



DEİK Türk-İrak İş Konseyi Başkanı Ercüment Aksoy, TÜSIAD'ın Irak'ın kuzeyindeki bölgesel yönetimin lideri Mesud Barzani ile yaptığı görüşmeyi Küresel için değerlendirdi. Sayfa 10

DEİK'TEN KOBİ İHRACAT OKULU

DEİK'in Akbank'la ortaklaşa hayata geçirdiği "İhracata İlk Adım KOBİ İhracat Okulu" projesi, hiç ihracat yapmamış ya da ihracata yeni başlayan KOBİ'lere yeni pazarlar bulma ve finansman sorunları çözme konusunda yol gösteriyor.

Türk özel sektörünün dünyaya açılan kapısı DEİK, küçük ve orta işletmeleri yurtdışına hazırlıyor. "İhracata İlk Adım KOBİ İhracat Okulu; İhracatta Fırsatlar: Yeni Sektörler, Pazarlar, İş Modelleri ve Teşvikler" projesiyle, hiç ihracat yapmamış KOBİ'lere ihracatın nasıl yapıldığı öğretiliyor. Akbank işbirliğiyle hayata geçirilen projenin amacı, halihazırda ihracat yapmayan veya ihracata yeni başlamış KOBİ'lere ulaşması, onlara ihracat yapabileceklerini somut örneklerle anlatılması, ihracatın önünde duran yeni pazarlar bulma ve finansman bariyerlerini ortadan kaldırmaya yönelik bilgiler ile gerekli temas noktalarının iletişim bilgilerinin sağlanması... Nisan ayında başlayan proje kapsamında bugüne kadar, Bursa, İzmir, Eskişehir, Kahramanmaraş ve Gaziantep'te ticaret ve sanayi odalarında KOBİ'ler bir araya geldi ve yeni fırsatlar, iş modelleri ve ihracattaki devlet teşvikleri konularında bilgi verildi ve pratik, ihracat uygulamalarını kolaylaştırıcı destekler sağlandı, bilgilendirildi. Ocak 2011'de tamamlanması gereken proje, Denizli, Trabzon, Adana Mersin, Kayseri, Malatya, İskenderun, Mardin ve Ankara'da gerçekleştirilmeye devam edecek. Toplam 14 şehirde düzenlenmesi planlanan proje, KOSGEB tarafından Avrupa Birliği Small Business Act ödülüne Türkiye'den aday gösterilen yedi projeden birisi oldu. KOBİ İhracat Okulu'nda, 14 ilin sektör ve ülke kümelenmeleri analiz edilerek, söz konusu illerin ihracat yapma potansiyeli bulunan, ancak henüz ihracat ilişkilerinin yeterince gelişmediği ülkeler belirlendi. Bu doğrultuda, ilgili ülke ve bölgelerin DEİK Koordinatörleri söz konusu ülkede iş yapma şekilleri, dikkat edilmesi gereken konular, Türk firmalarının güçlü ve zayıf olabileceği alanlar ve karşı kanat kuruluşlarından talep edilebilecek yardımlar konularında sunum yapıyor.



ADIM ADIM İHRACAT SAYFA 6 - 7

■ İHRACAT NASIL YAPILIR ■ İHRACAT YANLIŞLARI ■ SEYAHAT CHECK LIST ■ DEVLET YARDIMLARI

TÜRK VE ARAP İŞ DÜNYASI İŞBİRLİĞİ İÇİN BULUŞTU

Geçen gerçekleşen Türk-Arap İşbirliği Forumu (TAF) Dışişleri Bakanları 3. Toplantısı ile TAF Ekonomi Forumu 5. Toplantısının ortak açılışında konuşan TOBB ve DEİK Başkanı Hisarcıkhoğlu, Türk-Arap İşbirliği Forumu'nu ticaret ve yatırım zirvesi olarak gördüğünü ifade ederek, Arap şirketlerini Türkiye'de yatırım çağırdı. TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkhoğlu, Türkiye ve Arap dünyası arasında ortak bir takas bankası kurulması önerisinde bulunarak, "Böylece Türk ve Arap iş aleminin, yabancı bankalara bağımlılığını azaltabiliriz. Bu coğrafyanın mali kaynaklarını, yine bu coğrafyada muhafaza ederiz" diye konuştu.

SAYFA 5



BELÇİKA TÜRKLER İÇİN İDEAL EKONOMİK PARTNER

Türk-Flaman İş Forumu'nda konuşan DEİK İcra Kurulu Başkanı Rona Yırcalı, Belçika'nın Avrupa'daki stratejik konumu, altyapısının sağladığı pazar erişimi, kolay iş yapma olanakları, çok rekabetçi ve esnek vergi politikası, çok dilli ve son derece üretken eğitimli işgücü, esnek gümrük düzenlemeleri, yüksek yaşam kalitesiyle Türk iş dünyası ile ideal ekonomik partner olduğunu anlattı. Yırcalı, "Ancak, Türkiye halen Belçika'nın ihracatında 16. sırada, ithalatında ise 18. sırada yer alıyor. Üzülerek ifade etmek istiyorum ki, 2008 yılında başlayan küresel krizin etkisiyle ikili ticaretimiz 2009 yılında yaklaşık yüzde 30 daraldı" dedi.

SAYFA 2



JAPONYA'DA İŞ YAPMAK İÇİN JAPON GİBİ SAVAŞMALI

Japonya Araştırmaları Derneği Genel Sekreteri Erdal Küçükyalçın'a göre, Japon savaş sanatı 'Buşido'yu anlamadan Japon iş dünyasını anlamak mümkün değil.

SAYFA 11



Özbekistan Tekstil Sanayi Bakanı Haydarov (solda) EBSO'yu ziyaret etti.

Özbekistan tekstil heyeti Ege'deydi

Özbekistan Cumhuriyeti Tekstil Sanayi Bakanı İlhom Haydarov ve beraberindeki 15 kişilik bir işadamları heyeti tekstil ve deri sektörlerinde Özbekistan'a yatırım ve işbirliği imkanlarını değerlendirmek üzere Ege Bölgesi Sanayi Odası'nı ziyaret etti. Türkiye'nin Özbekistan'a geçen yıl 279 milyon dolar ihracatı olduğunu, buna karşılık Özbekistan'dan 413 milyon dolarlık ithalat gerçekleştiğini belirten Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar, ayrıca, Özbekistan'da toplam 128 Türk firmasının başta tekstil sektörü olmak üzere çeşitli sektörlerde yaklaşık olarak 536 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirdiğini ifade etti. İki ülke arasındaki ilişkilerin gelişmesi için vize konusunda önerilerde bulunan Yorgancılar, "Türkiye olarak Özbek vatandaşlarına vize uygulamasını kaldırmış olmamıza rağmen Türk vatandaşlarına yönelik vize uygulaması hala sürdürülmektedir. Söz konusu vize uygulamasının ayrıca tek girişli ve kısa süreli olması buna ilaveten bir davet mektubunun talep edilmesi yeni iş olanakları yaratacak iş adamları girişimlerini de engellemektedir" dedi. Özbekistan'da ilgili kanunlara göre kurulmuş olan Türk firmaları-

na yönelik denetimlerin son dönemlerde anlaşılmaz bir şekilde sıklıkla da söylenen Yorgancılar, "Bir diğer önemli husus para transferlerinde göze çarpmaktadır. Mal bedelleri ve kar transferlerine ilişkin etkin düzenlemelerin yapılmasında yarar görülmektedir" diye konuştu.

Heyet ile EBSO Meclis Salonu'nda düzenlenen bilgilendirme toplantısında heyet başkanı İlhom HAYDAROV Özbekistan'da tekstil sektöründeki son gelişmeler konusunda bir sunum yaptı.

Özbekistan Tekstil Sanayi Bakanı İlhom Haydarov ise, özellikle Türkiye gibi pamuk üreticisi ülkelerle tekstil alanındaki işbirliği yapmak, kendi ülkelerindeki sektörü tanıtmak için böyle bir ziyaret düzenlediklerini söyledi. Haydarov, Özbekistan'a Türkiye'den 100 milyon dolarlık tekstil teknolojisi transfer etmek istediklerini de belirterek, "Bunun için de hükümet büyük bir pay ayırdı" diye konuştu. Özbekistan'da tekstil alanında bir marka yaratarak dünyaya açılmak istediklerini, bunun da başlıca hükümet politikalarından biri olduğunu vurgulayan Haydarov, "Pamuk üretimi yeterince var ama tekstil makineleri üreten tesisler de oluşturmak istiyoruz" dedi.



Türkiye'nin İran'a olan ihracatı 2.25 milyar dolara yükseldi.

İran İş Günü toplantısı İstanbul'da yapıldı

Türk-İran İş Konseyi ve İGEME işbirliğinde, 9 Haziran'da 'İran İş Günü' toplantısı düzenlendi. TOBB Plaza'da gerçekleştirilen toplantıda konuşan Türk-İran İş Konseyi Başkanı Ali Osman Ulusoğlu, Türk-İran dış ticaretinin son yıllarda arttığına dikkat çekerek, "Bildirdiğimiz gibi geçtiğimiz 10 senelik dönemde Türkiye, dış ticarete uzun yıllar boyunca yeterince değeri verilemeyen yakın coğrafya ile olan ekonomik ilişkileri geliştirme hususunda yoğun çabalara girişti. Bu süreçte Türkiye'nin

toplam ihracatı 3,8 kat artarak 26,5 milyar dolardan 102,1 milyar dolara yükselirken, İran ile olan ihracatımız 158 milyon dolardan 2 milyar 25 milyon dolara çıkarak 13 kate varan bir artış gösterdi" diye konuştu. Bu aktif süreçte Türk dış ticaretinin öncü kurumu olan DEİK ve Türk-İran İş Konseyi olarak ellerinden gelen katkıyı gerçekleştirilmeye çalışıldığını anlatan Ulusoğlu, "Bu çabanın bir parçası olan İran İş Günü toplantısının katılımcılara yeni bir bilinç ve yeni bağlantılar sunacağını ümit ediyorum" dedi.

Artık hedef AB'ye tam üyelik



HOTİAD'ın düzenlediği Maastricht Ekonomi Zirvesi'ne Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün ve TOBB ve DEİK Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu katıldı.

Hollanda'da düzenlenen Maastricht Ekonomi Zirvesi'nde konuşan TOBB/DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, "Biz AB ile üç dikiş attık. Ama hala işi sağlama bağlayamadık. Artık dördüncü dikişi atacak yer kalmadı. Bundan sonra hedef tam üyelik" dedi.

DEİK ve Hollanda Türk İşadamları Derneği tarafından (HOTİAD) düzenlenen Maastricht Ekonomi Zirvesi'nin dördüncüsü Hollanda'nın Maastricht kentinde gerçekleştirildi. '400 Yıllık Dostluk' sloganıyla düzenlenen ve Avrupa Birliği Maastricht Anlaşması'nın imzalandığı tarihi salonda gerçekleştirilen zirveye; Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve DEİK Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, Hollanda Senato Başkanı Rene van der Linden, AP Türkiye Raportörü Ria Oomen Ruijten, AP Milletvekili Emine Bozkurt, Lahey Büyükelçisi Uğur Doğan, Hristiyan Demokratlar Birliği (CDA) Milletvekili Coşkun Çörüz'ün yanı sıra Türkiye ve Avrupa'nın değişik ülkelerinde yatırım yapan çok sayıda işadama katıldı.

Zirvede konuşma yapan TOBB/DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) ile 1964, 1996 ve 2005 yıllarında çeşitli anlaşmalar yaptığını belirterek, "Biz AB ile üç dikiş attık. Ama hala işi sağlama bağlayamadık. Artık dördüncü dikişi atacak yer kalmadı. Bundan sonra hedef tam üyelik" dedi. Hisarcıkloğlu, Hollanda ile Türkiye arasındaki ilişkilerin, neredeyse

400 yıllık bir geçmişe dayandığını ve 2012 yılında ilişkilerin 400'üncü yılının kutlanacağını belirtti. Bugün Hollanda'da yaşayan 400 bin Türk'ün de bu dostluk bağının güçlenmesinde rolü olduğuna değinen Hisarcıkloğlu, yapılan seçimlerden başan ile çıkan Türk parlamenterleri kutladı. Avrupa'da yaşayan Türklerin, siyasette aktif rol almalarından her zaman sevinç duyduklarını ve bunu desteklediklerini dile getiren Hisarcıkloğlu, bu kapsamda, başkanı olduğu Dünya-Türk İş Konseyi vasıtası ile dünyanın dört bir yanında faaliyet gösteren, buldukları ülkelere ekonomik anlamda değer katan Türk girişimcilerini siyasi arenada da aktif olmaları için desteklediklerini anlattı.

ÜYELİK SÜRECE YARIM ASIR ÖNCE BAŞLADI

Hisarcıkloğlu, Türkiye'nin AB sürecinin, yeni bir gelişme olmadığını, Türkiye'nin AB'ye üyelik sürecinin, yarım asır önce başladığını hatırlattı. Türk iş dünyası olarak, Türkiye'nin AB'ye tam üyeliğini ilk günden beri desteklediklerini belirten Hisarcıkloğlu, AB idealinin ancak Türkiye'nin tam üyeliği ile tamamen hayata geçirilebileceğine inandıklarını

anlattı. "Çok iyi biliyorum ki Avrupa'daki iş adamları dostlarımız, Türkiye'nin AB üyeliğini yürekten destekliyorlar" diyen Hisarcıkloğlu, iş dünyasının, Türkiye'nin AB için önemini kavramış durumda olduğunu, bunu, Avrupa Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği (EUROCHAMBRES) seçimleri süresince yakından gözlemlediğini anlattı. Hisarcıkloğlu, Türkiye'nin yapısal reformları kendisi için yaptığını dile getirerek, Türk insanının Avrupa'da yaşayan bir vatandaşın hiç bir farkı olmadığını kaydetti.

Bugün Türkiye'nin AB üyeliği sürecinde ivme kaybetmesinin nedeninin, "AB üyesi ülkelerin fasıl açmadaki aktif rol almaları" olduğunu savunan Hisarcıkloğlu, şunları kaydetti:

"Neredeyse açılacak, müzakere edilecek fasıl kalmadı. Elimizde tek bir fasıl var, çevre faslı o da paraya bakıyor. Çevre faslı 70 milyar euroya mal olacak. Bunu da açıyoruz. Türkiye AB ile 1964, 1996 ve 2005 yıllarında çeşitli anlaşmalar yaptı. Biz AB ile üç dikiş attık. Ama hala işi sağlama bağlayamadık. Artık dördüncü dikişi atacak yer kalmadı. Bundan sonra hedef tam üyelik. Öyle bir haksızlık karşı karşıyayız ki 96'da demişiz ki 'mal hareketleri serbest'. Şimdi mallar serbest, malı satacak adama maalesef engel var. Ben buraya gelirken vize almak mecburiyetindeyim. Ben buraya gelirken engel var o bana gelirken engel yok. Burada müthiş bir haksızlık var." Türkiye'nin AB üyeliğinin, Avrupa'nın medeniyetine, kültürüne çok önemli katkılar sağlayacağını dile

getiren Hisarcıkloğlu, bunun AB için büyük fırsat olduğunu kaydetti. Rifat Hisarcıkloğlu, 2009 yılında yapılan seçimlerde, tarihte ilk defa, AB üyesi olmayan bir ülkenin temsilcisi olarak, EUROCHAMBRES Başkan Yardımcılığına en fazla oyu alarak seçildiğini anımsattı ve Avrupalı meslektaşlarının bu desteğinden memnuniyet duyduğunu, aynı desteği siyasilerden de beklediklerini sözlerine ekledi.

HEDEF 10 MİLYAR DOLAR TİCARET

Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün de, zirvenin Türkler'in Hollanda'ya olan entegrasyonunun en önemli göstergesi olduğunu söyledi. Hollanda'da yaşayan Türkler'in 6 milyar dolar bulaşınlarıyla 60 binden fazla kişiye istihdam sağladıklarını belirten Bakan Ergün, Türkler'in Avrupa'ya genişlik ve derinlik kattıklarını ifade etti.

Türkiye'nin Hollanda ile ticareti daha da artırma hedefinde olduğunu değinen Ergün, "Hollandalı işadamların Türkiye'ye yatırıma davet ederken, aynı zamanda Türk işadamlarımızın da Hollanda'ya yatırıma yönelmesini arzu ediyoruz" dedi.

Türkiye'nin Hollanda ile ticaret hacmine bakıldığında 2002 yılında 2,3 milyar dolar olan rakamın 2008 yılında 6,2 milyar dolara düzeye yükseldiğini gördüğünü söyleyen Bakan Ergün, "2009'da ekonomik kriz dolayısıyla bu rakam 4,6 milyar dolara inmiştir. Hedefimiz ise 10 milyar dolardır" diye konuştu.

Türkiye işbirliği yapmak istediğimiz ülkelere birisi

Belçika, 2020 yılında Avrupa'nın en iyisi olmak istiyor. Bu hedef doğrultusunda da, işbirliği arayışları içinde Türkiye'ye büyük önem veriyor. Türk-Belçika İş Konseyi'nin düzenlediği Türk-Flaman İş Forumu'nda konuşan Belçika Flaman Bölgesi Başbakanı Kris Peeters, ekonomilerinin DNA'sını değiştirmek istediklerini belirterek, "Avrupa'ya açılan bir numaralı kapı olmak istiyoruz. 2020 yılında pek çok konuda Avrupa'nın en iyisi olmak istiyoruz. Bunun için de güçlü işbirliklerine ihtiyacımız var. Türkiye'de bizim işbirliği yapmak istediğimiz ülkelere birisi" dedi.

Bu yılın ikinci döneminde devralacakları Avrupa Birliği (AB) dönem başkanlığı süresince Türkiye'nin AB üyeliğini var güçleri ile destekleyeceklerini belirten ve Belçika'nın özellikle de Flaman bölgesinin Avrupa'nın kalbine yer aldığı kaydeden Peeters, "Dört tane çok önemli limanımız var. Ayrıca nehirlerimiz üzerindeki kanallar da ulaşım için son derece elverişli bir ortam sunuyor. Lojistik olarak güçlü bir konumdayız. Ayrıca iyi eğitilmiş insanlarımız var. Ar-Ge konusunda çok iyi bir noktadayız. Çikolatalarımız, pırlantalarımız dünyaya ünlüdür" dedi. Tüm bunların Türk yatırımcıları için önemli fırsatları sunduğunu kaydeden Peeters, "Sadece Flaman bölgesinde 200 bin Türk yaşıyor. Türkler de tıpkı bizim gibi çok aktif insanlar. Yani iki ülke arasında işbirliği fırsatlarını geliştirmek için pek çok sebepimiz var" diye konuştu. Peeters,



eiszübseiztkealmtksleamtkslmkealsmtklşeamtkslmkeaeşüieüaüütlmtksmeakt

2010 yılında kendilerine Avrupa'nın en iyisi olmak hedefi koyduklarına işaret ederek "vru'ya açılan bir numaralı kapı olmak istiyoruz. Bunun içinde işbirliği arayışlarımız var. Türkiye bizim için önemli işbirliği fırsatları yakalayacağımız bir ülke. Sadece karşılıklı iki ülkede değil üçüncü ülkelerde de önemli işlere imza atabiliriz" ifadesini kullandı.

BELÇİKA İDEAL PARTNER

Toplantıda konuşan DEİK İcra Kurulu Başkanı Rona Yırcalı da, Türkiye'nin şu anda dünyanın 16. büyük ekonomisi konumunda olduğunu ve ilk 10'a girmeyi hedeflediğini belirterek, "Bunun için de dış ekonomik ilişkilerimizi artır-

mak istiyoruz. Sahip olduğumuz coğrafi konum buna çok uygun. Balkanlar, Ortadoğu ve Kuzey Afrika pazarlarının merkezi durumundayız. 75 milyonluk genç bir nüfusumuz var. Belçikalı yatırımcıları bu imkanlardan yararlanmaya davet ediyoruz" dedi.

Belçika'nın Avrupa'daki stratejik konumu, mükemmel altyapısının sağladığı pazar erişimi, kolay iş yapma ve şirket kurma olanakları, çok rekabetçi ve esnek vergi politikası, çok dilli ve son derece üretken eğitilmiş işgücü, esnek gümrük düzenlemeleri, yüksek yaşam kalitesiyle Türk iş dünyası ile ideal ekonomik partner olduğunu anlatan Yırcalı, şöyle devam etti: "Ancak, Türkiye halen Belçika'nın ihracatında 16. sırada, it-

halatında ise 18. sırada yer alıyor. Üzülerek ifade etmek istiyorum ki, 2008 yılında başlayan küresel krizin etkisiyle ikili ticaretimiz 2009 yılında yaklaşık yüzde 30 daraldı. Son 8 yılda 6 milyar dolara yakın yatırım olan Belçika Türkiye'deki 333 şirketi ile ülkemizdeki en önemli yatırımcılardandır. Dexia ve Fortis gibi büyük bankacılık grupları ülkemizin en büyük küresel yatırımcıları arasındadır. Avrupa'nın en büyük gayrimenkul yatırım şirketlerinden olan Belçikalı Redevco, Türkiye'de altı farklı proje ile çalışmalarını sürdürüyor."

Son yıllarda Türk şirketlerinin Belçika'ya yatırım yapmaya başladığına işaret eden Yırcalı, "Türkiye'nin önde gelen gıda şirketlerinden Ülker, 80 yıllık çikolata markası Belçikalı Godiva'yı 850 milyon dolara satın alarak önemli bir yatırım gerçekleştirmiştir. Çelebi Hava Yolları Belçika'da havaalanı işletiyor" dedi. "Türk özel sektörü olarak ikili ticaret hacmimizi daha ileri seviyelere çıkarabileceğimize inanıyoruz" diyen Yırcalı, ihracatının üçte ikisine yakını, dünyanın kalite ve maliyet anlamında en rekabetçi piyasalarından olan AB ve ABD'ye yapılan bir ülke olarak yaklaşık 200 milyar dolar ithalat yapan Belçika'ya daha çok mal satmak istediklerini söyledi. Türk-Belçika İş Konseyi Başkanı Pınar Eczacıbaşı ise, Belçika ile ticaretin 2009 yılı itibarıyla 5 milyar euro seviyesine ulaştığına dikkat çekerek, "Önemli bir nokta, Belçika ile ticaretimizin yüzde 90'ını Flaman Bölgesi ile gerçekleştiriyoruz" dedi.

Kore ile serbest ticaret için mutabakata varıldı

Güney Kore'nin AB ile serbest ticaret anlaşması olduğuna işaret eden Cumhurbaşkanı Gül, Türkiye'nin Gümrük Birliği üyesi olduğu için bu durumdan olumsuz etkilendiğini söyledi.

Resmi bir ziyarette bulunmak için Kore'ye giden Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, Türkiye ile Güney Kore arasındaki 3.1 milyar dolarlık ticaret hacminin yüzde 93'ünü Güney Kore'nin ihracatının oluşturduğuna dikkati çekerek, "Serbest Ticaret Anlaşmasını bu yıl muhakkak imzalamalıyız" dedi.

Gül, Güney Kore ziyaretini izleyen gazetecilerle düzenlediği sohbet toplantısında, ziyaretine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Ticaret hacmindeki dengesizlik tam giderilmese de dengelenmesinin önem arz ettiğini anlatan Gül, "Bunun için Serbest Ticaret Anlaşmasını bu yıl muhakkak imzalamalıyız. Onda da mutabakata vardık" dedi.

Güney Kore'nin AB ile serbest ticaret anlaşması olduğuna işaret eden Gül, Türkiye'nin Gümrük Birliği üyesi olduğu için bu durumdan olumsuz etkilendiğini söyledi. Gül, "Güney Kore ucuz malı Avrupa'ya daha kolay sokacak, bize gümrüksüz gelecek. Avrupalı da Kore'ye düşük gümrükle satacak. Ama biz hala gümrükler yüksek olunca bir şey satamayacağız. Bugün zaten felaket olan durum, yarın izahı mümkün olmayan başka bir şeye dönecek" dedi.

2.5 MİLYAR DOLARLIK HELİKOPTER PROJESİ

Cumhurbaşkanı Gül, görüşmelerde savunma sanayisini de ağırlıklı olarak konuştuklarını bildiren, Türkiye'de üretilen tankların zirhlarının Güney Kore'den alındığını söyleyerek, "O zirhları müteahhiflerimiz bile vermiyor" dedi. Türkiye'nin de Güney Kore'ye simülatör sattığını belirten Gül, "Şimdi de inşallah ATAK helikopteri satmak istiyoruz. En çok konuştuğumuz konu bu oldu. ATAK projesi 2.5 milyar dolar tutarında bir proje. Güney Kore'nin bu konuda inceleme yapıyor. Güney Kore Apache helikopterleriyle de ilgileniyor" diye konuştu.

Türk-Kore İş Konseyi Ortak Toplantısı'nda konuşan TOBB/DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ise, G20 platformu üyesi Türkiye ve Kore'nin gösterdiği siyasi ve ekonomik başarılarla önemli birer cazibe merkezi haline geldiğini belirterek, Kore'nin geçen 40 yıl da hızlı bir ekonomik büyüme ile dünyanın en büyük 15 ekonomisi arasına girmeyi başardığını söyledi. İkili ekonomik ilişkilerin bir panoramasını çizen Hisarcıklıoğlu, "2008 yılında 4,3 milyar dolar seviyesine çıkan ticaret hacmimiz küresel krizin etkisiyle 2009 yılında 3,3 milyar dolara düşmüştür. Ancak iki ticaretimizde Türkiye aleyhine kronik bir dengesizlik yaşanmaktadır. Bu yeni dönemde bu kronik dengesizliği gidermek için çalışmamız ge-



Gül, Güney Kore Cumhurbaşkanı Lee Myung Bak tarafından renkli bir törenle karşılandı.

rektiğini düşünüyorum. Türk iş dünyası olarak yıllık 300 milyar dolar ithalat yapan Kore'ye daha fazla ihracat yapmak istiyoruz. Bunun için Mart 2010'da başlayan serbest ticaret müzakerelerinin en kısa zamanda tamamlanmasını talep ediyoruz. Nitekim bu konuda yapılan etki analizleri iki ülke arasında serbest ticaretin iki tarafında kazancına olacağını bizlere göstermektedir" açıklamasını yaptı. İkili ticarete yaşanan önemli bir sıkıntıyı da anlatan Hisarcıklıoğlu, "Güney Kore'ye ülkemizden ihrac edilen gıda ürünleri yüksek tarifeler ve çeşitli tarife dışı engellerle karşılaşmaktadır. Kore'de ki tarım ürünleri ithalatının karmaşık ve korumacı olması, Türkiye'nin Kore'ye tarım ihracatı yapmasını neredeyse imkansız hale getirmektedir. İnaniyorum ki bu konudaki düzenlemelerin kolaylaştırılması iki ülkenin de yararına olacaktır" dedi.

Ekonomik ilişkileri karşılıklı ticaretten ileri boyutlara taşımaları gerektiğini söyleyen Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin sahip olduğu yüksek sermaye verimliliği, yüksek büyüme hızı ile potansiyeli, geniş iç pazar ve çevre pazarlara koyla erişim ile uygun yatırım imkanları sundu-

ğuna dikkat çekti. 2008 yılında 80 milyar dolar dış yatırım yapan Kore şirketlerini Türkiye'de daha çok yatırım yapmaya davet eden Hisarcıklıoğlu şöyle devam etti: "Halen ülkemizde yatırım yapan aralarında Hyundai, LG gibi küresel devlerin bulunduğu 159 Koreli şirketin Türkiye'deki başarıları diğer Koreli şirketleri de teşvik edecektir. Hızla büyüyen Türk ekonomisinin ihtiyaç duyduğu enerji, otoyol, hızlı tren, ulaştırma alt yapısı Koreli şirketler için önemli bir yatırım alanıdır. Umuyorum ki Türk ve Kore ortaklığı ile yapılacak denizin altından Asya ile Avrupa'yı birbirine bağlayacak olan Marmaray Projesini buna benzer başarılı projeler takip edecektir."

Müteahhitlik hizmetleri alanında pek çok pazarda ciddi bir rekabet içerisinde bulunan Türk ve Koreli firmaların özellikle Afrika, Orta Asya, Hindistan gibi Güney Asya ülkeleri ve Orta Doğu'da işbirliği yapabileceğini düşündüklerini söyleyen Hisarcıklıoğlu, "İki ülke müteahhitlik şirketlerinin çabamızın ihtiyacı olan çevre dostu, yeşil bina ve şehirlerin inşası için gerek Türkiye'de gerek pazarlara koyla erişim ile uygun yatırım imkanları sundu-

YAPI MERKEZİ TÜRKİYE'NİN ÇÖPÜNE TALİP

1965 yılında kurulan ve yıllık 700 milyon dolar ciro ile Türkiye'nin en büyük müteahhitlik şirketlerinden biri olan Yapı Merkezi, atık yönetimi sektörüne girmeyi planlıyor. DEİK organizasyonu ile Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün Güney Kore'ye düzenlediği resmi geziye katılan Yapı Merkezi Murahhas Azası Başar Arıoğlu, Türkiye'deki büyükşehir belediyelerinin atık yönetimini yapmaya talip olmayı düşündüklerini söyledi. Güney Kore'de atık yönetimi alanında dünyanın en iyi teknolojilerinden birini üreten MECEN IPC adlı firma ile görüşmelerini belirten Arıoğlu, Türkiye'de bazı belediyelerin çöpten enerji ürettiğini, ancak bu belediyelerin Güney Kore'deki teknolojiyi kullanmaları halinde çok daha verimli sonuçlar alacaklarını belirtti.

DOĞALGAZ TUTARSA OTOBÜS UCUZLAYACAK

İstanbul Elektrik Tramvay ve Tünel İşletmeleri (İETT), toplu taşımada kullanılan otobüslerin doğalgaza dönüşümü için Güney Koreli CEV şirketi ile işbirliği anlaşması imzaladı. Anlaşma, ilk etapta 400 otobüsün doğalgaza dönüşümünü kapsıyor. İETT Genel Müdürü Yard. Doç. Dr. Hayri Baraçlı, doğalgazla çalışan otobüslerin mazotlulara göre yaklaşık yüzde 40 daha az maliyetli olacağını söyledi. Deneme sürecinde başarılı olunması halinde İETT'nin diğer otobüslerinin de doğalgaza geçeceğini kaydeden Baraçlı, buradan elde edilen tasarrufla bilet fiyatlarını da ucuzlatabileceklerini açıkladı. CEV şirketi ise mazotla çalışan otobüslere göre tasarruf oranını yüzde 60 olarak öngörüyor.

İHRACATA EURODAN SONRA KORE TEHDİDİ

DEİK Türk-Kore İş Konseyi Başkanı Ali Kibar, Türkiye'nin ihracatının yaklaşık yarısını yaptığı Avrupa Birliği'nin Güney Kore ile serbest ticaret anlaşması imzalamasının Türkiye için önemli bir tehdit oluşturduğunu dikkat çekti. Güney Kore, bu anlaşma ile AB'ye ihrac ettiği otomotiv, demir-çelik, beyaz eşya gibi ürünlerde gümrük vergisini sıfırladı. Türkiye'nin Kore'den ithal edip üzerine katma değer koyarak ihrac ettiği ürünlerin bu nedenle yüzde 8-10 daha pahalı hale geldiğini kaydeden Ali Kibar, kısa sürede Türkiye ile Güney Kore arasında serbest ticaret anlaşması imzalanmaması halinde Türkiye'nin AB'ye yönelik ihracatının darbe alacağını söyledi.



Ziya Gündüz, ayda 6 milyon kurum ve kuruluşa hizmet verdiklerini söyledi.

Aras Kargo dünyanın her yerinde şube açacak

Yedi kıtada yedi yıldızlı hizmet konseptiyle çalışmalarını sürdürdüklerini söyleyen Aras Kargo Genel Müdürü Ziya Gündüz, 2010'lu yıllarda Orta Doğu'dan başlayarak Avrupa ve daha sonra tüm dünyada Aras Kargo şubelerini açacaklarını söyledi.

Her ay 6 milyon kurum ve kuruluşa hizmet veren Aras Kargo, tüm dünyaya yayılmayı hedefliyor. "7 Kıtada 7 Yıldızlı Hizmet" konseptiyle başlayan çalışmalarına aynı hızla devam ettiklerini söyleyen Aras Kargo Genel Müdürü Ziya Gündüz, "Bu amaçla 2010'da bu hedefimize ulaşmak için adımlar atacağız. Verimliliği artıran operasyonel iyileştirmelerimize devam edeceğiz. 2010'lu yıllarda Orta Doğu'dan başlayarak Avrupa ve daha sonra tüm dünyada Aras Kargo şubeleri açarak bir dünya markası olma konusunda aldığımız kararın arkasında durduğumuz bir kez daha ispatlayacağız" dedi.

Uluslararası marka olma yolunda İran'da var olmak için görüşmeler yaptıklarını anlatan Gündüz, "İran ile görüşmelerimize ek olarak Irak, Romanya, Bulgaristan, Suriye ve Türki Devletleri öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor" dedi.

KRİZİ ERKEN ATLATTIK

2009'un Türk ekonomisi için çok zor bir yıl olduğunu, küresel krizin taşımacılık sektörünü de önemli ölçüde sarstığını söyleyen Gündüz, şöyle devam etti: "En belirgin etkisi ise kârlılık oranlarının önceki yıla oranla düşüş göstermesi. Inovasyona önem veren firmalar bile yatırımlarını ertelemek zorunda kaldı. Birçok firma çalışanlarıyla yollarını ayırdı. Birçok firma pazardan çekildi. Biz önceden hazırlıklı olduğumuz için krizi erken atlattık. Ekonomideki dalgalanmalara rağmen kararlı adımlarla yeniden yapılanma çalışmalarımızı başarıyla uyguladık. Krize rağmen büyümeyi sürdürüyoruz. Kriz, zaten planladığımız bir takım değişimleri hızla gerçekleştirmemizi için bir zemin oluşturdu. Ekonomideki dalgalanmalara rağmen kararlı adımlarla yeniden ya-

planlama çalışmalarımızı başarıyla uyguladık." Gündüz, Aras Kargo'nun müşterilerinden gelen talepler doğrultusunda, 2009'da da onların tüm ihtiyaçlarına seslenen yeni ürünler geliştirdiğini ifade etti. Aras Kargo'nun yeni hizmetleriyle müşterilerini memnun etmeye devam edeceğini belirten Gündüz, "Önceliği verimliliğimizi artıracak projelere verdik. Çalışanlarımızı acente sahibi yaparak hem onları kazandırdık, hem de maliyetleri aşağıya çekerek biz kârlı çıktık. Bölge ve şube birleştirme çalışmaları gerçekleştirdik. 2010'da acenteleşme hızımız daha da artacak. 2008'de koyduğumuz bir 'dünya markası olmak' hedefimizden kriz döneminde bile taviz vermedik" dedi.

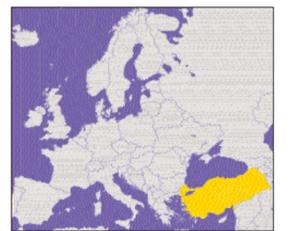
Aras Holding olarak sivil toplum kuruluşlarına üye olmayı 'bir yurttaşlık görevi' olarak değerlendiren Gündüz, Aras Holding olarak Türkiye'nin saygın STK'larına sponsor olarak destek verdiklerini belirterek, "Üye olduğumuz kuruluşlarda etkin biçimde rol almak ve ülkemizde demokrasinin gelişmesi, toplumsal kalkınmanın sağlanabilmesi ve refah seviyesinin yükseltilmesi ve yaşam kalitesinin artırılması için STK'lara destek vermek ve yanlarında yer almak bizim önceliklerimiz arasında"

Gündüz, DEİK üyeliğini ise şöyle anlattı: "Yıllardır Türk ekonomisine yön veren şirketlerin dünyaya açılmasına öncülük eden, Türk işadamlarına yurtdışı faaliyetlerinde destek vererek onların yurt dışında bağlantılar kurmasını gerçekleştiren ve Türk markalarının dış pazarlardaki payının artmasını büyük rol oynayan DEİK'in çabası altında yer almak ise bizim için bir onur. DEİK için de bize uluslararası alandaki genişlememizde çok faydalı veri aktaran, Türk ekonomisinin ortak amaçları için bir araya gelen dış ülkelerde çalışan ve yatırım yapmış iş dünyamızın değerli temsilcileriyle aynı havayı solumunun da bize de yeni bir vizyon kazandıracasına inanıyorum. DEİK üyeleriyle birlikte ülkemizin çıkarları için ortak hareket etmek amacındayız."

DEİK'in yayını 'Turkey in Figures' güncellendi

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) uzmanlarınca, 1988 yılından bu yana her yıl hazırlanan "Turkey in Figures" yayını yenilendi. DEİK'ten yapılan yazılı açıklamaya göre, Türkiye'nin ekonomik ve sosyal göstergeleri ile bu verilerin diğer ülkelerle kıyaslandığı tablo ve grafikleri içeren, 101 tablo ve 44 grafikten oluşan yayında, bölge ülkeleri, Türkiye'nin kendi kategorisindeki ülkeler ve dünya ekonomisindeki önemli ekonomiler bir arada sunularak karşılaştırılabilir.

İçerisinde sektörel araştırmalara ve piyasa araştırmalarına yer verilen yayında, Türkiye'nin küresel ölçekteki yeri görülebiliyor. Dünya Bankası, IMF ve UNCTAD gibi uluslararası kuruluşlar ile TÜİK, Türkiye'deki çeşitli bakanlıklar ve kurumların verilerini içeren İngilizce yayını, yabancı



ve yerli girişimcilerin yanı sıra akademik çevreler için de yararlı bir kaynak olarak görüldü.

www.deik.org.tr adresinden ulaşılabilen Turkey In Figures'te, nüfus ve coğrafya, ulusal hesaplar, ödeme dengeleri, kamu finansman göstergeleri, tarım ve sanayi üretimi, istihdam, dış ticaret, yabancı yatırım, teknoloji ve bilgi teknolojileri, enerji, ulaşım, eğitim ve sosyal göstergeler başlıkları bulunuyor.

'TIR Karnesi' hizmeti vermeye başladı

Antalya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO), Türkiye'deki 'TIR Karnesi' alan 12'inci oda oldu. ATSO'daki hizmetten Antalya'nın yanı sıra komşu illerde bulunan TIR firmalarının da ifade eden Budak, bölgedeki firmaların TIR Karnesi için Ankara veya İzmir'e gitmek zorunda kalmayacaklarını, uluslararası ticaretin hız kazanacağını söyledi.

TIR Karnesi işlemlerinin ATSO Dış Ekonomik İlişkiler Müdürlüğü tarafından yürütüleceğini belirten Budak, bu hizmetin Antalya'da verilmeye başlanmasıyla zamanında tasarruf sağlanacağını belirterek, "En önemlisi karayolu taşı-

macılığının önündeki bir engel kaldırılmış olacak ve bölgenin ihracatına doğrudan destek sağlanacak" diye konuştu.

TIR KARNESİ NEDİR?

TIR Karnesi uluslararası kara taşımacılığını dolayısıyla uluslararası ticaretin kolaylaştırılmasını sağlayan bir gümrük transit belgesidir. Eşya, TIR Karnesi himayesinde hareket noktasındaki gümrük idaresinden, varış noktasındaki gümrük idaresine kadar bir prosedür altında taşınır ve bu prosedüre TIR Sözleşmesi kapsamında "TIR taşıması" denir. "TIR Karnesi" işlemleri gümrük mührü altında karayo-

lu taşımacılığının daha güvenli, taşıyıcı firmaların daha az işlem yaparak sınır geçişlerindeki gecikmeleri önler, formaliteleri azaltarak taşıma maliyetini düşürür ve uluslararası ticareti gerçekleştirirler sağlar. Bu sistem ülkelerin sisteme dahil olmalarıyla başlar. Ülkemiz 1966 yılında sisteme taraf olmuştur. Sistem düzenli işleyişini sağlamak amacıyla her ülkede kefil kuruluşları oluşturulur. Türkiye'deki kefil kuruluş Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'dir. Tüm bu kuruluşların da bağlı oldukları uluslararası kefil kuruluşları merkezli Cenevre'de olan International Road Transport Union'dur (IRU).



ATSO Başkanı Budak, bu hizmetle zamanında tasarruf sağlanacağını söyledi.



Banu Anıl, Türkiye'de yatırım yapmak isteyen Fransızların danışmanlık için kendilerine geldiğini söyledi.

Fransızları 'baştan çıkarmak' için plan yapın!

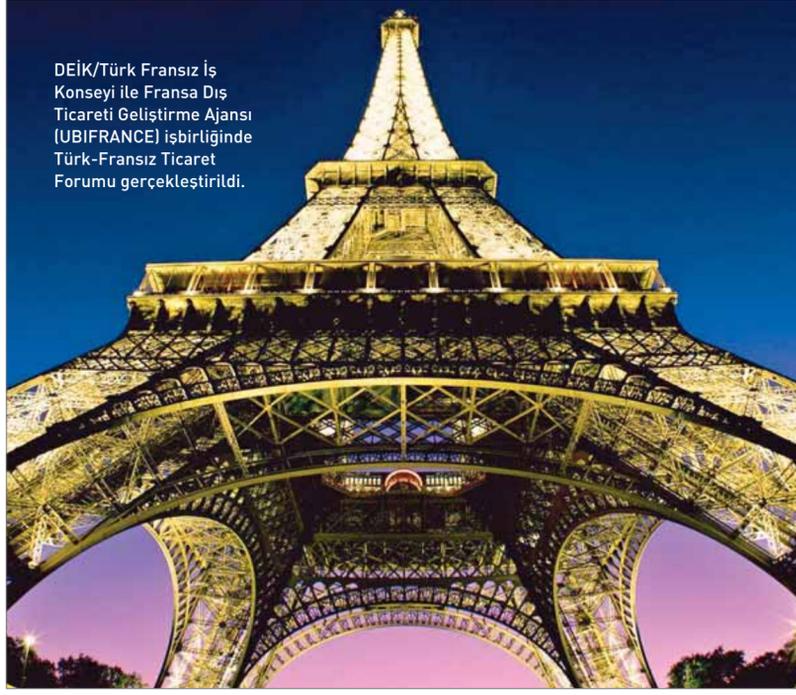
Türk-Fransız ve Türk-Belçika İş Konseyleri Yürütme Kurulu Üyesi ve Koçlu&Antonetti Hukuk Bürosu'ndan İstanbul ve Paris Barolarına kayıtlı avukat olan Banu Anıl, Türk-Fransız ortaklığı için Türk yatırımcıların hedef tayin ederek yola çıkılmalı gerektiğini söyledi. Fransızların, uzun yıllar için planlar kurduklarını, Türklerin ise yatırım çok hızlı girdiklerini anlatan Anıl, "Fransızlar, bir işi almak için bile altı ay konuşuyorlar. Çok sistemli bir çalışma tarzları var. Türkler ise piyasaya çok hızlı giriyor. Bu nedenle Türk-Fransız ortaklığı için Türklerin biraz daha hedef tayin ederek, plan proje ile yola çıkılmalı lazımdır. Fransızları baştan çıkaracak şey budur. Planlı projeli bir çalışmayla Fransız yatırımcıların Türkiye'ye çekmek daha kolay olacaktır" dedi.

Türkiye'de yatırım yapmak isteyen Fransız şirketlerin kendilerine danışmanlık üzere geldiklerini söyleyen Anıl, Türk-Fransız ortaklığında ciddi sorunlar yaşanmadığını, farklı iki kültürün bir araya gelmesinden kaynaklı sorunlar olabileceğini dile getirerek "Biz hem Fransa, hem de Türkiye'de yaşadığımız için iki tarafın mantalitesini biliyoruz ve aradaki yaklaşım farklılıklarını çözmek durumunda kalıyoruz. Örneğin bir şirketin satın alınması konusunda şöyle bir farklılık çıkıyor ortaya. Bir Türk için şirketin inanılmaz değerlidir. 'O benim bebeğim, sabahlara kadar çalıştım' der. Bir Fransız ise şirketin değerine bakarken, içinde ne kadar makine, para, eleman var, markası ne kadar değerli, geçen yılki cirosunu inceler. Bir şirketin değerinin belirlenmesi ve hisselerin alınması konusunda ciddi arabuluculuk pozisyonu teşkil eden bir yanımız var" diye konuştu.

GÜZEL ORTAKLIKLAR KURULUYOR

Fransızlarla iş hayatına bakışta da farklılıklar olduğunu söyleyen Anıl, Fransızların dikte edilmiş bir şey beklemediklerini, inisiyatif alınmasını, düzgün bir şekilde yürütülmesini ve yaratıcı olunmasını istediklerini kaydetti. Türklerin biraz daha görev komuta ilişkisinde olduklarını ifade eden Anıl, "Bu nedenle bu noktaları birleştirdiğimizde çok güzel bir ortaklık kurulabiliyor. İşin en güzel yanı bu. Farklı kültürleri birleştirdiğimizde iki tarafında birbirini öreceği çok şey var. Güzel olduğu zaman da çok verimli çalışmalar yapılıyor" dedi.

Fransızların başta İstanbul olmak üzere Bursa ve İzmir'de yatırım yaptıklarını, son zamanlarda Gaziantep'e ilgi gösterdiklerini anlatan Anıl, sektör olarak özellikle sağlık alanına yöneldiklerini belirtti. Son dönemde büyük yatırımlardan ziyade KOBİ'lerin Türkiye'ye geldiklerini ifade eden Anıl, Fransızların özellikle Fransızca bilen Türk elemanlarla çalışmayı tercih ettiklerini altını çizdi.



DEİK/Türk Fransız İş Konseyi ile Fransa Dış Ticareti Geliştirme Ajansı (UBIFRANCE) işbirliğinde Türk-Fransız Ticaret Forumu gerçekleştirildi.

Hedef 15 milyar euroluk ticaret hacmi

200 işadammının katıldığı Türk-Fransız Ticaret Forumu'nda yeni iş birlikleri için temeller atıldı. Hedef 15 milyar euroluk ticaret hacmi.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)/Türk Fransız İş Konseyi, 15 Haziran'da İstanbul'da Türk-Fransız Ticaret Forumu düzenledi. Forumda yaklaşık 200 işadama yer aldı. Açılış konuşmalarının ardından yapılan ikili görüşmeler sonucunda Türkiye ve Fransa arasında yeni işbirliklerinin gerçekleştirilmesi için temeller atıldı.

DEİK/Türk-Fransız İş Konseyi Başkanı Hasan Çolakoğlu, "İhracatının üçte ikisine yakını, dünyanın kalite ve maliyet anlamında en rekabetçi piyasalarından olan AB ve ABD'ye yapan bir ülke olarak yaklaşık 400 milyar euro ithalat yapan Fransa pazarında daha fazla yer almak istiyoruz" dedi. Çolakoğlu, DEİK/Türk Fransız İş Konseyi ile Fransa Dış Ticareti Geliştirme Ajansı (UBIFRANCE) işbirliğinde gerçekleştirilen Türk-Fransız Ticaret Forumu'nda yaptığı konuşmada 1996 yılında Gümrük Birliği'ne giren ve Avrupa ekonomik sisteminin bir parçası olan Türkiye'nin, dünyanın en gelişmiş pazar ekonomilerinin birisi olan Fransa ile maksimum ekonomik entegrasyonu tesis etmek istediğini söyledi.

Fransa'nın, Avrupa'daki stratejik konumu, altyapısının sağladığı pazar erişimi, eğitilmiş işgücü, yüksek yaşam kalitesi ile Türk iş dünyası için önemli bir ekonomik partner olduğunu ifade eden Çolakoğlu, Fransa'nın, Türkiye'de 5 milyar dolar ile 3. en büyük yatırımcı ülke konumunda olduğunu bildirdi. Türkiye'de faaliyet gösteren Fransız sermayeli firmaların sayısının 350 olduğunu belirtti. Çolakoğlu, üçüncü pazarlarda başarılı işbirliği örneklerinin de görüldüğünü hatırlattı. Çolakoğlu, hala küçük ve orta ölçekli Fransız firmaların Türkiye'de yatırım yapmalarını için imkanlar bulunduğuna dikkati çekti.

Türk özel sektörü olarak ikili ticaret hacminin daha ileri seviyelere çıkarabileceğine inandıklarını belirten Çolakoğlu, "İhracatının üçte ikisine yakını, dünyanın kalite ve maliyet anlamında en rekabetçi piyasalarından olan AB ve ABD'ye yapan bir ülke olarak yaklaşık 400 milyar euro ithalat yapan Fransa pazarında daha fazla yer almak istiyoruz" dedi. Yatırım ve ticaret bazında ikili ilişkileri

daha ileriye taşımak için iki ülke özel sektörüne önemli görev düştüğüne dikkati çeken Çolakoğlu, "DEİK ve Türk-Fransız İş Konseyi olarak, ülkelerimiz arasında her alanda ve düzeyde, yeni işbirliği imkanlarının saptanmasında, değerlendirilmesinde ve ortak teşebbüslerin kurulmasında, şimdiye kadar olduğu gibi, bundan böyle de her türlü yardım ve desteği vermeye devam edeceğiz" diye konuştu.

İŞ İMKANLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Kriz sonrası ithalata şekillenen küresel ekonomik yapı içerisinde ikili ekonomik ilişkilerin yeniden istenilen seviyelere çıkaracak yeni nesil mekanizmaları kurmanın ve yeni iş imkanlarını en iyi şekilde değerlendirilmesinin öneminde değinen Çolakoğlu, şöyle devam etti:

"Artan küresel ısınma ve iklim değişikliği, iş dünyası olarak bizi çevreye duyarlı iş modelleri ve teknolojileri sunmaya zorunlu kılmaktadır. Çevreye duyarlı sanayi, altyapı, üst yapı yatırımlarında, bu alanda deneyim ve bilgi birikimine sahip olan Fransız firmaları ile önemli işbirliklerini hayata geçireceğimize inanıyorum. Küresel değer zinciri içinde rekabet üstünlüğü sağlamak için şirketlerin Ar-Ge departmanları da dünyanın farklı ülkelerine kaydırılmaya başlandı ve bu alanda uluslararası işbirliği önem kazandı. Ülkemizde geçen yıl yürürlüğe giren Ar-Ge Teşvik Yasası küresel şirketlere ciddi teşvikler sunmaktadır. Bu bağlamda Avrupa'nın en genç nüfusuna sahip olan Türkiye, 26 adet teknoparkı, üniversiteleri ve kaliteli mühendisleri ile Ar-Ge yatırımları için cazip bir yatırım merkezidir."

Çolakoğlu, her yıl 20 milyondan fazla turist ağırlayan Türkiye'nin dünyada en çok tercih edilen 10 destinasyonlardan biri olduğunu hatırlatarak, Türkiye'nin ayrıca dünyada en çok uluslararası akreditasyonu olan hastanesi ile sağlık turizmi alanında da potansiyelini yeni iş imkanlarına dönüştürmek istediğini anlattı.

Önümüzdeki dönemde Türkiye'de ve çevre ülkelerde hız kazanacak altyapı projelerinin hayata geçirilmesinde,

Türk ve Fransız şirketlerinin daha fazla işbirliği yapabileceklerine inandığını ifade eden Çolakoğlu, özellikle yüksek mühendislik tecrübesi gerektiren, katma değeri yüksek projelerde birlikte çalışabileceğini vurguladı.

Bu küresel iklim çerçevesinde değerlendirildiğinde AB ülkeleri ile Türkiye arasında güçlü siyasi ve ekonomik bağlar kurulmasının iki tarafın da karşılıklı ortak çıkarı olduğunu ifade eden Çolakoğlu, şöyle devam etti: "Nitekim Türkiye sahip olduğu coğrafi konum, ekonomik büyüklük, insan gücü ve pazar büyüklüğü, bölgesel ve küresel barış ve istikrar ortamına katkısı ile Avrupa için stratejik bir değerdir. Biz iş dünyası olarak Türkiye'nin AB'ye tam üyeliğini sonuna kadar destekliyoruz ve AB idealinin ancak Türkiye'nin tam üyeliği ile tamamen hayata geçirilebileceğine inanıyoruz. Ancak, Türkiye tam üyelik sürecinde bir kısım siyasi engellerle karşı karşıya kalmaktadır. Gümrük Birliği anlayışına aykırı bir şekilde uygulamaya devam eden vize politikası ve ulaştırma kotalarının Türk iş dünyasının Avrupa pazarında karşılaştığı en önemli haksız uygulamadır. Mecut sıkıntıların aşılması ikili ekonomik ilişkileri hem Türkiye hem Fransa lehine güçlendirecek ve ekonomik entegrasyonu artıracaktır."

Türkiye için büyüme öngörülüyor

Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı Başkanı Alpaslan Korkmaz da Türk ekonomisinin sağlığının son derece iyi olduğunu belirterek, uluslararası örgütlerin Türkiye için güçlü büyüme öngördüklerini hatırlattı.

Türkiye'nin çok çalışıp değiştiğini anlatan Korkmaz, "Bizim eksanimiz açık; evrensel değerler, AB'nin değerleri..." dedi. Türkiye'nin AB içinde 6. büyük ekonomi olduğunu hatırlatan Korkmaz, ülkenin genç ve her gün kalitesi artan eğitimli nüfusuna ve teknoloji yayılımındaki potansiyeline dikkati çekti.

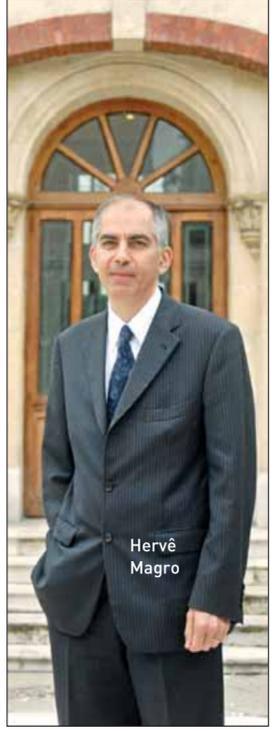
Korkmaz, Türkiye'nin yabancı yatırım çekme konusunda son yıllarda gösterdiği başarıya da değinerek, yatırımların yüzde 60'ının AB ülkelerinden geldiğini hatırlattı. Korkmaz, Türkiye'nin aynı zamanda sıçrama tahtası teşkil ettiğini de dile getirdi.

Hedefimiz Fransız KOBİ'leri Türkiye'ye getirmek

YURDAGÜL UYGUN

Fransa Başkonsolosu Hervé Magro, hedeflerinin Fransa'daki KOBİ'leri Türkiye'ye getirmek olduğunu söyledi. Büyük Fransız şirketlerinin güçlü ve stratejilerinin belli olduğunu söyleyen Fransa Başkonsolosu Hervé Magro, "En büyük hedefimiz, KOBİ'leri Türkiye'ye getirmek. Bizim problemimiz dildi. Daha önce KOBİ'ler Fransızca konuşan bölgelere gidiyorlardı. Ancak yeni nesiller başka diller konuşmaya başladı. Şimdi Türkiye bizim en büyük hedeflerimizden biri" dedi. Fransız ticaret forumunu da bu nedenle yaptıklarını anlatan Magro, "Forumda KOBİ'lere Türkiye'yi, Türk pazarını anlattık. Burada neler olduğunu görsünler istedik. 'Türkiye'de neler yapabiliriz' gösterdik. Onlara Türkiye'yi anlatmak gerekiyor, ilişkileri de böyle kurabiliriz" dedi.

Magro, Türkiye'nin Fransa için çok önemli olduğunu söyledi: "Türkiye'nin geleceği çok güzel. İş bakımından potansiyeli çok büyük. Bu potansiyeli Avrupa'da asla bulamazsınız. Çünkü biz gelişmiş ekonomilerde çalışıyoruz. Bizim rakamlarımız en fazla +2'dir. En iyi yıllarda artı 3'e çıkarız. Ama Türkiye'de ortalama 7'dir. Kriz nedeniyle bu rakamlar şimdilik inş de, yine büyük rakamlara dönecek Türkiye. Çünkü Türkiye'nin gelişen bir ekonomisi var." Türkiye'de çok büyük imkanlar olduğu ve Fransız iş dünyasının da bundan emin olduğunu anlatan Magro, Fransa'da Türk imajını değiştirmek için çok çalışıldığını belirterek şöyle devam etti: "Fransa'daki Türk mevsimi de bunun için yapıldı. Düzenleyenler arasında Fransız tarafından komite başkanı, büyük bir iş adamıydı. Bu, şu anlama geliyor; Fransızlar Türkiye'deki potansiyelin farkındalar ve Türkiye'nin imajını değiştirmek için çok çaba harcıyorlar." Türkiye'nin 2004'te Avrupa Birliği'ne aday olmasıyla birlikte bütün dikkatleri üzerine çektiğini belirten Magro, "O anda aslında Türkiye'nin Avrupa'da pek de tanınmadığını anladık. Ben tarih



Hervé Magro

okuduğum için, Türkiye'yi bildiğim için Fransızların Türkiye'yi bildiklerini sanıyordum. Ancak ne Fransızlar Türkiye'yi ne de Türkler Fransa'yi iyi biliyor. Çok derin ilişkilerimiz var ama birbirimizi iyi bilmiyoruz. Modern Türkiye'yi iyi bilmiyoruz" dedi.

Fransa'daki Türklerin imajının da Türkiye'nin imajında etkili olduğunu anlatan Magro, bu imajı değiştirmenin kolay olmadığını söyledi. İmaj değiştirmenin uzun vadeli bir iş olduğunu, bu nedenle Fransa'da düzenlenen Türk mevsiminde çok önemli olduğunu söyleyen Magro, şöyle devam etti: "Bana kalırsa, Türkler ve Fransızlar birbirlerine yakınlara. O kadar uzak bir kültür değil. Kolay anlaşılıyor. Bir Türk'le ilişki kurmak zor değil ve önemli bir şey. Türkler ve Fransızlar direkt ilişki kurdukları zaman çok şey yapabilirler. Bize kalırsa, Türkiye'de tarımdan enerjiye her alanda işbirliği yapılabilir."

Invest in France'in İstanbul ofisi açıldı



Fransa Ekonomi Bakanı Christine Lagarde, Invest in France'in İstanbul'da bir ofis açtığını belirterek, "Bu ofis Türk yatırımcıları, işadamları ve işkadınlarını, Fransa'nın yatırımlarda cazip olduğuna ikna etmek için çalışacak" dedi.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)/Türk-Fransız İş Konseyi, Fransa Dış Ticareti Geliştirme Ajansı (UBIFRANCE) işbirliğinde İstanbul'da düzenlenen "Türk-Fransız Ticaret Forumu"nda Türk yatırımcılara görüntülü mesajla seslenen Lagarde, iki ülke arasındaki işbirliğinden bahsetti. Türkiye'de faaliyet gösteren Fransız firmalarının 1985 yılında 15 olurken, bu rakamın bugün 300'e yükseldiğini belirten Lagarde, diğer yandan 2009'da yaşanan global kriz nedeniyle iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerde bir gerileme yaşandığını, ancak bu durumun diğer ülkelere kıyasla görece olarak daha az olduğunu söyledi. Fransa'nın, Türkiye ile iş ilişkilerini geliştirmede kararlı olduğunu, bu çerçevede ofis açtıklarını belirten Lagarde, "Invest in France ofisi, Türk yatırımcıları, işadamları ve işkadınlarını, Fransa'nın yatırım için cazip olduğuna ikna etmek, aynı zamanda Fransız yatırımcıların Türkiye'de yatırım yapmaya teşvik etmeye çalışacak" dedi. Lagarde, Fransa'nın G-20 Başkanlığı üstleneceği 2011'de

Türkiye'nin işbirliğine büyük önem verdiklerini söyledi. Lagarde, konuşmasında Türkiye'nin bankacılık ve reformlar konusundaki başarılarına da dikkat çekti.

Lagarde, "Ekonomik ilişkilerde 2009'da dünyanın geri kalanından daha az bir düşüş, 2010'un ilk çeyreğinde ise artış... Bu, ilişkilerimizin kalitesini ve derinliğini gösteriyor. Bir yandan ciddi yatırımlar ve yüksek ticaret hacmimiz var. Bu trendin devam edeceğini umuyoruz" diye konuştu.

İki ülkenin birbirini tamamlayacak uzmanlık alanlarına sahip olduğunu kaydeden Lagarde, Türk ve Fransız firmaların başarılı ortaklıklarından örnekler verdi. Lagarde, Fransa'nın G20 başkanlığı üstleneceği 2011 yılında Türkiye'nin işbirliğine büyük önem verdiklerini vurgulayarak, Türkiye'nin bankacılık ve reformlar konusundaki başarıları, uzmanlık alanları ile bir örnek oluşturabileceğini söyledi. Fransa'nın Ankara Büyükelçisi Bernard Emie de, iki ülke arasındaki ilişkilerin giderek daha da iyileştireni belirtti. Emie, "Türkiye'nin AB üyeliği müzakerelerinin nereye varacağı konusunda hemfikir olmasak da bu süreç elimizden geldiğince destek olacağız. Müzakere süreci, varması istenen nokta kadar önemli" dedi.



Durmuş Yılmaz, 5. Türk-Arap Ekonomi Forumu'nda konuştu.

Türk bankaları gözünü Arap dünyasına çevirdi

Merkez Bankası Başkanı Durmuş Yılmaz, Türkiye ile Arap ülkeleri arasında tarihsel, kültürel, dini bağlantılar dolayısıyla çok taraflı ekonomik ve ticari ilişkilerin hızlı geliştiğini belirterek, "Türkiye bankaları, finansal durumu iyi olduğu için bu amaçla büyük katkı yapabilirler. Nitekim Türk bankaları, bölgedeki yüksek likidite düzeyini ve kalkınma potansiyelini göz önüne alarak gözlerini bu alana çevirmişlerdir" dedi.

Başkan Yılmaz, 5. Türk-Arap Ekonomi Forumu kapsamında "Büyüme ve İstikrar: Bölgesel Bir Perspektiften Zorluklar ve Fırsatlar" konulu konuşmasında, küresel çapta ekonomik toparlanmanın 2010'un ilk yarısında farklı ülkelerde farklı tempolarda olmak üzere devam ettiğine değinerek, uluslararası örgütlerin, toplantıların gündeminden daha erken, daha iyi ama farklı hızlarda geldiğini söylediklerini aktardı. Koordinasyon içinde uygulanan ekonomik politikaların, yeni bir büyük depresyon yaşanmasını "şimdilik" engellediğini ancak daha birçok zorlu sorun olduğunu belirten Yılmaz, borçluluk ve mali dengesizliklerin, en büyük sorunlar olarak görüldüğünü, bunların yalnızca kısa değil, uzun vadede de sorun yarattığını anlattı. Yılmaz, "Son haftalardaki borsa gelişmeleri de bunu gösteriyor. Buradaki gelişmeler makro ekonomik ve fi-

nansal istikrarı engelleyebilir. Özellikle bazı Avrupa ülkelerindeki büyük sorunlar, hızla, etkili ve inandırıcı şekilde çözülmelidir. Yoksa Avrupa'nın içinde ve dışında çok ciddi etkiler yaratabilir" değerlendirmesinde bulundu. Türkiye ekonomisinde daha parlak bir tablo ile karşılaşıldığını dile getiren Yılmaz, "Aslında tarihsel olarak risk algılamaları son derece yüksektir, volatilité çok yüksek olmuştur özellikle 90'lı yıllarda... Finansal sistemimizin bu seferki dayanıklılık ve temkinli makro politikalarımız dolayısıyla, Türkiye krizden daha az etkilenmiş" diye konuştu.

ÖDEMELER SİSTEMİ ÖNEMLİ

Yılmaz, bölgedeki ilişkilerin güçlendiği ifade ederek, şunları söyledi: "Aramızda tarihsel, kültürel, dini bağlantılar dolayısıyla çok taraflı ekonomik ve ticari ilişkilerimiz hızlı gelişmektedir. Nitekim Türk bankaları, bölgedeki yüksek likidite düzeyini ve kalkınma potansiyelini göz önüne alarak gözlerini bu alana çevirmişlerdir. Burada istikrarlı ve sürdürülebilir büyüme hızlarının sağlanması büyük olasılıktır." Ödemeler sisteminin önemini vurgulayan Yılmaz, 20 yıl içinde hızlı teknolojik ilerlemenin, finansal küresel piyasaların küreselleşmesinin ölümlü engelleyici kaldırdığını, ülke içinde ve sınırlar ötesinde ödemelerin hızlandığını hatırlattı.



Lübnan Başbakanı Saad Hariri

Türkiye ile bütüncül bir ekonomik yapı kurabiliriz

Lübnan Başbakanı Saad Hariri, Türkiye ile Arap ülkelerinin bütüncül bir ekonomik yapı kurabileceğini belirterek, bu ortaklığın Arap ülkeleri ve Türkiye'nin bölgedeki meydan okumalara karşı, Arapların ve Türkiye'nin ekonomik ve siyasi platformlarında, uluslararası alanlarda gücünü artıracakı kaydetti.

Hariri, Türk-Arap İşbirliği Forumu (TAF) Dışişleri Bakanları 3. Toplantısı ile TAF Ekonomi Forumu'nun ortak açılışında, Gazze'ye giden yardım gemilerine İsrail'in düzenlediği saldırıya kınayarak, bölgenin çok hassas bir dönemden geçtiğini ve bu hassasiyetin her alanda söz konusu olduğunu söyledi. Siyasi ve güvenlik alanında bölgenin, uzun süre sıkıntı yaşadığını ve "İsrail vahşetinden çok çektiğini" kaydeden Hariri, İslam ülkeleri, Arap ülkelerinin kapsamlı, adil barışı bölgede yerleştirmeye çalıştıklarını anlattı.

Hariri, Lübnan olarak karşılıklı anlaşmanın önemini iyi kavradıklarını ifade ederek, siyasi ve diplomatik bütün olanaqlarını, Arap tutumunu desteklemek için seferber ettiklerini, güçlü ve birbirine bağlı bir kuvvet ortaya koymaya çalış-

tıklarını, başkenti Kudüs olan bağımsız Filistin devleti oluşmasına destek verdiklerini bildirdi. Arap-Türk etkileşiminin aktif hale getirilmesi gerektiğini dile getiren Hariri, "Arap dünyasında zenginlikler ve insan gücü bulunuyor. Bunlar sayesinde gerçek bir ortaklık tesis edebiliriz. Türkiye ile bütüncül bir ekonomik yapı kurabiliriz" dedi.

Hariri, bu süreçte birçok Arap ülkesinin ileriye yönelik adım atmaya karar verdiğini hatırlatarak, bunun ekonomik getirilerinin orta düzeyde alınacağını söyledi. Hariri, "Bu ortaklık, Arap ülkeleri ve Türkiye'nin bölgedeki meydan okumalara karşı da gücünü artıracak. Arapların ve Türkiye'nin ekonomik ve siyasi platformlarında, uluslararası alanlarda gücünü artıracak" diye konuştu. Türkiye-Lübnan ilişkilerine de değinen Hariri, geçen yıl aralık ayında gerçekleştirdiği ziyarette çeşitli anlaşmalar imzalandığını hatırlatarak, iki ülke arasında vizenin kaldırılmasıyla Türk vatandaşlarının Lübnan'a gelişlerinde 4 kat artış olduğunu belirtti. Saad Hariri, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın temmuz ayında Lübnan'ı

Türk ve Arap iş dünyası ekonomide işbirliği için buluştu

TOBB ve DEİK Başkanı Hisarcıkloğlu, Türk-Arap İşbirliği Forumu'nu ticaret ve yatırım zirvesi olarak gördüğünü ifade ederek, Arap şirketlerini Türkiye'de yatırıma çağırdı.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, Türkiye ve Arap dünyası arasında ortak bir takas bankası kurulması önerisinde bulunarak, "Böylece Türk ve Arap iş aleminin, yabancı bankalara bağımlılığını azaltabiliriz. Bu coğrafyanın mali kaynaklarını, yine bu coğrafyada muhafaza ederiz" dedi.

Geçen ay TOBB ve DEİK Yönetim Kurulu Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu ile Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in ev sahipliğinde gerçekleşen Türk-Arap İşbirliği Forumu (TAF) Dışişleri Bakanları 3. Toplantısı ile TAF Ekonomi Forumu 5. Toplantısının ortak açılışında konuşan Hisarcıkloğlu, sözlerine Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'a forumu himayesine aralar 5 yıldır düzenlenmesine vermiş olduğu destek ve Türk-Arap ilişkilerinin gelişmesine yapmış olduğu katkılardan dolayı, Türk özel sektörüne teşekkür ederek başladı.

Atlantik Okyanusu'ndan Basra Körfezi'ne kadar uzanan 350 milyonluk Arap Dünyasının, Türk iş aleminin kalbinde özel bir yeri olduğunu ifade eden Hisarcıkloğlu, "Ne mutlu ki, işadamlarımız, bürokratlarımız, mühendisimiz, yardım kuruluşumuz, geniş Arap dünyasının her yerinde varlık gösteriyor" dedi.

Dünyada güç dengesi yeniden kurulmakta iken, bölge içi sorunları çözmüş, refah ve istikrara ulaşmış güçlü bir Arap Dünyasının, Türk iş camiasının ortak arzusu olduğunu dile getiren Hisarcıkloğlu, maksimum işbirliği ve entegrasyon prensibiyle, geniş Arap dünyasıyla tüm alanlarda işbirliği tesis etmek istediklerini söyledi.

Hisarcıkloğlu, iş dünyası olarak, bölgede kalıcı barışın ve istikrarın sağlanmasından yana olduğunu ifade ederek, şöyle devam etti: "Bunun da ancak güçlü ekonomik ilişkilerle mümkün olabileceğine inanıyoruz. Güçlü ekonomik işbirliğiyle Doğu Akdeniz'i, Kızıldeniz'i, Basra Körfezi'nin bir barış ve istikrar havzası haline getirmek istiyoruz. Yaşadığımız ortak coğrafyanın ka-



Rifat Hisarcıkloğlu ve Mehmet Şimşek, resepsiyona katılan Gümüş dizisinin oyuncularını Kivanç Tatlıtuğ ve Söngül Öden'e plaket verdi.

dim tarihi, bizlere birçok defa göstermiştir ki, güç kullanarak hiç bir sorun çözülemez. Ambargolara, izolasyonlara, askeri müdahalelere karşıyız. Bazı ülkeleri sistem dışına itmek yerine, bölgede istikrar eksenleri kurarak, refahın ve barışın hüküm sürdüğü bir coğrafyada yaşamak istiyoruz." Aradaki siyasi sınırları, girişimcilerin, mal ve hizmet ticaretinin önünde engel olmaktan çıkarmak gerektiğini ifade eden Hisarcıkloğlu, "Nitekim geçmiş deneyimler bizlere göstermiştir ki, imzalanmış serbest ticaret anlaşmaları ticareti, vizelerin kaldırılması da turizmi canlandırmıştır" dedi.

ORTAK TAKAS BANKASI ÖNERİSİ

M. Rifat Hisarcıkloğlu, ortak geleceğin, daha fazla entegrasyon ve daha fazla ekonomik bütünleşmeden geçtiğini altını çizerek, küresel düzen içinde, ekonomilerin karşı karşıya kaldığı enerji güvenliği, su güvenliği, gıda güvenliği, su güvenliği gibi meydan okumalara karşı, işbirliği yapılmak zorunda olduğunu söyledi.

Bu alanlarda, kazan-kazan prensibiyle, herkese ortak menfaat sağlayan politikaları, ortak akılla üretmek gerektiğini altını ç-

zen Hisarcıkloğlu, istikrarlı büyümenin ancak daha fazla ekonomik işbirliği ile temin edilebileceğini vurguladı. Türkiye ile Arap ülkeleri arasındaki ticari ilişkilerin, hükümetlerin de destekleriyle, son yıllarda hızla geliştiğini anımsatarak, şunları söyledi:

"Bu güzel trendi devam ettirmek için, yapmamız gerekenler de var. İlk olarak, ülkelerimizi birbirine bağlayan ulaştırma ağlarını modernize etmeliyiz. Basra, Doğu Akdeniz'e, Kızıldeniz Karadeniz'e, modern ulaştırma ağları ile bağlanmalıdır. İkinci olarak, ülkelerimiz arasında güçlü bir bankacılık ağı tesis etmeliyiz. Arap liderlerden Türk bankalarının bölgede daha etkin olmasına yönelik iş planlarına kolaylık sağlanmasını bekliyoruz. Ayrıca ortak bir takas bankası kurulmalıdır. Böylece Türk ve Arap iş aleminin, yabancı bankalara bağımlılığını azaltabiliriz. Bu coğrafyanın mali kaynaklarını, yine bu coğrafyada muhafaza ederiz." Hisarcıkloğlu, küresel finans krizine karşı gösterdiği direnç ve kantladığı sağlam iktisadi yapıyla Türkiye'nin, böyle bir uluslararası takas bankasının kurulması için en uygun mekan olduğu görüşünü dile getirdi. Ticaretin önündeki engellerin kaldırma-

sının da önemini vurgulayan Hisarcıkloğlu, bu çerçevede, Türkiye-Lübnan, Türkiye-Körfez İşbirliği Konseyi serbest ticaret anlaşması müzakerelerinin tamamlanması gerektiğini kaydetti. Forumun açılışında Başbakan Erdoğan, Lübnan Başbakanı Saad Hariri ile TOBB ve DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu'nun yanı sıra, Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu, Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Arap Birliği Genel Sekreteri Amr Musa ve diğer ülkelerin temsilcileri bulundu.

TAF Dışişleri Bakanları 3. toplantısına, Türkiye ve Arap Birliği hariç 21 ülke çeşitli düzeylerde katılıyor. Türkiye'nin yanı sıra Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Fas, Filistin, Komor Adaları, Kuveyt, Lübnan, Mısır, Moritanya, Katar, Umman, Suriye, Tunus, Ürdün Dışişleri Bakanı düzeyinde katılıyor. Arap Birliği Genel Sekreteri Amr Musa'nın da katılacağı toplantıda, Cezaîr Devlet Bakanı ve Cumhurbaşkanı Özal Timsilsisi, Cibuti ve Suudi Arabistan büyükelçi, Irak Arap Birliği nezdindeki daimi temsilcisi, Libya Halk Komitesi Sekreteri, Sudan ve Yemen ise Dışişleri Bakan Yardımcısı ile temsil ediyor.

Yıl sonu ticaret hacmimiz 2 milyar doları aşar



Maliye Bakanı Şimşek, "İş adamlarımızı bir araya getirelim ki güçlü olalım" dedi.

5. Türk-Arap Ekonomi Forumu kapsamında düzenlenen "Türk Arap İşbirliği: Umud Verici Bir Gelecek İçin Sağlam Temeller Kurma" başlıklı oturumu yöneten Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Arap dünyasının tarihte ekonomik, sosyal ve bilim alanlarındaki başarılarını hatırlatarak, önemli bir medeniyeti temsil ettiğini söyledi. "İş adamlarımızı bir araya getirelim ki güçlü olalım" diyen Şimşek, böylece daha sağlam bir Orta Doğu oluşturulabileceğine işaret etti.

Türkiye ile Arap ülkeleri arasında serbest ticaret anlaşmalarının, hem refahı artırmak hem de barışı teşvik etmek açısından faydalı olacağını belirten Şimşek, 2002-2009 yılları arasında Türkiye ile Arap ülkeleri arasındaki ticaretin 4 kat arttığını, ancak bunun potansiyeli yansıtmadığını söyledi.

YARIRIM KONUSUNDA İŞTAH YÜKSEK

Arap dünyası ile Türkiye'nin birlikte çalışmasının önemine değinen Şimşek, Türk Arap Ekonomi Forumu'nun, bölgede daha derin ekonomik entegrasyonun gerçekleştirilmesi, yeni işbirliği imkanlarının ve ortak projelerin artırılması bakımından önemli bir vesile olduğunu belirtti. Şimşek, Arap ülkeleri ile Türkiye açısından serbest ticaret anlaşmalarının çok önemli olduğunu vurgulayarak, vizeler konusunda da tamamen kaldırılmasına bile iş adamlarının vizeleri konusunda kolaylıklar sağlanabile-

ceğini söyledi. Türk ve Arap ekonomilerinin birbirlerini tamamlayıcı nitelikte bulunduğunu dile getiren Şimşek, büyük, gelişmekte olan ve büyüyen bir pazara sahip Türkiye'nin, yatırım konusunda iştahının yüksek olduğunu, ekonomik alanlarının çeşitlilik arz ettiğini ve geçtiğimiz yıllarda yatırımları teşvik için önemli girişimlerde bulduklarını anlattı.

Ticari fuarlar, ticaret ofisleri, karşılıklı olarak iş fırsatlarının teşvik konularının da önem taşıdığına altını çizen Şimşek, iş yapma ortamının da iyileştirilmesi gerektiğini kaydetti. Şimşek, Türkiye'nin krizi en az hasarla atlattığına ve krize karşı dirençle durabildiğine dikkati çekerek, bazı uluslararası kurumların Türkiye'nin yüzde 6-7 arasında büyümesi tahmininde bulunduğunu değindi.

Türkler ve Arapların liderliğini üstlendiği Müslüman dünyanın önceleri medeniyetler kurduğunu, yenilikçilik ve aydınlanmanın kaynağıydı olduğunu kaydeden Şimşek, "Neden köklerimiz geri dönüp güçleri yeniden keşfetmeyelim ki? Türkiye ile Arap ülkeleri arasında serbest ticaret anlaşmaları hem refahı artırmak hem de barışı teşvik etmek açısından faydalı olacaktır" diye konuştu. Bakan Şimşek, insan kaynağına, Ar-Ge'ye ve altyapıya kaynak ayırmak gerektiğine işaret ederek, "Uzun süreli istikrara kavuşmanın anahtarı buradadır" dedi.



Amr Musa, Gazze halkına yardım için birlikte çalışmalıyız dedi.

Türkiye'nin tavrını takdir ediyoruz

Arap Birliği Genel Sekreteri Amr Musa, Gazze'ye insani yardım götüren gemilerde yaşananlarla ilgili olarak, "Bir cinayet işlenmiştir. Bizler bölge insanları ve Arap dünyası olarak Türkiye'nin tavrını takdir ediyoruz" dedi. Arap toplumu ile Türkiye arasında kardeşlik üzerine kurulu bir birliklilik bulunduğunu belirten Musa, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın da komşu dost ülkelere ne kadar içten yaklaştığını bildiklerini dile getirdi. Musa, Orta Doğu'da gerçek anlamda "kara deliği" İsrail'in oluşturduğunu, ortak meydan okumaların başında Filistin probleminin geldiğini belirterek, "Burada diplomatik olarak krizi yönetmek yetmiyor. Düşmanca bir saldırının, çok asil insanı bir amaçla giden gemiyi uluslararası sulara yapıldığını gördük. İnsan haklarına aykırı olarak bir cinayet işlenmiştir. Bizler bölge insanları ve Arap dünyası olarak Türkiye'nin tavrını takdir ediyoruz. Kardeşliğimize, ambargo altındaki Gazze halkına yardım için birlikte çalışmalıyız" dedi.

ADIM ADIM İHRACAT

Küçük veya orta ölçekli bir işletmesiniz. Global bir pazarda siz de yerinizi almak, dünyaya açılmak istiyorsunuz. Bunun kolay olmadığını biliyorsunuz. DEİK'in Akbank'la ortaklaşa hayata geçirdiği "İhracata İlk Adım KOBİ İhracat Okulu; İhracatta Fırsatlar: Yeni Sektörler, Pazarlar, İş Modelleri ve Teşvikler" projesi bu noktadan hareketle, hiç ihracat yapmamış ya da ihracata yeni başlayan KOBİ'lere yeni pazarlar bulma ve finansman sorunları çözme konusunda yol gösteriyor. Biz de bu projeden yola çıkarak, 'İhracat Okulu'nu sayfamıza taşдық. İşte size adım adım ihracat yapma rehberi.

İHRACAT NASIL YAPILIR

1 İşletmelerde iki temel fonksiyon bulunuyor; üretim ve pazarlama. İhracata başlamadan önce bu fonksiyonun yeterliliğine bakmalısınız. Ne kadar üretim yapabildiğiniz, farklı talepleri karşılayıp karşılayamayacağınızı tespit edin. Üretim yeterliliklerinizin ihracat piyasasındaki beklentilere uyumunu gözden geçirin. İkinci nokta pazarlama yeterliliğiniz. İhracat için zaman ayırmak gerekiyor. Bu işle ilgilenen yabancı dil bilen bir elemanın olması gerekiyor. Ya da ofisteki başka bir kişiye bu iş için sorumluluk verebilirsiniz. İhracat sorumlusuna gerekli finansmanı sağlamanız lazım. Özel telefon hattı, seyahat giderleri vs. Kısacası ilk adım, firmanın kendi yeterliliklerini gözden geçirmesi gerekiyor. PÜF NOKTA 1- Firmanızın üretim ve pazarlama yeterliliklerini gözden geçirin.



2 Firmanızı bu noktalarda yeterli gördüğünüz takdirde bir sonraki aşama piyasa araştırması. Bunun en iyi yolu da internet. Öncelikle ürününüzün 'tarife istatistik pozisyon numarası' nı tespit edin. Sonra, uluslararası piyasalarda mal hareketlerinin ve fiyatların bulunduğu istatistik sitelerine girin. Türkiye'nin ihracatı ve ithalatı için 'www.tuik.gov.tr'ye bakabilirsiniz. Ayrıca Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Merkezi; ITC'nin sitesini ziyaret edin. Bu sitede hangi ülke, hangi ürünü, hangi ülkeden ne kadara aldığını, ne kadar ödediğini öğrenebilirsiniz. Yine bu sitede ve Avrupa Birliği'nde veri tabanı bölümü var. Burada da birçok ülkenin ithalat kuralları, hangi belgeleri istediği, hangi engellerle karşılaşabileceğiniz konusunda bilgiler yer alıyor. Bu bilgileri elde ettikten sonra, stratejik bir karar vermeniz gerekiyor. Yeni bir pazar mı bulmalısınız, yoksa bulduğunuz bu pazarda yeteri kadar rekabet edebileceğiniz misiniz, bunların kararını vermeniz lazım. PÜF NOKTA 2-Rekabet edebileceğiniz doğru pazarı seçin. Burada DEİK'in desteğini alabilirsiniz. DEİK dünyadaki ihaleleri takip ediyor, ürettiğiniz ürünlerin hangi ülkede talep göreceğini, hangi ülkenin neye ihtiyacı olduğunu tek tek inceleyip özel raporlar hazırlıyor. Uzmanları aracılığıyla ülke raporları hazırlayan DEİK bu konudaki en önemli danışmanlarınızdan biri. Siz ürünün ne olduğunu söyleyin, DEİK size hangi pazara girmeniz gerektiğini aktarsın.

3 Hedef pazarınızı tespit ettikten sonra, bu pazardaki potansiyel alıcınızı bulmaya geliyor sıra... Bunun için de yapmanız gereken bir numaralı iş, dönüp Türkiye'de ne yaptığınızı bilmek. Türkiye'de hangi sektöre, ne tür firmalara satıyorsanız, hedeflediğiniz pazarda da benzerlerini, aynı tür iş yapan firmaları bulmanız gerekiyor. Bu firmaları bulmak için bir takım veri bankaları var. Bazılarına para ödeyerek erişebilirsiniz. En önemli adresler bu konuda, ticaret, sanayi odaları. Ayrıca İhracat Geliştirme Merkezi'nden (İGEME) bu konuda yardım alabilirsiniz. Bir diğer yol da hedeflediğiniz pazardaki ticaret müşavirleriyle yazışmak. Buradaki en önemli şey, kendinizi karşınızdaki kişiye iyi anlatmanız gerekiyor. DEİK'ten yardım aramak ilgili iş konseptleri yetkilileri ve hedef ülkedeki ticaret müşavirlikleri ile temasa geçebilirsiniz. Ayrıca DEİK uzmanları size hangi ülkede hangi noktaya dikkat etmeniz gerektiğini de anlatacaklar. PÜF NOKTA 3-Kendinizi, ürününüzü karşınızdaki kişiye doğru anlatın.

4 Şimdi sıra iletişime geldi. En yaygın kullanılan iletişim yolu, elektronik posta (e-posta). Ancak burada önemli bir engelle karşılaşılabiliyorsunuz; istenmeyen postalar... Genellikle istenmeyen postalar, diğer adıyla spam'lar -özellikle çok alıcıya gitmesi durumunda spama atılıyor- okunmadan siliniyor. Bu noktada şu yol tavsiye ediliyor; birinci e-postadan sonra bir hafta bekleyin. Yanıt gelmediğinde bir kez daha gönderin. İkinci e-postanıza da yanıt gelmezse, mesajın çıktısını alarak faks çekin. Çünkü faksın silinmesi söz konusu değil. Faksalamanız durumunda, karşı taraf sizinle ilgileniyorsa dönecektir. Ancak her şeye rağmen bir dönüş alamadysanız ve karşı tarafın sizinle ilgileneyeceği konusunda bir içgüdüünüz varsa, mutlaka telefon edin. PÜF NOKTA 4- Çekingen olmayın



5 Firma ile iletişime geçtikten sonra mutlaka karşı karşıya gelin. Bu sizin inandırıcılığınızı artırır. Müşteri ziyareti yapın, fuarlara katılın. İş seyahatinizin giderleri için Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın İhracat Pazar Araştırma Desteği'ni kullanın. Devlet, bu tür seyahatler için iki kişinin yılda beş kez ulaşım, otel gibi giderlerini karşılıyor. PÜF NOKTA 5- Devlet desteğinden yararlanarak müşteriyle karşı karşıya gelin Bu noktada da DEİK'ten destek alabilirsiniz. DEİK referansı, iş bağlantılarınızı kolaylaştırır. DEİK'in düzenlediği iş gezilerine katılın, ikili görüşmelerin yapıldığı toplantıları takip edin, ülke koordinatörlerinden yardım isteyin... Hatta Cumhurbaşkanı ve Başbakan ile yapılan seyahatlerde mutlaka hem yer alın. Hem Türk bürokrasisi için önemli bir adım atmış olursunuz hem de yabancı ülkelerde üst düzey firma yetkilileri ile aynı ortamda buluşursunuz.

6 Şimdi, pazarlamanın satışa döndüğü noktadasınız. Müşteriyle bağlantıya geçtiniz, malınızı satacaksınız... Burada dikkat etmeniz gereken şey, nakliye, teslim şekli, masraflar, ödeme şekli, hangisinin ne kadar garantili olduğu... Yani en doğru satışı yapabilmek için ihracatın kurallarını bilmemiz gerekiyor. Bu bilgiler için kurslara gidip eğitim almalısınız. Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracatçı Birlikleri ve Ticaret ve Sanayi Odaları'nın kursları bu konudaki iyi bir adres... PÜF NOKTA 6-İhracatın kurallarını iyi öğrenin. Bunun için kurslara katılın

İHRACAT YANLIŞLARI

- En önemli ihracat yanlış, yakınız nereye, hangi ülkeye gidiyorsa o ülkeye gitmek... Bu, 'birbirinin ayağına basmak'tan öteye geçmiyor. Yeni pazarlara açılmak çok önemli...
- İletişim kurarken, kendi anladığınız gibi anlatmak. Önemli olan, sizi karşınızdakinin nasıl anlayacağı. Doğru iletişim kurun.
- "İdare eder", "bu böyle olur", "biz daha önceki müşterilerle böyle bir şey yapmadık" anlayışı doğru değil. Olması gereken, müşteri ne istiyorsa, onu vermeye çalışmak. Müşteri uygun olmayan isteklerde de bulunabilir. Bu müşterinin ürünü tam anlayamaymasından kaynaklanabilir. Bu noktada müşteriye doğru bilgileri, anlayacağı şekilde verin.

BUNLARI UNUTMAYIN

- Karşınızdaki firmaya ürününüzün numarasını verin
- İyi hazırlanmış bir web siteniz olmalı. Web adresinizi karşı tarafa iletin.
- Yardımcı olmasını istediğiniz kişilerin, sizin hakkınızda bilgi sahibi olacağı referanslar verin. Böylece onlar size doğru bilgilerle dönebilirler.
- Pazarlama yaparken 'ayıp olmaz mı' cümlesini kurmayın. Her zaman sıcak temas kurun.
- Hedef pazarda Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarına vize uygulaması hakkında bilgi edinin.
- Vize uygulamaları ile ilgili güncel bilgi için Dışişleri Bakanlığı'nın web adresini ziyaret edebilirsiniz: Ayrıca, vize uygulanan ülkelere vize başvurularında gerekli olan belgeler ile ilgili hedef ülkenin Türkiye'deki misyonlarından alabilirsiniz. Pasaport İşlemleri ile ilgili Emniyet Genel Müdürlüğü'nün web adresini ziyaret edebilirsiniz:
- Fuar ve iş görüşmelerine giderken yanınızda götürüleceğiniz numune ve diğer ekipmanları hazırlayın. Fuar veya iş görüşmesi amaçlı gerçekleştireceğiniz yurtdışı seyahati sırasında yanınızda numuneler ve diğer gerekli ekipmanları da götürmeniz durumunda ülkedeki geçici giriş için gümrük uygulamaları hakkında bilgi edinmeniz gerekmektedir.



Gideceğiniz ülke ATA Karnesi Sistemi'ne dahil ise başka herhangi bir belgeye gerek duymaksızın, yoğun gümrük işlemlerine takılmadan ve herhangi bir gümrük vergisi ödemeden malların girişini sağlayabilirsiniz. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Ata Karnesi Sistemi'nin Türkiye'deki Kefil Kuruluşu'dur ve Ata Karnelerinin kendi belirlediği Odalar vasıtasıyla dağıtım ve takip işlerini yapmaktadır. Ata karnesi sistemine dahil ülkeler; Almanya, Fas, İran, Makedonya, Slovakya, ABD, Fransa, İrlanda, Malezya, Slovenya, Andora, Finlandiya, İtalya, Malta, Sri Lanka, Avustralya, Fildişi Sahili, İzlanda, Mauritius, Süri, Avusturya, Güney Afrika, Japonya, Moğolistan, Tayland, Belçika, Hırvatistan, Kanada, Norveç, Tayvan, Beyaz Rusya, Hindistan, Karadağ, Pakistan, Tunus, Bulgaristan, Hollanda, Kıbrıs, Polonya, Türkiye, Çeçenistan, Hong Kong, Kore, Portekiz, Ukrayna, Cezayir, İngiltere, Letonya, Romanya, Yeni Zelanda, Çek Cumhuriyeti, İspanya, Litvanya, Rusya, Yunanistan, Çin, İsrail, Lübnan, Senegal, Danimarka, İsveç, Lüksemburg, Sırbistan, Estonya, İsviçre, Macaristan, Singapur.ATA Karnesi Rehberleri'nden ATA Karnesi sistemine dahil olmayan ülkelere geçici giriş için uygulamalar ile ilgili pazara giriş adreslerinden ve DEİK Ülke Bültenleri ve İş Yapma Rehberleri'nden bilgi edinebilirsiniz.

- Ticaret yapacağınız ülke ve ürün için geçerli ticaret belgelerini öğrenin. Hedef pazarlar ile Türkiye'nin imzaladığı serbest ticaret anlaşmaları gibi ticaret ilişkilerini düzenleyen anlaşmalar ve karşılıklı uygulamalar ile ilgili detaylı bilgiyi pazara giriş adreslerinden ve DEİK Ülke Bültenleri ve İş Yapma Rehberleri'nden edinebilirsiniz.

- Hedef pazardaki bankacılık sistemi ve ödeme yöntemleri ile ilgili bilgi sahibi olun. Hedef pazardaki finans sistemi ve ödeme yöntemleri ile ilgili Ticaret Müşavirlikleri ile görüşebilirsiniz: Ayrıca hedef pazardaki finans sistemi ve en çok tercih edilen ve en güvenli ödeme yöntemleri ile ilgili detaylı bilgiyi pazara giriş adreslerinden ve DEİK Ülke Bültenleri ve İş Yapma Rehberleri'nden edinebilirsiniz.

- Otel ve uçak rezervasyonlarınızı yapın. Fuar veya iş görüşmesi amaçlı gerçekleştireceğiniz yurtdışı seyahatiniz için yapacağınız otel ve uçak rezervasyonları ile ilgili adresleri şöyle sıralayabiliriz; Türk Hava Yolları: Pegasus Havayolları: Sunexpress Havayolları: Atlasjet Havayolları: Yurtdışındaki Oteller:

- Hedef pazardaki mesai saatleri, resmi tatiller, hava durumu, sağlık hususları ve iş kültürü ile ilgili bilgi edinin. Fuar veya iş görüşmesi amaçlı ziyaret gerçekleştireceğiniz ülkedeki resmi tatil günlerini, iş yapma kültürüne ilişkin önemli hususları ve ziyaret yapacağınız süre içerisindeki hava durumunu öğrenebileceğiniz adresler aşağıda listeliyoruz. Ziyaret edeceğimiz ülkenin mesai saatleri ile ilgili bilgiyi pazara giriş adreslerinden ve DEİK Ülke Bültenleri ve İş Yapma Rehberleri'nden edinebilirsiniz. Ziyaret edilecek ülke ile ilgili tıbbi bilgi edinilmesi ve gerekli iş asılların yapılması büyük önem taşıyor. Gideceğiniz ülkedeki gıdalar ile ilgili bilgi alınması da sağlık yönünden önemlidir. Tüm bu konular ile ilgili Büyükelçilikler, Konsolosluklar veya Ticaret Müşavirlikleri ile temasa geçebilirsiniz. Resmi Tatiller ile ilgili: Uluslararası İş Kültürü: Uluslararası İş Kültürü Rehberi: Farklı Kültürlerde Hediye Verme Rehberi: Hava Durumu ile ilgili:

- Hedef pazarda temasa geçilebilecek Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti temsilciliklerinin listesini hazırlayın. Fuar veya iş görüşmesi amaçlı ziyaret edilecek ülke ve şehirde bulunan T.C. misyonlarını ve temsilciliklerini mutlaka ziyaret ediniz. Misyon ve temsilciliklerin iletişim bilgilerine ulaşabileceğiniz adresler şöyle; T.C. Büyükelçilikleri: T.C. Başkonsoloslukları ve Konsoloslukları: T.C. Ticaret Müşavirlikleri: Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı (TİKA) Temsilcilikleri: Kültür ve Turizm Bakanlığı Yurtdışı Ofisleri: DEİK Yurtdışı Temsilcilikleri:



SEYAHAT CHECK LIST

Bilet ve Rezervasyon Yapılan Otelin Adres Bilgileri
Firmaların Adres ve Telefon Bilgileri veya Ürün Kataloğu

DEİK Ülke Bültenleri:
<http://www.deik.org.tr>

DEİK İş Yapma Rehberleri:
<http://www.deik.org.tr>

Avrupa Birliği Pazara Giriş Veritabanı:
<http://mkaccedb.eu.int>

Dış Ticaret Müsteşarlığı Pazara Giriş Veritabanı:
<http://www.dtm.gov.tr/dtmpaz-aragiris/index.cfm?yayinid=1232&icerikid=1342>

İGEME Ülke ve Sektör Rehberleri:
http://www.igeme.gov.tr/Arastirmalar/ulke_sek/index.cfm?sec=ara

İGEME Ticari Bilgi Kaynakları Rehberi:
http://www.igeme.org.tr/TBKR/tbkr_report.cfm

Dünya Ticaret Örgütü:
http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_e.htm

Pazara Giriş Hakkında Haberler ve Duyurular:
<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=1729&icerikID=1870&dil=TR>

ABD Ticaret Departmanı Pazar Araştırması:
http://tcc.export.gov/County_Market_Research/index.asp

ABD Ticaret Departmanı Pazar Araştırması Raporları:
<http://www.buyusa.gov/home/export.html>

Uluslararası Ticaret Merkezi Pazara Giriş Veritabanı:
<http://www.macmap.org>

Uluslararası Ticaret Merkezi:
<http://www.intracen.org/mat>

OECD Ülke Portalı:
<http://www.oecd.org/statsportal>

Yurtdışındaki T.C. Ticaret Müşavirlikleri:
<http://www.musavirlikler.gov.tr>

Dünya Bankası İş Yapma Derecelendirmesi:
<http://www.doingbusiness.org>

Milli Düzeyde İştirak Edilen Fuarlar:

<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IR/tanitimfuarlardb/209.xls>
<http://www.kosgeb.gov.tr/destekler/destek.aspx?dID=11>

Uluslararası Fuarlar ile İlgili Siteler:

<http://www.ufinet.org>
<http://www.expodatabase.com>
<http://www.auma.de>
http://www.jetro.go.jp/fa/e/wfair_hp/eng/index.html
<http://www.expo24-7.com>
<http://www.exhibitions-world.com>
<http://www.tsn.com>
<http://www.tscenral.com>
<http://www.exhibitor.net>
<http://www.globalsources.com>
<http://www.fair-guide.com>

İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI

İhracata yönelik birçok devlet yardımı bulunuyor. Yardımların ana başlıkları şöyle:
Çevre maliyetlerinin desteklenmesi, pazar araştırması ve pazarlama desteği, eğitim ve danışmanlık yardımı, istihdam yardımı, yurtdışı ofis- mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, yurtdışında düzenlenen fuarlara katılımın desteklenmesi, Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması ve Türk Malı imajının yerleştirilmesine yönelik faaliyetlerin desteklenmesi, tasarım desteği ve Araştırma-Geliştirme yardımı...

1 Çevre maliyetlerinin desteklenmesi: Türkiye'de ticari ve sinai faaliyette bulunan veya tarım ya da yazılım sektörlerinde istihdam eden şirketler tarafından çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesini teminen akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınacak kalite, çevre belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretler ile tarım ürünlerine ilişkin laboratuvar analizleri ve belgelendirme işlemleriyle ilgili harcamaların belirli bir bölümünün karşılanmasını amaçlıyor. Destek oranı yüzde 50, azami destek oranı 25 bin dolar. PÜF NOKTA 4- Çekingen olmayın

2 Pazar araştırması ve pazarlama desteği: Firmaların ürünleri ve/veya sektörleriyle ilgili olarak gerçekleştirilen pazar araştırması projelerine ilişkin giderlerin bir kısmının karşılanması. Ulaşım; ülkelerarası ve şehirlerarası ekonomi sınıfı uçak, otobüs, tren, gemi bileti ücretleri ile günlük 50 doları toplamda 500 doları aşmayan araba kiralama ücreti karşılanıyor. Konaklamada ise şirket başına günlük maksimum oda kahvaltısı dahil 300 dolar yardım yapılıyor.



3 Eğitim ve danışmanlık yardımı: Firma çalışanlarının kalite, verimlilik, yönetim teknikleri, tasarım, uluslararası pazarlama vb. ile dış ticaret işlemleri konusundaki eğitim giderleri ile bu konularda alınacak danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerin ve Türkiye'de düzenlenen tasarım yarışmalarında dereceye giren tasarımcıların, tasarım konusunda yurt dışı eğitim giderlerinin destekleniyor. Şirketlerin yıllık toplam 25 bin doları aşmamak üzere, program bazında süresi altı ayı geçmeyen yurtdışı eğitim giderlerinin yüzde 70'i destekleniyor. Alınacak danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerinin yıllık toplam 50 bin doları aşmamak kaydıyla, yüzde 50'i, üç yıl süreyle destekleniyor. Alınacak eğitime ilişkin giderlerin yüzde 100'ü ile eğitime gönderilecek tasarımcıların, aylık bin 500 doları aşmamak kaydıyla, yaşam giderleri en fazla bir yıl süresince destekleniyor.

4 İstihdam yardımı: Firmaların dış ticaretine ilişkin işlemlerini yürütmek üzere konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli yönetici eleman istihdamının sağlanması amacıyla firmalar bir yıl süreyle yüzde 75 oranında destekleniyor.

5 Yurtdışında ofis- mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi: Firmaların yurtdışı birimleri yani, mağaza, ofis ve showroomları ile depoları destekleniyor. Ayrıca tanıtım faaliyetleri ve yurtdışı marka tescil faaliyetleri yine destek kapsamında bulunuyor. Firmalar, kira ve/veya hizmet giderleri desteğinden her bir birim için en fazla üç yıl süresince yararlanabiliyor.



6 Yurtdışı fuar katılımlarının desteklenmesi: Firmaların yurt dışı fuarlara iştiraki ve sektörel nitelikteki uluslararası fuarlara bireysel katılımlarının sağlanması ile Türk ihracat ürünlerinin tanıtılması ve pazarlanması amacıyla sunulan destekten, yurt dışı fuar organizasyonu gerçekleştiren organizatörler ve söz konusu fuara iştirak eden firma ve kuruluşlar ile sektörel nitelikteki uluslararası fuarlara bireysel katılım sağlayan firma ve kuruluşlar yararlanabiliyor.

7 Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality/E'nin Desteklenmesi: İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri, Üretici Birliklerinin, sektörlerinin yurtdışında tanıtımı amacıyla gerçekleştirecekleri harcamalara ilişkin giderler, Türkiye'de ticari ve/veya sinai faaliyette bulunan şirketlerin ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderler ile İhracatçı Birliklerinin TURQUALITY/E Programı kapsamında firmalara yurt içinde ve yurt dışında markalaşma sürecinde vereceği desteklere ilişkin harcamalar, Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik gerçekleştireceği her türlü faaliyet ve organizasyonlara ilişkin giderler ile olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi için yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği her türlü harcamalar destekleniyor.

8 Tasarım desteği: Türkiye'de tasarım kültürünün oluşturulması ve yaygınlaştırılmasını teminen tasarımcı kurum ve kuruluşların gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları ile yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderleri en fazla dört yıl süreyle destekleniyor.

Araştırma-Geliştirme Yardımı: Yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici mahiyette yeni tekniklerin uygulanması, üretimle ilgili yeni teknoloji geliştirilmesi veya yeni teknolojinin yurt koşullarına uyumu konusunda bilimsel esaslara uygun ve araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin her safhasını belirleyecek mahiyette hazırlanacak çalışma ve teknoloji uyarlaması Ar-Ge projesi olarak tabir ediliyor. Müsteşarlıkça uygun görülen ve nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderleri, yıllık en fazla 10 bin dolara kadar destekleniyor. Firmalar destekten en fazla üç yıl süreyle yararlanabiliyor.

Devlet desteğiyle ilgili kuruluşların internet adresleri:

Dış Ticaret Müsteşarlığı: www.dtm.gov.tr
<http://www.dtm.gov.tr>
İGEME: www.igeme.gov.tr <http://www.igeme.gov.tr>
TÜBİTAK: www.tubitak.gov.tr <http://www.tubitak.gov.tr>
Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV): www.ttg.gov.tr <http://www.ttg.gov.tr>

İhracatta kalıcı olmak önemlidir



Dünya Gazetesi Yazarı ve İşadamı M. Şefik Ergönül, ihracatçının genel olarak yurtdışına mal satan insan olarak algılandığını, ancak buna katılmadığını söyleyerek, ihracatçıyı şöyle anlatıyor: "Çünkü yurtdışına mal satmak, herhangi bir işletmenin herhangi bir zamanda yapabileceği bir şey. Ama ihracatçı olabilmek için bu yurtdışına mal satma çabasının kendi tarafından yapılması, yurtdışındaki müşterinin kendi tarafından bulunması, belirli bir pazara yerleşmek, ve o pazarda kalıcı olmaya çalışmak."

Bir işletmenin ihracatçı olarak tanımlanmak istiyorsa, kesinlikle aktif olması gerektiğini, kurallarına uygun hareket etmesi ve bu kurallara uygun hareket ederek bulunduğu pazarlarda kalıcılığı sağlaması gerektiğini söyleyen Ergönül, "O zaman bir kişi ihracatçı olabilir. Pasif satışlara ben karşı çıkıyorum. Yapılmasın demiyorum. Ama pasif satışlarda müşteri gelip bizi bulduğu için herhangi bir zamanda başka herhangi bir tedarikçiyi de bulabilir" diyor.

Ergönül, pazarda kalıcı olmak için öncelikle pazarın beklentilerinin, ihtiyaçlarının ne olduğunu anlamak gerektiğini düşünüyor: "Burada hep şunu tavsiye ettim; ürünü satmaktan vazgeçin, müşterinin ihtiyacını gidereceksiniz, beklentisini karşılayacaksınız. Siz aynı makineyi beş ayrı müşteriye beş ayrı şekilde satabilirsiniz. Çünkü bir müşteri aynı makineyi başka bir iş için alıyordur, beklentisi farklıdır, diğeri de aynı işi yapsa bile beklentisi farklıdır. Müşterinin hangi pencereden baktığına, hangi beklentiyle bu işin pazarlığını yapmak için size geldiğine bakersanız, ihtiyaç ve beklentileri karşılamak açısından gündüğünüzde o zaman o piyasada daha çok kalıcı olursunuz."

İhracatçı profili değişiyor



Bugüne kadar Türkiye'deki ihracatçı profilinin ağırlıklı olarak pasif olduğunu, ihracatçıların büyük çoğunluğunun yurtdışından gelen alıcıların kendilerini bulmasıyla bir satış bağlantısı kurduklarını anlatan Ergönül, şöyle devam ediyor: "Alıcılar onlardan ürün istedikleri takdirde mallarını sürdürülebilir şekilde satıyorlar. Ama alıcıya herhangi bir nedenle fiyat, kalite nedeniyle sırtını dönerse, ihracatçımız durup kalıyordu. Ancak şimdi devletin uygun desteklerde vermesiyle son yıllarda ihracatçılarımızın en çok kullandıkları fuar katılımları, bunları kullanarak uluslararası piyasalara açılmaları sonucunda oldukça radikal değişimler olmaya başladı. O nedenle bizim ihracat yapısında umut verici gelişmeler var. Ancak yeterli mi, bana kalırsa değil."

Burada yapılması gerekeni şöyle anlatıyor Ergönül: "Hep söylediğim bir espri var; kara kukac mı gürleşeceksin, grokoremen mi? Karakucak gürleşeceksiniz zaten bunun kuralı yok, tutunuz mu yere devirirsiniz. Ama bugün karakucak gürleşecek minder yok piyasada. Çünkü herkes grokoremen gürleşiyor. Eğer grokoremen gürleşeceksiniz, bu sefer onun kuralları var. Onun kurallarını bilmek zorundasınız. Bugün dünya küresel köy haline geldi, herkes her yere gidip mal satıyor. Doğrudur, ama bunun bir düzen içinde yapıldığının farkında olmamız lazım. Bunun farkında olan küçük de olsa çok başarılı bir dolu şirketimiz var. Ağır olarak baktığımız zaman bunların sayısı yeterli değil." Bu noktada ihracatçılara kesin olarak bir tavsiyede bulunuyor Ergönül; "İhracatın kuralları öğrenin..."



KKTC'nin geleceğini şekillendirecek yeni stratejiler Girne'de belirlendi.

Yatırımlarını genişleten Mado Pasifik'e iddialı giriyor

Yaşar Dondurma ve Gıda Başkanı Mehmet Sait Kanbur, Asya Pasifik pazarına iddialı bir giriş yapacaklarını söyledi. Mado markasıyla üretim yapan Yaşar Dondurma, yatırımlarını genişletiyor. Dünyanın birçok ülkesine ihracat yapan Yaşar Dondurma, yatırım için gözünü Asya Pasifik'e dikti. Yaşar Dondurma Başkanı Mehmet Sait Kanbur, üretim merkezinin Endonezya ya da Malezya olacağını belirterek, Pasifik pazarına iddialı bir giriş yapacağını açıkladı. Pasifik'te 500 milyon nüfus olduğunu ve bölgedeki partnerlerinin de güçlü olduğunu belirten Kanbur, "İmalat bizim için çok önemli.

Piyasada rekabet edebilmemiz için hammaddenin doğru yerde seçilmesi gerekiyor. Çünkü bazı yerlerde hammadde pahalı, işçilik pahalı. Bunun için üretim yerimiz ya Endonezya ya da Malezya olacak" dedi.

Yaşar Dondurma ve Gıda Yönetim Kurulu Danışmanı Hasan İbrahim Toksoy ise, üretim yerini Malezya olarak düşündüklerini

belirterek, başlangıç için yaklaşık 4.5 milyon dolarlık bir yatırım düşündüklerini, toplamda 25-30 milyon dolar yatırım yapmayı planladıklarını kadetti. Toksoy, "Ama ticaret olgunlaştığında birkaç yüz milyon dolarlık bir hacimden bahsediyoruz. Sadece şu-be sayısı olarak beş yıldaki öngörümüz 54, ayrıca 200 tane de ki-orsk olacak. Bunlar, kontratımızdaki rakamlar, pesimistik sayılar. Bu rakamların yüzde 30 daha yukarısını hedefledik" diye konuştu.

EYLÜL'E KADAR İLK ŞUBEMİZİ AÇACAĞIZ

Mehmet Sait Kanbur'un yakında üretim yeriyle ilgili olarak imza atmak üzere Malezya'ya gideceğini belirten Toksoy, "İmzanın devamında ilk franchise anlaşmamız hayata geçmiş olacağı için Eylül ayına kalmadan ilk şubemizi açmak niyetindeyiz. Kuala Lumpur'un en iyi merkezinde de şu anda yerler hazır. Mimar arkadaşlarımız çizimlerini yapıyorlar. Bir tanesi petrol ofisinin birinde, bir tanesi de elit residansların olduğu bir coğrafyada" dedi.

Yurtdışına yatırım artıyor

Columbia ve Kadir Has Üniversite'lerinin, DEİK ile ortaklaşa yaptıkları 'Dış Yatırımlar Araştırması'na göre, Türk çok uluslu şirketleri, küresel iş piyasalarında önemli yatırımcılar haline geldiler. Kadir Has Üniversitesi Ekonomi Bölümü Başkanı ve Ortadoğu ve Afrika Araştırmaları ve Uygulamaları Merkezi Müdürü Doç. Dr. Sedat Aybar, önümüzdeki dönemde Türkiye'nin yurtdışına yaptığı yatırımların ve yurtdışına yatırım yapan şirket sayısının artacağını söyledi. DEİK, Columbia ve Kadir Has Üniversitesi ile birlikte yapılan çalışmada, şirketlerin ileriye yönelik stratejilerini ortaya çıkararak bir araştırma yaptıklarını belirten Aybar, "Bizim beklentimiz, Türk şirketlerinin yabancı yatırımlarının önümüzdeki dönemde daha da artacağı yönünde" dedi.

AFRİKAYA YAPILAN YATIRIMLARDA ARTIŞ

Yurtdışına doğrudan yatırım yapan şirketlerin daha çok Avrupa Birliği'ne yöneldiğini dile getiren Aybar, Türk şirketlerinin yatırımlarını daha çok AB ülkelerinde yaptığını, ancak son zamanlarda Rusya, Asya ve Ortadoğu'ya da yönelim tespit ettiklerini aktardı. Bunlardan ayrı olarak yatırımların en hızlı büyüdüğü bölgenin ise Afrika olduğunu kaydeden Aybar, özellikle Sahra-altı Afrika'ya yapılan yatırımlarda büyük bir artış söz konusu olduğunu vurguladı. Sektör olarak inşaat firmalarının yaptığı yatırımların en fazla olduğunu söyleyen Aybar, "12 tane çok uluslu şirketimizin 2007 itibarıyla 15.7 milyar dolarlık varlıkları bulunuyor. 12 milyar dolarlık dış satış gerçekleştirmiş-

ler. Yurtdışında yaklaşık 75 bin kişi istihdam ediyorlar ve 61 ülkede yatırım yapıyorlar. İnşaat dışında iletişim sektöründe de yatırımlar ağırlık kazandı. Holdinglerin de yatırımları dikkat çekiyor. Holdingler, perakende ve toptan mal satan şirketler. Birden fazla sektöre yatırım yapan holdinglerimiz var. Toplam olarak baktığımızda en büyük yatırımlar holdingler yapıyor" şeklinde konuştu.

Yaşanılan kriz bağlamında yurtdışı yatırımların değerlendirildi. DEİK, Columbia ve Kadir Has Üniversitesi ile birlikte yapılan çalışmada, şirketlerin ileriye yönelik stratejilerini ortaya çıkararak bir araştırma yaptıklarını belirten Aybar, "Bizim beklentimiz, Türk şirketlerinin yabancı yatırımlarının önümüzdeki dönemde daha da artacağı yönünde" dedi.

JAPONLAR NÜKLEERE TALİP

Türk-Japon İş Konseyi Başkan Yardımcısı Mehmet Sami, Japonya'nın önde gelen firmalarının Türkiye'deki nükleer enerji projelerine talip olduklarını söyledi.

YURDAGÜL UYGUN

Türkiye'de ağırlıklı olarak otomotiv yatırımı yapan Japonlar, yeni bir sektöre girmeye hazırlanıyor. Türk-Japon İş Konseyi Başkanı ve Ata Yatırım Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Sami, Japonya'nın önde gelen şirketlerinin Türkiye'nin nükleer enerji projelerine talip olduğunu söyledi. Bugüne kadar biri Akdeniz, diğeri Karadeniz'de olmak üzere iki proje açıklandığını belirten Sami, "Akdeniz'deki projeyi Ruslar imzaladılar ve başlıyorlar. Karadeniz'e ise Koreliler ilgililer ve bir ön protokol yapıldı. Japonların 'Bizim de teknolojiğimiz var. Bu konuda çok iyiyiz. Eğer yeni paketler açılırsa, biz de bu işlere talibiz' diyorlar" dedi. Sami, Japonların biraz geç olmakla beraber bu ilgiyi çok net olarak birkaç ağızdan dile getirdiklerini vurguladı.

Japonların Türkiye'deki nükleer enerji yatırımı için gerek ortaklık gerekse tek başlarına iş yapmayı düşündüklerini anlatan Sami, "Japonlar şu anda ciddi görüşmeler ve araştırmalar yapıyorlar. Bunlar Japonya'nın önde gelen firmaları. Bir tanesi Japonya'nın nükleer enerji barındıran kamu şirketi. Özel sektör de teknoloji sağlıyor. Kısacası, kamu ve özel sektör karşısı olarak bir ilgi var" diye konuştu.

TAHVİL İHRACI JAPON İLGİSİNİ ARTIRACAK

Geçtiğimiz haftalarda Fiba Sigorta'nın Japon NKSJ'ye 307 milyon dolara satışı dikkat çeken Sami, bu satışın çok önemli olduğunun altını çizerek, "Türk sigorta sektörü ağırlıklı olarak yabancıların elinde. Özellikle Avrupalıların. Şimdi ilk kez Uzakdoğu'dan bir yatırım geldi Türkiye'ye. Bu satış, hem yabancı yatırımcının Türkiye'ye gelmesi, hem Japonya'dan geliyor olması hem de Japonya'nın önde gelen şirketinin Türkiye'ye güvenip gelmesi açısından çok önemli. Umarız, bunu takip eden başka finans yatırımları olur" açıklamasını yaptı. Diğer taraftan, Türkiye'nin Japon piyasalarına tahvil ihracı konusu-



Türk-Japon İş Konseyi Başkanı Mehmet Sami, pekçok Japon şirketinin Türkiye'deki nükleer enerji projelerine talip olduğunu dile getirdi.

ya da. Biz de Türk-Japon İş Konseyi olarak son birkaç yıldır Düsseldorf'a gidip Japon dış ticaret teşkilatı Jetro ile beraber ortak toplantılar yapıyoruz. Onlara şu mesajı veriyoruz; Türkiye'ye gelin, biraz daha düşük maliyetli üretim, bölge ülkelere ihracat yapın" dedi.

TAHVİL İHRACI JAPON İLGİSİNİ ARTIRACAK

Japonya ile ilişkilerde olumlu adımlar olduğunu anlatan Sami, Japonların, Türkiye'nin bölgedeki önemini, ekonomisindeki gelişmeleri, alt yapıya verdiği önemi yavaş yavaş anladıklarını ifade etti. Bu nedenle de giderek artan bir ilgi sezdiklerini belirten Sami, Kasım ayında yapılacak ortak toplantıda somut görüşmelerde bunların görüleceğini kaydetti. Japonya ile ticaret hacminin çok ciddi bir şekilde Türkiye aleyhinde olduğuna işaret eden Sami, "Türk ihracatçıları Japon piyasasına pek giremiyorlar. Onun için büyük bir açık var iki ülke arasında. Onu kapatamıyoruz. Japonya çok farklı piyasa. Kalite standartları acayip yüksek. Maalesef bizim ihracatçılarımızda bir şekilde orayı penetre edemediler. Aslında çok büyük ve zengin bir piyasa. Orada da ticaret olarak aslında çok büyük imkanlar var. Yeter ki Japon mantığını iş ve ticaret anlamında anlayın firmalar olsun" şeklinde konuştu.

nu değerlendiren Sami, şunları söyledi; "1990'ların sonuna doğru, Türk Hazinesi, borçlanmasının yaklaşık üçte birini Samuray Bond dedğimiz Japon Yeni'yle ihraç edilen tahvillere ayırıyordu. Japon banka ve aracı kurumları da bunların satışını yükleniyordu. Burası bizim için önemli bir piyasa. Şimdi tekrar Türk tahvillerinin Samuray Bond piyasalarına ihraçı söz konusu. Ancak Japonların bu noktada bir beklentisi var. Bu beklenti, Japon JBIC'nin bu tahvilleri garanti etmesi.

Şu anda JBIC de bu durumu analiz ediyor, yakın bir zamanda da bitirecek. Garanti mekanizması kurulduğu zaman ihracı yapmak isteyen Japon bankaları ve aracı kurumlarının bu işe soyunacakları. Bu konuda çok istek var. Olay sadece bir zamanlama meselesi. Muhtemelen bu yılın ikinci yarısı bu ihracı görebileceğiz. Dolayısıyla da Türk Hazinesi bundan 15 yıl önce yaptığı gibi yine farklı para birimlerinde ihraç yapmış olacak ve riski dağıtacak, yeni bir piyasaya tekrar girmiş olacak." Japonya'nın büyük bir yatırımcı olduğuna ve bu tip işlerde piyasasını kurabildiğine dikkat çeken Sami, şöyle devam etti: "Çünkü Japonya'daki faiz oranları çok düşük. Dola-

Limak, Kıbrıs yatırımını bu yıl tamamlıyor



Limak, Kuzey Kıbrıs'ta bin yatak kapasiteli bir otel yatırımı yapıyor.

Kıbrıs, Türk yatırımcılarının gözdesi olmaya devam ediyor. Akdeniz iklimi ve doğası Kıbrıs yatırımlarının turizm sektöründe yoğunlaşmasını sağlıyor. Kıbrıs'a turizm yatırımı yapan şirketler arasında, Limak, da bulunuyor.

Limak, Kuzey Kıbrıs'ta Bafra bölgesinde, bin yatak kapasiteli bir otel yatırımı yapıyor. Limak International Otel Genel Koordinatörü ve İcra Kurulu Üyesi Kaan Kavaloğlu, Bablyon Resort projesi'nin dünyanın yedi harikasından biri olan Babil'in Asma Bahçeleri'nden esinlenerek tasarlanmış bulunduğunu belirterek, toplam yatırım bedelinin 120 milyon dolar olduğunu, 2010 yılında tamamlanacağını söyledi. Otelde, dört adet açık ve bir adet kapalı yüzme havuzu, aqua park, 850 kişilik kapalı, 450 kişilik açık ve üç adet 200 kişilik açık alakart restoran bulunuyor. Ulusal ve uluslararası kongreler için tasarlanan otelde ayrıca toplam 4 bin 400 kişilik toplantı salonu yer alıyor. Diğer taraftan Saydam Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Say-

dam, KKTC'de birçok sektörde yatırım fırsatı olmasına rağmen, iki ülke arasında "Yatırımların Karşılıklı Korunması ve Teşvikli Anlaşması"nın eksikliği ve KKTC'nin kapalı ekonomi düzeni nedeniyle yabancı yatırımcıların KKTC'de arzu ettikleri yatırım iklimini bulamadıklarını belirterek, "KKTC'nin orta ve uzun vadede inşaat, sanayi ve tarım odaklı kalkınmasının ve Türk sermayesinin ülkeye girişi sağlanmalıdır" dedi.

KKTC vatandaşının Türkiye'de maksimum üç günde şirket kuruluşunu tamamlayıp faaliyete geçirip, bir günde de gayrimenkul tapusunu aldığını belirten Saydam şöyle devam etti; "TC vatandaşı KKTC'de ise, 45 günden önce şirket kuruluşunu tamamlayamaz, gayrimenkul tapusunu da iki seneden önce alamaz, Bakanlar Kurulu kararı gerekli. Özel teşvikli yatırım kapsamında değilse, TC vatandaşları / şirketleri inşaat ve turizm sektöründe faaliyet gösteremez. Hiçbir liberal ekonomide yer almayan bu düzenlemelerin ivedilikle kaldırılması önem taşıyor."

ENGELLER TÜMÜYLE KALDIRILMALI



TOBB/DEİK Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, "Bölgede güçlü ekonomik entegrasyon için iş dünyası olarak, insan ve mal hareketlerinin önündeki engellerin tümüyle kaldırılmasını talep ediyoruz" dedi.

TOBB/DEİK organizasyonunda ve Edirne Ticaret ve Sanayi Odası'nın desteği ile düzenlenen ve 100'ü Yunanistan'dan olmak üzere toplam 250 iş adamı katıldığı "Türkiye-Yunanistan I. Bölgesel İş Forumu" toplantısı 18 Haziran'da Edirne'de gerçekleştirildi.

TOBB/DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Yunanistan Devlet Bakanı ve Hükümet Sözcüsü George Petulotis ve Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün'ün yanı sıra toplantıya, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Edirne Ticaret Borsası Başkanı Mustafa Yardımcı, Yunanistan Ekonomi, Rekabet ve Deniz Ticaret Bakan Yardımcısı Marko Bolaris, Edirne Valisi Gökhan Sözer, Edirne Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Cemil Güler, DEİK Yönetim Kurulu Üyesi ve Türk-Yunan İş Konseyi Başkanı Selim Ege'li konuşmacı olarak katıldı.

TOBB/DEİK Yönetim Kurulu Başkanı Hisarcıklıoğlu, toplantıda yaptığı konuşmada, Türkiye'nin stratejik olarak Balkanlar bölgesinin ayrılmaz bir parçası olduğunu ifade etti. Balkanlar ve Güneydoğu Avrupa'da huzur, barış ortamının sağlanması, Türk özel sektörün en önemli stratejik önceliği olduğunu vurgulayan Hisarcıklıoğlu, "Bunun için bölge ülkeleri arasında güçlü bağlar kurularak, karşılıklı anlayış ve barış içinde birlikte yaşama-ya dayalı bir ortamın tesis edilmesini amaçlıyoruz. Bölge ülkelerinin AB ile bütünlük ve bu sayede sınırların kalkması, insanların, malların ve sermayenin serbestçe dolaşabileceği bir ortamın yaratılması Türk özel sektörün en büyük arzusudur" diye konuştu. Stratejik hedeflerin gerçekleştirilmesinin ancak bölge içi güçlü işbirliği ve entegrasyon ile mümkün olacağını ifade eden Hisarcıklıoğlu, bölgesel entegrasyonun sağlam temellere oturtulması için, bölgenin en büyük iki ekonomisi olan Yunanistan ve Türkiye'ye büyük sorumluluk düştüğünü söyledi.

Hisarcıklıoğlu, şöyle devam etti: "Yeni bölgesel ve küresel düzen şekillenirken sıfır sorun, maksimum entegrasyon ilkesiyle, rekabet değil, işbirliği anlayışıyla, ortak bir gelecek için ortak bir refah alanı yaratabiliriz. Gelir kaynaklarımızı, eğitime, sağlığa, şirketlerimize ayıralım, insanların refahı artsın, küresel kriz ile daha iyi baş edelim. Aramızdaki yapay sorunlardan en kısa zamanda kurtularak, gerçek bir ortak gündem oluşturalım, ortak geleceğimizi birlikte tasarlayalım. Ege bizi birleştiren bir deniz olsun Türk ve Yunan halkı olarak barış ve işbirliği destanını hep birlikte yazalım."

Hisarcıklıoğlu, son yıllarda iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerde önemli başarılar katıldığını belirtti. İki ülke arasındaki ticaretin küresel kriz öncesi 3,5 milyar dolar seviyelerine çıktığını anlatan Hisarcıklıoğlu, şunları kaydetti: "Ülkemizin önde gelen bir bankası Yunanlı banka tarafından satın alındı. Atina'da Türk mağazaları açıldı. Her yıl yarım milyon

ENGELLER KALDIRILSIN

Yunan komşumuz ülkemizi ziyaret etmeye başladı. Türk müteahhitleri Yunanlı meslektaşlarıyla Oman'da 2 milyar dolarlık proje üstlendi. Türk armatörler Pire Limanı'nda, Yunan armatörleri Tuzla tersanelerinde ortaklıklar kurmaya başladı. Türkiye-Yunanistan-İtalya Doğal Gaz Hattı projesinin hayata geçirilmesiyle, ilişkilerimiz yeni bir stratejik boyut kazandı. Ancak, iki ülkenin son 10 yılda kat ettiği mesafe ümit verici olmakla birlikte, henüz potansiyeli tam anlamıyla yansıtmaktan uzaktır.

İki ülkenin sahip olduğu potansiyelden yararlanabilmek için, Türk ve Yunan iş adamları olarak bu forumlar vesilesiyle açıklanan iyi niyet bildiri-leri ve temennilerin ötesine geçerek, ortak akıl ile yeni çağın bizlere sunduğu fırsatları verimli yatırımlara ve ortaklıklara dönüştürmeliyiz. Bölgede güçlü ekonomik entegrasyon için, iş dünyası olarak, insan ve mal hareketlerinin önündeki engellerin tümüyle kaldırılmasını talep ediyoruz. Daha fazla karşılıklı mal ve hizmet ticareti, daha fazla insan hareketi, tüm taraflar için ortak değer yaratacaktır. Bu vesile ile vize kolaylığı konusunda gerekli desteğin sağlanması talebimizi bir kez daha yenilemek istiyoruz.

Yeşil pasaport sahibi Türklerin Yunanistan'a vizesiz giriş hakkını sağlayan anlaşma, bu yönde olumlu bir gelişme iken, normal pasaport sahiplerine de 48 saate kadar Yunanistan'a vizesiz giriş hakkı verilmesini talep ediyoruz.

Sağlanacak vize kolaylığı ile iki ülke arasında turizm hareketleri canlanacak, her yıl daha fazla Türk Yunanistan'ı ziyaret edecekler. Öte yandan, milli gururumuz Ziraat Bankası'nın İskeçe Şubesi izininin en kısa zamanda çıkması, Türk iş adamlarının bu

ülkedeki operasyonlarını kolaylaştırıcaktır. Bu konuda sizlerden destek bekliyoruz."

YUNANİSTAN TÜRKİYE'DEN YATIRIM BEKLİYOR

Yunanistan Devlet Bakanı ve Hükümet Sözcüsü George Petulotis ise, ekonomik krizle mücadele eden Yunanistan'a Türkiye'nin ciddi yatırımlar yapmasını beklediklerini söyledi. Dünyadaki koşulların iki ülke arasındaki işbirliğini mecbur kıldığını ifade eden Petulotis, iki tarafında bölgesel işbirliğine önem verdiğini göstermesi gerektiğini söyledi.

Yunanistan Başbakanı Yorgo Papandreu'nun Türkiye ile işbirliğine çok önem verdiğini anlatan Petulotis, şöyle devam etti: "Türkiye Başbakanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Atina ziyaretinde üst düzeyde bir işbirliği oluşturuldu. Bu iki ülke için yeni bir başlangıçtır. Aramızdaki samimi ortamı ekonomik alanda da göstermeliyiz. Bu ortam üzerinden işbirliğimizi yürütmeliyiz. Turizm, kültür, enerji, eğitim alanlarında anlaşmalar çok önemlidir. Atina'da yapılan ziyarette 22 konuda önemli anlaşmalar yapıldı. Göç anlaşması, turizm, kültür alanındaki işbirlikler çok önemli. Vize konusu, iki ülke işbirliği arasında en büyük engel. Biz AB üyesi olarak Schengen anlaşmasına uymak zorundayız. Ancak vize işlemlerini kolaylaştırabiliriz. 10 dakikalık bir mesafeyi vizesiz gidememek gerçekten çok üzüntü verici. İki ülke arasındaki sorunların aşılması güvenle olur. Bu güvende iki ülke arasında vardır. Biz halklarımız ve ülkelerimiz için iş olanaklarından faydalanmak zorundayız. Üçüncü ülkeler Türkiye ile Yunanistan'ı ortak bölge olarak görüyor. Bunu iyi değerlendirmeliyiz. Bu kapsamda Türkiye'nin Yunanistan'a ciddi yatırımlar yapmasını bekliyoruz."

Uganda Ulusal Ticaret ve Sanayi Odası yetkilileri EBSO'ya geldi. Ugandalılar EBSO'yu ziyaret etti



Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, TOBB/DEİK Yönetim Kurulu Başkanı Hisarcıklıoğlu'yla birlikte Yunanistan Odalar Birliği Başkanı George Kassimatıs'e plaket verdi.

Kriz tecrübesini paylaşmaya hazırız

Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, Türkiye'nin de 2001 yılında benzer kriz yaşadığını, bu alanda sahip oldukları tecrübeyi, her alanda Yunanlı dostları ile paylaşmaya hazır olduklarını kaydetti. Özellikle küresel hacminin daha rahat dolaşması, küresel ticaretin daha akıcı olması gerektiğini vurgulayan Ergün, şöyle devam etti:

"Öncelikle komşu ülkelerle ilişkilerimizi 'sıfır sorun' aşamasına taşıdık. Şimdi de 'maksimum işbirliği' sürecine taşınmak istiyoruz. Hükümetimizin göreve başladığı 2002 yılında, Türkiye ile Yunanistan arasındaki ticaret hacmi 903 milyon dolar seviyesindeydi. 2008 yılında, ikili ticaret hacmimiz 4 kat artarak 3,6 milyar dolara ulaştı. 2009'da ise küresel krize rağmen ticaret hacmimiz 2,7 milyar dolar oldu. Yani küresel kriz yılında da hi 2002'ye göre ticaret hacminde 3 kat bir artış yaşadık. Bu rakamlar iki ülke arasındaki işbirliği araçla-

rının güçlenmesi sayesinde mümkün olmuştur." İki ülke arasındaki bu rakamların tatmin edici olmadığını, daha iyi rakamlara ulaşılması gerektiğini anlatan Ergün, şunları kaydetti: "En kısa sürede dış ticaret hacmimizin daha rahat dolaşmasını hedefliyoruz. Ancak daha büyük rakamlara ulaşacağımıza inanıyoruz. Bu noktada öncelikli olarak kıyı ve sınır ticaretini artırıcı adımlar atmamız gerekiyor. Türkiye'de faaliyet gösteren 500 civarında Yunan firmasının toplam yatırım tutarı 6 milyar doları aşmış durumdadır. Ancak Yunanistan'daki Türk yatırımları 30 milyon seviyelerindedir. Bu noktada karşılıklı yatırımların, özellikle Yunanistan'daki Türk yatırımlarının daha artması gerekiyor. Ancak engeller kaldırılmalı. Özellikle iş adamlarımızın önündeki vize engelleri kaldırılmalı. İş adamları serbest dolaşamazsa mallar kendi kendilerine nasıl değerlendirilecek."



Uganda Ulusal Ticaret ve Sanayi Odası yetkilileri EBSO'ya geldi.

Ugandalılar EBSO'yu ziyaret etti

Ege Bölgesi Sanayi Odası, Ugandalı Oda yetkililerine Türk Oda sistemi, EBSO'nun yapısı, işleyişi ve üyelerine sunduğu hizmetleri anlattı. Uganda Ulusal Ticaret ve Sanayi Odası, şimdi ülkedeki şirket ve işadamlarının Türkiye'deki uluslararası fuarlara katılmaya veya ziyaretçi olarak gelmeleri için çalışacak.

Uganda Ulusal Ticaret ve Sanayi Odası Üyelik Hizmetleri Müdürü Stephen Dugumba ile İnsan Kaynakları Müdürü Livingstone Nkuusi, Afrika odalarının kapasitelerini güçlendirmeye yönelik olarak TOBB ve Uganda Ulusal Ticaret ve Sanayi Odası arasında imzalanan protokol kapsamında EBSO'yu ziyaret etti. Ugandalı Oda yetkililerine ev sahipliği yapan EBSO Genel Sekreter Yardımcısı Akın Kınıklı, Oda'nın yapısı, işleyişi ve üyelerine sunulan hizmetler konularında bilgi aktardı. Kınıklı ayrıca Ege ile İzmir'in ekonomik ve kültürel yapısını tanıttı bir sunum gerçekleştirdi. Ugandalı Oda yetkilileri Dugumba ile Nkuusi, ülkelerindeki şirketlerle işadamlarının Türkiye'de düzenlenen uluslararası fuarlara katılmaları konusunda işbirliği yapmak istediklerini ifade ettiler.

Hatırlanacağı gibi, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) bünyesinde faaliyet gösteren 9 adet Türk Afrika İş Konseyi bulunuyor. 20 Ağustos 2008'de İstanbul'da gerçekleştirilen Türk Afrika Zirvesi'nde DEİK, TOBB ve Afrika Ticaret Sanayi Tanım ve Meslek Odaları Birliği arasında imzalanan anlaşma ile Türkiye Afrika Odası kurulmuştu. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, yine bu anlaşma kapsamında Afrika'daki Odaların kapasitelerini güçlendirmek amacıyla eğitim çalışmalarını gerçekleştiriyor. Afrika'daki Odaların yetkilileri, TOBB tarafından düzenlenen oryantasyon programları çerçevesinde Türkiye'deki Oda ve Borsalar ziyaret edip bilgi alıyor. Ugandalı Oda yetkilileri için de bu kapsamda Ankara, İstanbul ve İzmir'i kapsayan bir haftalık oryantasyon programı gerçekleştirildi.

ALTO'dan KOSGEB desteği

Aliğa Ticaret Odası (ALTO) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Saka, KOSGEB'in yeni destek programının yakında kamuoyuna açıklanacağını belirterek, desteklerden yararlanmak isteyen işletmelere zaman kaybetmeden "hazır olduğunuz yapı" çağrısında bulundu. Saka, "KOSGEB desteklerinden ancak KOSGEB veri tabanında yer alan işletmeler faydalanabiliyor. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile KOSGEB, yeni destek progra-

minin kısa süre içinde açıklanacak. Üyelerimizin bu desteklerden faydalanmaları için biran önce KOSGEB veri tabanına kayıt olmasında büyük fayda var. Önceki yıllarda kayıtlı işletmelerimizin de bilgi güncellemesi yapmaları gerekiyor. Aliğa Ticaret Odası Olarak Üyelerimizin KOSGEB'e üyelik ve bilgi güncellemelerinde her türlü desteği veriyoruz. Üyelerimiz, işlemlerini yapmak üzere Odamıza başvurabilir" dedi.

Gana Türk yatırımcılar için fırsatlar sunuyor

Türk-Afrika İş Konseyleri tarafından Gana Yatırımları Teşvik Merkezi CEO'su George Aboagye başkanlığındaki heyetin katılımıyla bir çalışma yemeği düzenlendi. 25 Haziran'da TOBB Plaza'da gerçekleştirilen yemekte, Afrika İş Konseyleri Başkanı Tamer Taşkın bir konuşma yaptı. Aboagye ise, Gana'daki yatırım fırsatları hakkında kısa bilgi verdi.

Öte yandan, Türk Afrika İş Konseyleri'nin hazırladığı 'Gana'daki yatırım fırsatları' araştırmasına göre, Gana'da portakal, limon, üzüm, ıhlamur, mango, zencefil, muz, avokado, ananas ve guava geniş ölçekte yetiştiriliyor. Turuncuğillerin cari üretimi yıllık 20 bin tonun, ananasın cari üretimi ise 60 bin tonun üzerinde olduğu tahmin ediliyor. Yıllık üretimin yüzde 10'u yerel piyasa için meyve suyu ve özüt üretiminde kullanılmakta-ken, yaklaşık yüzde 90'ı taze olarak tüketiliyor. Ananas ve turuncuğilleri meyve suyu, marmelat, reçel ve kurabiye yapımı için kullanılmak isteyen firmalar için yatırım olanakları mevcut bulunuyor.

KAKAO KOMİTESİ ORTAK ARIYOR

Domatesin toplam cari üretimi 200 bin tonu, biber üretimi ise 180 bin tonu aşiyor. Bu iki ürünün arza, üretim mevsimlerinde toplam talebi aşılıyor ve büyük bir kısmı koruma ve işleme kuruluşu eksikliklerinden ötürü israf oluyor. Gana'da yetişen domateslerin yaklaşık yüzde 90'ı püre,



Gana Yatırımları Teşvik Merkezi CEO'su George Aboagye TOBB Plaza'ya geldi.

ketçap ve özüt üretiminde kullanılabilir cinsten. Ayrıca biber, bezelye, fasulye, bamya ve patlıcan konservelemede de yatırım olanakları var.

Gana'nın Kakao Araştırma Enstitüsü, ham kakao çekirdeklerinden yüksek kalite kakao konyakı, kakao şarabı ve kakao cini üretiyor. Enstitü aynı zamanda ham kakaodan sabun ve parfüm de yapıyor. Gana kakao komitesi ürünlerin ticaretini yapabilir için yabancı yatırımcı ve ortaklar arıyor. İhracat edilmek üzere kakao

üretimi için yabancı yatırımların beklentilerinin yanında ulusal ticaret bağlantılarını geliştirmek için de gayret sarf ediyor. Gana Yatırım Yönetmeliği ve Gana Kakao Komitesi, yabancı yatırımcıların piyasaya davet etmek için ilgi çekici imtiyazlar ve teşvikler sunuyor.

Araştırmaya göre, gıdanın yanında enerji sektörü de yatırım için önemli fırsatlar sunuyor. Gana'da toplam elektriğin yaklaşık yüzde 99'u Akosombo ve Kpong hidroelektrik sant-

rallerinden sağlanıyor. Akosombo santrali kurulu gücü 912 megavatı aşan altı türbine sahip. Kpong'un kapasitesi ise 160 megavatı aşiyor. Tema 30 megavatın üzerinde kapasiteye sahip bir termik santral. Takoradi yakınlarındaki 300 megavatlık termik santral neredeyse tamamlanmış durumda. Artan endüstriyel hareketliliğin bir sonucu olarak, mevcut talep toplam arzdan çok daha yüksek. Enerji alanında ülkede önemli yatırımlar mevcut.

Gana'nın 1985 yılında başladığı ekonomik iyileşme programının bir sonucu olarak yıllık elektrik tüketimindeki yüzde 12'nin üzerindeki artışın Gana elektrik sektörü alanındaki yatırımlarda hızlı getiri olanağı yarattığı belirtiliyor.

Diğer taraftan, Gana'da popülasyon tarafından üretilen yüksek miktarda metan gazı üretilmesine dikkat çekiliyor. Küçük ve orta ölçekli biyogaz santrallerinin metan gazını yararlı enerji haline dönüştürebileceğine işaret edilirken, hayvan ve insan atıklarının toprak için yararlı hale çevirecek gübre fabrikalarının kurulmasına yönelik fırsatlar dikkat çekiliyor. Ayrıca ev ve endüstri kaynaklı olarak yüksek miktarda plastik atık ortaya çıkıyor. Böylece lastik atıkların geri dönüşümüne yönelik küçük ve orta ölçekli fabrikalara da ihtiyaç bulunduğu kaydediliyor.



TAİK Başkanı Haluk Dinçer ve ISO Başkanı Tanıl Küçük, ABD Müsteşar Yardımcısı Jose Fernand'e DEİK/TAİK tarafından düzenlenen çalışma yemeğinde plaket verdi.

ABD müsteşar yardımcısı ile çalışma yemeği

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türk-Amerikan İş Konseyi (TAİK) tarafından düzenlenen çalışma yemeği, 3 Haziran tarihinde İstanbul Hilton Oteli'nde yapıldı. Çalışma yemeğinde konuşan TAİK Başkanı Haluk Dinçer, "Umudumuz, Türkiye ile ABD arasındaki ilişkimiz, iki ülke arasındaki ticari ve yatırım akışlarına yeni bir ivme kazandırmıştır" dedi. ISO Başkanı Tanıl Küçük, siyasi iradenin desteği ile ABD ve Türkiye'nin model ortaklık kurma yönünde önemli adımlar attıklarını, ekonomik içeriği güçlü bir ortaklık beklediklerini ifade etti. ABD'li Müsteşar Yardımcısı Jose Fernand de enerji, iletişim, tarım, turizm gibi alanlarda işbirliği yapılabileceğini söyledi.

Toplantıda konuşan TAİK Başkanı Haluk Dinçer, geçen yıl inzalanan Türkiye-ABD Ekonomik ve Ticari Stratejik İşbirliği Çerçevesi'nin hatırlatarak, "Umudumuz, Türkiye ile ABD arasındaki bu yeni açılımın, iki ülke arasındaki ticari ve yatırım akışlarına yeni bir ivme kazandırmıştır" dedi. Türk-Amerikan ekonomik ilişkilerinin son yıllarda yükselen bir eğilim göstermeye başladığına ve güçlendiğine dikkati çeken Dinçer, ekonomik ilişkilerin çok daha gelişebileceğinin altını çizdi.

TÜRKİYE ABD İÇİN ARABİLUCU OLSUN

Türkiye'nin yeni ekonomik coğrafyasının çok önemli bir ekonomik bölgenin tam ortasında bulunduğu ifade eden Dinçer, bunların ilkinin teknoloji ve bilgi zenginliği, dünyanın en büyük üçü ekonomik TAİK Başkanı Haluk Dinçer ve ISO Yönetim Kurulu Başkanı Tanıl Küçük, ABD Dışişleri Bakanlığı Ekonomi, Enerji ve İş Dünyasından Sorumlu Müsteşar Yardımcısı Jose Fernand'e plaket verdiler. entegrasyonundan biri olan Avrupa bölgesi olduğunu, diğerlerinin ise Ortadoğu ve İslam Kuşağı denilen Fas'tan Pakistan'a kadar uzanan bölge olduğunu anlam. Dinçer, Türkiye'nin ABD'nin bu bölgelere girmesinde aracılık yapabileceğini altını çizdi. Haluk Dinçer, Türkiye'nin dünyanın en çok turist çeken 10 ülkesinden biri olmasına rağmen ABD'den gelen turist sayısının yeterli olma-

dığı görüşünü de dile getirerek, turizm konusunda ilk hedeflerinin Türkiye'ye gelen ABD-Ti turist sayısının yıllık 1 milyondan 3 milyona çıkartmak olacağını bildirdi. TAİK'in bu yılın başında danışmanlık firması McKinsey ile birlikte Türk-Amerikan ticaret hacmiyle ilgili bir çalışma gerçekleştirdiğini anımsatan Dinçer, ihracatçılar ile yapılan görüşmeler sonucunda ABD pazarının dezavantajlarının 3 başlık altında topladıklarını söyledi.

Bunların ilkinin değer önerisinin uyusması olduğunu, nakliye ve kur dezavantajı da bulunduğunu anlatan Dinçer, son dezavantajın ABD pazarı yapısındaki olumsuz unsurlar olduğunu kaydetti. ABD'ye yapılan Türk ihracatının artması için dört ana başlığın daha detaylı araştırılması gerektiğini altını çizen Dinçer, şöyle devam etti: "Birincisi ticari bariyer ve anlaşmaların yönetilmesidir, ikinci olarak tedarik zinciri esnekliğini ve etkinliğini artırıcı adımlar atılmalıdır. Üçüncü ana başlık ise ürün gamının yenilenmesidir. Son olarak ABD pazarı, şirket stratejimizin nemi bir parçası haline gelmelidir. Her şeyden önce büyük resim iyidir. Ben umutluyum. Türk-Amerikan ekonomik ilişkilerine balonca muhteşem fırsatlar görüyorum. Bu geleceği birlikte yaratacağımıza inanıyorum."

ABD Dışişleri Bakanlığı Ekonomi, Enerji ve İş Dünyasından Sorumlu Müsteşar Yardımcısı Jose Fernand ise, Türkiye ile ABD'nin ekonomik ve iş ilişkilerinin potansiyelinden büyük heyecan duyduklarını söyledi. Fernand, mal ve hizmetler, yenilenebilir enerji, iletişim, tarım, enformasyon gibi alanların iki ülke için fırsat sunduğunu altını çizerek turizmde de fırsat gördüklerini, ayrıca üçüncü ülkelerle işbirliği alanlarında umidi çalışmaların kendilerini beklediğini dile getirdi. ISO Yönetim Kurulu Başkanı Tanıl Küçük de siyasi iradenin desteği ile ABD ve Türkiye'nin model ortaklık kurma yönünde önemli adımlar atıldığını bu dönemde, ekonomik içeriği güçlü bir ortaklık beklediklerini ifade etti.

Halka arz doğrudan finansman sağlar

Önemli ölçekte halka arzların gerçekleşmesinin beklendiği bir dönemde girerken SPK Eski Uzmanı ve Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu Eski Genel Sekreteri, Deloitte Türkiye Ortağı Saim Üstündağ, halka açılma konusunu değerlendirdi.

Neden Halka Arz?

Halka açılma/halka arz kuşkusuz şirketler ve ortaklarına önemli avantajlar sağlayan bir finansman yöntemidir. Ancak, esasen halka arzın sadece bir işlem olarak değil, bir şirketin geleceğe taşınmasına, daha kurumsal bir yapıya kavuşmasına, rekabete daha dayanıklı hale gelmesine katkı sağlayan önemli bir "dönüşüm süreci" olarak değerlendirilmesi yerinde olacaktır.

Fon sağlamanın yanında, halka açılma bir şirketin yöneticileri ve dış dünyası açısından özel bir başarı elde ettiğini gösteren bir gelişme olarak algılanmaktadır.

Halka açılan şirketlerin halka açılma aşamasında ve izleyen dönemlerde halka açılmadan beklenen faydaları sağlayabilmesi için, uzman bir ekiple yola çıkılması ve mümkünse en az 1-2 yıl öncesinden başlayan etkin bir halka arza hazırlık çalışmasının yürütülmesi büyük önem taşır.

Türkiye'de önümüzdeki dönemde halka arz potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye ekonomisinde önümüzdeki dönemdeki muhtemel gelişmeleri de dikkate aldığımızda sermaye piyasalarında çok önemli, belki de tarihi bir döneme girmekte olduğumuzu düşünüyorum. Şu an Türkiye'nin ilk bin büyük sanayi kuruluşundan yaklaşık 870'i henüz borsada işlem görmüyor. Ayrıca bildiğiniz gibi SPK, İMKB, TOBB ve TSPAKB işbirliği ile halen kapsamlı bir halka arz seferberliği yürütülmekte ve 2023 yılına kadar borsada işlem gören şirket sayısının binin üzerine çıkarılması hedeflenmektedir. Bütün bu rakamlar ve gayret bence Türkiye'de önümüzdeki dönemde önemli bir halka arz potansiyelinin harekete geçeceğini gösteriyor.

Halka arzın avantaj veya dezavantaj olarak ne gibi etkileri vardır?

Başta söylediğimiz gibi, halka açılma çıkış noktası itibarıyla bir finansman yöntemidir. Banka gibi bir aracı olmadan, doğrudan finansman sağlıyor olmasının sonucu olarak da, halka açılma/halka arz yoluyla düşük maliyetle fon temin edilebilmesi en önemli avantaj olarak karşımıza çıkmaktadır. Halka açılma şirketlerde kurumsallaşmayı hızlandıran, modern yönetim tekniklerinin uygulanmasına katkı sağlayan bir süreçtir. Bir başka katkısı da, şirket paylarının borsaya kote edilmesi ve borsada işlem görmesi suretiyle şirketin değeri ve pay fiyatının günlük olarak piyasada belirlenmesidir. Şirket paylarının borsada işlem görmesi, fiyat tespitinin ötesinde, halka açılma sonrasında yapılacak izleyen halka arzlar dahil olmak üzere şirket paylarına likidite sağlayacaktır. Günümüzde halka açılmanın finansman sağlama yanında en önemli avantajlarından biri de şirketlere tanınırlık ve itibar kazandırması; ortakların, müşterilerin, kreditorlerin ve diğer mu-



SPK Eski Uzmanı ve Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu Eski Genel Sekreteri, Deloitte Türkiye Ortağı Saim Üstündağ

hatablarının şeffaflık ve kurumsallıkla birlikte şirkete duyduğu güveni artırmıştır. Ek Halka açılmanın şirket bünyesinde mevcut çalışanların moral ve üretkenliğini artırıcı bir motivasyon sağlayacağı ve daha kaliteli çalışanların şirkete katılması açısından şirkete cazibe kazandıracağına da ekleyebiliriz.

Halka açılmanın dezavantajları maliyetleri var mı?

Dezavantaj olarak adlandırılmak doğru mu bilmiyorum ama halka açılmanın bazı maliyetleri olduğu bir gerçektir. Bu noktada şirketlerce yapılacak değerlendirme, diğer işletme kararlarında olduğu gibi, faydaların yanında maliyetlerin de değerlendirilmesi şeklinde olacaktır.

Halka açılmanın dezavantajlarından söz edildiğinde ilk dile getirilen husus, yeni bir mevzuata ve yeni bir düzenleyici otoritenin gözetim ve denetimine tabi olmaktan kaynaklanan yükümlülüklerdir. Özet olarak değinirsek bunlar; halka arza ilişkin izahname ve sirküler düzenleme zorunluluğu, finansal tablo ve raporların bağımsız denetim ve ilanı, genel kurul toplantılarına ilişkin ilave yükümlülükler, belli koşullarda mevcut ortakların finansman sağlıyor olmasının sonucu olarak da, halka açılma/halka arz yoluyla düşük maliyetle fon temin edilebilmesi en önemli avantaj olarak karşımıza çıkmaktadır. Halka açılma şirketlerde kurumsallaşmayı hızlandıran, modern yönetim tekniklerinin uygulanmasına katkı sağlayan bir süreçtir. Bir başka katkısı da, şirket paylarının borsaya kote edilmesi ve borsada işlem görmesi suretiyle şirketin değeri ve pay fiyatının günlük olarak piyasada belirlenmesidir. Şirket paylarının borsada işlem görmesi, fiyat tespitinin ötesinde, halka açılma sonrasında yapılacak izleyen halka arzlar dahil olmak üzere şirket paylarına likidite sağlayacaktır. Günümüzde halka açılmanın finansman sağlama yanında en önemli avantajlarından biri de şirketlere tanınırlık ve itibar kazandırması; ortakların, müşterilerin, kreditorlerin ve diğer mu-

hatablarının şeffaflık ve kurumsallıkla birlikte şirkete duyduğu güveni artırmıştır. Ek Halka açılmanın şirket bünyesinde mevcut çalışanların moral ve üretkenliğini artırıcı bir motivasyon sağlayacağı ve daha kaliteli çalışanların şirkete katılması açısından şirkete cazibe kazandıracağına da ekleyebiliriz.

Şirketinizin hisse senedi ihracına/halka arza hazır olup olmadığınızı nasıl anlarsınız?

Şirketin yatırımcılara cazip gelecek özelliklere sahip olup olmadığı, SPK tarafından kayda alınma sürecindeki gereklilikleri yerine getirip getiremeyeceği, İMKB kotasyon şartlarını taşıyıp taşımadığı konuları değerlendirilmelidir. Bu kapsamda genel olarak, şirketin vizyonu/stratejileri, geçmiş üç yıllık faaliyet sonuçları, geleceğe yönelik iş

planları, muhasebe/finansal raporlama altyapısının yeterliliği, kurumsal yönetim uygulamaları, önemli hukuki problemlerin olup olmaması, vergisel sorunlar ve Sermaye Piyasası Mevzuatı'na uyum açısından yapılması gereken esas sözleşme değişiklikleri gibi konuların değerlendirilmesini sayabiliriz.

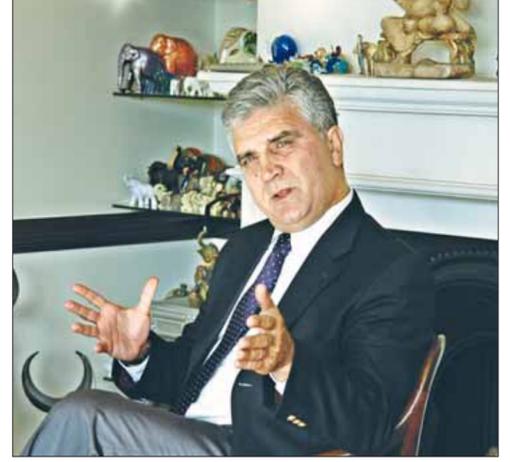
Halka arz süreci nasıl işler?

Halka arz sürecine genel olarak baktığımızda, ön hazırlıklar kapsamında; süreci koordine etmek üzere şirket içi bir ekip oluşturulması, danışman ve aracı kuruluş seçimi, mali tabloların hazırlanması ve bağımsız denetim kuruluşunun seçimi, hukuk danışmanının seçimi, Sermaye Piyasası Mevzuatı çerçevesinde gerekli esas sözleşme değişikliklerinin gerçekleştirilmesi, fiyatın belirlenmesi ile İMKB ve SPK'ya başvuru için gerekli belgelerin hazırlanması ve tanıtım işlemleri sayılabilir. Prosedürel olarak baktığımızda, ön hazırlıkları takiben, halka arz sürecindeki aşamalar; SPK ve İMKB'ye başvurunun yapılması, tanıtım faaliyetlerinin yürütülmesi, SPK ve İMKB incelemeleri, hisse senetlerinin SPK kaydına alınması, halka arzın gerçekleştirilerek sonuçların bildirimi ile borsa kotuna alınarak işlem görmeye başlama olarak özetlenebilir.

Halka arz sürecinin uzunluğu, şirketin halka arza hazır hale getirilmesi kapsamında, şirketin organizasyonel karmaşıklığı, piyasa koşulları gibi durumlara bağlı olarak değişebilmektedir.

Başka alternatif sermaye yaratma kaynakları var mıdır?

Halka arz tercihi, imkanı ve halka arza hazır olup olmamaya ilişkin konuları biraz önce değerlendirdik. Bu koşullar üzerinde yapılacak değerlendirme sonucunda, bilindiği gibi alternatif kaynak yaratma seçenekleri de mümkündür. Bu kapsamda şirkete bir stratejik veya finansal yatırımının ortak alınması, borçlanma yoluna gidilmesi, tahvil ihracı konusunun değerlendirilmesi gibi alternatif yöntemler sayılabilir.



DEİK Türk-İrak İş Konseyi Başkanı Ercüment Aksoy

TÜSİAD 'güvenlik' dememeliydi

7YURDAGÜL UYGUN

Geçtiğimiz ay Türkiye'ye gelen Irak'ın kuzeyindeki bölgesel yönetimin lideri Mesud Barzani, TÜSİAD'la görüştü ve bölgedeki Türk yatırımlar konuşuldu. TÜSİAD, Irak Çalışma Grubu'nu tekrar devreye sokarak, bölgedeki yatırımları inceleme ve ticari ve yatırım ilişkilerini ilerletmek üzere çalışmaya başlama kararı aldı. Biz de bu gelişmeleri ve Irak-Türkiye dış ticaretini DEİK Türk-İrak İş Konseyi Başkanı Ercüment Aksoy'a sorduk...

Geçen ay Mesud Barzani, TÜSİAD ile görüştü. TÜSİAD da, Irak'la ticari ve yatırım ilişkilerini ilerletmek üzere çalışmaya başlama kararı aldı. Siz bu görüşmeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kuzey Irak bir derece ama Musul ve güneyine incekleri konusunda tereddütlerim var. Diğer taraftan Irak'ın bütününe ele aldığımızda Habur'la Basra'ya kadar olan bölgede Coca Cola'nın Erbil'deki işleme tesisi ve Karadeniz Enerji'nin Basra'da elektrik vermesini görüyoruz. Bunun dışında küçük yatırımlar var. Kuzeyde de Irak'ın içinde de ne olacağı belli değil. Onun için herkes çekingen yaklaşıyor Kuzey Irak'a. Eminim ki TÜSİAD üyeleri Kuzey Irak olgusunu böyle değerlendiriyorlar. Başka bir nokta da şu; Irak'ta yatırımlarla ilgili çok esnek mevzuatlar var. Ama bu esneklik bütün ülkelerden girişe müsait bir esneklik. Örneğin ben masa imalatını Kuzey Irak'ta yaparsam, yatırımcı olarak, başka ülkelere gelecek masa ithalatında vergilerin yükseltilmesini beklerim. Bu, bana imtiyazdır. Bu noktaları yan yana koyduğumuzda gelecek için bir şey görmüyorum. Umarım yanlışlıyorumdur, umarım TÜSİAD üyeleri gidip yatırım yaparlar.

TÜSİAD'ın bölgeye yatırımları konusunda ümitli değilsiniz...

Biraz soru işareti. Ümit Boyner'in kendi lafından dolayı böyle konuşuyorum. Çünkü, "Ya güvenlik sayın Barzani?" dedi. Bunu söylediğinizde virgül, nokta koyuyorsunuz da konuşmanıza. Eğer Erbil ya da Süleymaniye için böyle deniyorsa, güneyleri hiç aklıma bile getirmek istemiyorum. Ama bu arada herkes gidip Irak'ta gözlem yapıyor. Borusan, Acıbadem Hastaneleri, Eczacıbaşı Grubu, Şişecam bölgeye gidip gözlem yapıyor.

Son aylarda bölgedeki Türk firmalarının yabancı firmalara oranının yüzde 60'ı geçtiği söyleniyor. Siz bu durumu neye bağlıyorsunuz? Bölgesel yakınlık mı, gözü karalık mı?

Bunun birkaç nedeni var; 2004'te TOBB'un açıkladığı ankette Irak'ta karşılaşılan sorun-

lar listesinden güvenlik hiçbir zaman ilk üçe girmedi. Sonra da ilk üçte değildi güvenlik konusu. Konsey başkanı olarak 'güvenlik kötüdür' demedim. Güvenlik bir gerçek. Ama 'Bu yüzden gitmeyin' demedim. Türk milletinin ruhunda bir gözü karalık var. Ayrıca işsizlik var. Irak'taki 5 milyar dolarlık dış ticaret hacmimize baktığımızda bunların hepsi İstanbul'daki üretim tesislerinden gidenlerden oluşmuyor. Elinde cantasıyla giden tüccarlarımız da var. İkinci faktör de Türkiye'ye yakınlık. Iraklılar, Türkiye'yi yan Avrupa gibi görürler. Şu da var; senelerdir Irak merkezli hükümetteki belirli bakanlıklar, devlet ihalelerine katılan firmaların Batı Avrupa, ABD, Kanada ve Japonya merkezli olmasını tercih ediyorlar. Türkiye yok bu listede. Biz bunu beceremedik. Bunu Irak makamlarıyla çok tartıştık. Çözemedik. Iraklılar, belirli mallarda Türkiye'yi tercih ederler. Özellikle gıda. Çünkü fiyat ve tat alışkanlıklarından bunlar oturmuştur.

Neler yapılmalı peki sizce?

Petrol hattının bizden geçiyor olması veya Nabucco'ya bağlanacak doğalgaz boru hattını düşündüğümüzde Türkiye'nin avantajı olduğunu görüyoruz. Petrol karşılığı belirli anlaşmalar yapılabilir. Biz çok ciddi rekabete karşılaştığımız orada. Onun için bugünden, dünden öneminin alınması lazım, alamadık. 5 milyar doğru, güzel bir rakam. Ama 20 milyar dolar çıkaracak bir kapasiteden bahsediyoruz. Bunda kurulların el ele vermesi lazım. Artı, Musul ve güneyine de gidilmesi lazım. Ben böyle bir faaliyet görmedim. Ama orta bölgelerde şu anda 140 tane Amerikalı firma iş görüyor. Biz biraz gerideyiz. Bunu aşabilmek için de kurullar arası işbirliği ve Irak destekli özel sektör politikası lazım. 1984 ile 2003 arası Irak'la en iyi dış ticaret rakamımız 2001 yılında 1 milyar 250 milyon dolarlık ihracatımızdır. Tabii şimdi 5 milyara çıkınca böbürleniyoruz. Ama ya bu yine 1 milyarlarca düşerse yine. Bunları düşünmek gerek.

20 milyar dolar hedefine ulaşılır mı?

Çıkar kesinlikle çıkar. Ama bunun için devlet destekli olması lazım. Irak, Türkiye için önemli bir ülke. Ve gerçekten Irak için Türkiye ev ödevini çok iyi yaptı. Tabii konjonktür de bize yardımcı oldu. Özellikle 2007 yılında ABD'nin Irak politikasının değişmesi ve Türkiye ile birlikte hareket ediyor olması bizim önümüzü açtı. 20 milyar dolarla çikabilmemiz için bir kere siyasi konjonktürün düzgün olması lazım. Türkiye'nin sorunları Irak'ta bizim karşımıza çıkacaktır. Bunları gözönüne almamız lazım. Bir de Irak'ın geleceği Türkiye'yi çok etkileyeceğinden, bizim Irak politikamızın belirli düzeye göre ve gerekirse fedakarlık edilerek kurulması gerekir.

Japonya'da iş yapmak için Japon gibi savaşmalı

Japonya Araştırmaları Derneği Genel Sekreteri Erdal Küçükyalçın'a göre Japon savaş sanatı 'Buşido'yu anlamadan Japon iş dünyasının anlaşılabilir. Bu nedenle Japonlarla iş yapan işadamlarının bu sanatı mutlaka öğrenmeleri gerekiyor.

YURDAGÜL UYGUN

Erdal Küçükyalçın, Japonya Araştırmaları Derneği Genel Sekreteri. Çeşitli şirketlere danışmanlık hizmeti veriyor, proje bazlı işler yapıyor. Ama Küçükyalçın için 'Japonya ve Japon kültürü uzmanı' tanımını kullanmak daha doğru. Ortaokul yıllarında babasının getirdiği Japonya tanıtım kitaplarıyla bu ülkeye ilgi duymaya başlamış Küçükyalçın. O yaşlarda önüne bir hedef koymuş: Japonya'nın nasıl kaldığı öğrenilirse Türkiye'ye katkı sağlanabilir. Boğaziçi Üniversitesi İktisat Fakültesi'ne de bilinçli bir tercihle girmiş. Şans, Küçükyalçın'dan yana olmuş ve üniversitede o yıllarda ilk kez Japonca dil tercihli olarak okutulmaya başlanmış. Bu arada öğrenciyken burslu olarak bir yıl Japonya'da Japon ekonomisi eğitimi almış. Sonrasında da Japonya üzerine araştırmalarını sürdürmüş. Japon kültürünün Japon iş dünyasına etkilerini konuştuk Küçükyalçın'la. "Japonları anlamak için önce Buşido'yu öğrenmek gerekiyor" diyor Küçükyalçın. Şöyle devam ediyor: "Buşido savaşçı, do ise yol anlamına geliyor. Buşido anlamadan, Japonların davranışlarını anlamak mümkün değil. Günümüzde şirketler, eskiden beyliklerin olduğu konumda. Savaşlar, eskiden beylikler arasında ve toprak üzerine yapıyordu ama artık şirketler arasında ve ürünler ve kar üzerine yapılıyor. Ama oyunun mantığı değişmemiş durumda. Yani bir savaş alanından, bir mücadeleden bahsediyoruz. Mesela bir Japon işadamı bunu böyle kabul eder, özümüz ve ona göre davranır.



Japonları anlamak için önce Buşido'yu öğrenmek gerekiyor. Buşido savaşçı, do ise yol anlamına geliyor. Buşido anlaşılmadan, Japonların davranışlarını anlamak mümkün değil.

BUŞİDO'NUN ON PRENSİBİ

Birincisi, önce kazanıp sonra savaşmak. Yani önce kafanızda ve hazırlıklarınızla kazanırsınız ondan sonra savaş alanına inersiniz. Aslında bir çeşit atasözünü haline de gelmiştir, muzaffer bir komutan zafere öncelikle kendi aklında görebilir. Bunu görebilmesi için hazırlıklarının mükemmel olması gerekir. Hiç bir açık bırakmamış olması, her detayı iyi incelemiş ve hazırlığını tamamlamış olması gerekir. Dolayısıyla, planlama Japonlar için müthiş önemli bir şeydir.

İkinci olarak, Çinli ama Japon savaş sanatını büyük oranda etkilemiş eski savaş stratejileri ustası, Sun Tsu'nun "Savaşa başlamadan önce kendini, rakibini ve ortamı tanı" sözü. Japonlar bunu iş dünyasına şöyle tercüme eder; sayısallaştır, anlaşılır hale getir. Çünkü sayısallaştıramadığın şeyi yönetemezsin. Japonların ilk yaptığı şey, fabrikalarda da her türlü iş yerinde de bütün performansın herkesin anlayabileceği bir şekilde kolay anlaşılır tablolar ve grafikler haline getirmek. Çünkü bu grafikler size bir durumun, bir performansın gelişimini gösterir. Belli bir veriye, bir gerçekliğe dayanmayan karar alamazsınız, alırsanız yanlış alırsınız, aldığınız kararların kısa vadede iyi sonuçları görülürse olsa bile orta ve uzun vadede gerçeklere dayanmadığı için sorunlar yaşanacaktır. Bunu Japon iş dünyası bilir.

Üçüncüsü, tanınmaz ve bilinemez olmak, tahmin edilemez olmak. Üretilen ürünün karmaşıklığı çok önemli. Bir ürünü hem tüketici ve hem de rakipler açısından da kolay anlaşılır olmaktan çıkarmak gerekir. Dördüncü prensip, benzersiz olmak yani İngilizce'deki 'unique' kelimesinin karşılığı benzersiz olabilir. Eğer bir niş oluşturabiliyorsanız, farklı tamamen hiç kimsenin taklit edemeyeceği veya benzerini yaratamayacağı bir şey oluşturabiliyorsanız, o zaman dünyanın her yerinden talep alacaksınız. Japonlar bunu bilir. Beşincisi, sistem düşüncesidir, yani takım çalışmasıdır. Bu takım çalışmasında, görev dağılımının iyi yapılması önemlidir. Görev dağılımı o kadar iyi fonksiyonlara göre yapılır ki, yöneticiler Japon şirketlerinde

semboliktir. Sadece Japon şirketlerinde değil, Japon devletinin genelinde de tepedeki yönetici olan imparator sembolik bir şahsiyettir. Altıncısı, sadakat. Bunu da şöyle açıklayabiliriz, aynı gemide olmak bilinci vardır Japon şirketi çalışanlarında. Bu savaş sanatında da geçerli. Birlik olmak ve her birimin birbirine sadakati ve birlik içinde hareket etmeyi de gerektiren bir şey. Ait olunan birliğe sahip çıkma, sahiplenme vardır. Bunun sağlanabilmesi için biraz önce söylediğimiz bu her çalışanın fikrinin alınması yöntemi kullanılır. Yedincisi, Japon şirketleri ve Japon bireyleri dünyanın en iyisi olmayı hedefler. Daha azına razı olmak istemezler. Dünyanın en iyisi olmayı hedeflemek Japonların en önemli özelliklerinden biridir. Bunu spor, işte, kültürde görürsünüz.

Sekizincisi, sürekli yenilenmedir. Yani dünyadaki zevkler, talepler sürekli olarak değişir. Japon şirketleri kendilerini yeni taleplere adapte edebilmek için sürekli olarak yenilenmeye önem verirler. Dokuzuncusu çok önemli, 'Mondai kadei' düşüncesi. Mondai: Problem ortaya çıktıktan sonra çözüm bekleyen şeydir. Kadei: En iyi Türkçe karşılığı 'sorun' olabilir. Bu ise problem ortaya çıkmadan çıkabilecek problemleri öngörüp çözüm üretmektir. Bu Japon sisteminin temelinden biridir. Biz maalesef önce problemin ortaya çıkmasını bekleriz ama Japon öngörür tahmin eder tabii bunları sayısallaştırarak yapar. Dolayısıyla boşa tahmin yapmaz. Çıkabilecek problemleri görerek onlara çözüm üretir. Sonuncusu: Mükemmeliyetçilik. Biz, mükemmeliyetçiliği çok olumlu birşey olarak görmüyoruz maalesef ama bunu olumlu olarak gördüğümü bilmeziz isterim. Mükemmeliyetçilik bize detayları önemini getirir. Eğer her bir detayı mükemmel yapmaz iseniz yerine getirmez iseniz, mü-

kemmel bir bütün oluşturamazsınız. Eğer mükemmel oluşturamazsınız rekabetçi olamazsınız. Yani bütün bunları anlayabilmek için aslında Buşido dediğimiz savaş sanatını iyi öğrenmek lazım. Her şeyin ötesinde Türk işadamlarının Buşido'yu öğrenmesini tavsiye ediyoruz.

JAPON İŞ DÜNYASI GELENEĞİN ÜZERİNDE DURUYOR

Japon savaş sanatının iş dünyasına yansımaları bu şekilde özetledikten sonra daha önemli bir noktaya işaret ediyor Küçükyalçın: "Japon iş dünyası kendi geleneğine dayanmaktadır. Dolayısıyla bir zemin üzerinde durmaktadır. Zaten eğer insanların, kültürlerin, toplumların bir zeminleri yoksa yürümeleleri mümkün değildir. Biraz aykırı ve alakasız gibi geliyor ama Japonya'nın en iyi yaptığı şeylerden bir tanesi, bütün kütüphanelerinin ilk raflarını sözlüklerle doldurmaları. Her detaylı alan için sözlükleri vardır. Sözlük şu demek; tanımlarsınız, tanım yaparsınız, eğer tanımlar üzerinde uzlaşamıyorsanız ortak bir zemininiz yok demektir. Türkiye'de insanlar birbirleriyle konuşurlar, anlaşılacakları zann ediyorlar ama tanımlar üzerinde uzlaşamıyorlar."



Cumhuriyetin ilk dostlarından biri: KONT OTANİ KOZNI

Küçükyalçın'ın iki yıldır üzerinde çalıştığı bir araştırması var. Bir yıla kadar tamamlamayı planlıyor Küçükyalçın. Japonya'da ve Türkiye'de çalışmalarını sürdürdüğü araştırma konusunu başlığı ise; Kont Otani Kozni...

Kindir Kont Otani Kozni... Bu kolay anlatılabilecek ve kolay anlaşılabilir bir adam, bir figür değil. Ancak şunu söyleyebiliriz ki Japonya'nın 20. yüzyılı açısından özellikle birinci yansı açısından çok önemli bir kişi. Japonya'nın politikalarını büyük oranda yönlendirme otoritesi ve yetkinliğine sahip, saygı duyulan bir kamu oyu önderi olmuş birisi. 1876-1948 yılları arasında yaşamış ve Japonya'nın en büyük budist mezhebinin 22. başrahibi. Şu anda da bu mezhep Japonya'nın en büyük mezhebi.

Neden Kont Otani Kozni diye sorsam, çok mu erken davranmış olurum?

Birazdan bağlanacak ve bu adamın Türkiye'yle ilişkisi çıkacak ortaya. Zaten ilginç olan da bu. Ben zaten Türkiye'deki işleri ve faaliyetleriyle, olduğunu öğrendikten sonra, ilgilenerek başladım ve çalışmalarım beni çok ilginç sonuçlara ulaştırdı. Eşi, dönemin Japon imparatorunun eşinin ablası. Dolayısıyla bir sonraki imparatorun da teyzesi olmuş oluyor. Böyle bir akrabalık bağıyla da, bütün Japonya'yı etkileyecek müthiş saygın bir konuma sahip. Görüyoruz ki bir yandan başrahipliği var ve şu anda 10 milyon olduğu tahmin edilen bir toplumun liderliğini yapıyor. I. ve II. Dünya Savaşları arasında büyük bir etki gücüne sahip bir kamuoyu önderi. Bu zat, Batı'ya açılma döneminde doğmuş ve büyümüş. Daha sonra da yirmili yaşlarının başlarında İngiltere'ye dil öğrenmesi için yollanmış. Fakat işte birçok Avrupalı Orta Asya'ya geziler düzenliyorlar. Orta Asya'da mağaralar bulunuyor, kazılar yapılıyor, kalıntılar bulunuyor ve çok sayıda ağırlıklı buhist olan malzeme, tarihi malzeme, manüskriptler ve yazmalar Avrupa'ya taşınıyorlar. Bu arada Kont Otani henüz başrahip değil. Düşünüyorum ki, "Ben budistim, budizmin tarihini anlamak için de Orta Asya'ya bakmam lazım. Batılardan ziyade benim gidip orayı araştırmam lazım." Ve hemen gidip araştırma grubu kurarak kendi arkadaşlarıyla birlikte Orta Asya'ya gitmeye karar veriyor. Bu arada 1901 yılında İstanbul'a geliyor. Bu araştırma gezisi 1902 yılı içerisinde de devam ediyor ve Orta Asya'daki Taklamakan Çölü ve civarında çok sayıda gezi ve araştırmalar yapıyorlar ve bazı eserleri Japonya'ya götürüyorlar. 1902 yılında babasının öldüğünü duyarak, yeni başrahip ilan edildiği için Hindistan'dan geri dönmek zorunda kalıyor.

Başrahiplikle birlikte araştırmalarına son mu veriyor?

Başrahiplik görevinden istifa ediyor. Aslında bu mezhebin tari-

hinde ilk defa görülmüş bir şey. Bütün liderlik vasıflarını bırakıyor ve Çin'e yerleşerek tamamen sivil, seküler bir hayata geçiyor. Bu yıllar arasında Orta Asya'ya iki tane daha araştırma gezisi düzenliyor. Bir yandan Japonya'ya budizmi öğretmeye öğretici olarak devam ediyor ama bir yandan da vizyon geliştiriyor. Ve düşüncesi şu... O dönemde Japonya'da gelişen bir Asyaçılık fikri var. Pan-Asyaçılık deniyor buna. Bu Pan-Asyaçılar, dünyada ilk defa Japon düşünürler tarafından o dönemde geliştiriliyor. Dedikleri şey şu; Asya Asyalılandı. Yani Batılılar sömürgecilik yapmaktan vazgeçsinler, gitsinler buradan, Asya Asyalılara bırakılsın. Ancak bir müddet sonra Japon merkezli hükümetindeki bazı görüş sahipleri "Asya Japonlarındır" a dönmeye başlıyor. Yani Batı'nın yaptığı bir çeşit Japonlar üstlenmeye başlıyor. Dolayısıyla da Asyalılardan tepki görmeye başlıyorlar.

Kont Otani ne diyor bu duruma?

Diyor ki, Asya'yı Asyalılara bırakın. Asyalılar özellikle tarıma dayalı sanayiler geliştirmek yoluyla kendi kendilerine gelişirler ve halklar kendi aralarında alışveriş yaparak refaha ulaşırlar ve zaten mutluluk da burada saklıdır. Dolayısıyla Güneydoğu Asya'nın değişik bölgelerinde de neysel tarım çalışmalarına başlıyor. Hangi bölgede ne üretilirse ekonomik katkı olabilir ve bunlar nasıl işlenerek ekonomik değere dönüştürülebilir üzerine çalışmalar yapıyor. İlginç olan ve beni bu araştırmalara iten şey de, 1914 yılıyla 1924 arası bütün bu on yılda araştırmalarını yaptıkları sonra, 1924 yılının Mart ayında Tokyo'da İmparatorluk Otelinde bütün Japon iş dünyasını toplayarak, onlara hitaben şöyle bir konuşma yapar. Konuşmanın başlığı da "Yurtdışı Yatırımları Hakkında"dır. Ve orda bütün Japon iş dünyasına gösterdiği hedef neresidir biliyor musunuz, Türkiye Cumhuriyeti. Onlar Türkiye Cumhuriyeti'nin geleceğine yatırım yapmaya davet eder.

Ve Cumhuriyetin ilk aylarında geliyor bu konuşma

Cumhuriyet yeni kuruluyor, Mustafa Kemal önderliğinde yeni bir duygu doğuyor ve o sırada belki de dünyada ilk defa birisi Türkiye'ye katkıda bulunulması, destek verilmesi gerektiğini söylüyor. Ve bunu yapan da bir Japon. Bunu yaptıktan hemen sonra da, aslında bir aksiyon adamı olarak, bunu gerçekleştirebilmek için çalışmalara başlıyor. Daha 1925 yılında öğrencilerinden bir tanesini, İstanbul'a yolluyor. Ve Türkçe öğrenmesi için Galatasaray Lisesi'ne yazdırıyor ve ilk Türkçe öğrenen Japon oluyor. İkinci yaptığı şey, bir başka öğrencisini Türkiye'nin ithalat ihracat rejimini öğrenmesi ve nasıl yatırım yapılabileceği konusunda araştırmalar yapması için buraya yolluyor. Henüz Japonya'nın

Türkiye'de bir büyükelçiliği yok, Cumhuriyet yeni kurulmuş, 1924 yılında Türkiye'nin ilk milli bankası İş Bankası yeni kurulmuş, yeni cumhuriyetin nasıl kalınacağını cevabı aranmakta. O sırada bu insanlar geliyorlar ve Türkiye'nin dış ticaret rejimini öğreniyorlar. Ardından 1925 yılı içerisinde, Osaka'da, tüm Japon ilişkileri tarihinde ilk kurum olan, ki günümüzde bu unutulmuş bir yapıdır, Türk-Japon Dış Ticaret Derneği'ni kuruyorlar. 1926 yılında bir kez daha Türkiye'ye geliyor. Ve gelirlerken aslında artık yatırım yapmak için geliyor.

Neler yapıyor Türkiye'de?

Türkiye'nin birçok bölgesini dolaşır, Çukurova'ya gider, orayı çok beğenir ve orası için "dünyanın en iyi pamukları burada yetişebilir ve burası Nil Havzası'na rakip olacak bir yerdir" der. Toprak örnekleri toplar ve Ankara'ya döner. Sonra nereye yatırım yapacağına karar vermek üzere Avrupa'da geziye çıkar. Aynı yıl içerisinde sonbaharda tekrar gelir.

Bursa'da kalır, kaplıcalara girer. Bu sırada bir teklif olarak hızla Ankara'ya gider. Çünkü onunla bu dünya vizyonunu paylaşan bir kişi daha vardır, Mustafa Kemal. O da toplumların ülkelerin geleceğinin, kalkınmanın geleceğinin tarım ekonomilerinde, tarım endüstrilerinde olduğunu düşünerek Gazi Çiftliği'ni oluşturmuştu. Atatürk Orman Çiftliği. Burada işbirliğine giderler. O zaman çorak bir toprak olan Gazi Çiftliğinin kalkındırılması için işbirliğine giderler. Ve bütün diğer faaliyetlerini bırakarak, bütün bilgi birikimini ve kapitalini de getirerek Gazi Çiftliği'ne yatırır. Bu bilinmeyen bir şey, unutulmuş bir sayfa. Ancak unutulmuş gerekiyor çünkü Ankara gibi yepyeni bir başkentte, Gazi Çiftliği gibi çorak topraklar üzerinde çalışan 7-8 kişilik bir genç Japon grubu vardır... Ve onları Şangay'da yayınlanan dergide yazdıkları yazılar var elimizde. Yazdıklarında görüyorsunuz ki, o gençler Ankara'nın içinde bulunduğu halden etkileniyorlar. Şöyle cümleler var; iki ayağımızı sınıksız yere basarak Batı'ya karşı mücadele edeceğiz. Bunu kendi kendilerine düşünmediler, bunu orda beraber çalıştıkları insanların ruhundan aldılar. Çünkü yeni cumhuriyet kendini var etmeye ve kendini dünyaya kabul ettirmeye çalışıyordu. Tam o çalkışma noktasında onlar oradaydı. Bu çalışmalar devam etmiş ve Türkiye'deki faaliyetler yatırımlar bununla da sınırlı kalmamış, 1929 yılında Bursa'da, yerel girişimci Memduh Gökşen'le birlikte dokuma fabrikası kurulmuş. Fakat 1929 ekonomik krizine rast geldiği için çok uzun vadede yapılabileceği konusunda araştırmalar yapması için buraya yolluyor. Henüz Japonya'nın

Japonya'da iş yapmak için Japon gibi savaşmalı

Japonya Araştırmaları Derneği Genel Sekreteri Erdal Küçükyalçın'a göre Japon savaş sanatı 'Buşido'yu anlamadan Japon iş dünyasının anlaşılabilir. Bu nedenle Japonlarla iş yapan işadamlarının bu sanatı mutlaka öğrenmeleri gerekiyor.

YURDAGÜL UYGUN

Erdal Küçükyalçın, Japonya Araştırmaları Derneği Genel Sekreteri. Çeşitli şirketlere danışmanlık hizmeti veriyor, proje bazlı işler yapıyor. Ama Küçükyalçın için 'Japonya ve Japon kültürü uzmanı' tanımını kullanmak daha doğru. Ortaokul yıllarında babasının getirdiği Japonya tanıtım kitaplarıyla bu ülkeye ilgi duymaya başlamış Küçükyalçın. O yaşlarda önüne bir hedef koymuş: Japonya'nın nasıl kaldığı öğrenilirse Türkiye'ye katkı sağlanabilir. Boğaziçi Üniversitesi İktisat Fakültesi'ne de bilinçli bir tercihle girmiş. Şans, Küçükyalçın'dan yana olmuş ve üniversitede o yıllarda ilk kez Japonca dil tercihli olarak okutulmaya başlanmış. Bu arada öğrenciyken burslu olarak bir yıl Japonya'da Japon ekonomisi eğitimi almış. Sonrasında da Japonya üzerine araştırmalarını sürdürmüş. Japon kültürünün Japon iş dünyasına etkilerini konuştuk Küçükyalçın'la. "Japonları anlamak için önce Buşido'yu öğrenmek gerekiyor" diyor Küçükyalçın. Şöyle devam ediyor: "Buşido savaşçı, do ise yol anlamına geliyor. Buşido anlamadan, Japonların davranışlarını anlamak mümkün değil. Günümüzde şirketler, eskiden beyliklerin olduğu konumda. Savaşlar, eskiden beylikler arasında ve toprak üzerine yapıyordu ama artık şirketler arasında ve ürünler ve kar üzerine yapılıyor. Ama oyunun mantığı değişmemiş durumda. Yani bir savaş alanından, bir mücadeleden bahsediyoruz. Mesela bir Japon işadamı bunu böyle kabul eder, özümüz ve ona göre davranır.



Japonları anlamak için önce Buşido'yu öğrenmek gerekiyor. Buşido savaşçı, do ise yol anlamına geliyor. Buşido anlamadan, Japonların davranışlarını anlamak mümkün değil.

BUSHİDO'NUN ON PRENSİBİ

Birincisi, önce kazanıp sonra savaşmak. Yani önce kafanızda ve hazırlıklarınızla kazanırsınız ondan sonra savaş alanına inersiniz. Aslında bir çeşit atasözünü haline de gelmiştir, muzaffer bir komutan zafere öncelikle kendi aklında görebilir. Bunu görebilmesi için hazırlıklarının mükemmel olması gerekir. Hiç bir açık bırakmamış olması, her detayı iyi incelemiş ve hazırlığını tamamlamış olması gerekir. Dolayısıyla, planlama Japonlar için müthiş önemli bir şeydir.

İkinci olarak, Çinli ama Japon savaş sanatını büyük oranda etkilemiş eski savaş stratejileri ustası, Sun Tsu'nun "Savaş başlanmadan önce kendini, rakibini ve ortamı tanı" sözü. Japonlar bunu iş dünyasına şöyle tercüme eder; sayısallaştır, anlaşılır hale getir. Çünkü sayısallaştıramadığın şeyi yönetemezsin. Japonların ilk yaptığı şey, fabrikalarda da her türlü iş yerinde de bütün performansın herkesin anlayabileceği bir şekilde kolay anlaşılır tablolar ve grafikler haline getirmek. Çünkü bu grafikler size bir durumun, bir performansın gelişimini gösterir. Belli bir veriye, bir gerçekliğe dayanmayan karar alamazsınız, alırsanız yanlış alırsınız, aldığınız kararların kısa vadede iyi sonuçları görülürse olsa bile orta ve uzun vadede gerçeklere dayanmadığı için sorunlar yaşanacaktır. Bunu Japon iş dünyası bilir.

Üçüncüsü, tanınmaz ve bilinemez olmak, tahmin edilemez olmak. Üretilen ürünün karmaşıklığı çok önemli. Bir ürünü hem tüketici ve hem de rakipler açısından da kolay anlaşılır olmaktan çıkarmak gerekir. Dördüncü prensip, benzersiz olmak yani İngilizce'deki 'unique' kelimesinin karşılığı benzersiz olabilir. Eğer bir niş oluşturabiliyorsanız, farklı tamamen hiç kimsenin taklit edemeyeceği veya benzerini yaratamayacağı bir şey oluşturabiliyorsanız, o zaman dünyanın her yerinden talep alacaksınız. Japonlar bunu bilir. Beşincisi, sistem düşüncesidir, yani takım çalışmasıdır. Bu takım çalışmasında, görev dağılımının iyi yapılması önemlidir. Görev dağılımı o kadar iyi fonksiyonlara göre yapılır ki, yöneticiler Japon şirketlerinde

semboliktir. Sadece Japon şirketlerinde değil, Japon devletinin genelinde de tepedeki yönetici olan imparator sembolik bir şahsiyettendir. Altıncısı, sadakat. Bunu da şöyle açıklayabiliriz, aynı gemide olmak bilinci vardır Japon şirketi çalışanlarında. Bu savaş sanatında da geçerli. Birlik olmak ve her birimin birbirine sadakati ve birlik içinde hareket etmeyi de gerektiren bir şey. Ait olunan birliğe sahip çıkma, sahiplenme vardır. Bunun sağlanabilmesi için biraz önce söylediğimiz bu her çalışanın fikrinin alınması yöntemi kullanılır. Yedincisi, Japon şirketleri ve Japon bireyleri dünyanın en iyisi olmayı hedefler. Daha azına razı olmak istemezler. Dünyanın en iyisi olmayı hedeflemek Japonların en önemli özelliklerinden biridir. Bunu spor, işte, kültürde görürsünüz.

Sekizincisi, sürekli yenilenmedir. Yani dünyadaki zevkler, talepler sürekli olarak değişir. Japon şirketleri kendilerini yeni taleplere adapte edebilmek için sürekli olarak yenilenmeye önem verirler. Dokuzuncusu çok önemli, 'Mondai kadei' düşüncesi. Mondai: Problem ortaya çıktıktan sonra çözüm bekleyen şeydir. Kadei: En iyi Türkçe karşılığı 'sorun' olabilir. Bu ise problem ortaya çıkmadan çıkabilecek problemleri öngörüp çözüm üretmektir. Bu Japon sisteminin temelinden biridir. Biz maalesef önce problemin ortaya çıkmasını bekleriz ama Japon öngörür tahmin eder tabii bunları sayısallaştırarak yapar. Dolayısıyla boşa tahmin yapmaz. Çıkabilecek problemleri görerek onlara çözüm üretir. Sonuncusu: Mükemmeliyetçilik. Biz, mükemmeliyetçiliği çok olumlu birşey olarak görmüyoruz maalesef ama bunu olumlu olarak gördüğümü bilmenizi isterim. Mükemmeliyetçilik bize detaylı önemini getirir. Eğer her bir detayı mükemmel yapmaz iseniz yerine getirmez iseniz, mü-

kemmel bir bütün oluşturamazsınız. Eğer mükemmel oluşturamazsınız rekabetçi olamazsınız. Yani bütün bunları anlayabilmek için aslında Buşido dediğimiz savaş sanatını iyi öğrenmek lazım. Her şeyin ötesinde Türk işadamlarının Buşido'yu öğrenmesini tavsiye ediyoruz.

JAPON İŞ DÜNYASI GELENEĞİN ÜZERİNDE DURUYOR

Japon savaş sanatının iş dünyasına yansımaları bu şekilde özetledikten sonra daha önemli bir noktaya işaret ediyor Küçükyalçın: "Japon iş dünyası kendi geleneğine dayanmaktadır. Dolayısıyla bir zemin üzerinde durmaktadır. Zaten eğer insanların, kültürlerin, toplumların bir zeminleri yoksa yürümeleleri mümkün değildir. Biraz aykırı ve alakasız gibi geliyor ama Japonya'nın en iyi yaptığı şeylerden bir tanesi, bütün kütüphanelerinin ilk raflarını sözlüklerle doldurmaları. Her detaylı alan için sözlükleri vardır. Sözlük şu demek; tanımlarsınız, tanım yaparsınız, eğer tanımlar üzerinde uzlaşamıyorsanız ortak bir zemininiz yok demektir. Türkiye'de insanlar birbirleriyle konuşurlar, anlaşılacakları zann ediyorlar ama tanımlar üzerinde uzlaşamıyorlar."



Cumhuriyetin ilk dostlarından biri: KONT OTANİ KOZNI

Küçükyalçın'ın iki yıldır üzerinde çalıştığı bir araştırması var. Bir yıla kadar tamamlamayı planlıyor Küçükyalçın. Japonya'da ve Türkiye'de çalışmalarını sürdürdüğü araştırma konusunu başlığı ise; Kont Otani Kozni...

Kimdir Kont Otani Kozni...

Bu kolay anlatılabilecek ve kolay anlaşılabilir bir adam, bir figür değil. Ancak şunu söyleyebiliriz ki Japonya'nın 20. yüzyılı açısından özellikle birinci yansı açısından çok önemli bir kişi. Japonya'nın politikalarını büyük oranda yönlendirme otoritesi ve yetkinliğine sahip, saygı duyulan bir kamu oyu önderi olmuş birisi. 1876-1948 yılları arasında yaşamış ve Japonya'nın en büyük budist mezhebinin 22. başrahibi. Şu anda da bu mezhep Japonya'nın en büyük mezhebi.

Neden Kont Otani Kozni diye sorsam, çok mu erken davranmış olurum?

Birazdan bağlanacak ve bu adamın Türkiye'yle ilişkisi çıkacak ortaya. Zaten ilginç olan da bu. Ben zaten Türkiye'deki işleri ve faaliyetleriyle, olduğunu öğrendikten sonra, ilgilenerek başladım ve çalışmalarım beni çok ilginç sonuçlara ulaştırdı. Eşi, dönemin Japon imparatorunun eşinin ablası. Dolayısıyla bir sonraki imparatorun da teyzesi olmuş oluyor. Böyle bir akrabalık bağıyla da, bütün Japonya'yı etkileyecek müthiş saygın bir konuma sahip. Görüyoruz ki bir yandan başrahipliği var ve şu anda 10 milyon olduğu tahmin edilen bir toplumun liderliğini yapıyor. I. ve II. Dünya Savaşları arasında büyük bir etki gücüne sahip bir kamuoyu önderi. Bu zat, Batı'ya açılma döneminde doğmuş ve büyümüş. Daha sonra da yirmili yaşlarının başlarında İngiltere'ye dil öğrenmesi için yollanmış. Fakat işte birçok Avrupalı Orta Asya'ya geziler düzenliyorlar. Orta Asya'da mağaralar bulunuyor, kazılar yapılıyor, kalıntılar bulunuyor ve çok sayıda ağırlıklı buhist olan malzeme, tarihi malzeme, manüskriptler ve yazmalar Avrupa'ya taşınıyorlar. Bu arada Kont Otani henüz başrahip değil. Düşünüyorum ki, "Ben budistim, budizmin tarihini anlamak için de Orta Asya'ya bakmam lazım. Batılardan ziyade benim gidip orayı araştırmam lazım." Ve hemen gidip araştırma grubu kurarak kendi arkadaşlarıyla birlikte Orta Asya'ya gitmeye karar veriyor. Bu arada 1901 yılında İstanbul'a geliyor. Bu araştırma gezisi 1902 yılı içerisinde de devam ediyor ve Orta Asya'daki Taklamakan Çölü ve civarında çok sayıda gezi ve araştırmalar yapıyorlar ve bazı eserleri Japonya'ya götürüyorlar. 1902 yılında babasının öldüğünü duyarak, yeni başrahip ilan edildiği için Hindistan'dan geri dönmek zorunda kalıyor.

Ve Cumhuriyetin ilk yıllarında geliyor bu konuşma

Cumhuriyet yeni kuruluyor, Mustafa Kemal önderliğinde yeni bir duygu doğuyor ve o sırada belki de dünyada ilk defa birisi Türkiye'ye katkıda bulunulması, destek verilmesi gerektiğini söylüyor. Ve bunu yapan da bir Japon. Bunu yaptıktan hemen sonra da, aslında bir aksiyon adamı olarak, bunu gerçekleştirebilmek için çalışmalara başlıyor. Daha 1925 yılında öğrencilerinden bir tanesini, İstanbul'a yolluyor. Ve Türkçe öğrenmesi için Galatasaray Lisesi'ne yazdırıyor ve ilk Türkçe öğrenen Japon oluyor. İkinci yaptığı şey, bir başka öğrencisini Türkiye'nin ithalat ihracat rejimini öğrenmesi ve nasıl yatırım yapılabileceği konusunda araştırmalar yapması için buraya yolluyor. Henüz Japonya'nın

Başrahiplikle birlikte araştırmalarına son mu veriyor?

Başrahiplik görevinden istifa ediyor. Aslında bu mezhebin tari-

hinde ilk defa görülmüş bir şey. Bütün liderlik vasıflarını bırakıyor ve Çin'e yerleşerek tamamen sivil, seküler bir hayata geçiyor. Bu yıllar arasında Orta Asya'ya iki tane daha araştırma gezisi düzenliyor. Bir yandan Japonya'ya budizmi öğretmeye öğretici olarak devam ediyor ama bir yandan da vizyon geliştiriyor. Ve düşüncesi şu... O dönemde Japonya'da gelişen bir Asyaçılık fikri var. Pan-Asyaçılık deniyor buna. Bu Pan-Asyaçılar, dünyada ilk defa Japon düşünürler tarafından o dönemde geliştiriliyor. Dedikleri şey şu; Asya Asyalılandı. Yani Batılılar sömürgecilik yapmaktan vazgeçsinler, gitsinler buradan, Asya Asyalılara bırakılsın. Ancak bir müddet sonra Japon merkezli hükümetindeki bazı görüş sahipleri "Asya Japonlarındır" a dönmeye başlıyor. Yani Batı'nın yaptığı bir çeşit Japonlar üstlenmeye başlıyor. Dolayısıyla da Asyalılardan tepki görmeye başlıyorlar.

Kont Otani ne diyor bu duruma?

Diyor ki, Asya'yı Asyalılara bırakın. Asyalılar özellikle tarıma dayalı sanayiler geliştirmek yoluyla kendi kendilerine gelişirler ve halklar kendi aralarında alışveriş yaparak refaha ulaşırlar ve zaten mutluluk da burada saklıdır. Dolayısıyla Güneydoğu Asya'nın değişik bölgelerinde de neysel tarım çalışmalarına başlıyor. Hangi bölgede ne üretilirse ekonomik katkı olabilir ve bunlar nasıl işlenerek ekonomik değere dönüştürülebilir üzerine çalışmalar yapıyor. İlginç olan ve beni bu araştırmalara iten şey de, 1914 yılıyla 1924 arası bütün bu on yılda araştırmalarını yaptuktan sonra, 1924 yılının Mart ayında Tokyo'da İmparatorluk Otelinde bütün Japon iş dünyasını toplayarak, onlara hitaben şöyle bir konuşma yapar. Konuşmanın başlığı da "Yurtdışı Yatırımları Hakkında"dır. Ve orda bütün Japon iş dünyasına gösterdiği hedef neresidir biliyor musunuz, Türkiye Cumhuriyeti. Onları Türkiye Cumhuriyeti'nin geleceğine yatırım yapmaya davet eder.

Cumhuriyet yeni kuruluyor, Mustafa Kemal önderliğinde yeni bir duygu doğuyor ve o sırada belki de dünyada ilk defa birisi Türkiye'ye katkıda bulunulması, destek verilmesi gerektiğini söylüyor. Ve bunu yapan da bir Japon. Bunu yaptıktan hemen sonra da, aslında bir aksiyon adamı olarak, bunu gerçekleştirebilmek için çalışmalara başlıyor. Daha 1925 yılında öğrencilerinden bir tanesini, İstanbul'a yolluyor. Ve Türkçe öğrenmesi için Galatasaray Lisesi'ne yazdırıyor ve ilk Türkçe öğrenen Japon oluyor. İkinci yaptığı şey, bir başka öğrencisini Türkiye'nin ithalat ihracat rejimini öğrenmesi ve nasıl yatırım yapılabileceği konusunda araştırmalar yapması için buraya yolluyor. Henüz Japonya'nın

Türkiye'de bir büyükelçiliği yok, Cumhuriyet yeni kurulmuş, 1924 yılında Türkiye'nin ilk milli bankası İş Bankası yeni kurulmuş, yeni cumhuriyetin nasıl kalınacağını cevabı aranmakta. O sırada bu insanlar geliyorlar ve Türkiye'nin dış ticaret rejimini öğreniyorlar. Ardından 1925 yılı içerisinde, Osaka'da, tüm Japon ilişkileri tarihinde ilk kurum olan, ki günümüzde bu unutulmuş bir yapıdır, Türk-Japon Dış Ticaret Derneği'ni kuruyorlar. 1926 yılında bir kez daha Türkiye'ye geliyor. Ve gelirlerken aslında artık yatırım yapmak için geliyor.

Neler yapıyor Türkiye'de?

Türkiye'nin birçok bölgesini dolaşır, Çukurova'ya gider, orayı çok beğenir ve orası için "dünyanın en iyi pamukları burada yetişebilir ve burası Nil Havzası'na rakip olacak bir yerdir" der. Toprak örnekleri toplar ve Ankara'ya döner. Sonra nereye yatırım yapacağına karar vermek üzere Avrupa'da geziye çıkar. Aynı yıl içerisinde sonbaharda tekrar gelir.

Bursa'da kalır, kaplıcalara girer. Bu sırada bir teklif olarak hızla Ankara'ya gider. Çünkü onunla bu dünya vizyonunu paylaşan bir kişi daha vardır, Mustafa Kemal. O da toplumların ülkelerin geleceğinin, kalkınmanın geleceğinin tarım ekonomilerinde, tarım endüstrilerinde olduğunu düşünerek Gazi Çiftliği'ni oluşturmuştu. Atatürk Orman Çiftliği. Burada işbirliğine giderler. O zaman çorak bir toprak olan Gazi Çiftliğinin kalkındırılması için işbirliğine giderler. Ve bütün diğer faaliyetlerini bırakarak, bütün bilgi birikimini ve kapitalini de getirerek Gazi Çiftliği'ne yatırır. Bu bilinmeyen bir şey, unutulmuş bir sayfa. Ancak unutulmuş gerekiyor çünkü Ankara gibi yepyeni bir başkentte, Gazi Çiftliği gibi çorak topraklar üzerinde çalışan 7-8 kişilik bir genç Japon grubu vardır... Ve onların Şangay'da yayınlanan dergide yazdıkları yazılar var elimizde. Yazdıklarında görüyorsunuz ki, o gençler Ankara'nın içinde bulunduğu halden etkileniyorlar. Şöyle cümleler var; iki ayağımızı sınıksız yere basarak Batı'ya karşı mücadele edeceğiz. Bunu kendi kendilerine düşünmediler, bunu orda beraber çalıştıkları insanların ruhundan aldılar. Çünkü yeni cumhuriyet kendini var etmeye ve kendini dünyaya kabul ettirmeye çalışıyordu. Tam o çalkışma noktasında onlar oradaydı. Bu çalışmalar devam etmiş ve Türkiye'deki faaliyetler yatırımlar bununla da sınırlı kalmamış, 1929 yılında Bursa'da, yerel girişimci Memduh Gökşen'le birlikte dokuma fabrikası kurulmuş. Fakat 1929 ekonomik krizine rast geldiği için çok uzun vadede yapılabileceği konusunda araştırmalar yapması için buraya yolluyor. Henüz Japonya'nın