Bursa Sanayi ve Ticaret Odası'nın desteğiyle gerçekleştirilen toplantıdaki konuşmasında Muzaffer Çilek, şirketinin başarı öyküsünü katılımcılarla paylaştı. Çilek konuşmasında işletmelere ihracat odaklı düşünmenin yollarından, bu konuda gerekli olan organizasyon yapısından ve ihracat fırsatının nasıl farkedileceğinden bahsetti.

DEİK İcra Kurulu Başkanı Rona Yırcalı ise, projeye ilişkin şunları kaydetti: "DEİK olarak biz uzun yıllardır Tük işadamlarımıza yönelik çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Özellikle Türkiye'nin ihracat rakamlarında ivme kazanılması ve dış ticaretimizde artış yaşanması için uzun yıllar çok sayıda proje geliştirdik. Akbank ile başladığımız bu çalışma da bunlardan biri. İhracat yapmayan Türk işadamlarımıza ulaşarak "nasıl ihracat yaparız?" sorusunun yanıtlarını anlatacağız. Türkiye'nin gelişimindeki en önemli adımlardan biri olan ihracatı geliştirmek için başlattığımız bu çalışmanın Türk girişimcisi için oldukça olumlu sonuçlar doğuracağına inanıyorum". Toplantıya ilişkin bir açıklama yapan Akbank KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Ferda Besli de, bankaların müşterilerine desteğinin sadece klasik bankacılık ürünleriyle kısıtlı olmaması gerektiğini söyledi. Bu nedenle, Akbank olarak her türlü bankacılık ürünü sunmanın yanı sıra müşterileri bilgilendirmek üzere de faaliyetler yaptıklarını kaydeden Besli, "Amacımız, müşterilerimizin finansal ve finansal olmayan ihtiyaçlarını bir iş ortağı yaklaşımıyla önceden saptayarak hızla çözüm üretmek, KOBİ'lere bankacılık alanında hizmet etmenin yanı sıra onların yeni vizyon önerileri geliştirmelerini, ürün/hizmetleri için yeni pazarlar bulmalarını ve talep yaratmalarını sağlamak. Bu kapsamda DEİK ile ihracat odaklı bir dizi toplantı gerçekleştireceğiz. Akbank olarak, ülke ekonomisinin gelişiminde ve sürdürülebilir büyümesinde ihracatın çok önemli bir rolü olduğuna inanıyoruz. Türkiye ihracatındaki olumlu gelişme ve beklentiler, Akbank olarak bizleri de heyecanlandırmakta, ihracat ve ihracat finansmanını öncelikli olarak değerlendirmekteyiz. Buna bağlı olarak da dış ticaret ürünlerinde bilgi ve tecrübenin teknolojiyle birlikte sürekli ve kaliteli servis edilmesine özen gösteriyoruz" dedi.

DEİK İcra Kurulu Başkanı Rona Yırcalı

Seminer dizisinin başlangıç noktası olan Bursa'da Akbank ve DEİK işbirliğinde ihracat yapma potansiyeli olan ve ihracat yapan firmaların temsilcileri ile bir araya gelen Muzaffer Çilek, Bursalı işadamlarıyla deneyimlerini paylaştı. Toplam 5 kıtada, 444 satış noktasına ulaşan Çilek Mobilya Genel Müdürü ve ortağı Muzaffer Çilek'in başarı hikâyesini ve ihracat yapmanın püf noktalarını paylaştığı seminerde, Türk ihracatçısına başarıya giden yolda neler yapılması gerektiği aktarıldı.

İHRACAT İÇİN BİRBİRİMİZE DESTEK VERMELİYİZ

Bu sene 14. Uluslararası İş Forumu'nu gerçekleştireceğiz. Daha önceki organizasyonlarda 62 ülkeden 2 bin 224 yabancı işadamını Türkiye'de ağırlamıştık. Bu seneki hedefimiz 3 bin yabancı işadamını getirmek. Bu, dış ilişkiler anlamında oldukça önemli bir faaliyet.

Daha önce yaptığımız tüm çalışmalarda özellikle Afro-Avrasya coğrafyasının Türkiye için önemini anlatmaya çalıştık. Geçen sene yaşanan krizde görüldü ki, sadece klasik dediğimiz Batı pazarlarına değil başka pazarlara da dikkat etmeliyiz.

YASEMİN SOLAK

Türk sanayiini aynı çatı altında buluşturan Müstakil Sanayiciler ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Ömer Cihad Vardan, Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik durumu değerlendirirken, MÜSİAD'ın ekonomiye yönelik planlarından bahsetti.

NİSAN AYINDA YAPILAN GENEL KURUL SEÇİMLERİNDEN SONRA MÜSİAD NE GİBİ KARARLAR ALDI?

Bizim genel kurul seçimlerimiz her sene yapılır. Yönetim kurulunda kalma süresi 6 yıl, başkanlık görevinde kalma süresi 4 yıldır. Ben üçüncü yılıma başladım. Bu sene için, krizden çıkış senemiz olarak düşündüğümüzde çalışmalarımızı buna göre şekillendirmek durumunda hissettik kendimizi. Tabii, birkaç özel faaliyetimiz de olacak yıl içerisinde. Bunlardan bir tanesi bizim 20. yıl etkinliklerimiz. 5 Mayıs tarihinde 20. yılımızı dolduracağız. Bu nedenle birkaç tane özel faaliyet düşünüyoruz. Bunlardan bir tanesi genel kurulumuzdu. 3 Nisan'da yaptığımız genel kurul, öncekilerden çok daha farklı bir toplantı oldu. 3 bine yakın misafirimiz vardı. Başbakanımızın yanı sıra 10 tane Bakanımız, biri Makedonya'dan olmak üzere toplam 11 Bakan ve değerli protokolünde katılımıyla genel kurulumuzu yaptık. Bu sene yine daha önceden planlamış olduğumuz 14. Uluslararası İş Forumu'nu gerçekleştireceğiz. Bu da bizim için özel önem taşıyor. Daha önceki organizasyonlarda 62 ülkeden 2 bin 224 yabancı işadamını Türkiye'de ağırlamıştık. Bu 2008 rakamı. Bu fuarı 2 yılda bir yapıyoruz.

Şimdi, bu seneki hedefimiz 3 bin yabancı işadamını getirmek. Bu dış ilişkiler anlamında oldukça önemli bir faaliyet. Bu sene 13'üncüsünü yapıyor olmakla birlikte daha önce yaptığımız tüm çalışmalarda özellikle Afro-Avrasya coğrafyasının Türkiye için önemini anlatmaya çalıştık. Geçen sene yaşanan krizde görüldü ki; sadece klasik dediğimiz Batı pazarlarına değil başka pazarlara da dikkat etmeliyiz. Onları kapsama alanı içine almalıyız. Ve onların ihtiyaçları ile ilgilenmeliyiz. Bizim MÜSİAD olarak vurgulamaya çalıştığımız bütün bu alanlar. Biz bu fuarımızda yine bu coğrafya ağırlıklı olmak üzere toplamda 60'ı aşkın ülkeden misafir getireceğiz.

YOĞUN TİCARİ GÖRÜŞMELERİN OLACAĞI BİR ORTAM OLACAK YANİ.

Kesinlikle öyle. Zaten bir önceki fuarımızda, fuar sonu yapmış olduğumuz anket çalışmalarımız var. Anket çalışmamızda sorduğumuz sorulardan bir tanesi "Somut iş bağlantısı yaptınız mı?" Gelen cevapların yüzde 48'i "Evet" oldu. Bu büyük bir rakam. Somut bir başarı demek bu. Ki, bazıları da görüşmelerine devam ettiğini söyledi. Bu da fuara katılan her iki üyemizden bir tanesi iş bağlantısı yapmış demek oluyor. Fuarlarda yüzde 5-10 gibi rakamlar olur. Bizimki yüzde 48'di. Biz bunu tekrarlamak istiyoruz. İleriye götürebilirsek daha iyi olacak. Ülkemizin tanıtımı açısından önemli olacak. Bir de bu fuarın önünde forum yapıyoruz. O da ayrı bir başarı oluyor.

FORUMUN İÇERİĞİ NEDİR?

Forumun adı; Uluslararası İş Forumu. 1996 yılında ilk önce Pakistan'da, Pakistan İş Forumu adıyla kurulmuştu. Daha sonra İstanbul'a taşıdık. MÜSİAD'ın çatısı altında yapmaya çalışıyoruz. Bu fuar her sene oluyor. Bir sene yurt içinde bir sene yurtdışında. IBF (International Business Forum) dediğimiz çatıya üye ülkelerden bir tanesinde yapıyoruz. Örneğin geçen sene forumu Mısır'da yaptık. Ondan önce İstanbul'da, bir sene öncesi Abu Dhabi'deydi. Yani bir İstanbul, bir yurtdışı. Forumlarda daha ziyade İslam Konferansı Teşkilatı'na üye ülkelerin sorunları ve çözümüne yönelik konuları, birbirleri arasındaki ticareti geliştirmeye yönelik çalışmalar yapıyoruz.

DAHA FARKLI NELER YAPACAKSINIZ?

Bu sene daha değişik raporlarımız olacak. Çerçeve dergimiz devam ediyor. Sektör kurullarımızı sürdüreceğiz. Geçen sene başlattığımız bir çalışmaydı bu. Her sektör kuruluşumuz kendi sektörüyle ilgili Türkiye istişare toplantıları yaparak sektör kurullarını geliştirmeye çalıştı.

SEKTÖR KURULLARINA İLGİ VE TALEP NASILDI?

Gayet güzeldi. 13 sektör kurulumuzun yedisinin başkanı değişti. Bu sektör kurullarından kendi sektörleriyle ilgili raporlar hazırlamalarını istemiştik. Bunlar, mesela makine sektör kurulu. Kendi sektörleriyle ilgili sorunları tespit ederek çözüm önerileri üretiyorlar.

BU KONUDA SEKTÖREL KURUMLARLA İŞBİRLİĞİ YAPTINIZ MI?

Sektörle ilgili olanlarla çalışıyoruz. MÜSİAD mesela geçen sene bu konuda da bir ilki başlattı. Makine sektöründeki 30'dan fazla derneği ağırladık. Beş ayrı bölümde yaptık bunu. Kendileri ile görüşerek bir platform oluşturduk. Bu çalışmalar bu sene biraz daha derinleşecek. Sektörlerden daha kaliteli işler çıkması için çalışacağız. Bir de dünün problemi ile bugünün problemi değişebiliyor. Dün bir problemi ortaya çıkarıyorsunuz, o problem ortadan kalkmış oluyor. Başka bir problem konuşmaya başlıyorsunuz. Veyahut gelişmesiyle alakalı önerileriniz varsa söyleyebiliyorsunuz. Sektörün nasıl geliştirilebileceğini ya da ülkemize nasıl katkı sağlayabileceğine yönelik önerilerinizi iletebiliyorsunuz. Bunları da yapıyoruz. Bir de "20. Yıl Evleri" adında özel bir projemiz var. Bir sembol proje bu. Bu konutları dışarı satmayacağız. İnşaat sektör kuruluşumuz var. Sadece MÜSİAD üyelerine yönelik olarak maliyetine arkadaşlarımızın da kendi imkânları çerçevesinde oluşturacakları bir site olacak.

İŞSİZLİK KONUSUNDA BAŞBAKAN'IN ÖNERİSİ HAKKINDA NE DÜŞÜNÜYORSUNUZ?

Kriz başladığı günlerde millet panik havasına girdi. Özellikle yurtdışı bağlantılı olan bankaların bazıları ve medyamızın bazı temsilcileri olayı biraz abarttı. 2001 krizinin insanların hafızalarında bıraktığı acı tecrübelerin de etkisi olabilir. Bu oluşan panik, maalesef piyasaların bir anda durma noktasına gelmesine sebep oldu. Firmalar da 'kendi imkânlarımızı nasıl daha uzun kullanabiliriz' düşüncesiyle eleman çıkarmına gitti. Biz MÜSİAD olarak şunu söyledik; 'Bu dönemde yapacağınız ilk iş, işçileri çıkarmak değildir. İmkânlarınızın ve durumun ne olduğunu paylaşacaksınız ve sonuçta bu imkânları birlikte nasıl ileri döneme kadar uzatabiliriz' diye istişare edip ortak karar alacaksınız. Yani hiçbiriniz işçi çıkartmayın. Netice itibariyle bunun iki tane sonucu var: Bir tanesi sosyal boyutu. Bu adamlar ne yapacaklar işsiz kaldıkları zaman? Bunları dışarı çıkarttığınız zaman kendi ürettiğiniz malların satışını kolaylaştırmıyosunuz. Çünkü bu adamlar işsiz kaldıkları zaman gelirleri de olmayacağı için alışveriş yapamayacaklar ve sizin ürettiğiniz ürünler müşteri bulamayacak. Ekonomik durgunluk yaşanacak. Üretime ihtiyaç duyulmayacak. Kısır bir döngüye giriyor bu iş. İşçileri çıkarmanın hiçbir şekilde kendilerine yarar getirmeyeceğini söylemiştik. Bizim ilk mesajımız, öncelikle kendi üyelerimize ardından kamuoyuna 'kimse işçisini çıkarmasın, onları kollasın' oldu. Bunun ikinci boyutu var. Siz ileride o işçileri işe almak isteseniz bulamayacaksınız. Bu kriz iyi ya da kötü atlatıldı. Finans sektöründe Türkiye hiçbir zarar görmedi. Özellikle ne bir bankaya ne bir şirkete para aktarmak durumunda kalmadı devlet. Sonuçta, maalesef bu anlattığımız panik havasından dolayı reel sektör zaman içerisinde sıkıntı çekti. Biz diyoruz ki, imkânı olanlar varsa gerçekten eleman alsınlar. Çünkü Türkiye'nin önü açık. 2010'un büyüme ile geçeceğini görüyoruz. Dünyadaki diğer ülkelere bakarak da Türkiye'nin gerçekten farklı bir boyutta olduğunu görüyoruz. O nedenle gelişecek olan ekonomiyle alakalı ileriye dönük olarak ümitlerini taze tutsunlar. Endişe etmeden belirli bir sayıda eleman alabilirlerse alsınlar diyoruz. Bu işin mali ve teknik kısmına girdiğiniz zaman belki ekonomik olarak bunun uygun olmadığı, firmaların kendi kararlarıyla düşüneceği ve zorlama olmadığı ortada olabilir. Ama şimdi işin başka boyutu da var. Buna sosyal sorumluluk ya da birine yardım etmek deyin. İsterseniz yıllık zekâtınız yerine bir eleman çalıştırarak yapın. Zekât yerine geçer demiyorum ama adını ne koyarsanız koyun bu bir yardımlaşma projesi ise ve yapılabiliyorsa, imkânı olanların bu konuda yardımcı olmalarının uygun olacağını düşünüyoruz. Bizim genel görüşümüz bu.

DEİK TÜRKİYE'NİN DIŞA BAKAN YÜZÜ

MÜSİAD AYNI ZAMANDA DEİK'İN KURUCU KURULUŞU. DEİK HAKKINDAKİ GÖRÜŞLERİNİZ VE ÖNERİLERİNİZ NELER?

DEİK'in yönetiminde arkadaşlarımız var. Birçok iş konseyinde de üyelerimiz bulunuyor. Mutfakta elllerinden geldiği kadar gayret ediyorlar. Tabii DEİK, kurulduğu günden bu tarafa baktığımızda Türkiye'nin dışa bakan yüzüyle alakalı olarak oldukça önemli çalışmaları ifa etti. Türkiye'nin dışa açılımında önemli bir kurum olduğunu düşünüyorum. Bu noktada elimizden geldiği kadarıyla birbirimize destek vermemiz gerektiğini ve ihracatın nasıl geliştirilebileceği konusunda ortak çalışmalar yapmamız gerekiyor. Çünkü bizim nüfusumuz yaklaşık olarak yarı yarıya gençlerden oluşuyor. Yüzde 50'si civarında diyebileceğimiz 28 yaş altında gençlerimiz var. Bu gençlerin de ileride kendilerine bir iş imkânı bulması ve hayatlarını idame ettirebilmeleri için dünyanın gelişmekte olan sektörlerine yönelik olarak konumlandırılmaları lazım. Eğitilmeleri lazım. Türkiye'nin pazarı, bu gençlerimizi ileride bir hayat imkânı, koşulu bakımından istenen seviyeye getiremeyebilir. Oldukça önemli bir nufus çünkü. Biz mutlaka dışarı açılmak durumundayız. Dış maliyetler, dış ülkelerle gireceğimiz çalışmaları yapacağımız icraatlar bizim için oldukça önem kazanyor. DEİK'in burada aktif rol üstlenmesi ve buna benzer kuruluşlarla beraber çalışarak planlı bir şekilde geleceği programlaması lazım. 500 milyar dolar ihracatı konuştuğumuz zaman bunun paydaşları kimler diye bakmamız ve paydaşların sağlayacağı katkıyı düşünmek gerek.

BÜYÜMEYİ DAHA ÖNCE ÖNGÖRDÜK

BÜYÜME DÖNEMİ TEKRAR BAŞLIYOR MU?

Biz, 4 Ocak'ta bir 2009 değerlendirmesi ve 2010 projeksiyonu yapmıştık. Bundan önce 2010 yılı büyüme hedeflerinin Türkiye'nin yüzde 3,5 ile 3,7 civarında olacağı hem bizim hükümetin hedefleri dahilinde hem de OECD, IMF ve Dünya Bankası'nın görüşleri bu yöndeydi. Fakat biz MÜSİAD olarak Türkiye'nin büyümesinin yüzde 4'ten fazla olabileceği görüşünü o gün dile getirmiştik. Şimdi geldiğimiz noktada 2009'un son çeyreği açıklandığında herkes şaşırdı. Yüzde 6 gibi bir büyüme ile karşılaştık. Bu da geçen senenin toplam küçülmesini yukarı doğru çekti. Bugün hükümet yetkilileri tarafından dile getirildiği ve bizim de öngördüğümüz şekilde 2010 yılının ilk çeyreğinde iki haneli büyüme gerçekleşeceğini düşünüyoruz. Eğer böyle olursa yine tüm 2010'u da, tabii Türkiye'de siyasi bir karışıklık olmazsa ve biz hedefimize kilitlenip Türkiye'nin ilerlemesi yönünde çalışmalar yapabilirsek o zaman 2010'un tamamında bizim de daha önceden öngördüğümüz gibi bir büyüme rakamını yakalayabiliriz.

MÜSİAD BAŞKANI ÖMER CİHAD VARDAN

IMF, TÜRKİYE'DE İŞLERİN İYİ GİTTİĞİNİ GÖRDÜ

KONUŞMANIZDA KRİZİN ETKİSİNİN AZALDIĞINDAN BAHSETTİNİZ. IMF ANLAŞMASININ YAPILMAMIŞ OLMASININ EKONOMİYE ETKİLERİ SİZCE NASIL OLUR?

19. Standy-by anlaşması 11 Mayıs 2008 tarihinde bitti. O günkü ekonomik verilere bakarak biz bu anlaşmanın bitmesini doğru bulduk. Bu anlaşma ile Türkiye'nin devam etmesine gerek yok dedik. Sonucunda anlaşma bitti, sonrasında gözleme anlaşması yapılabilir diyenler oldu ve biz ardından krize girdik. Ve tam 23 ay Türkiye IMF anlaşmasız olarak bu süreci geçirdi. Ve öyle bir süreçti ki bu, dünyanın son seksen yılda karşılaştığı en büyük krizinin içinden Türkiye, IMF ile anlaşma yapmaksızın geçti. Türkiye finans sektörü de hiç darbe almadan bu süreci geçirdi. Aslında Türkiye, IMF anlaşmasız da kendi imkânlarıyla ayakta kalabileceğinin mesajını net olarak verdi. Hatta Türkiye ile ilgili olarak kredilendirme notlarının çok düşük olduğunu düşündüğümüz birçok derecelendirme kuruluşu dahi bu dönemde Türkiye'nin notunu artırmak durumunda kaldılar. Sonuçta bu, karşı tarafta bizim ülkemizde işlerin iyi gittiğini görüyor anlamına gelir. Yatırım yapma noktasında Türkiye'nin bazı kriterleri birçok ülkeye göre daha iyi tanımladığının bir ifadesiydi.

Sony, bu yıl her eve bir ürünle girmeyi hedefliyor

DEİK'in yeni üyelerinden Sony, bu yıl 1.5 milyon adet ürün satmayı hedefliyor. Tüketici elektroniği pazarında satışlarını yüzde 2,5 oranında artıran şirket, her eve bir Sony ürünüyle girmeyi planlıyor.

YURDAGÜL UYGUN

Sony Eurasia Pazarlama Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Mohsen Noohi, 2009 yılının tüm çevrelerde zor bir yıl olduğunu ve beyaz eşya, tüketici elektroniği pazarında keskin düşüşler yaşadığını söylüyor. Buna karşılık geçen yıl 1 milyon adet ürün sattıklarını, bu yıl da 1.5 milyon adet ürün satmayı hedeflediklerini anlatan Noohi, "Hedefimiz her eve bir Sony ürünüyle girmek" diyor. Noohi ile Sony'yi ve dış ticaretini konuştuk...

Sony Eurasia Pazarlama Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Mohsen Noohi

SONY, 2009'U NASIL GEÇİRDİ? CİRO VE KÂRLILIK AÇISINDAN DEĞERLENDİRİR MİSİNİZ?

2009 tüm çevrelerde zor bir yıl oldu. Gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) yüzde 4,7 oranında azaldı. Otomobil ve beyaz eşya gibi birçok sektör de tüketici elektroniği pazarı gibi keskin bir düşüş yaşadı. Kriz dönemlerinde, tüketiciler kalite ve paranın ederini arıyor. Bu da Sony'nin güçlü yönü; çünkü bizim ürünlerimiz çok uzun süre dayanıklılığını sürdürür, mükemmel kalite deneyimi ve değer sunar.

Tüketici deneyimi ve kaliteli ürünler başarının anahtarıdır. Biz, Sony Eurasia olarak sürekli kendimizi, pazarın ihtiyaçlarına göre yenilemeye ve ana varlıklarımız; en önemli değerlerimiz olan, "marka, ürün ve insan"a yatırım yapmaya devam ediyoruz. Her segmentteki tüketicimizin ihtiyaç ve beklentilerini karşılayarak, onları mutlu etmeyi hedefliyoruz: Gençler için karizmatik, daha üst yaşlar için güvenilir, kadınlar için şık ancak her zaman ödediğiniz paraya değer ürünler.

Bunun neticesinde, satışlarımız, 2009'da yüzde 17 oranında küçülen tüketici elektroniği pazarında, yüzde 2,5 oranında arttı. Geçen yıl 1 milyon adet ürün sattık. Bu yıl da 1.5 milyon adet ürün satmayı hedefliyoruz. Hedefimiz her eve bir Sony ürünüyle girmek. Türkiye'de 18 milyon hane bulunuyor. Bu hedefe 5-6 yıl içinde ulaşabileceğimize inanıyoruz. Doğu kesimlerdeki satışlarımız her köşe başında bulunan Arçelik ile yaptığımız başarılı işbirliği sayesinde gözle görülür ölçüde arttı. Sony markası, Türkiye'de bilinen ve tüketicinin güvenini kazanmış ilk on marka arasında yer alıyor. Türkiye'de en çok tercih edilen ve aranan marka. Elektronik eğlence sektöründe TV, video alıcıları, dijital kameralar, playstation, ev ses sistemleri, dijital medya oynatıcıları (mp3 ve mp4), VAIO ve profesyonel ürünler gibi pazar lideri ürünlerimiz var. Kardeş şirketlerimiz üzerinden oyun, müzik ve sinema alanlarında da güçlü bir etkimiz bulunuyor.

DIŞ TİCARETİNİZLE İLGİLİ BİLGİ VERİR MİSİNİZ?

İç pazar için işlenmiş ürün ve yedek parça ithalatı yapıyoruz. Bunları, Slovakya, Hollanda, İspanya, Belçika gibi Avrupa'nın çeşitli ülkelerindeki birçok fabrikadan ve aynı zamanda Uzakdoğu, Japonya, Çin, Malezya ve Kore'den ithal ediyoruz. Aynı zamanda Türkiye'deki uzmanlığımızı da ihraç ediyoruz. İstanbul'da, Avrupa'daki ve Uzakdoğu'nun bir kısmındaki Sony şirketlerine hizmet veren 125 kişilik Türk BT ve web tasarımcı ekibimiz bulunuyor.

DIŞ TİCARETTE NE GİBİ SORUNLAR YAŞIYORSUNUZ?

Son yıllarda, Türkiye'de iş dünyasında, kayda değer bir gelişme oldu. Ticaret hacminin artırılması, basitleştirilmiş ve indirilmiş vergiler, AB standartlarına uyum sağlanması gibi gelişmelerin, Türkiye'deki dış ticaretin artmasına önemli bir katkısı olacaktır. Fakat bazı zorluklar hâlâ devam ediyor. Dövizlerdeki iniş çıkışlar, kayıt dışı ekonomi, fikri mülkiyet hakları, sektörel vergiler ve gümrükler gibi sektör ve hükümet işbirliği gerektiren zorluklar hâla bulunuyor.

BİZE SEKTÖRÜNÜZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

Tüketici elektroniği ve BT sektörleri Türkiye için önemli, özellikle teknoloji gençlik için sadece vakit geçirmek için değil, aynı zamanda etkinlik, bağlanabilirlik ve modern yaşamın gereklilikleri için de çok önemli. İki yıldır genel olarak ekonomi de tüketici elektroniği pazarı gibi bazı zorluklar atlatıyor. Sony Türkiye'de 20 yıldan beri bulunuyor ve bu yıllar içerisinde pek çok kriz gördü. Krizleri yönetmeyi ve ayakta kalmayı başardık. Türkiye'ye güveniyoruz. Belirli ürün kategorilerinde büyümeye devam ederken, yeni ürün kategorileri de çıkarıyoruz.

GSYH'deki beklenen artışın etkisi ve tüketici elektroniği fiyatlarının düşmesi trendi, daha çok tüketicinin bu ürünleri alabilmesini sağlayacak; tüketim, uluslararası hesaplar ve doğrudan yabancı yatırım artacaktır.

DEİK ÜYESİ OLMANIZIN SEBEPLERİ NELER?

DEİK, Türkiye ekonomisinin küresel ekonomi ile etkin entegrasyonunu destekleyerek, Türkiye ve dış ülkeler arasındaki ilişkinin geliştirilmesinde hayati ve oldukça etkin bir rol üstleniyor. Sony, tüketici elektroniği pazarının küresel lideri olarak, yerel pazarda da önemli bir role sahip. Tüketici elektroniği ve BT'den daha çok insanın yararlanmasını, eğlence ve deneyim yaşamasını sağlamak gibi bir stratejimiz var. Hedefimizi başarıya ulaştırırken, tüketicileri ve pazarı geliştirerek hem yerel hem de küresel ekonomiye katkıda bulunabiliriz.

DEİK'TEN NELER BEKLİYORSUNUZ?

Şahsen, bu muhteşem ülkeye yatırımı teşvik etmek ve Türkiye ile ticaret fırsatlarını tanıtmak için mümkün olduğunca aktif olmaya çalışıyorum. Türkiye'de uluslararası ticaretin artması sanayi hacmini ve tüm ekonomiyi geliştirecektir. Aynı şekilde, biz, sektör/şirket odaklı sorunlara çözümler sağlamada DEİK desteğini gerekli görmekteyiz. Bu yüzden tüketicilerimizi anlamak bizim için bir anahtardır. Birçok değişik kaynaktan olguları elde edebiliriz, fakat, tüketicilere pratik çözümler yaratabilmemiz için bu olguları bilgiye dönüştürmeliyiz. Bu bağlamda, ülkenin ve tüketicilerin genel görüşleri, olguları bilgiye dönüştürmede bize yardımcı olacaktır.

2010 İÇİN DIŞ TİCARET HEDEFLERİNİZ NELERDİR?

2010 içerisinde iş gücümüzü yüzde 30-40 oranlarında artırmayı hedefliyoruz ve bu da bizim dış ticaret aktivitelerimizi artıracaktır. Ürün ithalatını genişletirken, aynı zamanda da Türk BT uzmanlığı ihracatını da artıracağız. Ayrıca, montajı yerel olarak yapılan LCD ürünlerimizin ihracatını da artıracağız. En son teknolojileri ve yenilikleri üretme konusundaki yeteneğimiz, Türkiye'de teknolojik farkındalığı artırmaya da yardımcı olacaktır.

RAK Serbest Bölge Yönetim Kurulu Başkanı Saqr Al Qassimi (solda)

İyi bir networking fırsatı yaratıyor

RAK Serbest Bölge Yönetim Kurulu Başkanı H. H. Sheikh Faisal Bin Saqr Al Qassimi, "DEİK'in profesyonel bir şekilde organize ettiği çeşitli bölgesel toplantılara katılmak bizler için iyi bir networking fırsatı yaratıyor" dedi. Bu toplantılarda Türkiye'nin önde gelen firmalarının yöneticileriyle tanışma fırsatı bulduklarını anlatan Qassimi, ayrıca, bu firmalara BAE'de yapmayı planladıkları yatırımlar konusunda kulaktan dolma değil birinci elden en doğru bilgiler aktardıklarını söyledi.

RAK STB Türkiye İrtibat Bürosu, Ocak 2009'dan beri DEİK ve Körfez İş Konseyi üyesi. Birleşik Arap Emirlikleri, Ras Al Khaimah Emirliği'nde bulunan RAK Serbest Ticaret Bölgesi'ne ait Türkiye İrtibat Bürosu 2007 yılından beri faaliyet gösteriyor. 2000 yılında kurulan serbest bölge, bugün 106 farklı ülkeden 4 bin şirketle beraber, Emirliklerin en hızlı büyüyen serbest ticaret bölgesi haline geldi ve Türkiye'de daimi bir irtibat bürosu bulunduran Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki tek serbest bölge. Qassimi, irtibat bürosunun misyonunu, "Hem Türk işadamlarına bölgedeki yatırım imkânlarını tanıtmak hem de yeni yatırım yapacak olan işadamlarının şirket kurulum işlemleri takibi ve Körfez'le ilgili ihtiyaç duyabilecekleri fizibilite raporlarının sağlanması, sektör araştırması, ihale takibi ve B2B bağlantılarının kurulması gibi pek çok ilave hizmeti de sağlamak" şeklinde anlattı.

Birleşik Arap Emirlikleri'nde kurumlar vergisi, gelir vergisi, stopaj, KDV gibi klasik gelir kalemlerinin hiçbiri uygulanmadığı için burasının yatırımcılar için gerçek bir cennet olduğunu aktaran Qassimi, "Bu cennette yatırım yapmanın bedeli de düşünüldüğü gibi yüksek değil. RAK Serbest Ticaret Bölgesi'nde 4 bin 110 dolar gibi hesaplı maliyetlerle şirket kurmak, ve vergi uygulaması olmayan bir ortamda minimum masrafla ticari faaliyet gerçekleştirmek mümkün olduğu gibi üretici firmalar veya danışmanlık firmaları için sunulan metrekaresi yıllık 440 dolardan ofisler veya metrekaresi yıllık 55 dolardan depo kiralamak da mümkün. Böylece serbest bölge hem düşük bütçeli kobilere hem de daha büyük yatırımı hedefleyen şirketlere uygun opsiyonlar sunuyor" diye konuştu.

Toplantılarında yeni şirketler kuruluyor

Türkiye ile yabancı ülkeler ve uluslararası topluluklar arasında sektörel temelde iş olanaklarını araştırarak, mevcut olanakların harekete geçirilmesine ve iş fırsatlarının değerlendirilmesine yardımcı olmayı görev edinen DEİK, bunu başarıyla sürdürüyor. 8 ay önce kurulan Bahrain Investment House da bunlardan biri.

Muhammet Uğurcan Barman

Sekiz ay önce kurulan şirketin ortağı ve DEİK'in en genç üyesi olan 23 yaşındaki Muhammet Uğurcan Barman, "DEİK, düzenlemiş olduğu uluslararası toplantılarda birçok iş bağlantısının kurulmasına büyük katkı sağlıyor. Bunun en haklı göstergesi de sekiz ay önce kurulan Bahrain Investment House şirketi" dedi. DEİK'in somut iş bağlantıları yapılmasını sağlayan öncü bir kuruluş olduğuna işaret eden Barman, "Gerek yurtiçi gerekse de yurtdışında düzenlemiş olduğu toplantılarla işadamlarına büyük fırsatlar sunuyor. Bizim şirketimizin de kurulmasının temelleri bu toplantılardan birinde gerçekleşti. Geçen yıl düzenlenen bir toplantıda tanıştığım Bahreyn'li işadamlarıyla birlikte yatırım danışmanlığı hizmeti veren bir şirket kurduk" diye konuştu. Şirketlerinin Türkiye genelinde gayrimenkul alanında çeşitli yatırımlar yapmakla beraber bazı projelere de danışmanlık hizmeti verdiğini belirten Barman, Türkiye özellikle gayrimenkul alanında yabancı yatırımcı için büyük önem taşıyan bir pazar olduğunu dile getirerek, şirket olarak, kısa bir süre içerisinde Türkiye pazarında hedefledikleri büyümeye ulaşacaklarını tahmin ettiklerini bildirdi.

Amaçlarımız için DEİK ile birlikte çalışıyoruz

Avrupa Serbest Bölgesi (ASB) Kurumsal İletişim Müdürü Cüneyt Çalık, Türkiye'de uluslararası ve yabancı sermayeyi çekmeyi, üretim ve istihdamı artırmayı amaç edinmiş bir kurum olarak, DEİK ile ortak amaçlarda buluşmak ve çalışmaları daha efektif bir biçimde ortaya koymak üzere 2006 yılından beri üyeliklerini sürdürdüklerini söyledi. DEİK'in yurtiçi ve yurtdışındaki etkinliklerinde aktif rol alarak tüm toplantılarda ve ikili görüşmelerde Türkiye'deki yatırım ortamını anlattığını belirten Çalık, "Serbest bölge mevzuatı ve yatırım teşvikleri hakkında yabancı kurum ve kuruluşları bilgilendirerek Türkiye'nin tanıtımına katkıda bulunmaya çalışıyor" dedi.

1988 yılında kurulan DEİK'in kurulduğu tarihten bu yana Türkiye'nin uluslararası camiada hak ettiği yeri alması için çaba gösterdiğini hatırlatan Çalık, DEİK'in kurumsal yapısını sürekli geliştirerek Türkiye'nin yabancı ülkelerle olan ekonomik, ticari, sınai ve mali ilişkilerin kurulmasına ve ilerletilmesine katkıda bulunduğunu vurguladı. Çalık, "DEİK'ten en önemli beklentimiz uluslararası kurum ve kuruluşlarla olan güçlü bağları doğrultusunda bize destek vererek Türkiye'yi ve Türkiye'deki yatırım ortamını, serbest bölgelerimizi tanıtmamıza yardımcı olmasıdır. ASB olarak üye olduktan bugüne kadar kurulan bu güçlü ilişkinin önümüzdeki dönemlerde de artarak devam etmesini bekliyoruz" diye konuştu.

Türkiye'nin en büyük özel serbest bölgelerinden biri olan Avrupa Serbest Bölgesi, sanayi merkezi Tekirdağ'ın Çorlu ilçesinde, 2 milyon metrekarelik bir alan üzerinde, 1999 yılında faaliyetlerine başladı. Stratejik konumu nedeniyle Türkiye'nin dış ticaretinde önemli bir rol oynayan ASB, 2008 başı itibariyle 2 milyar dolara yaklaşan ticaret hacmi ile modern bir teknokent ve sanayi bölgesi olarak kabul ediliyor.

Siemens İletişim ve Kamu İlişkileri Direktörü Alp H. Yörük

Ortak beklentiler oluşturulmalı

Kurumların sürekli olarak kendilerini yeni talep ve beklentilere göre şekillendirmesi ve yeni misyonlar oluşturması gerektiğini vurgulayan Siemens İletişim ve Kamu İlişkileri Direktörü Alp H. Yörük, "DEİK bu kapsamda üyeleri ile sürekli ve düzenli bir teması sağlayarak üye ihtiyaç ve beklentilerine göre kendini yeniliyor. Bir üyesi olarak önümüzdeki dönemde DEİK'in diğer iş örgütleri ve işadamları dernekleriyle koordineli bir çalışma içerisinde bulunarak iş dünyasının ortak paydalarını oluşturmak adına misyon yüklenmesini dilerim" dedi. Yatırım Ajansı, YASED, TOBB ve TUSİAD'ı bahsi geçen dernek ve kuruluşlardan birkaçı olarak sayabileceğini kaydeden Yörük, değişik tecrübe ve birikimlere sahip olan bu kuruluşların enerjilerini ve kaynaklarını birleştirip, net mesajlar ve ortak beklentiler oluşturmaları gerektiğini dile getirdi. Yörük, DEİK'in Türk iş dünyasının dışa açılım sürecinin en önemli kuruluşlarından birisi olarak yıllardır büyük bir hizmette bulunduğunu belirterek, "Bunun yanı sıra bilginin ve bilgiye ulaşmanın sınırlı olduğu bir dönemde işadamlarımıza dünyanın en ücra köşelerine kadar eşlik edip, ciddi bir altyapının oluşmasını sağlamıştır. Nitekim çok kısa denilebilecek bir zaman diliminde dünya ticaretinde önemli bir oyuncu haline gelmemizin her aşamasında DEİK vardır" diye konuştu.

THY Teknik'ten eğitim

THY Teknik, THY A.O. Eğitim Başkanlığı ile birlikte, mayıs ayında uçak parça imalatı sertifikasyonu eğitimi ve çalıştayı düzenleyecek. Uçak parçalarının yurtiçinde imalatlarının yapılabilmesi için mart ayında düzenlenen serginin devamı niteliğinde düzenlenen parça imalatı sertifikasyonu eğitimine, birinci grupta 50 kişi 12 Mayıs'ta, ikinci grupta 50 kişi 13 Mayıs'ta katılacak. Ücretsiz olarak düzenlenen eğitim çalıştayı katılımcılarına sertifika verilecek.

THY Teknik, firmalara yönelik potansiyelleri değerlendirerek, kendilerini geliştirmelerine yönelik fırsatlar oluşturmayı, havacılık alanındaki gelişmeleri takip ederek, firmalarla bu alanda entegrasyonunu sağlamayı, gerek ulusal gerek uluslararası arenada iş yaparken ihtiyaç duyabileceği bilgi, tecrübe ve ilişkileri paylaşmak amacıyla, Mart ayında 2. Hangar'da 'Parça İmalat Sergisi' düzenlemişti.

Türkiye'nin uçak bakım ve onarım alanında lider konumda bulunan DEİK üyesi THY Teknik, Türk sivil havacılığının gelişimine katkıda bulunma misyonu çerçevesinde havacılık alanında parça üretiminde faaliyet göstermek amacını güden, bu sayede işlerini geliştirerek Türk Sivil Havacılığı'na katkı sağlayabilecek firmaları ile sektörde faaliyet göstermekte olan parça üreticilerini bir araya getiriyor.

İHRACATTA DAHA ÇOK İŞİMİZ VAR

Hangi pazara ne satılabilir? 20 yılı aşkın süredir Türkiye'nin dış ticaretini artırmak için çalışan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) bu alanda en geniş bilgi ağına sahip.

YASEMİN SOLAK

Bugüne kadar pek çok ülkeye ihracat yapan Türk işadamlarının ihraç ürünlerinin başında otomotiv, hazırgiyim, tekstil, kimya, petro-kimya, halı, mobilya, pamuk, tütün ve kuru gıda ürünleri yer alıyor. Bir süre öncesine kadar Türkiye emek yoğun ürünlerini Batı'ya rahatlıkla ihraç edebiliyordu. Ancak Hindistan, Çin, Pakistan, Bangladeş gibi ülkelerde emek yoğun endüstrilerde üretim yapmak çok daha anlamlı hale gelince Türkiye'den ürün alan ülkelerdeki işadamlarının yanı sıra Türkler bile bu ülkelerden ithalat yapmayı ya da bu ülkelerde üretim yapmayı tercih eder hale geldi. Türkiye'nin ihracat kalemlerinde bazı değişiklikler yapmak zorunluluğu giderek daha fazla göze çarpıyor. Yüzde 14-16 arasına oturan işsizlik gözönünde bulundurulduğunda Türkiye'nin ihracatta geriye düşme şansı kalmadı. DEİK 'Hangi ülkeye ne satılabilir' sorusuna yanıtın adresi. Asya Pasifik, Amerika, Ortadoğu-Körfez, Afrika, Güneydoğu Avrupa ve Avrasya bölgelerinde ihracat yapılabilecek yeni pazarlar var.

ASYA PASİFİK ÜLKELERİ

Hindistan

Otomotiv ve yedek parçaları, doğal taşlar, tekstil makineleri, kimyasallar, gıda, gıda işleme ve paketleme, deri, madeni eşya, demir çelik, eczacılık ürünleri, elektrik-elektronik, inşaat malzemeleri, plastik endüstrisi, kuyumculuk ile mücevherat ürünleri.

Çin

İnşaat malzemeleri, otomotiv yan sanayi, demir-çelik, kimyasallar, işlenmiş gıda ürünleri, hazırgiyim ve tekstil makineleri ile müteahhitlik sektörünün Türkiye ihracatı açısından potansiyel arz ediyor. Çin, Doğu kıyılarına oranla daha az gelişmiş olan Orta ve Batı bölgelerin kalkınması için çeşitli yatırım teşvikleri veriyor.

Endonezya

Türk işadamları için enerji ekipmanı, inşaat malzemeleri, gıda gibi sektörlerde önemli potansiyel bulunduğu düşünülüyor. Aynı zamanda, Endonezya dünyanın önde gelen palm yağı üretimine ve işlenmeye hazır bakır, nikel, altın ve kömür yataklarına sahip olması dolayısı ile farklı yatırım alanlarına sahip.

Malezya

Gıda, inşaat malzemeleri ürünleri ihracatında Türk işadamları için potansiyel olduğu görülüyor. Bunun yanı sıra işbirliği yapılabilecek alanlar, tekstil üretimi, lojistik, savunma sanayi, islami bankacılık, otomotiv sanayii rüzgâr ve güneş enerjisi, inşaat-müteahhitlik ve demir-çelik olarak belirleniyor.

Bangladeş

İhraç edilebilecek ürünlerin başında tekstil ürünleri, kimyasal ürünler, sermaye malları, petrol ve petrol ürünleri, buğday, bakliyat, gıda maddeleri, madeni yağlar, lastik, tütün, alüminyum ürünleri, cam ve kristal ürünler, mutfak eşyası, duvar ve yer kaplamaları, kağıt ürünleri, tarımsal makine ve araçlar, mermer ve işlenmiş mermer, motorlu taşıtlar ve yedek parçaları, tekneler, gemiler geliyor.

Singapur

İhracatta kalem çeşitliliğinin artırılmasına yönelik çalışmalar çerçevesinde, et ve et ürünleri ihracatına olanak sağlayacak "ülkesel sertifika"nın teminine yönelik Türkiye Tarım ve Köyişleri Bakanlığı'ndan alınan bilgi ve belgeler Singapur makamlarına iletilmiş olup, 8-10 Kasım 2007 tarihleri arasında Türkiye Tarım ve Köyişleri Bakanı Mehdi Eker'in Singapur'a gayrı-resmi ziyaret gerçekleştirdiği temasları bu çalışmalara ivme kazandırdı.

Vietnam

Vietnam ve Türkiye arasında işbirliği potansiyeline sahip sektörlerin başında gemi inşası geliyor. Gıda işleme makineleri, şekerleme ve bisküvi, Avustralya ve Güney Afrika'dan olmak üzere şarap ithalatı, cam ürünleri, makine, elektrikli ve elektronik ürünler, demir-çelik ürünleri, kimyasal ürünler ve gübre başta olmak üzere birçok ürüne ihtiyaç duyduğu biliniyor.

Filipinler

İhraç edilebilecek ürünlerin başında un mamulleri, inşaat malzemeleri, pimapen geliyor.

Pakistan

Deri işleme makineleri, şarküteri ürünleri, organik tarım, meyve, Lahor'da süt ve süt ürünleri üretimi, kesimhaneler, domates salçası, taze ve donmuş sebze işleme, meyve suları, özellikle mango, turunçgiller ve guava ürünlerinde konsantre meyve ve pestil endüstrisi, mücevherat, ulaşım, hafif mühendislik, gıda işleme, giyim ile yüksek katma değerli tekstil üretimi sektörleri başta geliyor.

AMERİKA BÖLGESİ

ABD

Gıda ürünleri, kabuklu yemişler, kuru meyveler, enerji içecekleri, mısır, yulaf gevrekleri, doğal meyve suları, zeytinyağı, kimyasallar, demir-çelik, alüminyum paneller, bakır levhalar ile çevre dostu teknolojilerde kullanılacak mineral ürünleri, çevre dostu teknolojiler, alternatif enerji üretimi ile atık imha ve geri dönüştürme sistemlerinde (rüzgâr türbinleri, güneş panelleri vb.) kullanılan ekipmanlar, motor aksam-parçaları, transmisyon milleri, kranklar, taşıt araçları aksam ve parçaları ile yağ keçeleri vb. ürünleri, sanayi tipi ocak, soğutma ve saklama sistemleri, hijyenik medikal ürünler, porselen sağlık gereçleri, medikal cihazların kısa kullanım sonrası değiştirilmeye ihtiyaç duyulan parçaları ihraç edilebilinir.

Brezilya

Otomotiv yan, beyaz eşya, inşaat malzemeleri, demir ve çelik, markalaşmış tekstil ürünleri ihracı yapılabilinir.

Kanada

İhraç edilecek ürünler arasında, meyve ve fıstık, dokuma ve örgü kıyafet, taş, beton, demir ve çelik bulunuyor.

GÜNEYDOĞU AVRUPA ÜLKELERİ

Karadağ

Otel ve konut yapımı, altyapı, tur operatörleri, turistik gezi, tekstil ürünleri, yer halısı ve nasa örtüsü üreticileri, otelde kullanılabilecek sanayi tipi mutfak aletleri, beyaz eşya üretimi, otel mobilyaları,

Arnavutluk

Bankacılık- finans, sigortacılık, sağlık ve enerji yatırımlarının yanı sıra perakendecilik, ambalajlı ürün ihraç edilebilinir.

Makedonya

Toplu konut inşaatları, atık su ve içme suyu alanında altyapı yatırımları hidroelektrik santralı projeleri, sigortacılık, tekstil, bankacılık yatırımları gerçekleştirilebilinir.

Romanya

İnşaat yatırımı konusunda ciddi bir potansiyel bulunuyor. Ayrıca, tekstil ve gıda alanlarında ihracat yapılabilir.

Hırvatistan

Turizm yatırımlarını artırmaya çalışıyor. bölgede özellikle golf turizmi ve marinacılığın merkezi olmak istiyorlar.

ORTADOĞU BÖLGESİ

İran

Makine ve aksamları, yapı malzemeleri, hazırgiyim, işlenmiş gıda ürünleri, turizm.

Irak

İnşaat, yapı malzemeleri, hazırgiyim, bilişim, otomotiv, telekom malzemeleri, gıda ürünleri, makine ve aksamları, sağlık, mobilya, turizm.

Suriye

İnşaat, yapı malzemeleri, makina ve aksamları, otomotiv, turizm, mobilya, hazırgiyim.

Lübnan

Turizm, yapı malzemeleri,

Ürdün

Turizm, inşaat, gıda ürünleri, hazırgiyim, makine ve aksamları.

AVRASYA BÖLGESİ

Azerbaycan

Makine parçaları, elektrikli cihazlar, motorlu kara taşıtları, traktör, sabunlar, yüzey aktif organik maddeler yıkama ve yağlama maddeleri, tüketim malları, gıda maddeleri.

Afganistan

İlaç, dayanıklı gıda maddeleri, dayanıklı ev eşyaları, inşaat malzemeleri, temizlik malzemeleri ve kimyasallar.

Belarus

Örme mensucat, kabuklu yemişler, ham postlar, deriler ve köseleler, motorlu taşıtlar, plastik ve plastik ürünleri, elektrikli makine ve cihazlar, aksam ve parçaları.

Gürcistan

Kuru meyve, tekstil, deri ve deri mamulleri, inşaat malzemeleri, mobilya, demir-çelik ürünleri, tıbbi malzemeler, beyaz eşya.

Kazakistan

Elektrikli makine ve cihazlar, aksam ve parçaları, kazan; makine ve cihazlar, plastik, demir veya çelikten eşya, halılar ve diğer yer kaplamaları, mobilyalar, prefabrik yapılar, alüminyum, motorlu kara taşıtları, kuyumculuk mamulleri.

Kırgızistan

Altından kuyumculuk mamulleri, halı, tekstil mamulleri, makine, elektronik aletler, dayanıklı tüketim malları, paketlenmiş gıda ürünleri.

Moğolistan

Paketlenmiş gıda mamulleri, bisküvi ve şekerleme, kuyumculuk mamulleri, beyaz eşya, temizlik ve hijyen malzemeleri,

Moldova

Tekstil ve hazırgiyim, deri mamulleri, tuvalet kâğıtları ve temizlik kâğıtları, buzdolapları, dondurucular, paketlenmiş gıda mamulleri, yaş sebze ve meyve, konserve.

Özbekistan

Makine ve ekipmanları, demir ve demir dışı metaller, kimyasal ürünler, gıda ve enerji ürünleri, plastik ve kimyasal ürünler, hizmetler, beyaz eşya, gıda ürünleri.

Rusya

Tekstil ve tekstil ürünleri, gıda ürünleri, deri ve deri mamulleri, hazırgiyim ve hazırgiyim, inşaat ve inşaat malzemeleri, otomotiv yan sanayii, yaş meyve ve sebze, kesme çiçek, elektrik malzemeleri, beyaz eşya, mobilya, zücaciye, kuyumculuk.

AFRİKA BÖLGESİ

Fas

Elektrikli makine ve kablolar, ilaç, yarımamul tekstil ürünleri, demir-çelik, çimento, makine, otomotiv ana ve yan sanayi, beyaz eşya, inşaat malzemeleri, şekerli ve çikolatalı mamuller, mercimek, bisküvi, makarna ve kuru meyve.

Tunus

Fındık, bisküvi, nohut, şekerli ve çikolatalı mamuller, maya, benzin, otomobil, pamuklu ve sentetik kumaşlar, demir çelik çubuklar, iş makineleri parçaları, kablolar, otomotiv yedek parça ve kamyonetler

Cezayir

Bakliyat, kuru meyve, süt ürünleri, şekerli ve çikolatalı mamuller, beyaz eşya, her türlü demir-çelik inşaat aksamı, hırdavat, plastik profiller, alüminyum profiller, seramik, iş ve maden makineleri, mobilya, otomobil ve otomotiv yedek parça.

Libya

Şekerli ve çikolatalı mamuller, bisküvi ve gofretler, makarna, buğday, domates salçası başta olmak üzere gıda ve tarımsal ürünler, inşaat malzemeleri, inşaat ve maden makineleri, tarım makineleri, elektrik transformatörleri, beyaz eşya, klima, otomotiv yan sanayii, hazırgiyim, halı, mobilyalar, kozmetik, kişisel bakım ürünleri ve altın mücevherat.

Mısır

Kuru baklagiller, ayçiçeği, pamuk tohumu yağları bakliyat, bisküvi, tütün, kanatlı etleri, sert kabuklu meyve, su ürünleri, şekerli ve çikolatalı mamuller, yaş meyve sebzeler, petrol yağları, propilen ve diğer olefinlerin polimerleri.

Sudan

Yapılacak ihracat kalemleri başında su pompaları, jeneratör, otomotiv yedek parça, glükoz ve baklagiller geliyor.

Etiyopya

Şeker, bitkisel yağ, un üretim tesislerine yönelik ekipman, yedek parça ve ambalaj, su pompaları, tarım makineleri, hayvansal ve bitkisel yağlar.

Güney Afrika

Makine ve ekipmanlar, sanayi kimyasalları, tekstil ürünleri, otomotiv ana ve yedek parçaları, traktör, cam ve kâğıt ürünleri, elektronik eşya, mobilya, tıbbi malzeme, plastik ürünler, kozmetikler bulunuyor. Ayrıca, tütün, şekerli ve çikolatalı mamuller, bira, makarna, zeytinyağı, fındık başta olmak üzere gıda ürünleri ve ev tekstili.

Kenya

Kenya'ya makine ve ulaştırma teçhizatı, motorlu taşıtlar, demir ve çelik, plastik ürünler ihraç edilebilir.

Gana

Kanatlı etleri, buğday, buğday unu, su ürünleri, tarım ürünleri, çimento, televizyon, iş ve maden makineleri, tıbbi ilaçlar, izole edilmiş kablo ve teller, tuvalet kâğıtları, kâğıt havlu, mendil ve diğer hijyenik kâğıt ürünleri, binek otomobiller.

Türkiye krizde lükse 2.5 milyar euro harcadı

Dünyada lüks tüketim trendlerini takip eden Luxury Board'un verilerine göre toplam büyüklüğü 250 milyar euro olan lüks pazarı, krizle birlikte ortalama yüzde 15 düştü. Türkiye'de lüks tüketime geçen yıl 2.5 milyar euro harcandı.

YURDAGÜL UYGUN

Her ne kadar kriz lüksü de vurdu, tüketimi azaldı ya da varlıklı insanların tasarrufa yöneldiği yorumları yapılsa da, dünyada ve Türkiye'de lüks tüketiminin büyüyerek geri döneceği belirtiliyor. Lüks sektöründe 2009 yılında dünya genelinde ortalama yüzde 15'lik düşüş yaşandığı kaydediliyor. Dünya lüks trendlerini Luxury Board adlı kuruluş takip ediyor. Luxury Board'a Türkiye'den üye tek reklam ajansı Yirmibirgram. Yirmibirgram Lüks Pazarlama İletişimi Yönetici Ortağı Onur Yanık, "2009'da lüks segmentte satışlar düştü, cirolar azaldı ve moraller bozuldu, doğru. Krizin etkileri geride kaldıkça, lüks tüketimi büyüyerek geri dönecek" diyor.

Yanık, Gucci, Cartier, Chanel, Bvlgari, Louis Vuitton, Rolex, Maserati ve daha nicesinin adını bile duyduğunda heyecanlanan o özellikli kitlenin, satın almadığı günlerin intikamını fazlasıyla alacağını, bu noktada bir yol ayrımının söz konusu olduğunu söylüyor: "Dünya zenginleri, krizde lüks markalara çok açık bir ultimatom verdi: Kriz sonrası bir çantaya tekrar 5 bin dolar ödememi istiyorsan, o çantaya eskisinden çok daha fazla değer yüklemelisin! Bu uyarının Türkçesi şu: Sevgili markam, bundan sonra ya daha zeki, anlamlı, yaratıcı ve sıradışı ol ya da beni unut!"

"Sınırlı sayıda üretim, işçilik, gelenek, geçmişten gelen denetim ve yüksek fiyat" olarak tanımlanan 'lüks'ün içinde, otomotiv, yatçılık, havacılık, turizm ve servis gibi birçok alan yer alıyor. Bu çerçeveden bakıldığında toplam lüks pazarın büyüklüğünün 250 milyar euro olduğu belirtiliyor. Yanık, global lüks uzmanlarının bile pazarın açılımı konusunda anlaşamadıkları bir nokta olduğunu belirterek, "Bazılarına göre çekirdek lüks pazar, hazırgiyim, deri, parfüm ve kozmetik, alkol ve tütün, saat, mücevherat ve ev gereçleri ürünlerinden oluşuyor. Bu ürünlerin dünya genelindeki satışı 190 milyar euro civarında" diyor.

TÜRKİYE PAZARI 2.5 MİLYAR EURO

Türkiye lüks pazarı için kimsenin elinde somut veri yok. Ancak Yirmibirgram'ın Luxury Board ile birlikte gerçekleştirdiği uluslararası kantitatif araştırmaları üst üste koyunca Türkiye'nin global lüks tüketiminden yüzde 1 pay aldığını söylemek mümkün. Bu oran 2.5 milyar euroluk bir pazarı işaret ediyor. Yine aynı araştırmaya göre, dünya lüks tüketiminde en çok parayı 80 milyar euro ile alkollü içeceklere ve tütün ürünlerine harcıyor. Bunu 30'ar milyar euro ile kozmetik ve mücevherat takip ediyor. Daha şık kıyafetler için 20 milyar euro, aksesuarlara 15 milyar euro, saate bakmaya ise 10 milyar euro harcanıyor.

Dünyadaki lüks pazarını üç büyük grup yönetiyor. Bunlar LVMH, PPR Gucci ve Richemont. Bünyelerinde moda, aksesuar, kozmetik, mücevher ve alkollü içecekler lüks markalarını bulunduruyorlar. Bu üç dev firma bünyesinde bulunan uluslararası isimlerin neredeyse tamamı son 20 yılda Türkiye pazarına girmiş durumda. Bu mevcut durum, Türkiye'nin dünya lüksü nezdinde her geçen yıl artan değerini kanıtlıyor.

Yanık, global lüksün son yirmi yılda, yüzde 450 büyüdüğünü söylüyor. Türkiye'de ise son on yılda, genel büyümenin birkaç kat üzerinde bir gelişme yaşandığına dikkat çeken Yanık, bunda ciddi servete sahip ailelerin, ikinci ve üçüncü jenerasyonlarının kontrolü ele geçirmesinin büyük rol oynadığını düşünüyor. Yanık'a göre, bugün Türkiye lüks pazarı kritik bir eşikte bulunuyor: "Yaşanan kriz, ulusal lüksü sosyo-psikolojik bir darboğaza soktu. Bu duraklamanın üzerine bir de, markalarını yanlış yöneten lüks profesyonellerinin hatalı kararları eklendi. Ancak bu durum, Türkiye'nin global lüks sahnesindeki yerini sarsacak ya da uluslararası markaların uzun vadeli stratejilerini değiştirecek bir olay değil."

Onur Yanık

TÜRKİYE'DE LÜKS TÜKETİMİ BÜYÜYOR

Türkiye'de lüks tüketiminde nicel açıdan kaydadeğer bir büyüme yaşandığını söyleyen Yanık, "Yine de böyle bir söz söyleyebilmek için erken. Verilere göre, on yıl sonra dünyada lüks tüketimin lideri Çin olacak. Türkiye'nin de global pazardan aldığı pay artmaya devam edecek" diyor.

Lüks tüketiminin, ürünün kendisi yerine, imajının tüketildiği tek tüketim şekli olduğunu belirten Yanık, şöyle devam ediyor: "Yani lüks tüketiminde aslolan ihtiyaçlar değil sosyo-psikolojik unsurlar. Kriz, pratikte lüks tüketicisinin servetini azaltmadı. Ancak psikolojisini bozdu. Lüks, psikoloji üzerine kurulu bir düzen olduğu için lüks tüketiminde de dünya genelinde ortalama yüzde 15'lik düşüş yaşandı." Türkiye'nin ilk ve tek lüks pazarlama iletişimi ajansı olarak ulusal lüks pazarın bilinmezlerini ortadan kaldırmaya çalıştıklarını anlatan Yanık, "Yirmibirgram'ın bu noktada yaptığı çalışmalar, Türkiye'de aylık geliri 10 bin dolardan fazla olan 200 bin aile olduğunu gösteriyor. Ya da bir başka deyişle, ülkede lüks pazarı yöneten kişi sayısı, yaklaşık olarak 1 milyon. Bu aileler lüks yaşamak için senede 3 milyar dolar harcıyor. Sadece giyime yılda 500 milyon dolardan fazla ödeniyor" diyor.

Krizle birlikte moraller bozulunca, bu ayrıcalıklı kişilerin satın alma iştahlarında azalma yaşandığını söyleyen Yanık, başta perakende olmak üzere, paketli lükste sıkıntı başgösterdiğini, bu alanların tamamında sorunun devam ettiğine işaret ediyor.

AVRUPA BİRİNCİ SIRADA

Tüketim alışkanlıkları, tüketim rakamları ile orantılı. Örneğin lüks tüketiminde dünya genelinde Avrupa kıtası hâlâ birinci konumda. Onu Amerika Birleşik Devletleri izliyor. Bugün bazılarının yatırımcıları ya da sahipleri değişmiş olsa da dünya lüks pazarının kontrolü Fransız ve İtalyan markalarının elinde. Yanık, lüks segmentte yıllık moda harcamalarının yüzde 20'sinin Fransız, yüzde 60'ının İtalyan markalara gittiğini belirterek, şöyle devam ediyor: "Batı kültürü lükse alışık. Çünkü paketli lüksü var eden onlar. Bu nedenle batı tüketicisi harcamalarında daha dengeli ve istikrarlı. Eylemlerinde kişisel tatmin ve yaşam stili ön planda." Diğer taraftan lüksün doğu için yeni bir kavram olduğunu, fazlasıyla heyecan verici bulunduğunu anlatan Yanık, "Böylece satın alma eğilimleri dengesiz ve değişken. Kişinin kendini mutlu etmesinden çok, gösteriş yapmak ya da dikkat çekmek gibi unsurlar ön planda. Türkler'in lüks satın alma alışkanlıkları ise tıpkı Türkiye'nin kendisi gibi, her iki taraftan da izler taşıyor" diyor.

PRADA VE HERMES YATIRIMLARINI TAMAMLIYOR

Onur Yanık, son dönemde ulusal pazardaki oyuncularda yaşanan değişiklikleri, İstanbul'da ve Türkiye genelinde kapanan-yeni açılan lüks ürün mağazalarını şöyle anlatıyor: Bundan birkaç yıl önce Louis Vuitton, Calvin Klein, Cartier ve Hugo Boss gibi ünlü lüks markaların stratejistleri Türkiye lüks perakende pazarı için senelik bir milyar doların üzerine çıkan tahminlerde bulunuyorlardı. 2008 yılının ilk yarısından bugüne kadar geçen zaman dilimi, Türkiye lüks pazarının kaygan bir zeminde durduğunu ve bu pazarda tahmin yürütmenin ne kadar güç olduğunu gösterdi. Aslında lükste her şey, markanın stratejisi ve karar alma kabiliyeti ile ilgili. Bugün Türkiye'ye büyük umutlarla gelen Harvey Nichols, satış sorunları ned eniyle el değiştirdi. Ülkenin en pahalı restoran yatırımı olan Hakkasan kapandı. Bunu İs tanbul'u perakendecilik stratejisinin ana üssü seçen dünyanın en güçlü pırlanta markası De Beers'in başarısızlığı ve distribütör değişikliği takip etti. Diğer yandan lüksü yaratan isimler olarak kabul edilen Chanel ve Fendi gibi markalar, Türkiye'de sıkıntılı günler yaşıyor. Chloe ve Yves Saint Laurent gibi özel isimler ülkeden çekilme kararı alıyor. Modada ulusal lüksü temsil eden Beymen ve Vakko, problemlerini çözmek için, indirim ve promosyon teknikleri deniyor. Ancak diğer yandan şu an dünyanın en değerli markası olan Louis Vuitton Türkiye'deki yükselişini sürdürüyor.

LÜKS PAZARINDA YENİ TRENDLER

- LÜKSTE "FİYATIN ÖNEMİ YOK" DÖNEMİ GERİDE KALDI. DÖNEM , MANTIKLI FİYATLANDIRMA DÖNEMİ.
- LÜKS MARKALARIN BU ZAMANA KADAR YÜZÜNE PEK BAKMADIKLARI İNTERNET, GELECEK YILLARIN EN ETKİLİ TANITIM MECRASI OLMAYA HAZIR. AVRUPA BU YENİ DÖNEMİ "LUXURY 2.0" OLARAK ADLANDIRIYOR.
- LUXURY 2.0'IN TEMEL HEDEF KİTLESİ 1980 VE SONRASINDA DOĞAN JENERASYONLAR. BATI X VE Y JENERASYONLARINI LÜKSÜN GELECEĞİ OLARAK GÖRÜYOR.
- İŞTE BU NEDENLE MARKALAR GENÇLEŞİYOR. STRATEJİLERİNE SIRADIŞILIK VE YARATICILIK KATIYORLAR. GİVENCHY GİBİ EN AĞIR VE CİDDİ İSİMLER BİLE, ÜRÜN YAPILARINDAN MESAJ VE GÖRSEL TASARIMLARINA KADAR HER ALANDA DEĞİŞİKLİK YAPARAK GENÇLERE ULAŞMANIN YOLLARINI ARIYOR.
- YAŞANAN FİNANSAL KRİZ AVRUPA VE AMERİKA'DA CİDDİ BİR GÜVEN BUNALIMI YARATTI. İŞTE BU NEDENLE GERÇEKÇİLİK VE İNSANİYET, LÜKS MARKALAR İÇİN DAHA DA ÖNEMLİ BİR HALE GELDİ.
- SOSYAL SORUMLULUK, LÜKS MARKALAR İÇİN ARTIK BİR SLOGANDAN İBARET DEĞİL. BUGÜN LÜKS İÇİN, DAHA ÖZGÜN VE HEYECAN VERİCİ PROJELER GELİŞTİREREK, SOSYAL VATANDAŞLIĞI MARKANIN ÖZÜNE YERLEŞTİRME DEVRİ.

AVRUPA BÜTÜNLEŞME SÜRECİNDEKİ SON EKONOMİK GELİŞMELER

■ SEMA GENÇAY ÇAPANOĞLU
İKTİSADİ KALKINMA VAKFI UZMANI

■ SELEN AKSES
İKTİSADİ KALKINMA VAKFI UZMAN YARDIMCISI

Avrupa Birliği, 9 Mayıs'ta, "Avrupa Günü"nün 60'ıncı yıl dönümünü kutluyor. AB, 1985 yılında, 9 Mayıs'ı "Avrupa Günü" olarak ilan etti ve her yıl "Avrupa Günü" tüm üye ülkeler tarafından etkinlikler düzenlenerek kutlanıyor. Avrupa Günü'nün tarihi ise dönemin Fransız Dışişleri Bakanı olan Robert Schuman'ın 9 Mayıs 1950'te sunduğu ve Avrupa Birliği'nin temellerini atan bildirgesine dayanıyor. Bildirge ile Fransız hükümeti, Fransa ve Batı Almanya'nın kömür ve çelik üretimini tek bir ortak yüksek merci altında birleştirme çağrısında bulunuyordu. Böylelikle dönemin en önemli sanayi hammaddesi ve ama aynı zamanda savaşın temel hammaddelerini oluşturan kömür ve çelik üretiminin ortak bir idare altında toplanması ve karşılaşılacak herhangi bir uyuşmazlık durumunun ortadan kaldırılması suretiyle iki ülke arasında bir savaşın çıkmasının engellenmesi amaçlanıyordu. Bu işbirliğinin diğer Avrupa ülkelerine de açık olduğu ifade edildi. Bu bildirge ile Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu kurulmuş ve böylelikle Avrupa bütünleşme süreci başlatılmış oldu.

Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu Fransa, İtalya, Almanya ile Hollanda, Belçika ve Lüksemburg'dan oluşan Benelüks ülkeleri ile kuruldu. Altı ülke ile başlayan bu süreç, bugünkü 27 üye ülkeden oluşan AB'yi getirdi.

Günümüz Avrupa ekonomisi tek pazar ve ekonomik ve parasal birlik hedeflerini ele almadan anlaşılamaz. AB bütünleşme sürecine damga vuran bir başka husus ise, 1986 yılında Avrupa Tek Senedi'nin imzalanması ile Avrupa Tek Pazarı yaratılmasına için gerekli temellerin atılması oldu. Tek Pazar'ın tam anlamıyla işlerlik kazanması için 1992 hedef yıl olarak belirlenmişti. Malların serbest dolaşımını tam anlamıyla gerçekleşmesinin ardından, 2006 yılında Bolkestein yönergesi ile AB'de hizmetlerin serbest dolaşımına yönelik önemli bir adım daha atıldı. 1992 yılında imzalanan Maastricht Antlaşması ile Ekonomik Parasal Birlik'in temelleri atıldı ve ABi'nin 16 üyesi, 2002'den itibaren tek bir para birimi olan euroya geçti.

AB'de ekonomik entegrasyon sağlanırken, siyasi bütünleşme sürecinin de derinleştirmesi için çaba sarf ediliyor. Ancak başta Fransa olmak üzere bazı ülkelerin ulusal egemenliklerinden taviz vermek istememeleri Avrupa'daki siyasi entegrasyon sürecini yavaşlatıyordu. Buna rağmen, yeni antlaşmalar yoluyla daha fazla politika alanının AB'nin yetki alanına devredilmesi sağlandı. 1 Aralık 2009 tarihinde yürürlüğe giren Lizbon Antlaşması, Avrupa siyasi bütünleşme sürecine önemli bir ivme kazandırdı. Öte yandan dış politika alanında AB'nin tüm bu gelişmelere rağmen tek bir ses oluşturabildiği söylenemez.

AB'DE KRİZİN ETKİLERİ

2010 yılına gelindiğinde, birlik ekonomik açıdan bazı önemli endişelerle çalkalanıyor. Özellikle küresel finansal ve ekonomik krizin etkileri bazı Doğu Avrupa ülkelerinin yanında, başta Yunanistan olmak üzere Akdenizli bazı üye devletleri olumsuz etkiledi ve ekonomik ve parasal birlik içindeki karşılıklı istişare, destek ve koordinasyon mekanizmalarının sorgulanmasına neden oldu. Tüm üye devletlerde üretim düştü, ticaret olumsuz etkilendi. Yıl sonuna doğru, Yunanistan'da artan kamu açığı nedeniyle patlak veren borç krizi bütün Euro Alanı ve AB'de sıkıntı yarattı. Kamu Borç Stoku ise oldukça yüksek. Ülkelerin Euro Alanı'na dahil olabilmeleri için "Maastricht Kriterleri" olarak adlandırılan makro-ekonomik yakınlaşma kriterlerini yerine getirmeleri gerekiyor. Ancak sorunun boyutunun Yunanistan ile de sınırlı kalmaması ve sadece Yunanistan'ın kurtarılması değil, piyasalardaki tedirginliğin mali yapısı zayıf ülkelere de sıçraması riski bulunuyor.

Bugüne kadar sadece Euro Alanı dışındaki AB ülkeleri için acil mali destek sağlanmıştı. Euro Alanı'nında ise mali durumu bozulan üye ülkeler için bir destek mekanizması bulunmuyor. Söz konusu desteklerin Euro Alanı ülkelerine de sağlanması, euro para birimini kullanan ülkelerin bütçe disiplinlerinden uzaklaşmalarına neden olabileceği gerekçesiyle Almanya tarafından engellenmiş ve AB genelinde planlanmamıştı. Ancak Yunanistan krizi güçlü ülkelerin bakış açısını bir ölçüde değiştirdi. Almanya ve Fransa'nın öncülüğünde Euro Alanı'nda ekonomik işbirliği ve denetim sağlanması ve IMF benzeri Avrupa Para Fonu (EMF) gibi bir mekanizma oluşturulması için çalışmalarda bulunuldu. Nihayet 25 Mart'ta toplanan AB Devlet ve Hükümet Başkanları Yunanistan'a, yaklaşık üçte biri IMF, dörtte üçü ise Euro Alanı ülkelerinin katkıları ile oluşturulacak bir fon kapsamında kredi desteği sağlanmasını kararlaştırdılar. Ancak bu destek bir sübvansiyon unsuru içermeyecek ve Yunanistan talep ettiği ve piyasalardan kendi imkanlarıyla kredi temin edemediği takdirde sağlanacak. Son olarak geçtiğimiz hafta beklenen gerçekleşti ve Yunan hükümeti IMF ve AB'den yardım talebinde bulundu. Bu önlemlerin krizin yatıştırılması ve euro alanının istikrarı açısından önemli bir işlev görmesi bekleniyor.

AB YAPISAL DÖNÜŞÜMLERİN EŞİĞİNDE

Krize karşı alınan tedbirlerin yanında, AB bir iktisadi güç olarak yapısal dönüşümlerin de eşiğinde. Bu dönüşüm AB'nin rekabet gücünü koruma ihtiyacından kaynaklanıyor. AB, 23 ve 24 Mart 2000 tarihlerinde Portekiz Dönem Başkanlığı'nda yapılan zirvede, günümüz koşullarına uyum sağlamak amacıyla Lizbon Stratejisi'ni kabul etti. Bu kapsamda, AB'nin 2010 yılına kadar "dünyanın en rekabetçi, dinamik ve bilgi temeline dayanan ekonomiye" dönüştürülmesi hedefleniliyordu. 2010 yılında AB bu belirlediği hedefleri tam olarak yakalayamadı. Buna rağmen, rekabet gücünü korumak adına belirlenen hedeflere ulaşmak için çabalarını sürdürecek.

Yunanistan krizi ile Euro Alanı için çizilen olumsuz tabloya rağmen, 9 Mayıs günü vesilesiyle hatırlanması gereken Avrupa'nın bir çırpıda oluşturulamayacağı, ancak dayanışma, ortak eylem ve sorumluluk ile somut adımların atılabileceğidir. Bu kriz belki de 60 yıl sonrasında dayanışmanın önemini tekrar ortaya koyuyor ve bize şunu gösteriyor: Avrupa'yı krizden çıkarak olan ve küresel ekonomide gücünü devam ettirmesini sağlayacak olan yine de Avrupa Birliği'nin kendisidir.

Erbil, Irak'ın en güvenli bölgelerinden biri.

İSO, Polonya ve Erbil'i ziyaret edecek

İstanbul Sanayi Odası (İSO), Erbil Ticaret ve Sanayi Odası'nın daveti çerçevesinde Irak'ın Erbil şehrine 3-5 Mayıs 2010 tarihleri arasında bir heyet ziyareti düzenliyor. Yeniden yapılanma sürecinde olan Irak, imalat sanayiinden enerjiye, tarımdan sağlık ve ulaştırmaya kadar birçok sektörde önemli fırsatlar sunuyor. 2009 yılı itibariyle Irak'a ihracat, hızlı bir artış eğilimine girdi.

EN ÇOK YABANCI YATIRIMCI ÇEKEN ÜLKE POLONYA

Bunun en önemli nedenleri arasında dünya ekonomisindeki daralmaya rağmen Irak ekonomisinin yüzde 7-8 oranında büyümeye devam etmesi, güvenliğin gün geçtikçe daha iyiye gitmesi ve Habur Sınır Kapısı'ndaki tıkanıklığın aşılmış olması gösteriliyor. Irak'ın kuzeyinde ulaşım yollarının kavşak noktasında yer alan, büyük inşaat faaliyetlerinin sürdüğü, birçok tüketim ve yatırım malının ülke dışından temin edildiği Erbil şehri, Irak'ın diğer bölgelerine göre daha güvenli yapısı ile ticaret ve yatırımda önemli fırsatlar sunuyor. İstanbul Sanayi Odası bünyesinde faaliyet gösteren Avrupa İşletmeler Ağı İstanbul Merkezi, Polonya'nın gittikçe önem kazanan bir pazar olması ve üyelerinin de ilgisini göz önünde bulundurarak, 9-12 Mayıs 2010 tarihleri arasında Polonya'ya bir heyet ziyareti düzenliyor.

Söz konusu heyet ziyareti kapsamında Varşova'da Avrupa İşletmeler Ağı Varşova Merkezi ve Polonya Müteahhitler Birliği ile ikili görüşmeler, Kielce'de Staropolska Ticaret Odası ziyareti ve altyapı- yapı malzemelerini kapsayan Polonya'nın en önemli AUTOSTRADA İnşaat Fuarı kapsamında ikili görüşmelerin yanı sıra Varşova Büyük Stadyum inşaat alanı ziyaretleri gerçekleştirilecek. Polonya, küresel krize rağmen gelişmekte olan sanayi ve ekonomisi, Avrupa'nın AR-GE ve hizmet sektörü merkezi olması, 40 milyon nüfusu ve coğrafi yakınlığı ile firmalara büyük fırsatlar sunuyor. Polonya, Avrupa'da en çok yabancı yatırım çeken ve 2009 yılında ekonomisi büyüyen tek ülke konumunda bulunuyor.

Türk ve Azeri işadamları 14 Mayıs'ta buluşacak.

Türk-Azeri işadamları iş yemeğinde buluşacak

Türk-Azerbaycan İş Konseyi tarafından geçen haziranda ilki düzenlenen "Türkiye'de Faaliyet Gösteren Azerbaycanlı İşadamları ile Çalışma Yemeği"nin ikincisi, bu yıl mayıs ayında gerçekleştirilecek. İş Yatırım Menkul Değerler ev sahipliğinde, 14 Mayıs'ta düzenlenecek yemeğe Türk-Azerbaycan İş Konseyi Başkanı Cengiz Gül, İş Yatırım Genel Müdürü İlhami Koç ile Türk ve Azeri işadamları katılacak.

Mayısta Avrasya Yapı Forumu düzenlenecek

Yapı Endüstri Merkezi, 5-9 Mayıs tarihlerinde Yapı Fuarı'nı düzenleyecek. TÜYAP Kongre ve Fuar Merkezi'nde gerçekleşecek fuar kapsamında, 7 Mayıs Cuma günü DEİK-Yapı Endüstri Merkezi işbirliğiyle Avrasya Yapı Forumu düzenlenecek. Forum; Rusya, Moldova ve Ukrayna'dan ilgili devlet yetkilileri ve yapı malzemeleri satan marketler zinciri genel müdürleri ile Türk Müteahhitleri Birliği katılacak. Foruma katılmak isteyenler; cmazlum@deik.org.tr adresine e-posta atabilir.

Türk-Rus enerji işbirliğinin niceliği ve niteliği

Türkiye ile Rusya ilişkileri yeni bir eşiğin başlangıcında. Özellikle enerji konusunda yapılan anlaşmalar, iki komşunun birbirlerinin değerini anlamış olduğunun açık bir işareti.

MARIA KABAN
DEİK Enerji Uzmanı
mkaban@deik.org.tr

Son dönemde Türkiye ile Rusya arasında birbiri ardına ve en üst düzeyde gerçekleşen diplomatik görüşmeler, karşılıklı ziyaretler, işbirliği alanında organize edilen konferans ve toplantılar iki ülkenin yeni bir eşiğin başlangıcında olduğunu göstermektedir. Özellikle enerji konusunda, kriz ortamına aldırmadan, yakın zamanda gerçekleştiren uzun vadeli anlaşmalar, hedeflenen ortak projeler ve yatırımlar, nihayet iki komşu ülkenin birbirlerinin değerini anlamış olduğunun açık bir işaretidir. Artan Rusya etkisine paralel olarak Türkiye'de çok yoğun tartışmalar yaşandı. Doğal gazda yüzde 63, kömürde yüzde 57 ve petrolde yüzde 33 oranında Rusya'ya bağımlı olan Türkiye'nin, bu ülkeyle bir de nükleer konusunda işbirliğine gitmesi durumunda enerjideki Rus bağımlılığının daha da artacağı ve enerji arz güvenliğinin tehlikeye gireceği savunulmaktadır. Öncelikle, bu bağımlılığın nasıl oluştuğunu kısaca incelemekte yarar var. DEİK'in 'Türk-Rus Enerji İşbirliği 2010 Raporu' da bu konuda önemli bir kaynak teşkil ediyor.

ENERJİDE MEVCUT DURUM VE TÜRKİYE'NİN 'RUS' ENERJİSİNE BAĞIMLILIĞI

O günlerde adı Sovyetler Birliği olan Rusya ile Türkiye Cumhuriyeti arasında doğalgaz alım satımına ilişkin 6 milyar m3/yıl, 25 yıl süreli meşhur ilk anlaşma imzalandı. 1987 yılında ilk doğal gaz kombine çevrim santralı Hamitabat devreye girdi. Söz konusu anlaşmanın yanı sıra Rusya Federasyonu'ndan 8 milyar m3/yıl ilave doğal gaz alımı için 18 Şubat 1998 tarihinde yeni bir Doğal Gaz Alım Satım Anlaşması daha imzalandı. "Batı Hattı" olarak da bilinen bu hatla, Rus doğalgazı klasik güzergahı olan Ukrayna, Moldova, Romanya ve Bulgaristan'ı geçerek Tekirdağ üzerinden Türkiye'ye ulaşıyordu. Türkiye bugün yılda 13 milyar metreküp doğalgazı "Batı Hattı"ndan sağlamaktadır. Sadece konutta günlük 50 milyon metreküp gaz tüketimi olan Türkiye, bu hattan günde 43 milyon metreküp doğalgaz almaktadır. Bu rakam Türkiye'nin aldığı doğal gazın yüzde 45'ine denk geliyor.

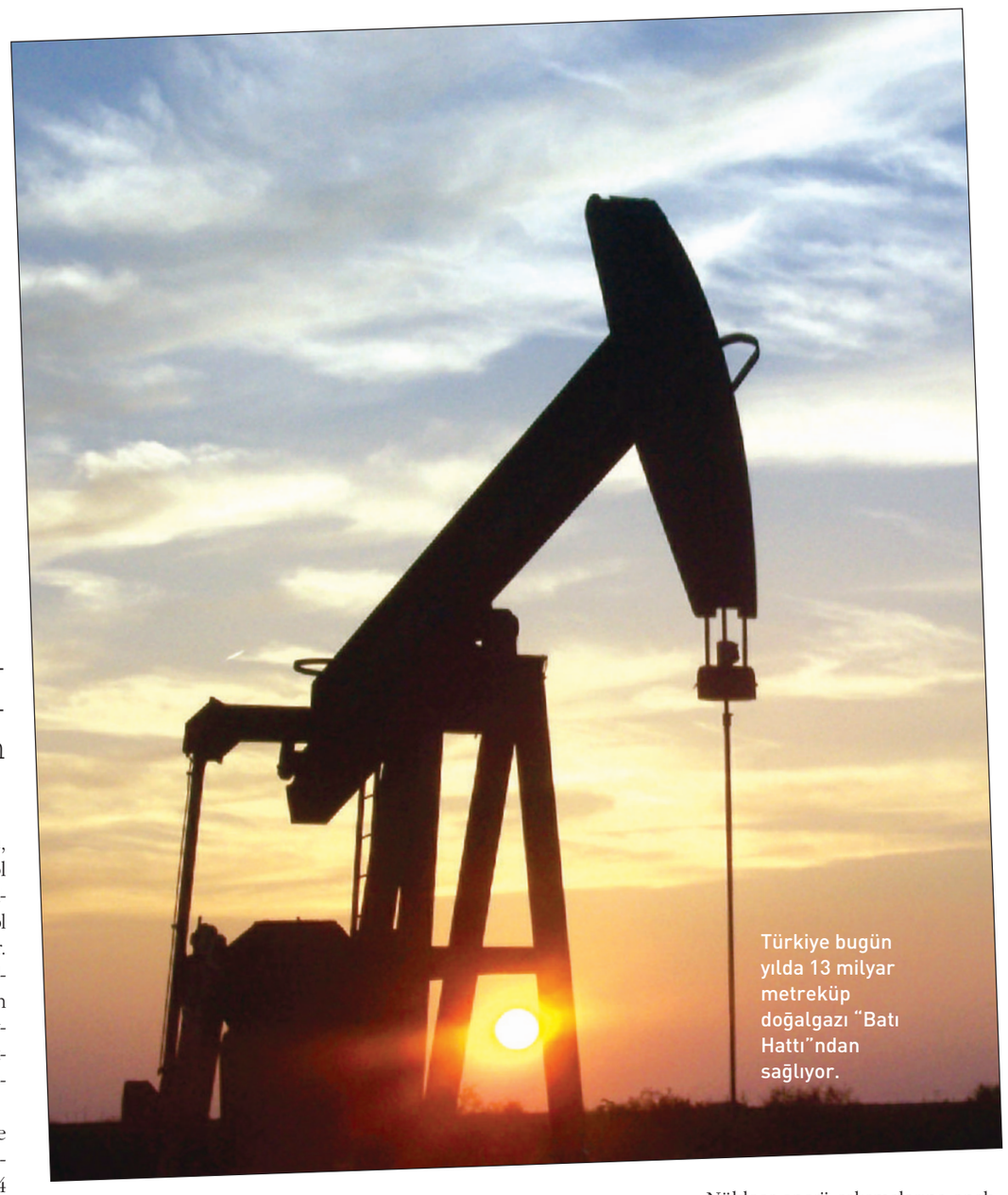
Türkiye'nin 2008'de yaklaşık 36 milyar metreküp doğalgaz tükettiği ve 1 milyar metreküp ürettiği dikkate alındığında, doğal gazda dışa bağımlılık oranının yüzde 97,3 seviyesinde olduğu anlaşılmaktadır.

PETROLDE DE RUSYA EN ÖNEMLİ TEDARİKÇİ

Petrol sektörüne baktığımızda ise, Türkiye'nin 2008'de 2.2 milyon ton petrol ürettiğini, buna karşılık 32.3 milyon ton tükettiğini görüyoruz. Petrol ihtiyacının tamamına yakınını yurtdışından karşılayan Türkiye; İran, Libya, Irak, Suriye ve Rusya'dan petrol ithal etmektedir. Son yıllarda Türkiye'nin Rusya'dan yaptığı ham petrol ithalatında patlama yaşanmıştır. 2007'de dışarıdan alınan 23.4 milyon ton ham petrolün 9.3 milyon tonu bu ülkeden temin edildi. Böylece Rusya, doğalgazdan sonra petrolde de Türkiye için en önemli tedarikçi ülke haline gelmiştir.

Esasen kömür sektöründe de durum pek farklı sayılmaz. Bugün Türkiye'de üretilen yıllık 84 milyon ton linyitin yüzde 80'i elektrik üretiminde kullanılmasına rağmen, ülke kaynakları büyüyen ihtiyacı karşılamaktan uzaktır. Bu nedenle toplam kömür ihtiyacının yüzde 22'si dış kaynaklardan sağlanmaktadır. 2008 yılında ithal kömür piyasasında en önemli ithalatçı ülke konumundaki Rusya, toplam Türkiye taş kömür ithalatında yüzde 57 pay sahibidir.

Türkiye'de elektrik üretimi sektöründe bugünlerin genel durumu özetlemek gerekirse, 2008 yılı sonu itibariyle Türkiye toplam kurulu gücü 41,817 MW'tır. Elektrik üretiminde kullanılan kaynakların sıralaması ise şöyledir: yüzde 48 doğalgaz, yüzde 29 kömür, yüzde 17 hidrolik ve yüzde 6 diğer. Türkiye'de elektrik tüketimi 2001-2008 döneminde, sadece 8 yıl gibi kısa bir süre içinde yüzde 56 oranında artış göstermiştir. Türkiye'nin yıllık elektrik tüketimi 200 milyar kWh'ı aşmış bulunmaktadır. Üstelik, TEİAŞ tarafından hazırlanan kapasite projeksiyonuna göre, Türkiye elektrik enerjisi talebinin önümüzdeki 10 yılda iki katına çıkması beklenmektedir. Artan elektrik talebini karşılamak üzere, 2020 yılına kadar olan dönemde mevcut kurulu gücümüzün düşük senaryoya göre en az iki katına (80.000 MW) çıkartılması gerekmektedir. Yüksek senaryoya göre ise bu rakam 96.000 MW olarak hesaplanmaktadır. Peki, Türkiye'nin bu bağımlılık sarmalından kurtulabilme ihtimali var mıdır? Bu konuda neler yapılabilir ve neler yapılmaktadır?



Türkiye bugün yılda 13 milyar metreküp doğalgazı "Batı Hattı"ndan sağlıyor.

TÜRKİYE'NİN ENERJİDE DIŞA BAĞIMLILIĞINI AZALTMA YOLLARI

Doğalgazın elektrik üretiminde ve doğalgaz kullanımına yeni geçecek çok sayıda kent ve sanayide daha yaygın bir biçimde kullanımından dolayı önümüzdeki yıllarda doğalgaz talebinin hızlı bir şekilde artması beklenmektedir. Projeksiyonlara göre, doğalgaz talebinin 2010 yılında 44,5 milyar m3'e, 2015 yılında ise yaklaşık 57 milyar metreküpe yükseleceği öngörülmektedir. Enerji koridoru olma yolunda yürüyen Türkiye'nin, doğalgaz sevkıyatında boru hatlarında oluşacak basınç farklılıklarını giderebilmek, doğal gaz ithalatında olası kesintileri önleyebilmek ve enerji arz güvenliği açısından mutlaka yeterli kapasitede doğal gaz depoları inşa etmesi, ülkenin geleceği için hayati önem taşımaktadır. Aynı zamanda, yazları daha az doğal gaz kullanılan Türkiye, kışın aşırı tüketimle karşılaşmaktadır. Doğalgaz depolama sayesinde tüketimdeki bu mevsimsel farklılıkları dengeleyerek, örneğin Rusya ile yapılan anlaşmalardaki "al ya da öde" koşullarından olumsuz etkilenmeyecektir.

Doğalgazdan konu açılmışken, değinilmesi gereken diğer bir konu da elektrik üretimidir. Bugün, Türkiye'nin dışarıdan aldığı doğal gazın yüzde 54'ünü elektrik üretiminde kullanması kesinlikle rasyonel bir seçim değildir. Bu oran mutlaka çok daha aşağılara, yüzde 30'ların altına çekilmelidir. Bunu sağlamanın en etkili yolu, acilen nükleer enerjiye geçilmesidir. Burada, Güney Kore'nin modeli örnek verilebilir.

1970'lerde nükleer güç ile tanışan Güney Kore, 1980'de yerli yapımı teşvik etmiş ve 1990'larda kendi teknolojisini geliştirmiş. Nükleer enerji çalışmalarına anahtar teslim projelerle başlanmış, ancak her zaman kendi kendilerine yeter olmayı hedeflemişlerdir. 1978'den bu yana Güney Kore'de 20 nükleer reaktör kuruldu. Güney Kore'deki 4 nükleer enerji parkında bulunan bu reaktörlerin toplam gücü yaklaşık 17000 MW'tır. Kurulu elektrik üretim kapasiteleri yüzde 28,9'u nükleere dayalıdır. Bu kapasiteyle toplam elektrik üretiminin yüzde 40'ını karşılıyorlar. Nükleer santrallar sayesinde, petrol ve doğalgaz gereksinimleri azaldığından, yılda 14 milyar dolar tasarruf etmekteler. Hatta, dünya çapındaki finansal krizin üstesinden gelmeleri bile nükleer enerji sayesindedir.

Türkiye'nin de toryum rezervleri açısından dünyanın en zengin ülkelerinden biri olması; ancak bugüne kadar toryum yakıtlı nükleer santrallar hakkında araştırma ve geliştirme çalışmalarının sınırlı düzeyde kalması anlaşılabilir bir durum değildir. Rusya, Fransa, Finlandiya, Güney Kore ve bu konuda uzmanlaşmış diğer ülkelerden nükleer teknolojiyi öğrenmek, içselleştirmek ve zamanı çok geçmeden kendine özgü, toryum yakıtlı yeni nükleer santral teknolojileri geliştirip, hem kendi elektriğini üretmeye hem de dünya pazarında yüksek teknoloji ürünü toryum yakıtlı santral tipi ile Türkiye'de mutlaka yer almaya çalışmalıdır.

Diğer önemli yerli kaynak-jeotermal enerjidir. Türkiye'de elektrik üretiminde kullanılabilecek jeotermal enerji potansiyeli 500 MW'tır. Kullanımda ve inşa aşamasındaki santrallerin kapasitesi ise yalnızca 85 MW'tır. Yenilenebilir ve temiz olan bu değerli enerji tam devreye girdiğinde Türkiye'ye önemli destek sağlayacaktır.

8.3 milyar ton linyit kaynaklarına sahip olan Türkiye, temiz kömür teknolojilere çok büyük önem vermelidir. Yerli kaynakların daha verimli kullanımı dış bağımlılığını büyük ölçüde azaltmasında katkıda bulunacaktır.

Ayrıca çöpten enerji üretimi de bölgesel çapında lokal bir çözüm yolu olarak elektrik üretiminde kaynakların çeşitlendirmesini sağlayarak, her yıl hızla artan çöp miktarların bertaraf etmesinde yardımcı olacaktır.

Bunların yanında güneş, rüzgâr ve diğer yenilenebilir enerji kaynakları da ana çözüm niteliğini taşımasa da Türkiye'nin enerji portföyüne önemli miktarlar ilave edebilirler. Bu alanda Ar-Ge çalışmaları arttırmalı ve yeni teknolojiler geliştirilmelidir.

TÜRK-RUS ENERJİ İŞBİRLİĞİ GELİŞTİRİLMELİ

Türkiye'nin enerjide Rusya'ya yüksek orandaki bağımlılığı Rusya ile daha fazla yakınlaşmanın Türkiye için felaket olacağı savunulmaktadır. Burada altı çizilmesi gereken önemli bir husus vardır. Bağımlılığın azalıp azalmayacağı bu işbirliğinin niceliğine değil, niteliğine bağlıdır. Eğer bu işbirliği yalnızca fosil kaynakların alımından itibaren kalacaksa, şüphesiz ki Türkiye'nin durumu çok daha tehlikeli konuma gelecektir. Ama eğer dengeli bir paylaşım oluşturabilirse, bu iki ülke için hem kar hem de son zamanlarda bölgesel çatışmalarla sarsılan küresel enerji sahnesinde güvenlik ve güç getirecektir. 2008 yılında iki ülke arasında yaklaşık 38 milyar dolar değerinde gerçekleşen toplam dış ticaret hacminde Türkiye Rusya'ya karşı yaklaşık 25 milyar dolar açık verdi. Yine yatırımlara baktığımızda, Rusya'daki Türk yatırımlarının tutarı 5.6 milyar doları, üstlenilen müteahhitlik projeleri ise 29 milyar doları aştığına rağmen, Rusya'nın Türkiye'deki yatırımlarının toplam tutarı sadece 3.5 milyar dolar'dır. Doğalgaz depolama ve nükleer enerji gibi alanlarda yeni teknolojiler geliştiren Rusya'nın tecrübelerinden yararlanılması, Rusya'nın Türkiye'de yatırım yapmasının sağlanması, dengesi bozuk terazinin düzeltilmesini sağlayabilir. Dış ticarette dengenin kurulması, Türkiye için Rusya'yı daha güvenilir bir kaynak ülke hale getireceği gibi, işbirliği ve dostluğu arttırarak, hem yeni anlaşmalar için hem de uzun vadede dış ekonomik ve siyasi problemlerin kolay çözümlenmesi için olumlu bir zemin oluşturacaktır.

Konya'da sanayi ve çevre seminerleri düzenlendi

Konya Sanayi Odası geçen ay, Çevre ve Orman Bakanlığı'nın işbirliğiyle 'Sanayi ve Çevre' konulu bir seminer düzenledi.

Tahir Büyükhelvacıgil, amaçlarının sanayicinin önündeki engelleri kaldırırken çevreye zarar vermemek olduğunu söyledi.

Çevre ve Orman Bakanlığı ve Konya Sanayi Odası işbirliğiyle "Sanayi ve Çevre" konulu seminer düzenlendi. Programda, çevrenin herkesin ortak mirası olduğuna dikkat çekildi. Programın açılış konuşmasını yapan Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, Konya'da Çevre ve Orman İl Müdürlüğü ile Konya Sanayi Odası'nın iyi bir diyalog içinde olduklarını, amaçlarının sanayicinin önündeki engelleri kaldırmak ve bunu yaparken de çevreye zarar vermemek olduğunu söyledi.

Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) üyelik sürecinde sürekli güncellenen çevre mevzuatının, Konya firmalarının zorlanacağı en önemli konuların başında geldiğini dile getiren Büyükhelvacıgil, "Yeni düzenlemeler firmalarımızı daha da geniş önlemler almaya zorlamakta, firmalarımızdan istenen üretim tesislerinde fiziki düzenleme, beyannameler ve benzeri şartlar gün geçtikçe ağırlaşmaktadır. Son gelişmeleri paylaşmak ve firmaların sorumlulukları ile ilgili bilgi sahibi olmaları için düzenlediğimiz bu seminerde, amacımız uygulayıcılar ile sorunları yaşayan sizleri bir araya getirerek, ortak çözümler aramamıza yardımcı olmaktır" diye konuştu. Seminerde konuşan Çevre ve Orman Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Eyüp Yahşi de, çevrenin herkesin ortak mirası olduğuna dikkat çekti ve katımcılara çevreye sahip çıkmaları çağrısında bulundu. Yaşadığımız toplumun insanlara pek çok imkan sağlarken, çevreyi de tehdit ettiğini belirten Yahşi, "Çevreyi korumak devletin olduğu kadar, bireylerin de görevi. Herkes bulunduğu yerde, çevreye sahip çıkmalı. Örneğin, ellerimizi bir peçete ile kurulayacakken, üç peçeteyi birden kullanıyor, sularımızı gereksiz yere açıyoruz. Bizim bu davranışlarımız çevreyi bir şekilde etkiliyor" şeklinde konuştu. Yahşi, evsel atıklar, ambalaj atıkları, tehlikeli atıklar, piller ve akü atıkların çevreyi kirlettiklerini belirterek sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu atıkların çevreye gelişigüzel bırakılması, iyi yönetilmesi gerekir. Aksi halde çevresel tehditler beraberinde gelir. Öte yandan çevre konusunda en önemli prensipler; 'en az atık çıkarma' ve 'mümkün olduğunca geri kazanım'dır." Çevre ve Orman Bakanlığı Hava Yönetimi Daire Başkanı Dr. Mustafa Şahin ise, katılımcılara "AB Çevre Faslı, İklim Değişikliği Çerçevesinde Sanayi" konulu sunum yaptı. Şahin, AB fasılları içerisinde en önemli fasıllardan birinin Çevre Faslı olduğunu ve 21 Aralık 2009'da Türkiye ile ilgili Çevre Faslı'nın resmen açıldığını söyledi.

Konya Sanayi Odası'ndan Ar-Ge seminerleri

Seminerde Cemal Zeray, Emre Yurttagül ve Yusuf Kitiz katılımcıları bilgilendirdi.

Konya Sanayi Odası'nda (KSO) 'Ulusal ve Uluslararası Ar-Ge Destekleri' konusunda eğitim semineri düzenlendi. Seminerde, TÜBİTAK ELOTEG Yürütme Komisyonu Sekreteri, METATEG Yürütme Komisyonu Sekreter Vekili Cemal Zeray 'TÜBİTAK Özel Sektöre Yönelik Ar-Ge Destekleri', TÜBİTAK EUREKA Proje Sorumlusu Emre Yurttagül 'AB 7. Çerçeve Programı ve KOBİ'ler Yararına Araştırmalar Programı' ve KOSGEB-Selçuk TEKMER Müdürü Yusuf Kitiz 'KOSGEB TEKMER Destekleri' konusunda katılımcılara ayrıntılı bilgi verdi. Seminerin açılışında konuşan KSO Yönetim Kurulu Başkan Vekili Tahir Şahin, amaçlarının Türkiye'nin potansiyelini harekete geçirerek en yüksek verimi almak olduğunu belirtti. Sanayi Ar-Ge çalışmalarında yapılan yeniliğin ekonomiye katkı sağladığını ifade eden Şahin, "Türkiye, dünya ekonomileri arasında ilk 10 ülke içerisinde yer almayı hedefliyor. Bu hedefimize de bilim, teknoloji ve yenilik çalışmalarının ekonomiye yapacağı katkıyla ulaşabiliriz. Bunun için Ar-Ge destek mekanizmalarının etkinleştirilerek, özel sektör, üniversiteler, kamu kurum ve kuruluşlarımızla Ar-Ge faaliyetlerine önem verilmelidir" dedi.

E-pazarlama ihracatçı firmalar için krizde cankurtaran oldu

İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME) ve Konya Sanayi Odası (KSO) tarafından ortaklaşa 'İhracatta E-Pazarlama Uygulamaları, İnternette Müşteri Bulma ve Pazarlama İnternet Hukuku" konulu eğitim semineri düzenlendi. KSO Eğitim Salonu'nda gerçekleştirilen seminere konuşmacı olarak İGEME Marmara Bölge Müdür Yardımcısı Zeynep İyiler ve İstanbul Bilgi Üniversitesi Bilişim Teknolojisi Hukuku Merkezi Öğretim Üyesi Yasin Beceni katıldı. Seminerde konuşan İGEME Marmara Bölge Müdür Yardımcısı Zeynep İyiler, ihracatta e-pazarlamanın özellikle kriz ve küresel ticaretin daraldığı bu dönemde firmalar için cankurtaran olduğunu belirterek, "İhracatta e-pazarlama özellikle kriz ve küresel ticaretin daraldığı bu dönemde ihracatçı firmalar için cankurtaran olmuştur. Yabancı dil bilen bir eleman istihdamı ile ihracatta internetin de yardımı ile kısa sürede büyük mesafeler alınabilir. Ülkemiz buna yönelik başarı öyküleriyle doludur. İnternetten ve ayrıca İGEME'nin yardımıyla potansiyel müşterilerin e-mail adreslerini ücret ödemeden bulmak mümkündür. Hedef pazarın özellikleri için detaylı bilgi internette çeşitli kaynaklarda sunulmaktadır" dedi. Firmaların web sitelerinin en önemli pazarlama aracı haline geldiğine dikkat çeken İyiler, "Çeşitli dillerde, müşterilerin ihtiyaç duyduğu nitelikte web içerikleri, doğru müşterileri firmanıza çekecektir. Bugün örneğin, Danimarka'da bir müşteriye çok az bir bütçe ile arama motorlarından anahtar kelime alarak tıklama başına ödeme yöntemi ile ulaşabilirsiniz. Firmaların hem Türkiye'de hem de hedef ihracat pazarlarında e-ticaret satış siteleri açmaları çok önemlidir. Bu konulara yönelik Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın (www.dtm.gov.tr) destekleri vardır" diye konuştu.

Zeynep İyiler

100 ülkeye ihracat yapan mobilya sektörü İnegöl'ü ayakta tutuyor

İnegöl'ün teknolojik, yenilikçi tasarıma önem veren bir anlayışla, Türkiye ve dünyaya mobilya ürettiğini söyleyen İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Metin Anıl, 100'den fazla ülkeye ihracat yapan İnegöl mobilya sektörünün ülke pazarının yüzde 20'sinden fazlasını elinde tuttuğuna işaret ederek, "İnegöl mobilyası yaklaşık 112 milyon dolar dış ticaret fazlası veren bir lokomotif sektör haline geldi. Mobilya sektörü şehri ayakta tutuyor" dedi. Sektörün en önemli sorunu olan imaj problemini bertaraf etmek içinde yerel yönetim ve sivil toplum kuruluşlarıyla birlikte İnegöl Mobilya Tanıtım Grubunu kurduklarını anlatan Anıl, "Bu grubun tanıtım çalışmalarını yakın zamanda hep beraber göreceğiz. İnegöl mobilyasının Türkiye ve dünyada tanınması için desteğimizi sürdüreceğiz. Amacımız İnegöl'ü Türkiye'nin mobilya başkenti haline getirmek. Dünyada da söz sahibi olmak" diye konuştu. İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası olarak mobilyacılığın bugünlere gelmesinde önemli katkıları olduğunu dile getiren Anıl, sektör

İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Metin Anıl, AB projeleri hazırladıklarını söyledi.

için gerekli olan fuar şirketini oluşumuna büyük destek verdiklerini ve 2. Organize Sanayi Bölgesi'ni mobilya sektörüne yönelik ihtisas OSB olarak kurduklarını anlattı. İnegöl'ün kriz nedeniyle düşüş yaşamasına rağmen 2009 yılında 521 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini anlatan Anıl, Bu kayda değer bir potansiyel. Biz de bunun farkındayız ve her geçen gün arttırmak için üzerimize düşeni yapıyoruz. İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası şehre değer katacak olan her projeyi hayata geçirmiştir. İnegöl'ün sosyo-ekonomik gücüne güç katacak faaliyetlerimizi, yeni projelerimizle birlikte ilk günkü heyecan ve azimle sürdürmeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu. İnegöl'ün dünyada ve Türkiye'de örnek gösterilen arıtma tesisinin kurulmasında her türlü desteği sağladıklarını anlatan Anıl, İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası altyapısını oluşturarak Avrupa Birliği projeleri hazırladıklarını ve projelere ortak olduklarını belirtti.

DEĞERLERİMİZ BİZE DİNAMİZM KATIYOR

Köfte, ayçekirdeği, Oylat Kaplıcaları ve mobilya gibi değerlere sahip olduklarını aktaran Anıl ,"Bunlar şehrin dokusunu tılsımını bünyesinde bir bütün olarak barındıran, biz yapan değerlerdir. İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası olarak bu değerlere sahip çıkmak onları korumak bizim önemli görevlerimizden biri. Bu doğrultuda standartların dışında üretim yapılmasını önlemek ve köftelerinin imajını korumak amacıyla 2006 yılında Türk Patent Enstitüsü'nden İnegöl Köftesi coğrafi işaret tescili aldık. Benzer çalışmayı ay çekirdeği için de yaptık" dedi.

EBSO, Mısır'ın İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Müşavirliği heyetini ağırladı.

İzmir'den Mısır'a hava köprüsü kurulucak

Ege Bölgesi Sanayi Odası, Türkiye'nin komşuları ve yakın ülkelerle işbirliklerini geliştirip İzmirli sanayicilere yeni dış pazar olanakları yaratma faaliyetleri kapsamında Mısır'ın İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Müşavirliği heyetini ağırladı. Mısır İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Müşaviri Mongy Aly Badr, İskenderiye-İstanbul uçak seferlerinin yakında başlayacağını belirtirken, Mısır Havayolları'nın İzmir'den direkt uçuşlar için uçak tahsis edebileceğini ve bu konuda karşılıklı girişimlerin bulunması gerektiğini söyledi.

Mısır İş Günü'nün açılışında konuşan EBSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erdoğan Çiçekçi, Mısır ve Türkiye arasındaki ticari ilişkiler hakkında istatistiki bilgiler verdi. Çiçekçi, 2008 yılındaki mali krizden Türk işadamlarının da etkilendiğini vurgulayarak, ihracatta gerilemeler yaşandığına dikkat çekti.

ŞİRKETLERİMİZ MISIR'I TERCİH EDİYOR

Ortadoğu ülkelerine olan ihracatımızın 2007 yılında yüzde 14, 2008 yılında yüzde 19 ve 2009 yılında yüzde 18 rakamları arasında değişiklikler yaşadığını söyleyen Çiçekçi, küresel kriz ortamında Türkiye'nin önemli bir yatırım bölgesi oluşturduğuna işaret ederek, "Mısır ticari ilişkilerindeki portföyünden türü şirketlerimiz tarafından ilk tercih edilen bölge arasında yer alıyor" dedi. Çiçekçi, "TÜİK'e göre 2007 yılında 902 milyon dolar olan ihracat rakamımız, 2008 yılında 1 milyar 406 milyon dolar rakama ulaştı. 2009 yılında 2 milyar 618 milyon oldu. Ülke olarak ithalattaki rakamlarımız ise 2008 yılında 942 milyon dolar iken, 2009 yılında 641 milyon dolar olarak açıklandı" dedi. İzmir'in ihracattaki TÜİK oranlarını açıklayan Erdoğan Çiçekçi; "İzmir'de 2008 yılında 207 milyon dolarlık ithalat, 2009 yılında 604 milyon dolara ulaşmıştır. Kent olarak ithalatımız ise 2008 yılında 198 milyar dolar iken, 2009 yılında 52 milyar dolar oldu" diye konuştu. 2007 yılında yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması'nın öneminin altını çizen Çiçekçi, anlaşma ile 2008 yılında iki ülke arasında ticaretin yüzde 59 oranında arttığını bildirdi.

UÇAK SEFERLERİ TURİZMİ OLUMLU ETKİLEYECEK

Mısır İstanbul Başkonsolosluğu Ticaret Müşaviri Mongy Aly Badr ise, İzmir ve Mısır arasındaki ticaretin gelişmesi ve turizm sektörlerinin karşılıklı olarak olumlu yönde etkilenmesi için direkt uçak seferlerinin başlatılmasının gerektiğini vurguladı. Badr, "3 hafta sonra İstanbul-İskenderiye arası seferlerimizin başlayacağının müjdesini burada vermek istiyorum" dedi. Mongy Aly Badr, İzmir-İskenderiye direkt uçuşlar için Mısır'ın hazır olduğunu, karşılıklı girişimlerde bulunarak, bu seferlerinde başlatılabileceğini belirtti. 2008 ve 2009 yıllarında Mısır'da ihracat gerçekleştiren ülkelerin arasında Türkiye'de ithalat yapan firmaların da yer aldığını ifade eden Mongy Aly Badr, "Nüfusumuz 80 milyona ulaşmış durumda. Mısır'da yabancı yatırımlar destekleniyor. Hükümet yatırımcılarının özellikle yatırım bayrağını elde etmesi için girişimlerde bulunuyor. Mısır'daki vergiler yüzde 20 ve hizmetler Mısır'da çok iyi duruma ulaşmış vaziyette" diye konuştu.

Sanjay Kumar Verma, EBSO'da düzenlenen 'Hindistan İş Günü' toplantısına katıldı.

Hindistan'la ilişkiler artıyor

Ege Bölgesi Sanayi Odası'nda düzenlenen 'Hindistan İş Günü' toplantısında söz alan Hindistan Ankara Büyükelçiliği Elçisi Sanjay Kumar Verma, Türkiye ile Hindistan arasında ortak ticaret bölgelerinin kurulmasına yönelik girişimlerin bulunduğunu belirtti. Deri sektöründe faaliyet gösteren bir işadamları heyetinin önümüzdeki ay sonunda Türkiye'ye geleceğini hatırlatan Verma, ikili ilişkilerin giderek artığını ifade etti. Dış Ticaret Müsteşarlığı Anlaşmalar Genel Müdürlüğü Uzmanı Ömer Faruk Çakır da Türkiye'nin ocak ayında Hindistan'a gerçekleştirdiği ihracatın yüzde 40 arttığını ve 2010'da iki ülke dış ticaretinin 3 milyar dolara ulaşmasının beklendiğini vurguladı. Ege Bölgesi Sanayi Odası Başkan Yardımcısı İbrahim Gökçüoğlu ise, 2009 yılında İzmir'den Hindistan'a 77 milyon dolar ihracat yapıldığını, İzmir'e Hindistan'dan 99 milyon dolarlık ithalat gerçekleştiğini belirterek, dengenin İzmir lehine düzeltilmesi için çalışacaklarını belirtti.

DEİK/Türk-Amerikan İş Konseyi Başkanı Haluk Dinçer

Hedefimiz 3 milyon ABD'li turist getirmek

Türk-Amerikan İş Konseyi Başkanı Haluk Dinçer, öncelikli hedefin Amerika'dan gelen turist sayısını 3 milyona çıkarmak olduğunu söyledi. Dünyanın en büyük seyahat acentaları birliği olan ASTA yetkililerinin bu yıl kongrelerini Türkiye'de yapma kararı almaları üzerine DEİK/Türk-Amerikan İş Konseyi, kongre heyetinin katılımıyla 18 Nisan günü bir öğle yemeği düzenledi. Yemek sırasında konuşma yapan Haluk Dinçer, Türkiye ve Amerika turizm ilişkilerine değinirken, Türkiye'ye gelen turistlerin arasında Amerikalı turist sayısının azlığına dikkat çekti. Dinçer; "Türkiye, Hıristiyan, Yahudi ve Müslümanlar için kutsal olan yüzlerce mekâna sahip. Bunlardan bir tanesi de Van Gölü'ndeki Akdamar Kilisesi. Sadece o değil, tüm o bölge, tam anlamıyla el değmemiş ve keşfe açık. Türkiye, dünyanın en çok turist çeken on ülkesinden biri ve 2009 senesinde tam 27 milyon turist çekti. Gerçekten çok etkileyici bir rakam olmasına rağmen, bu 27 milyonun sadece 670 bini, yani yüzde 2,5'i ABD'den gelen turistlerdi. Her sene dünyayı yaklaşık 30 milyon Amerikalı turistin gezdiğini düşünürsek, bu rakamın sadece yüzde 2,2'sinin Türkiye'yi ziyaret ettiğini görüyoruz. Fakat Amerikalı turistlerin yüzde 25'i diğer Akdeniz ülkelerini ziyaret ediyor. İlk yapmamız gereken, Türkiye'ye gelen ABD'li turistlerin rakamını 3 milyona çekmek ve ben, bunu birkaç sene içinde başarabileceğimize inanıyorum" şeklinde konuştu.

Karadağ Büyükelçisi ile bir araya gelindi

Yeni atanan Karadağ Ankara Büyükelçisi Ramo Bralic ile Karadağ'da iş yapan veya yapmayı planlayan işadamları, 1 Nisan'da İstanbul TOBB Plaza'da 'tanışma toplantısı'nda bir araya geldi. Türk-Karadağ İş Konseyi Başkanı Musa Serdar Çelebi ve Yürütme Kurulu Üyelerinin katıldığı toplantıda, bölgede iş yapan işadamları sorun ve görüşlerini dile getirdi. Türk-Karadağ İş Konseyi Başkan Yardımcısı Necip Naci Doğru, Karadağ'da inşaat izinlerinde yaşanan sıkıntılara, yabancı işçi getirme konusundaki zorluklara ve açılan ihalelerdeki ağır ve gereksiz şartların yer alması hususundaki problemlere değindi. Toplantıda, son dönemde Karadağ'dan Cumhurbaşkanı, Başbakan, Bakan düzeyinde bir ziyaret yapılmamış olmasına dikkat çekilerek işadamı düzeyinde de karşılıklı ziyaretlerin yapılması gerektiği belirtildi. Karadağ'da hükümet politikaları sebebiyle ekonomik ticari ilişkilerin olumsuz etkilendiği ifade edildi. Büyükelçi Ramo Bralic ise, Karadağ hükümeti tarafından açılacak ihalelere Türk firmalarının da katılması gerektiğini dile getirdi.

Referans
KÜRESEL
REFERANS GAZETESİ'NİN ÜCRETSİZ YAYINIDIR
Yayın Sahibi
Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
AYDIN DOĞAN
İcra Kurulu Başkanı
Vuslat DOĞAN SABANCI
Genel Yayın Yönetmeni
Eyüp Can SAĞLIK
Genel Koordinatör
Sefer LEVENT
Reklam ve Pazarlama Direktörü
Nilgün ÇETİN
Abone ve Dağıtım Direktörü (Refeks)
Bora ÖZYİĞİT
Satış Koordinatörü
Talip BAYRAM
Abone - Okur Danışma Hattı
0 800 219 67 06
0212 478 07 37
Haber Koordinatörü
Jale ÖZGENTÜRK
Haber Müdürü
Sibel CİNGİ
Yazıişleri Müdürü
Hasan KILIÇ (Sorumlu)
Görsel Yönetmen
Güngör YILMAZ
Editör
Derya KARAYAĞIZ, Sibel ATİK
Hazırlayan
Yurdagül UYGUN, Yasemin SOLAK
Barış KARCIOĞLU
Sayfa Tasarımı
Aytekin YILMAZ
Yayın Türü: Yaygın, Süreli İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.
Hürriyet Medya Towers, GÜNEŞLİ 34212 İSTANBUL
Tel : (0212) 677 00 00 Faks : (0212) 449 60 47
Basıldığı yer: DOĞAN PRINTING CENTER TESİSLERİ
Hoşdere Yolu Esenyurt-İstanbul
KÜRESEL
Referans-DEİK Ortak Yayınıdır. İçerik DEİK tarafından sağlanmıştır. Görüş ve önerileriniz için press@deik.org.tr

Libya inşaat ve hizmet sektöründe 160 yeni proje için Türkiye'ye kapı araladı

Libya ile işbirliğinde yeni kapılar aralanıyor. İnşaat ve hizmet sektörünün yakın markajına giren Libya, 160 yeni proje için Türk işadamlarına kapı araladı.

Libya'daki özellikle inşaat ve hizmet sektörlerindeki 160 yeni yatırım projesinde Türk firmalarının şansının büyük olduğu görüşü hâkim.

Türk -Libya İş Konseyi'nin beraberindeki işadamı heyetiyle 5-7 Nisan 2010 tarihlerinde Libya'ya düzenlediği ziyaret çerçevesinde yapılan toplantıda konuşan Libya Özelleştirme ve Yatırım Kurulu Genel Sekreter Yardımcısı Recep Mohamed Khalil, yeni yatırım yasasının başarılı projeler inşa etmek üzere Türk şirketlerine yeni fırsatlar yaratacağını vurguladı. Libya'daki 160 yeni yatırım projesinde Türk firmalarının şansının büyük olduğunu ifade eden Khalil, 70 kadar Türk firmasınn katıldığı bu ziyaretin bu noktada çok anlamlı olduğunu kaydetti.

PEK ÇOK KONU GÜNDEME GETİRİLDİ

Libya İşadamları Konseyi Hukuk Komitesi Başkanı Abdulmecid Al Moyed ise Libya'da yürürlükteki mevzuatın özellikle vergi ve teşvikler yasalarının Libyalı şirketlerle ortaklık kurulması ve petrol sanayiinde yatırımlar yapılması açısından Türk firmalarına önemli fırsatlar sunduğunun altını çizdi. Libya Foreign Bank Genel Müdürü Najib Al Jamal de Libya'da faaliyet gösteren Türk inşaat şirketlerinin yaşadığı en büyük sorunlardan biri olarak Türk bankalarından alınan teminatların kabul edilmemesi; Libya'nın Türkiye'den teminatlarını geçerli kabul ettiği tek banka olan A&T Bank'ın ise sermayesinin büyük projeler yürüten müteahhitlere teminat vermeye yeterli olmaması sebebiyle Türk müteahhitlerin teminat mektuplarını Avrupa bankaları üzerinden yüzde 2 oranında komisyon ödeyerek kabul ettirebilmesi olduğunu belirtti. Al-Jamal Libya'da ilk aşamada Ziraat, Halkbankası ve Vakıfbank gibi kamu bankaları olmak üzere Türk bankalarının da teminat mektuplarının kabul edilmesi yönünde bir çalışma başlatıldığını söyledi. Ayrıca, Türkiye'de Libyan Foreign Bank'ın ortağı olduğu A&T Bank'ın sermayesinin yükseltilmesinin de Türk firmaları için önemli bir kolaylık olacağını sözlerine ekledi. Türk-Libya İş Konseyi Ortak Toplantısında konuşmacılar Türkiye-Libya ikili ilişkilerine dair birçok konuyu gündeme getirdi. Libya İşadamları Konseyi Yönetim Kurulu Üyesi Salim Al Abyad, Türk firmalarını Libya'daki iş fırsatlarını değerlendirerek Libya'nın gelişmesine katkıda bulunmaya davet etti ve Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın son Libya ziyaretine atıfta bulunarak söz konusu ziyaretin iki ülke arasındaki ilişkilerin gelişmesine büyük katkıda bulunacağına inandığını belirtti. Limanlar, havaalanları, otoyollar, telekomünikasyon, tarım ve enerji projeleri, yerel tüketim ve ihracata yönelik imalat sanayiinin ve turizmin geliştirilmesine yönelik projelerde Türkiye ile işbirliğine ihtiyaç duyduklarını sözlerine ekleyen Hafez, Libya pazarının Türk ürünlerine açık olduğunu vurgulayarak, Libya'nın Kuzey Afrika ve Arap pazarlarına giriş kapısı olarak büyük önem taşıdığını ifade etti. Son olarak Hafez, Türk firmalarını Libyalılar için istihdam fırsatları yaratacak projelerde Libyalı firmalarla ortaklık kurmaya çağırdı. 70 Türk firmasının katıldığı ziyaret kapsamında 5 Nisan'da T.C. Trablus Büyükelçiliği'nde Büyükelçi Levent Şahinkaya, Türk-Libya İş Konseyi Başkanı Ersin Takla ve T.C. Trablus Ticaret Müşaviri İbrahim Eriş'in katılımıyla Libya'daki iş ortamına ilişkin Türk işadamlarına yönelik bir de bilgilendirme toplantısı gerçekleştirdi.

148 SÖZLEŞME İMZALANDI

Libya'nın kalkınma ve büyüme yönünde önemli adımlar attığını söyleyerek sözlerine başlayan ODAC Genel Sekreteri Ahmed Bashir Saad, Türkiye-Libya işbirliğinin tarihsel köklü bağlara dayandığını, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ile Muammer Kaddafi arasında gerçekleşen son toplantıda alınan kararların dostane ilişkilerin geliştirilmesinde önemli bir adım olduğunu ifade etti. Bugüne kadar Libya'da resmi olarak kayıtlı faaliyet gösteren 35 yerleşik Türk firmasının çeşitli projeleri gerçekleştirmek üzere toplam 148 sözleşme imzaladığını, buna ilave olarak 59 taşeronluk sözleşmesi imzalandığını sözlerine ekleyen Saad, vizelerin kaldırılmasının iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin güçlendirilmesi yönünde atılmış önemli bir adım olduğunu vurgulayarak sözlerini tamamladı. Son olarak kapanış konuşmasını gerçekleştiren T.C. Trablus Büyükelçisi Levent Şahinkaya da son beş ayda Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın iki kez Libya'ya ziyaret düzenlemesinin ve bu çerçevede iki ülke arasında uygulanan vizelerin kaldırılmasının ilişkilerin yoğunluğuna dair önemli örnek teşkil ettiğinin altını çizdi.

Bu ziyaretler neticesinde kurulmasına karar verilen Yüksel Düzeyde Stratejik İşbirliği Konseyi'nin önümüzdeki dönemde iki ülke arasında birçok alanda anlaşma, protokol ve mutabakat zaptı imzalanmasına vesile olacağını açıklayan Şahinkaya, ilişkilerin potansiyelinin parlak olduğunu, ticaret hacmindeki artışın sevindirici olmakla birlikte yeterli olmadığını, satın alma gücü yüksek olan Libya ile daha fazla ticaret yapılabileceğini, iki ülke arasında Ticaret Odası kurulması halinde odanın ilişkilerin gelişmesine büyük katkı sağlayacağına inandığını sözlerine ekledi.

Türk ve Romen işadamları Manisa'da buluştu

Romanyalı işadamları davet edildikleri 470. Uluslararası Mesir Festivali'nde Türk iş adamlarıyla bir araya geldi. Manisa Anemon Otel'de düzenlenen foruma, Vali Celalettin Güvenç, Belediye Başkanı Cengiz Ergün, Manisa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Koşmaz, Manisa Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Abdurrahim Arslan, Manisa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyeleri, Genç ve Kadın Girişimciler Kurulu Üyeleri ile Türk işadamlarının yanı sıra Romanya Türkiye Büyükelçisi Ion Pascu, Romanya Türkiye İş Konseyi Başkanı Alexandru Parvescu, Prahova Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Aurelian Gogulescu başkanlığındaki Rumen işadamları heyeti katıldı.

Romanyalı işadamları Mesir Festivali'nde Türk iş adamlarıyla bir araya geldi.

DEİK tarafından hazırlanan Catch The Future in Turkey adlı kısa film gösterimi ile başlayan toplantının açılış konuşmasını yapan TOBB Başkan Yardımcısı ve Manisa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Koşmaz, Romanya Cumhuriyeti ve Türkiye arasındaki işbirliklerinin geçmişinin uzun yıllara dayandığını belirtti. Koşmaz, "Bugüne kadar müteşebbislerimiz Romanya'da 10 bine yakın şirket kurmuşlardır. Romanya'da yabancı yatırımların ülkelere göre dağılımına bakıldığında ülkemizin üçüncü sırada olduğu görülmektedir. Romanya ile ekonomik ilişkilerimiz sadece ticaretle kalmamıştır. Zamanla depolama tesisleri ve üretime yönelik sanayi tesisler kurulmuştur. Daha sonra müteahhitlik hizmetlerine ve finans sektörüne sıçramıştır. İlişkilerimiz, kültürel alanda yapılan doğrudan ve dolaylı yatırımlarla gelişmeye devam etmektedir. Tarihin, tarımın ve sanayinin şehri Manisa'da sizleri ağırlamaktan gurur duyuyoruz" diye konuştu. Manisa'nın Anadolu'nun göz bebeği kentlerinden biri olduğunu belirten Belediye Başkanı Cengiz Ergün ise, Manisa'nın Avrupa tarafından parlayan bir yıldız olarak nitelendirildiği ve ülke ekonomisine giderinden çok geliriyle katkı sağlayan bir il olduğunu vurguladı. Başkan Ergün, "Manisa'nın içinde bulunduğu Gediz ovası, dünyanın en verimli ovaları arasında yer almakta ve ürünleriyle uluslararası ihtiyaca cevap vermektedir. Bunun yanı sıra Manisa Ticaret ve Sanayi Odası'nın katkılarıyla bugünlere gelen Organize Sanayi Bölgesi de, ilimizin gelişmesinde ve ülke ekonomisinde yapılan katkıda, büyük pay sahibidir." dedi.

TÜRK YATIRIMCIDAN ROMANYA'YA 4.5 MİLYAR DOLAR

Toplantıda konuşan Romanya Büyükelçisi Ion Pascu, Romanya ve Türkiye arasında ekonomik olarak çok sağlam ilişkilerin olduğunu kaydetti. Pascu, "İki ülke arasında ki ticaret hacmi 2008 senesinde 7.3 milyar dolardı. Fakat geçen sene ufak bir küçülme görülmüştür. Ticaret hacmimiz 5 milyar dolara düşmesine tanık olduk. Romanya'da Türk iş adamlarının kurmuş oldukları şirketlerin sayısı oldukça büyüktür. Yatırım hacmimizin önemli bir rakama ulaştığını belirtmek isterim. Türk yatırımlarının hacmi Romanya'da 4. 5 milyar dolarlık bir seviyeye ulaşmıştır. Bu bölgede yaptıklarınız ile gurur duymalısınız. Sizleri ve iş adamlarınızı Romanya'ya davet etmek istiyorum" diye konuştu.

Anadolu'nun bir şehrinde nitelikli bir ticari heyet ile karşılaşmış olmaktan memnuniyet duyduğunu belirten Romanya&Türkiye İş Konseyi Başkanı Alexandru PÂRVESCU, "Başta Manisa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Bülent Koşmaz olmak üzere heyetimize gösterilen yüksek nezaket için çok teşekkür ediyorum, ben de sayın Büyükelçi gibi sizleri mutlaka Romanya davet etmek istiyorum" dedi.

Avrasya üyeleri gözlemci olacak

Geçen ay gerçekleştirilen Dünya Türk İş Konseyi (DTİK) Avrasya Bölge Komitesi Toplantısında, Genel Kurul Seçimlerinde yeterli oy alamayarak liste dışında kalan DTİK meclis üyelerinin de gözlemci üye olarak komite toplantılarına alınabileceği ifade edildi. 5 Nisan'da İstanbul TOBB Plaza'da gerçekleştirilen ve Avrasya Bölge Komitesi Başkan Vekili Cemal Yangın, Selçuk Yüce ve Kenan Sağlıklı'nın katıldığı toplantıda; Kurultay sonrası, DTİK tarafından gerçekleştirilen faaliyetlere değinilerek, Dünya Türk İş Konseyi İletişim Platformu (www.dtik.org.tr) projesi hakkında ve Başbakanlık uhdesinde kurulan Yurt Dışı Türklerden Sorumlu Daire Başkanlığı'nın çıkarmış olduğu kanun tasarısı katılımcılara dağıtılarak, konu hakkında kısaca bilgi verildi. Komite Başkan Vekili Cemal Yangın, DTİK İletişim Platformu ile ilgili olarak; "DTİK İletişim Platformu'nu kullanıyoruz ve çok memnunuz. Diğer kişilere de iletiyoruz ve bilgilendiriyoruz. Konuştuğumuz herkese ilk bu siteyi söylüyoruz" dedi. Komite toplantısına DTİK Avrasya Meclis Üyelerinin ve Avrasya Bölgesi'nde yerleşik işadamı dernek başkanlarının, başkanın katılamadığı durumlarda görevlendirilecek bir yönetim kurulu üyesinin davet edilmesi kararlaştırıldı. Genel Kurul Seçimlerinde yeterli oy alamayarak liste dışında kalan meclis üyelerinin de gözlemci üye olarak komite toplantılarına alınabileceği ifade edildi. Bir sonraki toplantının 14 Mayıs 2010 tarihinde yapılacak Türk Rus İş Konseyi Ortak Toplantısı'na denk getirilmesi ve bu toplantıya tüm Avrasya Meclis Üyeleri'nin davet edilerek, kendilerine gelinen noktanın anlatılması, beklentilerinin öğrenilmesi kararı alındı.

Osmanlı sadece üretirdi, ticaretle uğraşmıyordu. Ticaret burjuvazisi azınlıkların elindeydi. İlk ihracatımızı Rum tüccarların yaptığını ve kuru üzüm, incir ve kurutulmuş gıdalardan hareket ettiklerini söyleyebiliriz.

Türkiye'nin sınırlı sayıda da olsa bir ticaret burjuvazisi varsa eğer hepsinin öyküsünde Musevi ortaklık vardır. Vehbi Koç bunun en parlak örneğidir. Bezmenler, Eczacıbaşılar, kısmen Sabancılar Musevilerin yanında büyümüşlerdir.

DIŞ TİCARETTE AÇIK DEĞİŞMEYEN KADERİMİZ

Osmanlı'da ilk dış ticaret istatistikleri 1873'te tutulmaya başlanıyor. İlk ihraç ürünümüz ise pamuk. İngiltere'ye satıyoruz. 1873'te ihracatımız 12 milyon Osmanlı Lirası, ithalatımız da 20 milyon Osmanlı Lirası. İlk kayıtların tutulmaya başlandığı tarihten itibaren dış ticaret açığı veriyoruz.

YURDAGÜL UYGUN

İlk kayıtlı ihracat ürünümüz pamuğu 1873 yılında İngilizlere satarak başlayan dış ticaret serüvenimize bakıldığında o günden bu yana değişmeyen tek şey 'açığımız'. Bizi dış ticaretin tarihi yolculuğuna çıkaran Akşam Gazetesi yazarı televizyon programcısı, gazeteci ve yayıncı Gürkan Hacır'a göre dış ticaret açığı geçen iki asırda değişmeyen kaderimiz olmuş. 1873 yılında kayıtlara ilk pamukla başlayan ihracatın 12 milyon Osmanlı lirası, ithalattın ise 20 milyon Osmanlı lirası olduğunu kaydeden Hacır, dış ticaretin daha ilk kaydında 8 milyon lira açık yazdığını söylüyor....

FOTOĞRAFLAR: MELEK ALDEMİR

Gürkan Hacır'a sanayileşemeyen toplumların ne kadar üretim yaparsa yapsın dış ticaret açığından kurtulamayacağını söylüyor.

ANADOLU TOPRAKLARINDA YAPILAN İLK DIŞ TİCARET VERİLERİNE DAİR NE TÜR BİLGİLER VAR ELİMİZDE?

Osmanlı'da ilk dış ticaret istatistikleri 1873'de tutulmaya başlıyor. Muhakkak ki bundan önce de yapılıyor dış ticaret. Ama kayıtlar bu tarihten itibaren tutuluyor. İlk ihraç ürünümüz ise pamuk. İngiltere'ye satıyoruz. İngiltere olmasının sebebi, bu ülkede sanayi devriminin yapılması ve dokuma fabrikalarının kurulması. Yani sanayi devriminin tetiklediği şeydir dış ticaret. İngiltere de mevcut taleplere cevap veremeyince Osmanlı'ya başvuruyor.

O ZAMAN DA DIŞ TİCARET AÇIĞI VAR MIYDI?

Osmanlı dönemindeki ihracatımızı iki dilim halinde ele alıyoruz. 1873'ten 1890'a kadar bir bölüm, 1890'dan ikinci meşrutiyetin ilanına yani 1908'e kadar ikinci bir bölüm. Peşinen söyleyelim, Osmanlı'da da dış ticaret açığımız vardı. Bu bizim değişmeyen kaderimiz. Ne kadar hammadde ve tarım ürünü üretirseniz üretin, bu sorunla karşı karşıya kalırsınız. Sanayileşemeyen toplumlar bunu yaşar. Çünkü hammaddeyi işleyip bir şekilde pazara sunmak zorundasınız. En dramatik yaşadığımız olay fındıktır. Dünya fındık pazarının yüzde 40'ını bizim üretmemize rağmen, fındık borsası Hamburg'dadır. Biz fındıkta işin sadece hamaliyesini yapıyoruz. Üretiyoruz, yanlış politikalarla sübvanse ediyoruz. Bu çok tipiktir. Tabii bu durum sadece ticaretle açıklanamaz. Emperyalist bir ülke olmanın getirdiği faydalar da var.

PEKİ PAMUK DIŞINDA BAŞKA NELER VAR OSMANLI'DA?

Bizim çok köklü ve sosyal tarih olarak da ifade edeceğimiz gündelik hayatımızın da vazgeçilmezi bir kahvemiz vardır. Burada şaşırtıcı bir bilgi vereyim. Osmanlı'da çay yok. Bizim bugün çaysız günümüz geçmez. Kahvenin çoğu da ithal olarak geliyor. Kahve kültürü o kadar yerleşiktir ki; ocakta kahve olmayan ev, gerçek bir ev kabul edilmiyor. Her an mangalda kömür bulunduruluyor. Çünkü mangaldaki kömürden kahve yapılıyor.

ÇAY SERÜVENİ NASIL BAŞLIYOR?

Çay serüvenimiz, 1924 yılında Atatürk'ün bahçıvanı Zihni Derin'in Rusya gezisi ile başlıyor. Atatürk'ün tavsiyesi üzerine Rusya'yı ziyaret eden Zihni Derin, incelemelerde bulunmak üzere Batum'a gidiyor. Derin, Selanik Ziraat Mektebi mezunu. Atatürk'ün bahçıvanı derler ama aslında bahçıvanı değil, tarım işlerini danıştığı kişidir. Zihni Derin, Batum'da bir laboratuarda bölgenin iklimini inceleyip Rize, Artvin, Trabzon ile aynı iklim ve toprak koşullarına sahip olduğunu görür ve "Neden bizde çay yetiştirilmiyor" der. Gizlice üç beş tohumu cebine koyar ve Türkiye'ye döner. 1925 yılında, Rize'de Portakallık denilen mevkide küçük bir baraka yapar ve bahçesinde deneme çalışmalarına başlar. Bu çok hummalı, çok tutkulu ve meraklı bir çalışmadır. Ama cumhuriyetin ilk yıllarıdır ve halen daha çay yoktur, kahve vardır. 1940'lara kadar deneme-yanılma yöntemleriyle o tohumlarla, yeniden o tohumların istenmesiyle uzun ve meşakkatli bir yolculuğa çıkar Zihni Derin. 1940'larla birlikte ilk çay üretilir.

BİR DE ÇAY ÜRETİMİNİN RİZE HALKINA KABUL ETTİRİLMESİ DURUMU VAR...

Evet, çünkü üretici olacak olan Rize halkı kısmen hayvancılık yapıyor ve tarlasında yetiştirdiği ürünleri tüketerek hayatını sürdürüyor. Nüfusun büyük bir çoğunluğu da gemicilikle uğraşıyor. Ayrıca en önemlisi göç veriyor. Yani bölgede yerleşik tarım yok. Zihni Derin inatla bunu Rize'de yerleştirmeye çalışıyor. 1940'lardan itibaren de artık Rize'de çay bahçeleri belirmeye başlıyor. Rize, Artvin ve Trabzon'da kısmen olmak üzere çay gündelik hayatımıza giriyor ve kahvenin tahtını ele geçiriyor.

OSMANLI'NIN İHRACATINA GERİ DÖNECEK OLURSAK, RAKAMSAL VERİLER NASIL O DÖNEMDE?

1873'e döndüğümüzde, ihracatımız 12 milyon Osmanlı Lirası, ithalatımız da 20 milyon Osmanlı Lirası. İlk kayıtların tutulmaya başlandığı 1873'ten itibaren dış ticaret açığı veriyoruz. Muhtemeldir k; kayıtların tutulmadığı dönemde de bizim dış ticaret açığımız vardı. Gözüken oydu. Çünkü sanayileşemeyen toplumun makus kaderidir bu.

İLK İTHALAT MI, İHRACAT MI YAPILMIŞ PEKİ?

Buna dair bir kayıt yok. Ama şöyle düşünmek lazım; İzmir ve bölgesinde kuru üzümün çok eski tarihlerden itibaren Venedikli tüccarlara satıldığını biliyoruz. Biliyorsunuz, Osmanlı sadece üretirdi, ticaretle uğraşmıyordu. Ticaret burjuvazisi azınlıklar diye tabir ettiğimiz Rumların ve Ermenilerin elindeydi. Rum tüccarları da Osmanlı'nın bir tebaası olarak düşünürsek, ilk ihracatımızı Rum tüccarların yaptığını ve kuru üzüm, incir ve kurutulmuş gıdalardan hareket ettiklerini söyleyebiliriz.

O DÖNEMDE YAŞANAN POLİTİK VE SOSYOLOJİK DEĞİŞİMLER TİCARETİ NASIL ETKİLİYOR?

1908'e kadar sürekli artan bir ivmeyle dış ticaret açığımız büyüdü. 1908'de bir duralama vardır. Siyasi çalkantıların olduğu bir dönem bu. 1856'dan itibaren ülke, ıslahat fermanından itibaren müthiş bir modernleşme dönemine giriyor. Bununla birlikte, ithal ettikleri ürün sayısı da artmaya başlıyor.

NELER İTHAL EDİLİYOR?

Mesela çok ilginç, parfüm. O zaman esans diyorlar, kadınların makyaj, aksesuar ihtiyaçları doğmaya başlıyor. Toplu iğne ithal etmeye başlıyoruz. Toplum geliştikçe, modernleştikçe, daha doğrusu kentli yaşama dönmeye başladıkça ihtiyaçlar da çeşitleniyor. Çeşitlendikçe bu ihtiyaçlarını karşılamak için dönüp baktığınız yer, ilk sanayi toplumu olan İngiltere oluyor. Osmanlı'da Alman nüfusunun arttığı dönem 1880'lerdir. 1880'lere kadar İngiltere ithalat yaptığımız birinci ülke. Tuhafı, ihracat olarak da birinci ülkedir. Pamuk başta olmak üzere kuru bakliyat, kurutulmuş gıdalar... Hemen arkasından Avusturya Macaristan imparatorluğu onun arkasından Fransa gelir. İşin tuhaf tarafı ithalatta da durum böyledir, sıralama değişmez. 1890'lardan itibaren Amanlar öne geçer. Almanlar, Osmanlı'daki hem ithalat hem ihracattaki paylarını artırmaya başlarlar hem de ilişkilerini. Bu, cumhuriyet dönemine kadar böyle gelir.

İLGİNÇ İHRACAT ÜRÜNLERİMİZ VAR MI?

Bizim cumhuriyet döneminde ihraç ettiğimiz ürünlerin içinde eroin de var. Afyon veya kokain değil. Eroin... Bunun tekelini kuruyorlar. "Uyuşturucu maddeler inhisarı" diye bir şirket kuruyorlar. Şirketin başında da Şükrü Kaya var. Daha sonra Başbakanlık yapan Hasan Saka var. Talimhane'de de eroin fabrikası var. Eroin aspirinin bir türevi gibi görülüyor. Hatta ilk eroini patentle üreten Bayer. Aspirinle beraber üretiyor. Cenevre'deki yasaklama kararı geldikten sonra aspirini de belli bir süre kaldırıyorlar.

NASIL, HANGİ AMAÇLA KULLANILIYOR EROİN?

Eroin uyuşturucu olarak kullanılıyor. Sakinleştirici, müsekkin gibi. Dünya sağlık örgütü gibi sağlık örgütleri olmadığı için insanları sakinleştirici, uyuşturucu, alkolün türevi gibi görülüyor. Reçeteyle bile satılmıyor. Durum şu oluyor; Türkiye'nin afyon üretimi önemli bir yer tutuyor ve Türkiye'nin üzerindeki politik baskıların bir kısmı afyon için oluyor. Cumhuriyet döneminde özellikle çok oldu. Osmanlı'da da afyon üretimi çok net bir şekilde devlet tarafından kollanıyordu, korunuyordu, üretilen haşhaş tohumundan enfiyelere, morfine kadar hem sağlık, hem de keyif maddesi olarak kullanılabilecek ürün üretildi.

NEREDE ÜRETİLİYORDU, NERELERE SATILIYORDU?

Dünyanın her tarafına ihraç ediyorduk. Bugünün algısıyla eroine bakmayın. Yani o gün eroin, çok sert bir içki gibi... Üç tane fabrikadan söz ediliyor. Bir tanesi Talimhane'de. Dünyada adımız eroin tüccarına çıkmaya başlamıştı.

NE ŞEKİLDE PAKETLENİYORDU, NE KADAR İHRAÇ EDİLİYORDU?

Morfin eczanelerde reçetesiz satılırdı. Bizim özellikle psikiyatri alanında sakinleştirici olarak kullanılıyordu. Ama bu eroin meselesinde o kadar yüksek sayılara ulaşıldı ki, ihracat olarak, söylenen odur ki; 1930 dünya ekonomik buhranını biz eroin sayesinde atlattık. Yanılmıyorsam, 12 milyon TL. Türkiye'nin toplam ihracatının üçte ikisi tutarında eroin satıyoruz. Ve Cenevre'de de yasaklama kararı gelince Türkiye yine belli bir süre direniyor. Çünkü çok tatlı bir kar var. Ve 1930'da Türkiye'deki kadar başka hiçbir ülkede eroin bağımlısı yok. Her sokak başında eroin bağımlısı görebiliyorsunuz. Bir kuşak kırılıyor.

Çok şaşırtıcıdır; üç tane fabrikadan Türkiye'nin ihracatının yüzde 60'ı gerçekleştiriliyor. Bugün baktığımızda bir zehir olarak gördüğümüz ama o gün devletin eliyle kurulan bir şey. Hatta bir dipnot daha vereyim, "Uyuşturucu Maddeler İnhisarı" şu anki "Toprak Mahsulleri Ofisi"dir.

ÖZELLİKLE KİMLER KULLANIYOR?

Bir kere Mahzar Osman hastalarına çok kullanıyor. Ama morfin ağırlıklı. Morfin başka bir şey. Ünlü bestekar Selahattin Pınar'ın karısı olan Afife Jale, bir morfinmandı. Çok daha ünlü isimleri de sayabiliriz. Artık morfinin sakinleştirici özelliğinden çok, bağımlılığa dönüşmüştü onlar için. Morfin yine dizginlenebilen bir şeydi ama eroin artık tamamen sonun başlangıcı gibi bir durumdu. Eroindeyse, önce gençler, 1930'ların öğrencileri, sonra sinema eğlence dünyasının aktörleri kullanmaya başladı ve çok dramatik ölümlerle sonuçlandı.

ÇOK ÖLÜM YAŞANMIŞ MI?

Çok. Şöyle söyleyeyim, 1930'da sadece İstanbul'da binden fazla insanın eroinden öldüğünü söylüyoruz ki. Bugün bile böyle bir rakam yok. İstanbul nüfusunu düşünün bir de... Çok büyük bir rakamdır bu. 1932'de eroin fabrikaları kapatılıyor.

İLK TİCARETİ KİMLER YAPMIŞ?

İstatistikler hep 1873'ü işaret ediyor. O tarihte gördüğümüz pamuk, kuru üzüm inciri de ilk Rum tüccarlar göndermişler. 1920'lerden sonra, ilk Türk tüccarlarla da tanışıyoruz. Türkiye'nin çok sınırlı sayıda da olsa bir ticaret burjuvazisi varsa eğer tamamın ilk çıkış öykülerine bakın, hepsinde Musevi ortaklık vardır. Bu hiç değişmez, altın kural gibi bir şeydir. Vehbi Bey de bunun en parlak örneğidir. Vehbi Koç da bütün yaşamı boyunca, yaptığı bütün kritik hamlelerde, hep Musevilerle beraberdir. Asıl önemlisi geçen ay hayatını kaybeden Monik Benardete, Burla'ların kızıdır. Burla Biraderler, Türkiye'nin ilk demir çelik ve döküm atölyesini kuran Musevi ailedir. Vehbi Koç, bunların ortağıdır ve Arçelik'i beraber kurmuşlardır.Bezmenler, Eczacıbaşılar, kısmen Sabancılar, Musevilerin yanında büyümüş, serpilmişlerdir. Ticaret burjuvazisini oradan oluşturmuşlardır. Bunu çok net söyleyebiliriz.

OSMANLI'DA MÜSLÜMANLARIN TİCARET YAPMASI YASAK

Osmanlı'da da Müslümanlara ticaret yasak. Hal böyle olunca, iş daha kentli olan, daha az tarımla uğraşan Yahudi ve Ermeni nüfusa kalıyor. Osmanlı'yı etnisite olarak ayırdığımızda, Rumlarla Ermenileri terazinin bir tarafına, Yahudileri diğer tarafına koymakta fayda var. Yahudiler bu noktada Osmanlı'nın içine çok iyi nüfuz ettiler. Ve Osmanlı'yı aslında yöneten bir etnik yapı oldular. Burada tabii Türkçeyi, Osmanlıcayı çok iyi konuşmaları, bir anda o adaptasyonu sağlamaları önemli bir etkiydi. Osmanlı döneminde de çok iyi bir ticaret burjuvazisi oluşturdular.

YAHUDİLER ÇOK İYİ TÜCCAR OLARAK BİLİNİR. BUNU NASIL BAŞARIYORLAR?

Portatif devlet anlayışından kaynaklanıyor. Her yerde geziyorlar. Bu anlayışları sonucunda, mülk edinmiyorlar. Sadece parayı elde tutuyorlar. Komplo teorilerine girmek doğru değil ama paranın insanlık tarihinde bu kadar önemli bir pozisyona gelmesinde de Yahudilerin payı olduğu söylenir. Yani toprak kıymetli değil, para kıymetli. 1897'deki Basel'de birinci Siyonist kongresinde bu tartışma çok sert yaşanır; Biz İsrail devleti kurmalı mıyız? Hayır gerek yok' derler. 'Tanrı bizi lanetler' derler. Hala da bugün İsrail'de bu tartışılır. Yahudi para gibidir aslında. Gezer, dolaşır. Bugün buradadır, yarın Arjantin'e gider, orada hayat kurabilir. Yahudilerin dünyaya bakışları böyle şekillendiği için en iyi tüccar da haliyle onlar.

İzmir Ticaret Odası Başkanı Ekrem Demirtaş

Kriz döneminde işbirliği yapmalıyız

İzmir Ticaret Odası Başkanı Ekrem Demirtaş, Yunanistan'ın ekonomik olarak çok zor günler geçirdiğini buna karşın Türkiye'nin 2001 krizinde ağır bir fatura ödediğini bugün ise o fatura sayesinde daha iyi olduğunu belirtti. Demirtaş, kriz döneminde iki ülkenin daha fazla işbirliği yapması gerektiğini söyledi. Ortak bir dış ticaret şirketi kurulması önerisini getiren Demirtaş, "Yunanistan'ın ithal ettiği ürünleri Atina ve Selanik'te gümrüklü antrepolara getirip depolayacak bir dış ticaret şirketi kuralım. Yoğun tüketilen ürünleri antrepolarda stoklayalım. İthalat zamanını ve maliyeti düşürelim. Siz de İzmir'deki Ege Serbest Bölgesi'nde bir antrepoya ürünlerinizi getirin. Birlikte ya da ayrı Türk - Yunan dış ticaret şirketleri kuralım. Böylece ticaret hız kazanacak, iki tarafın da karı da yüksek olacaktır" dedi.

İki ülkenin yapacağı işbirliği ile giderek popülaritesi artan Ege'yi Uzakdoğu turizm pazarına pazarlayabileceğini ifade eden Demirtaş, "Yunanlı dostlarımızın bize hep söyledikleri 'siga siga-yavaş yavaş' dönemi artık bitti. Bugün artık 'grigora-hızlı hızlı' dönemi başlamalı. Ticaret hacminde 15 yılda 15 kata yakın bir artış yakaladık. Ticaretteki engeller kalkarsa potansiyelimiz ve hedefimiz en az 10 milyar dolar."

Türk-Fransız Ticaret Forumu düzenleniyor

Türk-Fransız Ticaret Forumu, 14-16 Haziran'da yapılacak.

Fransa'nın Türkiye'deki ticaret müşavirliği UBIFRANCE organizatörlüğünde, DEİK, Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı, Türkiye'deki Fransız Ticaret Odası ile Fransa Dış Ticaret Danışmanları'nın (CCEF) desteklediği Türk-Fransız Ticaret Forumu, 14-16 Haziran'da The Marmara Otel'de yapılacak. Son yıllarda iki ülke arasında düzenlenen en büyük ticaret etkinliği olan forum kapsamında, ikili firma görüşmeleri, networking etkinlikleri, dış ticaret ve iş mevzuatıyla ilgili atölyeler gerçekleştirilecek. Öte yandan Forum için 6 Mayıs'ta bilgilendirme toplantısı düzenlenecek. Toplantıda, kurum ve firma temsilcilikleri Forum organizatörleriyle bir araya getirilerek forumla ilgili bilgi verilecek.

Fırsatlarla dolu bir pazar AFRİKA

Türk-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanı Tamer Taşkın, Türk işadamlarına 2010 yılında bir Afrika programı yapmalarını öneriyor ve ekliyor: Nijerya, Gana, Sudan ve Güney Afrika ile yapılan işbirliklerinde ticari ilişkilerimiz ikiye katlanır.

Tamer Taşkın, Afrika açılımı programının meyvelerini vermeye başladığını söyledi.

Küresel kriz, yeni pazarların önemini artırdı. Bir taraftan daralan iç pazar diğer taraftan Avrupa pazarından gelen siparişlerdeki azalma, Türk yatırımcıları alternatif pazar arayışına itti. Afrika, bu dönemin yıldız pazarlarından biri oldu.

Türk-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanı Tamer Taşkın, "TOBB ve hükümetin 2007 yılından bu yana yürüttüğü Afrika açılımı programı ve ekonomik zorlamalar meyvelerini vermeye başladı. Birçok sanayici, işadamı Afrika pazarlarında fırsatları değerlendirir hale geldi" diyor. Bu yılki çalışma programlarında Afrika pazarına önem vermelerini Türk işadamlarına tavsiye eden Taşkın, şöyle konuşuyor:

"Bu programın başına Nijerya, Gana, Kenya, Senegal, Sudan, veGüney Afrika'yı koyduklarında 2010 yılında Afrika ile ticari ilişkilerimiz ikiye katlanır. Çünkü Türk mallarına güven yüksek ve Türk mallarının fiyatları, tatmin edici seviyede."

AFRİKA, ARTI PAZAR

AB ülkelerine yönelik ihracatın küresel krizle birlikte gözle görülür bir azalma yaşadığına dikkat çeken Taşkın, Afrika'nın Avrupa'ya alternatif bir pazar değil, Avrupa yolunda devam eden Türkiye'yi destekleyecek artı bir pazar olarak görmek gerektiğini belirtiyor. Türk sanayicisinin Afrika'ya açılmasında ve ihracat başarısının altında, Türk sanayiindeki ürün çeşitlenmesinin yattığını belirtmek gerektiğini anlatan Taşkın, şöyle devam ediyor:

"Ülkemiz sayısız ürün zenginliği sunabilecek konumda. Türk işadamları Afrika kıtasındaki belli ülkelerde yer alan tarım ürünlerini, burada yapacakları yatırımlarla değerlendirerek diğer ülkelere satabilir." Taşkın, bugüne kadar Başbakan, Cumhurbaşkanı ve Devlet Bakanı Zafer Çağlayan'ın gerçekleştirdiği Afrika ziyaretlerinin işadamlarının önünü açtığını belirterek şunları söylüyor: "Bu yıl Kenya, Gana, Mısır, Fas, Tunus ve Cezayir'e gittik. Son gezimizi ise Nijerya'ya yaptık. Ülkelere bakarken bizim gibi işadamlarını etkileyen önemli unsur nüfus. 150 milyon nüfusuyla Nijerya, Afrika'nın en kalabalık ülkesi. Nüfus ve yüzölçümü açısından Nijerya, Güney Afrika'dan sonra Afrika kıtasının en büyük ekonomisine sahip. Ülkenin elektriklerinin kesik olması, üretimi zora sokuyor. Fabrikalar çalışamadığı için Nijerya, ithalatçı bir ülke. Bu durum Nijerya için üzücü de olsa ihracatçı bir ülke olan Türkiye için fırsatları içinde barındırıyor."

Güney Afrika Devlet Başkan Yardımcısı Kgalema Motlanthe ve beş bakan, Güney Afrikalı işadamlarıyla birlikte 26 Mayıs'ta Türkiye'ye gelecek. Ziyaret kapsamında, 25 Mayıs'ta Türk ve Güney Afrikalı işadamları bir araya gelerek ikili görüşmelerde bulunacak. 26 Mayıs'ta ise Başkan Yardımcısı Kgalema Motlanthe ile bir öğle yemeği ve Güney Afrika iş forumu düzenlenmesi planlanıyor.

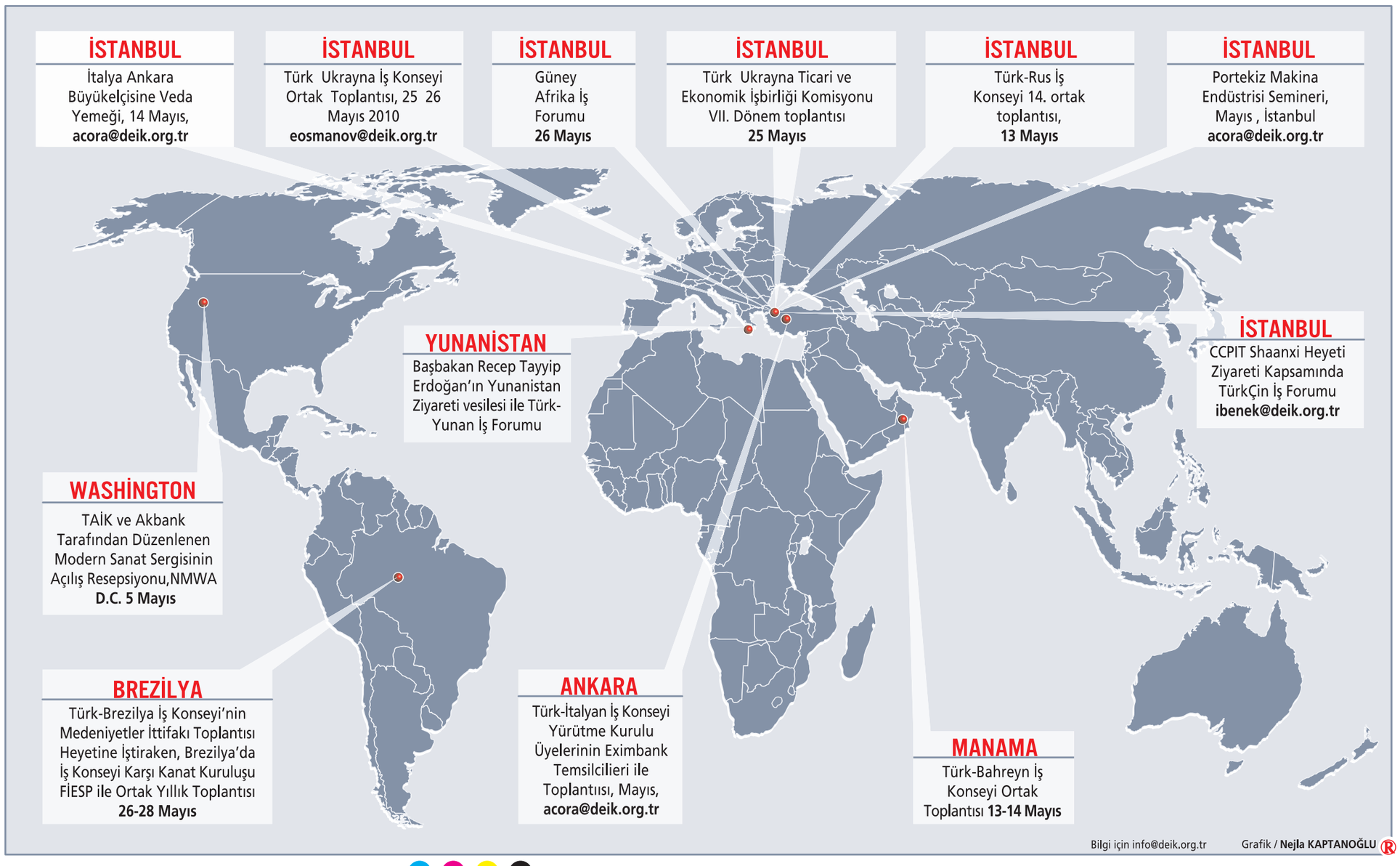
Türk-Rus işadamları bir araya gelecek

Türk-Rus İş Konseyi 14'üncü ortak toplantısı, 13 Mayıs'ta TOBB Plaza Konferans Salonu'nda gerçekleştirilecek. Toplantının açılış konuşmalarını; Türk-Rus İş Konseyi Başkanı Dr. Cem Kozlu, Rus-Türk İş Konseyi Başkanı Ahmet Palankoyev, Rus-Türk İşadamları Birliği Başkanı Ali Tunç Can, Moskova Hükümeti Dış Ekonomik ve Uluslarası İlişkiler Daire Başkanı Dr. Georgiy Muradov, RF Tataristan Cumhuriyeti Ticaret ve Sanayi Bakanı Ravil Zaripov yapacak. Toplantıda, inşaat müteahhitlik, tarım ve gıda, turizm, ticaret, ulaşım ve lojistik alanında işbirliği konusunda konuşmacılar görüşlerini iletecekler. Konuşmaların ardından ikili iş görüşmeleri gerçekleştirilecek.

İşbirliği Komisyonu toplanacak

25 Mayıs'ta İstanbul'da gerçekleştirilecek olan Türk-Ukrayna Ticari ve Ekonomik İşbirliği Komisyonu VII. Dönem toplantısına paralel olarak, DEİK Türk-Ukrayna İş Konseyi ortak toplantısı ve Türk-Ukrayna İş Forumu düzenlenecek. Toplantıya TEİK Eşbaşkanları Devlet Bakanı Zafer Çağlayan ve Ukrayna Başbakan Yardımcısı Sergey Tigipko'nun katılımı bekleniyor. Ayrıca 2012 yılında Ukrayna ve Polonya'da düzenlenecek Avrupa Futbol Şampiyonası'na hazırlık çalışmalarından sorumlu Başbakan Yardımcısı Boris Kolesnikov'un da Ukrayna heyetinde yer alması bekleniyor.

DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER KURULU MAYIS TAKVİMİ



YENİ DEİK ÜYELERİ

- Aras Kargo Yurtiçi ve Yurtdışı Taşımacılık AŞ
- Bahrain Investment House Europe İnşaat. İth. İhr. San. Tic. ve Ltd. Şti.
- Dardanel Önentaş Gıda San. Tic. AŞ
- Dataprofil AŞ
- Demir Factoring AŞ
- EA Havacılık AŞ
- Egesim Otomotik Kontrol ve Bilgisayar Sistemelri San. ve Tic. Ltd. Şti.
- Esta İnşaat San. Lojistik ve Dış Tic. AŞ
- Etaş Elektronik Ticaret Anonim Şirketi
- Evkan İlk Madde ve Mamul Madde Paz. Tic. Ltd. Şti.
- Ezici Yağ San. Biodizel ve Enerji Ürt. Paz. Lab. Hiz. A.Ş.
- Göç-Sar Turizm Yatırım İnşaat Taahhüt ve Tic. A.Ş.
- Kent Kart Ege Elektronik San. ve Tic. Ltd. Şti.
- Meridyen Uluslararası Fuarcılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
- Metro Turizm Sey. Org. ve Tic. A.Ş.
- Statkraft/Yeşil Enerji A.Ş.
- Tuntas Gıda Pazarlama Tarım Ürünleri Hayvancılık Turizm İnşaat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.
- Türk Telekom
- UHB Uluslararası Danışmanlık Ltd. Şti.
- Ünal Akpınar İnşaat, İmalat, San. ve Tic. A.Ş.
- Vodafone Telekomünikasyon A.Ş.