

## ÇİN PARAYLA, BİZ GÜVENLE KAZANDIK

AKŞAM  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 24.02.2021  
Sayfa: 5  
Tiraj: 301287  
StxCm: 44



1/1

## ÇİN PARAYLA, BİZ GÜVENLE KAZANDIK

**DİŞ Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Türkiye-Ruanda İş Konseyi Başkanı Erhan Barutoğlu, Türk müteahhitlerin 2003'ten beri Afrika pazarında 68 milyar dolarlık iş yaptığını belirterek bunda Türkiye'nin Afrika'ya insancıl yaklaşımının önemli olduğunu söyledi. Ekono-

mi Gazeteciler Derneği (EGD) ve **DEİK** işbirliğiyle düzenlenen toplantıda konuşan Barutoğlu, "Çinlilerin bu ülkelere para vererek giriyor. Biz ise Afrika'ya insancıl yaklaşıyoruz ve güveni sağlıyoruz. Bu güvenle birlikte biz bir şeyler gerçekleştiriyoruz" dedi. Barutoğlu,

"Çin gerçekten Afrika'ya çok iyi nüfuz etmiş durumda. Birçok projeleri yapıyorlar fakat borçlandırıyorlar. Borçlandırdıktan sonra Afrikalı ülkelerin bunu ödemesini sağlıyorlar. O yüzden bize bakışları çok farklı" diye konuştu. Barutoğlu, "Afrika'ya geçtiğimiz yıl pan-

demiye rağmen 26 milyar dolara yakın bir ticaret hacmimiz var. Türkiye'nin kıta üzerindeki toplam yatırımı 6.8 milyar dolar, 80 bin kişilik istihdam yaratılmış durumda" ifadelerini kullandı.



Erhan Barutoğlu

### Türk dizileriyle bizi tanıdılar

**BARUTOĞLU**, THY'nin bölgeye yaptığı uçuşların kıtaya ticaretin geliştirilmesine önemli katkı sağladığını da belirterek, "4-5 yıldır Türk dizilerinin orada oynaması da büyük bir memnuniyetle karşılanıyor" dedi.

## İHRACAT TIR'LARI İÇİN BULGARİSTAN ÖNERİSİ

AKŞAM  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 08.02.2021  
Sayfa: 6  
Tiraj: 301662  
StxCm: 25



1/1



## İhracat TIR'ları için Bulgaristan önerisi

NAVLUN fiyatlarındaki artışlar ve konteynır sıkıntısı ihracatçıların bir numaralı gündem maddesi. Türkiye'nin toplam ihracatının çok önemli bir bölümü Avrupa bölgesi ülkelerine gerçekleştiriliyor. Bulgaristan ise bu noktada Türkiye için bir sınır komşusu olmaktan çok daha fazla anlam ifade ediyor.

### 1 MİLYON TIR GEÇİŞ YAPIYOR

**Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Bulgaristan **İş Konseyi** Başkanı Zeki Sarıbekir, "Bulgaristan ülke ihracatımız için kritik öneme sahip. Avrupa'ya ihracatımızın çok büyük bir kısmı yıllık bir milyon TIR ile bu ülke üzerinden geçiyor. Alternatif lojistik kanalları geliştirip ihracat TIR'larımızı Bulgaristan'dan ve Balkanlardan hızlıca geçirip Avrupa'da bir lojistik merkezi kurabiliriz. İhracatımızı artırmak için bu şart" dedi.





**BÖLGE İHTİŞAMLILYILLARINA GERİ DONDURULECEK**

# Önceliğimiz Dağlık Karabağ'ın yeniden ihyası

Azerbaycan'la 11 anlaşma imzalandı ve 138 maddelik eylem planında mutabık kalındı. Fuat Oktay, "Önceliğimiz, işgalci Ermenistan'dan kurtarılan ve özgürleştirilen bölgelerin ihyası" dedi.

**B**İR dizi görüşme için iki gündür Ankara'da olan Azerbaycan Cumhuriyeti Başbakanı Ali Esedov, ülkesine somut anlaşmalarla dönüyor. Önceki gün Türkiye-Azerbaycan İş Forumu'nda 11 anlaşma ve mutabakat zaptı imzalanırken, dün de Türkiye-Azerbaycan 9. Karma Ekonomik Komisyon (KEK) Toplantısı'nda işgalci Ermenistan'dan kurtarılan Dağlık Karabağ'ın ihyasına yönelik çalışmalarında mutabakata varıldı. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, "İmzaladığımız İşbirliği Protokolü ve Eylem Planı, 15 milyar dolarlık hedefe ulaşmada önemli bir aşama olacak" diye konuştu.

## SERMAYE FONU PLANI

Oktay, şöyle konuştu: "Toplantımızda sanayi ve teknoloji, enerji, şehircilik, savunma, kültür ve turizm, ulaştırma ve haberleşme, tarım ve gıda güvenliği, eğitim, gençlik ve spor gibi alanlarda işbirliği imkanlarımızı ele aldık ve bunları da karara bağladık. Ülkelerimiz arasında Türkiye-Azerbaycan Sermaye Fonu' oluşturulmasına dair değerlendirmelerimiz oldu. Diğer taraftan rüzgar ve güneş enerjisi gibi yenilenebilir alanlarında ve maddelerin ortak aranması ve işletilmesi alanlarında işbirliği imkanlarını değerlendirdik. Yeni eylem maddeleri de dahil toplamda 138 karardan oluşan eylem planı üzerinde mutabık kal-



Türkiye-Azerbaycan 9. Karma Ekonomik Komisyon (KEK) Toplantısı'nda işbirliği protokolleri imzalandı.

dık." Oktay, mutabık kalınan eylemler arasında önceliğin, işgalci Ermenistan'dan kurtarılan ve özgürleştirilen bölgelerin kalkındırılmasına ve ihyaya edilmesine yönelik çalışmalar olacağını altını çizdi. Fuat Oktay, şöyle devam etti:

## 'AKILLI ŞEHİR' MODELİ

"Yoksulluğun giderilmesi ve bölgenin tarihindeki ihtişamlı yıllarına döndürülmesini asli vazifemiz olarak görüyoruz. Çevre ve Şehircilik Bakanlığımız, akıllı şehir modeliyle çağımızın koşullarına uygun bir yapılanmaya kavuşması için, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığımız ise zarar gören altyapının, iletişim ve enerji hatlarının yenilenmesi ve 'Yeşil Enerji' konseptinin bölgede hayata geçmesi için tüm desteği verecektir. Tarım ve Orman Bakanlığımız da, işgalden kurtarılan toprakların yeniden tarıma elverişli hale getirilmesi için destek sağla-

yacaktır. Karabağ'ın Ermenistan işgalinden kurtulmasına nasıl destek olduysak, yeniden hayat bulmasına da aynı samimi desteği vereceğiz." Azerbaycan Başbakanı Ali

Asadov da, iki günlük ziyaretten memnuniyet duyduğunu ve bu sürede olumlu görüşmeler yaptıklarını aktararak, önemli anlaşma ve protokollerin de imzalandığını belirtti.

## İklim değişikliğine karşı 'Türk Dünyası Meteoroloji Birliği'

**İKLİM** değişikliğine karşı yürütülen çalışmaların tek çatı altında toplanması amacıyla 'Türk Dünyası Meteoroloji Birliği' kuruluyor. Birinci Türk Dünyası Meteoroloji Forumu'na mesaj gönderen Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Hem Dağlık Karabağ Savaşı hem de salgın sürecinde yaşadıklarımız, savunmadan diplomasiye, sağlıktan tarıma, turizmden enerjiye her alanda Türk dünyasının dayanışmasının önemini göstermiştir. 'Türk Dünyası Meteoroloji Birliği'

kurulması düşüncesi bu yonde atılmış kıymetli bir adım" dedi. Fuat Oktay da, "Ülkelerimizi ve geleceğimizi tehdit eden iklim değişikliği olgusuna karşı aynı ayn yürüttüğümüz çalışmaların başarıya ulaşması için topyekun mücadelemizi ve iş birliğimizi güçlendirmemiz etzemdir" diye konuştu. Forumda konuşan Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli de, Türkiye'nin meteoroloji alanında ki tüm birikim ve teknolojisini Türk dünyasıyla paylaşmaya hazır olduğunu söyledi.



# Reformlar yabancı yatırımları artıracak

**EKONOMİ** ve hukuk alanındaki reformların doğrudan yatırımları hızlandırması bekleniyor. **DEİK** Yurt Dışı Yatırımlar **İş Konseyi** Başkanı Abdullah Çerekçi “Türkiye, son 2 yıldır Dünya Bankası iş yapma kolaylığı endeksinde hızlı bir yükselişte. Bunun üzerine reformların katacağı olumlu etki, doğrudan yatırımları artıracak” dedi. **DEİK** Türkiye-Almanya **İş Konseyi** Başkanı Steven Young da “Mevcut dönemi, Türkiye’de yabancı yatırımlar için en elverişli dönem olarak görüyorum” diye konuştu.



## 'AVRUPA'YA İHRACATIN YÜZDE 20'SİNİ TRENLE YAPABİLİRİZ'

AYDINLIK  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 08.02.2021  
Sayfa: 6  
Tiraj: 5577  
StxCm: 147



1/1

# 'Avrupa'ya ihracatın yüzde 20'sini trenle yapabiliriz'

RECEP ERCİN

TÜRK ihracatının en büyük sorunu olan, Avrupa'ya açılan en önemli pazarlar Bulgaristan sınırında yer alıyor. Türkiye sınır kapılarının kapasitesini artırmasında rağmen Bulgaristan tarafından işler yavaş ilerlediği için zaman zaman TIR kapıları kullanıyor. Türk tedarikçiler Avrupsalı müşterilerine ürünleri zamanında ulaştıramadığından hem maliyet artıyor hem de gümrükte huzurlu olmayan zinciri etkisi nedeniyle müşterileri kaybediyorlar. Komisyon **Ulaştırma Bakanlığı** (UMİK) Bulgaristan **Ekonomi Bakanlığı** (EKON) Bulgaristan **Ekonomi Bakanı** Zeki Sarıbekir ile konuşarak, ihracat artırmasını yolunun lojistiği artırarak geçtiğini kaydeden Sarıbekir, "Bulgaristan kapısı çok önemli. Çok iyi ticaret fırsatları var. Kapasite ne kadar artarsa artırsa o kadar yarar. Çin 14 günde geliyor biz hala Kapıkale'de bekliyoruz" dedi.

### ÜÇ LIMANA RO-RO SEFERLERİ

Toplam ihracatının yüzde 50'sini Avrupa'ya yapmış olan hatırlatan Zeki Sarıbekir, bu ihracatın çok büyük bir kısmının yelik bir milyon TIR ile Bulgaristan üzerinden geçtiğini aktardı. "Alternatif lojistik kanalları geliştirip ihracat TIR'larını Bulgaristan'dan ve Bulgaristan'dan hatıca geçirip Avrupa'da bir lojistik merkezi kurabiliriz. İhracatımızı artırmak için yarıllık çözümlere girmemiz şart" diyen Sarıbekir, şu önerileri yaptı: "Kapıkale ayrılmak üzere Denizli ve Hama İlyaz sınırında Bulgaristan üzerinden senede bir milyon TIR'lık bir ticaret yapabiliriz. Avrupa'ya yapmış toplam ihracatın yüzde 20'lik bölümünü trenle aktarabiliriz. Ro-Ro kapasitesi de diğer önemli bir alternatif olabilir. Bulgaristan'ın Viyana ve Bregenz limanları var. Roman-

ya'nın Kükence limanı var. Bulha'da Bari de önemli bir nokta ama aynı alternatif kanalları tercih etmemiz."

### TIR'LAR İÇİN HES KODU ÖNERİSİ

So söde Ticaret Bakanlığı'nın lojistik merkezleri ile ilgili çalışmasını belirten **UMİK** Bulgaristan **Ekonomi Bakanı** Sarıbekir, şunları söyledi: "TIR'ların Bulgaristan'dan, Bulgaristan'dan hatıca geçirip hatıca Avrupa'da bir lojistik merkezi oluşturup orada dağıtmamız lazım. Yıkık TIR geçiş sınırları bir tür kod, ya da HES kodu gibi bir şekilde geliştirilip işi katına çıkabilir. Bu da ihracatın toplam ihracatına en az yüzde 20 oranında katkı sağlar. Avrupa'da özellikle

otomotiv sektöründe ve diğer büyük sektörlerde 'Just in Time', yani zamanında teslimat çok önemli. Zamanında teslimat yapmanın için çok hızlı hareket etmemiz lazım. Buna en uygun çözümün ticaretle bu kapılar bize yardımcı olabilir. Kapıkale'den hızlı geçebilmek anlamında bir TIR savaşı, ya da tren savaşı gibi lojistik merkezleri kurabiliriz. Bu da önemli bir husus da şu: Avrupa Yeşil Müdahale Planı'ndan dolayı komünal enerji fiyatları iki kat önem kazanacak. Bir de çok sayıda ki Avrupa'nın komünal enerji fiyatları iki kat önem kazanacak. Bu nedenle enerji bir an önce (değerlerimizi) sıkı tutulabilir şekilde ihracatın lojistik w-kantını önemsenmiş gerekiyor."

## 2023'te 7 milyar dolarlık hedef

TÜRKİYE ile Bulgaristan arasındaki ticari ilişkilerde değişim Sarıbekir, şu bilgileri paylaştı: "Bulgaristan ile 4,3 milyar dolarlık bir ticaret hacmimiz var. Bu dengeli bir ticaret hacmi. Türkiye'nin bu bölgeye ihracatı yaklaşık 2,4 milyar dolar. Bulgaristan'ın bize ihracatı ise 2,1 milyar dolar. Bunun 2021'de 5 milyar dolara çıkacağını öngörüyoruz. 2023'te bu tutarın 6-7 milyar dolar seviyesine çıkmasını bekliyoruz. Bulgaristan'da 70'in üzerinde Türk yatırımcımız var bunların içinde büyük yatırımcılar da mevcut. 20'yi büyük yatırımcı, Bulgaristan'daki doğrudan Tür-

kiye'den gelen yatırımlar resmi olarak 1 milyon avro civarında. Bulgaristan Türkiye'den en çok yatırım çeken ülkelerin başında geliyor. Avrupa'ya açılan kapımız olmasın dolayısıyla Türk yatırımcılar için her zaman bir cazibe merkezi. Bir diğer önemli husus da iki ülke arasındaki turizm faaliyetleri. Turizm Bakanlığı verilerine göre 2020 yılında 850 bin Bulgar vatandaşımız ülkemize giriş yaptı. Pandemi'nin etkilerinin azalmasıyla bu sayınının 1 milyonun üzerine çıkacağını tahmin ediyoruz. Türkiye, Bulgaristan için çok önemli bir ülke bize çok önem veriyorlar."



## 'Maden in EU' ile STA'lardan yararlanabiliriz

BULGARİSTANIN sadece bir kısmı değil, aynı zamanda Avrupa'ya açılan kapımız olacağız. İhtiyaçlarımız **UMİK** Bulgaristan **Ekonomi Bakanı** Zeki Sarıbekir, Türk yatırımcıların Bulgaristan'a ihracat yapmak burada karacakları montaj tesislerle her Avrupa için de bu kolay yol sunabileceklerini, hem Avrupa'nın yaptığı STA'lardan faydalanabileceğini hem de ileride zaman zaman ticari korumaları uygulayan ülkelerdeki bu engelleri az-

altılabileceğini ifade etti. Sarıbekir ülkeye yatırım teşviklerini ve yatırım ortamının uygun olduğunu ancak işi tamamlayabilmek için diğer ülkelerin desteğine ihtiyaç olduğunu söyledi. Bu anlamda maliyetleri düşürmenin mümkün olduğunu bu bölgeye yatırım yapan Sarıbekir, ancak Türkiye'de ücretlerin diğer ülkelerin Bulgaristan'da belli maddelerde belli maddelerde bu ülkeye ticari imkânlar ile ilgili olarak diğer ülkelere karşı avantaj sağlanabileceğini belirtti.





# Afrika, sömürgeçiler yerine Türkiye'yi tercih ediyor

## EKONOMİ SERVİSİ

**DIŞ Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** ile Ekonomi Gazetecileri Derneği'nin (EGD) birlikte düzenlediği "Ticari Diplomasi Yolculuğu" buluşmalarının konduğu **DEİK/Türkiye-Ruanda İş Konseyi** Başkanı Erhan Barutoğlu oldu. İki ülke arasındaki ticaret hacminin gelişebileceğini belirten Erhan Barutoğlu, "Türkiye ile Ruanda arasındaki ticaret hacmimiz 40 milyon dolar civarında. Ama henüz yolun başındayız. Ruanda hem savaşın hem de barışın zirvesini yaşamış bir ülke. Yıllarca savaşan iki kabile ortak hedeflerde birleşerek barışı sağlayarak dünyaya rol model oldu. Bu yüzden ülkede güvenlik çok iyi durumda. Ayrıca başta elektrik ve internet altyapısı olmak üzere ülkede yatırım yapacaklar için önemli fırsatlar sağlanmış bulunuyor" dedi.

### 125 MİLYONLUK PAZARIN MERKEZİ

Ruandalılar'ın Türkiye'nin İstiklal mücadelesini örnek aldıklarını ve Atatürk'ün bölgede tanındığını belirten Barutoğlu'na, Afrika özelinde Çin'in oldukça etkili olduğunu ancak Türkiye'nin de üçüncü ülkelerle bu kıtada yer almak istediğini hatırlatarak Ruanda'nın ülkemize bakışını sorduk. Barutoğlu, Ruanda özelinden hareketle Afrika'daki ülkelerin sömürgeci devletlerden ziyade di-



ğer ülkelerle iş yapmak istediklerini Türkiye'nin de bu anlamda sıcak karşılandığını ve tercih edildiğini söyledi. Bunun yanında öteden beri ucuz malların bu ülkelere pahalı fiyatlara satıldığını ve ülkelerin bunun farkına vardığına işaret eden Barutoğlu, kaliteli ürünlerin uygun fiyata sunulmasıyla sağlanacak avantajlara değindi. Ruanda'nın nüfusunun 13 milyon civarında olduğuna dikkat çeken Barutoğlu, Ruanda'nın Finans Merkezi olma yönünde büyük bir aşamada olduğunu söyledi. Barutoğlu, "Ancak ülke kendini çevrenin merkezi gibi konumlandırıyor. Bu nedenle iş yapacak Türk iş insanlarının 125 milyonluk bir pazarı dikkate alması gerekiyor" dedi.



## Bin 100 Çinli geldi 2.5 milyar yatırdı

**PLATİN** Uluslararası Yatırım Hamlesi toplantı serisinin ilki, “Yeni İpek Yolu’nda Türkiye ve Asya” toplantısında konuşan Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Burak Dağlıoğlu, “Çokuluslu şirketlerin Türkiye’yi üretim ihracat lojistik ve yönetim merkezi olarak seçtikleri görülüyor. Çin özelinde baktığımızda Türkiye’de bin 100’ün üzerinde Çinli sermaye şirketinin faaliyet gösterdiğini biliyoruz. Çinden ülkemize gelen yatırım projelerinin toplam değeri ise 2.5 milyar dolar” dedi.

Toplantıda konuşan **DEİK**- Türkiye Asya Pasifik **İş Konseyleri** Koordinatör Başkanı Murat Kolbaşı da, “Çin, son dönemde marka alımı yapıyor. Markalaşarak katma değerli ürünlerle dünya pazarına girmek istiyor. Made in China 25 kapsamında 10 sektör belirlendi. Çin; marka, patent ve teknoloji ile ön planda olmayı hedefliyor” bilgisini paylaştı.

## DEİK YEM DÖNEMDE ASYA-PASİFİK'E YÖNELECEK

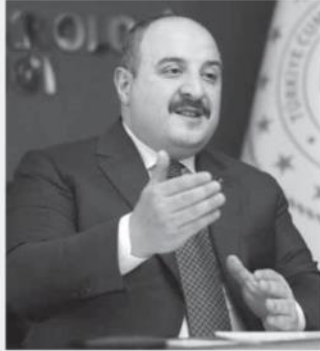
AYDINLIK  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 04.02.2021  
Sayfa: 6  
Tiraj: 5577  
StxCm: 49



1/1

### DEİK yeni dönemde Asya-Pasifik'e yönelecek



#### EKONOMİ SERVİSİ

EKONOMİ Gazetecileri Derneği (EGD) "Ticari Diplomasi Yolculuğu" toplantılarına başladı. Düzenlenen ilk toplantıda gazetecilerin sorularını yanıtlayan **Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Başkanı Olpak, "Bugün Türkiye, Asya Pasifik ile ilgili dış ticaret açığını sıfırlayabilse cari açığı konuşmayacak. Demek ki Türkiye'nin o ülkelerle olan ikili ilişkileri ne olursa olsun, benim DEİK olarak sorumluluğum bu nokta üzerine çalışmaktır" dedi. Olpak'a "DEİK Asya-Pasifik'e mi ağırlık verecek?" diye sordüğümüzda, ASEAN ve RCEP gibi işbirliklerine işaret ederek, bu bölgedeki ilişkilerin daha da geliştirilmesine ağırlık verileceğini aktardı. Olpak, "Çin bugün düşüğü değil, orta teknolojiyi bırakma noktasında. Kiminle rekabet ettiğimizi iyi görmemiz lazım. Orta teknoloji, düşük teknoloji konusu Türkiye'nin tercihi falan değil, olmazsa olmazdır. Ama bunu tek başına ne DEİK ne de bakanlık yapabilir. Beraberce bunu yapmaktan başka çaremiz yok. Yapmazsak, Kuşak Yol Projesi'yle, treniyle, zaten orta teknolojiyi bile terk etmeye geldiği yeriyse en fazla pazarımız olan Avrupa'ya mallarını ulaştırarak. Karşılığında top tüfek çekecek halimiz yok, biz de gidip kaderimizle baş başa kalacağız. Böyle bir kader olamaz. Biz ana yol haritalarını götürmek durumundayız" ifadelerini kullandı.

Olpak ayrıca, siyaseten sorunların yaşandığı ülkelerde DEİK olarak ekonomik ilişkilerin yürütmesi için yapılan girişimlerden de söz etti. Olpak, "Siyasetçilerimize teşekkür ediyoruz. Bugüne kadar yaşanan her türlü siyasi sorun, çalkantı, gerilim adına her ne dersiniz deyin, bizim buna siyasi anlamda, o jargon içerisinde taraf olmamızı istemediler. Ülke ya da zemin ayrımı yapmaksızın, siyasi tartışmalara girmeksizin bizim bir tek amacımız var, ekonomik ilişkilerimizi lehimize artırmak" dedi.





## İran'ı sadece pazar olarak görmeyelim

### RECEP ERÇİN

**DIŞ Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** ile Ekonomi Gazetecileri Derneği'nin (EGD) ortaklaşa düzenlediği "Ticari Diplomasi Yoluyla" buluşmalarının bu haftaki konusu **DEİK/Türkiye-İran İş Konseyi** Başkanı Osman Aksoy oldu. EGD YİK Üyesi ve Anadolu Ajansı Finans Haberleri Editörü Yılmaz Yıldız'ın yönetiminde yapılan çevrimiçi toplantıda soruları cevaplandıran Aksoy, iki ülkenin sadece mal ticareti ile belirlenen hedeflere ulaşamayacağını söyledi. İran'ı sadece pazar olarak gördüğümüzde karşılıklı ekonomik ilişkilerde bundan daha ileri gidilemeyeceğini anlatan Osman Aksoy, "İki tarafın da 20-30 milyar dolarlık iş hacmi hedefi var. Bunun sadece ticaretle sağlanması zor. Tercihli Ticaret Anlaşması 2016'da yürürlüğe girdi. Bizim ihracatımıza olumlu yönde etki yaptı ama İran'ın bakışı bizi sadece pazar olarak görmeyin, burada yatırım ve üretim yapın şeklinde" ifadelerini kullandı.

### İTHALAT İZNE BAĞLI

Fakat İran'da iş yapmanın kendine has farklılıkları olduğunu belirten **DEİK** İran İş Konseyi Başkanı Aksoy, bunları iyi inceleyip iyi çalışıp yatırım yapılırsa



başarılı olunabileceğini aktardı. Esasen yabancı ülkelerin tamamı için bunun geçerli olduğuna değinen Aksoy, "Bütün o ülkelerde yatırım üretimi yapılabilir ki sadece son ürün yerine yarı mamül, ambalaj gibi sürekli ihracat yapılabilir. 200 milyonluk son ürün yerine 500 milyonluk ara ürün satılabilir. İhracat müşterisi kazanmış oluyorsunuz" dedi.

İran'ın direniş ekonomisi uyguladığı için ülke içerisinde yerli üretimi artırmayı hedeflediğini, lüks sayılan tüketim mallarının ithalatının yasaklandığını, ithalatın da izne bağlandığını anlatan Aksoy, Türkiye'nin enerji ithalatı dolayısıyla İran ile ticaretin hep açık olduğunu söyledi.

### TURİSTİN AYAĞINI KESEN NEDENLER

TİM'in İran'da açtığı ticaret merkezinin kapandığını belirten Osman Aksoy, İranlı turistler konusunda da şunları aktardı: "Salgın etkisi ve döviz fiyatlarındaki artış nedeniyle yurt dışına çıkış harçları arttı ve yurt dışına yılda en fazla yolcu beraberinde 2 bin 500 dolar çıkarılabiliyor. O yüzden de turist sayısında azalma oldu. Bu çözüldüğünde artış görüleceğini düşünüyorum" ifadelerini kullandı. Aksoy ayrıca İran'a yönelik ambargolar yüzünden ihracatta ödeme daha doğrusu tahsilat sıkıntısı yaşandığını bildirdi.



# Karabağ'a iş değil görev olarak bakalım

EKONOMİ SERVİSİ

**İ**ki devlet, bir millet olan Türkiye ve Azerbaycan için bu zincire bir de ekonomi eklenmelidir. **DEİK Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Azerbaycan İş Konseyi Başkanı Selçuk Akat, iki ülke arasında bir serbest ticaret anlaşması (STA) imzalanmasının gerekli olduğunu bildirdi. STA'nın engel ise Avrupa ile Türkiye arasındaki Gümrük Birliği. Avrupa istediği üçüncü ülkelerle STA yapabilsen, Türkiye'nin kardeş ülkesi ile STA yapmasını bu anlaşma engelliyor.

**DEİK** ve Ekonomi Gazetecileri Derneği (EGD) işbirliğinde düzenlenen "Ticari Diplomasi Yölcülüğü" çevrimiçi toplantılarının ilkine katılarak ekonomi gazetecilerinin sorularını yanıtladı. EGD YİK Oyesi Recep Erçin yönetiminde yapılan toplantıda konuşan Selçuk Akat, Karabağ'ın Ermeni işgalinden kurtulması sonrası 30 yıldır neceksiyse çivi dahi çakılmayan bölgenin imarı için önemli yatırımları devreye alınacağını aktardı.

## STA İLE COĞRAFYAYA AÇILIRIZ

Akat'ın kendisi de bir Azerbaycan Türkü. Ataları da ülkenin toprakları için savaştı. Bu anlamda iki ülkenin hem diplomatik hem ticari ilişkilerinde birleştirici rolüyle öne çıkıyor. Akat'ın verdiği bilgilere göre Karabağ'ın imarı için ilk aşamada 27 milyar dolarlık bir yatırım öngörülmüş. Azerbaycan'ın altyapı konusunda yatırımlarını tamamladığını ve bu anlamda gelişmiş bir ülke olduğunu hatırlatan Selçuk Akat, "Karabağ'ı da aynı gelişmişlik seviyesine çıkarmak için toplamda 80 milyar dolarlık bir yatırım hedefleniyor. Ancak biz Karabağ'a

Karabağ'ın imarı için kısa vadede 27 milyar dolar, uzun vadede de 80 milyar dolarlık yatırımın öngörüldüğünü belirten **DEİK** Azerbaycan İş Konseyi Başkanı Selçuk Akat, 'Ancak Karabağ'a iş olarak değil görev olarak bakalımız' mesajı verdi. Akat, iki ülke arasında STA imzalanması gerektiğini söyledi



iş olarak bakamayız. Bir görev bir vazife olarak 'bakalımız' dedi.

Eski Sovyet ülkelerinin kendi aralarında STA olması nedeniyle bazı Türk mallarının ülkede dezavantajlı durumda olduğuna dikkat çeken Selçuk Akat, Türkiye'nin Azerbaycan ile STA yapması durumunda veya bu ülkede Türk iş insanlarının yatırım yapmaları durumunda bütün bir eski Sovyet coğrafyasına gümrüksüz ihracat yapabileceğini anlattı.

## HAZAR GAZİ TANAP İLE TAŞINACAK

Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan'ın birçok konuda ortak hareket ettiğine öfküt çeken Akat, Bakü-Tiflis-Kars demiryolu projesi, Bakü-Tiflis-Ceyhan boru hattı projesi gibi girişimlerin bunu gösterdiğini söyledi. Azerbaycan ile Türkiye arasında enerji anlaşmasında çok büyük projelerin hayata geçirildiğini, insan anlamında da Türk iş insanlarının ülkede 20-25 mil-

yar dolarlık mütteahhütlük ini üstlendiğini anımsatan Selçuk Akat, bundan sonra enerji anlamında Hazar'daki gaz kaynaklarının TANAP üzerinden Avrupa'ya taşınmasının gündeme geleceğini söyledi. Dünya çapında iş yapan Türk firmaların Azeri firmaların elinden tutarak üçüncü ülkelerde iş yapmasını ve oraları büyümesini isteyen **DEİK** Azerbaycan İş Konseyi Başkanı Akat, bir soru üzerine Rusya'nın Türkiye ve Azerbaycan'ın ilişkilerinin gelişmesine engel olmayacağını bunun Karabağ'da da görüldüğünü kaydetti.

## 'AVRASYA STRATEJİSİ ÇİZMELİYİZ'

Türkiye ile Azerbaycan'ın ortaklığının bütün bir Avrasya coğrafyasında Türkiye için rehber vazifesi göreceğini de ifade eden Akat, ihracatçıların "Londra'ya Bakü'den daha ucuzca mal mal gönderiyoruz" eleştirilerine yönelik ise özetle şunları söyledi: "Ticaret hacmi bugüne kadar düşük kalmış. Buradan mal gitmiş ama oradan üretim olmadığı için boş gelmiş. Son 30 yıldır ticarete başlıyoruz. 2009'a kadar biz de ülke

olarak Azerbaycan'la ilişiz kalmış. İran üzerinden enerjiye pahalı olmuş. Ama bu geliyor. Ticaretin daha da artmasıyla ben bu maliyetlerin ucuzlayacağını söyleyebilirim." Azerbaycan ile ticaret yaparken diğer ülkelere göre çok daha öncelikli olunmasını isteyen Akat, Avrupa için Türkiye'nin bir strateji çözümlerinin gerekliliğine işaret etti.

## TARIMDA İŞBİRLİĞİ YAPILABİLİR

Toplantıda söz alan diğer ekonomi yazarı Rüşüti Bozkurt, Azerbaycan'ın su bakımından çok zengin olduğunu tarım konusunda Türkiye ile işbirliğinin yapılabileceğini söyledi. Bunun üzerine **DEİK** Azerbaycan İş Konseyi Başkanı Akat, "Her şeyi satma anlayışı ile hareket etmemek gerekiyor. İş birliği yaptığımızda çok önemli avantajlarımız olabilir. Mesela Rusya'ya domates satmak her zaman Türkiye açısından sorun oldu. Halbuki Azerbaycan'da üretimi Rusya'ya çok kolay domates satabiliriz" diye konuştu. Akat ayrıca, iki ülke arasındaki ticaret hacminin 4.5 milyar dolar seviyesinde olduğunu, her iki ülkenin devlet başkanının ticaret hacminin 15 milyar dolara çıkarılması hedefini belirlediğini vurguladı.

# ERDOGAN'S VISIT TO BOOST TURKEY-BANGLADESH ECONOMIC, DEFENSE TIES

DAILY SABAH  
HAFTADA 6 GÜN  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 05.02.2021  
Sayfa: 5  
Tiraj: 25764  
StxCm: 102



## Erdoğan's visit to boost Turkey-Bangladesh economic, defense ties

» A TOP-LEVEL visit from Turkey to Bangladesh expected in the coming months could unravel a wide range of opportunities in bilateral relations, particularly in trade, investments and mutual understanding, Bangladesh Ambassador in Ankara Masud Mannan said yesterday.

Mannan said in an exclusive interview with Anadolu Agency (AA) that he has been working to materialize the visit soon.

He reiterated that top diplomats of both countries have already announced that Turkish President Recep Tayyip Erdoğan may travel to Dhaka in March if the COVID-19 situation remains under control, which Mannan says will be enormously significant.

"It will open up many more opportunities to tap potential yet untapped in the coming years and build political understanding and business," he said.

Explaining propositions for the high-level visit as well as its significance for Ankara and Dhaka, the envoy expressed optimism to double the current bilateral trade volume worth \$1 billion (Tl. 7 billion) within the next two to three years.

He said the strong desire from top politicians and businesspeople of both countries

will help to achieve this goal. The Bangladeshi diplomat said the desired bilateral trade volume "is not an impossible figure to reach, since even during COVID-19 time," the two countries had trade worth almost \$1 billion.

"We are expecting more investment to come to Bangladesh from Turkey," he added, reiterating that it had already started with Turkish conglomerate Koc Group a few years back.

For further cooperation, a new agreement between Turkey's Foreign Economic Relations Board (DİİEB) and Bangladesh's Federation of Bangladesh Chambers of Commerce and Industries (FBRCCI) was also signed on Feb. 3, 2021. FBRCCI is the largest body representing all the chambers of commerce and industries in Bangladesh.

### DEFENSE COOPERATION

The envoy also highlighted further areas of cooperation in the defense, construction, tourism and education sectors.

Saying that "defense cooperation between the two countries has been growing," Mannan said the two countries "will tap into unexplored potentials."

"Bangladesh appreciates Turkey's development in the field of defense. Over the years, we have been importing different assets from Turkey. You (Turkey) are doing very well when you talk about the manufacturing of drones, the quality of the drone manufactured by Turkey is world-class. So, we can consider in the future of having modern equipment as per need of our defense forces," he said.

"Training is also among the opportunities that Turkey has to offer and the South Asian country's Army, Navy and Air Force members would benefit" from it, according to Mannan.

Mannan further emphasized that when we talk about defense cooperation it is very important to receive help when needed. He recalled that when a Bangladeshi naval ship was damaged during the Beirut blast last year at the port they "got immediate help from the Turkish government to repair it and then sent it back to Bangladesh."

"It was indeed a great assistance extended by Turkey to Bangladesh," he said.

Mannan added that Ankara and Dhaka "may also discuss all the subjects related to aviation, naval or marine science along with



Dakshin, situated on the banks of the Buriganga River, is the country's largest and busiest river port, Dhaka, Bangladesh, Nov. 10, 2020.

molecular biology, space science, at the appropriate time at the highest level."

Meanwhile, in the construction sector, the Bangladeshi diplomat said there is ample opportunity in Bangladesh for Turkish builders for the construction of roads, highways

or bridges. About tourism, Mannan said, Bangladesh, as the country with the world's longest sea beach and the largest mangrove forest, must learn from Turkey, which is an expert in the sector.

ANMARA / AA



## "TÜRKİYE, RCEP'E ORTA ASYA İLE KURACAĞI KÖPRÜYLE ULAŞABİLİR"

DÜNYA  
HAFTADA 6 GÜN  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 20.02.2021  
Sayfa: 11  
Tiraj: 126891  
StxCm: 106



1/1

### JEOPOLİTİK

## "Türkiye, RCEP'e Orta Asya ile kuracağı köprüyle ulaşabilir"

Ekonomide yeni süreç, bloklaşmaya dayalı. Son olarak dünyanın en büyük ticaret gücü haline gelen Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık (RCEP), 10 Güneydoğu Asya ülkesinin dışında, Güney Kore, Çin, Japonya, Avustralya ve Yeni Zelanda'dan oluşuyor. Dünya üretiminin yüzde 30'una yakını oluşturan bu grup, 2.2 milyarlık bir nüfusa ve toplamda 26 trilyon dolara ulaşan bir ekonomik büyüklüğe sahip. Türkiye ise batıda ne Avrupa Birliği üyesi ne de coğrafik olarak oldukça uzak olan RCEP ile temasta. Ancak önümüzdeki en iyi alternatif dil, kültür ve din konusunda ortak bir noktada buluştuğumuz Orta Asya gibi görünüyor. Geçtiğimiz günlerde **DEİK'in Türkiye-Tacikistan İş Konseyi** Başkanı Cihangir Fikri Saatçioğlu ile sohbet etme şansını buldum. Saatçioğlu'nun verdiği bilgiler, projeler ve hedefler oldukça ilginç.

9 milyonu aşan nüfusa sahip Tacikistan'ın Türkiye ile bağlarının daha güçlü olması gerektiğini dile getiriyor Saatçioğlu. Sadece bu bağın iki ülke arasında değil, Orta Asya ile güçlenmesi gerektiğinin altını çiziyor. Tacikistan özelinde bilgi veren Saatçioğlu, "Ekonomisinin ithalata dayalı olması yanında yatırım teşvikleri ve pazarın yatırıma açılması hem Türkiye hem yatırımcılar için iyi bir fırsat. Yabancı yatırımcıları, Tacikistan'da devlet garantisi altında, Tacikistan'da gıda, otomotiv, boya, pamuk ipliği, deri, tekstil perakende üzerine birçok Türk markası aktif olarak faaliyet gösteriyor. Son 10 yılda 200 milyon dolar üzerinde Türk yatırımı olmuştur." diyor.

#### En büyük yatırımcı Anadolu Grubu

Saatçioğlu'nun verdiği bilgilere göre ülkede yatırım yapan Türkler arasında en dikkat çeken şirket Anadolu Grubu. 2012'de üretime geçen ve 100'den fazla insana istihdam sağlayan 55 bin metrekarelik alanda üretim yapan Coca-Cola İçecek'in yanı sıra Bursa merkezli Akka, yerel ortağı Avesto ile otobüs üretimi yapıyor. Bu tesis ise 250 kişiyi istihdam sağlıyor. Beta Çay, Fethi Alüminyum gibi yatırımların dışında LC Waikiki, DeFacto, Pentti, Orka Grubu gibi perakende şirketleri de mağazalaşıyor. Tacikistan'da öncelik ise savunma sanayisi ve sağlık. Bu alanda da yenileme ve yeni yatırımlara ihtiyaç duyulduğunu aktaran Saatçioğlu, "Benzer ihtiyaçlar Orta Asya'daki diğer ülkeler için de geçerli" diyor. Türkiye, Orta Asya'daki Türki



#### "1.2 trilyon dolarlık ekonomi bloku kurulabilir"

Türkiye'nin de yer aldığı Türk Cumhuriyetlerinin GSYİH toplamı 1.2 trilyon dolar. Kişi başına gelirde dünya ortalaması 11 bin 500 dolar iken Türk Cumhuriyetlerinde bu rakam 7 bin dolar seviyesindedir. 1993-2019 arasında altı Türk Cumhuriyeti ekonomisi, ortalama yıllık yüzde 4.8 büyümüştür. Dünyanın 39 gelişmiş ekonomisine bakıldığında bu oran yüzde 2'nin altında. Dünya ortalaması ise 3.4 oranında. Yani coğrafyasız büyümeye açık. Doğrudan yabancı sermaye girişleri Türkiye ve Türk Cumhuriyetlerinde dünya ortalamasının 3 katından fazla. Yani yabancı yatırımcıya da göz kaptırma devam ediyor. Saatçioğlu, "Türkiye, bu bölge ülkeleri ile bağları güçlendirmeli. Hala bazı ülkelere vize sorunu yaşıyoruz. Serbest Ticaret Anlaşmaları, yatırım ortamını iyileştirmeleri sağlanmalı" diyor. Özellikle dünya siyasi ve ekonomik merkezinin Atlantik'ten Asya-Pasifik bölgesine kayması ve Türkiye'nin Asya-Pasifik bölgesine ulaşabilmesi için Orta Asya'nın çok önemli olduğu açık. Bunun en güzel örneği ise Çin'in başlattığı ve finansmanını sağladığı Kuşak ve Yol Projesi. Bu ve bunun gibi Asya ile Avrupa'yı birbirine bağlayan projelerde, Türkiye'nin Orta Asya ülkeleri ile geliştireceği yakın ilişki ve işbirliğinin, yeniden pekileşen uluslararası sistemdeki yerini de belirleyecek diye düşünüyor.

cumhuriyetler ile yeterince güçlü bağlara sahip değil. Saatçioğlu, "Azerbaycan ile ilişkiler güçlü. Türkmenistan ve Kazakistan ile olması için hedefler gerçekleştiriyor. Kırgızistan ve Türkiye arasında ticaret hacmi giderek artıyor. Bir Türk devleti olmasa da ortak noktalarımızın yüksek olduğu Tacikistan ile de gidilecek çok yol var" diye konuşuyor. Tacikistan dışında Türki Cumhuriyetler ile ilgili biraz rakam vermek gerekiyor.

## ANTALYA'YA 2020 DE 449 YABANCI YATIRIMCI GELDİ

DÜNYA  
HAFTADA 6 GÜN  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 01.02.2021  
Sayfa: 9  
Tiraj: 126891  
StxCm: 74



1/1

İSTANBUL'UN ARDINDAN 2'NCİ SIRADA YER ALDI

# Antalya'ya 2020'de 449 yabancı yatırımcı geldi

FIKRI CİNOKUR / ANTALYA

Pandemi nedeniyle turizmde kriz yaşayan ve ekonomisi ağır darbe alan Antalya 2020'de yabancı yatırımcılar için cazibe merkezi oldu. İstanbul'dan sonra yabancı yatırımcı açısından ikinci sırada yer alan Antalya'yı cazibe merkezi gören ülkelerin başında İran, Rus, Alman, Azeri ve Ukraynalı yatırımcılar ilk 5 sırada yer aldı.

Ülke ekonomilerini felç eden pandemide 2020'de Antalya Ticaret ve Sanayi Odası'na (ATSO) 4 bin 605 yeni üye kayıt oldu. Üye sayısı 49 bin 634'e ulaşan ATSO'da bin 594 firma da faaliyetine son verdi.

Antalya, Türkiye ekonomisinde İstanbul'dan sonra en fazla yabancı yatırımcıya sahip ikinci il oldu. Pandemi sürecinde de yabancı yatırımcıların Antalya'ya ilgisi devam etti. 2020'de Antalya'da 449 yeni yabancı yatırımcı faaliyete başladı. ATSO'ya üye yabancı yatırımcı firma sayısı da 4 bin 197 oldu.

### İran, 82 firma ile ilk sırada

Antalya'da yatırım yapan yabancıların ülke sıralamasında ilk sırayı 82 firma ile İran sermayeli firmalar yer aldı. İran'ı 63 firma ile Rusya, 55 firma ile Almanya 22 firma ile Azerbaycan, 21 firma ile Ukrayna izledi. Yabancılar, Antalya'da en fazla inşaat, tarımsal ürünler ticareti, gayrimenkul, restoran, yiyecek içecek ve eğlence hizmetleri ile bilişim sektörlerinde yatırım yaptı.

**Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Üyesi ve Helmann Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Selman Özgün, turizm kenti olması, ulaşım koşullarının uygunluğu ve doğal güzellikleri nedeniyle Antalya'nın yabancılar için çok cazip



Selman Özgün

### Katarlı firmalar Antalya'da turizm ve konuta yöneliyor

Son dönemde Katarlı firmaların, Antalya'da başta turizm olmak üzere tarım ve farklı sektörlerde yatırım yapmak için arayışlarda olduğu vurgulanıyor. Antalya Limanı'nı 7 yıllığına 140 milyon dolara devralan Katarlı QTerminals'in dışında da birçok firmanın konut ve villa yatırımı için Antalya'da arazi arayışlarına girdiği ve arazi satın aldığı ifade ediliyor.

geldiğini ifade etti. Turizm kenti olması nedeniyle Antalya'nın uluslararası kent haline geldiğinin altını çizen Özgün, COVID-19 salgınında başarılı performans göstermesi nedeniyle yabancıların ilgisini çektiğini söyledi. Özgün, şunları kaydetti: "Uluslararası havaalanı, doğal ve tarihi güzelliklerin çok yoğun olması, yaşam koşullarının daha iyi olması Antalya'yı cazip kılıyor. Antalya'ya gelen burada kalıyor ve yatırıma yöneliyor. Uluslararası havaalanı olması nedeniyle Avrupa'dan her gün uçuşlar var. Bunun yanında pandemi sürecinin çok iyi yönetilmesi Antalya'ya ilgiyi artırdı. Antalya, yabancı yatırımlar için çok cazip hale geliyor."







## BANGLADEŞ'E ÖNCE KOÇ GİRDİ ŞİMDİ SIRA DİĞER FİRMALARDA

DÜNYA  
HAFTADA 6 GÜN  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 13.02.2021  
Sayfa: 13  
Tiraj: 126891  
StxCm: 104



1/1

### AYGAZ YATIRIMINI İLK DÜNYA DUYURDU

## Bangladeş'e önce KOÇ girdi şimdi sıra diğer firmalarda

Geçen yılın Aralık ayında sizlere önemli bir Türk grubunun Asya'daki ciddi bir yatırım planından bahsetmiştik. 28 Aralık'ta "Aygaz, Bangladeş'in kalbinde 100 milyon dolarlık yatırım yapacak" başlığıyla çıkan haberimizde Koç Holding'in Asya'daki büyüme hedefine Bangladeş'i de katacağını sizlere duyurmuştuk. Haberimizde 2018'de Bangladeş'te Singer markasının yüzde 57'sini 75 milyon dolara satın alan Arçelik'in ardından ülkede büyüme hedefini genişleten Koç Holding'in, bir başka marka Aygaz ile de ciddi bir proje üzerinde çalıştığını yazmıştık. Bangladeş'te LPG temini, dolumu ve dağıtım yapmak üzere ülkenin önde gelen şirketlerinden United Enterprises ile masaya oturan Aygaz'ın yüzde 50-50 ortaklık ile yönetilecek şirket için sözleşme imzalandığını, liman kenti Chittagong'da da bu tesisi hayata geçireceğini sizlerle paylaşmıştık. Haberimizin ardından iki önemli gelişme yaşandı. İlki: 20 Ocak'ta Aygaz'ın LPG temini, dolumu ve dağıtım yapmak üzere Bangladeşli United Enterprises & Co. Ltd şirketiyle ortaklık sözleşmesi imzalanması oldu. Ardından 8 Şubat'ta da Türkiye'nin Dacca Büyükelçisi Mustafa Osman Turan, Bangladeş Başbakanı Şeyh Hasina, bağkentteki resmi ikametgahı Ganabhaban'da bir nezaket ziyareti gerçekleştirdi. Burada konuşan Turan, "Türkiye'nin lider LPG şirketi Aygaz, Bangladeş'in güney liman kenti Chittagong'daki LPG dolum ve dağıtım işine 100 milyon dolarlık yatırım kararı aldı" dedi.

Turan'ın verdiği bilgilere göre Türkiye, Dacca'da uluslararası standartta bir hastane kurmayı planlıyor. Sadece bu değil, yeni yatırımların da olacağını dile getiriyor.

Bildiğiniz üzere Asya pazarında Yıldız Holding, Koç Grubu, Sabancı Holding gibi önemli firmaların öncülük ettiği Türk yatırımları özellikle Hindistan, Pakistan, Tayland, Çin, Brunei gibi ülkelerde öne çıkıyor. Bangladeş ise bu listeye eklenerek yeni bir pazar olarak karşımıza çıkıyor.

#### 26 trilyon dolarlık blok oluştu

Bangladeş ile Türkiye arasında hem kültürel hem de ticaret köprüsünü kurmak adına geçtiğimiz ay **DEİK** önemli bir konferans düzenlemişti. Onu da hatırlatan Gedik, "Biz Gedik Üniversitesi olarak iki önemli birimi hayata geçirdik. ASEAN Merkezi ile o coğrafyayı Türkiye ile buluşturma niyetindeyiz. **DEİK**'teki ASEAN ülkeleri birimindeki arkadaşlarla önemli işbirlikleri yapıyoruz. Ayrıca kültürel olarak da Bangladeş Merkezi



#### Gedik: ASEAN ve Bangladeş merkezleri kurduk

163 milyonluk nüfusuyla Güneydoğu Asya'nın en kalabalık ülkelerinden biri olan Bangladeş'te Koç Holding'in girmesi oldukça önemli. Ankara-Dacca arasındaki siyasi bağın ekonomide de hissedilmeye başladığını dile getiren **DEİK** Bangladeş-Türkiye İş Konseyi Başkanı ve Gedik Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hilmiye Gedik, "Her iki ülke de birbirini yeni tanımaya başladı. Kültür olarak yakın ama coğrafya olarak uzaktır. Bu uzaklık iyileşme ve ortaklıklar için de geçerli. Bu ticaret köprüsünü kurmak için çalışıyoruz" diyor. Gedik'in verdiği bilgilere göre Bangladeş, dünyanın en büyük ekonomik bloku haline gelen RCEP üyesi değil. Ancak o ülkelerle ciddi bir ticareti var. "Bangladeş'te veya yakın coğrafyada olmak Türkiye açısından da önemli olacaktır" diye ifade ediyor Gedik beklentileri.



Koç Holding'in Asya'daki büyüme hedefine Bangladeş'i de katacağını 28 Aralık 2020 tarihli gazetemizde duyurmuştu.

adlı bir yapı oluşturduk. Hem öğrencilerimize hem de iş dünyasına oldukça değerli katkılar sunuyoruz" diye konuşuyor.

12 Kasım 2020'de oluşturulan dünyanın en önemli ekonomik gücü haline gelen Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık (RCEP) 10 Güneydoğu Asya ülkesinin dışında, Güney Kore, Çin, Japonya, Avustralya ve Yeni Zelanda'dan oluşuyor. Dünya üretiminin yüzde 30'una yakınına oluşturan bu grup, 2,2 milyarlık bir nüfusa ve toplamda 26 trilyon dolara ulaşan bir ekonomik büyüklüğe sahip.

Türkiye, bu coğrafyaya yakın olmalı. Coğrafik olarak mümkün olmazsa da yatırım ve ticaret olarak oyunun içine dahil olmalı. Çünkü Asya ülkeleri bu nedenle önümüzdeki dönemde daha da önem kazanacak.









## HEDEF 15 MİLYAR DOLARLIK DIŞ TİCARET

DÜNYA

Tarih: 10.02.2021

HAFTADA 6 GÜN

Sayfa: 2

GAZETE

Tiraj: 126891

ULUSAL

StxCm: 33



1/1

TÜRKİYE-AZERBAJCAN TİCARETİNDE CANLANMA BEKLENTİSİ

# Hedef 15 milyar dolarlık dış ticaret

Ekonomi Gazeteciler Derneği (EGD) ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) iş birliğiyle başlatılan "Ticari Diplomasi Yolculuğu" konulu toplantı dizisine katılan (DEİK) Türkiye-Azerbaycan İş Konseyi Başkanı Selçuk Akat, iki ülke arasındaki ticaret hacminin 4,5 milyar dolar civarında olduğunu belirterek, "Devlet başkanlarının 15 milyar dolarlık hedefi var. Hedefin üç-

te birine yaklaştık. Gelecek dönemde Karabağ'daki yatırım potansiyeli ile birlikte hedefi yakalayacağımızı, hatta geçeceğimizi düşünüyorum. 15 milyar doları yakaladıktan sonra olası düşüşler yaşamamak için iki ülke arasında Serbest Ticaret Anlaşması (STA) yapılması gerekiyor" dedi. Azerbaycan'ın yaklaşık 50 milyar dolarlık bir ekonomi potansiyeli olduğunu belirten Akat,

devamla şunları kaydetti:

"Azerbaycan'ın 10 milyona yakın nüfusu var. Vatandaşlarının büyük bir kısmı yurtdışında yaşıyor. Azerbaycan'ın birkaç milyar dolarlık dış borcu var. Petrol fonundaki varlıklarıyla Azerbaycan, güçlü ve stabil bir ekonomi. Petrol fiyatları da Azerbaycan lehine ilerliyor. Azerbaycan petrolü, kalitesinden dolayı normal fiyatın biraz üzerinde satılıyor."

## KERİM ÜLKER - İHRACAT TIR'LARI BULGARİSTAN'DAN HES VEYA BARKODLA HIZLI GEÇEBİLİR

DÜNYA

HAFTADA 6 GÜN

GAZETE

ULUSAL

Tarih: 08.02.2021

Sayfa: 5

Tiraj: 126891

StxCm: 83



1/1

**DEİK BULGARİSTAN İŞ KONSEYİ BAŞKANI ZEKİ SARİBEKİR'DEN ÖNERİ:**

# İhracat TIR'ları Bulgaristan'dan HES veya barkodla hızlı geçebilir



**PERDE ARKASI**

**KERİM ÜLKER**  
kerim.ulker@dunya.com

170 milyar dolarlık ihracatımızın yarısını tek başına Avrupa kıtası karşılıyor. Turizmde de her ne kadar koronavirüs nedeniyle durgunluk yaşansa da yabancı turistin yarısı yakın kısmı Avrupa'dan geliyor. Sadece havayoluyla değil, karayoluyla gelenlerin sayısı da oldukça önemli. Hem ihracatta hem de turizmde Avrupa pazarına ulaşmanın anahtarı ise Bulgaristan. **Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Bulgaristan İş Konseyi** Başkanı Zeki Sarıbekir, Bulgaristan'ı Avrupa'nın Asya ve Ortadoğu'ya olan çıkış kapısı, Asya ve Ortadoğu'nun da Avrupa'ya giriş kapısı olarak nitelendiriyor.

Türkiye'nin Avrupa'ya gerçekleştirdiği ihracatın Bulgaristan üzerinden yapıldığını dile getiren Sarıbekir, "Kapı-kule ağırlıklı olmak üzere Dereköy ve Hamza Bey sınırlarında Bulgaristan üzerinden senede 1 milyon TIR'lık bir ticaret yapılıyor. Bulgaristan bizim için çok önemli bir ülke. Sadece bir komşu değil, aynı zamanda Avrupa'ya açılan kapımız. Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık yüzde 50'si Avrupa'ya yapılyorsa, bu ihracatın çok büyük bir kısmı Bulgaristan üzerinden geçiyor" diyor. Her yıl oluşan ve haberlere konu olan kilometrelerce uzunluk-taki TIR kuyruklarının hızlı geçiş sistemleriyle hareketleneceğini kaydeden Sarıbekir'e göre yıllık TIR geçiş sayısı bir barkod, ya da HES kodu gibi bir sistemle geliştirilip iki katına çıkabilir. Bu da Türkiye'nin toplam ihracatına en az yüzde 20 oranında katkı sağlayabilir. Sarıbekir, Avrupa'da özellikle otomotiv sanayinde ve diğer birçok sektörde 'Just in Time', yani zamanında sevkiyat ile Türkiye'nin fark yaratabileceğini vurguluyor.

**"Limanlar alternatif olabilir"**

Türkiye'nin Bulgaristan'ı sadece karayolu üzerinden değil, farklı alternatiflerle daha verimli kullanılacağını söyleyen Sarıbekir'e göre iki önemli seçenek var. "Avrupa'ya gerçekleştirdiğimiz toplam ihracatın yüzde 20'lik bölümünü trenle aktarabiliriz" diyen Sarıbekir, "Ro-Ro taşımacılığı da diğer önemli bir alternatif olabilir. Bulgaristan'ın Varna ve Burgaz limanları var. Bulgaristan dışında ayrıca Romanya'nın Köstence ve İtalya'nın Bari limanları önemli bir nokta ama asıl olan alternatif kanalları teşvik etmemiz. Şu anda Ticaret Bakanlığımız da bu lojistik merkezleri üzerinde duruyor" diye konuşuyor.

**"Bulgaristan hükümeti, önemli destek ve teşvikler sunuyor"**

**BULGARİSTAN'IN**

Türk yatırımcılar için ciddi avantajlar barındırdığını ifade eden Zeki Sarıbekir, "Bulgaristan hükümetinin belirlediği öncelikli hedef sektörlerde yatırım maliyetleri daha düşük. Yine aynı şekilde, Bulgaristan'da yatırım için avantajlı olarak konumlandırılan bölgelerde de teşvik imkanları daha yüksek, yatırım maliyetleri daha düşük. Örneğin 50 milyon Euro'luk ve 50-150 kişilik bir istihdam yaratacak yatırım öncelikli olarak sertifikalandırılarak düşük maliyetli arazi, Ar-Ge, mesleki eğitim, teknik altyapı desteği gibi teşviklerden faydalanabiliyor. Serbest bölgelerdeki imkanlar depolama, paketieme, markalama, dağıtım gibi faaliyetler için oldukça uygun. Bulgaristan'daki sanayi bölgeleri de uygun fiyatlar sunuyor" diyor.

## KÖRFEZ ÜLKELERİ ANTALYA'DA YATIRIM ARAYIŞINDA

DÜNYA  
HAFTADA 6 GÜN  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 02.02.2021  
Sayfa: 8  
Tiraj: 126891  
StxCm: 89



1/1

## Körfez ülkeleri Antalya'da yatırım arayışında

Bankalara 8,6 milyar dolar kredi borcu bulunan otel tesisleri başta olmak üzere turizm, tarım ve gayrimenkul ile ilgili sektörlerde yatırım arayışında olan Körfez ülkelerinden Antalya'ya gelerek, **Değer Ekonomik İşbirlik Kurumu (DEİK)** Yürütme Kurulu Üyesi ve Anadolulu Aşarları İş Adamları Derneği (ASBON) Antalya Şube Başkanı Cahit Urfan, 2021 yılında yapmayı düşündükleri uluslararası projeleri anlattı. Pandemi sürecine rağmen Türkiye ekonomisinin büyüme getireceğine inanışta ısrar eden Urfan, her yıl ASBON Antalya Şubesi olarak hem ülke hem de Antalya ekonomisine katkı sağlayacak, Türkiye ile siyasi ve ekonomik ilişkileri bozmuş olan ülkelere ticaret

geliştirecek projeleri uygulamakla ilgilendi. **DEİK**'te 7 ülkede girişimde bulunduklarını anlatan Urfan, Katar, Dubai ve Kuveytli yatırımcıların Antalya'ya geleceğini ve yatırım arayışında bulunduklarını aktardı. Urfan, "Çuamburhaklarımız Recep Tayyip Erdoğan ile ilişkileri çok iyi olan Katar Emiri Şeyh Tamim Bin İhsan Al Thani'nin eşinin başkanlığına yaptığı derneğin genel sekreterinin de arabasında bulunduğu önemli il iş insanı da yatırım hedefiyle Antalya'ya gelecek" dedi. Körfez ülkelerindeki yatırımcıların başta turizm, tarım ve ilaç konat projeleriyle ilgilediğini anlatan Urfan, şu yönde

Arap Baharı'yı bir süte konulan ülkeleri yeniden geliştirmek üzere 400-450 kişilik bir ticaret heyetiyle Masz'ı ziyaret edenleri kapadım. İnan Ticaret Bakanlığı ve İnanlı iş insanlarıyla derinleşen toplantı yapacaklarını belirten Urfan, "Yıl içerisinde Monaco konsiyet adasına ait şirketlerin CEO, CFO ve yöneticilerinden oluşan 30 kişilik ekip de Antalya'ya gelecek" bilgisini verdi.

**"Amazon Prime, Türkiye'nin pazarına için belgesel çekilecek"**  
Özellikle Amazon Prime'ın İtalyan kul, İspanya, Doğu ve Antalya yöresinde bu kezler için 8 bölümlü belgesel çekimi yapacağını anlatan Cahit Urfan,

görsel devrim etti. "Dünyanın her yerden online TV platformlarından Amazon Prime, İnan ülkesinin hem de Antalya'nın tarihi, turistik ve doğal güzelliklerinin belgeselini çekilecek ve yayımlayacak. Bu nedenle, Türkiye'de 4,5 milyar dolarlık harcama yapacak. Bu proje, Türkiye'nin tanıtarak turizme katkıda bulunacak."

Urfan, ASBON olarak aldıkları kararlar Antalya'da Moldova ile Turizm Komisyonu kurulduğuna açıkladı. Komisyonun Moldova Turizm Bakanı ve Büyükelçileri, Antalya Turizm İl Müdürü ve Dış Akademi Turizm Araştırma Enstitüsü Müdürü ile ASBON yönetiminin başkanlığını belirten Urfan, "Türkiye ile Moldova arasında turizm sektöründe işbirliği geliştirilmesini



Cahit Urfan, bu yıl Antalya ekonomisine katkı sağlamak ve Türkiye ile siyasi ve ekonomik ilişkileri bozmuş olan ülkelere ticaret geliştirmek için projeler yürütmek istiyor.

ve orada yatırım yapmalarını istiyoruz. Moldova'da tohumatanın fidelerine kadar sermaye teknoloji sistemlerini geliştirmek istiyoruz" dedi. **FİNAL ÇINOKUR** ANTALYA







**AROLAT'TAN** | Osman Arolat osman.arolat@dunya.com

## Tedarikten değer zincirine uzanmak..

**D**ÜNYA üst yönetiminin girişimin nabzını tutma adına yaptıkları seri toplantılar kanımca sorunların anlaşılmasında çok anlamlı oluyor. Yönetim Kurulu Başkanımız Hakan Güldağ ve Genel Yayın Koordinatörümüz Vahap Munyar'ın İstanbul Sanayi Odası Başkanı Erdal Bahçıvan'la yaptıkları görüşme, 12 Şubat tarihli DÜNYA'nın manşetine "Tedarik sorunu tahammülü aştı" başlığıyla yansıdı. Lojistik darboğaz olarak yansıyan bu sorunu İSO Başkanı farklı bir perspektife taşıyarak şöyle yorumladı:

-Kaşıkla topladığımız kaynakları kepçeyle değil, kazanla dışarıya dağıtıyoruz. Yeni bir yatırım strateji sürecine ihtiyacımız var.

İSO Başkanı için tedarik vb. her türden sorun bir "yatırım iklimi unsuru."

Peki bu yatırım iklimi nasıl değişir? **DEİK**'teki başarılı genel sekreterliğiyle tanıdığımız Prof. Dr. Çelik Kurtoğlu, tedarik zinciri üzerine çalışmalar yaparak bir kitap hazırlığında. Kurtoğlu'na göre, tedarik zinciri kavramı ilk kez Harvard'lı Prof. M. Porter tarafından ele alındı ve rekabet zincirini artıran/azaltan etkenleri irdelemesiyle geliştirildi. Bu etkenlere "Porter Elması" adı verildi ve buradan "Değer Zinciri" oluştu.

İSO Başkanı, giyim endüstrisinin tedarik sektörü sorununda zorluk yaşandığını söylerken bu endüstrinin değer zincirinin üst kısmında yer alan iplik, makine gibi aşamalar arasında makine yetersizliğinden söz ediyor. Sorun, giyim endüstrisinde "tedarikçilikten para kazananların asgari sermayeyle iş yapma" tercihinden doğuyor. Tedarikçiler giyim endüstrisinde değer zincirindeki konumlarına bakmıyor. Bu da büyük perakendecilerin onlara uygun gördüğü kâr ile yetinmesiyle sonuçlanıyor.

Sanayi Odaları gibi girişimin nabzını tutan örgütlerin değer zinciri çalışmaları, ihtiyaçları ve fırsatları belirleyecek. Türkiye'nin ilk sanayi odası olarak İSO, bizi değer zinciri konusunda düşünmeye davet ediyor.

Bu tercih, Türkiye'nin yarınını da belirleyecek...

### GÜNÜN SÖZÜ:

Charter havacılık kuruluşlarının, pilotlarını sözleşmeli yapması dava konusu oldu. Ucuz tedarikçilik duvara çarpıyor...



AROLAT'TAN | Osman Arolat osman.arolat@dunya.com

## AB için takım kurmak...

**M**art 2021'de yapılacak Türkiye-AB zirvesi öncesi önemli temaslara geçmek üzere olan yetkili bir akıl adamın "Şimdi zirve öncesi görev bizlere düşüyor. AB için bir takım kurarak harekete geçmeliyiz" demesi bana hem ilginç, hem de çok anlamlı geldi.

9 Ocak tarihinde Cumhurbaşkanı Erdoğan, AB Komisyon Başkanı ile video konferansta bir görüşme yaptı. Görüşmede bazı üyelerin kaptisleri nedeniyle olumsuzluklar yaşandığını belirtti ve Türkiye'nin önceliğinin AB olduğunu ifade etti.

21-24 Ocak tarihlerinde Dışişleri Bakanı Çavuşoğlu Brüksel'i ziyaretinde AB Komisyon Başkanı ve Konsey Başkanı ile görüşmeler yaparak, Türkiye'nin vizenin kaldırılması ve AB ile Gümrük Birliği'nin yenilenmesi taleplerini iletti. AB Dış İlişkiler ve Savun-

ma Yüksek Temsilcisi (Bakanı) Josep Borrell, görüşme sonrası "Türkiye ile diyalog için çalışmaya hazır olduklarını" bildirdi. AB Komisyonu sözcüsü "Türkiye ile işbirliğine dayalı yapıcı diyalog istiyoruz" açıklamasını yaptı. Karar alma noktasında olan ayın sonunda kanaat önderi bir iş insanı bu konuda bana şöyle dedi:

- Şimdi sıra sektör kuruluşları ve sivil toplum kuruluşları şubat ayından başlayarak marttaki AB zirvesine kadar, Avrupalı muhataplarımızla, yoğun bir diyalog içine girip, yönümüzün Avrupa olduğunu belirterek, Gümrük Birliği yenilenmesi ve vize serbestisi gibi isteklerimizi anlatmalıyız. Türkiye'nin AB'ye insan göçünü frenleme gibi faydalarımıza belirtmeliyiz. Birçok alanda iç içe ilişki içinde olduğumuz AB ile bütün sorunlarımızın diyalog içerisinde çözüldüğünü örneklerle anlatmalıyız.
- Türkiye-AB Mart zirvesi öncesi, bu kanaat önderinin anlattıklarının hayata geçirilmesi için başta **TOBB** tüm seçilmiş meslek kuruluş ve odalarının seferber olması gerektiği açık. Kişisel dostluklar önemli olsa bile, AB ilişkilerinin öncelikle kurumsal düzeyde seyrettiğini bilerek, başta İKV, devamında **TOBB** ve **DEİK-AB İş Konseylerinin** ve bu arada SEDEFED'in kişisel değil ama sistematik grup esaslı temaslara yapmasının çok anlamlı olacağı düşüncesindeyim.

**GÜNÜN SÖZÜ:**  
SÜTAŞ'ın Bingöl yatırımını bu il için 73'üncülüğünden 38'inci olmaya taşıyor. İlin milli geliri 10 bin 221 dolar olacak. 10 bin başlık bir yatırım, Bingöl'ün talihini değiştirecek. Muharrem Yılmaz dostumu kutluyorum.





## Türkiye-Azerbaycan ticaret hacmini yeni anlaşmalarla artıracak

Azerbaycan'ın, Karabağ savaşının ardından bölge ve ülkenin ekonomik kalkınmasına yönelik girişimleri öncesinde Ankara'da Türkiye-Azerbaycan İş Forumu yapıldı. Toplantı sonucunda 11 anlaşma imzalandı.

Foruma, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Azerbaycan Cumhuriyeti Başbakanı Ali Esedov, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Azerbaycan Ekonomi Bakanı Mikayıl Cabbarov, DEİK Başkanı Nail Olpak, Azerbaycan'da İhracat ve Yatırımları Teşvik Fonu (AZPROMO) Başkanı Yusif Abdullayev katıldı. Toplantıda konuşan Fuat Oktay, iki ülke arasında 15 milyar dolarlık ticaret hacminin daha da artırılması kararı alacaklarını açıkladı.

Türkiye'nin Azerbaycan'a her türlü desteği vermeyi sürdüreceğini vurgulayan Oktay, ekonomik

ilişkilerin de hızla geliştirilmesini istediklerini anlattı.

Azerbaycan Başbakanı Ali Esedov ise iki ülke arasında, siyasi, iktisadi, enerji, nakliyat alanlarında işbirliği olduğuna dikkat çekerek, "Stratejik işbirliği toplantısında kararlaştırılan unsurlar ve eylem planı hızla hayata geçirilecek" dedi.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan da, iki ülke arasındaki tercihli ticaret anlaşmasının genişletilmesine yönelik isteğin her iki tarafta da olduğuna vurgu yaparak, bu yönde girişimler gerçekleştiğini belirtti. Başta bazı gümrük indirimleri olmak üzere talepler olduğunu hatırlatan Pekcan, buların da çözümü için yakın işbirliği içinde olduklarını, Hazine ve Maliye Bakanlığı'na Azerbaycan'dan bir liste ulaştığını bildirdi.

ANKARA-DÜNYA



DÜNYA EK

DÜZENSİZ

GAZETE EK

ULUSAL

Tarih: 01.02.2021

Sayfa: 16

Tiraj: 126891

StxCm: 144



1/1

## Japon şirketler üçüncü ülkelerde Türk şirketleriyle büyümek istiyor

Japonya'nın Türkiye için her zaman güvenilir bir dost ve önemli iş ortağı olduğunu belirten Şerif Tosyalı, Japon şirketlerin üçüncü ülkelerde ortak yatırım projeleri için çok hevesli olduğunu bildirdi.

**DEİK** / Türkiye-Japonya İş Konseyi Başkanı Şerif Tosyalı, CO-VID-19'un ardından işbirliklerinin öneminin daha da artacağına yönelik olarak Japonya ile Türkiye arasındaki teknik işbirliği anlaşmasını örnek gösterdi. Japonya'nın Türkiye için her zaman güvenilir bir dost ve önemli iş ortağı olduğunun altını çizen Tosyalı, anlaşmayla üçüncü ülkelerde yeni işbirliği olanaklarının ortaya çıkacağını aktardı.

**İş Konseyi** olarak iki ülke arasındaki ticari ilişkileri geliştirmeyi amaçladıklarını belirten Tosyalı, iş insanları arasında doğrudan diyalog kurma yanı sıra Japon firmaların Türkiye'de yatırım yapmalarını da öngördüklerini söyledi.

Bu amaç doğrultusunda son iki yılda önemli toplantılar organize ettiklerinin altını çizen Tosyalı, **DEİK** Türkiye-Japonya İş Konseyi olarak Japonya ve Türkiye arasındaki kazan-kazan anlayışına dayanan ekonomik ortaklık anlaşmasının tüm dünyaya örnek teşkil ettiğine inanıyoruz" diye konuştu.

### "JAPON ŞİRKETLER DE ALTERNATİF PAZAR ARAYIŞINDA"

Türkiye'de bulunan 200 civarındaki Japon firmasının büyük kısmının burada üretim yaptığı bilgisini veren Şerif Tosyalı, "Japonya'nın ülkemizdeki doğrudan yatırımları bugün 2.3 milyar dolara ulaşmış durumda. Japon yatırımlarının aynı zamanda bölgesel bir hub özelliği olan Türkiye'den



ŞERİF TOSYALI  
DEİK / Türkiye-Japonya İş Konseyi Başkanı

tüm dünyaya yayıldığını söyleyebiliriz" dedi.

Japon şirketlerin de alternatif pazar arayışında olduğuna vurgulayan Tosyalı, "Afrika ilgilenedikleri pazarların başında geliyor. Bu keşifte de yol arkadaşı olarak



Şerif Tosyalı, Türkiye'nin uzak coğrafyalardaki en önemli ticari partnerleri arasında bulunan Japonya'nın Türkiye'nin pazar çeşitlendirme çalışmalarının odağını oluşturduğunu kaydetti.

Türk şirketlerini tercih ediyorlar. İki sene önce Türkiye'ye gelen 120 Japon şirketi başta Afrika olmak üzere dünyanın çeşitli bölgelerinde üçüncü ülkelerle ortak yatırım planlarının tohumları attı" ifadelerini kullandı.



### "Asya'nın iki ucundaki iki ülke"

Japon şirketlerin Türk şirketleriyle Avrupa, Balkanlar ve Afrika'da büyümek istediğine anlatan Şerif Tosyalı, şunları söyledi: "Bu kapsamda Türkiye ile ilgilenen Japon girişimcilerin sayısı her geçen gün artıyor. Önümüzdeki dönemlerde özellikle akıllı şehirler, sağlık, inşaat alanlarında önemli projeler gündeme gelebilir. İki ülke arasındaki yaratılacak bu sinerjiyle Türkiye ve Japonya arasındaki ticaret hacminin orta vadede 10 milyar dolar seviyesine yaklaşmasını hedefliyoruz"

## Japanese companies want to grow in third world countries with Turkish countries

Şerif Tosyalı

DEİK / Turkey-Japan Business Council Chairman

Chairman of **DEİK** Turkey-Japan Business Council Şerif Tosyalı showed the technical cooperation agreement between Japan and Turkey as a sample of further increase of the importance of the cooperations after Covid-19 period. Underlining that Japan is always a reliable friend and partner for Turkey, Tosyalı said that new cooperation opportunities will emerge in third world countries with agreement.

Underlining that for they organized important meetings in the last two years for this purpose, Tosyalı said, "As **DEİK** Turkey-Japan Business Council, we believe that economic partnership agreement based on the win-win understanding between Turkey and Japan, serves as an example to the whole world."

### "Japanese companies are also looking for alternative markets"

Informing that majority of the approximately 200 Japanese companies located in Turkey produces here, Şerif Tosyalı said, "Japan's direct investment in our country today has reached 2.3 billion dollars. We can say that Japanese investments spread all over the world from Turkey which has a regional hub quality." Emphasizing that Japanese companies are also in search of alternative markets, Tosyalı said, "Africa is one of the markets they are interested in. They prefer Turkish companies as their companions in this discovery."

### "Two countries on both ends of Asia"

Explaining that Japanese companies wants to grow in Europe, Balkans and Africa with Turkish companies, Şerif Tosyalı said: "In this context, the number of Japanese entrepreneurs interested in Turkey is growing every day. In the upcoming periods, important projects may come to the fore, especially in smart cities, health and construction areas. With these synergies to be created between the two countries, we aim for the trade volume between Turkey and Japan to get closer to 10 billion dollars in the medium term."

## İKİ ÜLKE ARASINDA TEKNOLOJİ ALANINDA İŞBİRLİĞİNE ODAKLANACAĞIZ"

DÜNYA EK2  
DÜZENSİZ  
DERGİ EK  
ULUSAL

Tarih: 01.02.2021  
Sayfa: 10  
Tiraj: 169188  
StxCm: 285



1/2

# "İki ülke arasında teknoloji alanında işbirliğine odaklanacağız"

İsrail ile Türkiye arasında diplomatik ve ekonomik ilişkilerin gelişimine bağlı olarak kurulan ITBC, kâr amacı gütmeyen bir kuruluş olup, iki ülke arasındaki iş insanlarını destekliyor. ITBC Başkanı Gad Shoshan, ülkelerin bu doğrultuda öncelikle teknoloji alanındaki işbirliğine odaklanması gerektiğini kaydetti.

**İSRAIL- TÜRKİYE İş Konseyi (ITBC)**, 1993 yılında kardeş örgütü **DEİK**'in kurulmasının hemen ardından, kurumsal sürecini tamamladı. İsrail ile Türkiye arasında diplomatik ve ekonomik ilişkilerin gelişimine bağlı olarak kurulan ITBC, kâr amacı gütmeyen bir kuruluş olarak, iki ülke arasındaki iş insanlarını destekliyor.

ITBC'nin Türk şirketleriyle işbirliği yapan tüm önemli İsrail şirketlerini kapsadığını belirten Gad Shoshan, firmaların dışında ülkeler arasındaki işbirliğinin de artmasını sağlayacak geniş bir ağına sahip olduklarını aktardı.



**Gad SHOSHAN**

İsrail - Türkiye İş Konseyi Başkanı



İki devlet arasındaki siyasi ilişkilerdeki dalgalanmalara rağmen, ticaretin geliştiğini ve dengenin Türkiye lehine sabit kaldığını anlatan Gad Shoshan, 2019'da ticaret hacminin 6 milyar dolara ulaştığını kaydetti.

İsrail'in ekonomik alanındaki üç ana organın kurucu üyesi olmasının, ITBC'yi İsraili ve Türk iş insanları arasında temas noktası haline getirdiğini vurgulayan Shoshan, bu kuruluşları, "İsrail Üreticileri Birliği (TÜSIAD, **MÜSİAD** ve sanayi odalarının eşdeğeri), İhracat Enstitüsü (TİM'in eşdeğeri) ve Ticaret Odaları Birliği" olarak sıraladı.

### ORTAK İŞ KÜLTÜRÜ ÖNE ÇIKIYOR

Gad Shoshan, iki ülke arasındaki işbirliğini artıran unsurları ise "Türkiye ve İsrail'in coğrafi yakınlığı, ekonomilerin birbirini ta-

mamlayıcılığı, hemen hemen tüm ekonomik alanlardaki anlaşma alt yapısıyla ortak iş kültürü" olarak tanımladı.

İki devlet arasındaki siyasi ilişkilerdeki keskin dalgalanmalara rağmen, ticaretin geliştiğini ve dengenin Türkiye lehine sabit kaldığını anlatan Shoshan, 2019'da ticaret hacminin 6 milyar dolara ulaştığını kaydetti.

### DiĞER ÜLKELER İÇİN GÜVENLİ ROTA

COVID-19 öncesi Türk hava yolu şirketleri günlük ortalama 15 uçuşla İsrail hava taşımacılığında önemli





## İKİ ÜLKE ARASINDA TEKNOLOJİ ALANINDA İŞBİRLİĞİNE ODAKLANACAĞIZ"

DÜNYA EK2  
DÜZENSİZ  
DERGİ EK  
ULUSAL

Tarih: 01.02.2021  
Sayfa: 10  
Tiraj: 169188  
StxCm: 285



2/2



bir yer tuttuğunu hatırlatan Gad Shoshan, "Deniz taşımacılığı ağırlıklı olarak kargo, COVID-19'dan etkilenmedi ve hala çok aktif. İsrail ve Türkiye limanları arasındaki mallar sadece bu ülkelere ulaştırılmakla kalmıyor, aynı zamanda diğer komşu ülkelere ulaştırmak için deniz yollarını ve güvenli rotaları da kullanıyor" diye konuştu.

Gad Shoshan, ITBC olarak önümüzdeki dönemde; tarım teknolojileri, su yönetimi, yenilenebilir enerji, sağlık, biyoteknoloji, cleantech ve fintech gibi alanlardaki işbirliğinin gelişmesine odaklanacaklarını ifade etti.



### Yenilikçi fikirler ürüne dönüşecek

Gerek İsrail, gerekse Türkiye'nin yenilikçi fikir ve girişimlerin nihai ürüne dönüştürülmesi için zemin hazırlayabileceğini vurgulayan Gad Shoshan, ITBC'nin mevcut faaliyetlerinin yanı sıra turizmin gelişmesi, kültürel alışverişin kolaylaştırılması, ilişkilerin sürekliliğinin sağlanması gibi alanlarda da çalışma yapacağı bilgisini paylaştı.



## ITBC - Your guiding hand for business with Israel

**Gad Shoshan**  
Chairman of the Board Israel-Turkey Chamber of Commerce and Business Council

The Israel-Turkey Business Council and Chamber of Commerce & Industry (ITBC) was established as a non-profit organization in 1993, right after the establishment of its sister organization within **DEİK**, at a time of fluorescing diplomatic and economic relations between Israel and Turkey. It has aimed to be a supporting entity to any commercial body that wishes to engage in business relations with a partner in Turkey or in Israel.

Today, ITBC encompasses all key Israeli companies that cooperate with Turkish companies and it has informal relations with many others.

ITBC member companies are all engaged in business relations and share a wide network of friends and business associates, which we are happy to share with others, to ensure that good business relations continue and that both countries enjoy what they can offer to one another.

A key factor that makes ITBC a focal point of contact between Israeli and Turkish business persons is the fact that three main bodies in Israel's economic sphere are its co-founders: The Israel Manufacturers Association (corresponding to TÜSİAD, **MÜSİAD** and to Chambers of Industry), The Export Institute (corresponding to TIM), and the Union of Chambers of Commerce.

Israel and Turkey enjoy geographic proximity, complementing economies, and an economic infrastructure based on agreements in almost all economic spheres (e.g. Free Trade, Civil Aviation). Sharing a common business culture, the two countries have established cooperation in various sectors. Therefore, the trade volume has flourished even in the face of sharp fluctuations in political relations, with the balance having been steady in favor of Turkey. In 2019, the trade volume went up, reaching six billion dollars. Before the COVID-19 crisis, Turkish carriers used to keep a prominent place in air transportation from and to Israel, with around 15 flights per day. Sea transportation, mainly of cargo, has not been affected by the pandemic and it is still very active. The goods transported between Israeli and Turkish ports do not have the two countries as their sole end destinations, but also the neighboring countries that enjoy the maritime proximity and safe routes in between.

The next challenge in this remarkable relationship, as ITBC sees it, is the promotion of cooperation in various hi-tech areas, mainly agro-tech, water management, renewable energies, m-health, biotech, clean-tech, and Fintech, just to mention only a few.

Israel and Turkey can both serve as a ground for further developing innovative ideas and initiatives, in particular at such difficult times that demand the conversion of ideas into competitive products and solutions.

ITBC traditionally intends to support and contribute to the development and expansion of tourism between the two countries, and as a facilitator of cultural exchange, to ensure the continuity of people-to-people relations and to adapt them to the actuality of challenging times, while hoping to go back to normal.

We welcome all who wish to join, share and enjoy





# “İlişkiler pandemi sonrası ivme yakalayacak”

Çin'e alternatif ülke arayan İsraili üretici ve ithalatçılar Türkiye'ye yönelirken, **DEİK Türkiye**- İsrail **İş Konseyi** de bu talebi canlı tutmak için çalışmalar yapıyor. İki ülke arasındaki ticaret hacminin son 20 yılda 5 kat arttığını söyleyen Sinan Ak, bu eğilimin istikrarlı şekilde devam ettiğini kaydetti.



**İSRAIL'İN**, Türkiye'nin dış ticaret fazlası verdiği nadir ülkelerden biri olduğunu söyleyen Türkiye - İsrail **İş Konseyi** Başkanı Sinan Ak, ihracatta son 3 yılda iki kattan fazla artış olduğunu bildirdi.

İki ülke arasındaki ticaret hacminin son 20 yılda 5 kat arttığı bilgisini veren Ak, artışın istikrarlı şekilde devam ettiğini kaydetti.

Pandemi sürecinde İsraili üretici ve ithalatçıların Çin'e alternatif ülkeler aramak durumunda kaldığına değinen Sinan Ak, bu süreçte, İsraili iş insanlarının gerek coğrafi yakınlığı gerek üretim kalitesi, gerekse makul fiyatlarla



**Sinan Ak**  
**DEİK Türkiye-İsrail İş Konseyi** Başkanı



Türkiye'nin İsrail'e ihracatında tütün, içki ve içeceklerde yüzde 31 artış yaşandığını söyleyen Sinan Ak; çimento, alçı, seramik ve cam ürünlerinde yüzde 22 yükselişin dikkat çektiğini anlattı.

ticaret yapabildikleri Türkiye'ye yöneldiklerini vurguladı.

Bu noktada hedeflerinin İsrail'den Türkiye'ye yönelen talebi canlı tutmak amacıyla Çin'den alınan ürünleri Türkiye'den almalarını sağlayacak yeni adımlar atmak olduğunu ifade eden Ak, "Uzun vadede önceliğimiz, her iki ülke için de kazanç yaratacak işbirliklerini sağlam ve sağlıklı bir zeminde sürdürmek" diye konuştu.

**"ÇİN KRİZİ TEK ÜLKEYE BAĞLI ÇALIŞMANIN ZARARINI GÖSTERDİ"**

Pandemi sonrası Türkiye-İsrail

ticari ilişkilerinin ivme yakalayacağını ve ticaret hacminin artacağını düşündüklerini belirten Sinan Ak, "Çin ile yaşanan kriz, birçok ithalatçıya tek bir ülkeye bağlı çalışmanın zararlarını gösterdi. Şirketler, imalatlarını ve hammadde tedariklerini birkaç ülkeye bölmenin faydasını kavradı. Bu noktada coğrafi yakınlığımızın iki ülke arasındaki ticareti artırmaya büyük fayda sağlayacağını düşünüyorum" ifadelerini kullandı.

**"SALGINDA İNŞAAT SEKTÖRÜ HİÇ DURMADI"**

İki ülke arasındaki ticarete, farklı

## İLİŞKİLER PANDEMİ SONRASI İVME YAKALAYACAK

DÜNYA EK2  
DÜZENSİZ  
DERGİ EK  
ULUSAL

Tarih: 01.02.2021  
Sayfa: 8  
Tiraj: 169188  
StxCm: 290



2/2

sektörlerin ön plana çıktığının altını çizen Ak, yılın ilk çeyreğinde İsrail'den Türkiye'ye ihracatta, tarım ürünlerinde yüzde 85 artışı, kimya endüstri ürünlerinde ise yüzde 49 düşüş yaşandığını söyledi.

Aynı dönemde, Türkiye'den İsrail'e ihracatta tütün, içki ve içeceklerde yüzde 31 artış gözlemlendiğini vurgulayan Ak, "Kara, deniz ve hava araçlarında yüzde 62 düşüşe rağmen; çimento, asbest, alçı, seramik ve cam ürünlerinde yüzde 22 yükseliş de yine dikkat çekiyor" dedi.

Salgın sürecinde İsrail'de inşaat sektörünün de hiç durmadığını aktaran Sinan Ak günları söyledi: "Dolayısıyla inşaat için gerekli malzemelerin ithalatında yükseliş oldu. Avrupa ile ticaret yapan birçok ithalatçı da orada pandeminin etkisinin büyüklüğü nedeniyle Türkiye'ye yöneldi. Önde olan sektörler üzerinden işbirliklerinin, önümüzdeki dönemde de geliştirilebileceğine inanıyorum."



**Şirketler, üretimlerini birkaç ülkeye bölmenin faydasını kavradı. Bu noktada coğrafi yakınlığımızın büyük fayda sağlayacağını düşünüyor.**



### Coğrafi yakınlık avantaj getirdi

Bu süreçte İsrail'e tıbbi malzeme ve gıda ürünlerinin başka ülkelerden ulaştırılmadığı için Türkiye'den veya Türkiye üzerinden İsrail'e gönderildiğini dile getiren Ak, "Böylece acil ihtiyaç duyulan ürünlerin getirilmesinde iki ülkenin coğrafi yakınlığı önemli bir katkı sağladı" diye konuştu.

## "Relations will gain momentum after the pandemic"

### Sinan Ak

DEİK Turkey-Israel Business Council Chairman

Underlining that Israel is one of the rare countries Turkey has a surplus in its foreign trade, DEİK Israel-Turkey Business Council Chairman Sinan Ak stated that exports in the last three years increased by more than two times. Stating that the trade volume between the two countries has increased by five times in the last 20 years, Ak noted that the increase continued steadily. The current target, as Ak put it, is to keep the demand in the Israeli market alive for Turkish products, especially by having Israel import goods from Turkey rather than China. "In the long run, our priority is to continue the cooperation that will create profit for both countries on a solid and healthy

ground," he added.

### "China crisis showed the harm of working depending on a single country"

Expressing their opinion that Turkey and Israel will catch momentum and the trade volume will increase after the pandemic, Sinan Ak said, "The crisis with China has shown many importers the harms of working with a single country. Companies have realized the benefit of diversifying their manufacturing and raw material supplies into several countries. At this point, I think that our geographical proximity will greatly benefit the increase of trade between the two countries."

### "The construction industry did not stop during the pandemic"

Underlining that different sectors come to the fore in the trade between the two countries, Ak said that Israeli exports to Turkey increased by 85 percent in agricultural products while decreasing by 49 percent in the chemical industry products in the first quarter of the year. Emphasizing that Israeli exports to Turkey increased by 31 percent in tobacco, liquor and beverage in the same period, Ak said, "Despite a 62 percent decrease in land, sea and air vehicles, a 22 percent increase in cement, asbestos, plaster, ceramic and glass products is also remarkable."

### Geographical proximity brought advantage

Stating that the medical supplies and food products are sent to Israel through Turkey because they cannot be delivered from other countries, Ak said, "Thus, the geographical proximity of the two countries made an important contribution to the provision of urgently needed products." Noting that the construction industry in Israel has never stopped during the pandemic period, Sinan Ak said, "Therefore, there was an increase in the import of materials required for construction. Many importers trading with Europe headed to Turkey due to the magnitude of the impact of the pandemic there."



## "ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE TÜRK SANAYİSİNİN ÖNCELİĞİ DİJİTALLERE VE YÜKSEK KATMA DEĞER OLMALI"

DÜNYA EK4  
DÜZENSİZ  
DERGİ EK  
ULUSAL

Tarih: 01.01.2021  
Sayfa: 32  
Tiraj: 169188  
StxCm: 331



1/2

**SÖYLEŞİ** CONVERSTION

# "ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE TÜRK SANAYİSİNİN ÖNCELİĞİ DİJİTALLEŞME VE YÜKSEK KATMA DEĞER OLMALI"

**"IN THE UPCOMING PERIOD, THE PRIORITY OF TURKISH INDUSTRY SHOULD BE DIGITALIZATION AND HIGH ACCRETION VALUE."**

**NİHAL ÖLÇME**  
Dış Ticaretin Kurulduğu Bölgenin  
Başkanı  
Chairman of the Board

Türk sanayisi, dış ticaretteki rolü, yarattığı istihdam ve ülkemizin cari açığı mücadelelerine verdiği katkıyla, ekonominin en önemli lokomotifleri arasında öne çıkıyor. Bu açıdan değerlendirildiğinde, Türkiye'nin özellikle son 10 yılda sanayi odaklı bir büyüme trendinde olduğunu görüyoruz. Geçtiğimiz yıl, GSYİH'de sanayinin payının son 20 yılın zirvesine çıkması da, ülkemiz açısından son derece değerli bir kazanım oldu. Sektörler bazında ele aldığımızda ise otomotivden tekstile, kimyadan makineye kadar çok geniş bir sanayi ailemiz bulunuyor.

Son dönemde devletimizin stratejik olarak desteklediği savunma ve havacılık sektörlerinde elde ettiğimiz başarılar, ülkemizin yurt dışına geçekleştirdiği tek seferde en yüksek ihracat kalemlerinin önünü açtı. Sanayi üretiminde benimsenen milli strateji ve çok boyutlu planlamaların meyvelerini aldığımızı görüyoruz.

ISO 500 listesinde yer alan firmalarımız, ekonomimize değer katan, şartlar ne olursa olsun sadece üretmeye odaklanan ve Türk ürünlerini dünyaya taşıyan gurur kaynaklarıdır. Ne mutlu ki **ISO 50000** ile **İçişleri Bakanlığı (FEREB)** olarak, üyelerimizin içinde ISO 500'de yer alan yüzlerce şirketlerimiz bulunuyor.

Turkish industry becomes prominent among the most important drivers of the economy with its role in foreign trade, the employment it creates, and its contribution to our country's fight against the current account deficit. Considered from this perspective, we see that Turkey, particularly for the last 10 years, is on the growing trend based on industry. Last year, the industry's ratio in GSYH reaching the top of the last 20 years has been an extremely valuable achievement for our country. When we consider it on the basis of sectors, we have a very wide industry family from automotive to textile, from chemistry to machinery.

The success we have achieved in the defense and aviation sectors, which has been strategically supported by our state, we paved the way for the highest export items of our country at a single trip abroad. We see that we are reaping the benefits of the national strategy and multi-dimensional planning adopted in industrial production.

Our companies, replacing ISO 500 list, are sources of pride that add value to our economy, focus only on production regardless of the conditions, and carry Turkish products to the world. Happily, as the Foreign Economic Relations Board (FEREB), we have honorable companies among our members in ISO 500.

30



## "ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE TÜRK SANAYİSİNİN ÖNCELİĞİ DİJİTALLERE VE YÜKSEK KATMA DEĞER OLMALI"

DÜNYA EK4  
DÜZENSİZ  
DERGİ EK  
ULUSAL

Tarih: 01.01.2021  
Sayfa: 32  
Tiraj: 169188  
StxCm: 331



2/2



146 İş Konseyimiz ile dünyanın dört bir yanında yürüttüğümüz Ticaret Diplomasi faaliyetlerimizde, kendilerinden güç buluyor ve milli hedeflerimiz doğrultusunda ticaretin geleceğine dair küresel rotamızı birlikte belirliyoruz.

COVID-19 pandemisiyle birlikte Türk sanayisinin ve yerli üretimin ne kadar hayati bir öneme sahip olduğunu bir kez daha gördük. Aşında tüm dünyanın ana gündem maddelerinden biri önce kendi kendine yetebilme ve daha sonra ürünlerini yurt dışından hedef pazarlara taşımak. Ancak küreselleşmenin etkisiyle, maliyet avantajları sebebiyle birçok ülkenin üretimlerini yurt dışına kaydırdığı bir süreç yaşadık. Fakat gördük ki, tüm dünyayı etkisi altına alan bir salgın hastalık veya öngörülemeyen küresel bir kriz yaşandığında tedarik zincirinin kopmaması, üretimin önce kendi evinizde olması hayati önem taşıyor.

- Dünyanın en gelişmiş ülkelerine tıbbi yardım malzemesi gönderen, çok kısa bir sürede milli çözümün çihazı üretebilen, şartlara hızlı adapte olabilen proaktif bir sanayiye sahibiz. Arık sanayinin gündeminde Endüstri 4.0'a tam entegrasyonu ve Endüstri 5.0'a hazır üretim bir altyapı kurma hamlesi gerekiyor. Bu sebeple, önümüzdeki dönemde Türk sanayisinin önceliği dijitalleşme ve yüksek katma değer ürünler olmalı. Çünkü, dijital disiplinlerin hayatımızın her alanını nüfuz ettiği, iş hayatının ve tabii ki üretim ekosisteminin de yeniden şekillendiği bir dönemdeyiz.

Türkiye'nin, sanayide dijitalleşme hamlesi ve yüksek katma değerli ürünlere yönelme stratejisiyle birlikte, başta Avrupa olmak üzere yakın coğrafyalar için yeni bir üretim üssü olma fırsatını en iyi şekilde kullanacağına inanıyorum. Yüksek katma değerli ürünlerimizle Afrika, AB ülkeleri ve Amerika gibi bölgelerle olan dış ticaret hacmimizin zıve yapmaması için hiçbir sebep yok. Türk sanayicisinin girişimci ruhu, trendlere hızla adapte olan proaktif yapıyla, ülke ekonomimizin ve kalkınma açısından büyük bir katma değer yaratacağına inanıyoruz tam. Döğülerek, Türk sanayicimizin de gücünü dünyaya taşımak için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

With the 146 Business Council and our 'Commercial Diplomacy' activities, which we carry out all over the world, we find strength from them and together determine our global route for the future of trade in line with our national goals.

With the COVID-19 pandemic, we once again saw how vital Turkish industry and domestic production are. In fact, one of the main agenda of the whole world is self-sufficiency first and then moving their products from abroad to the target markets. However, with the effect of globalization, we have experienced a process of which many countries shifted their production abroad due to cost advantages. But we saw that, when there is an epidemic or an unpredictable global crisis that affects the whole world, it is crucial that the supply chain is not to be disconnected and the production at your own home is to be the first.

We have a proactive industry that sends medical aid materials to the most developed countries of the world, can produce national inspirators in a very short time and adapt rapidly to the conditions. Now the agenda of the industry needs a full entegration with Industry 4.0 and a ready substructure preparation move for Industry 5.0. For this reason, the priority of Turkish industry in the upcoming period should be digitalization and high accession value products. Because we are in a period where digital disciplines penetrate every area of our lives, and business life and of course the production ecosystem are reshaped.

I believe that Turkey, together with the digitalization moves and strategies oriented towards high accession value products in the industry is going to make the best use of the opportunity to become a production base for close geographies, especially Europe. There is no reason for our foreign trade volume with the regions such as Africa, Europe and America not to make a peak. We firmly believe that the entrepreneurial spirit of the Turkish industrialist and his proactive structure that quickly adapts to trends will create a great added value for our country's economy and development. As FERB, we will continue to work with all our strength to bring the power of our Turkish industrialists to the world.

## ASKON SAKARYA ÇALIŞTAY PROGRAMINA KATILDI

DÜNYA EK4  
DÜZENSİZ  
DERGİ EK  
ULUSAL

Tarih: 01.01.2021  
Sayfa: 34  
Tiraj: 169188  
StxCm: 163



1/1

**ASKON HABERLER NEWS**

# ASKON SAKARYA ÇALIŞTAY PROGRAMLARINA KATILDI

## ASKON SAKARYA PARTICIPATED IN WORK PROGRAMS



**11. DÖNEM VİZYON ÇALIŞTAY PROGRAMI**  
Anadolu Asırları İşadamları Derneği(ASKON) 300 iş adamı ile 11. dönem vizyon çalıştay programını Antalya'da gerçekleştirdi. ASKON Sakarya çalıştayı 16 kişilik bir heyetle katıldı. Yurt içi ve yurt dışında şube ağırları ile 6 binin üzerinde iş adamı, 15 bin üye işletmesi, 700 bin kişiye istihdam sağlayan, üyeleri vassatıyla da 17 milyar dolar ihracat yapan Anadolu Asırları İşadamları Derneği 11. dönem vizyon çalıştay programını Antalya'da gerçekleştirdi. ASKON Sakarya olarak 16 kişilik bir heyetini katıldığı çalıştayda 5 senelik planlama yapılarak Antalya Şubesi'nin açığı gerçekleştirdi.

**11TH TERM VISION WORKSHOP PROGRAM**  
Anadolu Asırları Businessmen Association (ASKON) held its 11th term vision workshop program in Antalya with 300 businessmen. ASKON Sakarya attended the workshop with a delegation of 16 people. Anadolu Asırları Businessmen Association organized its 11th term workshop program in Antalya, with its branches in Turkey and abroad, consisting of more than 6 thousand businessmen, 15 thousand member enterprises, people and exports 17 billion dollars through its members that provide employment to 700 thousand people. As the ASKON Sakarya, a delegation of 16 people attended the workshop and the Antalya Branch was opened by planning for 5 years.



**DEİK İŞ KONSEYLERİ SEÇİMLİ GENEL KURULU**  
Anadolu Asırları İşadamları Derneği(ASKON) Sakarya Şubesi hafta sonu yapılan **DEİK** seçimlerine damga vurdu. Şube Başkanı Tumbaz Estonya İşkonseyi Başkanı seçilince 11 üyede farklı ülkelerin konseyinde görev aldı. Özel sektörün dış ticaret, uluslararası yatırım, hizmetler, müceahitlik ve lojistik başta olmak üzere, dış ekonomik ilişkilerini yürütme, bu bağlamda yurt içi ve dış yatırım imkânlarını araştırma, Türkiye'nin ihracatını artırma katkı sağlama ve benzeri iş geliştirme çalışmalarını koordine etmeyle görevli **DEİK** hafta sonu yeni konsey üyelerinin seçimini yaptı. ASKON Sakarya Şubesi'nden 12 üye farklı ülkelerin **İŞ KONSEYLERİ** görev aldı. ASKON Sakarya Şube Başkanı Engin Tumbaz yeni dönemde Türkiye'nin Estonya **İŞ KONSEYİ** Başkanı seçildi.

**DEİK BUSINESS COUNCILS ELECTIVE GENERAL ASSEMBLY**  
Anadolu asırları Businessmen Association (ASKON) Sakarya Branch marked the **DEİK** elections held at the weekend. Branch President Tumbaz was elected chairman of the Estonian Consulate General and served in the council of different countries in 11 members. The private sector's foreign trade, international investment, services, execution of external economic relations, especially in contracting and logistics, in this context, researching domestic and foreign investment opportunities, contribute to the increase of exports of Turkey and to co-ordinate likely business development efforts as a officer tasked with the previous matters he also elected **DEİK** weekend new council members. He took part in the business council of 12 members from ASKON Sakarya Branch. ASKON Sakarya Branch President Engin Tumbaz was also chosen as the Turkey's new era President of the Business Council in Estonia.

32



DÜNYA MERCEK  
DÜZENSİZ  
DERGİ EK  
ULUSAL

Tarih: 01.02.2021  
Sayfa: 18  
Tiraj: 169188  
StxCm: 1215



1/7

DEİK TEN YATIRIM  
TAVSİYELERİ



Şubat 2021

## İhracat Ana Planı'ndaki hedef ülkelerin 1.5 yıllık ihracat ve yatırım haritası

Yaklaşık 1,5 yıl önce İhracat Ana Planı ile belirlenen 17 hedef ülkeye yapılan ticari faaliyet pandemiye rağmen başarılı seyrediyor. Karşılıklı ticaretin nispeten az olduğu ülkelerde gözle görülür artışlar dikkat çekerken, ikili ticaretimizde önemli yer tutan Birleşik Krallık, ABD ve Irak gibi ülkelere yönelik ihracatta ciddi bir değişim görünmüyor. Hedef ülkeleri, **DEİK İş Konseyi**'nin ilgili ülke başkanlarıyla mercek altına aldık. Başkanlar, sözkonusu ülke iş dünyasıyla işbirliği olanaklarından, ihracat potansiyellerine ve yatırım olanaklarına yönelik değerlendirmelerde bulundular.

**KÜRESEL** eğilimleri dikkate alarak, hedef ürün, hedef ülke, yeni ve yenilenebilir ihracatçı yaklaşımı ve küresel tedarik zinciri bakiş açısıyla hazırlanan 2019 yılının Ağustos ayında açıklanan İhracat Ana Planı'nda yaklaşık 1,5 yıllık süreç geride kaldı. Plan kapsamında ABD, Brezilya, Çin, Etiyopya, Fas, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Irak, İngiltere, Japonya, Kenya, Malezya, Meksika, Özbekistan, Rusya ve Şili olmak üzere 17 hedef ülke seçildi. Buna ilaveten makine, otomotiv, elektrik-elektronik, kimya ve gıda endüstrisi olmak üzere de 5 hedef sektör belirlendi.

İhracat Ana Planı hakkında değerlendirme yapan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, şunları söylemişti: "Ölçtüğümüz bu plan kapsamında, sürdürülebilir bir ihracat anlayışını hedefliyoruz. Bakanlığımızca ilgili paydaşların katılımıyla yapılan titiz çalışmalar sonucunda 17 hedef ülke seçtik. Bu ülkeleri seçerken, ülkelerin Dünya Gayri Safi Yurtiçi Hasılası'ndan yüzde 60 pay almasını, dünya ithalatının yüzde 43,7'sini gerçekleştirdiklerini ve ülkemiz ihracatından da yüzde 25,2 pay aldıklarını dikkate aldık. İhtisas Serbest Bölgeleri ile hedefimiz Türkiye ihracatındaki payı yüzde 3,5 olan yüksek teknoloji ürün ihracatımızı yüzde 5'lere çıkarmak. İhracatımızdaki bu olumlu performansımızın önümüzdeki yıllara yayılmak, aynı zamanda ihracatımızın, teknolojik bileşimini ve katma değerini de

arttırmak ve geliştirmek temel hedeflerimizdir."

Geçen süre zarfında hedef ülkelere gerçekleştirdiğimiz ihracatı inceledik. 2019 yılının son çeyreği ile 2020 yılının son çeyreğini karşılaştığımızda 5 ülkede ciddi bir artış sağlandı. En yüksek ihracat artış oranı yüzde 93 ile Etiyopya'ya gerçekleşirken, Meksika ve Şili'de bu oran yüzde 18 oldu. Hindistan'da yüzde 14 artan ihracatımız Fas'ta ise yüzde 12 oldu. Aylık ortalama ihracata bakıldığında ise İngiltere, 2020 yılında bir önceki yıla göre Özbekistan, Fas, Etiyopya, Meksika, Şili, Irak, Hindistan ve Japonya'da artışlar kaydedildi. Kenya'ya ihracatımız seviyesini korurken, en ciddi düşüş ABD olarak görülüyor.

2020 yılının başından itibaren etkisini tüm dünyada gösteren pandemi koşulları, diğer hedef ülkelerde düşüşü engelleyemedi. Özellikle Brezilya, Çin, Malezya, ABD gibi pandeminin yoğun hissedildiği ülkelerde düşüş olsa da bazı aylarda ortalamamız üstünde ihracat yapıldığı da dikkat çekiyor. İngiltere'de gerçekleşen yüzde 24'lük düşüş ise Brexit sürecinin belirsizliği olarak tahmin ediliyor. Öyle ki yılın son ayında İngiltere ile imzaladığımız Serbest Ticaret Anlaşması ile birlikte bu ülkeye ihracatımızda ciddi bir yükselişin yaşanması bekleniyor. Pandeminin koşullarının etkisini kaybetmesi ve normalleşme sürecinin hızlanması ile beraber 17 ülkede de artış sağlanması kuvvetle muhtemeldir.



Ülke	2019 (yılı ortama ihracat miktarı dolar)	2020 (yılı ortama ihracat miktarı dolar)
İngiltere	937	940
Rusya	375	346
Özbekistan	96	101
Fas	07	86
Etiyopya	18	32
Kenya	18	18
İs-Abkuç	48	47
ABD	849	348
Meksika	45	56
Brezilya	49	41
Şili	21	30
Irak	763	852
Hindistan	14	37
Malezya	12	30
Çin	278	221
Güney Kore	32	29
Japonya	37	42

Hedef ülkelere yönelik Türk yatırımlarının da ihracata olan katkısı yadsınmaz. Hedef ülkelerde doğru sektörlere doğru çalışmalar yaparak yatırım gerçekleştiren firmalar buralarda kalıcı olurken hem bu ülkelerin Türkiye ile olan ikili ilişkilerine hem de üretim/ihracat performanslarına katkı sağlıyorlar. DÜNYA olarak biz de İhracat Ana Planı'nda yer alan hedef ülkeler ve bu ülkelerdeki Türk yatırımlarının güncel durumunu analiz ettik. **Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) İş Konseyi** Başkanları da bu gelişmeleri değerlendirdi.



## DEİK'TEN YATIRIM TAVSİYELERİ



Şubat 2021

### Birleşik Krallık ile imzalanan STA ile daha fazla Türk firması yatırım yapabilir

TÜRKİYE'NİN en önemli şirketleri arasında yer alan Kale Grubu'nun Kale Savunma şirketinin Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcılığı'na yapılan Osman Okyay, **BİRLEŞİK** Türkiye - Birleşik Krallık İş Konseyi Başkanlığı'nı da yürütüyor. Türkiye'den Birleşik Krallık'a yapılan yatırımlar hakkında bilgi veren Okyay, "TCMB verilerine göre Türkiye'den Birleşik Krallık'a 2001 yılında 482 milyon dolar olan yatırımlarımız, 2019 sonu itibarı ile 3,8 milyar dolara ulaştı. Birleşik Krallık'taki yatırımlarımız ülkemizin dünyaya yaptığı toplam yatırımların yüzde 9'unu oluşturuyor. 2019 yılında Türkiye'den yatırım projeleri yüzde 350 artış kaydedti. Bu oran, Rusya'nın ardından Birleşik Krallık'ın 2019 yılında yaptığı en hızlı büyüyen dış yatırımlar toplamı. Bu projelerin yüzde 63'ü dijital teknolojilere yönelik. Türkiye'den gelen yatırımlar finans ve bankacılık hizmetleri, e-içerik, gıda, tekstil ve giyim, perakende, beyaz eşya ve elektronik, teknoloji ve bilişim alanlarında yoğunlaştı. Türk firmaları için Birleşik Krallık Brexit sürecindeki belirsizliğe rağmen cazibesini korudu." diyor.

Birleşik Krallık'a gelen doğrudan dışarıdan yatırımların 2019 yılında 59 milyar dolar olarak gerçekleştiğini söyleyen Okyay, bu yatırımların ağırlıklı olarak tarım, madencilik, gıda, kimyasallar, perakende sektörü, bilgi iletişim teknolojileri, finans hizmetleri gibi alanlarda gerçekleştirilen yatırımların kapsamını belirtiyor. Birleşik Krallık ile pandemiye ve Brexit'e rağmen 16,8 milyar dolarlık bir ticaret hacminin olduğunu hatırlatan Okyay, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Türkiye, İngiltere'ye karşı 2001'den beri dış ticaret fazlası veriyor ve bu da ülkeyi gelişmiş pazarlar arasında Türkiye için kendine has bir konuma getirdi. 31 Aralık 2020 itibarıyla Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılması takiben 1 Ocak 2021'de yürürlüğe giren STA birçok bakımdan iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin geleceğini şekillendirecek. Bu kapsamda imzalanan STA sayesinde, ikili ticaretin etkin ve sorunsuz bir şekilde devam edilmesini sağlamış oldu. Türkiye, Brexit sonrası Birleşik Krallık'ın ticari ilişkileri geliştirmek amacıyla belirlediği 13 hedef ülkeden bir tanesi. İngiliz hükümeti geç-



OSMAN OKYAY  
DEİK Türkiye - Birleşik Krallık İş Konseyi Başkanı

tiğimiz sene Brexit sonrası yatırımların devam etmesini ve geliştirilmesini sağlamak amacıyla Uluslararası Ticaret Departmanı (DIT) altında Birleşik Krallık Yatırım Ofisi'ni kurdu. Brexit sonrası yeni uluslararası ticaret kimliğini geliştiren ülke için, geleneksel olarak net ithalatçı olduğu tüm sektörlerde de ihracatçı-

rının artarak devam etmesi bekleniyor. Gıda ve tarımdan, savunma sanayine, otomotivden ilaç sektörüne her sektörde yatırım ve ticaret imkanları doğacağını söyleyebiliriz. 2021 ile birlikte Birleşik Krallık yatırım mevzuatında değişime gitmeyi hedefliyor. Görece daha liberal bir yaklaşımdan, sermayenin kaynağıyla ilgili daha kontrollü bir yaklaşıma geçiş hedefleniyor. Dolayısıyla yatırım planlayan firmalarımız mevzuat değişikliklerini yakından takip etmeli. "Türkiye ile Birleşik Krallık arasındaki STA'nın imzalanmasıyla birlikte gelecek birkaç yıl içerisinde 21 milyar potansiyel ticaret hacmi hedefine ulaşabileceğine dikkat çeken Osman Okyay, sözlerini şöyle bitiriyor: "Bu süre içerisinde STA'nın kapsamının genişletilmesi gerçekleştirilebilirse çok daha etkilis sonuçlara elde edebiliriz diye düşünüyorum. Bu süre içerisinde, daha fazla Türk firması Birleşik Krallık pazarına yatırım gerçekleştirecektir. Yeni kazanılan dinamizm sayesinde savunma sanayi, enerji, hizmetler, tarım, dijital teknoloji alanlarında iki ülke arasında yeni iş birlikleri geliştirilebilir."

### Türk firmaların eyaletlerdeki yasal düzenlemelere hakim olmaları gerekiyor

KURUCUSU olduğu E-Glober şirketi ile dünyanın önde gelen en büyük internet platformu Alibaba.com'un Türkiye temsilciliğini ve haklarını alan **Mehmet Ali Yalçındağ**, **DEİK/Türkiye-ABD İş Konseyi (TAİK)** Başkanlığı görevini yürütüyor. Türkiye'nin en eski iş konseyi olan **TAİK**, Türk ve Amerikan şirketlerinin buluşma noktasını teşkil ediyor. 200 yılı yakın ekonomik ve ticari ilişkilerin göz önüne alındığında, iki ülke arasında özellikle de özel sektör alanında ortak bir dilin tesis edildiğini söyleyen Yalçındağ, "Bu ortak dilin bir sonucu olarak bugün gerek ülkemizde yerleşik Amerikan yatırımlarından gerekse de ABD'ye yerleşik Türk yatırımlarından memnuniyetle söz edebiliyoruz. ABD'yi her

bir eyaleti birbirinden farklı yasal düzenlemeleri olan birer ülke gibi görebiliriz. Bugün ülkemizin farklı sektörlerinde önde gelen firmaları bu eyaletlerin hemen hemen hepsinde faaliyet göstererek binlerce Amerikalıya istihdam sağlıyor. Örneğin üyelerimizden Zorlu Holding, tekstil ve beyaz eşya alanında faaliyetleriyle New York'ta, Kibar Holding alüminyum imalatı ile Illinois'ta, Borusan inşaat ve boru imalatı ile Texas'ta, Kordas kompozit ve inşaat güçlendirme tesisleriyle California'da ve Koç Holding otelcilik, emlak ve gemi tersanesi çalışmalarıyla Florida'da ülkemizi temsil ediyor. Tabii bu listeyi daha da uzatmamız mümkün" ifadelerini kullanıyor. Güncel verilere göre



MEHMET ALİ YALÇINDAĞ  
DEİK Türkiye-ABD İş Konseyi (TAİK) Başkanı

ABD'nin, gayri safi yurt içi hasılasının 21 trilyon dolara ulaştığını kaydeden Yalçındağ şu bilgileri veriyor: "ABD'nin böyle bir ekonomik ve ticari potansiyele sahip olması birbirinden farklı iş kollarında Türk özel sektörü için büyük avantajları beraberinde getiriyor. Özellikle ABD ile Çin arasında süregelen ticaret savaşlarının ülkemiz açısından birbirinden cazip fırsatları da beraberinde getirdiği şüphe götürmez bir gerçek. Verilere göre ABD ile Çin arasındaki ticaret hacminin 600 milyar dolara yakın olduğu biliniyor. Sadece 2018-2019 döneminde ABD'nin Çin ithalatı yüzde 16'ya tekabül edecek şekilde 90 milyar dolar düştüğü, ikili ticaret hacmindeki bu düşüşün 2023'e kadar





## DEİKTEN YATIRIM TAVSİYELERİ



Şubat 2021

senede 200 milyar dolara kadar çıkabileceği konuşuluyor. ABD'nin bu süreçte tedarik zincirini Çin'den Vietnam ve Tayvan gibi ülkelere kaydıracağı biliniyor. Böyle bir ortamda Türkiye'nin de bu değişime kayıtsız kalmayıp fırsatları değerlendirmesi gerekiyor.

Türk firmalarının başta yatırım yapacakları eyaletler olmak üzere ABD'nin yasal süreçlerine hakim olmaları önem arz ediyor. **TAİK** üyeliğinin bu noktada büyük bir kolaylaştırıcı olduğunu belirtmek isterim. 35 yılı aşkın tecrübesi ve güçlü üye portföyü ile **TAİK** gerek

Türkiye'de yatırım yapmak isteyen Amerikan firmalara gerekse de ABD'de yatırım yapmak isteyen Türk firmalara halkla ilişkiler ve devlet ilişkileri kapsamında know-how paylaşımı imkanı sağlıyor. Öte yandan, Şubat 2021 itibarıyla bünyesindeki 7 eyalet komitesi

(California, Florida, Illinois, Massachusetts, New York, Texas, Virginia) ile birlikte Türk ve Amerikan firmalarının eyalet merkezli çalışmalarına öncülük eden **TAİK**, 2021 yılına kadar eyalet komitesi sayısını 13'e çıkarmayı hedefliyor.

## Çin'de yatırımı düşünen girişimciler, küresel düşünüp yerele ayak uydurmalı

**PANDEMİNİN** ilk darafa olan ve ticaret faaliyetlerine kaldığı yerden son sürüt devam eden Çin'den önemli yatırımcıların başında bir Türk geliyor. Çin'de 1287 Burger King restoranı açan ve geçen yıl Popeyes'in franchise haklarını da alarak 7 restoran devreye sokan TFI TAB Gıda Yatırımları, Çin'de 150'den fazla şehre yayılmış durumda. TFI TAB Gıda Yatırımları'nın Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su olan Korhan Kurodoğlu aynı zamanda **DEİK** Türkiye-Çin İş Konseyi Başkanı.

**DEİK** olarak Çin'de yaptıkları çalışmalarını DÜNYAYA değerlendiren Kurodoğlu, "Çin, sunduğu fırsatlarla bize, yeni iş yapış şekilleri edinme, hızlı gelişmelere ayak uydurma ve iş bazında kültürel ve ticari yapılarımızın nasıl birbirine hizmet ettiğini anlamamızda yeni kapılar açtı. Çin, Türkiye için iyi bir pazar ve demir yolu ihracatımız on iki güne düştüğü için maliyetlerde azalma olmasının yanı sıra, özellikle taze ürün ihracatı anlamında daha iyi gelişmeler yaşanacak gibi görünüyor. Çin yeni doğrudan yabancı yatırım için dünya lideri olmuş durumda diyebiliriz. Deniz taşıma şirketlerden Çinli firmalara yapılan doğrudan yatırım yüzde 4 artış gösterdi. Çin'in bu gücünün arkasında tabii ki sunduğu avantajları yatıyor" diyor.

**DEİK**/Türkiye-Çin İş Konseyi olarak Çin'in de aralarında bulunduğu Aşağı Pasifik bölgesindeki 15 ülke tarafından imzalanan dünyanın en büyük serbest ticaret anlaşması Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Anlaşması'nı (RCEP) vesüreciniyalandan takip ettiklerini fakat çeken Kurodoğlu, şu bilgileri veriyor: "Çin'in dışa açılım politikası çer-

çevesinde, ilk kez bölgesel çok taraflı bir ticaret anlaşmasına imza atması, bölgedeki ekonomik entegrasyonun gelişimi açısından büyük önem taşıyor. Bu vesileyle, 17'inci Çin-ASEAN Fuarı'nda gerçekleştirilen imza töreninde, 86 proje hakkında 263 milyar 870 milyon yuan tutarında yatırım sözleşmesi imzalandığını hatırlatmak isterim. Çin'in bu politika gerek bu çok taraflı anlaşma gerekse Çin'in kalkınma sürecinde yatırımcılara kapsamlı teşvik ve vergi avantajı mekanizmalarının sağlandığı planlı yatırım bölgeleri yoluna kendini belli ediyor."

Türkiye'nin uzun yıllardır Çin ile ticaretinde net ithalatçı konumunda bulunduğunu hatırlatan Kurodoğlu, Çin'in ülkemiz ihracatında 15'inci, ithalatta ise ilk sırada yer aldığı belirtiyor. 2020 yılında Çin'e ihracatımız 2,8 milyar dolar seviyesindeyken Çin'den ithalatımızın 23 milyar dolar seviyesinde gerçekleştiğini kaydeden Kurodoğlu, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Ocak-kasım 2020 döneminde Türkiye'nin tüm dünyaya verdiği 45,3 milyar dolarlık dış ticaret açığı, çoğunlukla Çin'e ithalattır. Çin'in tek başına ülkemiz ticaret açığının yüzde 40'unu oluşturduğu anlaşılıyor. Geçtiğimiz yıl Çin'e ihracat edilebilen su ürünlerimize ton balık ve



**KORHAN KURODOĞLU**  
**DEİK** Türkiye-Çin İş Konseyi  
Başkanı

alahalık da eklendi. Yine 2020 yılı mayıs ayında, Çin makamlarından gerekli izinlerin alınmasıyla Türk süt ürünlerinin Çin pazarına girişi mümkün hale geldi. Yılına doğru ise kuzu et ürünlerinin ihracat izin ve onay süreçleri tamamlandı. T.C. Fidein Büyükelçimizin yakın döneminde bir toplantıda bahsettiği üzere narenciye, elma, üzüm, kivi, nar, incir, badem, tıbbi ve aromatik bitki ihracatımızın başlamasını teminen, Çin makam-

larıyla girişimlere görüşmeler sürüyor. Bu girişimler ve çalışmalar çok kıymetli çünkü Çin, her yıl 80 milyar dolar tutarında gıda ürünü ithal eden bir ülke ve ülkemizin bu sektörde yıllık ihracatı 18 milyar dolar seviyesinde. Bu konunun ülkemiz adına önemli potansiyel teşkil ettiğine inanıyorum."

Çin'de yatırımı değerlendiren girişimcilere öncelikle küresel düşünüp yerele ayak uydurmalarına tavsiye eden Kurodoğlu, "Çin çok eski bir medeniyet ve birçok alanda yerleşik bir kültüre sahip. Bu bağlamda, özellikle tüketici ihtiyaçlarını takip etmek, pazarda ne gibi konulara daha çok eğilmek gerektiğini belirlemek Çin'e yatırım yapan şirketleri bir adım öne taşıyacaktır. Aynı zamanda rekabetçi bir ülke, rekabetçi bir iş dünyası var" diyor.

Türkiye'de yetkin, hızlı karar alabilen ve girişimci bir iş dünyasının olduğunu vurgulayan Kurodoğlu, sözlerini şöyle tamamlıyor: "Bu iş dünyası, Çin'de kapıyı açmak için yeni fırsatları gözetir hem Türkiye'de hem Çin'de yeni yatırım alanları doğacaktır. Ayrıca Türkiye ve Çin'in ortaklıkları üçüncü ülkelerde iş birliği yapabileceğini düşünüyorum. Türkiye'nin ekonomik gücünün ve dünyadaki konumunun Çin'e beraber daha güçlenerek büyüyeceğine inanıyorum. Çin insanı çalışkan, dürüst ve girişimci bir yapıya sahip. Çinlilerle kültürel anlamda birçok benzerliğe sahip olduğumuzu düşünüyorum. Yapılan yatırımlarda dünyamızın en büyük süper güçlerinden biri haline gelen, birçok alanda dünyalılar için yürüyecek olan Aşağıdaki en büyük ticari ortağımızla ilişkilerimiz, iki ülke için de çok daha güçlü hale getirmemiz gerekiyor."





## DEİK'TEN YATIRIM TAVSİYELERİ



Şubat 2021

### Güney Kore'de tarım/gıda alanında önemli yatırım fırsatları var

**GÜNEY** Kore'deki en önemli Türk yatırımcılarından olan Kibar Holding şirketlerinden Amın Hanil, 1997 yılında Güney Koreli Seoyon E-Hwa ortaklığıyla kurulmuş, otomotiv sektöründe ana parça tedarikçisi olarak üretim yapıyor. Kibar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kibar, aynı zamanda DEİK/Türkiye-Kore İş Konseyi Başkanı olarak da görev yapıyor. Güney Kore'deki yatırım fırsatları hakkında bilgi veren Kibar, "Güney Kore, dünyanın en büyük 11'inci, Asya'nın ise en büyük 4'üncü ekonomisi. 2020 yılının Temmuz ayında Kore Cumhuriyeti Devlet Başkanı Moon Jae-in tarafından açıklanan "Korean New Deal" stratejisi ise özellikle dikkat çekiyor. Güney Kore ekonomisinin önümüzdeki 100 yıl boyunca temelini oluşturması beklenen ve ekonominin dijital, çevre dostu teknolojilere dönüştürülmesini hedefleyen ulusal kalkınma stratejisi kapsamında, geleceğe yönelik teknolojik atılımın yapılması, salgın ekonomik etkilerinin azaltılması ve birçok alanda küresel liderliğine sağlanması amaçlanıyor. Bu önemli strateji kapsamında dijital ve yeşil bir ekonomiye dönüşüm ve sosyal güvenlik konularına büyük önem veriliyor. Dijital dönüşüm, temassız hizmetlerin geliştirilmesi, karbon emisyonunun azaltılması, hidrojen temelli enerji kullanımına yönelik yatırımların yapılması ve özellikle Güney Kore'nin güçlü olduğu otomotiv, kamyon, gemicilik gibi sektörlerin bu dönüşüme penetrasyonunun sağlanabilmesi hedefleniyor. Kazın-özel sektör iş birliğiyle gerçekleştirilmesi hedeflenen bu dönüşüm için ilk etapta 160 trilyon won değerinde bir lojistik ağı kurulmuş durumda. Yakın zamanda 700 bin adet hidrojen temelli araç üretimi hedeflenirken, 2040 yılına kadar 6,2 milyon adet hidrojen temelli araç ve 1200 adet yakıt istasyonu kurulması planlanıyor" diyor.

Güney Kore'nin yabancılara sunduğu fırsatları incelediğinde birçok sektörde özellikle İleri teknoloji yatırımların çekilebilecek ünlü temsilci serbest ticaret bölgelerinden bah-

setmek gerektiğine vurgu yapan Kibar, şu bilgileri veriyor: "Ülkede birçok sektöre yönelik farklı temsilci serbest Ticaret Bölgelerine son olarak 14 Ocak 2021 tarihinde "Korean New Deal" stratejisi kapsamında önceki hidrojen ekonomisinin gelişimine yönelik bir bölge de eklendi. Ayrıca RCEP Anlaşması'nın da küresel ekonomi ve tedarik zincirlerine etkileri açısından azami önem arz ettiğini düşünüyorum. Yürürlüğe girdiğinde dünyanın en büyük serbest ticaret alanı olması beklenen ve aralarında Güney Kore, Japonya ve Çin gibi çok önemli ekonomilerin bulunduğu RCEP üyesi ülkelerde küresel ticaretin yüzde 30'una yakını gerçekleşiyor. Bu anlaşmanın Kore'nin ihracatına katkı yapması bekleniyor, zira Güney Kore STA imzaladığı ülkelere karşı ticaret anlaşması veren bir ülke. Ülkemiz iş insanlarının, özellikle Asya bölgesiyle yakın ticari ilişkileri içinde olan firmalarının bu gelişmeleri yakından takip etmelerinin önemli olduğunu düşünüyorum."

2020 yılında Türkiye ile Güney Kore



ALİ KIBAR  
DEİK/Türkiye-Kore İş Konseyi  
Başkanı

arasında 6,8 milyar dolar tutarında bir ticaret hacmi olduğundan bahseden Kibar, yatırım fırsatları ile ilgili şunları söylüyor: "Kore'nin ihracatında teknoloji ürünlerinin ağırlıklı olduğunu gözlemliyoruz, tarım-gıda alanında ise net ithalataçta komünite olan bir ülke. Bu

komünite Türkiye'de tarım/gıda sektöründe faaliyet gösteren firmalarımız için bir fırsat olabileceğine inanıyorum. Ayrıca tekstil, hazır giyim ve ev tekstili alanında da önemli bir potansiyel var. Ülkemiz ile Güney Kore arasında havacılık, uzay ve savunma sanayi sektörlerinde müşterek fayda sağlayıcı işbirlikleri olabileceğini düşünüyorum.

Güney Kore teknolojisi İleri seviyede, ürün kalitesi ve verimliliğinin yüksek olduğu bir ülke. Güney Kore'den ülkemize bilgi ve know-how transferi desteği olabildiğince sektörlerimize fayda sağlayabileceğini düşünüyorum. Katma değerli ürünlerde, özellikle kimyevi ürünler alanında ülkemizde Koreli firmalarla müşterek yatırımlar gerçekleştirilebilir. Kore iş birliğiyle ülkemizde Yerel Teknoloji Merkezleri kurulabilir. Kore'de oluşturmuş olan know-how ve bilginin ülkemize daha seri aktarılmasının fırsat pencerelerini de beraberinde getirebileceğini düşünüyorum. Ülkelerimiz arasında çelik üretimi, hali hazırda başarılı işbirliklerinin bulunduğu müteahhlik hizmetleri alanlarında da işbirliklerinin daha etkin bir şekilde değerlendirilebileceğini düşünüyorum. Enerji alanında bölgesel üs haline gelen Türkiye'nin Kore ile depolama, taşıma, sıvılaştırma, gazlaştırma alanında yatırımlarda gelişen teknolojiler ve sürdürülebilirlik alanında müşterek yatırımlara gidebilir. Taşınabilirlik, otomasyon, mobilite alanında yeni trendlerin hızla aktive edilmesi yönünde çalışmalar, veri, data, yazılım ve salgın sonrası yeni iş yapma modellerinin süratle ülkemize adapte edilebilmesi önem taşıyor. Özetle; teknoloji, sürdürülebilirlik, dijitalleşme, akıllı iş modelleri, inovasyon, altyapı ve hizmetler, yeni nesil lojistik sistemleri, ulaşım ve iletişim araçları, kimya, sağlık, kozmetik, hizmet, enerji, müteahhlik, ağır-orta-hafif ölçekli sanayi ve üretim faaliyetleri gibi birçok sektörde ticaretin dengelenmesi için fırsatların söz konusu olabileceğini düşünüyorum."







## DEİK'TEN YATIRIM TAVSİYELERİ



Şubat 2021

### Türkiye, Japonya'nın Afrika'daki yol arkadaşı

**DEİK** Japonya İş Konseyi Başkanı, Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Üyesi Şerif Tosyalı, Japonya'daki yatırım fırsatlarını değerlendirdi. Türkiye'nin uzak coğrafyalardaki en önemli ticari partnerleri arasında bulunan Japonya'nın, ülkeminin son yıllarda ağırlık verdiği pazar çeşitlendirme faaliyetlerinin de en önemli odak noktalarından biri konumunda

olduğunu belirten Tosyalı, "**DEİK** Türkiye-Japonya İş Konseyi olarak, amaçlarımızın Türkiye ve Japonya arasındaki emel ve ticari ilişkileri geliştirmek, iş hacmini artırmak, çeşitli sektörlerde belirlenen projelerin gerçekleştirilmesine destek olmak, Türk ve Japon iş insanları arasında doğrudan temas ve diyalog imkânı yaratmak ve Japon firmalarını

Türkiye'de yatırım yapmaya teşvik etmek olarak belirledik. **DEİK** Türkiye-Japonya İş Konseyi olarak, Japonya ve Türkiye arasındaki kazan-kazan anlayışına dayanan Ekonomik Ortaklık Anlaşması'nın tüm dünyaya örnek teşkil edebilecek bir önem taşıdığına inanıyoruz" diyor.

Japonya'nın, Türkiye'nin Doğu Asya'daki üçüncü ticaret ortağı olduğunu söyleyen Tosyalı, yatırımları hakkında şu bilgileri veriyor: "21'inci yüzyılda Asya'nın iki ucundaki bu iki ülkenin, birlikte çıktıkları yolda yap-



**ŞERİF TOSYALI**  
DEİK Japonya İş Konseyi Başkanı

mayacakları hiçbir şey yok. Artık ortak gücümüzü tüm dünyaya gösterme zamanı. Türkiye'de bulunan yaklaşık 200 civarındaki Japon firmasının büyük bir bölümü ülkemizde üretim yapıyor; Japon doğrudan yatırımı bugün 2,3 milyar dolara ulaşmış durumda. Japon yatırımlarının aynı

zamanda, bölgesel bir hub özelliği olan Türkiye'den tüm dünyaya yayıldığını söyleyebiliriz. Japon şirketler de alternatif pazar arayışı içindeler. Afrika ilgilendikleri pazarların başında geliyor. Bu keşifte de yol arkadaşı olarak Türk şirketleri tercih ediyorlar. İki sene önce Türkiye'ye gelen 120 Japon şirketi, başka Afrika olmak üzere dünyanın çeşitli bölgelerinde üçüncü ülkelerle ortak yatırım planlarının tohumları attı. Covid-19 salgını sonrası küresel tedarik zincirindeki değişim Türkiye'ye olan ilgiyi arttırdı. Japon şirketleri, Türk şirketlerle iş birliği içinde Avrupa, Balkanlar ve Afrika'da büyümek istiyor. Bu kapsamda Türkiye ile ilgilenen Japon girişimcilerin sayısı da her geçen gün artıyor. Önümüzdeki dönemlerde özellikle akıllı şehirler, sağlık, inşaat alanlarında önemli projeler gündeme gelebilir. İki ülke arasındaki yaratılacak bu sinerji ile birlikte, Türkiye ve Japonya arasındaki ticaret hacminin orta vadede 10 milyar dolar seviyesine yaklaşmasını hedefliyoruz."

### Brezilya'da, altyapı ve inşaat 200 milyar dolarlık yatırım fırsatı var

**DEİK** Türkiye-Brezilya İş Konseyi Başkanı Nihal Kayar, Namet Gıda'nın da Dış Ticaret Müdürü. Brezilya, Türkiye'nin Güney Amerika'daki ilk stratejik ortağı ve bölgedeki en büyük ticaret ortağı olduğunu belirten Kayar, Brezilya ile ilgili şu bilgileri veriyor: "Aynı zamanda Brezilya, Latin Amerika ve Karayipler'in en büyük ve en fazla ürün çeşitliliğine sahip sanayi merkezi olup; kahve, et ve şeker ihracatında dünyada birinci sırada yer alıyor. Bunların yanı sıra Brezilya'nın ürettiği ve ihraç ettiği başlıca ürünler kakao, soya fasulyesi, ağaç ürünleri, kâmes hayvanları, mısır ve pamuk. Petrol, doğal gaz, kömür gibi zengin rezervlere sahip olan ülke, aynı zamanda

dünyanın en büyük ikinci etanol üreticisidir. Lojistik Yatırım Programı açıklandı ve bu kapsamda karayolları, demir yolları, limanlar, havaalanları ve enerji alanında özel firmalarca yatırım yapılmasına yönelik ihaleler serisi başlatıldı. Söz konusu programlar çerçevesinde özel sektörün yatırım yapması, devletin ise uygun koşullarda finansman sağlaması ve genel ekonomik istikrarı sürdürerek ekonomik büyümenin artırılması hedefleniyor."

Bugüne kadar çok düşük seviyelerde seyreden Türkiye-Brezilya ekonomik ilişkilerin, özellikle aynı konularda iş yapan firmaların ve kurumların iş birliğine giderek ortak üretim ve pazarlama yapmaları



**NİHAL KAYAR**  
DEİK Türkiye-Brezilya İş Konseyi Başkanı

halinde büyük bir potansiyel taşıdığına altını çizen Kayar, "Brezilya tarafının Türkiye ile iş birliği yapmak açısından konuya olumlu yaklaştığı açıkça görülüyor. Türk iş insanlarının Brezilya'yı daha iyi tanıyıp, aktif bir şekilde konuya eğilmeleri, ülkeler arasındaki ticaret hacminin artmasında ve Türkiye açısından eklesinde olan ticaret dengesinin değişmesinde önemli rol alacak. Türkiye-Brezilya İş Konseyi olarak, ticareti ve ortak girişimleri kısıtlayıcı mevzuat ve uygulamaları tespit ederek bunların kaldırılması veya iyileştirilmesi yönünde iş dünyasını temsilen ilgili merciler ile çalışmalar da yürütüyoruz" ifadelerini kullanıyor.



## DEİKTEN YATIRIM TAVSİYELERİ



Şubat 2021

Diğer Latin Amerika ülkeleri ile de bir köprü niteliğinde olan Brezilya'nın, pazar stratejisi veya iktisat gibi nedenlerle komşu ülkelere girmeden önce kitada iş kurulabilecek ülke konumunda bulunduğunu dile getiren Kaptan, girişimcilere yatırımlar konusunda şu tavsiyeleri veriyor: "Türkiye ile Güney Amerika Ülkeleri Ortak Pazarı (MERCOSUR) arasında bir STA imzalanması büyük önem taşıyor. Brezilya ile ülkemiz arasında kurulacak yakın iş birliği, Brezilya ile birlikte Arjantin, Paraguay ve Uruguay'ın üye oldukları MERCOSUR ile ortaya çıkacak geniş pazardan Türk firmalarının da yararlanmasına yol açacak. Diğer yandan, Brezilyalı firmalar Türkiye üzerinden Avrupa ve diğer komşu ülke pazarları-



na girme şansına sahip olabilecekler. Brezilya'da hizmetler sektörü ağırlık taşıyor. Öne çıkan sektörler ise telekomünikasyon, perakendecilik, enerji, ticaret ve bilgi işlem. Brezilya hükümeti, ülkenin ekonomik büyümesine katkıda bulunacağına inanılan ve hükümetin öncelikli alanlar listesinde yer alan sektörlerdeki yatırımlara teşvik sağlıyor. Ayrıca, Brezilya'da, hâlihazırda 200 milyar dolar değerinde altyapı ve **inşaat sektöründe** yatırım fırsatı bulunuyor. Belli bir süre duraklamış bulunan özelleştirme uygulamalarının şu anda her alanda gerçekleştirilmesi planlanıyor. Türkiye'nin Brezilya'daki en büyük yatırımı ise Bahia bölgesinin Salvador şehrinde bulunan Korda'nın fabrikası."

## Şili'de Türk otomotiv sektörü için büyük potansiyel mevcut

**DEİK** Türkiye-Şili İş Konseyi Başkanlık kolbağında Balırcan Özcan Ürünleri Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Bahadır Balkır var. Şili'nin ticari ortakları arasında 17'inci sırada yer aldığı ifade eden Balkır, Şili ile birlikte çok şey yapabileceğimizi belirtiyor. Yeni pazarlara yatırım, hizmet ve altyapı sektörüne erişim başta olmak üzere diğer alanlarda daha fazla işi geliştirme için yolların araştırılması gerektiğinden bahseden Balkır, "Türkiye ve Şili arasında potansiyeli olan sektörler; savunma sanayi, tarım, inşaat ve altyapı. Ülkede geniş çaplı bir sanayi üretiminin olmaması, otomotiv sektörünün yanı sıra makine, demir-çelik, elektrik-elektronik, tekstil, hazır giyim, **inşaat malzemeleri** gibi diğer sektörlerde de ülkeyi ithalata bağımlı kılıyor. Şili'de otomotiv ana sanayi üretimi yapılmaması, otomotiv yedek parça ve orijinal ekipman sağlayıcısı firma bulunmaması sebebiyle yüksek kapasitesi, geniş ürün yelpazesi ve yüksek standartlarıyla Türk sanayinin lokomotif sektörlerinden olan otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firmalarınır açısından büyük bir potansiyel mevcut" diyor.

Dünya baki rezervinin yüzde 28'ine sahip, lityum üretiminin yüzde 45'ini, iyon üretiminin yüzde 58'ini gerçekleştiren Şili'nin, dünyanın 6'ncı büyük gümüş üreticisi konumunda olduğu da değinen Balkır, madencilik sektörüne önümüzdeki sekiz yılda 104 milyar dolarlık yatırım yapılması planlandığını kaydediyor. Şili'nin, Latin Amerika ülkeleri arasında Türkiye'nin STA'ya olan tek ülke olduğunu altını çizen Balkır, şu bilgileri paylaşıyor: "Şili'de ulusal ve yabancı şirketlere ayrımcılık yapılmadığından, yabancı yatırımların sübvansiyon edilmesi ya da özel vergi muafiyeti sağlanması gibi uygulamalar da bulunmuyor. Ancak uzak coğrafi bölgelerde birtakım bölgesel

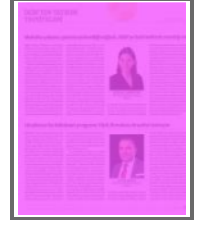


MEHMET BAHADIR BALKIR  
DEİK Türkiye-Şili İş Konseyi Başkanı

teşvikler ya da bilgi teknolojileri sektöründe teşvik uygulanabiliyor. Şili'nin dünyada en fazla sayıda STA imzalamış ülke olması, dünya pazarının yüzde 90'ına hitap etmesi, sağlam ve dengeli ekonomisi, doğal kaynakları, bilimsel ve akılcı yaklaşımları ülkenin cazip yanları. Özellikle madencilik sektöründe önemli yatırım fırsatları bulunuyor. Turizm alanında da ülke, yerli ve yabancı turistler için bir cazibe merkezidir. Son on yılda turizmde 528 milyon dolar değerinde yatırım yapıldı. Dünya Ekonomik Forumu'na göre Şili, turizm sektöründe rekabet edilebilirlikte Güney Amerika'nın ikinci ülkesi. Gıda sektörü, ülke ekonomisinin önemli bir ayağını teşkil ediyor. Şili, meyve yetiştiriciliği için çok uygun bir iklimle sahip. Coğrafi konumunun kuzey-güney istikametinde uzanması nedeniyle yılın farklı zamanlarında farklı sebze ve meyve yetiştirilebilmeyi mümkün kılıyor. Kıyı uzmanlığının sunduğu avantajla dünyanın ikinci büyük somon balığı üreticisi. Ülkede vergi bağışıklığının uygulandığı iki serbest bölge bulunuyor. Bu iki bölgede yatırımcılar ve tacirler; kurumlar vergisi, gümrük vergisi, KDV'den muaf tutuluyor."







## DEİK'TEN YATIRIM TAVSİYELERİ



Şubat 2021

### Meksika yabancı yatırım serbestliği sağladı, ABD'ye hızlı teslimat avantajı var

**NEW** Türkiye-Meksika İş Konseyi Başkanı Ayşe Nazlı Dereli Oba, Türkiye'nin önemli enerji şirketlerinden Karadeniz Holding'in hukuk direktörlüğünü yapıyor. Meksika ile ticaret hacminin artırılması adına çalışmalarını yürüten Oba, "Türkiye ile Meksika arasındaki ticaret, coğrafi uzaklık, nakliye masraflarının yüksekliği, kolay bozulabilir ürünlerin taşınmasındaki zorluklar, iki ülkenin de benzer üretim ve ihracat portföyüne sahip olması ve Türkiye'nin AB pazarına, Meksika'nın ise ABD pazarına odaklanması nedeniyle düşük hacimde seyrediyor. 2019 yılında Meksika'ya ihracatımız 602 milyon dolar, ithalatımız 678 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2019 yılında Meksika ile ticaretle 76 milyon dolar dış ticaret açığımız var" diyor. Meksika pazarının Kuzey Amerika'ya giriş kapısı niteliğinde olması ve gümrüksüz ithalat olanakları ise Türkiye'deki üretici ve ihracatçılar için kayda değer fırsatlar be-

rindirdiğine dikkat çeken Oba, şu tavsiyelerde bulunuyor: "Meksika, ekonomisinin dış ticarete açıklığı, doğrudan yabancı yatırımlar, küresel değer zincirlerine entegrasyonu ve yenilikçiliğe yönelik teşvikleri ile ihracatta önemli artışlar yakaladı. Türkiye'nin öncelikli ülkelerinden birisi olarak belirlenen Meksika'da hali hazırda bulunan Türkiye menşeli firmalar, sektör olarak otomotiv, tekstil, perde ve döşeme kumaş, halı imalat ve konumculuk gibi alanlarda yoğunlaşıyor. Türkiye'nin Meksika ile ticari ve yatırım ilişkilerinin geliştirilmesinde, Türkiye'nin güçlü yanlarına ilişkin yapıdan analizde öne çıkan faktörler; Türkiye'nin önde gelen otomotiv ve elektronik üreticilerinden biri olması, Meksika'nın ithalatında önemli yer tutan malların ihracatında Türkiye'nin rekabet gücünün bulunması, Türkiye ile Meksika'nın iş yapma kültürü olarak birbirlerine benzeme-



AYŞE NAZLI DERELİ OBA  
DEİK Türkiye-Meksika İş Konseyi Başkanı

si, Türkiye'nin Avrupa kalitesinde Çin ile rekabet edebilen fiyat seviyesinde ürünler üretebilmesi olarak belirlendi. Meksika, son yıllarda Çin ve Brezilya gibi

ülkelerin gerisinde kalmamak için pek çok sektörde yabancı yatırım serbestliği sağladı. Yabancı yatırımların büyük çoğunluğu ABD'ye hızlı teslimat avantajı nedeniyle kuzeydeki eyaletlerde ve Yucatan yarımadasında, bir kısmı da Federal District (Mexico City) ve çevresinde yoğunlaşmış durumda. Finans, otomotiv ve elektronik en fazla yatırım çeken sektörler olarak öne çıkıyor. Coğrafi açıdan uzak olması sebebiyle Meksika'ya uzun yıllar ihracatımız ve yatırımcımız yeterli ilgiyi göstermedi. Hâlihazırda dünyanın büyük ekonomilerinden biri olan Meksika'nın, 2050 yılında ise dünyanın en büyük 5 ekonomisi içinde yer alacağı tahmin ediliyor. Ancak, iki ülke arasındaki ekonomik potansiyeli tam anlamıyla ortaya çıkarabilmek için bir serbest ticaret anlaşması veya gümrük vergilerinin kaldırılması ya da kademele olarak düşürülmesini düzenleyen bir anlaşmaya ihtiyaç var."

### Hindistan'da hükümet programı Türk firmalara fırsatlar sunuyor

**BAHARAT** ve kuru gıda alanında faaliyet gösteren Dönmezler Gıda'nın Yönetim Kurulu Başkanı olan Tevfik Dönmez, **DEİK** Türkiye-Hindistan İş Konseyi'nin başkanlık görevini yürütüyor. Hindistan ile ticaret ve yatırım kesintisiz bir şekilde devam ettiğini dile getiren Dönmez, "Hindistan'da yerleşik firmamız tarafından havalimanı ve kargo hizmetleri, savunma sanayi, beyaz eşya üretimi, yapı malzemeleri, kara taşıtları, akşam, ilaç, gıda, bilişim, lojistik, tekstil, müteahhlik ve teknik müşavirlik gibi alanlarda faaliyet var. İlişkilerimiz ve stratejik iş birliğimiz bilhassa ekonomik düzeyde hız kesmeden devam ediyor. Japonya, Kore ve ABD gibi teknoloji üreticisi ülkeler, ilaç ve otomotiv sektörleri başta olmak üzere, Hindistan'ı global bir üs olmasının unvanı vadeli yatırım kararları alıyorlar. Hindistan, sahip olduğu genç nüfus ve büyüyen

orta sınıfıyla tüm dünyada ilgi odağı bir pazar. Düzenli ihracat yapan, pazar dinamiklerine kendi sektörlerinde vakıf olan firmalarımızın, Hindistan'ı yatırım yapmasızın verimli olacağını söyleyebiliriz" diye konuşuyor.

İş insanlarımızın kültürel ve coğrafi nedenlerden dolayı Hindistan'da iş yapma konusunda önyargılı olmamasını tavsiye eden Dönmez, şu açıklamalarda bulunuyor: "Potansiyeli olan sektörler sıralamasında önemli yer tutan sektörler, yapı malzemeleri ve kimyasallar, otomotiv ve akşam, yazılım ve bilgi teknolojisi, makineler, kimyasal ürünler, mobilya, elektronik eşyalar, konfeksiyon ve hazır giyim, **insaat malzemeleri**, lojistik, demiryolu bağlantı ekipmanları ve vagonlar, medikal cihazlar ve sağlık hizmetleri. İlave olarak müteahhlik, mühendislik ve teknik müşavirlik hizmetleri alanında, Türk müteahhlikleri



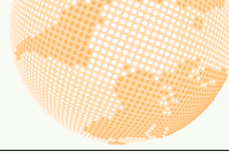
TEVFİK DÖNMEZ  
DEİK Türkiye-Hindistan İş Konseyi Başkanı

ve teknik müşavirlik firmalarımız için önemli bir pazar niteliği teşkil ediyor. Hindistan'ın yüksek büyüme oranları,

büyük ölçekli alt yapı yatırımlarının gerçekleştirilebilmesine imkan sağlıyor. Son zamanlarda daha sık gündeme gelen Modi hükümetinin özellikle salgında gündeme aldığı, 5 yılda 100 trilyon rupi yani 1,4 trilyon dolar, ekonomik yapıyı ve büyümeyi güçlendirecek altyapı yatırımlarını içeren hükümet programı Türk firmalarımıza mükthif fırsatlar sunuyor. Bu yatırımlar şehirleşme, lojistik ve ulaşım ve sağlık altyapısı alanlarında gerçekleşmesi bekleniyor. Hindistan idaresi bu anlamda yabancı yatırımcıyı ilkeye davet ediyor ve ciddi teşvikler vaat ediyor. Turizm ve diğer film sektörleri de özellikle son zamanlarda, icili ilişkilerimiz ve ulusal ekonomimize fayda getirecek bir diğer önemli unsurlar olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye-Hindistan İş Konseyi olarak, icili ticaretin gelişmesi için yürütme kurulu üyelerimizle proaktif bir rol ve inisiyatif alıyoruz."



## SÖYLEŞİ



Şubat 2021

## Yurt dışında sürdürülebilir yatırım için uzun vadeli stratejiler yapılmalı

Türk şirketlerin yurt dışında sürdürülebilir bir yapıya ulaşması için öncelikle uzun vadeli stratejiler belirlemek gerektiğine dikkat çeken DEİK Yurt Dışı Yatırımlar İş Konseyi Başkanı Dr. Abdullah Çerekçi, "Uzun vadeli stratejiler varsa ve yatırımlar gerçekleşiyorsa bu bir network etkisi yaratıyor ve yeni yatırımlara kapı açıyor" ifadelerini kullanıyor.

### İMAMGÜNEŐ - DÜNYA

**DEİK Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), 2013 yılından itibaren faaliyette olan Yurt Dışı Yatırımlar İş Konseyi'nde Türkiye'nin en büyük yurtdışı yatırımcı şirketlerini bünyesinde bulunduruyor. Özel sektörün yurtdışı yatırım dinamiklerini kavrama, yurtdışı yatırımlar sürecinde ortaya çıkan ihtiyaçlara yanıt üretme, kamu ile yüksek düzeyde eşgüdüm sağlamak gibi hizmetler sunan konseyin başkanlık koltuğunda ise Zorlu Holding'in Strateji ve M&A Direktörü Dr. Abdullah Çerekçi var.**

Yurt Dışı Yatırımlar İş Konseyi'nin ülke iş konseylerini yatay kesen bir rolü olduğu için önemli bir sorumluluğu yürüttüğüne dikkat çeken Çerekçi, "Bu sene çok aktif işler yapacakken araya pandemi girdi. Hem etkinlikler zayıf oldu hem de yatırımlar yavaşladı. Öyle ki, son 20 yılın en düşük Doğrudan Yabancı Yatırım (FDI) oranı görüldü. Normalde 1,5-2 trilyon dolarlara giden kapasite, 1 trilyon doların altına geriledi" diyor.

Türkiye'nin, rakiplerine göre yıllık yatırım akışında geride kalmaya başladığı bilgisini veren Çerekçi, "Rakipten kastım, Vietnam, Tayland, Meksika gibi üretici olan ülkeler. Türkiye'nin yıllık ortalama yatırım hacmi 3 milyar dolar seviyelerinde. Rakip ülkeler bu konuda daha iyi. Yatırım stokları da var. Vietnam, adeta

küçük bir Çin gibiydi. Yabancı yatırımlar alıyor ama yapamıyorlardı. Onlar bile yurt dışı yatırımlarında bizi geçmiş durumdular. Türkiye, son 4-5 senedir aynı seviyelerde kaldı. O trendi kıracak bir hamle olması gerekiyor. Belki salgın sonrasında çıkabilecek fırsatları iyi değerlendirmek bu trendi kıracaktır" diye konuşuyor.

DEİK Yurt Dışı Yatırımlar İş Konseyi Başkanı Dr. Abdullah Çerekçi'den satırbaşları şöyle oldu:

### YATIRIM HEDEFİNDE ASYA-PASİFİK DİKKAT ÇEKİYOR

**DEİK olarak, yurt dışı yatırımlar konusundan gibi çalışmalar yapıyorsunuz?**

"Yurt Dışı Yatırımlar İş Konseyi olarak, şirketlerimize makro seviyede kılavuzluk yapmak adına, her sene Yurt Dışı Yatırım Endeksi çalışması hazırlıyoruz. Salgın sebebiyle yurt dışı yatırımların durma noktasına gelmesinden ötürü bu yıl çalışmamızı yayımlayamadık. Endeks çalışması kapsamında gelir seviyesine göre üç kategoride Türk yatırımcısı için en çekici 15'er ülkeyi belirliyoruz. Bu kategorileri; yüksek gelirli, orta gelirli ve düşük gelirli ülkeler oluşturuyor. Endekte belirlediğimiz parametreler var. Bunlar; iş yapma ortamı ve kalınmışlık, know-how potansiyeli, iç ve komşu pazar büyüklüğü, mevzuat altyapısı, Türkiye ile ilişkiler, işgücü ve hammadde



**DR. ABDULLAH ÇEREKÇİ**  
DEİK Yurt Dışı Yatırımlar İş Konseyi Başkanı

maliyeti. Bu parametreleri, yatırımcılar ile gerçekleştirdiğimiz ankete göre belirliyoruz.

"Toplam 45 ülke arasında Asya-Pasifik bölgesi gelişim olarak



**PANDEMİ DÖNEMİNDE YATIRIM ÇEKİLEBİLEN BÖLGELERİ TESPİT EDECEĞİZ. BÜTÜN BU BİLGİLER İŐİĞİNDE YURT DIŞI YATIRIM ENDEKSİ ÇALIŞMAMIZI TAMAMLAYIP KAMUYU İLE PAYLAŐACAGIZ.**

dikkat çekiyor. Bundan 4 yıl önce 4 olan yatırım hedefi sayısı 2019 yılında 10'a çıktı. Avrupa yine yatırım adresi ve kaynağı olarak ağırlığını koruyor. Bu çalışmamızda, biraz ilgiyi ve yönlendirme sağlamayı amaçlıyoruz. Belki radara alınmamış bölgeleri radara almalarını sağlamak ve neden yatırım yapılması gerektiğini açıklamak için uğraşıyoruz.

**Pandemi nedeniyle bazı kısıtlamalar yaşıyoruz. Seyahat de bunlardan biri. Bu durum yatırımlarını nasıl etkiliyor?**

"Bir ülkeye yapılan yatırımı sadece finansal açıdan düşünmemek lazım. Yakın ilişkiler, kültürel bağlar, karşılıklı güven gibi önemli faktörler de var. Şu anda uzaktan iletişim süreci yaşıyoruz. Bu da tabii yatırımları çok etkiliyor. Yatırım gerçekleştirme-

### Yatırım forumu düzenlenecek

#### Pandemi sonrasında Türk şirketleri nelere odaklanacak?

"Pandemi sonrası Türk şirketleri için üç motivasyonun öne çıkacağını öngörüyoruz. Bunlar; pazar ve portföy çeşitlendirme, tedarik zincirlerini yakınlaştırma ve dijital dönüşüm. Pazar ve portföy çeşitlendirmede; pazar, ürün/hizmet ve sektör çeşitlendirmesi önemli. Yine hammaddeye ve pazara yakınlık, lojistik kolaylığı gibi faktörlerle tedarik zincirlerini yakınlaştırma çalışmaları olacaktır. Şu an herkes yeni normaldeki iş yapış şekillerini sorguluyor. Üretimde otomasyon, satış tarafında online kanallar ve dijital altyapı ön plana çıkıyor. 2021'de öncelikli olarak endeks çalışmamıza yeni normale dair ilave parametreler ekleyerek başlayacağız. Yatırımcı şirketlerimizin yeni dönemi nasıl gördüğünü, yatırımda hangi kriterleri önceliklendirdiğini analiz edeceğiz. Pandemi döneminde dahi yatırım çekebilen bölgeleri tespit edeceğiz. Bütün bu bilgiler ışığında yurt dışı yatırım endeks çalışmamızı tamamlayıp, kamuyu ile paylaşacağız. Ayrıca, yatırım forumu organize etmeyi düşünüyoruz. Geçen sene pandemiden dolayı pek fazla yatırımdan bahsedilemedi. Şimdi herkes gerek kendi işini gerek altyapıyı korumak için en azından mevcudu korumak istiyor. Yurt dışı yatırımlarda öncü şirketleri dinlemek istiyoruz. Yatırımcımız için geniş bir çerçeveye çizmeleri adına global yatırımcıları konuk etmek istiyoruz. ABD'de, Çin'de, Asya-Pasifik'te neler olduğunu konuşmak istiyoruz. Pandemiğin seyrine göre tarihi belirleyeceğiz. Şu an için planımız Mayıs gibi yapılmak





## SÖYLEŞİ

Şubat 2021

yi planladığımız ülkelere giderek, belki danışmanlarla, yerel yönetimlerdeki tecrübeli kurumlarla çalışmak gerekiyor. Pandemi-den kaynaklı kısıtlamalar devam ederse, bu durum ister istemez yurt dışı yatırımları etkileyecek. Bu duruma rağmen Çin, ABD gibi yatırımlarına devam eden ülkeler var. Onlar yer aldıkları coğrafyalarda yatırımlarını büyüttükleri için bu süreçten daha az etkilendiler.

**YURT DIŞI YATIRIM HACMİMİZ YAKLAŞIK 3 MİLYAR DOLAR****Türkiye'nin yurt dışı yatırımlarında bulunduğu pozisyon nedir?**

-Yurt dışı yatırımları gelişmişlikle orantılı bir durum. Bugün Afrika ülkelerinin yurt dışı yatırımlarından bahsedemiyoruz. Bu ülkelerin ekonomileri daha çok tarıma ve sanayi gücünün düşük olduğu alanlara dayalı. Bizim pozisyonumuz daha çok yurt dışı yatırımları çekebilen, hizmetler sektörü gelişmiş bir noktada. Henüz lider şirketlere sahip, dış yatırımcı pozisyonuna geçemedik. Ama o noktaya doğru bir ilerleme kaydediyoruz. İlk yurt dışı yatırımımızı 1932 yılında İş bankası şube açarak gerçekleştirdi. Yatırımlarımızın zirve olduğu dönem 2004-2014 yılları arasında. 2014 yılında yatırımlarımızın hacmi yaklaşık 6,7 milyar doları buldu. Bugün yaklaşık 3 milyar dolay seviyesinde. 2016 yılından beri bu seviyelerdeyiz.

**Şirketlerin yurt dışı yatırımlar için temel motivasyonları neler oluyor?**

-Şirketleri yurt dışı yatırımlara yönelten üç temel konu var. Birincisi, değer zincirlerinde büyümek. Hammaddede kaynağa ve ihracat pazarlarına daha yakın olmak istiyorlar. İkincisi, rekabetçilik. Burada da hem maliyet hem inovasyon ön plana çıkıyor. Maliyet-

**Yazılımda ciddi bir fırsatımız var**

**Türkiye'de kurulması planlanan ihtisas serbest bölgeleri ile özellikle yazılım-bilişim alanında öncü şirketlerin çıkması planlanıyor. Sizce bu alanda yurt dışı yatırım gerçekleştirebilecek şirketlerimiz olabilir mi?**

-Türkiye'nin çok ciddi şekilde eğitilmiş ama nispeten de ucuz bir yazılım gücü var. Son yıllarda özellikle oyun sektörü ile bunu göstermeye başladık. Uluslararası firmalara rakip çıkabilen ERP çözümleri üreten firmalarımız 10 yıldır aktif. Türkiye'de hem yazılım altyapısı var hem de bunu test edebilecek platformlar var. Bu yapı Türkiye ile sınırlı kalamaz, çok hızlı yurt dışına açılacak iş modelleri bunlar. Türkiye ilk etapta ciddi yatırımlar aldı yazılım alanında. Önümüzdeki dönemde yurt dışına açılan firmalar göreceğimizi düşünüyorum. - İhtisas serbest bölgeleri, yurt dışına açılmak için bir altyapı sunabilir. Daha global bir şirket kurulumu için destek sağlayabilir. Ama bununla sınırlı kalmaması lazım. Mesela Avrupa Birliği'nin yazılım altyapısının bir kısmını Bulgaristan üzerinden sağlıyor. Bütün yazılım ofisleri Bulgaristan'da ofis kuruyor. Büyük gruplar yazılım ve teknoloji işlerinde geriden geliyordu. Pandemi ile birlikte bir fırsat oluşmuş oldu. Büyük grupların da önümüzdeki dönemde bu alanlara yoğun yatırım yapacağını düşünüyorum.

te ucuz işçilik önemli. Bunun için az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yöneliyorlar. İnovasyonda ise tam tersi gelişmiş ülkelere gidiyorlar. Farklı bir ürün, farklı bir teknoloji ile rekabetçi olmak istiyorlar. Üçüncüsü ise pazara erişim konusu. Bu noktada yasal düzenleme avantajları etkili oluyor. Bazı ülkeler, doğrudan yabancı yatırımcı çekmek için bazı yasal avantajlar sağlıyorlar. Şirketlerin genel motivasyonları bunlar.

**UZUN VADELİ STRATEJİLER BELİRLEMEK GEREKİYOR**

**Şirketlerimizin yurt dışı yatırımlarını ne kadar sürdürülebilirlik boyutunda? Sürdürülebilirlik için neler tavsiye edersiniz?**

-Sürdürülebilirlik için öncelikle uzun vadeli stratejiler belirle-

mek gerekiyor. İpek Yolu üzerinde büyümeye çalışan Arçelik, iyi bir örnek. 4-5 yıl öncesinde belirlediği stratejiler üzerinde yatırımlar yapıyor. Avrupa'da sıkışan pazardan, büyüyen, potansiyel bir pazara yöndüler. Satın almalar ve üretim tesisleri yatırımları gerçekleştireyorlar. Uzun vadeli stratejiler varsa ve yatırımlar gerçekleşiyorsa bu bir network etkisi yaratıyor ve yeni yatırımlara kapı açıyor... Türkiye, sermayedar yapısı olan bir ülke. Güçlü şirketleri var. Tüm dünyaya baktığımız zaman bu şirketlerin destek görmeden büyüdüğünü, globalleştiğini görürsünüz. Sermayenin gideceği yerleri hızlı bulurlar. Teşvikleri kullansalar da küreselleşme hikayelerini kendileri yazmaktalar. Türkiye'nin handikapı bu noktada finansman gücü. Büyük şirketlerimizin bile sermayeleri çok sınırlı.

**Türkiye ile ABD arasında 100 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşma hedefi var. Bu hedef kapsamında sağlanacak esnekliklerle birlikte Türk şirketlerinin ABD'ye yatırımları söz konusu olur mu?**

-ABD çok büyük bir pazar. İhracatın yoğun olduğu sektörlerimizde ABD her zaman zorlu bir pazar olmuştur. Büyük pazarlar her zaman ilgi odağı oluyor. Herkes yatırım yapmak istiyor. Fakat pazarların gerçekleriyle çok fazla örtüşmeyen hamleler yapıyor. Cesaret eksikliği devar. Belli sektörlerde rekabet çok yoğun. Özellikle perakende alanında iş yapmak oldukça zor.

-Son yıllarda start-up düzeyinde çok küçük yatırımlar var. Sadece Kordsa'nın ciddi bir yatırımı bulunuyor. Türkiye'nin kendi düzeyine yakın ölçekteki ülkelere yönelmesi daha önemli. Şirketlerimiz, global firmaların o coğrafyalara henüz odaklanmamış olmalarını rekabetçilik adına iyi değerlendirip, avantaj sağlayacaklardır.

**YATIRIM YAPILIRSA RCEP'TE AVANTAJ SAĞLARIZ**

**RCEP anlaşmasında Türkiye'nin avantaj sağlayabilmesi için şimdiden o ülkelere yatırım yapılması gerektiğinden bahsediliyor. Siz nasıl yorumluyorsunuz?**

-Anlaşması, biraz Gümrük Birliği'ne benziyor. Malların lojistiği kolaylaşan bir anlaşma. Çin'den çıkan bir malın çok daha hızlı diğer ülkelere transferini sağlayacak yapıda. Biz de bu anlaşmayı analiz ettik. En temelde kazanacak olan ülke Çin olacak. Asya Pasifik ülkelerindeki tüketici odaklı sektörlerde Japonya hala önplanda. Çin özellikle bu sektörlerde gücünü artırmak istiyor. Asya-Pasifik, Türkiye'nin ana pazarlarından değil. Lojistik olarak uzak kalan bir bölge, tüketim şekli ve pazarların iç dinamikleri Türkiye'den bu pazarları hedeflemeyi zorlaştırıyor. Bizim teknolojimiz, ürün ve hizmetlerimiz batıya nazaran daha kabul görebilir. Bunun için şirketlerimizin bu bölgelere yatırım yapması ve yerel şirketlere dönüşmesi şart. Sadece Türkiye için değil dünya için de bir ilgi ve atraksiyon noktası durumundalar.

**Şirketler, Türkiye'ye ortaklık yapısı ile gelen yabancı yatırımcılardan faydalanıp, o firmaların ülkesine yatırım yapma planları düşünüyorlar mı?**

-Yatırım ve ticaret yoğun global şirketler sızle ortaklık yaptığı zaman yurt dışı yatırım ekseninde iki konuda fayda sağlıyorlar. İlki, sizi cesaretlendiriyorlar, kendi networklerinden faydalandırıyorlar. Buldukları başka bir pazarda size yerel ortak vazifesi görebiliyorlar. İkincisi ise finansmana ulaşım. Global bir ortağın en önemli faydası dünyası piyasalarına ucuz krediye erişim sağlamak. Türkiye'ye yatırım yapılırken çok ciddi sorgulanıyor bu anlamda.



**ŞİRKETLERİ YURT DIŞI YATIRIMLARA YÖNELTEN ÜÇ TEMEL KONU VAR. BİRİNCİSİ, DEĞER ZİNCİRLERİ ÜZERİNDE BÜYÜMEK. İKİNCİSİ, REKABETÇİLİK. ÜÇÜNCÜSÜ İSE PAZARA ERİŞİM. ŞİRKETLERİN GENEL MOTİVASYONLARI BUNLAR.**



# Artık ortak gücümüzü tüm dünyaya gösterme zamanı



DEİK/Türkiye-Japonya İş Konseyi Başkanı Şerif Tosyalı

**T**ürkiye'nin uzak coğrafyalardaki en önemli ticari partnerleri arasında bulunan Japonya, ülkemizin son yıllarda ağırlık verdiği pazar çeşitlendirme faaliyetlerinin de en önemli odak noktalarından bir tanesi konumunda. **DEİK/Türkiye-Japonya İş Konseyi** olarak, amaçlarımızı Türkiye ve Japonya arasındaki sınıai ve ticari ilişkileri geliştirmek, iş hacmini artırmak, çeşitli sektörlerde belirlenen projelerin gerçekleştirilmesine destek olmak, Türk ve Japon iş

**DEİK/Türkiye-Japonya İş Konseyi Başkanı Şerif Tosyalı:** "Türkiye ve Japonya arasındaki ticaret hacminin orta vadede 10 milyar dolar seviyesine yaklaşmasını hedefliyoruz."

insanları arasında doğrudan temas ve diyalog imkânı yaratmak ve Japon firmalarını Türkiye'de yatırım yapmaya teşvik etmek olarak belirledik. **DEİK/Türkiye-Japonya İş Konseyi** olarak, Japonya ve Türkiye arasındaki kazan-kazan anlayışına dayanan Ekonomik Ortaklık Anlaşması'nın tüm dünyaya örnek teşkil edecek bir öneme sahip olduğuna inanıyoruz.

## Birlikte çalıştığımızda

**yapamayacağımız hiçbir şey yok** 5 trilyon dolar büyüklüğündeki ekonomisi ve 1,5 trilyon dolara sahip dış ticaret hacmiyle dünyanın en büyük üçüncü ekonomisi olan Japonya, otomotiv ve yan sanayi, imalat sanayi, gıda ve altyapı sektörleri başta olmak üzere onlarca farklı sektöre özel ilgi gösteriyor. Japonya, Türkiye'nin Doğu Asya'daki üçüncü ticaret ortağı. İçinde bulunduğumuz süreç, global ölçekte toplumsal ve ekonomik değişiklikleri de beraberinde getiriyor. Bu dönüşümün, Türkiye için önemli fırsatlar sunduğunu görmemiz ve bu fırsatları doğru değerlendirmemiz gerekiyor. 21'inci yüzyılda Asya'nın iki ucundaki bu iki ülkenin, birlikte çalıştıklarında yapamayacakları hiçbir şey yok. Artık

ortak gücümüzü tüm dünyaya gösterme zamanı...

Türkiye'de bulunan yaklaşık 200 civarındaki Japon firmasının büyük bir bölümü ülkemizde üretim yapıyor; Japon doğrudan yatırımı bugün 2,3 milyar dolara ulaşmış durumda. Japon yatırımlarının aynı zamanda, bölgesel bir hub özelliği olan Türkiye'den tüm dünyaya yayıldığı söyleyebiliriz. Japon şirketler de alternatif pazar arayışı içindeler. Afrika ilgilendikleri pazarların başında geliyor. Bu keşifte de yol arkadaşı olarak Türk şirketleri tercih ediyorlar. İki sene önce Türkiye'ye gelen 120 Japon şirketi, başta Afrika olmak üzere dünyanın çeşitli bölgelerinde üçüncü ülkelerle ortak yatırım planlarının tohumlarını attı. Covid-19 salgını sonrası küresel tedarik zincirindeki değişim Türkiye'ye ilgiyi artırdı. Japon şirketleri Türk şirketlerle iş birliği içinde Avrupa, Balkanlar ve Afrika'da büyümek istiyor. Bu kapsamda Türkiye ile ilgilenen Japon girişimcilerin sayısı da her geçen gün artıyor. Önümüzdeki dönemlerde özellikle akıllı şehirler, sağlık, inşaat alanlarında önemli projeler gündeme gelebilir. İki ülke arasındaki yaratılacak bu sinerji ile birlikte, Türkiye ve Japonya arasındaki ticaret hacminin orta vadede 10 milyar dolar seviyesine yaklaşmasını hedefliyoruz.



HÜRRİYET  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 16.02.2021  
Sayfa: 7  
Tiraj: 590685  
StxCm: 59



1/1

## Birleşik Krallık'a ihracatta lider otomotiv endüstrisi

Geçen ay Birleşik Krallık'a en fazla ihracatı 200 milyon 677 bin dolarla otomotiv endüstrisi yaptı.

**İ**NGİLTERE'NİN Avrupa Birliği'nden çıkış süreci ile birlikte başlayan ticaret anlaşmaları sürecinden Türkiye hızlı kararlar alarak kârlı çıkmayı başardı. Yapılan Serbest Ticaret Anlaşması (STA) ile birlikte bu yıl Birleşik Krallık'a olan ihracatın daha da hızlanması bekleniyor. Anadolu Ajansı'nın **Türkiye İhracatçılar Meclisi** (TIM) verilerinden derlediği bilgilere göre, imzalanan STA'nın ardından Birleşik Krallık'a yapılan ihracat, ocakta 2020'nin aynı dönemine kıyasla yüzde 5.9 azalarak 784 milyon 397 bin dolara gerilemesine karşın yılın geneli için umut vadediyor.

### DÖRDÜNCÜ SIRADA

Birleşik Krallık, geçen ay Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiği 4'üncü ülke konumunda yer aldı. Geçen ay Birleşik Krallık'a en fazla ihracatı 200 milyon 677 bin dolarla otomotiv endüstrisi gerçekleştirdi. Otomotivi, 140 milyon 128 bin dolarla hazır giyim ve konfeksiyon, 121 milyon 556 bin dolarla elektrik elektronik, 47 milyon 472 bin dolarla kimyevi maddeler ve mamulleri, 45 milyon 810 bin dolarla demir ve demir dışı metaller, 36 milyon 215 bin dolarla tekstil ve ham maddeleri, 33 milyon 790 bin dolarla iklimlendirme sanayisi, 24 milyon 411 bin dolarla makine ve aksesuarları, 19 milyon 210 bin dolarla mobilya kağıt ve orman ürünleri ve 19 milyon 181 bin dolarla mücevher



### 'STA İLE BÜYÜK AVANTAJ SAĞLADIK'

**DİŞ Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Türkiye-Birleşik Krallık **İS Konseyi** Başkanı Osman Okyay, "TÜİK verilerine göre 2020 yılında dış ticaret hacmimiz 11.2 milyar dolar seviyesinde bulunuyor. Birleşik Krallık ile ticaretimizde vergi avantajı sağlayarak aslında mevcut dış ticaretin sürdürülebilirliği sağlanmaktadır. Bu dış ticaret hacminde yaklaşık yüzde 75 seviyesinde yeni vergi yükü ile karşılaşacaktık. 2021 yılı ocak ayında daha avantajlı bir ticaret olurken, STA ile sağlanan bu avantajın önümüzdeki aylarda ivme kazanarak dış ticaret hacminde artışa yansıtacağına inanıyoruz" ifadelerini kullandı.

sektörleri izledi.

### İSTANBUL ZİRVEDE

Verilere göre, ocakta Birleşik Krallık'a en fazla dış satımı İstanbullu ihracatçılar yaptı. Söz konusu dönemde İstanbul'dan Birleşik Krallık'a 325 milyon 665 bin dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Geçen ay Birleşik Krallık'a Kocaeli'den 135 milyon 984 bin dolar, Bursa'dan 51 milyon 747 bin dolar ihracat gerçekleştirirken sırasıyla; Denizli, İzmir, Gaziantep, Manisa, Ankara ve Kayseri takip etti.

## ÇELİKTE TÜRK-JAPON İŞ BİRLİĞİ

HÜRRİYET  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 11.02.2021  
Sayfa: 11  
Tiraj: 588579  
StxCm: 110



1/1

# Çelikte Türk-Japon iş birliği

**Ü**lkemizde Japon ortaklığıyla gerçekleştirilen en büyük yatırımlar arasında yer alan Tosyali Toyo Çelik A.Ş. ile Osmaniye'de üretilen yüksek teknolojiye sahip, katma değerli yeşil çelik dünyanın dört bir köşesine ihraç ediliyor. Yaklaşık 70 yıldır Türkiye'nin global çelik lideri olarak faaliyetlerini sürdüren Tosyali Grubu, 3 kıtada, 25 farklı tesis ve 10 bini aşan istihdamıyla büyüme ivmesini her geçen gün artırıyor. Yıllık 6 milyon tonu aşan üretim rakamıyla dünyanın en büyük demir çelik üreticileri arasında yerini güçlendiren grubun odağında ise yüksek teknolojiye sahip, katma değerli ve sürdürülebilir üretim var.

İşte bu vizyonun en somut adımlarından biri Tosyali Toyo Çelik A.Ş. Japonya'nın bu alandaki lider şirketlerinden Toyo Kohan ortaklığıyla Osmaniye'de gerçekleştirilen yatırım, 2017 yılından bu yana ülkemizin ihtiyaç duyduğu yeşil ve yüksek teknoloji çeliğini üretiyor.

"Biz, yola çıktığımız ilk gün hedefimizi 'demir-çelik üretiminde bir dünya markası yaratmak' olarak koymuştuk" diyen Tosyali Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve **Diğ Ekonomik İlişkiler Kurulu** Türk-Japon İş Konseyi Başkanı Şerif Tosyali, "Tosyali Toyo, Japonların Türkiye'de Toyota'dan sonra en büyük ikinci yatırım. Yatırımın yüzde 51'i bize, yüzde 49'u ise Toyo Kohan'a ait. Bu tesiste Türkiye'de daha öncesinde üretilmeyen birçok katma değerli ürünü üretiyoruz. Diğer bir ifadeyle Tosyali Toyo, ülkemizin çelikte katma değerli ürünlerde dışa bağımlılığının kaldırılması yolundaki en büyük adım oldu. Ama bununla da yetinmedik; geldiğimiz noktada bugün ürettiğimiz peçete inceliğindeki katma değerli çelik, dünyanın dört bir yanına ihraç ediliyor." diyor.

### Cari açığın azalmasına "çelik" katkı

650 milyon dolar yatırımla 2015'te temeli atılan ve 2017 yılında faali-

Türkiye'nin global çelik üreticisi Tosyali Holding ile Japonya'nın lider üreticilerinden Toyo Kohan'ın ortaklığıyla hayata geçirilen Tosyali Toyo Çelik A.Ş., sadece üç yılda önemli bir başarı hikayesine imza attı.



Tosyali Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve **Diğ Ekonomik İlişkiler Kurulu** Türk-Japon İş Konseyi Başkanı Şerif Tosyali

yete giren Tosyali Toyo Çelik A.Ş., Osmaniye Organize Bölgesi'nde 140 bin metrekarelik kapalı toplam 250 bin metrekarelik alanda üretimi sürdürüyor. Burada üretilen yüksek katma değerli çelik ise, ambalaj sanayiden elektrikli ev aletlerine, bilişim ürünlerinden **insan kaynakları** ve beyaz esyaya kadar onlarca farklı sektörde kullanılıyor. Ülkemizde bu alanda 500 milyon doları aşkın bir ithalatın önüne geçen Tosyali Toyo Çelik A.Ş., aynı zamanda gerçekleştirdiği ihracatla Türkiye'nin cari açığının azalmasına da önemli bir katkı sağlıyor.

### Otomotive yerli çelik

Tosyali Toyo ürünlerinin kullandığı önemli bir alan ise otomotiv. IATF 16949 Otomotiv Kalite Yönetim Sistemi sertifikasının sahibi olan Tosyali Toyo Çelik A.Ş., ülkemiz-

de otomotiv sektörünün ihtiyaç duyduğu yüksek teknoloji çeliği üretmeyi de sürdürüyor. Bu sertifikayla birlikte otomotiv sektörünün ihtiyaç duyduğu çeliği karşılayabilecek disiptin, yüksek kalite ve kapasite özelliklerine sahip olduğunu tesileleyen Tosyali Toyo Çelik A.Ş., dünya çapında kabul gören bir kalite yönetim sistemine sahip olduğunu da ortaya koyuyor.

### Avrupa'dan Kafkaslara, Orta Doğu'dan Afrika'ya...

Sadece 3 yıl içinde önemli bir başarı hikayesine imza atan Tosyali Toyo, en prestijli listelerde de yükselişini sürdürüyor. Öyle ki ilk yılında Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşunun yer aldığı ISO 500 listesine 72'inci sıradan girmeyi başardı. Ayrıca sadece ülkemizin değil, Avrupa'dan Kafkaslara, Orta Doğu'dan Kuzey Afrika'ya uzanan geniş bir coğrafyanın da katma değerli çelik ihtiyacını karşılayan Tosyali Toyo, Türkiye'nin en büyük 1000 ihracatçı listesinde de 56. sırada yer aldı.



**TOSYALI TOYO**





## Japon iş insanlarına Türkiye'nin dinamizmini anlatıyoruz

### JETRO (Japan External Trade Organization) İstanbul Başkanı

**Mitsuaki Sano:** "JETRO, Japon firmalarına Türkiye'deki fırsatları ve ülkenin dinamizmini aktarmaktadır. Hâlihazırda Türkiye'de faaliyet gösteren Japon firmalarına destek vermek de JETRO'nun önde gelen görevlerinden biridir."



JETRO (Japan External Trade Organization) İstanbul Başkanı  
Mitsuaki Sano

**K**uruluşu 1958 yılına dayanan JETRO, Japon Ekonomi, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'na bağlı bir teşkilattir ve Japonya ve diğer ülkeler arasında ticaret ve yatırım ilişkilerini geliştirmek amacıyla çeşitli faaliyetlerde bulunmaktadır. JETRO, Japon firmalarının, özellikle de Japon KOBİ'lerinin, yurt içindeki 48 ofisi ve yurt dışında 55 ülkedeki 76'ya varan ofis ağıyla dış pazarlara açılmasına destek olmaktadır. 1963 yılında kurulmuş olan JETRO İstanbul ofisi, 2015 itibarıyla Türkiye'nin yanı sıra Kafkasya'dan da sorumlu bölgesel merkez ofis unvanıyla faaliyet göstermeye devam etmektedir. 2014 yılında "Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı" ile 2015 yılında ise **DEİK** ve **MÜSİAD** ile mutabakat zaptı imzalayan JETRO, bu kurumlarla çeşitli organizasyonlarda iş birliği yapmaktadır. Gerek düzenlediği Japonca seminerler

ve hazırladığı sektörel ve tematik raporlar aracılığı ile gerekse Japon iş insanları heyeti ziyaretleri ile firmalara Türkiye'deki fırsatları ve ülkenin dinamizmini aktarmaktadır. Hâlihazırda Türkiye'de faaliyet gösteren Japon firmalarına destek vermek de JETRO'nun önde gelen görevlerinden biridir.

### Türk startuplarını Japon firmaları ile buluşturmaya devam edeceğiz

Japon firmalarının Türk firmaları ve startupları ile iş birliğini geliştirmek öncelikli hedeflerimiz arasındadır. Bu bağlamda görme engellilere yönelik akıllı baston geliştirmiş olan başarılı bir Türk startup'ının geçen sene çevrim içi düzenlenen ve Japonya'nın en büyük bilişim ve elektronik fuarı olan CEATEC'e katılımını organize ettik. Fuarda Plug and Play Japan tarafından organize edilen startup yarışmasında "En İyi Startup" ödülünü alan firmanın JETRO Global Connection kısmında yer alan sanal standına Japon firmaları yoğun ilgi gösterdi. Startups demişken, son dönemlerde Türk oyun firmaları da giderek daha fazla Japon firmasının gündeminde. Dolayısıyla biz JETRO İstanbul olarak bu sene çeşitli çevrim içi etkinliklerle Türk startuplarını Japon firmaları ile buluşturmaya devam etmeyi planlıyoruz.

### Hakiki Japon gıda ürünlerine ilgi artıyor

Türk-Japon firmaları iş birliği konusunda bir diğer sıcak gelişme ise, Türkiye'deki bazı Uzak Doğu restoranlarının hakiki Japon gıda ürünlerini kullanmaya başlamış olmaları.

## JETRO

JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION

Sözgelimi, Türkiye'de çeşitli illerde şubesi olan ünlü Türk Uzak Doğu restoran zincirinde, kökleri 17.yüzyıla dayanan Shibamura firmasının soya sosu kullanılmakta iken, İstanbul'daki ünlü bir Japon restoranı da 300 yıllık tarihe sahip bir Japon firmasının sake ürünlerini müşterilerine sunmakta. Japonya'da üretilmiş hakiki Japon gıda ürünlerinin tadı ile diğer ülkelerde üretilen Japonya'ya özgü gıda ürünleri arasındaki belirgin tat farkı müşterilerce fark edilmekte ve beğeniyi kazanılmakta. Dolayısıyla İstanbul'un da tıpkı Singapur, Dubai ve Londra gibi hakiki Japon ürünlerine ilgi gösterilen belli başlı şehirlerden olacağı inancındayım.

### Üçüncü ülkeler için de köprü oluyoruz

İş birliklerini Türkiye ve Japonya sınırları dışına taşımak, üçüncü ülkelerde Japon ve Türk firmalarının güç birliğine köprü olmak ajandamızdaki bir diğer önceliğimiz. Türkiye'nin yakın coğrafyasında bulunan ve Türk firmalarının aktif ve tecrübeli oldukları Kuzey Afrika, Kafkaslar, Orta Doğu, Orta Asya ve Balkanlar, Japon firmalarının yeterince tanımadığı bölgeler. Biz bu bölgelerdeki Türk-Japon iş birliğinin gerek hizmet sunulan ülkeler gerekse her iki ülke firmaları açısından katma değerli olacağına Japon firmalarının dikkatini çekmeye çalışıyoruz ve kendilerini bu bölgelere Türkiye merkezli değerlendirmeye teşvik ediyoruz.



# YATIRIMCILARA 'YENİ NESİL' AVANTAJ

**T**İCARET Bakanlığı ve **Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** işbirliğiyle çevrimiçi olarak 'İhtisas Serbest Bölgeleri Bilgilendirme Toplantısı' düzenlendi. Ticaret Bakan Yardımcısı **Gonca Yılmaz Batur**, bu yolculuğun



Gonca Yılmaz  
Batur

çok önemli adımlarından birisinin yeni nesil ihtisas serbest bölgeleri olduğunu bildirdi. Yeni nesil ihtisas serbest bölgeleri modelinin katma değerli üretimin ihracatla desteklenmesi konusunda önemli bir katkı sunacağını dile getiren Batur, "Bu modelin diğer oluşumlardan en farklı özelliği; tamamen katma değerli ve yüksek teknolojili üretim yapılacak, üretilen değer sadece ülke için değil daha ziyade ihracat ağırlıklı olarak yönlendirilebilecek" diye konuştu.

Batur, şu açıklamalarda bulundu: "İhtisas serbest bölgelerinde sektörel bazda oluşacak ve firmalarımızın

bölgelerimize yatırım kararlarını etkileyecek temel ihtiyaçlarının desteklenmesi amacıyla birtakım mevcut serbest bölge desteklerinden farklı

destekler devreye alındı. Kira, nitelikli istihdam, faiz-kar payı gibi destekler yeni mekanizmanın içerisinde yer alıyor. Mevcut serbest bölge desteklerine ek olarak firmalarımıza sunduğumuz destekler var. Bunlardan birisi; firmalarımızın istihdam ettikleri 10 nitelikli personelin her birisinin 15 bin dolara kadar olan brüt ücretinin yarısı devlet tarafından karşılanacak. Bu bölgelerde kiralanan arazi ve binalar için 75 bin dolara kadar kira harcamalarının yarısı karşılanacak."



## "İLİŞKİLER DAHA DA DERİNLEŞECEK"

KOBİ EFOR  
AYLIK  
DERGİ  
ULUSAL

Tarih: 01.02.2021  
Sayfa: 66  
Tiraj: 60000  
StxCm: 1091



1/2

PAZAR / ÜLKE

### Türkiye ile İngiltere arasında Serbest Ticaret Anlaşması imzalandı

## "İlişkiler daha da derinleşecek"

Birleşik Krallık, Brexit sonrası Avrupa Birliği (AB) ile anlaşmasının ardından ilk serbest ticaret anlaşmasını (STA)

Türkiye ile yaptı. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, anlaşmanın iki ülke ilişkilerini daha da derinleştireceğini söyledi.



**T**ürkiye ile İngiltere [Birleşik Krallık] arasında 29 Aralık tarihinde imzalanan ve 1 Ocak 2021 itibarıyla devreye giren Serbest Ticaret Anlaşması (STA) ile iki ülke arasında önemli bir ortaklığın ilk adımı atıldı. Türkiye ile Birleşik Krallık arasında Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalanması dolayısıyla düzenlenen tören, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ile Birleşik Krallık Uluslararası Ticaret Bakanı Liz Truss'ın video konferans yöntemiyle katılımıyla gerçekleştirildi.

Ticaret Bakanı Pekcan, Birleşik Krallık ve Türkiye arasındaki STA Anlaşması ile Gümrük Birliği'nin 25 yıl boyunca getirdiği kazanımları korurken Bir-

leşik Krallık ile ilişkileri daha da derinleştirme yönünde ilk adımı attıklarını söyledi. Pekcan, Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nden (AB) ayrılmasıyla (Brexit) iki ülke arasındaki ticaret rejiminin yeniden belirlenmesi ihtiyacı doğduğunu, imzalanan anlaşmayla ülkeler arasında ikili bazda bir tercihi ticaret rejiminin tesis edileceğini, ikili ticaretin etkin ve sorunsuz bir şekilde devam edeceğini aktardı: "Bu anlaşma, önümüzdeki dönemde Türkiye ve Birleşik Krallık arasındaki ticaretimizin gelişiminin en büyük teminatı olacak. Firmalarımızın rekabetçi olduğumuz sektörlerde İngiltere'ye kolay ve sorunsuz bir biçimde ihracat yapabilmelerini garanti altına alacaktır."

Pekcan, Birleşik Krallık'ın, 31 Ocak 2020 tarihi itibarıyla Avrupa Birliği'nden resmen ayrıldığını, bu yıl sonuna kadar bir geçiş süreci öngörüldüğünü, Türkiye'nin yıl boyunca AB ve Birleşik Krallık makamlarıyla yoğun bir diplomasi trafiği yürüttüğünü kaydetti: "Türkiye olarak temel amacımız, Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'nden kaynaklı ticari ilişkilerimize de hâlel getirmeden, Birleşik Krallık ile arzu ettiğimiz bir ticaret anlaşmasını imzalamak idi. Bugün itibarıyla amacımıza ulaşmış bulunuyoruz. Anlaşmanın imzalanmasıyla birlikte, Birleşik Krallık ile aramızdaki ticaret yapısıyla ilgili bir be-

**DEİK / Türkiye-Birleşik Krallık İş Konseyi Başkanı Osman Okyay:**  
"İki ülke arasında 20 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefine ulaşmak kolaylaşacak"

**DEİK** Türkiye-Birleşik Krallık İş Konseyi Başkanı Osman Okyay, "Türkiye ile Birleşik Krallık arasında imzalanan bu STA, iki ülkenin ticaret hacmi hedefi olan 20 milyar dolara ulaşmasını kolaylaştıracak" dedi. Yakın gelecekte, yakın gelecekte Türkiye ve Birleşik Krallık arasındaki işbirliğinin hizmetler sektörünü de içerecek şekilde derinleştirilmesini arzu ettiklerini aktardı: "Türkiye açısından anlaşmanın geneline bakıldığında, mal ticaretinde Gümrük Birliği koşullarının devam ettirilmesinin önünün açılması özellikle mevcut ve planlanan işbirliklerinin sektöre uğramaması bakımından son derece olumlu."

Okyay, Brexit'in yıl bitmeden onaylanmasının

Türkiye açısından kötü senaryonun ortadan kalkmasını sağladığını belirterek, bunun çok sevindirici bir gelişme olduğunu ve Brexit geçiş sürecinin aynı zamanda, Gümrük Birliği'nin de acilen güncellenmesi ihtiyacını bir kez daha ortaya koyduğunu söyledi: "Bu süreçte AB'nin Birleşik Krallık ile yaptığı müzakerelerin bir parçası olamayışımız, Gümrük Birliği anlaşmasının revizyonunu zorunlu kılıyor. Yeni dönemin ilk işlerinden biri bu konu olmalı."



## "İLİŞKİLER DAHA DA DERİNLEŞECEK"

KOBİ EFOR  
AYLIK  
DERGİ  
ULUSAL

Tarih: 01.02.2021  
Sayfa: 66  
Tiraj: 60000  
StxCm: 1091



2/2

### DEİK Başkanı **Nail Olpak**: "İş dünyası olarak Birleşik Krallık'ta imzalanan STA'yı büyük memnuniyetle karşılıyoruz"



Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı **Nail Olpak**, değerlendirmesinde şunları söyledi: "Türkiye ile Birleşik Krallık, Serbest Ticaret Anlaşması imzalayarak çok önemli bir adım attı. Birleşik Krallık, AB ile varılan Gümrük Birliği Anlaşması'nın hemen ardından ilk ikili anlaşmasını Türkiye ile gerçekleştirdi, bu da çok önemli. Her iki taraf da anlaşma metni üzerinde 2017'den bu zamana çalışarak uzlaşmaya varmışlardı. Sürecin bugüne kadar gelmesinde emeği geçen herkese ve gecikme olmadan tam zamanında bu anlaşmayı imzalayan Ticaret Bakanımız Sayın Ruhsar Pekcan'a teşekkür ederiz. Biz de DEİK olarak, bu sürecin iş dünyası perspektifiyle bir parçası olduk. Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılmaya başlamasının ardından bu anlaşma, Gümrük Birliği'nin güncellenmesi için de bir zemin oluşturur diye bekliyoruz. Anlaşmayı, iş dünyası olarak büyük memnuniyetle karşılıyoruz. Birleşik Krallık,

en büyük üçüncü ticaret ortağımız, düzenli olarak dış ticaret fazlası verdiğimiz ve ülkemizdeki en önemli yatırımcı ülkelerden biri konumunda. Tarımın dahil edildiği anlaşmanın, öncelikle Brexit sonrası ticari ilişkilerimizi korumamız ve sonrasında da ticaret hacmimizi önümüzdeki yıllarda arttırmamız yolunda zemin oluşturacağına inanıyoruz. Ayrıca, ikili ilişkilerimizin derinleştirilip güçlendirilerek önümüzdeki dönemde, hizmetleri de kapsayan daha kapsamlı bir anlaşmayla daha güçlü bir iş birliği modeli geliştirilebileceğini umuyoruz. Başta destekleri için Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan ve Ticaret Bakanımız Sayın Ruhsar Pekcan olmak üzere emeği geçen tüm Türk ve İngiliz yetkililerine iş dünyası adına teşekkür ediyor ve hayırlı olmasını diliyorum."

lirsizlik kalmayacaktır. Ticaretimiz her zamanki etkinliğiyle sürecek ve inanıyorum daha da gelişecektir. Anlaşma ile tüm belirsizlikler, hukuki ve teknik handikaplar ortadan kalktı, iş insanlarımız gönül rahatlığıyla İngiltere ile ticaretlerini sürdürebilecek. Anlaşmanın ticarete farklı bir ivme gelmesine de vesile olmasını umuyoruz. Anlaşma olmasaydı, Birleşik Krallık'a yaptığımız ihracatın yaklaşık yüzde 75'i vergi yükü ile karşı karşıya kalacak, yaklaşık 2.4 milyar dolara varan bir zararımız olacaktı. Bu risk, an itibarıyla ortadan kalkmıştır."

"Anlaşma, tüm sanayi ve tarım ürünlerini içermiyor"; Pekcan, özellikle otomotiv, televizyon, beyaz eşya ve hazır giyim başta olmak üzere pek çok sektörde ihracatın önde gelen pazarlarından İngiltere'nin üretim, tedarik zincirleri ve yatırımlar bakımından da Türkiye için çok değerli bir ortak olduğunu dile getirdi: "Ödemeler dengesi verilerine göre, Türkiye'de Birleşik Krallık kaynaklı yatırımlar 11.6 milyar dolar düzeyinde. STA'nızın karşılıklı yatırımlara da olumlu yansıtacağını değerlendiriyoruz. Taraflar olarak 'tarifersiz' bir STA akdetmeyi hedeflemiştik. Bu gerçekleşti. Anlaşma, tüm sanayi ve tarım ürünlerini içermektedir." Pekcan, Türkiye ve Birleşik Krallık ilişkileri bakımından yeni ve çok özel bir kilometre taşı olan anlaşmanın yatırımlar, hizmetler gibi alanları da kapsayacak şekilde genişletilmesi için çalışmalara mümkün olan en kısa sürede başlamayı ümit ettiklerini, tarım alanında pazara giriş şartlarını nasıl geliştirebileceğimizi görüşeceklerini, bazı sektörlerde karşılıklı tanıma gibi konulara eğileceklerini, ilişkilerimizi derinleş-

tirmek için çalışmaya ara vermeden devam edeceklerini de açıkladı.

### Rakamlarla Birleşik Krallık-Türkiye ticaret hacmi

- Türkiye ile İngiltere toplam dış ticaret hacmi (2019): 16.8 milyar dolar
- Türkiye'nin İngiltere'ye ihracatı: 11.2 milyar dolar
- Türkiye'nin İngiltere'den ithalatı: 5.6 milyar dolar
- İngiltere, Türkiye'nin ihracatında Almanya'nın ardından 2. sırada.
- Türkiye'nin en fazla ticaret fazlası verdiği ülkelerden biri İngiltere.



- STA ile sanayi ürünlerinde gümrük vergileri sıfırlandı.
- Tarım ve işlenmiş tarım ürünlerinde AB ile mevcut tavizler ölçeklendirilerek yeni ticari ilişkilere yansıtıldı.
- Anlaşmaya eklenen bir hükümlerle STA kapsamının hizmetler, yatırımlar, ileri tarım tavizleri gibi alanları da içerecek şekilde yakın zamanda genişletilmesi üzerinde mutabık kalındı.
- 1 Ocak'ta yürürlüğe giren anlaşma, Meclis'in (Türkiye Büyük Millet Meclisi-TBBM) onayına gönderildi. STA, TBMM Başkanı Mustafa Şentop'un imzasıyla yasa teklifi olarak Meclise geldi.



KOBİ EFOR  
AYLIK  
DERGİ  
ULUSAL

Tarih: 01.02.2021  
Sayfa: 36  
Tiraj: 60000  
StxCm: 1091



1/2

HABER



## DEİK, Cumhurbaşkanı Erdoğan'a dış ekonomik ilişkilerin yol haritasını sundu;

### Hedef; yatırım, üretim ve teknoloji üssü Türkiye

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, **Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya

geldi. **DEİK**, Cumhurbaşkanı Erdoğan'a, kısa, orta ve uzun vadedeki dış ekonomik ilişkilerin yol haritasını sundu.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, **Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Yönetim Kurulu'nu Dolmabahçe Çalışma Ofisi'nde kabul etti. ABD ile ticari ilişkilerden Yeşil Mutabakata, küresel ticaretin ana gündem maddelerinden Türk diasporasının uluslararası faaliyetlerine kadar, **DEİK**'in ticaretle ilgili yeni döneme ilişkin önerileri ve iş dünyasına yol haritası olacak stratejik çalışmaları, geniş bir projeksiyon ile Cumhurbaşkanı'na sunuldu.

Toplantıya Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan, Adalet Bakanı Abdülhamit Gül, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Cumhurbaşkanı Sözcüsü İbrahim Kalın, Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanı Fahrettin Altun, Ekonomi Politikaları Kurulu üyeleri Nihat Zeybekci, Dr. Cemil Ragıp Ertem, Yiğit Bulut, Gülsüm Azeri, Hakan Yurdakul, Doç.Dr. Hatice Karahan, Korkmaz Karaca, Mehmet Ali Akben, Meltem Taylan Aydın, Prof.Dr. Servet Bayındır, **DEİK** Başkanı **Nail Olpak** ile **DEİK** Başkan Yardımcıları; **Abdurrahman Kaan**, **İsmail Güne**, **Mithat Yemgin**, Yönetim Kurulu Üyeleri; Ahmet Cengiz Özdemir, Ahmet Çalık, Ahmet Nazif Zorlu, Ali Kibar, Ayşem Sargın, Baran Çelik, Başar Arıoğlu, Berna Gözbaşı, Çetin Nuhoğlu, Ebru Özdemir, Fatih Gürsoy, Firuz Bağlıkaya, Fuat Tosyalı, İbrahim Burkay, Mahsum Altunkaya, **Mehmet Ali Yalçındağ**, Murat Kolbaşı, Muzaffer Çilek, Orhan Cemal Kalyoncu, Osman Aksoy, Prof.Dr. Orhan Gazi Yiğitbaşı, Steven Young, Şekib Avdagiç, Tuncay Özilhan, Ümit Kiler, Ümit Leblebici, Vahap Küçük, Yaşar Doğan, Zeynep Bodur Okyay, **DEİK** Genel Sekreteri Caner Çolak ve **DEİK** Genel Sekreter Yardımcısı Mehrih Kepez Örnek katıldı.

#### Önümüzdeki dönemde **DEİK** ile çalışmalarımıza hız vereceğiz"

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, önümüzdeki dönemde salgın şartlarının hafiflemesiyle birlikte **DEİK** bünyesindeki çalışmalarına hız vereceklerini söyledi. "Türkiye olarak ticari diplomasi alanında yeni bir sıçramaya ihtiyaç duyuyoruz" diyen Cumhurbaşkanı Erdoğan, sadece iç piyasaya odaklanan şirketlerin salgından olumsuz etkilenirken ihracata, inovasyona ve Ar-Ge'ye önem veren şirketlerin süreci en az hasarla atlattığını, ihracat odaklı çalışan şirketlerin, salgın sürecinde müşteri yelpazesini genişlettiğini ifade etti.



Pandemi çeşitli zorluklar getirirse de iş dünyasına yeni fırsat pencereleri açtığını belirten Erdoğan, Türk firmalarının bu dönemde, kaliteli ürünleri, rekabetçi fiyatları ve hepsinden önemlisi güvenilirlikleriyle rakiplerine fark attığını kaydetti. Dünya genelinde Asya merkezli üretim biçimlerine yeni alternatifler oluşturma çabasının da bunda payı olduğunu vurgulayan Erdoğan, "Salgında, tüm yumurtalarını aynı sepete koymanın riskini gören şirketler, bu süreçte üretim ağlarını ve merkezlerini çeşitlendirmeye başladılar. Bu arayışlarda Türkiye'nin adı giderek ön plana çıkıyor. Aşılamanın artmasıyla beraber dünya genelinde salgın geriledikçe taşlar yerine oturacak, ülkemizin yakaladığı ivme daha da artacaktır. Salgın



sonrası dönemde de dünya, Türkiye'nin başarılarını konuşmaya devam edecektir" dedi.

**Ekonomi ve hukuk reformları geliyor:** Salgın nedeniyle yapmak zorunda kaldıkları kısıtlamaların, üretici ve çalışanların üzerinde oluşturduğu yükü en az seviyeye indirebilmek için pek çok ilave desteği uygulamaya geçirdiklerini, gerekirse yeni destekleri de devreye alacaklarını açıklayan Erdoğan, "Türkiye salgın sonrası döneme güçlü, dayanıklı ve rekabetçi bir küresel oyuncu olarak girecektir. Salgının etkileriyle mücadeleyi hem makroekonomik hem de mali alanda atacağımız adımlarla destekleyeceğiz. Ekonomimizin güçlü yönlerini sağlamlaştırırken tedbir gerektiren hususların da üzerine kararlılıkla gideceğiz. Serbest piyasa ekonomisi çerçevesinde attığımız adımların etkisi, finansal piyasa göstergelerimize olumlu bir şekilde yansımaya başladı. **Ülkemizi yatırım, üretim ve teknoloji üssü yapacağız.** Daha iyi bir yatırım ortamının tesisi için gereken tüm adımları atacağız." Cumhurbaşkanı Erdoğan, ekonomi ve hukuk alanındaki reformları da yakında kamuoyuyla paylaşacaklarını açıkladı.



**Kısa, orta ve uzun vadeli öneriler:** DEİK Başkanı **Nail Ölpak**, Cumhurbaşkanı'na dış ekonomik ilişkilerimizin yol haritasını, dış ekonomik ilişkiler ve iş dünyasının gündemini oluşturan somut önerilerini kısa, orta ve uzun vade takviminde sunduklarını anlattı: "Yeni Başkan Biden döneminde Türkiye-ABD ticari ilişkileri, Yeniden Asya Girişimi, Yeşil Mütakat, uluslararası yatırımcı algısı, tedarik zinciri, transit ticaret, yeni ticaret blokları konu başlıkları ve iş dünyamızın talep ve önerilerini içeren bir sunum gerçekleştirdik. **Dünya Türk İş Konseyi** çatısı altında yürüttüğümüz diaspora çalışmalarımız da önemli gündemlerimizden biri oldu."

## AFCFTA ile Afrika'da yeni fırsatlar

**DEİK**, Türk iş dünyasının Afrika kıtasındaki yeni dönem ticaret ve yatırım vizyonunu şekillendirecek raporlardan birine daha fazla imza atmaya hazırlanıyor. Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Bölgesi (AFCFTA) anlaşmasının ardından kapsamlı bir bölgesel rapor hazırlığını sürdüren **DEİK/Türkiye-Afrika İş Konseyi**, ürün ihracatından pazarda değişen dinamiklere, kıtadaki yeni yatırım fırsatlarından atılması gereken stratejik adımlara kadar Türk özel sektörüne Afrika'da rehberlik edecek bir projeksiyon sunacak.

**DEİK** Başkanı **Nail Ölpak**, 1 Ocak 2021'de yürürlüğe giren AFCFTA anlaşması ile 1.3 milyar nüfusa sahip ve 3.4 trilyon dolartık yeni bir serbest ticaret pazarı oluştuğuna dikkat çekti: "Afrika içi ticareti yüzde 50 artırmayı öngörülen, dünya ticaretine 76 milyar dolar ek gelir sağlaması beklenen ve en büyük küresel serbest ticaret bölgesi olma özelliği taşıyan AFCFTA anlaşmasını Türkiye açısından iyi okumalıyız." Dünyadaki işlenmemiş toprakların yüzde 60'ını kapsayan coğrafyadan küresel nüfusun tarım ve gıda ihtiyacını karşılamak üzere, 1 trilyon dolartık yeni bir üretim gerçekleştirilecek olmasının önemine değinen Ölpak, Afrika kıtasındaki ticarete şeffaflık ve eşitlikle özellikle sanayi alanındaki yatırımların artmasına da katkıda bulunacak anlaşmayı Türk iş dünyası açısından da memnuniyetle karşıladıklarını söyledi: "Yeter ki bu yeni dönemin artılarını da eksilerini de doğru analiz edelim ve Afrika'nın

bölgedeki sanayileşme ile kalkınma vizyonuna yatırımlarımızla ortak olalım. Türk iş dünyası olarak bu büyük kıtasal pazardaki yeni fırsatları ilk değerlendiren ülkelerden biri olmalıyız. Kazan-kazan ilkesine dayanan yaklaşımımızda, yine her zamanki gibi Afrikalı dostlarımızla ekonomik ve ticari ilişkilerde farkımızı ortaya koyacağımıza inanıyoruz."

**DEİK** olarak 54 ülkeye sahip Afrika kıtasında 45



**İş Konseyi** ile faaliyet gösterdiklerini, etkin ticari diplomasi faaliyetleriyle Türk iş dünyası adına bölgenin nabzını tuttuklarını, **DEİK/Türkiye-Afrika İş Konseyi** ile AFCFTA Anlaşması kapsamında hazırladıkları özel raporla Türk özel sektörünün Afrika'daki yol haritasına ışık tutmaya çalışacaklarını paylaştı. Afrika'daki ticaret ve yatırım ortamında ayrıcalıklı konuma

gelmek için çalışmamız, yeni Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA'lar) ile Türk özel sektörünün Afrika'daki rekabet gücünü artırmamız gerektiğini ifade etti: "Türkiye'nin Afrika ülkelerinden Tunus, Fas, Mısır ve Morityus ile halihazırda yürürlükte olan STA'ları var. Afrika Bölgesel Ekonomik oluşumları ECOWAS ve COMESA ile de yeni STA'ları imzalayarak, Afrika'da serbest ticaret imkanı bulacağımız ülke sayısını artırmamız gerekiyor. Ticaret Bakanlığımızın Afrika özelinde atacağı stratejik adımlar ve stratejik öneme sahip Afrika ülkelerinde kurulması planlanan lojistik merkezleri de Türk iş dünyasına yeni kazanımlar sunacak."



## 100 MİLYON DOLARLIK 11 ANLAŞMA TAMAM

MİLLİYET  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 19.02.2021  
Sayfa: 7  
Tiraj: 375501  
StxCm: 54



1/1

# 100 MİLYON DOLARLIK 11 ANLAŞMA TAMAM

## EKONOMİ SERVİSİ

Türkiye - Azerbaycan İş Forumu'nda 2 ülkenin kurumları, sivil toplum kuruluşları (STK) ile iş dünyası arasında 11 anlaşma ve mutabakat zaptı imza altına alındı. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Azerbaycan Cumhuriyeti Başbakanı Ali Esedov, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Azerbaycan Ekonomi Bakanı Mikayıl Cabbarov ve 2 ülke iş dünyasının katılımıyla **Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nca (DEİK)** Türkiye-Azerbaycan İş Forumu düzenlendi.

Forum kapsamında, 2 ülke kurumları ile iş dünyası arasında değeri 100 milyon doları aşan 11 anlaşma ve mutabakat zaptı imzalandı. Azerbaycan'da İhra-



catı ve Yatırımları Teşvik Fonu (AZPROMO) ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Arasında İş Birliği Hakkında Mutabakat Zaptı, Küçük ve Orta Girişimciliğin Geliştirilmesi Ajansı (KOBİA) ve Türkiye Esnaf ve Sanatkarları

Konfederasyonu (TESK) Arasında İş Birliği Hakkında Mutabakat Zaptı, KOBİA ve Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) Arasında İş Birliği Hakkında Mutabakat Zaptı da imza altına alındı.

## Tercihli ticaret 1 Mart'ta başlıyor

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, ticari ilişkilerin geliştirilmesi için Azerbaycan ile imzaladıkları Tercihli Ticaret Anlaşması'nın (TTA) 1 Mart 2021 itibarıyla yürürlüğe gireceğini belirterek, "Ama bu bizim için bir başlangıç, bir ilk adım. Tercihli Ticaret Anlaşması'nın kapsamının genişletilmesi üzerine çalışmalarımıza başladık. Hedefimiz, Cumhurbaşkanlarımızın belirlediği 15 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşmak" dedi.

Pekcan, Türkiye - Azerbaycan İş Forumu'nda TTA'nın kapsamının daha da genişletilmesini ve Serbest Ticaret Anlaşması'na evrilmesini hedeflediklerini söyledi.







# Sri Lanka & Türkiye arasındaki dostane ilişkilerin TİCARET, YATIRIM, TURİZM VE İNSANDAN İNSANA TEMASLAR İLE BÜYÜYOR

Sri Lanka ve Türkiye ilişkileri 19. yüzyıla kadar uzansa da bu günün aşkına dönüyor. Günümüzde de bu ilişki her geçen gün daha da güçleniyor. Özellikle son yıllarda iki ülke arasındaki dostane ilişkilerin hızla gelişmesi, her iki tarafın da bu ilişkiyi geliştirme konusunda büyük önem vermesiyle birlikte hızla gelişiyor. Özellikle son yıllarda iki ülke arasındaki dostane ilişkilerin hızla gelişmesi, her iki tarafın da bu ilişkiyi geliştirme konusunda büyük önem vermesiyle birlikte hızla gelişiyor.

Sri Lanka'nın 1948'de bağımsızlığını ilan etmesinin ardından Türkiye ile ilişkileri hızla gelişti. Özellikle son yıllarda iki ülke arasındaki dostane ilişkilerin hızla gelişmesi, her iki tarafın da bu ilişkiyi geliştirme konusunda büyük önem vermesiyle birlikte hızla gelişiyor.

Sri Lanka'nın 1948'de bağımsızlığını ilan etmesinin ardından Türkiye ile ilişkileri hızla gelişti. Özellikle son yıllarda iki ülke arasındaki dostane ilişkilerin hızla gelişmesi, her iki tarafın da bu ilişkiyi geliştirme konusunda büyük önem vermesiyle birlikte hızla gelişiyor.

Sri Lanka'nın 1948'de bağımsızlığını ilan etmesinin ardından Türkiye ile ilişkileri hızla gelişti. Özellikle son yıllarda iki ülke arasındaki dostane ilişkilerin hızla gelişmesi, her iki tarafın da bu ilişkiyi geliştirme konusunda büyük önem vermesiyle birlikte hızla gelişiyor.

Sri Lanka'nın 1948'de bağımsızlığını ilan etmesinin ardından Türkiye ile ilişkileri hızla gelişti. Özellikle son yıllarda iki ülke arasındaki dostane ilişkilerin hızla gelişmesi, her iki tarafın da bu ilişkiyi geliştirme konusunda büyük önem vermesiyle birlikte hızla gelişiyor.



## Sri Lanka'da Yatırım Olanakları

Sri Lanka'nın sunduğu yatırım fırsatları ve avantajları hakkında detaylı bilgiler. Özellikle son yıllarda iki ülke arasındaki dostane ilişkilerin hızla gelişmesi, her iki tarafın da bu ilişkiyi geliştirme konusunda büyük önem vermesiyle birlikte hızla gelişiyor.

1. Düşük maliyetli üretim alanları
2. Yüksek kaliteli işçiler
3. Güçlü ve sağlam yasal sistem
4. İyi eğitimli ve disiplinli işçiler
5. İyi ulaşım altyapısı
6. İyi sağlık hizmetleri
7. İyi sosyal hizmetler
8. İyi dış ticaret ilişkileri

Sri Lanka'nın sunduğu yatırım fırsatları ve avantajları hakkında detaylı bilgiler. Özellikle son yıllarda iki ülke arasındaki dostane ilişkilerin hızla gelişmesi, her iki tarafın da bu ilişkiyi geliştirme konusunda büyük önem vermesiyle birlikte hızla gelişiyor.

**Kolombo Liman Sebrü Projesi**  
Kolombo Liman Sebrü Projesi, Sri Lanka'nın en büyük liman projesidir. Proje, Sri Lanka'nın en büyük liman projesidir. Proje, Sri Lanka'nın en büyük liman projesidir. Proje, Sri Lanka'nın en büyük liman projesidir.

**Sri Lanka'nın Turistik Yerleri**  
Sri Lanka'nın turistik yerleri hakkında detaylı bilgiler. Özellikle son yıllarda iki ülke arasındaki dostane ilişkilerin hızla gelişmesi, her iki tarafın da bu ilişkiyi geliştirme konusunda büyük önem vermesiyle birlikte hızla gelişiyor.

## Sri Lanka, Türkiye'nin sağladığı potansiyeli kullanmaya kararı

Sri Lanka'nın Türkiye'nin sunduğu yatırım fırsatları ve avantajları hakkında detaylı bilgiler. Özellikle son yıllarda iki ülke arasındaki dostane ilişkilerin hızla gelişmesi, her iki tarafın da bu ilişkiyi geliştirme konusunda büyük önem vermesiyle birlikte hızla gelişiyor.

- Düşük maliyetli üretim alanları
- Yüksek kaliteli işçiler
- Güçlü ve sağlam yasal sistem
- İyi eğitimli ve disiplinli işçiler
- İyi ulaşım altyapısı
- İyi sağlık hizmetleri
- İyi sosyal hizmetler
- İyi dış ticaret ilişkileri

	Seylan Turizm	Cassia
Culübü	Turizm Bakanlığı'nın bir kurumu olarak kurulmuş ve devlet tarafından desteklenmektedir.	Turizm Bakanlığı'nın bir kurumu olarak kurulmuş ve devlet tarafından desteklenmektedir.
Dağılımı	Türkiye'nin her bölgesinde ve dünya genelinde faaliyet göstermektedir.	Türkiye'nin her bölgesinde ve dünya genelinde faaliyet göstermektedir.
Marka	Yüksek kaliteli hizmetler sunmaktadır.	Yüksek kaliteli hizmetler sunmaktadır.
Amme	Devlet tarafından desteklenmektedir.	Devlet tarafından desteklenmektedir.
Tarihi	1970'lerden itibaren faaliyet göstermektedir.	1970'lerden itibaren faaliyet göstermektedir.

**Seylan Bakım ve Onarım Hizmetleri**  
Seylan Bakım ve Onarım Hizmetleri, Sri Lanka'nın en büyük bakım ve onarım şirkettir. Şirket, Sri Lanka'nın en büyük bakım ve onarım şirkettir. Şirket, Sri Lanka'nın en büyük bakım ve onarım şirkettir.

JTG

BETA

Asfakem

Asfakem, Sri Lanka'nın en büyük asfalt ve beton şirkettir. Şirket, Sri Lanka'nın en büyük asfalt ve beton şirkettir. Şirket, Sri Lanka'nın en büyük asfalt ve beton şirkettir.



# TÜRK - BULGAR TİCARET HEDEFİ 5 MİLYAR DOLAR

## EKONOMİ SERVİSİ

**Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Türkiye - Bulgaristan **İş Konseyi** Başkanı Zeki Sarıbekir, "Bulgaristan ile 4.5 milyar dolarlık bir dış ticaret hacmimiz var. Bu dengeli bir dış ticaret hacmi. Türkiye'nin bu ülkeye ihracatı yaklaşık 2.4 milyar dolar. Bulgaristan'ın bize ihracatı ise 2.1 milyar dolar. Bunun 2021'de 5 milyar dolara çıkacağını öngörüyoruz. 2023'te bu rakamın 6 - 7 milyar dolar seviyesine çıkmasını bekliyoruz" dedi.

Sarıbekir, yaptığı açıklamada, Türkiye'nin Avrupa'ya gerçekleştirdiği ihracatta Bulgaristan'ın önemine işaret etti.

Kapıkule ağırlıklı olmak üzere Dereköy ve Hamzabeyli sınırlarında Bulgaristan üzerinden yılda 1 milyon TIR'lık bir ticaret yapıldığını bildiren Sarıbekir, şunları kaydetti:

"Bulgaristan bizim için çok önemli bir ülke. Sadece bir komşu değil, aynı zamanda Avrupa'ya açılan kapımız. İhracatımı-



Zeki Sarıbekir

zın yüzde 50'si Avrupa'ya yapılıyorsa bu ihracatın çok büyük bir kısmı yıllık 1 milyon TIR ile bu ülke üzerinden geçiyor. Alternatif lojistik kanalları geliştirip ihracat tırlarımızı Bulgaristan'dan ve Balkanlardan hızlıca geçirip Avrupa'da bir lojistik merkezi kurabiliriz."





## PARA BAŞARI HİKAYESİ

**BERNA GÖZBAŞI** Süper Lig takımlarının ilk kadın başkanı. "Tam profesyonel yönetim" hedefiyle Hes Kablo Kayserispor Kulübü Başkanı oldu. BRN Yatak Yönetim Kurulu Başkanı da olan Berna Gözbaşı, bu sezon Süper Lig'de kalma, gelecek sezon hayallerindeki Kayserispor'u izlettirme hedefinde...

## Tarihe geçen kadın!...

### HÜLYA GENÇ SERTKAYA

hulya.gencil@paradergi.com.tr

AFRİKA pazarına yıllar önce genç bir iş insanıyken açılan Berna Gözbaşı, SüperToto Süper Lig'de bir kulübün ilk kadın başkanı olarak tarihe geçen bir isim. Geçen sezon düşünce tehlikesi yaşayan Hes Kablo Kayserispor'un Başkanlığına yaklaşık bir buçuk yıl önce üstlenen Gözbaşı, "tam profesyonel yönetim" hedefiyle işe başladı. Yönetimi yenileme ve profesyonelleştirme yolunda atılan adımlar yakalanan motivasyonla 21 takımlı Süper Lig'de, son 10 maçtan 15 puan toplayan Kayserispor, 25'inci haftaya 16'ncı sırada tamamlandı. Bu sezon Süper Lig'de kalma hedefine kilitlendiklerini söyleyen Gözbaşı, asıl hedeflerini ise "gelecek yıl hazalimizdeki Kayserispor'u izlettirmek" şeklinde ifade etti. Anadolü kulüplerinin profesyonel yönetime muhtaç olduğunu söyleyen Gözbaşı, Türk futbolunun gelişimi için Anadolü kulüplerinin kendini yenilemesi, geliştirilmesi gerektiğini vurguladı. "İlklerin kadını" Gözbaşı ile Hes Kablo Kayserispor'un hedeflerini,

erkek egemen Süper Lig'de ilk kadın başkan olmayı kınıştık. Ayrıca Kayseri Sanayi Odası'nın ilk kadın Meclis Üyesi olan, **Üç Ekono-mik İhtilâf Kurulu (UEİK)** İcra Kurulu Üyesi ve Türkiye-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanlığı üstlenen Gözbaşı'ya Afrika pazarını, sahibi olduğu BRN Yatak'ın hedeflerini, yatırımlarını da sorduk...

BRN

### HES Kablo Kayserispor'un başkanlığına üstlenme kararını nasıl aldınız?

Avrupa'da bile parmakla gösterilen Türkiye'de Süper Lig'de bir kadının futbol kulüp başkanlığına getirilmesi yurtdışı kadar yurtdışında da büyük ilgi topladı. Her anlamda olduğu gibi futbolda da Türkiye Süper Lig'inde ilk ve tek olmak elbette gurur verici. Aslında buradan Kayserispor başkanlığına, yönetimine bile girme taraftarı değilim, yakın çevrem de bunu istemiyordu. Ancak kent genelinde iş yaşamındaki başarılarla öne çıkanım kendim önde gelenleri tarafından buna sivil toplum kuruluşlarında çok sayıda rol biçilmesine neden oldum. Kulüpte önce üç yıl başkan danışmanı ve yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptım. Zorluklarını iyi bildiğim halde başkanlık görevini kabul etmek durumunda kaldım. Takım, içinde bulunduğu çıkmazdan kurtulduktan, iyi sonuçlar aldıktan büyük mutluluklar yaşıyorum.



BRN Yatak Yönetim Kurulu Başkanı Berna Gözbaşı

### Erkeklerin hakim olduğu bir dünyada kadın başkan olmak zor mu?

Kadın erkek ayrımcılığına tamamen karşıyım. İş yaşamında erkeklerin yaptığı her işi kadın, kadınların yaptığı işi de erkekler yapabilir. Önemli olan iyi eğitim, araştırma geliştirme, çok çalışma, geleceği iyi etüt etme, sürekli kendini yenileme... Bunları gerçekleştiren kişi kadın ya da erkek başarılı olması kaçınılmazdır. Erkek egemen diye tanımlanan futbol dünyasında da durum bundan ibarettir. Futbol kulüpleri profesyonel şekilde yönetilirse, taşlar yerine oturursa, kulüp başkanı kadın ya da erkek olsun, o takım hedefine ulaşır. Kulüp başkanlığına geldiğim ilk günlerde farklı bir sektör içerisinde olma nedeniyle bir takım sorunlar yaşadım ama kısa sürede adapte olarak endüstrinin detaylarına vakıf oldum. Bütün kulüp başkanları kulüpler birliğindeki toplantılarda ve ikili diyaloglarımızda her zaman yanımızda olduklarını gösterdiler. Sadece kulüp başkanlarımız değil, yönetim kurulu üyeleri de...

### Göreve geldiğinizde Hes Kablo Kayserispor'un mali tabloları nasıldı? Şimdi tablo nedir?

Çok kötüydü, büyük borç yükü almıştık. En kötüsü herkesin motivasyonu bozdu. Son sıradaydık ve herkes küme düşüştük, hatta birkaç yıl sonra profesyonel liglere veda ederek amatöre kadar yıl alacağız düşüncesindeydi. Kulübü kendi şirketim gibi yönetmeye başladım. Hedefimiz tam profesyonel bir yönetim. Profesyonel yönetime muhtaç Anadolü kulüplerinin en büyük sorunu bu. Türk futbol-



lunun gelişimi için kulüpler kendini yenileyip geliştirmeliler. Kulüplerimiz amatör anlayıştan kurtuldukları zaman Türk futbolu herkesin beklediği, hak ettiği yere gelecek. Kayserispor olarak bu konuda önder olmak istiyoruz. Kulübün mali durumu hızlı bir şekilde toparlanıyor. Ara ve ana transfer dönemlerinde ciddi hameler yaparak takımı sil baştan yeniden oluşturduk. Son ara transferde sekiz yeni futbolcuyu renklerimizimize bağladık. Ligde takım sayısının artması nedeniyle bu sezon, daha fazla maç oynanacak. Bu nedenle takımda kadro derinliği çok olan kulüpler avantajlı hale gelecek. Biz de bu öngörüyle takımımızı daha da güçlendirdik.

#### Sponsor görüşmeleriniz var mı?

Ana sponsorumuz en büyük destekçimiz Kuskusuz Erçiyas Holding bünyesindeki Hes Kablo. İstikbal gibi firmalar da her zaman yanımızda oluyor. Başarı geldikçe sponsorlar da gelmeye başlıyor. Sezon başından beri önemli görüşmeler yaptık hızlı bir şekilde sonuç aldığımız firmalar oldu.

#### Süper ligde hedefiniz nedir? Altyapıdan sporcu yetiştirmeye yönelik çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Süper Lig'de bu yıl ligde kalmayı hedefliyoruz. Asıl hedefimiz ise gelecek yıl hayalimizdeki Kayserispor'u izlettirmek. Son haftalarda aldığımız başarılı sonuçlar hepimizi büyük ölçüde rahatlatıyor. Önceden uykularımız kaçırıyordu ama şu anda geçen haftalara göre daha rahatım. Takımımızın form grafiği hepimizi umutlandırıyor. En fazla önem verdiğimiz konulardan biri Kayserispor Futbol Okulları. Yurdan dört bir tarafında Kayserispor Futbol Okulları faaliyeti gösteriyor. Kendi altyapımızdan gelen önemli futbolcularımız var. Emre Demir bunlardan biri. Barcelona gibi takımlar tarafından yakından izleniyor. Amacımız kendi yağmızla kapılarak, üretici, dışarıya futbolcu gönderip para kazanan bir oluşum ortaya çıkartmak. Bunun formülü konuya ciddi bir şekilde eğilmek ve emek vermektir geçiyor. Öngörülerimize göre birkaç futbolcu yatırımla üç-beş yıllık süreçte tüm maliyeti karşılayabiliyoruz. Biz hazırız. Futbol okullarına kız çocukları da geliyor. Kadınlar futbol takımı için şimdilik fikir aşamasında çalışmamız var. Önceliğimiz Kayserispor'u hedeflediğimiz noktaya getirmek.

#### İş hayatına nerede ve nasıl başladınız?

İş hayatına Kayseri'de başladım. Çinkur'da çalıştım, Londra Metal Borsası'na yoğunlaştım. Ardından ilk şirketim BRN Uluslararası Danışmanlık ve Dış Ticareti kurdum. İhracatçı olmak, tüm dünyaya Kayseri'den ürün satmak istiyordum. Kişinin cesaret edemediği Afrika pazarına genç bir kadıncıktan açıldım, balta girmemiş tabir edilen çok sayıda ülkeye ürün satmayı baş-

### "Yeni pazar çalışmalarını yaptık"

Beş kıtada 80 yakın ülkeye ihracat yapan BRN Yatak'ın patronu Berna Gözbaşı, Covid-19 pandemisinde herkes gibi etkilendiklerini, ancak aldıkları önlemlerle etkiyi minimize etmeyi başardıklarını söyledi. Gözbaşı, "İhracatta köklü bir firma olmamız çok sayıda pazarımızın bulunması üretimimizi düşürmedi. Tam aksine daha da artmasına yol açtı. Tabii ki üretim aşamasında zorluklarla karşılaşabiliyoruz. Hijyen ve fabrika kuralları konusunda yepyeni kurallar geldi. Bu süreçte ürünlerimizi daha da geliştirip yeni pazar arayışları ve dış yatırım konusunda önemli çalışmalar yaptık. Bunun meyvelerini kısa süre içerisinde toplayacağımıza inanıyoruz" diyor.

### Deplasman maçlarını kaçırmıyor

Berna Gözbaşı bir asteubay baba ile öğretmen bir annenin tek kızı. Kayserili ama Çarşaklı doğumlu. İzmir'de Dokuz Eylül Üniversitesi'nde İngilizce işletme eğitimi aldı. Öğrencilik yıllarında basketbol oynadı. Sporun sağlıklı yaşam dışında insanları birleştiren, kaynaştıran, eğlendiren, stres olarak görüyor. "Çocukluğundan beri memleketimin takımı Kayserispor'u her zaman takip ettim, başarıyla sevdim, başarısızlıklarıyla üzülüm" diyor. Takımın bütün maçlarına gitmeye çalışıyor, özellikle deplasmanlarda takım ile birlikte olmayı özen gösteriyor. Özellikle deplasmanlarda malzemecisine herkesle güçlü iletişim içinde. Kulüpte futbolcusundan gelen futbolcularla birebir ilgileniyor. "Gelecekte her birinin çok iyi yerlerde olacağını andığım, bu genç futbolcuların bana Berna Anne diye seslenmeleri gün içindeki tüm yorgunluğumu alıyor" diyor.



sardım. Ardından BRN Yatak'ı kurdum.

#### Üretiminiz, ihracatınız hakkında bilgi verir misiniz? Gündeminizde yeni yatırımlar var mı? Ortaklık yapınız nedir?

BRN Yatak'ı 2001'de Kayseri'de kurdum. 2006'ya kadar dış ticaret hizmetleri ile ülke ekonomisine katma değer sağladık. 2006'da 800 metrekarede üretim hayatına başlayan BRN Yatak, bugün Kayseri'de 3 fabrikada 65 bin, Bulgaristan'da 15 bin metrekarelik modern ve hijyenik üretim tesislerinde üretilen sağlıklı ve konforlu yatakları tüm dünyaya ihraç ediyor. Üretimimizin hemen tamamını ihraç ediyoruz. Yurtiçide ise genel olarak talebe online cevap veriyoruz. 2020'de yaklaşık 300 milyon TL aktif büyüklüğe ulaştık, yaklaşık 95 milyon dolar ihracat yaptık. 2021'de ihracatımızı yüzde 20'nin üzerinde artırmayı hedefliyoruz. Beş kıtada 80'e yakın ülkeye ihracat gerçekleştireyoruz. Kayseri'deki üç, Bulgaristan'daki bir fabrikamıza, şimdi de ABD'deki yeni fabrikamızı ekliyoruz. Bir ay içinde üretim için döğmeye busacağız. BRN Yatak'ın

yüzde 73'ü bana, yüzde 27'si Hollandalı bir şirkete ait.

#### İşkadın bir anne olarak, işlerinizi aksatmadan nasıl her şeye yetinebiliyorsunuz?

Çok ciddi iş trafiğinin var. Her gün maksimum 2-3 saat uyuyarak tüm işleri yetiştirmeye çalışıyorum. En büyük sorunlarımdan biri kızımın yeterli kadar ilgilenememek; genç kızıya adım atan EHF de artık bu durumu kabullendi. Bana eskisi kadar sitem etmiyor. En büyük sosyal aktivitemiz birlikte maçlara gitmek oluyor ama maç esnasında ne yazık ki bazen varlığım bile unutulabiliyor.

#### Afrika'da Türk ihracatçıları için ne tür fırsatlar var?

Tüm dünyanın gözü Afrika'da. İnanılmaz büyük ve geleceği olan bir pazar. Afrika'ya sağlam adımlarla gidiyoruz, kazan-kazan ilişkisi ile hareket ediyoruz. Bu tavırımızın giren, geçmişte sömürgeci ülkelerden çok çeken Afrikalı kardeşlerimiz hem coğrafi hem kültürel yakınlık nedeniyle bize kucak açıyor. **DELIK** de Afrika çalışmalarına ciddi önem veriyor. Türk iş insanları olarak tüm bilgi birikimimizi Afrikalı kardeşlerimizle paylaşmak, "birlikte kazanmak" istiyoruz. Ülkemizdeki tüm yatırımcılar Afrika'da kendilerine pazar bulabilir.



## ABD İLE İLİŞKİLERDE DİYALOGA ŞANS VERELİM

POSTA  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 13.02.2021  
Sayfa: 7  
Tiraj: 365715  
StxCm: 21



1/1

# ABD İLE İLİŞKİLERDE DİYALOĞA ŞANS VERELİM

**Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-ABD İş Konseyi (TALK) Başkanı Mehmet Ali Yalçındağ**, iki ülke arasındaki ilişkilerde diyaloga ve diplomasiye şans tanınması gerektiğini vurguladı. S-400 dosyasının yeni ABD yönetimi için Türkiye politikasında öncelikli konu olduğunun



Mehmet Ali  
Yalçındağ

görüldüğünü belirten Yalçındağ, "Elbette ABD de ülkemizin hassasiyetlerini dikkate almalı, Türkiye'nin YPG konusundaki beklentilerine muhakkak karşılık vermelidir. Ancak bütün bunların konuşulabilmesi için iki müttefikin bir an önce diyalog kanallarını çalıştırmaları gerekiyor" diye konuştu.

## İHRACATÇI BULGARİSTAN'I YENİ İHRACAT ÜSSÜ YAPTI

SABAHA  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 08.02.2021  
Sayfa: 5  
Tiraj: 653610  
StxCm: 39



1/1

# İhracatçı Bulgaristan'ı yeni ihracat üssü yaptı

NAVLUN fiyatlarındaki fahiş artışlar ve konteyner sıkıntısı ihracatçıların bir numaralı gündem maddesi. **Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Bulgaristan **İş Konseyi** Başkanı Zeki Sarıbekir, "Bulgaristan ülke ihracatımız için kritik öneme sahip. Toplam ihracatımızın yüzde 50'si Avrupa'ya yapılıyor, bu ihracatın çok büyük bir kısmı yıllık bir milyon TIR ile bu ülke üzerinden geçiyor. Alternatif lojistik kanalları geliştirip ihracat TIR'larımızı Bulgaristan'dan ve Balkanlardan hızlıca geçirip Avrupa'da bir lojistik merkezi kurabiliriz. İhracatımızı artırmak için yenilikçi çözümlere gitmemiz şart" dedi.



Türkiye'nin özellikle Avrupa'ya gerçekleştirdiği ihracatın Bulgaristan üzerinden yıllık bir milyon TIR ile gerçekleştiğinin altını çizen Zeki Sarıbekir şöyle konuştu: "Kapıkule ağırlıklı olmak üzere Dereköy ve Hamzabeyli sınırlarında Bulgaristan üzerinden senede bir milyon TIR'lık bir ticaret yapılıyor. Bulgaristan bizim için çok önemli bir ülke. Sadece bir komşu değil, aynı zamanda Avrupa'ya açılan kapımız. Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık yüzde 50'si Avrupa'ya yapılıyorsa, bu ihracatın çok büyük bir kısmı Bulgaristan üzerinden geçiyor. Avrupa'ya gerçekleştirdiğimiz toplam ihracatın yüzde 20'lik bölümünü trenle aktarabiliriz." **Metin Can / SABAHA**





**DEİK TÜRKİYE-BULGARİSTAN İŞ KONSEYİ BAŞKANI ZEKİ SARİBEKİR:**

# Bulgaristan'la anlaşip Avrupa'da hızlanalım

**D**ış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-Bulgaristan İş Konseyi Başkanı Zeki Sarıbekir, Kapıkule ağırlıklı olmak üzere Dereköy ve Hamzabeyli sınırlarında Bulgaristan üzerinden yılda 1 milyon tırlık ticaret yapıldığını belirterek “Sadece bir komşu değil, aynı zamanda Avrupa'ya açılan kapımız. Alternatif lojistik kanalları geliştirip ihracat tırlarımızı Bulgaristan'dan ve Balkanlardan hızlıca geçirip Avrupa'da bir lojistik merkezi kurabiliriz” dedi. Türkiye ile Bulgaristan arasında 4,5 milyar dolarlık dış ticaret hacmi bulunduğunu, bunun 2021'de 5 milyar dolara çıkacağını ifade eden Sarıbekir, Avrupa'ya gerçekleştirilen ihracatın yüzde 20'lik bölümünün trenle aktarılabilirliğini belirterek, şunları kaydetti: Ro-Ro taşımacılığı da diğer önemli bir alternatif olabilir. Bulgaristan'ın Varna ve Burgaz limanları var. Romanya'nın Köstence limanı var. İtalya'da Bari de önemli bir nokta



Zeki Sarıbekir

ama asıl olan alternatif kanalları teşvik etmemiz. Şu anda Ticaret Bakanlığı'mız da bu lojistik merkezleri üzerinde duruyor. Tırlarımızı Bulgaristan'dan, Balkanlardan hızla geçirip hızla Avrupa'da bir lojistik merkezi oluşturup orada dağıtmamız lazım. Yıllık tır geçiş sayısı, bir barkod ya da HES kodu gibi bir sistemle geliştirilip iki katına çıkabilir. Bu da ülkemizin toplam ihracatına en az yüzde 20 oranında katkı sağlar.



TB2'LER EKONOMİYİ DE UÇURDU

# İHA VE SİHA'LAR 20 milyar \$ getirdi



KAAN ZENGİNLİ

Türkiye'nin son dönemde savunma sanayii alanına yaptığı yatırımlar meyvelerini vermeye başladı. Hem Türk Silahlı Kuvvetlerinin (TSK) ihtiyaçları karşılarken hem de ihracat tarafından büyük başarılarla imza atıldı. Türk savunma sanayinin yıllık cirosu 11 milyar doları geçenken, bunun yüzde 30'u ihracat tarafından geldi. Bu alandaki yerleşme oranı ise yüzde 60'ları aştı. Özellikle 'Baykar Savunma'nın ürettiği insansız hava araçları, son dönemde yurt dışında büyük işlere imza attı. TB2'ler, Azerbaycan ve Libya'da gösterdiği başarılar ile dünyaya adını hızla duyurdu. Azerbaycan'ın Dağlık Karabağ'daki saferinde kilit rol oynayan İHA ve SİHA'lar aynı başarıyı Libya'da da gösterdi. Libya'nın başkenti Trablus'taki savaşta Ulusal Mutabakat Hükümeti, gayrimenşuru silahlı güçlerin lideri Halife Hafter'i Türk İHA ve SİHA'ları ile durdurdu.

## TEK FEN VE KOLIN İŞ ALDI

İki ülkenin de savaşlarda galip gelmesi, Türkiye ekonomisi ve Türk şirketlerine olumlu yansdı. Karabağ'daki birçok altyapı işi Türk şirketlerine verildi. Aynı şekilde Libya'da birçok Türk şirketi yeni proje aldı. İş dünyasına göre Karabağ ve Libya'da Türk şirketleri için 20 milyar dolarlık bir iş fırsatı bulunuyor. **Doğ Ekonomik İhtişler Kurulu (DEİK)** Türkiye-Libya İş Konseyi Başkanı Muratza Karanfil, "Libya; altyapı, sağlık ve eğitime öncelik verecek şekilde 184 yeni proje başlatacak ve bunun için ayırdığı bütçe 16 milyar dolar. Libya Planlama Bakanı Taher Jebelimi'nin bunları Türkiye'de dâle getirmesi tesadüfî değildir. Öyle görünüyor ki, Libya'nın inşaatında önümüzdeki günlerde Türk müteahhitleri çok daha büyük bir rol üstlenecek" dedi. Yakın zamanda Tekden İnşaat, Azerbaycan Merkez Bankasının yeni binasının projelendirme ve yapım işlerini anahtar teslim olarak üstlendi. Yine Kolin, bölgede yol yapım çalışmalarını için yeni şantiye kurdu. Kolin, Karabağ'da Şoşa yolunun yeniden yapımı için temet aldı. Kibar Holding grup şirketlerinden Assan Pafef'de Azerbaycan'da yeni bir fabrika kurdu.

## KALAN İŞLER TAMAMLANACAK

Türkiye ve Libya arasında da yeni anlaşmalara imza atıldı. Bu kapsamda Türkiye Petrolleri ile Libya Ulusal Petrol Şirketi NOC, yeni petrol sahaları keşfi ve yeni petrol-gaz üretim tesisi kurma konusunda mutabakata vardı. Ayrıca Türk özel sektör temsilcileri ülkenin, elektrik ve su altyapıları, belediye hizmetlerinin sağlanması, kamu kurumlarının onarılması başta olmak üzere hayatın normal akışına dönmesinde görev almaya hazırlandıkları belirtildi. Ayrıca Türk müteahhitlerinin yarım kalan projelerden alacakları hak edişler için de son noktaya gelindiği belirtildi.

Libya ve Azerbaycan'da büyük işlere imza atan İHA ve SİHA'lar, Türk şirketlerine de ticaret kapısı açtı. Savaşın TB2'ler sayesinde başarı ile çıkan iki ülke, 20 milyar doları bulan altyapı, enerji ve müteahhitlik işleri için Türk şirketleri ile anlaşmaya başladı.

'Karabağ'ı yeniden inşa edeceğiz'



Selçuk Akat

Türk şirketleri için Azerbaycan ve Karabağ'da ciddi iş fırsatları olduğunu belirten **DEİK** Türkiye-Azerbaycan İş Konseyi Başkanı Selçuk Akat, Dağlık Karabağ'ın işgalden kurtarılmasının Türk şirketleri için yeni fırsatları beraberinde getirdiğini söyledi. "Kafkasya'da oluşan yeni siyasi realite ve jeopolitik kazanımlar Türkiye ve Azerbaycan arasındaki 15 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefine daha kolay ulaşmamıza imkân sağlayacak" diyen Akat, şöyle konuştu: Azerbaycan topraklarının

yüzde 20'sine tekabül eden Karabağ bölgesinin bir an önce imar edip ekonomik sisteme entegre edilmesi Türkiye'nin ve şirketlerimizin desteği ile mümkün olacak. Havalalan, otoyal, enerji santralleri, akülü çehir ve köyleri, hastane cinsi inşaatları hemen yatırım gündeminde olacak. 10 yılda Türkiye ve Azerbaycanlı şirketlerin Karabağ'daki yatırım potansiyetini en verimli şekilde değerlendirecek 'iki devleti tek millet' tek ekonomi yapacaklarını düşünüyorum.





## OVAKÖY İHRACATA DOPİNG OLACAK

TÜRKİYE  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 14.02.2021  
Sayfa: 6  
Tiraj: 375666  
StxCm: 25



1/1

### IRAK'A SATIŞ ARTACAK

# Ovaköy ihracata doping olacak



#### Haber Merkezi ANKARA

■ Türkiye'nin dış ticaretinde önemli bir yer tutan Irak ile son yıllarda ilişkiler arttı. 2020 yılında ticaret hacmi, 20 milyar 666 milyon olarak gerçekleşti. Bugün tek kapı üzerinden ihracat yapılıyor. Habur'a alternatif olarak gündeme gelen Ovaköy Sınır Kapısı için de somut adımlar bekleniyor. Ovaköy'ün açılması hâlinde ticaret daha da artacak. **DEİK** Türkiye-Irak İş Konseyi Başkanı Emin Taha, "Bu sınır kapısı da açıldıktan sonra Irak'a ihracatımızda yüzde 25-50 civarında bir artış olacak" dedi. Irak'la ihracattaki ilk beş şehir arasında İstanbul 2,68 milyar dolar, Gaziantep 1,54 milyar dolar, Mardin 689 milyon dolar, Mersin 632 milyon dolar, Şırnak 469 milyon dolar ile yer aldı. Türkiye Irak'a en çok; mücevherat, un, tavuk eti, mobilya, bisküvi, hijyenik havlu, bebek bezi, yumurta, demir-çelik eşya, salça, plastik boru ve ambalaj ürünleri ihraç etti. Irak'tan ise altın ve petrol tedarik edildi.



# Türkiye Afrika'da BÜYÜK OYUNCU

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın liderliğinde başlayan Afrika açılımı sonucu Türkiye, kıtada büyük güç konumu edindi. Africa Report'un haberine göre Türkiye, "Afrika merkezli çözüm" siyasetiyle dev kıtanın stratejik ortağı. Africa Intelligence dergisi de Türkiye'nin kıtadaki siyasi etkinliğiyle dünyanın önde gelen güçlerinden biri olduğunu kaydetti.



**K**ıresel güç mücadelesinin odak noktalarından Afrika'da Türkiye'nin artan ekonomik, sosyal, siyasi ve diplomatik etkinliği, kıta merkezli yayın yapan medya kuruluşlarında gündemin oldu. Bu etkinlik, African Report dergisinde Josephine Dedet imzalı "Türkiye Afrika'da büyük oyuncu olmaya hazırlanıyor" başlıklı yazıyla öne çıkartıldı. Yazıda Türkiye'nin 1990'lı yılların sonunda kıtaya olan ilgisinin, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 2005'te "Afrika Yür" ilanı sonrasında geçen 15 yılda büyük ivme kazandığı belirtildi. Öte yandan Africa Intelligence adlı bir başka yayında ise Türkiye, Çin, Fransa ve Avrupa Birliği'nin Afrika ülkeleriyle 2021 yılında zirve düzenlemeye hazırlandığı kaydedilerek, "Önde gelen dünya güçleri kıta üzerindeki etkilerini göstermek istiyor" değerlendirilmesine yer verildi.

## BATILI GÜÇLERDEN AYRISAN SİYASET

African Report'un haberinde Türkiye'nin kıtada kurduğu mükemmel siyasi bağları, Batılı güçlerin aksine, Afrikalı ülkelere ne yapmadan gerektiğini söylemediği, bunun yerine Afrika merkezli çözümler üretmeye dikkat çekildi. Afrika'nın uluslararası konularında daha iyi temsil edilmesi için Türkiye'nin lobi faaliyetlerinde bulunduğu kaydedilen yazıda, "Türkiye artık büyük oyuncu" yorumu paylaşıldı.

## STRATEJİK ORTAK

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın attığı adımlar sonucunda, Türkiye'nin, Afrika Birliği'nin stratejik ortağı olduğu ve Afrika Ekimuna Bankasıyla bölge dışı işleri konusunda elde ettiği belirtildi. Yine Türkiye ile Afrika arasındaki ticaret hacminin ikibini yılın başında 3 milyar dolardan 2019 sonunda 26 milyar dolara



Senem Yasakaya

yükselişine işaret edildi.

## YUMUSAK GÜÇLE ARTAN ETKİNLİK

Yazda, Türkiye'nin Afrika'ya artan yumuşak gücüne de dikkat çekildi. Ankara'nın yalnızca kıtada yayınlanan Türk okullarıyla değil başta 60 Afrika şehrine uçan gerçekleştiren THY olmak üzere, İTİFAK, TOSLAD, DİSK gibi Türk sermayesi temsilleri, TİKA, Yunus Emre Enstitüsü ve Maarif Vakfı gibi kamu kurumlarının ve Türk stili toglam kurumlarının faaliyetlerinin Türkiye'nin kıtada etkinliğini artırmasında önemli rol oynadığı belirtildi.

## GOZÜ PEK DIPLOMASİ

Türkiye'nin kıtada yürüttüğü gözetpek diplomasye de yazıda vurgu yapıldı. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın, Fransa'nın kıtadaki kolonyal geçmişine gönderme yaptığı, dünyanın Afrika'nın sorunlarına kayıtsızlığın dile getirmekten çekinmediği ve Türkiye'nin Libya'ya müdahalesine dikkat çekildi. Erdoğan'ın Gine, Senegal, Nijer ve Somali gibi ülkelerin devlet başkanlarıyla kişisel dostluklar geliştirdiği, Mogadishu'da açılan ve Somali ordusuna eğitim verilen askeri üs gibi neticelerin alındığı kaydedildi. Türkiye'nin kıtadaki diplomatik temsilcilik sayısının da yakında 44'e ulaşacağına işaret edildi.

## ÜÇÜNCÜ ZİRVE EYLÜL'DE

Africa Intelligence internet sitesinde ise, Türkiye'nin Eylül 2021'de üçüncü Türkiye-Afrika Zirvesine ev sahipliği yapmaya hazırlandığı kaydedildi. Dünyanın önde gelen güçlerinin 2021 yılında Afrika temalı zirveler düzenleyeceği belirtilen haberde, Mayıs ayında Fransa'nın, yine Hisan Mayıs gibi Avrupa Birliği'nin ve yılın sonuna doğru Çin'in hazırlanmasına yer verildi. Haberde düzenlenecek zirveler için yürütülen rekabete "dünya sınavı" benzetmesi yapıldı.



## TÜRKİYE DE YATIRIM İÇİN EN UYGUN DÖNEM

YENİ ŞAFAK  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 22.02.2021  
Sayfa: 7  
Tiraj: 307833  
StxCm: 144



1/1



**DEİK Türkiye-Almanya İş Konseyi Başkanı Steven Young da mevcut dönemi, Türkiye'de yabancı yatırımlar için en elverişli dönem olarak gördüğünü ifade etti.**

# Türkiye'de yatırım için en uygun dönem

Reformlarla Türkiye'ye doğrudan yabancı yatırımların artması bekleniyor. **DEİK** Yurt Dışı Yatırımlar İş Konseyi Başkanı Abdullah Cereci, "Türkiye, son 2 yıldır Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı endeksinde hızlı bir yükselişte. Bunun üzerine hukuk reformlarının katacağı olumlu etki, salgın sonrası dönemde Türkiye'nin çekeceği doğrudan yatırımları artıracaktır" dedi.

**T**ürkiye'de ekonomi ve hukuk alanındaki reformların doğrudan yatırımları hızlandırması beklenirken, bu süreçte yabancıların otomotiv, beyaz eşya, yazılım ve lojistik sektörlerine dâxil olmasını bekleniyor. Öte Ekonomik Hükûmler Kurulu (DEİK) Yurt Dışı Yatırımlar İş Konseyi Başkanı Abdullah Cereci, yaptığı açıklamada, geçen yıl salgın nedeniyle küresel doğrudan yatırımların dibi görüldüğünü, 1,8 trilyon dolar seviyesinde olan yatırım tutarının 1 trilyon dolara altına gerilediğini söyledi.

**SALGINDAKİ KÜRESEL KAYIPTAN DAHA AZ**

Cereci, Türkiye'ye yönelik doğrudan yabancı yatırım tutarında 2015'ten sonra azalma yaşanmadığını ve bu rakamın 2019'da 8,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleştiğini aktararak, 2020'de Türkiye'nin aldığı doğrudan yatırımlardaki kayıpla küresel düzeyde göre daha az olduğunu belirtti.

Salgın sürecinde Türkiye'nin özellikle ihracat odaklı sanayinin hızlı reaksiyon verdiği ifade eden Cereci, "Salgına rağmen ihracat rakamlarım-

ızın geldiği seviye, özellikle hızlı talep düşüşü nedeniyle Avrupa'nın sızıp çıkması bir tadarlıcı olarak Türkiye'nin ön plana çıktığını gösteriyor. Türkiye, Avrupa'daki büyük tüketim pazarları ile Azya'daki ucuz üretim pazarlarının orta noktasında önemli bir lojistik merkezdi. Salgın ile birlikte Türkiye'nin bu yoldan daha iyi anlaşılmasına başlandı."

**İŞ YAPMA KOLAYLIĞI LİSTESİNDE YÜKSELİŞTE**

Türkiye'nin son 2 yıldır Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı endeksinde hızlı bir yükselişte olduğunu vurgulayan Cereci, "Bunun üzerine ekonomi paramet-

relerindeki stabilite ve engörülere için enlemesi ve hukuk reformlarının katacağı olumlu etki, salgın sonrası dönemde Türkiye'nin çekeceği doğrudan yatırımları artıracaktır" dedi. **DEİK** Türkiye-Almanya İş Konseyi Başkanı Steven Young da mevcut dönemi, Türkiye'de yabancı yatırımlar için en elverişli dönem olarak gördüğünü ifade etti.

Young, özellikle salgın sonrası "Çin de üret, Batı da sat" modeline geçilebileceği değişim döneminde olduğu, sadece Türkiye ile Almanya arasında değil, Türkiye ile Avrupa arasındaki ikili ekonomik iş birliğini geliştirmek için de çok önemli fırsat olduğunu bildirdi.

## ALMAN FİRMALARI İÇİN CAZİP PAZAR

Steven Young da Türkiye'de faaliyet gösteren 7 bin aşkın Alman kökenli şirket bulunduğunu belirtti. Young, Türkiye'nin coğrafi yakınlığı, rekabetsiz ve emek iş gücü, yüksek performanslı üretim ile Alman firmaları için her zaman cazip bir pazar olduğunu ifade ederek, "Bunlara ek olarak, sanayi ağıyla Avrupa ile uyumlu olması, Avrupa ile yıllardır süregelen yakın ticari ortaklığı ve elbette devletin sağladığı önemli teşvikler, bu pazarda yabancı yatırımlar için önemli bir merkez haline getirmiştir" ifadelerini kullandı.