



Türk diasporası yeniden İstanbul'da buluşuyor

İlk defa Türk diasporası kavramını Türkiye'nin bir küresel güç unsuru olarak değerlendiren ve Türk diasporasının seçkin temsilcilerini 2009 yılında İstanbul'da bir araya getiren Dünya Türk Girişimciler Kurultayı 'Değişen Dünya'da Yükselen Türkiye' sloganıyla yeniden toplanıyor.

Türkiye'nin küresel bir aktör olması, dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girme hedefini gerçekleştirmesi için en önemli varlıklarımızdan birisi olan Türk diasporası, Kurultay'da ortak geleceğimizi ortak akıl mekanizmasını çalıştırarak, kamu özel sektör diyaloguyla tasarlayacak, önümüzdeki 10 yılın eylem planını çizecek. Vancouver'dan Vladivostok'a; Helsinki'den Cape Town'a kadar olan geniş coğrafyada iş yapan Türk girişimcileri bir araya gelerek Türkiye'nin sürdürülebilir diaspora stratejisini nasıl tasarlayabileceğini ve tasarlanan stratejiyi nasıl uygulamaya sokabileceğini tartışacak.

Turkish diaspora gathering in İstanbul again

Handling the concept of Turkish diaspora as a global power factor for the first time and gathering prominent representatives of Turkish diaspora in İstanbul in 2009, World Turkish Entrepreneurs Assembly is once again assembling with the slogan 'Rising Turkey in a Changing World'.

A significant asset for Turkey's aims of becoming a global actor and one of world's top 10 economies, the Turkish diaspora will be designing our future by running shared intellectual mechanism, through public-private sector dialogues and designate the activity plan of the next decade.

Doing business on a wide geography from Vancouver to Vladivostok, from Helsinki to Cape Town, Turkish entrepreneurs will come together and discuss on how to design Turkey's sustainable diaspora strategy and how to put these strategies into practice.

6



6 KURULTAY / CONVENTION

→ DEİK, Türk girişimci ve profesyonelleri İstanbul'da buluşturuyor

DEİK brings Turkish entrepreneurs and professionals together in İstanbul

→ Network'ümüz; girişimcilerimiz
Şifremiz; 10'uncu büyük ekonomi

Network: Our entrepreneurs
Code: 10th biggest economy

→ Gelin geleceği İstanbul'da birlikte tasarlayalım
Let's design the future together in İstanbul

→ Türk diasporasının en kapsayıcı ve katılımcı platformu

Most comprehensive and participative platform of the Turkish diaspora

→ Türk girişimcileri tek çatı altında

Turkish entrepreneurs under a single roof

18 YURTDIŞI TÜRKLER / TURKS ABROAD

→ "Meseleye devlet gözüyle bakmıyoruz, amacımız yol haritasını belirlemek"

"We are not looking at the matter through eyes of the government, we aim to set a course"

30 DİASPAROLAR / DIASPORAS

→ Dünyanın en büyük 10 diasporası

World's top 10 diasporas

46 İŞBİRLİKLERİ / COLLABORATIONS

→ "KOBİ'ler dünya ticaret ağına dinamosudur"

"SMEs are dynamos to the world trade network"

58 ÜLKE RAPORU / COUNTRY REPORT

→ Güney Afrika için tam zamanı!

It's high time for South Africa!

78 SİGORTA / INSURANCE

→ Küresel ticaretin emniyet kemeri: Politik risk sigortası

Safety belt of global trade: Political risk insurance

30



46



YAYIN / PUBLISHING

FORA MEDYA
Valikonağı Caddesi Valikonağı Plaza
No: 173/3 Nişantaşı-İstanbul
0212 246 60 65
www.foramedya.com

Genel Koordinatör / General Coordinator

Doğan Uluyüz (Sorumlu)
dogan@foramedya.com

Yazı İşleri Müdürü / Chief Redactor

Süleyman Karan
suleyman@foramedya.com

Editörler / Editors

Hüseyin Esen
huseyin@foramedya.com
İlgin Berivan Yıldız
ilgin@foramedya.com

Görsel Yönetmen / Art Director

Halil Ertuğ Keskin

İngilizce Bölüm Editörü / English Section Editor

Ayşegül Kıratlı

Reklam Müdürleri / Advertisement Managers

Müge Öztürk
muge@foramedya.com
Pınar Güneş
pinar@foramedya.com

Fotoğraflar / Photos

if Atölye

Katkıda Bulunanlar / Contributors

Banış Çağlar Karakaş, Berivan Aydın, Feyza Yapulu

Baskı / Printing

Ada Ofset 0212 567 12 42

Yayın Türü / Type of Publication

Yerel, aylık, süreli Local, monthly, periodical



58

84 İŞ KONSEYLERİNDEN / FROM BUSINESS COUNCILS

→ "2012'de 10 milyar dolarlık gelir hedefi hayal değil"

"10 billion dollars of income target in 2012 is not a dream"

→ "Türkiye küresel eğitim ekonomisinden hak ettiği payı alacak"

"Turkey will get its deserved share from the global education economy"

98 KURUCU KURULUŞLAR / FOUNDER INSTITUTIONS

→ "Teknik müşavirlik sektörü gelişmeden bir ülke gelişemez"

"No country can develop unless its technical consulting sector does"

102 ODALAR / CHAMBERS

→ ATSO sektörel bazda kalkınmaya odaklandı
ATSO focuses on sectoral development

106 LOJİSTİK / LOGISTICS

→ "Hepimiz aynı gemideyiz!"

"We row in the same boat!"

110 YENİ ÜYELER / NEW MEMBERS

112 ETKİNLİKLER / ACTIVITIES

→ "Türk insanı girişimci ruhludur"

"Entrepreneurial-spirited Turkish people"

114 EĞİTİM / EDUCATION

→ 148 yıldır eğitimde fırsat eşitliği

Equal opportunity in education for 148 years

118 SOSYAL SORUMLULUK / SOCIAL RESPONSIBILITY

→ Orkestra 'barışın sesi' olmak için yola çıktı

The orchestra set off to become 'the sound of peace'

124 YAYINLAR / PUBLICATIONS



78



84



118



DEİK, Türk girişimci ve profesyonelleri İstanbul'da buluşturuyor

Amacımız tüm dünyaya yayılmış, yurtdışında yerleşik bir hayat süren Türk girişimcilerimizin sorunlarına tek çatı altında çözüm getirmek, Türkiye'nin yurtdışındaki yüksek imajının, bulunduğu konumdan da yükseğe çıkarılmasına öncülük etmektir!

T.C. Ekonomi Bakanlığı işbirliğiyle ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) organizasyonu ile 1996 yılından bu yana gerçekleştirilen Dünya Türk İşadamları Kurultayları'nın devamı niteliğinde olan Dünya Türk Girişimcileri Kurultayı, İstanbul Lutfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda gerçekleştirilecek. Başbakanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleriyle onurlandırılacakları kurultay, beş kıtadan Türk iş dünyasını, derneklerini, vakıf ve diğer iş

DEİK brings Turkish entrepreneurs and professionals together in İstanbul

Our goals are to become the roof under which Turkish entrepreneurs around the globe find solutions to their problems, and to pioneer in taking the image of Turkey even higher!



dünyası örgütlerini bir araya getirecek.

Kurultay çatısı altında, yurtdışında yaşayan Türk girişimcileri ve CEO'ların devlet ve hükümet temsilcileriyle bir araya getirilmesi ve sinerji yaratılması amaçlanıyor. Ayrıca bu büyük organizasyonla yurtdışında yetişen yeni nesil Türk genç girişimcilerin Türkiye'de yerleşik iş dünyası ve ortamını tanımaları sağlanarak Türk lobbiesinin yurtdışında daha da güçlendirilmesi hedefleniyor.

Uzun dönemde ise DEİK bünyesinde 102 İş Konseyi'nin yanı sıra 'Özel Amaçlı İş Konseyi' olarak Dünya Türk İş Konseyi (DTİK) ile ana eksenimiz, Türk lobbiesini yurtdışında geniş kitlelere yaymak, dünyaya yayılan, yurtdışında yerleşik bir hayat süren Türk girişimcimizin sorunlarına tek çatı altında çözüm getirmeye çalışmak, Türkiye'nin yurtdışındaki yüksek imajının, bulunduğu konumdan da yükseğe çıkarılmasında öncülük etmektir.

Kurultayda, dünya çapında Türk iş dünyasının yurtdışında yaşayan yerleşik girişimciler ve işadamları örgütleri, uluslararası şirketlerde üstün başarı sağlamış Türk yöneticiler, Türk profesyoneller, genç girişimciler, ekonomistler, konunun uzmanları, siyasetin üst düzey temsilcileri, bürokratlarımız, Türkiye'de yerleşik işadamları ve işadamları örgütleri, akademisyenler, genç girişimciler ile kadın girişimci örgütlerinden oluşan yaklaşık 2 bin katılımcının yer alması hedefleniyor. Kurultayda Başbakanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleriyle onurlandırılacakları, hükümetin değerli bakanları, uluslararası örgütlerin üst düzey yöneticilerinin yer alacağı oturumlar, sektörel görüşmeler, bölgesel çalıştaylar gibi faaliyetler gerçekleştirilecek. Ayrıca DTİK'in faaliyetlerinin dünya çapında temsili için bölgesel temsilcilerin seçileceği bir genel kurul yapılacaktır. Kurultayda Türk ürünlerinin sergilenmesi sağlanacak ve katılımcılar genel ve bölgesel konuları çok yönlü değerlendirme imkânı yakalayacaklar. Kurultay katılımcıları, hem kendi aralarında hem de Türkiye'de yerleşik girişimcilerle uluslararası düzeyde bir ticari ve ekonomik işbirliği network'üne sahip olacaklar.

World Turkish Businessmen Assembly, held by Foreign Economic Relations Board (DEİK) in cooperation with the Ministry of Economy of Turkey, has been running since 1996. As a follow-up, World Turkish Entrepreneurs assembly will gather to bring the Turkish business world, associations, foundations and other organizations from five continents together. The assembly will take place at the Lütfi Kırdar Convention and Exhibition Centre in İstanbul, and it will be honored by Mr. Recep Tayyip Erdoğan, Prime Minister of Turkey.

The aim is to create synergy by bringing Turkish entrepreneurs and CEOs from abroad together with the officials and government representatives under the roof of the assembly. This great organization also aims to introduce the business world in Turkey to young Turkish entrepreneurs who grew up abroad, thus strengthen Turkish lobby.

In the long term, the main axis of 'World Turkish Business Council' (DTİK) -a 'Special Purpose Business Council', founded within the body of DEİK and its 102 Business Councils- is to extend the reach of the Turkish lobby to greater masses, try to find solutions to any problem that Turkish entrepreneurs settled around the world might face, and pioneer in making the strong image of Turkey even stronger.

More than 2 thousand participants are expected at the assembly, including Turkish entrepreneurs and business associations from both Turkey and abroad, Turkish administrators with outstanding successes in international corporations, Turkish professionals, young entrepreneurs, economists, experts, senior politicians, bureaucrats, academicians and women entrepreneurs.

To be honored by Prime Minister Recep Erdoğan, the assembly will organize sessions with government ministers and senior administrators of international organizations, sectoral meetings and regional workshops. Moreover, a General assembly, in which regional representatives of DTİK around the world are to be elected, will take place. The assembly will be an opportunity to display Turkish products. Participants will be able to evaluate general and regional issues in a multilateral manner. They will develop a commercial and economic network at a global level, both with each other and the entrepreneurs in Turkey.



Dünya Türk Girişimciler Kurultayı/Profesyoneller Toplantısı
World Turkish Entrepreneurs Council/Professionals Session

Network'ümüz; girişimcilerimiz Şifremiz; 10'uncu büyük ekonomi

Dünya Türk Girişimciler Kurultayı çok sayıda Türk insanının bir çatı altında bir araya getirilmesinde, fikir alışverişinde bulunmalarında ve aralarında işbirliği imkânlarının yaratılmasında sağlam bir platform olmuştur. Dünya Türk Girişimciler Kurultayı, adeta girişimcilerimizin 'network'ü konumundadır.

Değişmeyen tek şeyin değişim' olduğu, küresel rekabetin yoğun şekilde gerçekleştiği bir dünyada yaşıyoruz. Nasıl ki dünya ekonomisi bundan 10 sene önce farklı ise, bugünden 10 sene sonra da farklı olacak... İşte bu değişim ve dönüşüme ayak uyduranlar, değişimin hızını yakalayanlar her alanda rakiplerinden bir adım öne geçmektedir. Türkiye de bu değişim ve dönüşümün içinde yer alıyor. 80'li yılların sonunda dışa açılmaya birlikte bu değişim ve dönüşümü daha hızlı yaşıyor. Bugünün Türkiye'si 80'li, 90'lı, 2000'li yıllardan farklı. Yarının Türkiye'si de bugünün Türkiye'si'nden farklı olacak... 70'li, 80'li yıllarda Kapıkule'den sonrasına çıkmaya korkan, dünya ile rekabetten çekinen iş insanlarımız bugün dünyanın her yerinde rakipleriyle 'kiran kırana' bir rekabet yaşıyor ve bu rekabette başarılı olmuş durumdalar.

Küresel ölçekte Türk iş insanlarının elde ettiği bu başarıları sürdürülebilir kılmanın yolu, aynı dili konuşan, aynı kültürün hamuruyla yoğrulmuş insanlar arasındaki iletişimi, bilgi paylaşımını en üst noktaya çıkartmaktan, network oluşturmaktan geçiyor.

Bilgi ve enformasyona en kısa zamanda, doğru kanallarla erişim yoğun rekabetin yaşandığı günümüz dünya ticaretinde en değerli hazine.

Bu nedenle, Türkiye dışında faaliyet gösteren girişimcilerimizin ortak platformu olma özelliğini taşıyan Dünya Türk Girişimciler Kurultayı'nın bir kez daha gerçekleştiriliyor olması Türkiye'nin geleceği açısından büyük önem taşımaktadır.

Dünya Türk Girişimciler Kurultayı sayesinde girişimcilerimizin uzun mücadele sonucu elde ettikleri bilgiyi ve enformasyonu dünyada faaliyet gösteren girişimcilerimizle paylaşması, pazar hakkında bilgi sahibi olmak isteyen girişimcilerimize yol gösterecektir.

Bu sadece iki girişimci arasındaki ilişkileri artırmayacak, Türk girişimcilerinin network'ünün kurulmasıyla Türk vatandaşları arasında enformasyon ve iletişim artacak, tüm dünyada etkili bir güç olan lobicilik çalışmalarında başarılı sonuçlara ulaşılacaktır.

2009 yılında olduğu gibi bu yıl da Dünya Türk Girişimciler Kurultayı'nın gerçekleşmesini sağlayan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'na teşekkür ediyor, Ekonomi Bakanlığı olarak bu anlamlı organizasyona katkı sağlamış olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz.



T.C. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan
Minister of Economy Zafer Çağlayan

**Network: Our
entrepreneurs
Code: 10th biggest
economy**

World Turkish Entrepreneurs Assembly has been a solid platform on which many Turkish people gathered under a single roof, exchanged ideas and formed collaborations. 'World Turkish Entrepreneurs Assembly' simply became a 'network' for our entrepreneurs.

2009 yılında başarılı bir şekilde düzenlenen Dünya Türk Girişimciler Kurultayı çok sayıda Türk insanının bir çatı altında bir araya getirilmesinde, fikir alışverişinde bulunmalarında ve aralarında işbirliği imkânlarının yaratılmasında sağlam bir platform olmuştur. Dünya Türk Girişimciler Kurultayı, adeta girişimcilerimizin 'network'ü olmuştur.

SORUNLARA İLK ELDEN ÇÖZÜM

Kurultay, girişimcilerimiz arasında sadece network oluşturmamış, ilgili bakanlarımızın katılımlarıyla düzenlenen oturumlar, bakanlarımız ve bürokratlarımızla iş insanımızın bir araya gelmesine imkân sağlamış ve bu sayede iş insanlarımız sorun, talep ve projelerini doğrudan ilgililere aktararak ilk elden bilgiye ulaşmışlardır.

BİRLİKTEN KUVVET DOĞAR...

Türk iş insanlarının arasındaki koordinasyonu kolaylaştıracak ve birlikte hareket etmelerini mümkün kılacak bir etkinlik olması itibarıyla Dünya Türk Girişimciler Kurultayı kayda değer bir adım ve başlangıç niteliğindedir.

Türkiye'nin yurtdışında gerek ekonomik, gerek kültürel anlamda en iyi şekilde temsil edilmesi gerekmektedir. Bunun yolu ise Türk iş insanlarının karşılaştığı sorunları tespit ederek, bunlara kalıcı çözümler bulunmasından geçmektedir.

"Yakında göreve başlayacak ticaret müşavirlerimizle yurtdışında fiili müşavir sayımız 205'e ulaşacak. Yurtdışı ticaret müşavir kadromuzu 250'ye çıkardık."

Türk girişimcisi dünyanın neresinde olursa olsun artık yalnız değildir. Bugün Türkiye Cumhuriyeti pasaportunu taşımak ayrıcalıklı hale gelmiştir. Yurtdışındaki tüm temsilcilerimiz, görevlilerimiz, girişimcilerimizin, vatandaşlarımızın bulundukları ülkelerdeki en önemli destekçileridir. Girişimcilerimizin gücüne güç katacak önemli bir faktör Ekonomi Bakanlığı'nın yurtdışında görev yapacak müşavir sayısının artırılmasıdır. Yakında göreve başlayacak ticaret müşavirlerimizle yurtdışında fiili müşavir sayımız 205'e ulaşacak. Yurtdışı ticaret müşavir kadromuzu 250'ye çıkardık. Yakın zamanda bu kadronun geri kalan 45'ini de kullanarak 250 kadroya ulaşacağız. Böylelikle, gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında faaliyet gösteren Türk iş insanlarına daha hızlı ve etkin destek sağlayabileceğiz. Artık yurtdışındaki girişimcilerimiz, yurtdışına çıkan vatandaşlarımız sayıları artan yurtdışı görevlilerimizle kendilerini yalnız hissetmeyeceklerdir. Türk iş insanlarının yurtdışındaki mücadeleleri esnasında yaşadıkları zorluklara rağmen, son yıllarda Türk malı imajının pekiştirilmesi amacıyla Bakanlığımızca gerçekleştirilen faaliyetlerin ve firmalarımızın marka ve tanıtım faaliyetine sağlanan devlet desteklerinin sonuç verdiğini görmekten sevinç duyuyoruz. Bugün dünyanın pek çok ülkesinde Türk ürünlerinin taklit edildiğini, Türk malının oluşturduğu imajın faydalarından yararlanmak isteyen ülkeler ve firmalar olduğunu biliyoruz. Dünyada böylesine önemli bir noktaya gelmiş Türk ürünlerinin daha da fazla tanınması Dünya Türk Girişimciler Kurultayı önemli destek olacaktır.

KURULTAY, UZAKLARI YAKIN EYLEDİ...

Aynı veya farklı ülkelerde faaliyet yürüten Türk iş insanlarının arasında işbirliğini güçlendirecek kurumsal mekanizmanın oluşturulması ve yurtdışında yaşayan Türkler arasında

We are living in a world where global competition is intense and 'nothing is permanent but change'. Just as the world economy is today different than 10 years ago, will be different than today 10 years later... Whoever can keep up with this change and transformation will be one step ahead of their competitors in every area.

Turkey as well has its place in this change. With the foreign expansion at the end of 80s, this change and transformation gained acceleration. Today's Turkey is different than of 80s', 90s' and 2000s'. Tomorrow's Turkey will be much different from today's...

Our business people who were anxious about taking a step beyond Kapikule border in the 70s and 80s, shy about competition with the world, today are racing 'savagely' with their competitors from all around the world and they are winning.

What needs to be done to render these global successes achieved by Turkish business people sustainable is to create a network, upgrade communication and knowledge sharing among these people who speak the same language, are grown by the same culture.

"With the new trade consultants who will start duties soon, the number of our occupational consultants will have reached 205. We increased the quota of our foreign trade consultants to 250."

Access to knowledge and information in shortest time via correct channels is the most valuable treasure in our day's highly competitive world trade. Thus, organizing the World Turkish Entrepreneurs Assembly once again, which is the common platform for our entrepreneurs who operate outside of Turkey, bears great importance regarding Turkey's future.

When entrepreneurs share the knowledge and information they acquired after a running battle through the World Turkish Entrepreneurs Assembly with the entrepreneurs who do business worldwide, will surely lead the way for our entrepreneurs who want to know the market better.

This is going to not only enhance relations between entrepreneurs but also increase information and communication among Turkish citizens with the establishment of a network of Turkish entrepreneurs; worldwide effective 'lobbying' works will achieve successes.

As the Ministry of Economy, we would like to thank the Foreign Economic Relations Board for organizing the 'World Turkish Entrepreneurs Assembly' this year too like in 2009. We are glad to have contributed to this meaningful organization.

Organized successfully in 2009, the 'World Turkish Entrepreneurs Assembly' has been a solid platform on which many Turkish people gathered under a single roof, exchanged ideas and formed collaborations. 'World Turkish Entrepreneurs Assembly' simply became a 'network' for our entrepreneurs.

First-hand solutions to problems

The assembly didn't only form a network for our entrepreneurs but also created an opportunity for our business people to meet with ministers and bureaucrats via sessions held with the participation of related ministers; and thus our business people directly conveyed their problems, demand and projects to the related people and obtained first-hand information.

United we stand...

As the World Turkish Entrepreneurs Assembly is an activity that eases coordination of Turkish business people and enable them to act together, it is a significant step and a beginning.

Turkey must be represented abroad in the best way, both economically and culturally. For this, problems that Turkish business people encounter must be determined and permanent solutions to these must be found.

A Turkish entrepreneur is now not alone wherever he is. Today, carrying a passport of the Republic of Turkey has become a privilege. All our representatives and employees abroad are the biggest supporters of our entrepreneurs and people who live in foreign countries. An important factor that will give power to our entrepreneurs is that the Ministry of Economy increases the number of consultants abroad.

With the new trade consultants who will start duties soon, the number of our occupational consultants will have reached 205. We increased the quota of our foreign trade consultants to 250. Soon we will be using the remaining 45 and reach 250. This way, we will be able to provide faster and more effective

"2023 stratejimizin temel hedefi dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmak, 500 milyar dolar ihracat gerçekleştirmek, kişi başına milli gelirimizi 25 bin doların üzerine çıkartmaktır. Bu hedefe ulaşmanın yolu, Dünya Türk Girişimciler Kurultayı'nı dev bir Türk girişimci ailesi haline getirmek, network'ümüzü sağlam temeller üzerine kurmaktan geçmektedir."

koordinasyonun artırılarak bulundukları ülkelerin yaşam tarzı, alışkanlıkları, bürokrasisi ve benzeri koşulları hakkında bilgi sahibi olan ve toplum hayatına etkin bir şekilde katılan bilinçli bir topluluk yaratılması açısından Dünya Türk Girişimciler Kurultayı'nın taşıdığı rol daha da mühim hale gelmektedir.

Çünkü, 2009'daki kurultay kapsamında yürütülen ikili iş görüşmeleri, yurtdışında yerleşik Türkler'e ait 400 firmanın, Türkiye'de veya yurtdışında faaliyet gösteren farklı firmalarla bir araya gelmesi sağlam ilişkilerin kurulmasını sağlamıştır. Bu yıl da, 2009 yılındaki kurultayda olduğu üzere, bölgesel oturumlar düzenlenecektir. 'Amerika ve Latin Amerika', 'Avrasya', 'Asya-Pasifik', 'Afrika-Orta Doğu-Körfez' ve 'Avrupa ve Balkanlar' olarak belirlenen oturumlar, gerek ilgili bakanların katılımı, gerek birbirinden değerli konuşmacıların verdiği bilgilerin önemi itibarıyla, iş insanlarımız açısından dikkatle takip edilmesi gereken toplantılardır.

Bölgesel oturumlarla ilgili olarak vurgulanması gereken bir önemli husus da, farklı kıta ve ülkelerde faaliyette bulunan iş insanlarımızın, o bölgeye has bazı avantaj ve sorunları gündeme getirmesine olanak tanınmasıdır. Bu vesileyle bilgi paylaşımı ve sorunlara ortak çözüm yolları bulunmasının daha kolay olacağı da muhakkaktır.

Her ülkenin, her bölgenin kendine özgü zorluklar ve aynı zamanda fırsatlar barındırdığı yadsınmaz bir gerçektir. İşte bu gerçekten yola çıkacak olursak; dünyanın farklı yerlerinde, türlü sıkıntılara göğüs gererek iş yapmaya çalışan Türk girişimcilerinin, deneyimlerini birbirleriyle paylaşması paha biçilmez bir hazinedir.

Komşu ve bölge ülkelerle ilgili 2002 yılından beri aktif bir politika izlemekte ve bölgede etkin olabilmek için istikrarlı bir strateji çerçevesinde hareket etmeye çalışmaktayız. Bunun yanında, Latin Amerika, Afrika ve Asya-Pasifik gibi coğrafi bakımdan uzak bölgelerdeki ülkelerle de ticari ilişkilerimizi geliştirme gayreti içindeyiz.

Bu mücadeleimizde, hâlihazırda dünyanın dört bir köşesinde iş yapmakta olan iş insanlarımıza destek verirken, bir yandan da onların bilgi ve kılavuzluğundan faydalanmak arzusundayız. Elbirliği ve dayanışma içinde ülkemizin ekonomik kalkınma düzeyini daha yukarılara taşımak hevesi ve azmindeyiz.

2023 stratejimizin temel hedefi dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmak, 500 milyar dolar ihracat gerçekleştirmek, kişi başına milli gelirimizi 25 bin doların üzerine çıkartmaktır.

Bu hedefe ulaşmanın yolu, Dünya Türk Girişimciler Kurultayı'nı dev bir Türk girişimci ailesi haline getirmek, network'ümüzü sağlam temeller üzerine kurmaktan geçmektedir.

Dünya Türk Girişimciler Kurultayı'nın yüksek sayıda iş insanımızın katılımıyla başarılı bir şekilde geçeceğine yürekten inanıyor, toplantının gerçekleşmesinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.

support for Turkish business people who operate both domestically and internationally. Now, our entrepreneurs abroad and the people who visit foreign countries won't be feeling alone with this increased number.

We are glad to observe the results of government support given on companies' branding and promotion activities, and also the results of activities done by our ministry for the reinforcement of Turkish goods' image, despite the difficulties Turkish business people experience during challenges abroad.

We know that today in many countries Turkish goods are being imitated, that there are countries and companies that want to benefit from the image of 'Made in Turkey'. 'World Turkish Entrepreneurs Assembly' will be supporting the promotion of Turkish products.

The assembly zoomed into faraways...

'World Turkish Entrepreneurs Assembly's role is crucial by means of creating a corporate mechanism that will reinforce cooperation among Turkish business people operating in the same or different countries and forming a conscious community who are informed about the country they are in, their lifestyles, habits, bureaucracy and similar conditions, participate in that country's social life. Because, bilateral business discussions conducted within the assembly in 2009, 400 Turkish companies abroad meeting with different companies operating in Turkey or abroad helped build solid relations.

This year too, like in 2009, regional sessions will be organized. 'America and Latin America', 'Eurasia', 'Asia-Pacific', 'Africa-Middle East-Gulf' and 'Europe and the Balkans' sessions are the meetings that must be followed carefully by our business people as related ministers will also be attending and respectable speakers will be giving information.

Another important issue about regional sessions that must be highlighted is that it enables business people from different continent and countries to discuss about advantages and problems specific to that region. On this wise, it is certain that common solutions to problems will be found easier.

It is an undeniable fact that each country and region has its own challenges and opportunities too. Based on this fact, we can say that Turkish entrepreneurs, who try to do business in different parts of the world through various challenges, sharing experiences with each other is a priceless 'treasure'.

Since 2002, we have been following active policies regarding the neighbouring countries and trying to act within a consistent strategy to be more active in the region. In addition to that, we are endeavouring to improve our trade relations with geographically far away regions such as Latin America, Africa and Asia Pacific.

In this situation, we are providing support to our business people who operate internationally, as well as wanting to benefit from their knowledge and guidance. We are eager and determined to upgrade our country's development level by acting in unison and solidarity.

Basic goal of our year 2023 strategy is to become world's one of the biggest 10 economies, perform export that is worth 500 billion dollars, increase income per capita to 25 thousand dollars.

In order to reach this aim, we must make the 'World Turkish Entrepreneurs Assembly' a big family of Turkish entrepreneurs and build our network on solid grounds.

I believe that the 'World Turkish Entrepreneurs Assembly' will be attended by many business people and I want to thank those who contributed in organizing this meeting.

"Basic goal of our year 2023 strategy is to become world's one of the biggest 10 economies, perform export that is worth 500 billion dollars, increase income per capita to 25 thousand dollars.

In order to reach this aim, we must make the 'World Turkish Entrepreneurs Assembly' a big family of Turkish entrepreneurs and build our network on solid grounds."

Uluslararası piyasada birlikteyiz.

Dış Ticaret ürünlerimizle, uluslararası piyasada çalışan firmanızın beklentilerine uygun, kaliteli ve modern hizmetler sunarak dış piyasalardaki başarılarınıza destek oluyoruz!

Firmanıza özel çözümlerle riskinizi minimize ediyor, rekabet gücünüzü ve başarılarınızı artırıyoruz.

- Akreditif
- Kabul/Aval Kredileri
- Harici Garantiler
- İhracat Akreditifi İskontosu
- İhracat Faktoringi
- Eximbank Kredileri
- Ülke Kredileri



Gelin geleceği İstanbul'da birlikte tasarlayalım



TOBB/DEİK/DTİK Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu
TOBB/DEİK/DTİK President M. Rifat Hisarcıkloğlu

Türkiye'nin küresel başarı öyküleri, Türk girişimcisinin cesareti, tecrübesi, bilgisiyle dün olduğu gibi bugün de yazılacaktır. Küresel hedeflerimize dünyanın dört bir yanına yayılmış Türk girişimcisinin dinamizmiyle ulaşacağız.

Gelişen iletişim ve bilişim teknolojileriyle her geçen gün daha da küçülen dünya, devletlerin temsil ettiği siyaset alanı, şirketlerin temsil ettiği piyasa, sivil toplum kuruluşları ve uluslararası kuruluşların temsil ettiği değerler arasındaki etkileşim ve değişimle yeniden şekilleniyor.

Dünya daha karmaşık hale gelirken, aktörler çeşitleniyor; aktörler arasındaki rekabet ve işbirlikleri yeni boyutlar kazanıyor. Soğuk Savaş döneminin kısıtlı politik anlayışının ötesinde, ülkelerin ve şirketlerin yeni güç ve rekabet unsurları ortaya çıkıyor. Yeni taleplerin, çıkarların ve değerlerin şekillendirdiği yumuşak güç, ikincil diplomasi, kamu diplomasisi, ülke markası, dönüştürücü diplomasi, gelecek nesil diyalogu, karşılıklı uyum gibi yeni kavramlar ve mekanizmalar küresel toplumun geleceğini belirliyor.

Küresel düzen çok kutupluluğa doğru evrilirken, küresel ekonominin ana eksenini Atlantik'ten Asya-Pasifik'e doğru kayıyor; Asya'nın küresel ekonomideki payının 2030 yılında yüzde 40'lar, dünya ticaretindeki payının yüzde 30'lar seviyesine çıkacağı ve dünyanın en büyük ekonomik bölgesi haline geleceği hesaplanıyor.

Küresel düzeyde katılımcı bir demokrasi, katılımcı bir siyaset yapımı, katılımcı bir küresel ekonomik düzen ve finans mimarisi tasarlanırken 21'inci yüzyıl Türkiye gibi yükselen piyasa ekonomileri arasındaki ekonomik etkileşimin şekillendireceği genel kabul görüyor.

Bu küresel dönüşüm sürecinde Türkiye, 1980'de içe kapalı bir ekonomiden dünyaya açık ihracatla büyüyen bir ekonomik modele geçiş yaparak, 2001 krizi sonrasında ertelediği yapısal reformları gerçekleştirerek, AB üyelik müzakerelerine başlayıp, dünyanın 17'nci, Avrupa'nın 6'ncı büyük ekonomisi haline geldi.

Bugün Türkiye, yakalamış olduğu ekonomik büyüklük, zengin insan kaynağı ve sahip olduğu stratejik değerle tüm dünyanın dikkatini çeken bir merkez ülkedir. Türkiye'den önce AB'ye tam üye olacak olan Hırvatistan da, demokrasiye geçiş yapan Mısır da, işsiz kalan Yunan genci de, açlık çeken Afrikalı da Türkiye'ye bakıyor.

Ulus olarak, Cumhuriyetimizin 100'üncü kuruluş yıldönümü olan 2023 yılı için büyük küresel hedeflerimiz var; 500 milyar dolarlık ihracat yaparak dünyanın en büyük 10 ekonomisi

arasına girip, insanların yaşamaktan büyük mutluluk duyduğu, ileri çoğulcu demokrasiyle yönetilen, vatandaşını yücelten, her alanda AB standartlarını uygulayan, küresel bir aktör haline gelmiş bir ülke olmak istiyoruz.

Hepimiz Türk Hava Yolları'nın dünyanın dört bir köşesine uçtuğu, bankalarımızın girişimcimizin ihtiyaç duyduğu her noktada faaliyet gösterdiği, 'Made in Turkey' ibaresini taşıyan ürünlerin dünyanın her yerinde talep gördüğü, dünyanın saygın yayınevlerinin yazarlarımızın kitaplarını bastığı, gençlerin yüksek eğitimini Türkiye'de yapmak için can attığı ve Türkçe öğrendiği bir dünya ve Türkiye hayal ediyoruz.

Şüphesiz ki, son 30 yılda tarım toplumundan Çin ve İtalya arasındaki en büyük sanayi devi haline gelen Türkiye bu hayallerini de insanımızın, girişimcimizin dinamizmiyle gerçekleştirecektir.

Vancouver'dan Vladivostok'a; Helsinki'den Cape Town'a kadar olan geniş coğrafyada iş yapan, dünyanın neredeyse her bir köşesine mal ve hizmet satma becerisini gösteren Türk girişimci ve profesyonelleri, Türkler'in girişimci bir millet olduğunu da tüm dünyaya gösteriyor.

Hiç şüphesiz, Türkiye'nin küresel başarı öyküleri, Türk girişimcisinin cesareti, tecrübesi, bilgisiyle dün olduğu gibi bugün de yazılacaktır. Küresel hedeflerimize dünyanın dört bir yanına yayılmış Türk girişimcisinin dinamizmiyle ulaşacağız. Küresel düzende daha etkili olmak, değer zincirinde ileri konumlarda olmak için ortak bir küresel gündem takip edip, dünya sistemine daha fazla eklemlenmiş olacağız. Bunun için de daha iyi örgütlenip birbirimizle daha etkin etkileşim içinde olacağız; hedeflerimiz için uygun araç ve platformları ivedilikle yaratacağız; arzuladığımız Türkiye'yi ve dünyayı kurgulayacağız.

Çin'i dünyanın üretim üssü, Hindistan'ı dünyanın yazılım merkezi, İsrail'i inovasyon merkezi yapan, kendi dinamik diasporaları ile etkin iletişim içinde olmaları ve onları ortak hedefleri doğrultusunda birleştirilmeleridir. Yurtdışındaki Türk varlığı da küresel aktör olmamız ve dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girme hedefini gerçekleştirmemiz için en önemli varlıklarımızdan birisidir.

1961 yılında iki gün iki gece süren bir tren yolculuğu sonrasında Türkler Avrupa'da 50 yıl geçirdi. Bugün 5.2 milyon Türk Avrupa'da yaşıyor, 140 bin ticari işletmeyi çalıştırıyor, 640 bin kişiye iş veriyor, 50 milyar avro ciro yapıyor. Dünyanın en büyük yazılım ve bilişim şirketi Microsoft'ta 350, dünyanın en büyük internet arama motoru Google'da 35, ABD'li havacılık devi Boeing firmasında ise 75 Türk mühendis görev yapıyor. Türkiye yurtdışında en çok vatandaşı yaşayan, ABD'ye en çok öğrenci gönderen 10'uncu ülkedir. Yurtdışında 130 bin Türk üniversite öğrencisi, 830 bin Türk ilköğretim öğrencisi, 3 bin 900 Türk derneği var. Sınır tanımayan genç ve dinamik iyi eğitilmiş profesyonellerimiz dünyanın saygın şirketlerinde ve kurumlarında çalışıyor, bu kurumları ve şirketleri idare ediyor. 50 yıl önce Avrupa ülkelerine göçle başlayan öyküde artık yeni bir döneme giriyoruz; göç devri, misafir işçilik devri sona ererken, küresel entegrasyon devri, karşılıklı uyum devri başlıyor.

Sayıları 5 milyonu aşan Türk diasporasını küresel hedeflerimiz doğrultusunda örgütlemek, hedeflerimiz etrafında kenetlenmek için 26 Aralık 2007 tarihli DEİK Yönetim Kurulu ve 24 Ocak 2008 tarihli TOBB Yönetim Kurulu Kararı ile Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) bünyesinde Dünya Türk İş Konseyi'ni (DTİK) kurduk.

Let's design the future together in İstanbul

Turkey's global success stories will be written with the courage, experience and knowledge of Turkish entrepreneurs, like it was yesterday. We will reach our global goals through the dynamism of Turkish entrepreneurs who are spread all around the world.

Getting smaller every day with the advanced communication and informatics technologies, the world is being reshaped through the interaction and the change among political sphere represented by governments, markets represented by companies values represented by non-governmental organizations and international establishments.

As the world becomes more complicated, actors are diversified; competition and collaboration among actors gain new dimensions. Beyond the limited political understanding of the Cold War period, countries and companies reveal new power and competition elements. New concept and mechanisms such as soft power formed by new demands, benefit and values, secondary diplomacy, public diplomacy, country brand, transforming diplomacy, future generation dialogue, mutual harmony define the future of global society.

While global order is evolving into multi-pole, global economy's main axis is moving from the Atlantic to Asia-Pacific; it is calculated that Asia's share in global economy will reach to 40 percent in 2030, its share in world trade to 30 percent and become world's biggest economic region.

As a globally participative democracy, a participative political structure, a globally participative economic order and finance architecture are being designated, it is generally accepted that the economic interaction among rising market economies -like Turkey- will be shaping the 21st century.

During this process of global change, Turkey has become world's 17th and Europe's 6th biggest economy by switching from an internal economy in 1980 to an economic model that grew with worldwide exports, realizing the structural reforms which were postponed due to year 2001 crisis and by getting started with EU membership debates.

Today Turkey is a central country drawing worldwide interest with its economic growth, rich manpower and strategic value. Croatia that will become a full member of the EU before Turkey, Egypt that switched to democracy, unemployed Greek youth, starving African are all checking Turkey out.

As a nation, we have big global goals for year 2023, the centennial of the foundation of our Republic; we want to become a country that is among world's 10 biggest economies by performing export worth 500 billion dollars, where people are happy to be living in, is ruled by advanced pluralistic democracy, glorifies its people, applies EU standards in every field, became a global actor.

We are dreaming of a world, where Turkish Airlines fly to each corner of, our banks operate wherever our entrepreneurs need them to, products with 'Made in Turkey' stamp are demanded highly, our writers' books are published by world's respectable publishers, young people are willing to do their master's degree in Turkey and learn Turkish.

There is no doubt that Turkey -the country that in 30 years switched from an agricultural society to the biggest industrial actor between China and Italy- will accomplish these dreams through dynamism of our people, our entrepreneurs. Doing business on a wide geography from Vancouver to Vladivostok, from Helsinki to Cape Town, selling products and services to almost anywhere in the world, Turkish professionals are proving to the world that the Turkish are natural born entrepreneurs. Undoubtedly, Turkey's global success stories will be written with the courage, experience and knowledge of Turkish entrepreneurs, like it was yesterday. We will reach our global goals through the dynamism of Turkish entrepreneurs who are spread all around the world. To be more effective on global order and further in value chain, we will follow a global agenda and be joined better into the world system. For this, we must be organized better and interact efficiently; will create tools and platforms appropriate for our goals; build Turkey and the world as we wish. What made China a base of production, India a center of programming, Israel an

Yurtdışında yerleşik girişimciler ve işadamları örgütleri, uluslararası şirketlerde üstün başarı sağlamış Türk yöneticiler, Türk profesyoneller, genç girişimciler, ekonomistler, uzmanlar, siyasi temsilciler, bürokratlar, Türkiye’de yerleşik işadamları ve iş dünyası liderleri, akademisyenler, genç girişimcilerle kadın girişimci örgütlerinden oluşan bu eşsiz topluluk bir kez daha bir araya gelecek.

5 Mayıs 2008 tarihinde İstanbul’da DTİK Genişletilmiş İstişare Kurulu Toplantısı’nı gerçekleştirdik. 2009 yılında Cumhurbaşkanımız Abdullah Gül ve bakanlarımızın katılımıyla gerçekleştirdiğimiz Dünya Türk Girişimciler Kurultayı ile yaklaşık 80 ülkeden 2 bini aşkın Türk girişimci ve profesyoneli aynı platformda buluşturduk. Türk diasporası kavramını ilk defa pozitif anlamda bu çatı altında kullandık. Bu kurultay sırasında yapılan seçimlerde DTİK yönetimi; Afrika-Orta Doğu-Körfez, Amerika, Asya Pasifik, Avrasya, Avrupa bölge komiteleri ve komitelerin yönetimleri oluşturuldu.

Dünya Türk İş Konseyi (DTİK) olarak yurtdışında yaşayan girişimciler ve profesyoneller arasında etkin bir iletişim kurulabilmesi için DTİK İletişim Platformu’nu (dtik.org.tr) kurarak Türk girişimci ve profesyonellerini elektronik ortamda bir araya getirdik.

Küresel güç dengeleri yeniden şekillenirken, ülkemizin küresel düzendeki ağırlığının artması için birlik olup, başarı öyküleri yazmaya devam edeceğiz. Bu çerçevede hedefimiz sürdürülebilir ‘Yurtdışı Türkler’ stratejisiyle dünyadaki en etkin diasporalardan birisi olmaktır. Sürdürülebilir stratejimizin temel eksenini ‘Yurtdışı Türkler’in anavatanları, anadilleri ve öz kültürleriyle olan bağlarını korurken, bulundukları ülkelerin sosyal, ekonomik, kültürel ve siyasi hayatına aktif biçimde katılan, yasalara saygılı, mutlu, müreffeh ve başarılı bireyler halinde yaşamalarıdır. Vatandaşlarımızın yaşadıkları yerlerde daha mutlu, daha müreffeh ve güvenli yaşamalarının sağlanması ve aynı zamanda ülkelerine katkılarının artırılması için çalışmaya devam edeceğiz.

Bu çerçevede Dünya Türk Girişimciler Kurultayı’nı 18-19 Kasım 2011 tarihlerinde İstanbul’da yeniden topluyoruz. Yurtdışında yerleşik girişimciler ve işadamları örgütleri, uluslararası şirketlerde üstün başarı sağlamış Türk yöneticiler, Türk profesyoneller, genç girişimciler, ekonomistler, uzmanlar, siyasi temsilciler, bürokratlar, Türkiye’de yerleşik işadamları ve iş dünyası liderleri, akademisyenler, genç girişimcilerle kadın girişimci örgütlerinden oluşan bu eşsiz topluluk bir kez daha bir araya gelecek.

Geçtiğimiz kurultayda, ‘Yurtdışı Türkler’e ilişkin devletimizin proaktif olmasını ve kurumsal mekanizmalar geliştirmesini talep etmiştik. Ne mutlu ki, bu ve bunun gibi pek çok talebimizin iki yıl gibi kısa bir süre içerisinde gerçekleştiğini görmek bizi yeni kurultay için daha da heyecanlandırıyor.

Gelin geleceği İstanbul’da birlikte tasarlayalım...

Değişen dünyada yükselen Türkiye’nin daha büyük küresel başarı öyküleri yazmaya devam etmesi için; değişimin öncüsü olma ve değişimi yönetme yolunda daha etkin örgütlenmek ve stratejiler belirlemek için yeniden İstanbul’da buluşalım.

innovation center is that they were in successful communication with their own dynamic diaspora, and also that they combined them in line with their shared goals. International presence of the Turkish is an important asset that will help us become a global actor and take place among world’s biggest 10 economies.

The Turkish spent 50 years in Europe after a train travel that took two days and two nights in 1961. Today, 5.2 million Turkish people live in Europe, 140 thousand of them operate a commercial business, employ 640 thousand people, achieving 50 billion euros of turnover. 350 Turkish engineers work in world’s biggest software and informatics company Microsoft, 35 in world’s biggest search engine Google, 75 in USA aviation giant Boeing. Turkey is the country with the most number of people living abroad, 10th country that sends students to the USA. There are 130 thousand Turkish university students, 830 thousand Turkish elementary school students and 3 thousand 900 Turkish organizations in foreign countries. Our young and dynamic well-trained professionals without borders are working in world’s most reputable companies and institutions, manages these establishments.

In the story that started with immigration to European countries 50 years ago, we are now entering a new period. As the eras of immigration and guest worker are ending, eras of global integration and mutual harmony is beginning.

In order to organize the Turkish diaspora over 5 million in line with our goals and bunch up around our global aims, we established the World Turkish Business Council (DTİK) within the body of Foreign Economic Relations Board (DEİK), by TOBB (Turkish Union of Chambers and Commodity Exchanges) Board of Directors Decision dated 24 January 2008 and by DEİK Board of Directors decision dated 24 December 2007.

On 5 May 2008 in İstanbul, we performed the DTİK Expanded Advisory Board Meeting. We gathered more than 2 thousand Turkish entrepreneurs and professionals from 80 countries at the World Turkish Entrepreneurs Assembly in 2009, held with the participation of our President Abdullah Gül and ministers. We made positive use of the concept of ‘Turkish diaspora’ in this meeting for the first time. During this council, elections formed the DTİK administration; Africa-Middle East-Gulf, America, Asia Pacific, Eurasia, Europe committees and their managements. For a more successful communication between entrepreneurs and professionals who live in foreign countries, as DTİK we installed the DTİK Communications Platform (dtik.org.tr) and brought together Turkish entrepreneurs and professionals electronically.

As global power balances are being reformed, we will act in unison and continue recording success stories, for our country to enhance its global significance. Within this context, our goal is to become one of the most effective diaspora in the world, through sustainable ‘Turkish Abroad’ strategy. The major axis of our sustainable strategy is to ensure that the Turkish abroad live by the laws, happy, successful and in prosperity, participate in that country’s social, economic, cultural and political life, and protect relations to their homeland, mother language and culture at the same time. We will continue our works for our people to live happy and safe wherever they are and contribute more to their country.

Within this frame, we are gathering the World Turkish Entrepreneurs Assembly again on 18-19 November 2011 in İstanbul. This unique community composed of entrepreneurs and businessmen organizations abroad, Turkish managers who achieved great successes in international companies, Turkish professionals, young entrepreneurs, economists, experts, ministers, bureaucrats, businessmen and business world leaders residing in Turkey, academics, young entrepreneur and female entrepreneur organizations, will meet again. At the previous assembly, we demanded from our government to develop corporate mechanisms and become proactive for the Turkish abroad. Happy are we that our demands were realized in two years, which makes us even more excited for the next assembly.

Let’s design the future together in İstanbul...

Let’s meet in İstanbul once again to organize better and determine strategies for pioneering change and managing it too, so that the rising Turkey in a changing world keeps achieving even greater successes.

This unique community composed of entrepreneurs and businessmen organizations abroad, Turkish managers who achieved great successes in international companies, Turkish professionals, young entrepreneurs, economists, experts, ministers, bureaucrats, businessmen and business world leaders residing in Turkey, academics, young entrepreneur and female entrepreneur organizations, will meet again.

TAHA
KARGO ve DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.



Dünyayı IRAK'a taşıyoruz

We Carry the World to Iraq...



TAHA KARGO

Parsiyel Taşımacılıkta Lider...

- * 1994'den bu yana Ortadoğu bölgesinde deneyim kazanan ve kendine özgü lojistik hizmetler geliştiren,
- * 1998'de Türkiye'den Irak'a günlük parsiyel taşımacılık hizmetini ilk başlatan,
- * 1998'den bu yana Irak'ta müşterilerine adres teslim hizmetini sağlayan,
- * 2000'den bu yana müşterilerine teslim anında tahsilat ve para transferi seçenekleri sunan,
- * 2004'te Türkiye'den Irak'a ilk kez express kargo hizmeti sunan,
- * Kuruluşundan itibaren müşterilerine dış ticaret aracılığı, gümrük işlemleri, mal teslimi-ödeme garantörlüğü, bürokratik işlemler ve firma-pazar araştırmaları gibi birçok konuda verdiği hizmetleriyle sektörünün ÖNCÜ kuruluşudur...

IRAK'ın tüm illerinde
toplam 23 şube

TAHA Kargo ve Dış Ticaret Ltd . Şti.
Yeniçeriler Cad. Mustafapaşahan No: 71 Beyazıt / İSTANBUL
Tel: 444 **TAHA** (82 42) (pbx) Faks: 0212 516 85 28
info@tahagroup.net | www.tahagroup.net

Türk diasporasının en kapsayıcı ve katılımcı platformu

Küresel rekabette en stratejik gücümüz olan insan gücümüzü ve insanımızın girişimci ruhunu en etkin şekilde harekete geçirme ihtiyacına cevap vermek amacıyla, DEİK çatısı altında Dünya Türk İş Konseyi (DTİK) kurulmuştur.

Gerçekleştirdiği atılımlar ve reformlarla küresel bir aktör olma yolunda hızla ilerleyen Türkiye'nin önümüzdeki dönemde temel meselesi orta gelir düzeyinden yüksek gelir düzeyindeki bir ekonomiye geçiş yapmak ve bu geçişin yönetim mimarisini kurgulamak olacaktır. Bunun için kamu-özel sektör-sivil toplum işbirliğiyle insanların yaşamaktan büyük mutluluk duyduğu, ileri çoğulcu demokrasiyle yönetilen, vatandaşını yücelten, AB üyesi, küresel bir aktör haline gelmiş bir Türkiye için elbirliğiyle çalışmamız gerekiyor.

EN STRATEJİK GÜCÜMÜZ İNSAN GÜCÜMÜZ

Türk özel sektörünün dünyaya açılan kapısı olan ve 1988 yılından bugüne Türk şirketlerinin Dışişleri Bakanlığı gibi çalışan DEİK, ülkemizin küresel değer zincirinde ilerlemesi, küresel pazardaki konumumuzun güçlenmesi için çalışmalarını sürdürmektedir. Küresel rekabette en stratejik gücümüz olan insan gücümüzü ve insanımızın girişimci ruhunu en etkin şekilde harekete geçirme ihtiyacına cevap vermek amacıyla 26 Aralık 2007 Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ve 24 Ocak 2008 TOBB kararlarıyla DEİK çatısı



DEİK İcra Kurulu Başkanı Rona Yırcalı
DEİK Executive Board President Rona Yırcalı

***Most comprehensive and
participative platform of
the Turkish diaspora***

With the aim of fulfilling the need of mobilizing our people's entrepreneurial spirit and our manpower which is our most strategic power in global competition, we founded the World Turkish Business Council (DTİK) within the body of Foreign Economic Relations Board (DEİK).

2009 yılında 2 bin Türk girişimci ve profesyoneli İstanbul'da bir araya getiren Dünya Türk Girişimciler Kurultayı 18-19 Kasım 2011 tarihlerinde İstanbul'da yeniden T.C. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ile TOBB/DEİK ve Dünya Türk İş Konseyi (DTİK) Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu liderliğinde toplanıyor.

altında kurulan Dünya Türk İş Konseyi'ni (DTİK) kurmuştur. DTİK yurtdışında faaliyet gösteren Türk girişimcilerini ve profesyonellerini tek çatı altında toplamayı hedeflemektedir.

ETKİN LOBİ FAALİYETİ BECERİLERİ

DTİK Kurucu Genel Kurulu'na yurtdışından katılan ve bölge meclis üyesi kabul edilecek kişilerle (yabancı ülkelerde yerleşik Türk girişimcileri ve profesyoneller tarafından kurulmuş bulunan dernek, vakıf, federasyon ve benzeri kuruluş üyeleri, münferit girişimciler ve profesyoneller) TOBB Yönetim Kurulu Başkan ve üyeleri, TOBB Konsey Başkanları, DEİK Yönetim Kurulu ve DEİK Denetim Kurulu üyeleri, DEİK Kurucu Kuruluş Başkanları ve DEİK İş Konseyi Başkanları'ndan oluşmaktadır. Başkanlığını TOBB/DEİK/DTİK Başkanı Sayın M. Rifat Hisarcıkloğlu'nun yürüttüğü DTİK'in Yüksek İstişare Kurulu Başkanlığı'nı Coca-Cola Yönetim Kurulu Başkanı Muhtar Kent üstlenmiştir. DTİK yurtdışında yerleşik Türk girişimci ve profesyonellerin kendi aralarında ilişkilerin güçlenmesi, kurumsallaşması, etkin lobi faaliyetinde bulunma becerilerinin ve kapasitelerinin geliştirilmesi ve sorunlarının çözümüne katkı sağlamak için çalışmalar yürütmektedir.

VANCOUVER'DAN VLADİVOSTAK'A HELSİNKİ'DEN CAPE TOWN'A...

2009 yılında 2 bin Türk girişimci ve profesyoneli İstanbul'da bir araya getiren Dünya Türk Girişimciler Kurultayı 18-19 Kasım 2011 tarihlerinde İstanbul'da yeniden T. C. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ile TOBB/DEİK ve Dünya Türk İş Konseyi (DTİK) Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu liderliğinde toplanıyor. Kurultay sırasında DTİK Genel Kurulu yapılacak, kurultay delegeleri DTİK üst yönetimini ve Afrika-Orta Doğu-Körfez, Amerika, Asya-Pasifik, Avrasya, Avrupa bölge komitelerini şekillendirecekler. Vancouver'dan Vladivostok'a, Helsinki'den Cape Town'a kadar olan geniş coğrafyada iş yapan, başarı öykülerine imza atan Türk girişimci ve profesyonelleri yeniden İstanbul'da Türk diasporasının en geniş, kapsayıcı ve katılımcı platformu olan Dünya Türk Girişimciler Kurultayı'nda buluşturuyoruz.

Rapidly becoming a global actor with the progress and reforms done, Turkey's major issue in the upcoming period will be the transfer our economy from medium-income level to high-income level, and to build a governance architecture for this transfer. For this, we need to work together as public-private sector-civil society, for a country where people are happy to be living in, is ruled by advanced pluralistic democracy, glorifies its people, applies EU standards in every field, became a global actor.

Our most strategic power is human power

Turkish private sector's door to the world since 1988, DEİK has been functioning like a ministry of foreign affairs, conducting its works for our country to advance in global value chain and reinforce its position in the market. With the aim of fulfilling the need of mobilizing our people's entrepreneurial spirit and our manpower which is our most strategic power in global competition, founded the World Turkish Business Council (DTİK) within the body of Foreign Economic Relations Board (DEİK), DEİK decision dated 26 December 2007 and Turkish Union of Chambers and Commodity Exchanges (TOBB) decision dated 24 January 2008. DTİK aims to gather Turkish entrepreneurs and professionals who work abroad under the same roof.

Effective lobby activity skills

DTİK constitutes of members who join the General Committee from abroad and will be considered as regional assembly members (members of the organization, foundation, federation and such establishments founded by Turkish entrepreneurs and professionals from foreign countries, individual entrepreneurs and professionals), Chairman and members of TOBB, Council presidents, members of DEİK Executive Board and DEİK Board of Auditors, DEİK Founder Committee presidents and DEİK Business Council presidents. Presidency of DTİK is held by TOBB/DEİK President M. Rifat Hisarcıkloğlu, while Advisory Council Presidency is undertaken by Coca-Cola Chairman of the Board Muhtar Kent. DTİK is working for the Turkish entrepreneur and professionals abroad to reinforce their relations, institutionalize, enhance their ability and capacity of effective lobbying and to find solutions to their problems.

From Vancouver to Vladivostak From Helsinki to Cape Town...

World Turkish Entrepreneurs Assembly brought together 2 thousand Turkish entrepreneurs and professionals in 2009 in İstanbul and this year will again be organized in İstanbul on 18-19 November 2011 in the leadership of Minister of Economy Zafer Çağlayan and TOBB/DEİK and World Turkish Business Council (DTİK) President M. Rifat Hisarcıkloğlu.

During the assembly, DTİK General Board will gather and assembly delegates are going to shape DTİK senior management and Africa-Middle East-Gulf, America, Asia Pacific, Eurasia, Europe regional committees.

Again in İstanbul and on the most comprehensive and participative platform of Turkish diaspora, in World Turkish Entrepreneurs Assembly, we are bringing together Turkish entrepreneur and professionals performing operations and achieving successes on a wide geography from Vancouver to Vladivostok, from Helsinki to Cape Town.

World Turkish Entrepreneurs Assembly brought together 2 thousand Turkish entrepreneurs and professionals in 2009 in İstanbul and this year will again be organized in İstanbul on 18-19 November 2011 in the leadership of Minister of Economy Zafer Çağlayan and TOBB/DEİK and World Turkish Business Council (DTİK) President M. Rifat Hisarcıkloğlu.

“Meseleye devlet gözüyle bakmıyoruz, amacımız yol haritasını belirlemek”

“Lobicilik faaliyetlerinde sivil toplum örgütlerini öne çıkaracak, Türk imajının, Türkiye algısının daha olumlu hissedilmesini sağlayacağız. STK'ların projelerini hep birlikte değerlendireceğiz. Yurtdışındaki Türklerin gücünü kullanıp karar mekanizmalarını etkilememiz gerekiyor.”



T.C. Başbakanlık Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanlığı, Başbakanlığa bağlı bir kurum olarak, 6 Nisan 2010 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren, 5978 sayılı Yasa ile kuruldu. Yarım asırdır dünyanın dört bir yanına uzanmış ve oralarda hayatlar kurmuş, kültürünü yeni coğrafyalara taşımış ve bugün sayıları 5 milyonu aşmış olan Türk vatandaşlarını koordine etmeyi, onların sorun ve beklentileriyle ilgilenmeyi amaçlayan T.C. Başbakanlık Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanı Kemal Yurtnaç ile sizler için görüştük...

Kurumun isminden sizin görevlerinizi yerine getiren çok sayıda kurum olduğu anlaşılıyor. Niye yeni bir kurum oluşturuldu?

Bugüne kadar her hükümet döneminde bir Devlet Bakanlığı’na görev verilmiş ve “Yurtdışındaki vatandaşların sorunlarıyla ilgilenilsin, koordinasyonu yapılsın” denilmiş ama halen yurtdışındaki vatandaşlarla ilgili hizmet üreten 30 birim var. Bunların görevlerinin nerede başladığı ve nerede bittiği belli değil. Biz buraya atandıktan sonra ilk olarak koordinasyon görevinin tanımını istedik. Bakanlık kadrosunda danışmanlık görevini yürütürken çeşitli bakanlıklara bağlı 30 kurumun temsilcilerini aldık, TÜBİTAK’ın Gebze’deki merkezinde bir araya geldik, yurtdışı Türkler’e ne yapılabileceğini konuştuk. Üç ay çalıştık. 10 toplantı yaptık. Ortaya bir strateji belgesi çıktı.

Bir örnek vermek gerekirse, özellikle yurtdışında yaşayan kadınlarımıza özel ilgi gösterilmesi gerekiyor. Yıllar önce oraya gitmiş, bir şekilde ailesiyle iletişimi kopmuş, dil bilmediği için sıkıntı yaşayan kadınlar var. Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü ile Aile Araştırma Genel Müdürlüğü’nün o bölgelerde çok sıkı çalışması lazım. Strateji belgesinden yola çıkarak, kısa, orta ve uzun vadede hedeflerimiz ne olmalı, yurtdışındaki vatandaşlara nasıl hizmet sunmalıyız diye konuştuk ve ortaya 66 proje çıktı. Altı ayda bir projelerin gerçekleştirilip gerçekleştirilemediğine yönelik raporlar alınması karara bağlandı. Toplantılar sırasında koordinasyonu sağlayacak idari bir birimin bulunmamasının eksikliği gündeme geldi. Arkasından da bugünkü başkanlığın fikri temeli atıldı.

Yeni bir bürokrasi yaratmış olmadınız mı?

İdarecilik yaptığım 20 sene boyunca, Türkiye’deki idari problemlerimizin ortadan kalkması için yeni birime ihtiyaç bulunmadığını savundum, gazetelerde bununla ilgili makaleler bile yazdım. Ancak bu konuda geline nokta, yeni bürokrasi oluşturmaktan ziyade mevcut uygulamada kaynakların çok

verimli kullanılmaması açısından da bakılmalı meseleye. Biz koordinasyon ihtiyacı olduğunda devredeyiz. İşlerin uygun olup olmadığını kontrol edeceğiz.

Peki bu kurum Türkiye'ye ne kazandıracak?

Türkiye'ye ekonomik, sosyal ve siyasi yönden çok şey kazandıracak. Temel olarak lobicilik faaliyetlerini güçlendireceğiz. Bunu yapan kuruluşlar var ama gönüllü kuruluşları yönetime pek de katamıyoruz. Biz onu da başarmaya çalışacağız. Lobicilik faaliyetleriyle ilgili devletin bir bütçesi var. Almanya ve ABD'de yapacaklarımızı anlatıyoruz. Bunun hedefe ulaşımını denetleyemiyoruz. Gönüllü kuruluşlar bunun uygulamasını aslında denetleyebiliyorlar. Örneğin bir süre önce Sudan'a gittik, birkaç sivil toplum örgütü hastane açmış, orada başka milletlerin açtığı hastanelere güvenilmemiş. Kimi çocukların böbreklerini, kimi kornealarını almış. O yüzden halk sadece Türkiye'ye güveniyor. Sivil toplum örgütleri yanlış iş yaparsa kimse güvenmez. Nitekim İtalyanlar hastaneyi kapatıp Kızılay'a devretmişler. Kızılay'ın hastanesinin önu ana baba günü.

Lobicilik faaliyetlerinde sivil toplum örgütlerini öne çıkaracağız. Türk imajının, Türkiye algısının daha olumlu hissedilmesini sağlayacağız. STK'ların projelerini hep birlikte değerlendireceğiz. Örneğin Ermeni lobicileri çok iyi çalıştığı için ABD'de Ermeni tasarısıyla ilgili her sene sıkıntı yaşanır. Bizim de yurtdışında Türkler'in gücünü kullanıp karar mekanizmalarını etkilememiz gerekiyor. Türkiye şimdi yurtdışındaki Türkler'in yaşadıkları ülkelerin vatandaş olması istiyor. Madem demokrasinin harcı oy vermek ve seçimler, bizim de toplu menfaatlerimiz varsa, bunun için toplu hareket edilebilir.

Akraba topluluklar kısmını ekleme ihtiyacı nasıl ortaya çıktı?

ABD'de son 50 yılda 48 tane liderlik kursu gerçekleşmiş. O liderlik kurslarından 40'a yakın ülke yöneticisi çıkmış. Bir ülkede yetiştiniz, eğitiminizi gerçekleştirdiniz. O ülkeyle ilişkilerinize sempatiyle bakmaz mısınız? Biz 1992'den bu yana 30 bin öğrenci getirmişiz burslu olarak Türkiye'ye, bir de kendi hesaplarına gelenler var. Bunların Türkiye'den olumlu imajla ayrıldıklarını düşünün. Bu öğrencileri senede bir gün toplamak, web ortamında görüşmek, Türkiye ile irtibatlarını daha organize hale getirmek amaç. Bu konular ihracatımıza, her türlü ekonomik ilişkimize yansır. Bizim birimin yapacağı çalışmalar buradaki ilişkilere yardımcı olacak.

Şu ana kadar hayata geçirilmiş mevcut projeleriniz var mı?

Almanya'ya işçi göçünün 50'nci yılı dolayısıyla 1-2 Kasım tarihlerinde Berlin'de bir sempozyum düzenledik. Başbakan Yardımcımız Sayın Bekir Bozdağ'ın ev sahipliğinde gerçekleştirdiğimiz sempozyumun gala yemeğine Başbakanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan da katıldı. Yurtdışında yaşayan vatandaşlarımızla ilgili en önemli konulardan birisi 'Mavi Kart'... Devlet olarak yurtdışında yaşayan vatandaşlarımıza "Bizim vatandaşlarımızdan çıkabilirsiniz; size izin veriyoruz, farklı ülkelerin vatandaşı olabilirsiniz. Bu bizi güçlendirir, memnun eder. Onun karşılığında da size bir kart vereceğiz -bu kart önceleri pembeymiş, şimdi mavi- bu kartla vatandaşlık haklarınızı kullanabilirsiniz. İstisna; seçme, seçilme yok, sosyal güvenlik yok, askerlik yok, bir de ev eşyası getirme hakkınız yok. Bunların haricinde kalan hakların hepsini kullanabilirsiniz" demişiz.

"We are not looking at the matter through eyes of the government, we aim to set a course"

"We will drive civil society organizations forward in lobbying activities, ensure a positive image of Turkey.

We will altogether asses civil society organizations' projects. We need to make use of the power of Turks abroad and impress decision making mechanisms."

Republic Of Turkey Prime Ministry Presidency of Turks Abroad and Related Communities is founded with the Law number 5978 that took effect on the Official Gazette dated 6 April 2010. We had an interview with Kemal Yurtnaç, President of the Turks Abroad and Related Communities, the institution which aims to solve the problems of and coordinate over 5 million Turkish people who reached all corners of the world for half a century, made a life for himself, conveyed his culture to new geographies...

It is evident from the institution's name that there are many other institutions that officiate your duties. Why is the new institution established?

Until now the duty has been issued to a different ministry with each government and the duty has been to handle the problems of Turkish people abroad and to coordinate them, but there are still 30 units offering services to them. There is none distribution of work. First thing we asked when we were assigned was the definition of the coordination duty.

During the ministerial consultancy assignment, we gathered with the representatives of 30 different institutions in Gebze center of the Scientific and Technological Research Council of Turkey (TÜBİTAK); discussed the issues regarding the Turks abroad. We worked for three months. Gathered 10 times. A strategy paper was shaped in the end.

To set an example, special attention must be given to Turkish women abroad. There are women who migrated to that country years ago, somehow lost contact with her family or having language troubles. The Directorate General on the Status of Women and the General Directorate of Family and Social Research must work hard in these fields. Based on the strategy paper, we discussed about what should be our short, medium and long term goals, which services should we provide them; and we came up with 66 projects. It is decided that every six months reports will be written, inspecting whether the projects are realized. During the meetings, the lack of a directorial unit was brought to agenda. Then the idea of a presidency followed.

With this, have you not had created a new bureaucracy?

During the 20 years I had administrated, I asserted that we didn't need a new department to solve our administrative problems in Turkey; I even wrote newspaper articles on the matter. However at this point, underused sources within existing practices is more important than creating new bureaucracies. We are here for the coordination need. We will check if the works are applicable.

What will this institution bring to Turkey?

The institution will bring in economic, social and political means. Basically, we are going to reinforce lobby activities. There are establishments performing these activities but we can't actually include voluntary agencies into management. We will try to change that too. The government has a budget spared for lobby activities. We talk about the actions to be taken in Germany and the USA, yet we can't check if they reached the objectives. Voluntary agencies are able to supervise these activities. For instance; a while ago in Sudan we observed that a couple of foreign civil society organizations opened hospitals; some kids got their kidneys removed and some their cornea. So people there don't trust the hospitals that are opened by foreigners. They do trust Turkey only. When civil society organizations go wrong, people lose confidence in them. As a matter of fact, the Italians handed down the hospital to Turkish Red Crescent Society. The hospital is bursting at the seams. We will drive civil society organizations forward in lobbying activities, ensure a positive image of Turkey. We will altogether asses civil society organizations' projects. For example; as Armenian lobbyists perform well, every year challenges are experienced in the USA regarding the Armenian proposal. We need to make use of

Vatandaşlarımızdan da isteyenler gidip başka bir ülkenin vatandaşı olmuşlar, biz de kartlarını vermişiz. Ancak bu kartları bizim bürokrasimiz tanımıyor. "Sen vatandaş değilsin, vatandaşlıktan çıkmışsın, vatandaşlık numaran da pasif" diyor bürokrasi. Genelgeler çıkmış, eğitimler yapılmış ama halledilememiş. Çünkü bazı hizmetler almırken kurumun yasasında "Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmak" ibaresi var.

Biz bir günlük bir çalıştay yaptık bu süreç içerisinde. Avrupa'dan ve çeşitli ülkelerden hukukçular, üniversitelerden akademisyenler davet edildi. Oturuldu ve sorun ne, çözümü ne olabilir diye düşünüldü. Hemen nüfus hizmetleri ve vatandaşlık kanunlarında beş-altı maddelik bir değişiklik yapılması yönünde teklif getirildi. Böylece vatandaşlarımız başka ülkenin vatandaşları olacaklar ama buradaki haklarından da yararlanacaklar. Kanunda "özel statülü yabancı" tabiri geçiyordu. Bizim vatandaşımız da "Bana nasıl 'özel statülü yabancı' dersin?" diyor. Ve bu konuda haklı, biz onlar için "Türk vatandaşı gibi işlem görenler" diye bir tabir oluşturduk. Devlet memuru olacağımız zaman "Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmak veya Türk vatandaşı gibi işlem görenler" tabirini kullanacağız. Bunları yasalara ekleyeceğiz ve bu Mavi Kart sorununu ilk etapta böylece çözeceğiz. Başka bir çalışmamız da çağrı merkezi olacak... Vatandaşlarımızın yurtdışından bizi arayabilecekleri, 24 saat hizmet alabilecekleri bir "çağrı merkezi" oluşturacağız. Bunun altyapı çalışmasını yapıyoruz. Aynı BİMER gibi...

Bu projeleri ne zaman gerçekleştirmeyi planlıyorsunuz?

Orta vadede olacak bir şeydir. Bizim daha kurulma yılımız, halen kuruluş bütçesini kullanıyoruz. Bir hedefimiz de Avrupa'daki Türk algısını olumlu yönde değiştirmek. Türkiye dediğiniz zaman aklınıza ne geliyor. Başka milletlerin olumsuz yargıları veya ilk kuşakla ilgili yargı geliyor olabilir. Örneğin bir 'kardeş aile' projesi başlatacağız. Belli bir sayıda ailenin her sene gelip bir hafta kalmasıyla, toplumların birbirini daha pozitif algılamaları sağlanacak. Yurtdışında Türkçe'nin anadil dersi olarak öğretilmesi, ana sınıflarında öğretilmesi de önemli.

Buradaki idari yapılanmanız nasıl olacak?

Yurtdışındaki vatandaşlarımızdan 55 kişilik bir danışma kurulu oluşturacağız. TİKA ile görevlerimiz çatışmayacak. Biz TİKA gibi icraat yapan bir kurum değiliz. Ancak TİKA Başkanı da zaten bizim üyemiz, kararları birlikte belirleyeceğiz, kendisiyle ilgili olanları TİKA uygulayacak. İşverenlerimiz için fırsatları belirleyeceğiz. İş dünyasıyla ilgili de çalışmaları olacak. İşverenlerimiz için, nelerin fırsat olacağını önerilerine koyacağız. Örneğin Balkanlar'da hangi alanlarda daha çok fırsat söz konusu ise insanlar oraya yönlendirilecek. Bizim, işi yapmak değil, planlamak, yol haritasını tespit etmek gibi görevlerimiz var.

DTM'nin görev alanına karışmayacağız ama TOBB ile yurtdışında birlikte çalışacağız. Yurtdışında ofis açmayacağız. İşveren kuruluşlarının temsilcileri var, STK temsilcileri var. Biz devletin görevlisiziz ama idareye bakışımız devlet gözüyle olmayacak. Sivil oluşumlarla beraber çalışacağız. Birim istersek de zaten Dışişleri Bakanlığı'nın temsilcilikleri var.



**Almanya'ya Göçün
50'nci Yılı Dostluk Konseri
50th Year of Labor Migration
Amity Concert**

the power of Turks abroad and impress decision making mechanisms. Turkey now wants Turks abroad to become citizens of the countries they are in. Since voting and election are within democracy's means and we have joint interests, we can as well act in unison.

What required the inclusion of the expression 'Related Communities'?

In the last 50 years, 48 leadership courses had been opened in the USA. Nearly 40 country governors graduated from them. Say, you grew up in a country, completed education. Wouldn't your approach towards that country be positive? We brought 30 thousand scholarship students to Turkey since 1992; and there are also those who came with their own needs. They can all depart from Turkey with positive feelings. The goal is to gather these students once in a year, meet them online, organize their connection with Turkey. These matters would reflect on our export and every other kind of economic relation. I believe our department's works will be helpful to connections here.

You have just started but are there any realized projects?

On account of 50th year of labor migration to Germany, we organized a symposium in Berlin on 1-2 November. Prime Minister Recep Tayyip Erdoğan also attended the gala dinner of the symposium hosted by Deputy Prime Minister Bekir Bozdağ. One of the critical issues regarding citizens abroad is 'Blue Card'... Earlier, the government had said to our citizens abroad "You can cease to be a citizen of Turkey; we are allowing you to become different countries' citizens. This would give us power, would please us. We will give you a card instead -which was in pink colour earlier, and now blue-; you can benefit from your citizenship rights using this card. Exception; you don't have the right to vote, stand for election, access social security, do military duty, bring furniture. You can benefit from other rights." Then our citizens had become other countries' citizens and we gave them cards. Yet, our bureaucracy didn't recognize these cards; says "You are not a citizen, your identity number is passive." Notices were put up, trainings were completed but it couldn't be handled. Because the expression 'Being a citizen of the Republic of Turkey...' is included in institutions' laws. We performed a workshop for a day during this process. We invited legists from various European countries, academics from universities. We thought about and discussed on problems and resolutions. A proposal was immediately offered, regarding five or six amendments in population services and citizenship laws. Thus, Turkey's citizen could be another country's citizen too, and also benefit from rights here. In the law, an expression says 'foreigner designated with special status'. Citizens abroad weren't content with this term and we think they have the right to. So we created another term for them: 'person to be treated as a Turkish citizen'. If one wants to be a public officer, he will see the expression 'Being a citizen of the Republic of Turkey or person to be treated as a Turkish citizen...' We will include these in laws and solve the 'Blue Card' issue like this at this stage. We will set up a call center too, which our citizens will be able to dial us from overseas and receive 24 hours service...

When are you planning to realize these projects?

It is a medium term plan. We are still in startup year, we are still using the institution's budget. Another goal is to positively influence the perception of the Turks in Europe. What is coming to your minds when Turkey is in question? Might be other nations' negative judgements or judgements about the first generation. For instance; we will start a 'sister family' project'. Families will be visiting each other, thus communities will share positive impressions. It is also important that Turkish language is taught abroad, especially in preschool.

How will the administrative structure here be organized?

A supervisory board composing of 55 citizens abroad will be set up. Our works won't be overlapping with of TİKA's (Administration of Turkish Cooperation and Development) We are not an executive institution like TİKA. Yet, President of TİKA is a member of our establishment; we will take decisions together, TİKA will be putting some of them into practice. We will determine opportunities for employers, also perform works related to the business world. For instance; whichever field in the Balkans offers more opportunities, people will be led to there. Our duties are to plan and set the course, not to do the work. We won't step in the duty area of the Undersecretariat for Foreign Trade, but collaborate abroad with the Turkish Union of Chambers and Commodity Exchanges (TOBB). No overseas office will be opened. Employer establishments and civil society organizations have representatives. We are government officials but we won't look at management through eyes of the government. We will collaborate with civil institutions. Ministry of Foreign Affairs also have representatives, if we ask for a unit.

Dünyagöz kalitesi ve farkı 16 noktada hizmetinizde!

TÜRKİYE

- İSTANBUL
- ALTUNIZADE
- ATAKÖY
- BEYLİKDÜZÜ
- ETİLER
- FENERYOLU
- MALTEPE
- ADANA
- ANKARA
- ANTALYA
- GAZİANTEP
- İZMİT
- SAMSUN

YURTDIŞI

- WORLDEYE FRANKFURT
- WORLDEYE KÖLN
- WORLDEYE LONDRA
- WORLDEYE AMSTERDAM

Türk girişimcileri tek çatı altında

DTİK, 26 Aralık 2007 tarihli Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ve 24 Ocak 2008 tarihli Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) kararlarıyla, DEİK bünyesinde kurulmuş olup, Başkanı TOBB/DEİK/DTİK Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, Yüksek İstişare Kurulu Başkanı Coca-Cola Company Yönetim Kurulu Başkanı Muhtar Kent'tir.

Dünya Türk İş Konseyi (DTİK) yurtdışında yerleşik Türk girişimci ve profesyonellerin etkin bir örgütlenme kapasitesine sahip olmasını amaçlamaktadır.

DTİK, yurtdışında yerleşik Türk girişimcilerinin kendi aralarındaki ve Türkiye ile bağlantılarının kuvvetlendirilmesini, ekonomik varlıklarının güçlendirilmesini, sosyal sermayelerinin artırılmasını, etkin bir Türkiye lobisinin koordineli şekilde gerçekleştirilmesini hedeflemektedir.

DTİK, 26 Aralık 2007 tarihli Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ve 24 Ocak 2008 tarihli Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) kararlarıyla, DEİK bünyesinde kurulmuş olup, Başkanı TOBB/DEİK/DTİK Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, Yüksek İstişare Kurulu Başkanı Coca-Cola Company Yönetim Kurulu Başkanı Muhtar Kent'tir.

DTİK'in üyeleri, DTİK'in Kurucu Genel Kurulu'na yurtdışından katılan ve bölge meclis üyesi kabul edilen kişiler (yabancı ülkelerde yerleşik Türk girişimcileri ve profesyoneller tarafından kurulmuş bulunan dernek, vakıf, federasyon ve benzeri kuruluş üyeleri, münferit girişimciler ve profesyoneller) ile TOBB Yönetim Kurulu Başkan ve üyeleri, TOBB Konsey Başkanları, DEİK Yönetim Kurulu ve DEİK Denetim Kurulu üyeleri, DEİK Kurucu Kuruluş Başkanları ve DEİK İş Konseyi Başkanları'ndan oluşmaktadır.

Dünya Türk İş Konseyi örgütlenmesi kapsamında dünya, beş bölge olarak ele alınıyor ve her bir bölgeden sorumlu bir başkan kendi sorumluluk alanında DTİK hedefleri doğrultusunda çalışmalar yapıyor.

Afrika, Orta Doğu ve Körfez Bölge Komitesi. Başkan: Tunç Özkan

Amerika Bölge Komitesi. Başkan: Nedim Düzenli

Asya-Pasifik Bölge Komitesi. Başkan: Nejdett Demiryürek

Avrasya Bölge Komitesi. Başkan: Zeki Pilge

Avrupa Bölge Komitesi. Başkan: Turgut Torunoğulları

18-19 Kasım 2011 tarihlerinde gerçekleştirilecek olan Dünya Türk Girişimciler Kurultayı öncesinde üç bölge başkanıyla görüştük... ■



Turkish entrepreneurs gather under a single roof

DTİK is founded within the body of DEİK, with the Foreign Economic Relations Board (DEİK) decision dated 26 December 2007 and the Union of Chambers and Commodity Exchanges (TOBB) decision dated 24 January 2008. The institution's presidency is conducted by TOBB/DEİK/DTİK President M. Rifat Hisarcıkloğlu, the while High Advisory Board President is Coca-Cola Company CEO Muhtar Kent.

World Turkish Business Council (DTİK) aims to enable an organization capacity for Turkish entrepreneur and professionals who reside abroad. Reinforcement of connections of Turkish entrepreneurs abroad to Turkey and each other, fortifying their economic presence, enhancement of social capitals, creating a coordinated Turkish lobby are among DTİK's goals. DTİK is founded within the body of DEİK, with the Foreign Economic Relations Board (DEİK) decision dated 26 December 2007 and the Union of Chambers and Commodity Exchanges (TOBB) decision dated 24 January 2008. The institution's presidency is conducted by TOBB/DEİK/DTİK President M. Rifat Hisarcıkloğlu, the while High Advisory Board President is Coca-Cola Company CEO Muhtar Kent. Members of DTİK compose of individuals joining DTİK Founder General Board from abroad and regarded as regional assembly members (members of association, foundation, federation and similar establishments that are founded by Turkish entrepreneur and professionals settled in overseas), TOBB Executive Board President and Members, TOBB Council Presidents, DEİK Executive Board Members and DEİK Board of Auditors, DEİK Founder Establishment Presidents and DEİK Business Council Presidents.

World Turkish Business Council aims to boost the commercial and economical activities among the Turkish business world abroad, extend the reach of the Turkish lobby to greater masses, try to find solutions to any problem that Turkish entrepreneurs settled around the world may face, and pioneer in making the strong image of Turkey even stronger. Within the DTİK organization, the world is divided in five zones and each zone has a president assigned to work in line with the Council's goals.

Regional Committee of Africa, the Middle East and the Gulf. President: Tunç Özkan

Regional Committee of America. President: Nedim Düzenli

Regional Committee of Asia-Pacific. President: Nejdett Demiryürek

Regional Committee of Eurasia. President: Zeki Pilge

Regional Committee of Europe. President: Turgut Torunoğulları

Ahead of the World Turkish Entrepreneurs Congress, 18-19 November 2011, we interviewed three regional committee presidents...

“Düzenlenen her kongre sonrasında işbirliğinde yüzde 10 artış sağlanıyor”

“DEİK'in Avrupa'daki Türk toplumuna çok fazla katkısı vardır. Çünkü biz daha önce birbirimizi pek tanı mıyorduk ancak şu anda çok iyi tanıyor, işbirlikleri yapıyoruz. Araştırmalarımıza göre her kongre sonrasında katılanlar arasında yaklaşık yüzde 10 işbirliği ortaya çıkıyor.”

2009-2011 yılları arasında başkanlığınız bünyesinde hangi faaliyetler gerçekleştirildi?

20'nin üzerinde seminer ve toplantı gerçekleştirdik. Bunların birçoğuna Cumhurbaşkanımız, Başbakanımız, Başkanlarımız ve Bakanlarımız katıldılar. Uluslararası zirveler düzenledik. Örneğin Berlin'de çok güzel bir zirve yaptık. Zirveye dünyanın farklı bölgelerinden Türk girişimciler katıldı ve birbirimizi böylelikle daha iyi tanıma fırsatı elde ettik, işbirliği yapabilmemiz için güzel bir atmosfer oluştu. Ayrıca üniversitelerdeki Türk öğrencilerle girişimcileri bir araya getiriyoruz. Kadın girişimcilerimizle toplantılar yapıyor onların hedeflerine ulaşmalarını sağlamaya çalışıyoruz. DEİK'in Avrupa'daki Türk toplumuna çok fazla katkısı vardır. Zira bizim araştırmalarımıza göre her kongre sonrasında katılanlar arasında yaklaşık yüzde 10 işbirliği ortaya çıkıyor.

Dünya Türk İş Konseyi'nden beklentileriniz neler?

Bu kurultay birbirimizi tanımamız ve işbirlikleri geliştirebilmemiz için önemli bir fırsat. Önümüzdeki yıllarda bunun çok daha fazla yararlarını göreceğimize inanıyorum. Bu platformlarda sorunlarımızı, beklentilerimizi yetkililere iletme imkânı buluyor ve onlardan da oldukça büyük destek görüyoruz.

Önümüzdeki döneme ilişkin görüş ve önerileriniz neler?

İkinci Dünya Savaşı sonrasında Avrupa'da çok fazla evlilikler yapıldı. Dolayısıyla 1946-56 arasında bu bölgede çok fazla çocuk dünyaya geldi. Bu kuşak artık birkaç sene sonra emekli olacak ve sağlık sorunları başlayacak. Sağlık konusuna odaklanmamız gerekli. Avrupa'da sağlık sigortası çok pahalı olduğu için farklı arayışlara girecekler. Sağlık turizmi kapsamında önemli bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Bir de Avrupa'daki Türk firmalarının paylaşmayı öğrenmesi gerektiğine inanıyorum. Oradaki Türk gençlerine dair mutlaka birtakım çalışmalar yapılması gerekiyor. Eğer bu yapılmazsa üçüncü, dördüncü neslin Türkiye'ye olan bağları maalesef giderek zayıflayacaktır. ■



“After each congress we held, cooperation increases by 10%”

“DEİK contributes a huge deal to the Turkish community in Europe, because we did not know and cooperate with each other as well as we do now. According to our findings, following each congress, cooperation among attendants increase by 10 per cent.”

Which activities were carried out during your presidency between 2009 and 2011?

We held more than 20 seminars and meetings, most of which were attended by the President of Turkey, Prime Minister and Cabinet members. We organized international summits, for example, the summit in Berlin brought Turkish entrepreneurs from around the world together. We got to know each other better, the atmosphere was great for cooperation. Besides, we bring Turkish university students and entrepreneurs together. We have meetings with women entrepreneurs, we try to help them reach their goals. In short, DEİK contributes a huge deal to the Turkish community in Europe, because we did not know and cooperate with each other in the past as well as we do now. According to our findings, following each congress, cooperation among attendants increase by 10 percent.

What are your expectations from the World Turkish Business Council?

The council is a significant opportunity in which we can get to know and cooperate with one another. I believe that its benefits will further increase in the upcoming years, because on this platform, we can communicate our problems and expectations directly to the authorities who than give us great attention and support. The authorities are indeed very supportive.

What are your views and suggestions for the forthcoming period?

After the World War Two, several European got married and triggered a baby boom between 1946 and 1956. This generation will retire in a few years and they will have health issues. That is why I think we need to focus on health. Insurances in Europe are very expensive, people will look for alternatives. A great opportunity here is health tourism. And I also think that the Turkish firms in Europe must learn to share. We need to work with the Turkish youth there. Otherwise, the third and fourth generations' links with Turkey will unfortunately diminish.

TUNÇ ÖZKAN, AFRIKA, ORTA DOĞU VE KÖRFEZ BÖLGE KOMİTESİ BAŞKANI

Tunç Özkan, President of the Regional Committee of Africa, the Middle East and the Gulf

“Bölgemizde 60 ülkenin 17’sini ziyaret ettik”

“Afrika, Orta Doğu ve Körfez bölgesinden sorumluyum. Takdir edersiniz ki bu çok geniş bir coğrafya. Ben iki sene boyunca 17 ülkeye gittim. Ancak bu bölgede yaklaşık 60 ülke var. Yani daha yapacak çok işimiz var!”

2009-2011 yılları arasında başkanlığınız döneminde hangi faaliyetler gerçekleştirildi?

İlk yıl biraz hazırlık aşaması olarak geçti. Biz de mümkün olduğunca insanlara DTİK’in ne olduğunu anlatmaya çalıştık. İkinci yılda özellikle bizim çok aktif olduğumuz Kuzey Afrika ve Orta Doğu’da Arap Baharı denen süreç başladı. Bu konuda etkin çalışmalar yaptık. Türk kimliğini, Türk işadamlarını korumak ve bazı sorunlarını çok hızlı bir şekilde çözmek gerekiyordu. Çünkü böyle zamanlarda alınabilecek olan yaralar çok kalıcı olabiliyor ve birçok kişiyi etkileyebiliyor. Biz, özellikle bununla ilgili çok çalışma yaptık. Örneğin Mısır’da birçok arkadaşımızın yaşadığı sıkıntılara hemen müdahale ettik. Biliyorsunuz bir dönem Mısır’dan bin 500 civarında vatandaşımız Türkiye’ye gönderildi ve biz de o sürece çok katkı sağladık. Bölgedeki yeni hükümetlerle temaslar kurduk.

Dünya Türk İş Konseyi’nden beklentileriniz neler?

Bu çalışma Türkiye’nin dünyadaki ilk 10 ekonomiden biri olma hedefine ulaşması için olmazsa olmaz bir çalışmadır. Türkiye mutlaka yurtdışındaki vatandaşlarını hem ekonomik anlamda hem de politik anlamda değerlendirmeli. Aynı zamanda büyümeyi sadece tek taraflı olarak görmemek lazım. Türk işadamları yurtdışına gitmeli, dışarıdaki girişimcileri içeriye getirmeli. Örneğin biz Mısır’da bir yatırım yaptık. Biri Suudi Arabistanlı, biri Mısırlı olan iki ortağımız da Türkiye’de yatırım yaptılar. Büyüme böyle algılanmalı. Uzun vadede bu tür çalışmalar hem ekonomik hem de politik olarak bir ülkenin elini çok güçlendirir. Önümüzdeki dönemde daha organize olarak daha etkin çalışmalar gerçekleştireceğimize inanıyorum.

Başkanlığınız boyunca hedeflerinizin ne kadarına ulaşabildiniz?

Bizim ilk hedefimiz insanlarda bu kurulan yapı hakkında bir farkındalık yaratmaktır ve bu hedefimizde de büyük oranda başarılı olduğumuzu düşünüyorum. Mevcut yapılanmada ben Afrika, Orta Doğu ve Körfez bölgesinden sorumluyum. Bu çok geniş bir coğrafya. Ben iki sene boyunca sanırım 17 ülkeye gittim. Ancak bu bölgede belki 60 ülke var. Yani daha yapacak çok işimiz var. ■



“We visited 17 out of 60 countries in our region”

“I am in charge of Africa, the Middle East and the Gulf regions -a very large zone, as known. In two years I think I have visited 16-17 countries. But there are almost 60 countries in this area. So we still got a lot of work to do!”

Which activities were carried out during your presidency between 2009 and 2011?

First year was a preparation phase somehow. We tried to tell people what DTİK was. Second year, the Arab Spring began -affecting the Northern African and Middle Eastern countries where we are very active. We played an efficient role, as we had to protect the Turkish identity and businessmen, and solve their problems quickly, because the injuries one receives in such times may be permanent and affect many people. We tried to prevent that, for instance in Egypt we intervened right away in the problems our friends were having. As you know, around one thousand 500 Turkish citizens were transferred from Egypt to Turkey and we contributed to that process. Later on, we contacted the new governments and introduced ourselves to their ministers.

What are your expectations from the World Turkish Business Council?

I think that this work is indispensable if Turkey is to become one of the top 10 economies in the world as it aims to. Turkey must definitely put its citizens abroad to good use, both in financial and political terms. Also, growth should not be seen as unilateral. Turkish businessmen should go abroad, entrepreneurs abroad must be brought in. For example, we had an investment in Egypt, then our partners from Saudi Arabia and Egypt both invested in Turkey. This is how growth must be seen. In the long term, such activities strengthen a country both economically and politically. In the forthcoming period, I believe that we will be even more organized and efficient. The most important benefit of the new council is that it will raise back the awareness on a previously established ground.

To what extent did you reach your goals during your presidency?

Our first mission was to raise awareness about this new institution and I think that we largely succeeded in that. I am in charge of Africa, the Middle East and the Gulf -a very large zone, as known. In two years I think I visited 16-17 countries. But there are almost 60 countries in this zone.

DÜNYANIN
ÖNDE GELEN
YATIRIM
BANKALARI



TÜRKİYE'NİN ESNAF VE
KÜÇÜK İŞLETMELERİ

ŞEKERBANK, ESNAF VE KÜÇÜK İŞLETMELER İÇİN VTMK İHRAÇ EDEN İLK BANKA OLDU!

Şekerbank, gerçekleştirdiği KOBİ kredileri teminatlı VTMK (Varlık Teminatlı Menkul Kıymet) ihracı ile dünyada bir ilke imza attı. Banka, Avrupa'nın ve dünyanın yatırım devleri ile Türkiye'nin esnaf ve küçük işletmeleri arasında 800 milyon TL'lik sağlam bir finansman köprüsü oluşturdu. Türk Lirası'na yatırım yapan önde gelen uluslararası kuruluşlar ise, Türk ekonomisine ve Şekerbank'a olan güvenlerini gösterdiler.

Bu güzel haber, ülkemize ve üreten herkese hayırlı olsun...

Şekerbank 
Uzat elini Türkiye!

NEDİM DÜZENLİ, AMERİKA BÖLGE KOMİTESİ BAŞKANI

Nedim Düzenli, President of the Regional Committee of America

“Komite sayıları artırılmalı”

“Amerika bölgesindeki en büyük zorluk herkesin kendi iş yükünün çok ağır olması. O yüzden bu işler için geniş ekipler kurulması gerektiğini düşünüyorum. Ayrıca gerekirse komite sayılarının da artırılması lazım.”

2009-2011 yılları arasında başkanlığınız bünyesinde hangi faaliyetler gerçekleştirildi?

İki defa Washington’da iki defa da İstanbul’da dönemsel toplantılar oldu. Bunlara komite üyelerimiz katıldılar. Çeşitli fuarlarda yer aldık. Örneğin Expo-Küba fuarına ilk defa katıldık ve bu organizasyonda DTİK’in faaliyetlerini de tanıtmaya çalıştık. Kanada’da iş insanlarıyla toplantılar yaptık. ABD, Kanada, Latin Amerika ve Karayipler oldukça büyük bir bölge; dünya ekonomisinin yüzde 40’ını oluşturan bir coğrafya. Özellikle Latin Amerika çok gelişen bir bölge. Karayipler küçük projeler için oldukça uygun. ABD zaten ekonomisiyle dünyayı sürüklüyor. Çok çalışılması gereken bir bölge ve arkadaşlarla birlikte elimizden geldiği kadarıyla çabalıyoruz.

İlerleyen süreçte Dünya Türk İş Konseyi’nden beklentileriniz neler?

İki seneden uzun bir zamanda çalışmaları belli bir zemine oturttuğumuzu düşünüyorum. Bundan sonra daha etkin çalışacak bazı mekanizmalar üretilmeli. Gerekirse komite sayısında artışlar yapılmalı. Coğrafya biraz geniş olduğu için daha iyi kavramak gerektiğini düşünüyorum. ABD’de 50 eyalet var ve her biriyle ilgilenen ayrı kişiler dahi olabilir. Penetrasyonu artırmamız gerekiyor. Bu süreçte kazandığımız deneyimleri aramızda değerlendirip önümüzdeki süreci iyi planlamalıyız.

Başkanlığınız boyunca hedeflerinizin ne kadarına ulaşabildiniz?

Portal projesi önemli bir projeydi ve onu gerçekleştirdik. İnsanların portaldan faydalanma oranını yükselttik. Böyle bir yapının olduğunu tanıttık. Bundan sonra artık Türk iş insanlarının da bu sürece sahip çıkması önemli. Buradaki en büyük zorluk herkesin kendi iş yükünün çok ağır olması. O yüzden bu işler için geniş ekipler kurulması gerektiğini düşünüyorum.

Önümüzdeki döneme ilişkin görüş ve önerileriniz neler?

Komite sayılarının artırılması önemli. Bundan başka bir de hem komite üyeleri arasında, hem bölgeler arasında hem de diğer kurumlarla iletişimimizi artırmamız gerekiyor. Neticede bu bir süreçtir ve daha iyiye gideceğine inanıyorum. Bu tür çalışmalar bir öğrenme ve üretme sürecidir. İnsanlar bir araya gelerek önemli işlere imza atabilirler. ■



“Number of committees should increase”

“The biggest difficulty in the American region is that everyone bears heavy workload. That is why I think big teams must be organized. Plus, the number of committees should increase if needed.”

Which activities were carried out during your presidency between 2009 and 2011?

There were periodical meetings held twice in Washington and twice in İstanbul, attended by the committee members, and we also participated in various fairs. For instance, we went to Expo-Cuba for the first time and we promoted DTİK there. We held business meetings in Canada. The USA, Canada, Latin America and the Caribbeans constitute a very large zone, and host nearly 40 percent of the global economy. Especially Latin America is increasingly developing. The Caribbeans is good for small projects. My area is one that needs a lot of work, so myself and my colleagues are trying our best.

What are your expectations from the World Turkish Business Council?

After two years of work, I think we stand on firm ground. From now on, some efficient mechanisms must be produced. Number of committees should increase if needed. As it is a large geography, it needs better grasp. There are 50 states in the USA and each could have its own attendant. We need to increase the penetration. We should evaluate our experience and plan the upcoming period carefully.

To what extent did you reach your goals during your presidency?

The portal project was an important one and we realized that. We raised its utility and made it widely known. Now it is crucial that Turkish business people look after the process. The biggest difficulty in the American region is that everyone bears heavy workload. That is why I think big teams must be organized.

What are your views and suggestions for the forthcoming period?

Increasing the number of committees is important. Moreover, we need to enhance communication among committee members, zones and other institutions. It is a process, and I believe it will keep changing for the better. Such activities are processes of learning and producing. People come together and put their signature under important works.



FİNANS

"Hiçbir iş yarım kalmamalı"



Kredi Değerliğinin Belirlenmesi ve Tahsis Danışmanlığı
Yeniden Borç Yapılandırması Danışmanlığı
Finansal Yönetim Danışmanlığı
Yönetim Danışmanlığı

GENEL MÜDÜRLÜK

Eğitim Mahallesi Kasep İsmail Sokak Sadıkoğlu İş Merkezi No: 15 Kat:7-İstanbul-Türkiye
Tel: 0(216) 541 91 92 - 0(216) 541 91 93 - 0(216) 541 91 94 - 0(530) 962 33 03
Fax: 0(216) 541 91 95 - E-posta: info@vfcfinans.com - Web: www.vfcfinans.com

MARMARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Eğitim Mahallesi Payas Sokak Söğütöğme İş Merkezi No:1 Kat:7 D:71-72-73 Kat:7-İstanbul-Türkiye
Tel: 0(216) 700 28 70 - 0(216) 700 28 74 - Fax: 0(216) 700 26 17 - E-posta: info@vfcfinans.com - Web: www.vfcfinans.com

NEJDET DEMİRYÜREK, ASYA-PASİFİK BÖLGE KOMİTESİ BAŞKANI

Nejdet Demiryürek, President of the Regional Committee of Asia-Pacific

“Lobicilik faaliyetlerine odaklandık”

“Odaklandığımız konu, DTİK’in temel kuruluş amacı ve felsefesi olan ‘lobicilik’ oldu, buna yoğunlaştık. Önce kendi aramızdaki işbirliği ve dayanışmayı en yüksek seviyeye çıkarıp bu yolda organize olmaya önem verdik.”

2009-2011 yılları arasında başkanlığınız bünyesinde gerçekleştirilen konsey faaliyetleriniz neler?

Yaşadığımız en büyük sorun, görev alanımızın coğrafi açıdan çok büyük olması ve birbirimizden çok uzak noktalarda yaşamamız; bu hepimizin her an fiziki olarak bir araya gelmemize engel oldu. 2009 Haziran ayında Sayın Cumhurbaşkanımız’ın Çin seyahatine Asya-Pasifik Bölge Komitesi olarak katıldık. 2009’un ilk bölge komitesi toplantısını, 24 Haziran tarihinde Pekin’de başarıyla gerçekleştirdik. Yine 2009 yılında, Sayın Bakanımız Zafer Çağlayan, Sayın Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu ve Başkan Yardımcımız Sayın Rona Yırcalı himayelerinde Asya-Pasifik Bölgesi ile ilgili çok önemli bir durum değerlendirmesi toplantısı gerçekleştirildi. 2010’da Tokyo’da Türk işadamlarıyla bir araya geldik. Sayın Cumhurbaşkanımız’ın 2010’daki Kore gezisi heyetine katıldık.

İlerleyen süreçte DTİK’ten beklentileriniz nelerdir?

Bölge komitelerinin hazırladığı belgesel nitelikteki dosyaların, detaylı bir şekilde yeniden gözden geçirilip göreve gelecek yeni komite arkadaşlarımızca ileriye dönük çalışmalarda kullanılmalarını umarım. Kurultay sırasında ‘DTİK felsefesi’nin anlam ve öneminin bir kez daha vurgulanmasını, bu iki yıllık çalışma çerçevesinde ortaya çıkan neticelerin ışığında yeni bir DTİK açılımının değerlendirilmesini bekliyorum. Bizler tarafından verilen raporlar doğrultusunda DTİK, yenilenmiş bir çalışma felsefesine ve yol haritasına kavuşmalı.

Hedeflerinizin ne kadarına ulaşabildiniz?

Odaklandığımız konu, DTİK’in temel kuruluş amacı ve felsefesi olan



‘lobicilik’ oldu, buna yoğunlaştık. Önce kendi aramızdaki işbirliği ve dayanışmayı en yüksek seviyeye çıkarıp bu yolda organize olmaya önem verdik. İlk iki yıldaki çalışmalarımız, bu konunun önce kendi komite üyelerimiz ve bölgede yaşayan Türkler arasında kavranması, DTİK’e ve komitemize olan bakış açılarının olgunlaşması, kişisel rekabetlerin getirdiği anlaşmazlıkların üstünde bir değer olarak algılanması doğrultusunda şekillendi.

Önümüzdeki döneme ilişkin görüş ve önerileriniz neler?

En önemli destek, fon ve bütçe ayırımına ilişkin olacaktır. Geniş bir bölgeye hitap eden bölge temsilcilerinin sayısı bölgedeki her ülkeyi temsil edecek şekilde belirlenmeli. Çin bölgesinin temsilcilerinin, Şangay, Şenzen veya Guanzyu olarak, mutlaka en az bir kişiyle temsili sağlanmalı. Seçilecek temsilcilerin, Türkiye’deki kurumların bölgedeki temsilcilerinden çok, bu bölgede yaşayan Türk işadamlarından oluşmasını önemsiyorum. Temsilcilerin almak istedikleri görevin ehemmiyetinin farkında olmalarının, iş tecrübeleri ve bulundukları ülkelerdeki prestijlerinin komiteyi temsil etmeleri açısından önemli olduğuna inanıyorum.





“We focused on lobbying”

“We focused on lobbying, the reason and idea underlying DTİK’s foundation. We placed the emphasis on maximizing cooperation and solidarity among us, and move from there on.”

Which activities were carried out during your presidency between 2009 and 2011?

The biggest problem we had was that the duty region was too big geographically and we lived far away from each other, so it was difficult to gather physically. In June 2009, the Regional Committee of Asia-Pacific participated in the China visit of the President of Turkey. We held the first regional committee meeting of 2009 in Beijing on 24 June. Again in 2009, we organized a crucial meeting to assess the situation in the Asia-Pacific region, under the auspices of Minister of Economy Zafer Çağlayan, DEİK President M. Rifat Hisarcıklıoğlu and Vice President Rona Yırcalı. In 2010, we convened with Turkish businessmen in Tokyo. We attended the 2010 South Korea visit of the President of Turkey.

What are your expectations from DTİK?

I wish that our successors in the committees carefully examine the documentary files prepared by regional committees and use those in their future duties. During the assembly, I expect that the meaning and significance of the ‘DTİK idea’ will be emphasized once more, and following the two years of work and its results, a new DTİK initiative will be assessed. In line with the reports we submitted, DTİK should gain a renewed work ethic and road map.

To what extent have you reached your goals?

We focused on ‘lobbying’, the reason and idea underlying DTİK’s foundation. In the first two years, we tried to make our committee members and Turks living in the region fully understand this issue, developing their views on DTİK and our committee, and see it as a merit above personal competition and disagreements.

What are your views and suggestions for the forthcoming period?

The most important support will be the funds and budget. The number of regional representatives should equal the number of countries in a wide area. In China, there must be at least one representative for Shanghai, Shenzhen and Guangzhou. I think the representatives should be selected among the Turkish businessmen living in the region, rather than the representatives of Turkish organizations in China. Representatives should be aware of the importance of the duty, and have business experience and high prestige in relevant countries.





Dünyanın en büyük **10** diasporası

Her ne kadar tarih boyunca insanlar hareketlilik halinde olmuşlarsa da özellikle küreselleşmeyle birlikte artan mobilite, anavatanları dışında yaşayan insan sayısını giderek artırıyor. Artık bir ülkenin ekonomik ve politik gücünü düşünürken, o ülkenin yurtdışında yaşayan nüfusunun da hesaba katılması gerekiyor.

 **SAMET İNANIR**

Müşavir / Counsellor

Strateji ve İş Geliştirme Müşavirliği / Strategy and Business Development

World's top 10 diasporas

Although throughout the history people have always been mobile, increasing mobility with the globalisation process results in an increase in the number of people living abroad. When we think of economic and political power of a country we also need to consider the diaspora of that country. We researched the largest diasporas for you...

Diaspora Diaspora	Sayısı Count	Anavatan nüfusuna oranı Rate of homeland population	Etkin bulunduğu ülke sayısı Number of countries found most actively in	En etkin olduğu ülkeler Countries found most actively in	Öne çıkan özellikleri Prominent characteristics
Çinli Chinese	40 milyon 40 million	% 0.6	44	Tayland, Endonezya, Malezya, Singapur, Vietnam, Filipinler Thailand, Indonesia, Malaysia, Singapore, Vietnam, the Philippines	- Finans sektöründe etkinlik - Uluslararası kuruluşlardaki etkinlik - Diasporanın demografik gücü - Active in finance sector - Active in international establishments - Demographic power of diaspora
Hint Indian	25 milyon 25 million	% 2.6	189	ABD, Britanya, Kanada, Suudi Arabistan, Malezya, Nepal USA, Britain, Canada, Saudi Arabia, Malaysia, Nepal	- Finans ve BT gibi kilit sektörlerde etkinlik - Uluslararası kuruluşlarda ve uluslararası şirketlerin karar alıcı mekanizmalarında etkinlik - Bireysel lobicilik - Etkin yardım fonları - Diasporanın demografik gücü - Active in key sectors such as finance and IT - Active in decision maker mechanisms of international establishments and transnational companies - Individual lobbying - Effective relief funds - Demographic power of diaspora
İrlandalı Irish	80 milyon ve üzeri 80 million and over	%1250	61	ABD, Britanya,, Kanada, Avustralya, Arjantin USA, Britain, Canada, Australia, Argentina	- Finans sektöründe etkinlik - Bireysel lobicilik - Etkin yardım ve girişimci sermaye fonları - Networking - Active in finance sector - Individual lobbying - Effective relief and entrepreneur capital funds - Networking
Lübnanlı Lebanese	12.4 milyon 12.4 million	% 310	55	ABD, Kanada, Meksika, Fransa, Brezilya, Mısır, Nijerya, Batı Afrika USA, Canada, Mexico, France, Brasil, Egypt, Nigeria, Western Africa	- Finans sektöründe etkinlik - Güçlü kültürel bağlar - Active in finance sector - Strong cultural relations
Filipinler Philippine	11 milyon 11 million	% 11.7	32	ABD, Suudi Arabistan, Kanada, Avustralya, Japonya USA, Saudi Arabia, Canada, Australia, Japan	- Networking - Etkin yardım fonları - Networking - Effective relief funds
Ermeni Amenian	10 milyon 10 million	% 312	85	ABD, Fransa, Türkiye, Rusya, Lübnan, Suriye, Kanada USA, France, Turkey, Russia, Lebanon, Syria, Canada	- Uluslararası kuruluşlardaki etkinlik - Etkin yardım fonları - Networking - Active in international establishments - Effective relief funds - Networking
Yahudi Jewish	8.5 milyon 8.5 million	% 107	100 ve üzeri and over	ABD, Britanya, Fransa, Rusya USA, Britain, France, Russia	- Finans sektöründe etkinlik - Uluslararası kuruluşlarda etkinlik - Bireysel lobicilik - Networking - Active in finance sector - Active in international establishments - Individual lobbying - Networking
Rum Greek	7 milyon 7 million	% 62	115	ABD, Güney Kıbrıs Rum Kesimi, Kanada, Avustralya, Britanya, USA, Southern Cyprus, Canada, Australia, Britain	- Uluslararası kuruluşlardaki etkinlik - Bireysel lobicilik - Active in international establishments - Individual lobbying
İranlı Persian	4.2 milyon 4.2 million	% 5.7	37	ABD, BAE, Britanya, Kanada USA, UAE, Britain, Canada	- Bireysel lobicilik - Finans ve diğer sektörlerdeki etkinlik - Individual lobbying - Active in finance and other sectors

Türk

Sayısı	7-8 milyon
Anavatan nüfusuna oranı	Yüzde 10.5
Etkin bulunduğu ülke sayısı	72
En etkin olduğu ülkeler	Almanya, Fransa, Britanya, ABD, Hollanda

Yurtdışındaki yolculuğuna 20'nci yüzyılda gerçekleşen işçi göçleriyle başlayan Türk diasporasının geçmişi, yurtdışında yerleşik bulunan Türk vatandaşlarına diğer ülkelerin vatandaşlığında bulunan Türkler ile Bulgaristan, Kıbrıs, Gürcistan gibi Türk topluluklarının geleneksel yerleşim yerlerinde bulunan Türk nüfusu da eklendiğinde, daha gerilere uzanmakta; diaspora kapsamını genişleterek yaklaşık 8 milyonluk bir nüfusa ulaşmaktadır. Dünyanın 72 ülkesine yayılmış bulunan Türk diasporası, yaklaşık 4 milyonu Almanya'da olmak üzere, Fransa, Britanya, ABD ve Hollanda'da yoğun olarak yerleşik bulunmaktadır. Son birkaç yıla kadar, literatürde işçi diasporası kategorisinde gösterilen Türk diasporası, Türk insanın yükselen girişimci ruhu ve Türkiye'nin genişleyen küresel vizyonunun bir araya gelmesi neticesinde dünyada dikkat çeken güçlü diasporalardan biri haline gelmiştir.

ÖNDE GELEN DİASPORA PROGRAM VE UYGULAMALARI

Mavi Kart ve çifte vatandaşlık: Türkiye Cumhuriyeti Kanunları çifte vatandaşlığa imkân tanımamasına rağmen Türk diaspora üyelerinden yerleşik bulundukları ülkelerde çifte vatandaşlık uygulamasına imkân tanınmaması halinde, Türkiye diaspora üyelerine Mavi Kart uygulamasından yararlanma fırsatı sunmaktadır. 1995 yılında yapılan düzenlemeyle yürürlüğe giren Mavi Kart, 2009'da son halini almıştır. Başbakanlık bünyesinde kurulan Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanlığı tarafından koordine edilen uygulama, askerlik hizmetini yapma yükümlülüklerinden muafien seçme ve seçilme hakları dışındaki sosyal güvenliğe ilişkin hakları Türk diaspora üyelerine tanımaktadır.

Dünya Türk İş Konseyi (DTİK): Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) çatısı altında 2008 yılında kurulan Dünya Türk İş Konseyi (DTİK), yurtdışında dağınık örgütlenmiş olan başarılı, girişimci ruha sahip, Türk diasporasının yurtdışında etkin olması için çaba gösteren Türk girişimcileri ve uluslararası büyük güce sahip şirketlerin karar alma mekanizmalarının başındaki Türk profesyonellerinin tek çatı altında toplanması hedefi doğrultusunda çalışmalarına başlamıştır. 2009 yılında düzenlenen Dünya Türk Girişimciler Kurultayı kapsamında Türk diasporasının girişimci üyelerini ve profesyonellerini İstanbul'da bir araya getiren DTİK, diaspora kavramı ve Türk diasporasının Türkiye'nin hedeflerine sağlayabileceği katkılar hususunda farkındalık yaratması, Türk diasporası ve Türkiye'deki karar alıcı paydaşlara yol haritası sunması sebebiyle Türk diasporasının ortak buluşma platformu haline gelmiştir.

Turkish

Count	7-8 million
Rate of homeland population	10.5 percent
Number of countries found most actively in	72
Countries found most actively in	Germany, France, USA, Britain, Netherlands

Started its overseas journey in the 20th century with the labor migrations, Turkish diaspora's history goes way back when the number of Turkish people living abroad is added to the number of Turks who are citizens of other countries and the rate of Turkish population in traditional habitation of Turkish communities such as Bulgaria, Cyprus and Georgia, which also increases the population of the diaspora to 8 million. Distributed in 72 countries, the Turkish diaspora is intensely settled in France, Britain, USA and Netherlands, while 4 million of the diaspora members live in Germany. Accepted under the worker category in diaspora literature until a few years ago, the Turkish diaspora has become a powerful one in consequence of the Turks' entrepreneurial spirit and Turkey's expanding global vision.

Prominent diaspora programs and applications

Blue Card and dual-citizenship: If the countries, where Turkish diaspora members reside in, don't allow dual-citizenship despite the laws of Republic of Turkey which allow dual-citizenship, Turkey offers the Blue Card opportunity to Turkish diaspora members. Put into practice via regulation in 1995, Blue Card took its final form in 2009. Presidency of Turks Abroad and Related Communities founded within the body of Prime Ministry coordinates the application, as well as according Turkish diaspora members social security rights except for the right to vote and stand for election when excused from military service obligations.

World Turkish Business Council (DTİK): Established under the roof of Foreign Economic Relations Board (DEİK) in 2008, DTİK started its operations aiming to gather successful Turkish entrepreneurs who are dispersely organized in overseas, who work for Turkish diaspora's efficiency, and Turkish professionals who are in decision making mechanisms of internationally strong companies. Within the scope of World Turkish Entrepreneurs Assembly organized in 2009, DTİK brought entrepreneur members and professionals of the Turkish diaspora together in İstanbul. The council has become a meeting platform of the Turkish diaspora by reasons that it raises awareness about the concept of diaspora and Turkish diaspora's possible contributions to Turkey's goals, and that it serves as a guide for Turkish diaspora members and for decision making shareholders in Turkey.



Dünyanın Her Yerinde Ziraat Hep Yanınızda





Çinli

Sayısı	40 milyon
Anavatan nüfusuna oranı	Yüzde 0.6
Etkin bulunduğu ülke sayısı	44
En etkin olduğu ülkeler	Tayland, Endonezya, ABD, Malezya, Singapur, Kanada

Diaspora geçmiş 14'üncü ve 15'inci yüzyıllardaki ticaret amaçlı göçlere dayanan Çin diasporası modern anlamda, 19'uncu yüzyılda Çin'de yaşanan açlık ve savaşlar nedeniyle oluşmaya başlamış günümüze gelindiğinde Hong Kong ve Tayvan'da yerleşik bulunan Çinli diaspora üyeleriyle 40 milyona ulaşmıştır. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın (UNDP) 2010 yılı raporunda, tarihi diasporalar olarak adlandırılan İrlanda ve İskoçya diasporaları sıralamaya katılmadığından Çin diasporası en geniş diaspora olarak kabul edilmiştir. Genel olarak Doğu ve Güney Asya'da yoğunlaşan diaspora toplulukları dünya genelinde 44 ülkeye dağılmış durumdayken, ABD'deki Çin diasporası bu ülkeler arasında dördüncü sıradadır. Dünya genelindeki neredeyse tüm diaspora toplulukları yerleşik bulundukları ülkelerde azınlık durumundayken Singapur'da 3 milyona ulaşan Çin diasporası ülke nüfusunun yüzde 75'ini oluşturmaktadır. 2030 yılında dünyanın en büyük ekonomisi haline geleceği tahmin edilen Çin'e yapılan doğrudan yabancı yatırımların yüzde 70'lik kısmı Çin diasporası tarafından sağlanmaktadır. 1980 yılından bu yana, diaspora tarafından Çin'e yapılan yatırımların tutarı 200 milyar dolara yaklaşmaktadır. 1998'de kurulan Çin Diasporası Ekonomi ve Kültür Vakfı, anavatan ve diasporanın sosyal kalkınmasının sağlanabilmesi amacıyla eğitim programları için yardım fonları yürütmektedir. Son üç yılda toplanan 60 milyon dolar 596 okulun inşasında ve burs programlarında kullanılmıştır.

Chinese

Count	40 million
Rate of homeland population	0.6 percent
Number of countries found most actively in	44
Countries found most actively in:	Thailand, Indonesia, USA, Malaysia, Singapore, Canada

Dating back to trade related immigrations during 14th and 15th centuries, in a modern sense the Chinese diaspora, started in consequence of poverty and wars experienced in 19th century, and together with the Chinese diaspora in Hong Kong and Taiwan, reached to a number of 40 million today. Mentioned as historical diasporas in the United Nations Development Program's (UNDP) year 2010 report, Irish and Scottish diasporas are not included in the ranking, thus making Chinese diaspora accepted as the largest one. Generally intensified in East and South Asia, diaspora communities are distributed in 44 countries worldwide, while the Chinese diaspora in USA ranks fourth among these countries. Almost all diaspora communities in the world are the minority wherever they are, yet the Chinese diaspora in Singapore reached 3 million and now forms 75 percent of the population. Expected to become world's biggest economy by year 2030, 70 percent of direct foreign investments in China is performed by the Chinese diaspora. Investments made in China by the diaspora since 1980 has almost reached 200 billion dollars. Founded in 1998, the Overseas Chinese Economic and Cultural Foundation conducts relief funds for training programs for the aim of ensuring the development of foundation, homeland and diaspora. Collected in the last three years, 60 million dollars is used for the construction of 596 schools and scholarship programs.



Daha yapacak çok iş var.

Bu ülkenin kuruluşuna tanıklık ettiğimiz,
adım adım büyümesinde rol oynadığımız
günlerden, Türk ekonomisinin en büyük,
dünyanın sayılı bankalarından biri
olduğumuz günlere...

Bizim hep yapacak çok işimiz oldu.

Türkiye'yi büyüten, Türkiye'yle
büyüyen bir banka olmak.

"Halkın itibar ve itimadından doğan"
bir banka olmak.

Türkiye'nin Bankası olmak...
böyle bir şey.



Indian

Count	25 million
Rate of homeland population	2.6 percent
Number of countries found most actively in	189
Countries found most actively in	USA, Britain, Canada, Saudi Arabia, Malaysia, Nepal

Hint

Sayısı	25 milyon
Anavatan nüfusuna oranı	Yüzde 2.6
Etkin bulunduğu ülke sayısı	189
En etkin olduğu ülkeler	ABD, Britanya, Kanada, Suudi Arabistan, Nepal

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın (UNDP) 2010 yılı raporunda, 25 milyonu aşkın popülasyonu Hint diasporası, Çin'in ardından ikinci en büyük diaspora olarak belirtilmiştir. Dünya genelinde 189 ülkeye yayılmış bulunan Hint diasporasının büyüklüğü ABD, Britanya ve Kanada gibi önde gelen ülkelerde 5.5 milyona yaklaşırken, iyi eğitim almış, ekonomik ve sosyal refahı yüksek üyeleriyle Hint diasporası Hindistan'ın etkin bir unsuru olmaktadır. Öncesinde fakirliğin ve spiritüelliğin merkezi olarak anılan Hindistan, günümüzde geldiğinde dünyanın yazılım merkezi haline gelmiştir.

With its population that is over 25 million, Indian diaspora is defined as the world's second largest diaspora after China, according to the United Nations Development Program's (UNDP) year 2010 report. Distributed in 189 countries, the size of Indian diaspora has almost reached 5.5 million in leading countries such as the USA, Britain and Canada. With its well-educated, economically and socially affluent members, Indian diaspora is becoming the face of India. Previously known as the center of poverty and spiritualism, India today is the software center of the world.



EVDEN UZAKTA

Çin diasporası dışta tutulduğunda, Hint diasporası muhtemelen en büyük diasporadır. Aynı zamanda büyük bir finansal ve entelektüel depodur. When Chinese diaspora is excluded, Indian diaspora probably is the largest diaspora. Also a big financial and intellectual store.





TEB
BNP PARIBAS ORTAKLIĞI

teb.com.tr / 444 0 832

TRADE CENTER

DÜNYA ÇAPINDA YEREL UZMANLIK



ABİDJAN, ABU DABİ, ADANA, AMSTERDAM, ANKARA, ANTANANARİVO, ATİNA, BAHREYN, BAMAKO, BANGKOK, BEYRUT, BOLONYA, BOMBAY, BORDO, BRÜKSEL, BUDAPEŞTE, BUENOS AIRES, ÇAKARTA, CENEVRE, CEZAYİR, CHENNAİ, DAKAR, DOHA, DUBAİ, DUBLİN, FLORANSA, FORT-DE-FRANCE, FRANKFURT, HO-Şİ-MINH, HONG KONG, İSKENDERİYE, İSTANBUL, İZMİR, KAHİRE, KAZABLANKA, KİEV, KONAKRİ, KUVEYT, KUALA LUMPUR, LIBREVİLLE, LİLLE, LİMASOL, LİZBON, LONDRA, LOS ANGELES, LYON, MADRİD, MANİLA, MARSİLYA, MELBOURNE, MEXİCO, MİLANO, MONTREAL, NANCY, NANTES, NAPOLİ, NEW YORK, NOUAKCHOTT, ORLEANS, OUAGADOUGOU, PANAMA, PARİS, POİNTE-À-PİTRE, PEKİN, QUEBEC, REİMS, RENNES, RİYAD, ROMA, SAINT DENİS, SAN FRANİSKO, SANTIAGO, SAO PAULO, SEUL, SFAX, SİDNEY, SİNGAPUR, SOFYA, STRASBOURG, ŞANGAY, TAIPEİ, TEL AVİV, TOKYO, TORONTO, TOULOUSE, TRABLUSGARP, TUNUS, VARŞOVA, YENİ DELHİ

Uluslararası ticarete şirketinizin yeri, büyüklüğü ve beklentileri ne olursa olsun, Trade Center'lardaki BNP Paribas ve TEB uzmanları size en uygun çözümleri sunuyor.



İrlandalı

Sayısı	80 milyon ve üzeri
Anavatan nüfusuna oranı	Yüzde 1250
Etkin bulunduğu ülke sayısı	61
En etkin olduğu ülkeler	ABD, Britanya, Kanada, Avustralya, Arjantin

1995 yılında eski İrlanda Başkanı Mary Robinson “Dünya genelinde 70 milyon insanın geçmişinin İrlanda’ya dayandığını tahmin ediyoruz” demiştir. Nitekim kökleri 16’ncı yüzyıla kadar uzanan İrlanda diasporasının, İrlanda’da doğmuş göçmenlerle İrlanda kökleri taşıyan topluluklar bir araya getirildiğinde, toplam popülasyonu 80 milyona ulaşmaktadır. Özellikle Kuzey, Orta ve Güney Amerika’da yerleşik bulunan İrlanda diasporası dünya genelinde 61 ülkeye dağılmış bulunmaktadır. Demografik gücünü etkili kullanan ve diaspora üyelerinin bireysel profillerini ön plana çıkaran İrlanda diasporası, birçok önde gelen iş insanı, akademisyen ve sanatçıyı bir araya getiren bir çatı kuruluş haline gelmiştir. Buna en etkili örnek, İrlanda kültürünün bir parçası olan Aziz Patrick Günü’nün İrlandalı Amerikan İş Federasyonu ve Business&Finance sponsorluğunda; 350’nin üzerinde Fortune 500 şirketlerinin yöneticileri, Amerikan şirketleri, girişim sermayedarları ve piyasa yapımcılarının katılımıyla uluslararası İrlandalı iş liderleri ve üst düzey yöneticilerinin ev sahipliğinde Wall Street’te kutlanması gösterilebilir. Dünya çapında 12 ülkede bulunan İrlanda Diaspora Fonları, 1987 yılında İrlanda Başbakanı Eamon De Valera’nın yardım ve girişimleriyle Amerika-İrlanda Fonu ile birlikte kurulmuştur. Dönem itibarıyla 12 ülkede aktif bir şekilde çalışan İrlanda Fonu ‘Dünya çapındaki 70 milyonluk küresel ailemiz’ sloganıyla etkili yardım kampanyaları yürütmektedir. Şu anda yıllık 350 milyon dolar bütçe ve Kuzey İrlanda ile İrlanda’dan bin 200 STK’nın desteğiyle faaliyetlerini sürdürmekte, her yıl 39 şehirde gerçekleştirilen 100 etkinliğe ev sahipliği yaparak 40 bin kişiye ulaşabilmektedir.

Irish

Count	80 million and over
Rate of homeland population	1250 percent
Number of countries found most actively in	61
Countries found most actively in	USA, Britain, Canada, Australia, Argentina

In 1995, former President of Ireland, Mary Robinson said: “We estimate that worldwide 70 million people’s past originates from Ireland.” As a matter of fact, when Irish diaspora dating back to 16th century is combined with immigrants who were born in Ireland, total population rate reaches to 80 million. Settled in especially North, Central and South America, Irish diaspora is distributed in 61 countries. Making efficient use of its demographic power and pointing out diaspora members’ personal profiles, Irish diaspora has become an umbrella organization bringing many prominent business people, academics and artists together. An example to this might be the celebration of an Irish culture, the Saint Patrick’s Day in Wall Street, with the sponsorship of Irish American Business Federation and Business&Finance, hosted by Irish business leaders and executives with the participation of managers of more than 350 Fortune 500 companies, American firms, enterprise investors and market makers. The Ireland Funds in 12 countries worldwide, was founded in 1987 with the help of Irish Prime Minister Eamon De Valera, together with the American Ireland Fund. Actively operating in 12 countries, the Ireland Funds conducts efficient relief campaigns with the slogan ‘the global Irish making a difference together’. Presently active with its 350 million dollar annual budget and support of one thousand 200 civil society organizations in North Ireland and Ireland; reaches to 40 thousand people every year through hosting 100 activities in 39 cities every year.

İrlanda Diasporası Irish Diaspora





Mutluluk Dolu



125 YIII

Lübnanlı

Sayısı	12-15 milyon
Anavatan nüfusuna oranı	Yüzde 310
Etkin bulunduğu ülke sayısı	55
En etkin olduğu ülkeler	Brezilya, ABD, Kanada, Mısır, Meksika, Fransa, Nijerya, Batı Afrika

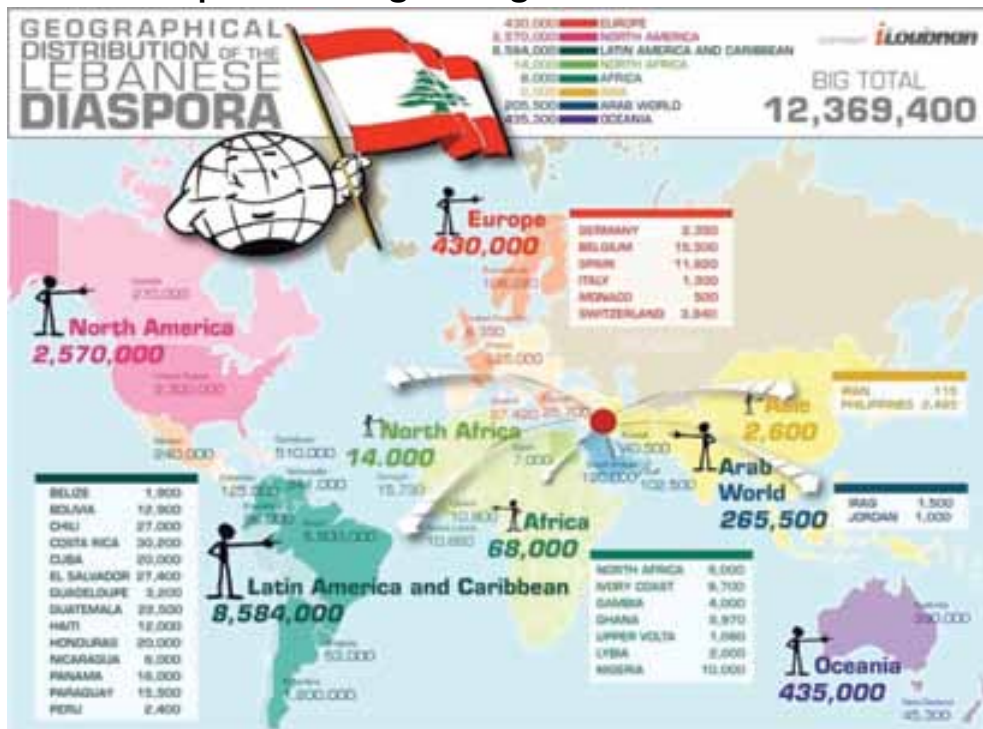
Tarihsel süreçte ticaretle ilişkilendirilen Lübnan diasporası, yakın tarihte yaşanan Lübnan İç Savaşı sonrası Batılı ülkelere göç eden Lübnanlılar ile yeni bir boyut kazanmıştır. Öncesinde de, birçok Lübnanlı ekonomik imkânları göz önünde bulundurarak Suudi Arabistan, BAE ve Kuveyt'in de aralarında bulundukları Körfez ülkelerine iş amaçlı göç etmiştir. Bunlara ek olarak, 19'uncu yüzyıldan bu yana Amerika kıtası Lübnan diasporasının uğrak yeri olmuştur. Dünya genelinde büyüklüğü 12 ila 15 milyon arası olduğu tahmin edilen Lübnan diasporasının büyük çoğunluğu Brezilya'da bulunmaktadır. Brezilya'da yerleşik bulunan 10 milyonluk Lübnan diasporası, anavatan nüfusunun yaklaşık iki katı büyüklüğündedir. Brezilya'yı takip eden ABD, Kanada, Meksika, Fransa gibi ülkelerin aralarında bulunduğu 55 ülkede Lübnan diasporası etkinlik göstermektedir. Coğrafi dağılımı, demografik gücü ve finans sektöründe öncü konumuyla diaspora üyelerinin getirdiği avantajlara rağmen anavatan entegrasyondaki eksiklik Lübnan diasporasının dezavantajıdır. Yurtdışında yerleşik bulunan ve seçimlerde oy verme hakkı bulunmayan Lübnanlılar'a ilişkin yasa 2008'de onaylanmış olup, böylelikle 2013'ten itibaren Lübnan diasporasının anavatandaki seçimlere entegrasyonu sağlanabilecektir.

Lebanese

Count	12-15 million
Rate of homeland population	310 percent
Number of countries found most actively in	55
Countries found most actively in	USA, Canada, Mexico, France, Brazil, Egypt, Nigeria, Western Africa

Identified with trade in history, Lebanon diaspora gained a new dimension with the Lebanese immigrating to Western countries following the recent Lebanon War. Prior to that, many Lebanese had immigrated to Saudi Arabia, UAE and Kuwait for business, thinking of economic opportunities. In addition to these, American continent has been a haunt for Lebanon diaspora since the 19th century. The global size of Lebanon diaspora is estimated as 12-15 million; and the majority is in Brazil. 10 million members of the diaspora who are settled in Brazil compose two times bigger size than the population of homeland. Lebanese diaspora is active in 55 countries including the USA, Canada, Mexico and France. Despite the advantages brought by geographical allocation, relative demographic power and diaspora members' leading position in finance sector, incapability to integrate into homeland is the disadvantage of Lebanese diaspora. The law regarding Lebanese who live abroad and don't have the right to vote is approved in 2008, which will ensure Lebanese diaspora's integration to elections in homeland as of 2013.

Lübnan Diasporasının Coğrafi Dağılımı





Filipinler

Sayısı	11 milyon
Anavatan nüfusuna oranı	Yüzde 11.7
Etkin bulunduğu ülke sayısı	32
En etkin olduğu ülkeler	ABD, Suudi Arabistan, Kanada, Avustralya, Japonya

İşçi göçleri denince akla ilk gelenlerden biri Filipin diasporasıdır. Her yıl 1 milyondan fazla Filipinli'nin hükümet destekli girişimler ve yurtdışı iş ajansları aracılığıyla, yurtdışında iş imkânları araması dikkate alındığında Filipin diasporası, 'Yurtdışındaki Filipinli İşçiler' (OFW) olarak anılmaktadır. Son birkaç yılda ise Filipin diasporasının çeşitlenen ekonomik etkinliği sonucunda bu tablo değişmekte, eski Filipinler Başkanı Gloria Macapagal-Arroyo Filipin diasporasını, iş bağlantıları yaratma, mal alım-satımı ve para transferleri aracılığıyla ülke ekonomisine katkıda bulunan 'Denizaşırı Filipinli Yatırımcılar' (OFI) olarak adlandırmaktadır. Dünya genelinde sayıları 11 milyona ulaşan Filipin diasporası, başta ABD, Suudi Arabistan, Kanada, Avustralya ve Japonya olmak üzere 32 farklı ülkede yerleşik bulunmaktadır.

ÖNDE GELEN DİASPORA PROGRAMLARI

PhilDev Vakfı (The PhilDev Foundation): 2000 yılında ABD'de kurulan Filipinler Kalkınma Vakfı, Birleşik Devletler Gelir İdaresi'nin (IRS)'nin öngördüğü kamu yardım dernekleri statüsünde faaliyetlerini sürdürmektedir. Vakıf, Filipin diasporasının bir araya getirilip güçlü bağların kurulması ve Filipinler'de yerleşik bulunan sosyal kalkınma enstitüleriyle ortaklaşa yardım kampanyalarını yürütülmesini amaçlamaktadır.

Denizaşırı Filipin Okulları: Müfredatları Filipinler Eğitim Bakanlığı tarafından belirlenen ve eğitim enstitüleri statüsünde faaliyet yürüten Denizaşırı Filipin Okulları yurtdışında yerleşik bulunan Filipin diaspora çocuklarının Filipin kültürüne uygun olarak eğitim ihtiyaçlarını karşılar, anavatanında da eğitim olanakları sunarak diasporanın Filipinler'e yeniden entegrasyonunu sağlamayı amaçlamaktadır. Dünya genelindeki dokuz ülkede 41 Denizaşırı Filipin Okulu bulunmaktadır.

Philippine

Count	11 million
Rate of homeland population	11.7 percent
Number of countries found most actively in	32
Countries found most actively in	USA, Saudi Arabia, Canada, Australia, Japan

When labor migration is in question, Philippine diaspora comes to minds first. When it is taken into consideration that more than 1 million Philippine look for overseas jobs via government supported enterprises and foreign job agencies every year, Philippine diaspora is called as Overseas Filipino Workers (OFW). In the last few years, this picture has changed as a result of diversified economic activity of the Philippine diaspora. Former President of Philippines, Gloria Macapagal-Arroyo refers to Philippine diaspora as Overseas Filipino Investors (OFI), as they contribute to the country's economy by making business connections, purchasing and selling products and transferring money. Reaching 11 million members worldwide Philippine diaspora is settled in 32 countries, particularly in the USA, Saudi Arabia, Canada, Australia and Japan. With the 10 billion dollars obtained from international money transfers in 2005, Philippines ranks fourth in this area after India, China and Mexico. Equal to 13.5 percent of the gross domestic product, this amount is the highest percentage among these four countries.

Prominent diaspora programs

The PhilDev Foundation: Founded in the USA in 2000, the PhilDev Foundation operates as a public relief association, as proposed by the Internal Revenue Service (IRS). The foundation aims to bring Philippine diaspora together, make strong connections and perform relief campaigns jointly with social development institutes in Philippines.

Philippine Schools Overseas: Curriculum of Philippine Schools Overseas, which operate as education institutes, are determined by the Department of Education of the Philippines. These schools aim to fulfil education needs of Philippine diaspora kids in overseas in accordance with Philippine culture; also to offer training opportunities in homeland, thus enabling re-integration of the diaspora to Philippines. In nine countries worldwide, there are 41 overseas schools of the Philippines.

Ermeni

Sayısı	10 milyon
Anavatan nüfusuna oranı	Yüzde 312
Etkin bulunduğu ülke sayısı	85
En etkin olduğu ülkeler	ABD, Fransa, Türkiye, Rusya, Kanada

Genç diasporalardan biri olan Ermeni diasporası büyük ölçüde 20'nci yüzyıl başındaki I. Dünya Savaşı esnasında ve sonrasında yaşanan göçlerle ortaya çıkmıştır. Diasporanın küresel diplomasideki ağırlığını oluşturan temel etmen de I. Dünya Savaşı'nda gerçekleştiği iddia edilen olaylara ilişkin soykırım tezidir. Bu husus bugün de diasporanın Ermeni kültürüne ve anavatanına bağlılığının korunması hususunda politika yapıcılar tarafından merkez unsur olarak ele alınmaktadır. ABD, Fransa, Rusya ve Türkiye başta olmak üzere dünya genelinde 85 ülkede yer alan Ermeni diasporasının büyüklüğünün 10 milyon civarında olduğu belirtilmektedir. Özellikle ABD ve Fransa'da yerleşik bulunan diaspora üyelerinin uluslararası kuruluşlardaki etkinliği, üst düzey şirketlerin karar alıcı makamlarında bulunmaları ve sergiledikleri etkili bireysel lobcilik, demografik güç ve çeşitlilikten yoksun homojen yapı Ermeni diasporasının itici gücü olarak ön plana çıkmaktadır.

Armenian

Count	10 million
Rate of homeland population	312 percent
Number of countries found most actively in	85
Countries found most actively in	USA, France, Turkey, Russia, Canada

A young diaspora, the Armenian diaspora, mainly occurred through migrations during and after the World War One in the 20th century. Main factor that composes the diaspora's weight in global diplomacy is the genocide allegation which is claimed to have taken place during World War One. This issue is still handled as a central factor by policy makers, for the preservation of the diaspora's loyalty to homeland and Armenian culture. Existing in 85 countries including the USA, France, Russia and Turkey, the size of Armenian diaspora is expressed as 10 million. Settled particularly in the USA and France, diaspora members' activities in international establishments, positions as decision makers in companies and effective individual lobbying stand out as the driving force of Armenian diaspora, which is lacking demographic power and variety.

Armenian Diaspora

Ermeni Diasporası





Yahudi

Sayısı	8.5 milyon
Anavatan nüfusuna oranı	Yüzde 107
Etkin bulunduğu ülke sayısı	100 ve üzeri
En etkin olduğu ülkeler	ABD, Britanya, Fransa, Rusya

Tarihteki yolculuğuna M.Ö. 586 yılında başlayan Yahudi diasporası en eski diaspora olma özelliği taşımakta olup, bu alanda yapılan literatür çalışmalarına da öncülük etmiştir. Bugün 8.5 milyona ulaşan Yahudi diasporası Fas'tan Küba'ya, Meksika'dan Avustralya'ya kadar uzanan geniş bir coğrafyada yerleşik bulunmaktadır. Dünyanın en büyük ekonomisi olan ABD'de 6.4 milyon Yahudi'nin bulunduğu ve birçok uluslararası kuruluşun karar alıcı mekanizmalarında Yahudi diaspora üyelerinin yer aldığı hesaba katıldığında, İsrail'in dünyanın inovasyon merkezi haline gelmesinde Yahudi diasporasının payı ortaya çıkmaktadır. İsrail'in diplomatik gücünün yanında güçlü sosyo-ekonomik altyapısının da mimarı olan Yahudi diaspora üyelerini bir araya getiren kuruluşlardan Kuzey Amerika Yahudi Federasyonları tarafından, Kuzey Amerika'daki 157 Yahudi federasyonu ve 400 Yahudi topluluğu kapsamında sosyal refah ve eğitime her yıl 3 milyar dolarlık bir katkı sağlanmaktadır. Yine Yahudi diaspora toplulukları tarafından belirtilene göre çeşitli programlar aracılığıyla İsrail'e yapılan yıllık toplam yardımlar 230 milyon dolar düzeyinde gerçekleşmektedir.

Jewish

Count	8.5 million
Rate of homeland population	107 percent
Number of countries found most actively in	100 and over
Countries found most actively in	USA, Britain, France, Russia

Started its journey in history in 586 BC, the Jewish diaspora is the oldest diaspora, which also pioneered literature studies in this area. Reached 8.5 million today, the Jewish diaspora is settled on a wide geography from Morocco to Cuba, Mexico to Australia. When it is taken into consideration that 6.4 million Jewish is in the USA -world's biggest economy- and that diaspora members have their places in many international establishment's decision maker mechanisms, Jewish diaspora's share in Israel's situation as the world's innovation center seems obvious. One of the establishments that gather Jewish diaspora, who are architects of Israel's power in diplomacy as well as its strong socio-economic infrastructure- the Jewish Federations of North America provides 3 billion dollars of support every year for social prosperity and education, within the body of 157 Jewish federation and 400 Jewish community in North America. Again, according to Jewish diaspora communities, total annual relief support given to Israel via various programs is around 230 million dollars.

Rum

Sayısı	7 milyon
Anavatan nüfusuna oranı	Yüzde 62
Etkin bulunduğu ülke sayısı	115
En etkin olduğu ülkeler	ABD, Kıbrıs Rum Kesimi, Kanada, Avustralya, Britanya

Tarihteki en eski diasporalardan biri olarak kabul edilen Rum diasporasının (Helenik diaspora olarak da bilinmektedir) geçmişi Antik Çağ'a kadar uzanmaktadır. Ticari amaçlı kurulan Yunan kolonileri tarihin büyük bölümünde Rum diasporasının ticari diasporalar kapsamında yer almasına neden olmuştur. Modern anlamda ise Rum diasporası, yakın tarihte yaşanan II. Dünya Savaşı, Yunan İç Savaşı (1946-49) ve Kıbrıs Barış Harekâtı (1974) sonrasında meydana gelmiştir. Bugün dünya genelinde 115 ülkeye yayılmış bulunan Rum diasporasının 7 milyonluk bir nüfusa sahip olduğu belirtilmektedir. Bu nüfusun büyük çoğunluğu ise ABD, Güney Kıbrıs Rum Kesimi, Kanada, Avustralya, Britanya'da yerleşik bulunmaktadır. Küresel diplomasi perspektifinde ve diaspora lobiciliğinin merkezinde bulunan 'Kıbrıs meselesi', diaspora üyelerinin aidiyet duygularının artırılması ve mobilizasyonu hususunda da önemli rol oynamaktadır.

ÖNDE GELEN DİASPORA PROGRAMLARI

Dünya Yurtdışındaki Rumlar Konseyi (SAE): 1995 yılında 'Dünyanın Yunanistan'ı' sloganıyla kurulan SAE, Rum diaspora toplulukları ve dünya genelindeki diaspora derneklerinin bir çatı altında toplanması amacıyla ortaya çıkmıştır. 'Hellenizm Dünyası'nın bir araya getirilmesi ve güçlendirilmesi misyonu üstlenen SAE, yurtdışında bulunan diaspora ağlarıyla olduğu kadar kardeş diaspora kapsamındaki Dünya Yurtdışındaki Kıbrıslılar Konseyi (POMAK) ve Kıbrıs için Adalet Platformu'nun (PSEKA) yer aldığı oluşumlar da işbirliği içindedir. Rum Kadın Diasporası Ödülleri, Yunanistan ve dünya genelinde düzenlenen Özel Atina Yaz Olimpiyatları, Yunanca ve Yunan kültürünün dünya genelinde yayılması ve güçlendirilmesini hedefleyen 'Yunanca Konuş - Yunanca Yaşa' programları SAE tarafından desteklenen bazı diaspora etkinlikleridir.

Greek

Count	7 million
Rate of homeland population	62 percent
Number of countries found most actively in	115
Countries found most actively in	USA, Southern Cyprus, Canada, Australia, Britain

Regarded as one of the oldest diasporas in history, the Greek diaspora (Hellenic diaspora) dates back to ancient times. Commercial Greek colonies caused the Greek diaspora to be included in commercial diasporas throughout a long period of history. In a modern sense, the Greek diaspora occurred after World War Two, Greek Civil War (1946-49) and the Cyprus Peace Operation (1974). Distributed in 115 countries today, the Greek diaspora has a population of 7 million. The majority of this population is settled in the USA, Southern Cyprus, Canada, Australia and Britain. Located at the perspective of global diplomacy and the center of diaspora lobbying, the 'Cyprus issue' plays an important role in improving diaspora members' sense of belonging and mobilization.

Prominent diaspora programları

World Council of Hellenes Abroad (SAE): Founded in 1995 with the motto 'World's Greece', SAE aims to gather Greek diaspora communities and worldwide diaspora organizations under a single roof. Undertaking the mission to bring together the 'Hellenism world' and to fortify it, SAE is collaborating with diaspora webs abroad, also cooperates with World Federation of Overseas Cypriots (POMAK) and 'Justice for Cyprus' Platform (PSEKA). Greek Diaspora Women Awards, Special Olympics World Summer Games held in Greece and worldwide, 'Speak Greek-Live Greek' programs that aim to popularize Greek language and culture are some of the programs supported by SAE.





İran

Sayısı:	4.2 milyon
Anavatan nüfusuna oranı:	Yüzde 5.7
Etkin bulunduğu ülke sayısı:	37
En etkin olduğu ülkeler:	ABD, BAE, Britanya, Kanada

2010 yılı itibarıyla yurtdışında yerleşik bulunan İran diasporasının yaklaşık büyüklüğünün 4.2 milyon olduğu hesaplanmıştır. Bunların büyük çoğunluğu ABD, BAE, Britanya ve Kanada'da yerleşik bulunurken, İran diasporasının genişliği dünyada 37 ülkeye uzanmaktadır. Diaspora üyelerinin birçoğu 1979 yılında İran'da meydana gelen İslam Devrimi sonrasında yurtdışında göç ederken, diaspora popülasyonunun bir kısmı geçmişİ İran köklerine dayanan Pakistan ve Hindistan'da yerleşik Müslüman topluluklardan oluşmaktadır. 79 sonrası diasporalaşan İranlılar, İran'da mevcut rejime karşı oldukları için diğer ülke diasporalarından farklı olarak devletle işbirliği içerisinde olmaktan çok karşısında yer almaktadır. 2010 yılı verilerine göre İranlılar'ın Dubai'de gerçekleştirdiği yatırımların 200 milyar dolar seviyesine yaklaşmasına rağmen aynı yıldaki İranlı göçmen işçilerin anavatanı yaptıkları para transferlerinin toplam değeri 2 milyar dolara ulaşamamıştır.

DİASPORA FONLARI

İran'daki diaspora yatırımlarını canlandırmayı hedefleyen İran Hükümeti, 5 milyar dolarlık ortak bir yatırım fonu kurulması ve diaspora ile İran arasında ekonomik birliğin sağlanmasını öngörmüştür. Bu uygulamayla amaçlanan İran diasporasının dış yatırımlarını ülkeye çekmek ve diasporanın tecrübelerinden yararlanmaktır. 2010 yılında, 8 milyon avroluk bir sermayeyle uluslararası bir yatırım fonunun oluşturulması sürecinin başlatılacağı hükümet tarafından duyurulmuş, fonun daha sonra bir bankaya dönüştürüleceği açıklanmıştır. Yatırım, Ekonomik ve Teknik Danışmanlık Örgütü tarafından desteklenen yatırımcılara, yaptıkları yatırımların faizinin yüzde 10'luk kısmı İran devleti tarafından garanti edilmektedir.

Persian

Count:	4.2 million
Rate of homeland population:	5.7 percent
Number of countries found most actively in:	37
Countries found most actively in:	USA, UAE, Britain, Canada

Approximate size of Persian diaspora as of 2010 is calculated as 4.2 million. Majority of the diaspora habits in the USA, UAE, England and Canada, while the diaspora extends over 37 countries. Most of the members migrated to overseas after the Islamic Revolution in 1979. A part of the diaspora is composed of Muslim communities with Persian backgrounds who settled in Pakistan and India. Unlike other diasporas, Persian diaspora is rather against the government than being in cooperation with it, because they are opposed to the existing regime in Iran. According to year 2010 data, Persian investments in Dubai reached 200 billion dollars while the total value of money transfers to homeland is barely 2 billion dollars.

Diaspora funds

Aiming to stimulate diaspora investments in Iran, the government proposed the establishment of a shared investment fund of 5 billion dollars, and thus build economic unity between the diaspora and Iran. With this application, it is targeted to attract Persian diaspora's foreign investments and benefit from the diaspora's experiences. The government announced in 2010 that an international investment fund of 8 million euros would be generated, which is then planned to be transformed into a bank. The Organization For Investment, Economic & Technical Assistance of Iran provides support for investors, while the Iranian government guarantees 10 percent of interests of investments.

“KOBİ’LER dünya ticaret ağının dinamosudur”

KOBİ’lerin yarattığı değeri, ülkemiz ekonomisinin sürükleyici gücü olarak gören KOSGEB, dinamik ve yenilikçi yaklaşım tarzıyla destek programlarını oluşturuyor ve bunları düzenli olarak yeniliyor.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) 12 Nisan 1990 tarihinde ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla kuruldu. KOSGEB farklı destek programlarıyla bir yandan ülkemiz KOBİ’lerinin güçlenmesini sağlarken, bir yandan da kendi işini kurmak isteyen girişimcilere önemli destekler veriyor. KOSGEB faaliyetleri hakkında kurum başkanı Mustafa Kaplan ile görüştük.

KOSGEB KOBİ’lerin yoğun faaliyet gösterdiği ülkemizde oldukça önemli bir görev üstlenmiş durumda. Kurumunuzun faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

Dünya ticaret ağının dinamosu olarak görülen ve bugün ABD, Japonya ve AB için ekonominin omurgası olan KOBİ’ler, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de ekonomik kalkınmanın ve sosyal gelişmenin baş aktörüdürler. 3 milyonu aşan sayılarıyla KOBİ’ler, Türkiye’deki toplam işletmelerin yüzde 99.9’unu oluşturuyorlar. KOBİ’ler toplam istihdamın yüzde 78’ini ve toplam katmadegerin de yüzde 55’ini yaratıyor. Toplam satışların yüzde 65.5’ini gerçekleştirirken, toplam yatırımların ise yüzde 50’si KOBİ’ler tarafından yapılıyor. Toplam ihracattaki payları ise yüzde 60 civarında. Dolayısıyla, ekonomiler içerisinde bu kadar yüksek paylara sahip olan KOBİ’lerin, optimum büyüklüğe ve sağlam bir yapıya kavuşturulması gerekiyor. KOSGEB olarak, KOBİ’leri ülkemiz ekonomisinin sürükleyici gücü olarak görüyor, dinamik ve yenilikçi yaklaşım tarzımızla destek programlarını oluşturuyor ve düzenli olarak gözden geçirerek yeniliyoruz.

KOSGEB olarak bu kapsamda; işletmelere, girişimcilere, KOBİ’lere yönelik projeleri olan meslek kuruluşlarına ve işletici kuruluşlara, geri ödemeli ve geri ödemesiz olmak üzere; Genel Destek Programı, KOBİ Proje Destek Programı, Tematik Proje Destek Programı, Girişimcilik Destek Programı, Ar-Ge, İnovasyon



“SMEs are dynamos to the world trade network”

Regarding the value created by SMEs as the driving force of our country’s economy, KOSGEB forms support programs with a dynamic and innovative approach and renews them periodically.

Small and Medium Enterprises Development Organization (KOSGEB) was founded on 12 April 2011 for the aims of improving effectiveness and share of small and medium sized enterprises in fulfilling the country’s economic and social needs, enhance competitiveness, perform integration in industry in line with economic developments. As well as enabling our country’s SMEs gain power with different support programs, KOSGEB highly encourages entrepreneurs who want to establish their own business. We had an interview on the activities of KOSGEB with the president of the establishment, Mustafa Kaplan.

KOSGEB undertook a crucial duty in our country where small and medium sized enterprises intensely perform activities. Would you please tell us about your KOSGEB’s activities?

Considered as dynamos to the world trade network and as the backbone of economy for the USA, Japan and the EU today, SMEs are leading



ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı, İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı ve Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı olmak üzere yedi başlıkta destek sağlıyoruz. Bu destek programlarıyla, 2003-2011 yılları arasında toplamda 1 milyar dolarlık kaynağı KOBİ'lerimize kullandırdık.

Kurumunuz KOBİ'lerin bir çözüm ortağı gibi çalışıyor...

Evet, bu destek programlarımız dışında, işletmelerin; üretim, kalite ve standartlarını artırmaları, finansman sorunlarının çözümü, istihdam yaratmaları, uluslararası düzeyde rekabet edebilmelerini teminen; KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Desteği Yönetmeliği çerçevesinde 'Kredi Faiz Destek Programları' yürütüyoruz. Bu programlar kapsamında 2003'ten beri kamu bankaları, özel bankalar, katılım bankaları ve diğer finans kuruluşlarıyla yaptığımız protokollerle, KOBİ'lere kullandırdığı kredilerin faiz/kâr payı, komisyon ve benzeri giderlerini karşılıyoruz. Bu programlar aracılığıyla KOBİ'lerimize, 2003-2011 yılları arasında 7.5 milyar dolarlık bir kaynak temin ettik.

Destek ve kredi programlarımızın yanı sıra, KOBİ'lerin ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda, hizmet merkezlerimiz bünyesinde faaliyet gösteren laboratuvarlar vasıtasıyla test ve analiz hizmetleri veriyoruz. Bunların haricinde, tüm kamu kurum ve kuruluşlarıyla özel sektör tarafından sunulan destek ve hizmetler konusunda hizmet merkezlerimizce KOBİ'lere bilgi sunuluyor, KOSGEB destek ve hizmetlerinin tanıtımı yapılıyor, tanıtım materyalleri hazırlanıyor. Ekonomik ve stratejik konuları kapsayan bölgesel, sektörel ve ülkeler bazında raporlar hazırlıyoruz. Kamu kurum ve kuruluşlarından gelen talepler doğrultusunda, KOBİ'lere yönelik bilgilendirme ve tanıtım programlarına katılım sağlıyor, protokoller ve projeler bazında işbirliği yapıyoruz.

KOBİ'lerimizin ihracatlarını artırmaları ve küresel piyasalarda daha rekabetçi hale gelmeleri için neler yapılması gerekiyor?

KOBİ'lerimizin ihracat rakamlarına bakıldığında, 2009'da toplam ihracatın yüzde 59.8'ini gerçekleştirdikleri, 2010'da ise bu rakamın

actors of economic and social development in our country, like in the world. More than 3 million SMEs, forming critical components of Turkey's economy, constitute 99.9 percent of all enterprises in Turkey. SMEs also constitute 78 percent of total employment and create 55 percent of total added value. SMEs perform 65.5 percent of total sale and 50 percent of total investment. SMEs share in total export is around 60 percent. Therefore, having such big shares in economies, SMEs must be brought to an optimum size and a solid structure. As KOSGEB, we regard SMEs as the driving force of our country, create support programs with our dynamic and innovative approach, revise and renew these periodically.

Within this context, KOSGEB provides support to enterprises, entrepreneurs, occupational institutions and operating establishments with projects aimed at SMEs; refundable or non-refundable; under seven titles which are; General Support Program, SME Project Support Program, Thematic Project Support Program, Entrepreneur Support Program, R&D, Innovation and Industrial Application Support Program, Cooperating-Leaguings Support Program and Emerging Enterprises Market SME Support Program. Through these support programs, we made 1 billion dollars of fund available for SMEs in total between years 2003-2011.

Your establishment also operates as a solution partner of SMEs.

What kind of support programs do you practice?

Other than these support programs, for the enterprises to improve production, quality and standards, solve financial issues, create employment, compete in international levels, we conduct 'Loan Interest Support Programs' within the context of KOSGEB SME Loan Interest Support Legislation. In line with these programs, since 2003 KOSGEB has been making protocols with public banks, private banks, participation banks and other finance establishments, thus afford interest/profit share, commission and such expenses of the loans and again through these programs we made 7.5 billion dollars of fund available for SMEs between years 2003-2011.

In addition to our support and loan programs, in line with SMEs' needs and demands we offer testing and analysis services via laboratories operating within our service centers. Other than these, SMEs are informed by our service centers on support and services provided by any public institution, organization and private sector too. We introduce KOSGEB support and services, prepare introductory

“Kamu bankaları, özel bankalar, katılım bankaları ve diğer finans kuruluşlarıyla yaptığımız protokollerle, KOBİ'lere kullandığı kredilerin faiz/kâr payı, komisyon ve benzeri giderlerini karşılıyor ve yine bu programlar aracılığıyla KOBİ'lerimize, 2003-2011 yılları arasında 7.5 milyar dolarlık bir kaynak temin ettik.”

yüzde 60.1'e ulaştığı gözlemleniyor. Elbette bu rakamlar, ülke ekonomisinin büyük bir kısmını oluşturan KOBİ'lerimiz için yeterli olmamakla birlikte, kaydedilen mesafe açısından umut verici bir gelişme. Bu sayısal verilerin daha da iyileştirilmesi noktasında; KOBİ'lerin ihracat konusundaki sorunlarını KOBİ'lerin ulusal düzeydeki sorunları ve KOBİ'lerin işletme düzeyindeki sorunları olmak üzere iki alt başlıkta toplamak mümkün. KOBİ'lerin ulusal düzeydeki sorunları, finansman, bilgi yetersizliği, bürokrasi, pazar sorunları ve kotalar olarak değerlendirilebilir.

KOBİ'lerin işletme düzeyindeki sorunlarını ise, hammadde sorunları, bilgi ve veri sorunları, nitelikli personel eksikliği ve üretim sorunları olarak sayabiliriz. İhracata yönelmiş firmaların karşılaştığı sorunlar arasında kalite kontrolü, standardizasyon ve fiyat-maliyet ilişkisinin doğru kurulamaması da bulunuyor. Bu sorunlarla karşılaşan Türk KOBİ'lerinin siparişe göre (fason) üretime yöneldikleri ve kendi markalarını yaratarak kendi ürünlerini pazarlamada güçlük çektikleri görülüyor. KOBİ'ler, rekabette üstünlüğü yakalayabilmek için kendi markalarını yaratmalı ve kaliteli üretim sağlamalıdır.

Küresel rekabette KOBİ'lerin rekabet avantajı sağlaması için neler yapmaları gerekiyor?

Dünyayla rekabet edebilmemizin, büyümemizin yolu yeni iş alanları yaratabilme ve yüksek katma değerli ürünler üretebilmemizden geçiyor. Bu koşullarda, firmaların değer yaratması, kendini farklılaştırması, markalaşarak tüketici güveni ve sadakatini sağlaması gerekiyor. İşletmelerimizin ihracat noktasında sorunlarını çözebilmek için KOSGEB olarak sunmakta olduğumuz tüm destek modelleri, doğrudan ya da dolaylı olarak KOBİ'lerimizin ihracata daha fazla ve nitelikli katkı sunmasına hizmet ediyor. Spesifik olarak, Yurtiçi Fuar Desteği, Yurtdışı İş Gezisi Desteği, Tanıtım Desteği, Eşleştirme Desteği, Tasarım Desteği, Sınai Mülkiyet Hakları Desteği ve Test, Analiz ve Kalibrasyon desteğimiz ile İhracat Kredisi Faiz Desteği gibi finansal destekler, ihracata yönelik doğrudan desteklerimiz arasında.

KOSGEB olarak özellikle desteklediğiniz bir sektör veya şirket profili var mı? Destek verirken ne tür öncelikleriniz var?

‘Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik'e göre çalışan sayısı 250'den az ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon TL'yi geçmeyen işletmeler, KOBİ olarak tanımlanır. Sermayesinin veya oy haklarının yüzde 25'inden fazlası kamu kurum veya kuruluşunun kontrolünde olan işletmeler, bu limitlerin içinde olsalar bile KOBİ sayılmaz.

KOSGEB olarak spesifik bir önceliğimiz yok; yasayla belirlenen çerçevede oldukça geniş bir yelpazede üretim ve hizmet faaliyetlerinde bulunan KOBİ'lere, destek ve hizmetlerimizi



materials. We run reports on regional, sectoral and international bases via reports that cover economic and strategic issues.

In accordance with demands of public institution and organizations, we attend to informative or introductory programs aimed for SMEs; we cooperate on bases of protocols and projects. In the light of recent data, it can be said that all these operations enhance the potential of SMEs. As KOSGEB we will keep up our determination and passion to fulfil our duties of leading the way for SMEs.

What are the things that must be done to enhance SMEs' export rates and competitiveness in global markets?

When SMEs' export rates are in question, we see that 59.8 percent of total export in year 2009 is performed by SMEs, also that in 2010 this number reached 60.1 percent. Except that these numbers are undoubtedly insufficient for our SMEs that make up a huge part of the country's economy, are indicating a hopeful improvement by means of the distance taken. At the point of working up this numeral data; we can categorize SMEs' problems about export under two subheadings as; SMEs' problems at national level and SMEs' problems at operational level. SMEs' problems at national level are financing, lack of information, bureaucracy, market issues and quotas.

Raw material issues, information and data issues, lack of quality staff and production problems make up SMEs' problems at operational level. Among the problems of companies that lean towards export are quality control, standardization and poor set of price-cost relation. It is seen that Turkish SMEs that encounter such problems aim at producing upon order (sub-production), create their own brands and have difficulties in marketing their products. SMEs must create their own brands and provide quality production in order to gain power in competition.



“As KOSGEB, we have been making protocols with public banks, private banks, participation banks and other finance establishments, thus afford interest/profit share, commission and such expenses of the loans and again through these programs we made 7.5 billion dollars of fund available for SMEs between years 2003-2011.”

What must SMEs do to gain advantage in global competition?

The only way to grow, to compete with the world, is to create new job areas while producing goods with high added values. In our globalized world, intense competition and price-cost pressure obligate the companies to seek ways to gain competitive advantage. At this point, cost-cutting measures must be taken and innovative product and services must be offered. Under these conditions, companies must be creating value, differentiate self, brand and ensure consumer trust and loyalty. Besides, changing conditions of today's world such as the globalization of markets, changes in industrial structures, revolution of information, increase in customer expectations oblige companies to create brands. That is why registrations of innovation-centered organization/activity structures and innovation/industrial property rights carry much greater importance than they did before. All support models offered by KOSGEB to enterprises in order to solve their problems about export are serving directly or indirectly for the purpose of letting SMEs contribute to export more and with high quality. Specifically, we offer direct financial support such as Domestic Fair Support, International Business Trip Support, Promotion Support, Matching Support, Design Support, Industrial Property Rights Support, Testing, Analysis, Calibration supports and Export Loan Interest Support.

Is there a specific sector or company profile that KOSGEB supports? What are your priorities when supporting?

According to the 'Legislation on Description, Characteristics and Qualification of Small and Medium Sized Enterprises', a business with an employee number less than 250 and an annual net sales revenue or financial balance under 25 million TL is defined as a SME. A business with over 25 percent of its capital or voting right controlled by public institution and establishments is not accepted as a SME even though it is within those limits. KOSGEB doesn't have a specific priority; we offer our support and services to SMEs that perform activities in a wide spectrum within the framework determined by law. In order to benefit from these, companies must register to KOSGEB database.

Which items does the cooperation protocol signed between DEİK and your establishment cover?

DEİK-KOSGEB Cooperation Protocol aims to help small and medium sized enterprises in Turkey to enter international markets, increase competitiveness and consolidate them against financial crises. Combining DEİK's Business Councils and experience in foreign markets with KOSGEB's experience with SMEs, the protocol will increase SMEs' export share. Turkey is an Eden of SMEs, and 95 percent of these are family-run businesses. This cooperation is crucial to make our SMEs competitive in global markets, help them to scale-up, reinforce their stand in the global value chains with aggregation and specialization projects, and ensuring that their products and services are value-added. Brought into force in 2008, DEİK Chamber Representation System has sent DEİK representatives to 31 commercial and industrial chambers in 25 cities. Thus, SMEs have easy access to DEİK all

sunuyoruz. Bunlardan yararlanmak için işletmelerin KOSGEB veri tabanına kayıtlı olması gerekiyor.

DEİK ile kurumunuz arasında yapılan işbirliği protokolü neleri kapsıyor?

DEİK-KOSGEB İşbirliği Protokolü küçük ve orta boy Türk işletmelerinin (KOBİ) uluslararası piyasalara açılmasını sağlamayı, rekabet güçlerini artırmayı ve ekonomik krizlere karşı dayanıklı hale getirmeyi amaçlıyor. Bu işbirliğiyle DEİK'in İş Konseyleri ve dış pazarlardaki deneyimiyle KOSGEB'in KOBİ deneyimlerinin birleştirilerek, KOBİ'lerin ihracat payının artırılması hedefleniyor. Ülkemiz bir KOBİ cenneti ve bu işletmelerin yüzde 95'i aile şirketi. KOBİ'lerimizi küresel piyasalarda rekabet edebilir hale gelmesi, ölçek büyütmelerine katkı sağlanması, kümelenme ve uzmanlaşma projeleriyle küresel değer zincirindeki yerlerinin sağlamlaştırılması, katma değeri yüksek mal ve hizmetler üretmelerinin sağlanması noktasında bu işbirliği son derece önemli. 2008 yılı içinde işlerlik kazandırılan DEİK Oda Temsilciliği Sistemi ile 25 ilde 31 ticaret ve sanayi odasında DEİK temsilcisi görev yapıyor. DEİK temsilcileriyle ülkemizin her tarafında bulunan KOBİ'ler ile daha kolay etkileşim içine girebiliyor. TOBB, KOSGEB, TÜBİTAK ve Halk Bankası ortak projesi olan ve 20 ilde düzenlenen 'KOBİ Bilgi ve Eğitim Fuarları' ile DEİK, KOBİ'lere yönelik küresel iş yapma biçimleri, yeni pazarlar ve iş fırsatları konusunda bilgilendirmeler gerçekleştiriyor. Rekabet gücü yüksek bir ekonomi ve sürdürülebilir bir kalkınma modeli için ekonominin lokomotifleri olan KOBİ'lerin sorunları,

onların küresel piyasalara entegre edilmesi, yaşamakta olduğumuz küresel mali kriz ortamında daha da önem kazanıyor. Bu amaçlarla DEİK ve KOSGEB ortak çalışmaları şu konulara odaklanıyor:

- DEİK ile KOSGEB arasında bilgi ve tecrübe paylaşımı yapmak,
- KOBİ'lerin dış ilişkiler, dış ticaret ve yatırımlarla ilgili konulardaki bilgi birikimlerinin artırılması amacıyla eğitim programları, toplantı ve organizasyonlar düzenlenmek,
- KOBİ'lerin ulusal ve uluslararası fonlardan azami düzeyde yararlanmalarını teminen ortak projeler sunmak,
- Türkiye içi ve dışındaki heyet ziyaretlerinde ortak organizasyonlar düzenlemek,
- KOBİ'lerin ticaret hacminin artırılmasına yönelik olarak, başarıyla uygulanmakta olan modellerin ülkelerarası aktarımında ortak hareket etmek,
- DEİK bünyesinde faaliyet gösteren İş Konseyleri'nin imkânlarından KOBİ'lerin daha fazla yararlandırılmasını sağlamak,
- KOSGEB veri tabanında yer alan işletmelerin DEİK İş Konseyleri'ne üyeliğini cazip hale getirmek,
- Yurtdışındaki firmaların işbirliği-iş ortaklığı tekliflerini KOBİ'lere ulaştırmak,
- KOBİ'lerin işbirliği-iş ortaklığı tekliflerini yabancı firmalara duyurmak ve teklife ilgi duyulması durumunda tarafların bir araya getirilmelerinin organizasyonunu gerçekleştirmek.

Yoğun ilgi gören Girişimcilik Destek Programı var. Girişimcilerin başarılı olması için neler yapılması gerekiyor?

Girişimciliğin geliştirilmesi noktasında Türkiye çapında büyük bir seferberlik başlattık. Bize göre işsizliğin önüne geçmede kullanılabilecek en önemli araçlardan bir tanesi de girişimciliktir. Ülkemizin kalkınması ve istihdam sorununun çözümünü anlamında, girişimci sayımızı artırmalıyız. Onun için KOSGEB olarak girişimci potansiyelimizin sahaya çıkartılması, girişimciliğin yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulması için bütün imkânlarımızı seferber ediyoruz.

KOSGEB olarak bu doğrultuda; girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve girişimcileri iş planı kavramıyla tanıştırmak başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamak amacı için yeni destek sistemimizde girişimciliği ayrı bir destek programı olarak ele aldık ve bu kapsamda; Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, Yeni Girişimci Desteği, İŞGEM Desteği ve İş Planı Ödülü'nden oluşan dört destek modülüyle 'Girişimcilik Destek Programı'nı kurguladık. Programın birinci modülü olan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri'nin hedef kitlesi, kendi işini kurmak isteyen gerçek kişilerdir. Eğitimler genel katılıma açık olarak düzenlenebileceği gibi, genç girişimci, kadın girişimci ve üniversite öğrencileri gibi belirli bir hedef grubuna yönelik olarak da yapılabilir. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri ile 2010 yılında 12 bin girişimci adayı eğitilmişken, bugün bu rakam 50 binlere ulaştı. Bu bizim adımıza ve Türk girişimcileri adına övünülecek bir durum. Yeni kurulan işletmelerin mevcut banka ve diğer finansman kuruluşlarından destek alabilmesinin zorluklarını bildiğimiz için, bu eğitim programlarından mezun olup işini kuran girişimcilere, programın ikinci modülü olan 'Yeni Girişimci Desteği' ile 27 bin TL'si hibe, 70 bin TL'si geri ödemeli olmak üzere 97 bin TL finansal destek sağlıyoruz. Girişimciliği geliştirmek yönünde kullanabileceğimiz diğer bir araç ise, 'işletme kuluçkası' olarak tabir edebileceğimiz ve programın üçüncü modülünü oluşturan İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM)



across the country. Together with TOBB, KOSGEB, TÜBİTAK and Halk Bankası, DEİK organizes 'SME Information and Training Fairs' in 20 cities. At these fairs, SMEs are informed on global business styles, new markets and trade opportunities.

Being the locomotive for a highly competitive economy that follows a sustainable development model, KOBİ need to be integrated into global markets, even more so in the times of global financial crisis that we are going through.

Therefore, DEİK-KOSGEB Cooperation Protocol focuses on theses issues:

- DEİK and KOSGEB exchanging knowledge and experience
- To grow SMEs' knowledge on foreign affairs, foreign trade and investments via trainings and meetings
- Common projects to ensure that SMEs make maximum use of national and international funds
- Joint delegation visits in Turkey and abroad
- To raise SMEs' trade share, successful models will be transferred across countries
- Provide SMEs with a better use of the DEİK Business Councils' opportunities,
- KOSGEB will make DEİK Business Council membership more attractive to the companies on its database
- SMEs will be informed on offers of collaboration-partnership from companies abroad
- SMEs' offers of collaboration-partnership will be announced to foreign companies and in case they are interested, the parties will be brought together.

In addition to many other support programs you offer, there is also the Entrepreneur Support Program receiving great interest. Do you think the atmosphere in Turkey is available for the development of enterprises? What must be done so that entrepreneurs do succeed?

We initiated a nationwide campaign to improve entrepreneurship. For us, a critical tool to be used for prevention of unemployment is entrepreneurship. We must increase the number of entrepreneurs for the development of our country and solution of unemployment. That is why KOSGEB uses every means available to field our entrepreneurship potential, popularize entrepreneurship and

PASTIRMA



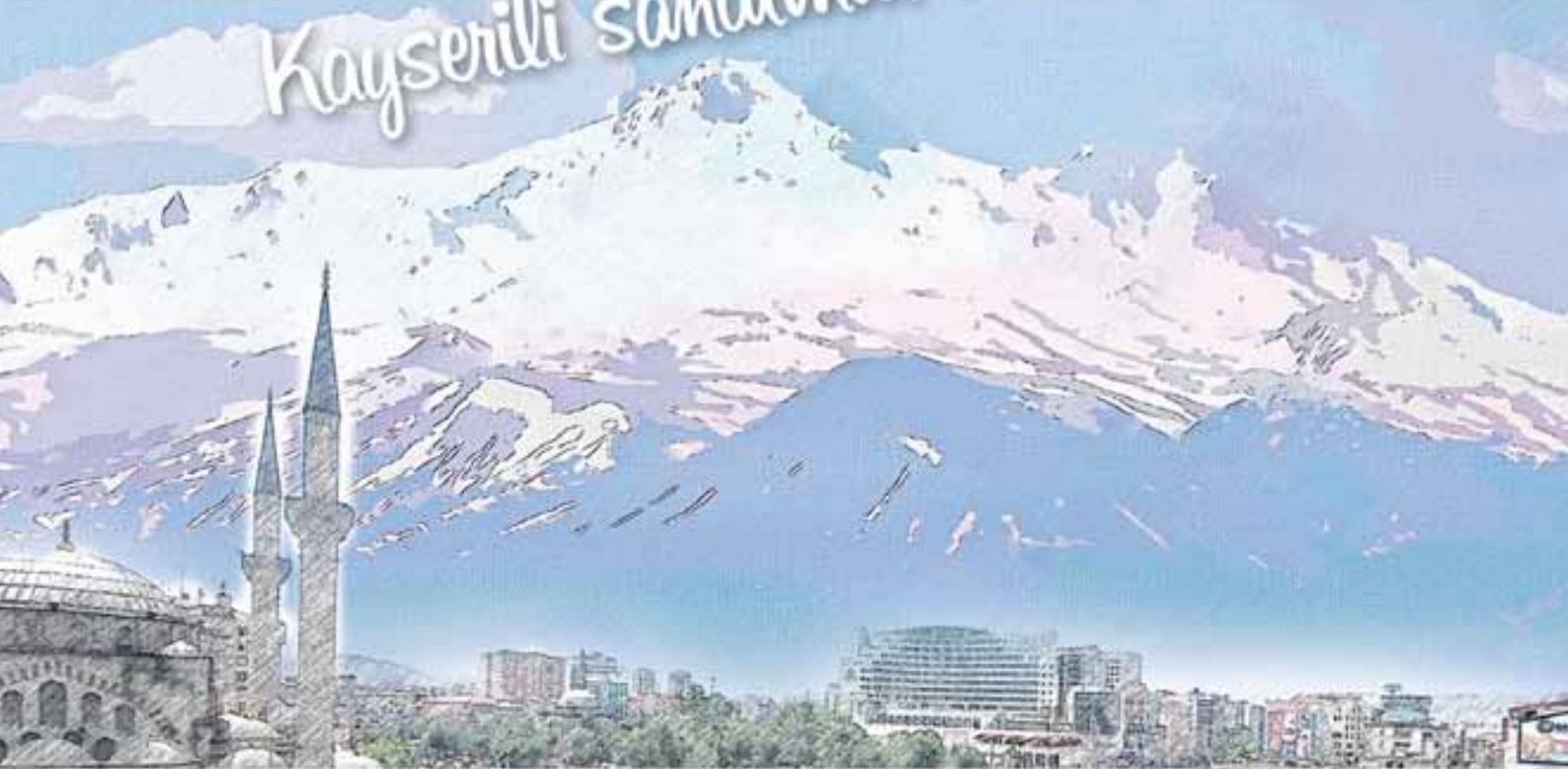
SUCUK



MANTI



Kayserili sanatının ustasıdır...



destegidir. İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM) küçük girişimcilerin iş kurmasını ve geliştirmesini destekleyen ve kolaylaştıran, dolayısıyla işletmelerin hayatta kalma ve büyüme olanaklarını arttıran merkezlerdir. 'İşletme Kuluçkaları' veya 'KOBİ Fidanlığı' olarak adlandırabileceğimiz, uluslararası literatürde 'Business Incubator' olarak geçen İŞGEM'ler, bünyesinde barındırdıkları yeni işletmelere, yönetim danışmanlığı, finans kaynaklarına erişim imkânı, uygun koşullarda işyeri mekânı, ortak ofis ekipmanı ve ofis hizmetleri sunarak adeta onları besler ve en kırılgan oldukları iş kurma aşamasını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlar. Özellikle İŞGEM'in yönetiminin sağladığı koçluk ve ağ mekanizmalarına ulaşım, kuluçka süresi içerisinde olan işletmelerin başarı oranlarını artırıyor, yerel ekonomiyle bağlarını güçlendirerek yöresel kalkınmaya katılmalarına katkıda bulunuyor. Dört farklı proje çerçevesinde toplam 16 İŞGEM kuruldu. Bu İŞGEM'ler, yerel aktörlerin ortaklığında KOSGEB'ten bağımsız tüzel kişilikler olarak kurulup yönetiliyor. Bu İŞGEM'lerden dördü, sadece kadınlara yönelik. Ülkemizde ilk defa kurulan bu kadın iş geliştirme merkezleri (KİŞGEM) Pendik/İstanbul, Hacıbektaş/Nevşehir, Kütahya ve Çorum'da yer alıyor.

Bir başka modül ise, iş planı ödüllerinin verilmesi. KOSGEB ile YÖK arasında 22 Şubat 2011 tarihinde imzalanan işbirliği protokolü çerçevesinde, 'girişimcilik' dersi üniversitelerde tüm bölümleri kapsayacak şekilde seçmeli veya zorunlu ders olarak müfredata alınacak. Ders programları içeriğinde girişimcilik dersinin yer aldığı üniversitelerde iş planı yarışmaları düzenliyoruz. Böylece hem başarılı öğrencileri ödüllendiriyoruz hem de üniversitelerde girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak açısından üniversiteleri teşvik ediyoruz. Her üniversitede yılda bir defa düzenlenecek olan iş planı ödülü yarışmaları kapsamında, iş planı ilk üç dereceye girmiş öğrencilerden, en fazla 24 ay içinde işini kurmuş olmaları kaydıyla, en başarılı iş planı sahibine 15 bin TL, ikinciye 10 bin TL, üçüncüye 5 bin TL ödül vereceğiz.

Yeni bir girişimcilik yaklaşımı olarak 'Born Global' yani 'Küresel Doğan İşletmeler', diğer işletmelerden farklı olarak, kısa sürede uluslararası pazarlarda aktif olabiliyor, farklı endüstrilerde yer alabiliyor, farklılaştırılmış stratejileri uygulayabiliyor, iletişim ve bilişim teknolojilerinden yararlanabiliyorlar; ayrıca uluslararası girişimcilik yönelimine de sahipler.

establish successful businesses.

In line with the aim of popularizing the culture of entrepreneurship and introducing the concept of business plan to entrepreneurs, in the new system, KOSGEB handled entrepreneurship as a separate support program. Within this frame we built the 'Entrepreneur Support Program' with four support modules: Applied Entrepreneurship Training, New Entrepreneur Support, Business Improvement Centre (BIC) Support and Business Plan Award. Target group of the first module, the Applied Entrepreneurship Training, composes of natural entities who want to start their own business. Trainings can be organized as open to participation or as aimed at a specific target group such as young entrepreneurs, female entrepreneurs and university students.

In year 2010, 12 thousand learner entrepreneur received the Applied Entrepreneurship Training, while today this number is around 50 thousand. This is an elating situation for us and Turkish entrepreneurs.

As we are familiar with the challenges new companies encounter when applying for support to banking or finance establishments, we provide them a financial support of 97 thousand TL -27 thousand TL grant and 70 thousand TL refundable- via the second module of the program, the 'New Entrepreneur Support'.

another tool we can use for developing entrepreneurship is the 'Business Improvement Centre (BIC) Support', which is the third module of the program and something we can call as 'the business incubator'. Business Improvement Centre (BIC) are centers that support and simplify business launches of small entrepreneurs, thus increasing the possibility of survival and growth of enterprises. BICs, which we can call 'business incubators' or 'SME plantation', simply feeds the new enterprises within its body by offering them management consultancy, accessibility to finance sources, place of business on easy terms, shared office equipment and office services; and ensures that they pull through the delicate business launching and helps them grow.

Especially the access to coaching and web mechanisms supplied by BIC administration, enhances success rates of companies during incubation, reinforces relations with local economy and thus helps them contribute to regional development.

Within the frame of four different projects conducted by KOSGEB 16 BICs are founded. These BICs are set and managed as legal entities independent from KOSGEB and in partnerships with local actors. Four of the BICs are only for women. A first in our country, the women's BICs are in Pendik/İstanbul, Hacıbektaş/Nevşehir, Kütahya and Çorum.

Another module is the business plan awards. Within the scope of the



Flekssit

OFFICE



Ürünün anlam kazanması ve başarılı ürünler üretmenin anahtarı, teknik ve bilimsel araştırma yapmaya dayanır.

Bu inançla, 30 yıllık tecrübesiyle, büro mobilyası sektöründe kendini sürekli yenileyen ve kalitesiyle Türkiye'de ve dünyanın birçok ülkesinde adından söz ettiren Flekssit, yeni ürün serileri ile 2011 trendini oluşturdu.

"Doğaya saygı, insana saygıdır." firma prensibine sahip, Flekssit çevreyi korumak ve gelecek nesillere daha temiz bir çevre bırakmak yolunda da çalışmalarını sürdürmektedir.

Üretim esnasında oluşan atıkları geri dönüşüm yoluyla yeniden üretime kazandırmak amacıyla doğal kaynak tüketimine önem vermektedir.

Ürünlerimiz, çalışma ortamlarınıza konfor ve değer katar...

www.flekssit.com.tr



Girişimcilik ruhunu geliştirmeye yönelik bir çalışmanız da bulunuyor. Bu konuda bilgi verebilir misiniz?

Girişimcilik konusunda yapılan bu faaliyetlerin koordine edileceği kurumsal bir yapıya ihtiyaç vardı. Bu amaçla şimdi bir 'Girişimcilik Konseyi' kuruyoruz. Konsey, girişimcilik konusunda mevcut politikaların koordinasyonu ve yeni fikirlerin tartışılmasına yönelik çalışmalar yürütecek. Ayrıca yeni stratejilerin ve politikaların belirlenmesine yönelik öneriler konsey bünyesinde tartışılacak ve kararlar alınacak. Biz gençlerimizin kariyer planlamalarını yaparken girişimciliği de ciddi bir seçenek olarak değerlendirmelerinin son derece önemli olduğunu düşünüyoruz. Yetenekli, yenilikçi, yaratıcı insanlar, sadece başkalarının onları daha iyi koşullarda istihdam etmesini beklememeliler. Cesaretle, özgüvenle, hayatın sunduğu fırsatları en iyi şekilde kullanarak kendi işlerini kurmayı da bir seçenek olarak değerlendirmeliler. Böylece kazanç elde etmenin yanı sıra, başkalarını da istihdam edebilir hale gelebilir; hem kendilerine hem de ekonomik ve sosyal anlamda ülkelerine önemli katkılar sağlayabilirler. Girişimciliğin geliştirilmesi konusunda KOSGEB olarak, 1998 yılından bu yana girişimcilik potansiyelimizin ortaya çıkartılması, girişimciliğin yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulması için çalışmaktayız.

Türk girişimcisi küresel ölçekte bir kıyaslama yapıldığında nasıl bir performans sergiliyor?

Türkiye, girişimcilik aktivitesinin seviyesini ve ekonomik büyümeyle bağlantısını belirleyebilmek için yapılan bir araştırma çalışması olan Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM Global Entrepreneurship Monitor) çalışmasına 2006'dan bu yana katılmaktadır. 2006-2009 yılları arasında, 18-64 yaş arası yetişkinler içinde, bir girişimcilik faaliyetini başlatmak üzere olan ya da 42 aydan az bir süredir firma sahibi-yöneticisi konumunda olanların oranı 5.5-6.0 (Girişimcilik Endeksi) arasında değişirken, çalışmaya katılan ülkeler içinde Türkiye'nin alt sıralara yakın olduğunu görüyoruz. 2010 yılında yapılan araştırma ise önemli bir ilerleme kaydedildiğini ve bu endeksin 8.6'ya yükseldiğini gösteriyor. Bu gelişme, ülkemizde girişimciliğe yönelik iyimser ve olumlu bir bakış açısının gelişmekte olduğunu ve ülkeler karşılaştırmasında birçok ülkenin önüne geçmiş olduğumuzu gösteriyor. Ayrıca, Küresel Girişimcilik Monitörü, gelişmiş ülkelerle sahip oldukları girişimciler arasında doğru orantı olduğunu gösteriyor. Hızlı kalkınan ve gelişmiş ekonomilerde, girişimci sayısı ve faaliyetinin diğer ülkelerden yüksek olduğunu gözlemliyoruz. Biz de bunun altyapısını oluşturmak için, onları girişimciliğe teşvik etmek için, girişimci olmak isteyenlere yol göstermek için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz. ■

cooperation protocol signed between KOSGEB and the Council of Higher Education (YÖK) on 22 February 2011, 'entrepreneurship' will be included in the formal education curriculum as elective or compulsory lesson, including all departments in universities. We organize business plan competitions in universities that teach entrepreneurship. So, we both award successful students and encourage universities to popularize entrepreneurship. Within the business plan competitions to be held in each university annually, among the first three best business plans, we are giving 15 thousand TL to most successful plan owner, 10 thousand TL to second and 5

thousand to third, on condition that they will have set their businesses in maximum 24 months.

A new entrepreneurship approach, 'born globals', unlike other enterprises, are able to become active in international markets after a short period following launch, take place in various industries, apply differentiated strategies, make use of communications and informatics technologies; also tend towards international entrepreneurship. In our country, that pursues the purpose of providing employment and prosperity to its people through export-based growth model, it is evident that we must educate and train our young people as entrepreneurs who are competitive not only in his city but in the whole world and able to adapt to developments.

You also have a project for developing entrepreneurial spirit. Would you please mention that?

There was a need for a corporate structure to coordinate these activities of entrepreneurship. With this aim, now we are establishing an 'entrepreneurship council', which will conduct projects like the coordination of current policies and discussions on new ideas. New strategy and policy suggestions will also be discussed at the council. We believe that it is highly important that young people seriously consider entrepreneurship when planning their careers. Skilled, innovative, creative people shouldn't only wait for others to employ them in better conditions. They should take it as an option to set up their own business by using the opportunities of life in the best way, with courage and confidence. Therefore, they can both make profit and employ others; contribute to themselves and their countries by economic and social means. Since 1998 KOSGEB has been working for uncovering our people's entrepreneurship potential, popularizing entrepreneurship and successful business launches.

How would you rate Turkish entrepreneurs when compared globally?

Turkey has participated in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM), which is a research study aimed for determining the relation between entrepreneurial activity and economic growth, since 2006. While the rate of adults -between ages 18-64, who were about to commence an entrepreneurial activity or were company owner-managers for less than 42 months- varied from 5.5 to 6.0 (Entrepreneurship Index) between years 2006-2009, we observed that Turkey ranked close to lower lines among other countries that participated in the study. Another research studied in 2010, however, displays that there has been a significant progress and that this index advanced to 8.6. This development indicates that an optimistic and positive point of view towards entrepreneurship is arising in our country and that we drew away many countries. Besides, the GEM proves that there is direct proportion between developed countries and their entrepreneurs. We can observe that in rapidly developing and advanced economies, the number and activity of entrepreneurs are higher than other countries. We will continue working with might and main for building infrastructure, for encouraging them towards entrepreneurship and to guide them.

Dünya'nın En Büyük İkinci Ekonomisi **ÇİN** Potansiyeli Değerlendirebiliyor Musunuz?



Çin'deki Güvenilir İş Ortağınız

Türkiye 2023 hedeflerine emin adımlarla yürürken, baş döndüren satın alma gücü ve yüksek kaliteli üretim tesisleri ile büyük fırsatlar barındıran Çin'in potansiyelinden ve gelişmelerden yeterince faydalanabiliyor musunuz?

ÇİN UZMAN olarak biz 2004'ten beri Çin ile Türkiye arasındaki köprünüz olmayı görev edinerek tüm iş ilişkilerinizi en verimli ve en güvenilir şekilde minimum maliyet ile yapmanız için çalışıyoruz.

İstanbul, Shenzhen ve Hong Kong ofislerimiz, Çin'i 360 derece görebilen tecrübeli ekibimiz ve güçlü stratejik ortaklarımız ile müşterilerimizin Çin'deki gözü kulağı olmaya devam ediyoruz.

- İhracat Danışmanlığı
- İthalat Danışmanlığı
- Firma Kurulum ve Yatırım Danışmanlığı
- Fuar Turizmi
- Eğitim Hizmetleri

Dünyanın yeni küresel gücü Çin'deki fırsatları biz de yakalamak istiyoruz diyorsanız, Türkiye'nin en geniş servis ağına sahip Çin İş Danışmanlığı firması olarak yanınızdayız...

Çin'deki Son Gelişmeleri Takip Etmek için twitter.com/CinUzman

www.cinuzman.com

+90 212 318 90 17

İstanbul

Shenzhen

Hong Kong

KOSGEB DESTEK PROGRAMLARI

AR-GE İNOVASYON ve ENDÜSTRİYEL UYGULAMA PROJELERİNE 1 MİLYON TL

Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı ile bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip küçük ve orta ölçekli işletmelerle girişimcilerin geliştirilmesi, yeni ürün, yeni süreç, bilgi ve/veya hizmet üretilmesi ve ticarileştirilmesi için araştırma, geliştirme, inovasyon ve endüstriyel uygulama projeleri destekleniyor. Bu program kapsamında 12 bin TL limitli kira desteği, 20 bin TL limitli başlangıç sermayesi desteği, 100 bin TL

limitli personel gideri desteği, 25 bin TL limitli proje danışmanlık desteği, 5 bin TL limitli eğitim desteği, 25 bin TL limitli sınai ve fikri mülkiyet hakları desteği, 5 bin TL limitli proje tanıtım desteği, 15 bin TL limitli fuar, kongre, konferans, teknolojik işbirliği ziyareti desteğiyle 25 bin TL limitli test, analiz ve kalibrasyon desteğinin yanı sıra, makine teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı giderlerine 100 bin TL'ye kadar

geri ödemesiz, 200 bin TL'ye kadar geri ödemeli destekler veriliyor. Endüstriyel Uygulama Programı kapsamında ise 18 bin TL limitli kira desteği, 150 bin TL limitli makine-teçhizat, donanım, sarf malzemesi, yazılım ve tasarım giderleri desteği ve 100 bin TL limitli personel gideri desteğiyle 200 bin TL'ye kadar geri ödemeli makine-teçhizat, donanım, sarf malzemesi, yazılım ve tasarım giderleri desteği veriliyor.

KOBİ'LER RAHAT BİR NEFES ALACAK

Genel Destek Programı ile çok daha fazla işletme fuar, tanıtım, eşleştirme, nitelikli eleman istihdamı, danışmanlık, enerji verimliliği, sınai mülkiyet hakları, tasarım, belgelendirme, test ve analiz gibi alanlarda destekleniyor.

Genel Destek Programı kapsamında; 30 bin TL limitli yurtiçi fuar desteği, 10 bin TL limitli yurtdışı iş gezisi desteği, 15 bin TL limitli tanıtım desteği, 15 bin TL limitli eşleştirme desteği, 20 bin TL limitli nitelikli eleman istihdam desteği, 15 bin TL limitli danışmanlık desteği, 10 bin TL limitli eğitim desteği, 30 bin TL limitli enerji verimliliği desteği, 15 bin TL limitli tasarım desteği, 20 bin TL limitli sınai mülkiyet hakları desteği, 10 bin TL limitli belgelendirme desteği, 20 bin TL limitli test, analiz ve kalibrasyon desteği ve 10 bin TL limitli Bağımsız Denetim Desteği yer alıyor.

İŞBİRLİĞİ GÜÇBİRLİĞİ YAPAN KOBİLER KAZANACAK

İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı ile ortak tedarik, ortak tasarım, ortak pazarlama, ortak laboratuvar ve ortak imalat ve hizmet sunumu gibi konularda bir araya gelen KOBİ'lere destekler sağlanıyor.

İşletmelerin birleşme, işbirliği ve ortaklık yoluyla, mevcut yaratılan katma değeri büyütme hedeflenen bu programla 250 bin limitli geri ödemesiz, 500 bin TL limitli geri ödemeli destek veriliyor.



GİRİŞİMCİLERE DESTEK, KADIN GİRİŞİMCİYE POZİTİF AYRIMCILIK

Girişimcilik Destek Programı ile girişimciliğin desteklenmesi ve yaygınlaştırılması, başarılı ve sürdürülebilir işletmelerin kurulması, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması, İş Geliştirme Merkezleri'nin kurulmasıyla girişimciliğin geliştirilmesi, istihdamın artırılması ve yerel dinamiklere dayalı girişimciliğin desteklenmesi amaçlanıyor.

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi kapsamında genel ve özel hedef gruplarına ücretsiz uygulamalı girişimcilik eğitimleri verilmekte

olup; Yeni Girişimci Desteği kapsamında 5 bin TL limitli işletme kuruluş desteği, 10 bin TL limitli kuruluş dönemi makine, teçhizat ve ofis donanım desteğiyle 12 bin TL limitli işletme giderleri desteği ve geri ödemeli 70 bin TL limitli sabit yatırım desteği kullanılıyor. İş Geliştirme Merkezi Desteği kapsamında 750 bin TL'ye kadar geri ödemesiz İŞGEM Kuruluş Desteği ile 100 bin TL'ye kadar geri ödemesiz İŞGEM İşletme Desteği sunuluyor.

FİNANSMANA ERİŞİMDE KOLAYLIK

Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı ile GİP'te işlem görmek üzere halka arz edilecek KOBİ'lerin ilk halka arzına ilişkin maliyetleri 100 bin TL'ye kadar geri ödemesiz olarak desteklenebiliyor. Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı kapsamında; azami iki yıl olmak üzere 60 bin TL limitli piyasa danışmanı

danışmanlık hizmet bedeli, 20 bin TL limitli bağımsız denetim hizmeti bedeli, 10 bin TL limitli SPK kurul kaydına alma ücreti, İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası Listesi'ne kabul ücreti ve Merkezi Kayıt Kuruluşu masrafı, 10 bin TL limitli aracı kuruluşa ödenecek aracılık komisyonu konularında işletmelere destek sağlanıyor.



İŞLETME PROJELERİNE 150 BİN TL

KOBİ Proje Destek Programı kapsamında, işletmelerin, üretim, yönetim ve organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimi ve benzer alanlarda sunacakları projeleri destekleniyor. KOBİ'lerin kendi projelerini kendilerinin hazırlaması, kendi beceri ve noksanlarını daha iyi tanımalarını amaçlayan KOBİ Proje Destek Programı kapsamında verilecek desteğin üst limiti 150 bin TL.

YÖRESEL KAYNAĞA DESTEK

Tematik Proje Destek Programı ile; makro strateji dokümanlarında işaret edilen öncelikler dikkate alınarak belirlenen tematik alanlarda bölgesel ve sektörel ihtiyaçların karşılanması, uluslararası mevzuat ve önceliklere KOBİ'lerin uyumunun sağlanması ve meslek kuruluşlarının KOBİ'leri geliştirmek amacıyla daha fazla proje hazırlamaları teşvik edilecek. Programla işsizliğin yoğun olduğu yerlerde üniversiteler, sivil toplum kuruluşları, meslek odaları ve yerel yönetimler başta olmak üzere yerel aktörler tarafından hazırlanan meslek edindirme projelerine finansman sağlanacak. Meslek Kuruluşu Destek Programı ile verilecek desteğin üst limiti 150 bin TL.

KOSGEB SUPPORT PROGRAMS

1 MILLION TL FOR THE R&D, INNOVATION AND INDUSTRIAL APPLICATION SUPPORT PROGRAM

R&D, Innovation and Industrial Application Support Program promotes research, development, innovation and industrial application projects for small and medium size enterprises that have science and technology based new ideas, improvement of entrepreneurs, new product, new process, information and/or service production and commercialization. Within this program, 12 thousand TL limited rental support, 20 thousand TL limited startup capital support, 100 thousand TL limited personnel

expenses support, 25 thousand TL limited project consulting support, 5 thousand TL limited training support, 25 thousand TL limited industrial and intellectual property rights support, 5 thousand TL limited project promotion support, 15 thousand TL limited convention, conference, technological cooperation visit support, 25 thousand TL limited test, analysis and certification support are given. In addition for machinery, hardware, raw material, software and service expenses,

100 thousand TL non-refundable or 200 thousand TL refundable support are given. And within the Industrial Application Program, 18 thousand TL limited rental support, 150 thousand TL limited machinery-equipment, hardware, consumables, software and design expenses support, 100 thousand TL limited personnel expense support and 200 thousand TL refundable machinery-equipment, hardware, consumables, software and design expenses support are given.

SME will catch breath

General Support Program supports enterprises, convention, promotion, matching, qualified personnel employment, consultancy, energy efficiency, industrial property rights, design, documentation, test and analysis. Within General Support Program; 30 thousand TL limited domestic convention support, 10 thousand TL limited foreign business trip support, 15 thousand TL limited promotion support, 15 thousand TL limited matching support, 20 thousand TL limited qualified personnel employment support, 15 thousand TL limited consultancy support, 10 thousand TL limited training support, 30 thousand TL limited energy efficiency support, 15 thousand TL limited design support, 20 thousand TL limited industrial property rights support, 10 thousand TL limited documentation support, 20 thousand TL limited test, analysis and certification support and 10 thousand TL limited independent audit support are given.

SMEs that join forces will win

Cooperating-Leaguings Support Program provides support for SMEs that have common points such as supply, design, laboratory, production and service offer. The program aims that enterprises increase current added-value through merging, cooperation and partnerships; and gives 250 thousand TL limited non-refundable, 500 thousand TL limited refundable financial support.



Support for entrepreneurs, affirmative action towards female entrepreneurs

Entrepreneur Support Program aims to support and popularize entrepreneurship, launching successful and sustainable enterprises, development of entrepreneurship through BICs, create employment and support entrepreneurship that is based on local dynamics. Within the scope of Applied Entrepreneurship Training, general and special target groups receive entrepreneurship trainings free of charge, while New Entrepreneur Support offers

5 thousand TL limited enterprise startup support, 10 thousand TL limited startup machinery, equipment and office hardware support, 12 thousand TL limited operational expenses support and 70 thousand TL refundable limited fixed investment support. Within Business Improvement Centre Support gives 750 thousand TL non-refundable BIC Startup Support and 100 thousand TL non-refundable BIC Administration Support.

Easy access to finance

Emerging Enterprises Market SME Support Program provides 100 thousand TL non-refundable financial support for public offering expenses of SMEs which will be traded in the Emerging Enterprises Market. Emerging Enterprises Market SME Support Program; 60 thousand TL -limited to maximum two years- market

consultancy service cost, 20 thousand TL limited independent audit service cost, 10 thousand TL limited Capital Markets Board registration fee, İstanbul Stock Exchange Emerging Enterprises Market List registration fee and Central Registry Agency fee, 10 thousand TL limited intermediary cost to be paid to intermediary firm.



150 thousand TL for management projects

SME Project Support Program offers support for projects submitted by enterprises on manufacturing, administration and organization, marketing, foreign trade, human resources, fiscal transactions and financing, information management and similar fields. Upper limit of the support is determined as 150 thousand TL. SME Project Support Program aims to let SMEs designate their own projects and recognize their ability and lackings.

Support for regional sources

Thematic Project Support Program is planned to support fulfilment of regional and sectoral needs in thematic areas determined by taking the priorities indicated in macro strategy documents into consideration, SMEs' adaption to international regulation and priorities and projects of occupational establishments regarding the development of SMEs.

Via the program, finance support will be provided for vocational projects prepared by local actors, especially universities, non-governmental organizations, professional chambers and local administrations in regions with intense unemployment rates. Upper limit of the program is 150 thousand TL.

Güney Afrika için tam zamanı!

2010 Dünya Kupası'na ev sahipliği yapan Güney Afrika Cumhuriyeti'nde tribünlerden "Ke Nako" sloganı yükseliyordu, Türçesi ile "Şimdi zamanı"... Gerçekten de Güney Afrika, BRICS'e girmeyi hak ederek, gelişmekte olan ekonomilerin yükselen yıldızı olduğunu kanıtladı. Türkiye ile gelişen ticari ilişkileri ise her iki ülkeyi bir üst seviyeye taşımaya aday. Her iki ülke de bölgesinde bir diğerine yeni pazarlar açabilecek olanaklara sahip.

İLGIN YILDIZ

Apartheid rejiminin süregiden yıkımlarına, 1976 özgürlük eylemlerinde feci ölümlere sahne olmuş bu sancılı coğrafyanın kaderinin, yıllar içerisinde bir hayli olumlu değişikliğe uğradığını söylemek mümkün Afrika'nın en güney ucundaki bu ülke için.

Tablo artık çok daha farklı... Güney Afrika Cumhuriyeti, en hızlı büyüyen ekonomilerden biri; Sahra-altı Afrika'nın ekonomik lideri. Son derece zengin hammadde kaynaklarının yanında, tekstil, turizm, otomotiv ve tarım sektörleriyle sağlam bir altyapısı mevcut. Bankacılık ve finans sektörleri ise modern bir yapıya sahip. Afrika'nın en kalıcı demokrasisi, banka sistemi, denetim standartları, güvenlik uygulamaları ve kurumsal idare açısından pek çok olumlu gelişme kaydetti. Önemli pek çok analist, ülke için çok parlak bir gelecek öngörüyor. Yatırım bankası Barclays Capital, Güney Afrika'yı '10 gelişmiş, yükselen piyasadaki biri' olarak nitelendiriyor ve 'sağlam, kalıcı büyüme sergilemeye hazır, yeni tür ülkeler arasında' görüyor. Danışmanlık şirketi PricewaterhouseCoopers, Güney Afrika'nın, yüzde 5 büyüme oranıyla, 2050 yılına dek dünyanın en hızlı büyüyen yedinci ekonomisi olacağı tahmininde bulunuyor.

BEŞ YILDA 1 MİLYON KONUT SEFERBERLİĞİ

Bu tabloyu oluşturan her unsur olumlu değil elbette. Güney Afrika, refah ve gelir dağılımındaki eşitsizlik, sosyal adaletsizlik, işsizlik gibi meseleler açısından, gelişmekte olan ülkelerin pek çok açmazını sergileyen bir ülke. Ülkede demokratik bir hükümete geçiş, 1990'larda başladı. Bu süreçte sürdürülebilir ekonomik büyümeye erişilecek, ırkçılığın yarattığı sosyo-ekonomik eşitsizlikleri düzeltecek siyasal ilişkin tartışmalar alevlendi. Ulusal Birlik Hükümeti'nin bu gündemlere yönelik ilk tasarısı, Yeniden Yapılanma ve Gelişim Programı'ydı (RDP-Reconstruction and Development Programme). RDP, toplumun yaşam standardını geliştirecek tasarılar yaratmak üzere başlatıldı; konut temin etme (beş yıl içinde 1 milyon yeni konut inşa edilmesi), temel hizmetler, eğitim ve sağlık hizmetleri sağlanması planlandı. Artık RDP gündemlerini yürütecek belirli bir 'bakanlık' olmamakla birlikte, bazı devlet bakanlıkları ve büroları, RDP programları ve hedeflerini desteklemekle yükümlü.

'BÜYÜME, İSTİHDAM VE YENİDEN DAĞITIM' STRATEJİSİ

Güney Afrika Hükümeti, 1996-2000 yıllarını kapsayan neo-liberal ekonomik strateji niteliğindeki 'Büyüme, İstihdam ve Yeniden Dağıtım' (GEAR- Growth, Employment and Redistribution) stratejisini benimsedi. Bu strateji, finansal disiplin ve makroekonomik istikrar getirmekle birlikte, temel alanlarda büyük katkılar sağlayamadı. İstihdam oranları düşmeyi sürdürdü; filizlenmeye başlayan siyah orta sınıfa ve sosyal hareketliliğe rağmen, ırksal açıdan ekonomik eşitsizlikler söz konusu... Öte yandan, Güney Afrika'nın 'Orta Vadeli Harcama Sistemi' ve 'Kamu Finansman Yönetim Kanunu' gibi bütçe reformlarıyla enflasyon hedeflemesi dâhil olmak üzere parasal siyasa yapısındaki değişimler, belirli bir şeffaflık ve öngörülebilirlik yarattı. İthalat ağırlıklı ortalama gümrük tarife oranı 1994'te yüzde 20'den, 2002'de yüzde 7'ye düştü. Bu çabalar, Güney Afrika'nın Dünya Ticaret Örgütü'nün normlarını uygulamasıyla ve Doha Kalkınma Turu'ndaki yapıcı rolüyle birlikte, ülkenin serbest pazar ilkelerini kabul ettiğini gösteriyor. Güney Afrika Hükümeti, Güney Afrika vatandaşlarına uygulanan



It's high time for South Africa!

Tribunes cheered saying 'Ke nako!' at 2010 World Cup held in South Africa, 'It's time!' in English... By earning the right to enter BRICS, South Africa indeed proved that it is a shining star among developing economies. Advancing trade relations between Turkey and South Africa are ready to upgrade both countries, which are able to create new markets for each other in their regions.

For this country at the southeast of Africa, that drew attention after Bartolomeu Dias rounded the Cape of Good Hope in the 15th century, experienced the English colonization, also the racism of Boer and the continuous destruction of Apartheid regime, became a stage for horrible deaths during black movements in 1976, it can be said that its fate changed positively over the years.

The picture is all different now... The Republic of South Africa is one of the fastest growing economies; Sub-Sahara is the leader of the economy in Africa. In addition to abundant raw material resources, has a solid infrastructure with competent textile, tourism, automotive, agriculture sectors. Banking and finance sectors are modern. Africa's most permanent democracy recorded many positive developments by means of the banking system, supervision standards, security applications and corporate management. Many significant experts foresee a bright future for the country. Barclays Capital investment bank qualifies South Africa as 'one of the most advanced, rising 10 markets' and counts it 'among new kind of countries that are strong and ready to display permanent growth'. Consulting company PricewaterhouseCoopers estimates that



RESMİ ADI
OFFICIAL NAME
BAŞKENTİ

Güney Afrika Cumhuriyeti
The Republic of South Africa
Pretoria,
Cape Town yasama,
Bloemfontein yargı merkezidir.

CAPITAL

Pretoria,
Legislation in Cape
Town, jurisdiction in Bloemfontein

RESMİ DİL

IsiZulu % 23.8, IsiXhosa % 17.6,
Afrikaans % 13.3, Sepedi % 9.4,
İngilizce % 8.2, Setswana % 8.2,
Sesotho % 7.9, Xitsonga % 4.4

OFFICIAL LANGUAGE

IsiZulu % 23.8, IsiXhosa % 17.6,
Afrikaans % 13.3, Sepedi % 9.4,
English % 8.2, Setswana % 8.2,
Sesotho % 7.9, Xitsonga % 4.4
31 Mayıs 1910 (İngiltere'den)
Not: GAC, 1960 yılı Ekim
ayında yapılan referandumun
ardından 1961 yılında
Cumhuriyet olmuştur.

DATE OF INDEPENDENCE

31 May 1910 (from England)
Note: SA proclaimed Republic in
1961, followed by the referendum
in 1960 October.

DEVLET BAŞKANI

Jacob ZUMA
(9 Mayıs 2009'dan itibaren)

PRESIDENT
HÜKÜMET BAŞKANI
HEAD OF STATE
DİN

Jacob ZUMA (as of 9 May 2009)
Jacob ZUMA
Hristiyan % 82
Müslüman % 1.5
Animist % 16.5

RELIGION

82 % Christian,
1.5 % Muslim,
16.5 % Animist

YÜZÖLÇÜMÜ

SURFACE AREA

NÜFUS

POPULATION

ORTALAMA ÖMÜR

AVERAGE LIFETIME

1.219.912 km²

49.052.489

49.052.489

Kadın 50,2, Erkek 48,3

50.2 years for women,

48.3 years for men

% 87

87 %

OKUMA-YAZMA

RATE OF LITERACY

ÜYESİ OLDUĞU

BAŞLICA ULUSLARARASI

KURULUŞLAR

AU, FAO, G-24, G-77, IBRD,
IDA, IFC, ILO, IMF, SACU,
SADC, UN, WHO, WIPO,
WMO, WTO

MEMBER OF PRIMARY
INTERNATIONAL
ORGANIZATIONS

AU, FAO, G-24, G-77, IBRD,
IDA, IFC, ILO, IMF, SACU,
SADC, UN, WHO,
WIPO, WMO, WTO



kısıtlamaları gitgide azaltma yolunda ilerledi. Vatandaşlar, artık off-shore hesaplarda bir kerede 2 milyon randa kadar varan yatırım yapmaya izinliler. 2007 yılı boyunca, Afrika dışındaki doğrudan yabancı yatırımlar için hissedarlık eşığı, Güney Afrika şirketlerinin stratejik uluslararası ortaklıklara girmesini sağlamak amacıyla yüzde 50'den yüzde 25'e düşürüldü. Uluslararası ticaret yapan Güney Afrika şirketleri, tüm uluslararası banka işlemleri için tek bir 'yabancı kurum' (CFC) hesabı işletme hakkına sahip oldu. Güney Afrika'nın finans piyasalarını derinleştirmek ve yerel yabancı borsada likiditeyi artırmak üzere bir vadeli işlem borsası kurması için Johannesburg Menkul Kıymetler Borsası'na (Johannesburg Stock Exchange-JSE) izin verildi.

KARA KITA'NIN YÜKSELEN YILDIZI

2010 Aralık ayında BRICS'in resmi üyesi olan Güney Afrika'nın ekonomisi, son 40 yılda önemli değişim geçirdi; ikincil sektörler ekonomide daha ağırlıklı bir rol oynamaya başladı. 1960'larda birincil sektörler olan tarımla (GSYİH'nin yüzde 5'i) madencilik (GSYİH'ye katkısı yüzde 10 civarı) ekonomideki payı, altın üretiminin de azalmasıyla birlikte gitgide düştü. Öte yandan, imalat sanayi (ekonomideki payı yüzde 18), inşaat ve elektrik, gaz, su sektörleri daha çok önem kazandı. 1990'lardan itibaren ticaret, ulaştırma, haberleşme ve hizmet sektörleri, kamu hizmetleri ve finansal hizmetlerde kaydedilen artışla birlikte gelişti. Devletin ekonomideki ağırlığı 1960'larda yüzde 8 seviyelerindeyken, 1990'larda yüzde 16.2'ye çıktı. Güney Afrika ihracatının en popüler hedef noktası, 2009'un ortalarından beri Çin; bu ülke aynı zamanda Güney Afrika'nın ithalatında en büyük paya sahip.

KÜRESEL KRİZE KARŞI EŞGÜDÜMLÜ ÇALIŞMALAR

1912'de ilk kez toplandığında kabile şefleri, halk temsilcileri, kilise organizasyonları ve yerli halkın hak mücadelesinin önde gelenlerini bir araya getiren, Güney Afrika Sendikalar Birliği (COASUTU) ve Güney Afrika Komünist Partisi (SACP) ile üçlü ittifak içinde yer alan Afrika Ulusal Kongresi (ANC), Güney Afrika'da çoğunluk

GÜNEY AFRIKA'DA EKONOMİK DURUM ECONOMIC SITUATION IN SOUTH AFRICA

Yıllar Years	GSYİH (Milyar \$-Nominal) GDP (Billion \$-Nominal)	Büyüme (%) Growth (%)	Kişi Başına Gelir (\$) Income per Capita (\$)	Enflasyon Oranı (%) Inflation Rate (%)	İhracat (Milyar \$) Export (Billion \$)	İthalat (Milyar \$) Import (Billion \$)
2006	261.2	5.6	5.330	2.7	65.8	70.0
2007	286.1	5.6	5.838	4.7	76.4	81.5
2008	275.3	3.6	5.618	8.2	86.1	90.5
2009	284.4	1.7	5.804	8.6	66.5	66.0
2010	364.2	2.8	7.432	3.5	85.8	90.4
2011*	413.2	3.1	8.398	7.1	92.6	93.6

* Economist Intelligence Unit (EIU) 2011 yılı tahmini verileridir. * Economist Intelligence Unit (EIU) year 2011 estimated data.



GÜNEY AFİRKA'NIN DIŞ TİCARETİNDE BAŞLICA ÜRÜN VE ÜLKELER (2010)

Pazarlar Çin % 12,7 • ABD % 9,3
Japonya % 8,1 • Almanya % 7,1
İngiltere % 5,6 • Türkiye % 1,0

Tedarikçiler Çin %14,8 • Almanya %12,4
ABD % 7,7 • S. Arabistan % 4,8
Japonya % 4,6 • Türkiye % 0,5

İhraç Ürünleri Altın ve platinyum % 25
Elmas % 24 • Mineral yakıtlar
ve yağlar % 11 • Demir ve
çelik % 8 • Ulaşım araçları % 7
Makine ve aksamları % 6

İthal Ürünleri Petro-kimyasal ürünler % 21
Makine ve teçhizat %16
Elektrikli makineler % 11
Ulaşım araçları ve
yedek parçaları % 6

MAIN PRODUCT AND COUNTRIES IN SOUTH AFRICA'S FOREIGN TRADE (2010)

Primary Markets China 12.7 %, USA 9.3 %,
Japan 8.1 %, Germany 7.1 %,
England 5.6 %, Turkey 1.0 %

Primary Suppliers China 14.8 %, Germany 12.4 %,
USA 7.7 %, Saudi Arabia 4.8 %,
Japan 4.6 %, Turkey 0.5 %

Export Products Gold and platinum 25 %,
diamond 24 %, mineral fuel and
oil 11 %, iron and steel 8 %,
transportation vehicles 7 %,
machinery and equipments 6 %

Import Products Petrochemical products 21 %,
machinery and equipments 16 %,
electrical machinery 11 %,
transportation vehicles and
spare parts 6 %

TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER (2010) BASIC ECONOMIC INDICATORS (2010)

GSYİH GDP	364.2 milyar \$ 364.2 billion \$ 408.6 milyar \$ (2011 tahmini) 408.6 billion \$ (2011 projection)
KİŞİ BAŞINA GSYİH GDP PER CAPITA	7.432 \$ 7.432 \$ 8.338 \$ (2011 Tahmini) 8.338 \$ (2011 projection)
GSYİH BÜYÜME HIZI GROWTH RATE OF GDP	% 2.8 2.8 % % 3.7 (2011 Tahmini) 3.7 % (2011 projection) % 3.3 (2011-2020 Arası Dönem Tahmini) 3.3 % (2011-2020 projection) % 4.6 (2021-2030 Arası Dönem Tahmini) 4.6 % (2021-2030 projection)
İHRACAT-DÜNYA SIRALAMASI EXPORT-WORLD RANKING	85.8 milyar \$ 85.8 billion \$ 90.8 milyar \$ (2011 Tahmini) 90.8 billion \$ (2011 projection)
İTHALAT-DÜNYA SIRALAMASI IMPORT-WORLD RANKING	81.8 milyar \$ 81.8 billion \$ 90.4 milyar \$ (2011 Tahmini) 90.4 billion \$ (2011 projection)
ENFLASYON ORANI INFLATION RATE	% 3.5 3.5 % % 9.5 (2011 Tahmini) 9.5 % (2011 projection)
TOPLAM DIŞ BORÇ TOTAL FOREIGN LOANS	80.5 milyar \$ 80.5 billion \$
TOPLAM REZERVLER TOTAL RESERVES	45.5 milyar \$ 45.5 billion \$
TOPLAM FDI STOĞU TOTAL FDI STOCK	119 milyar \$ 119 billion \$
İŞSİZLİK ORANI RATE OF UNEMPLOYMENT	% 24.9 24.9 %
PARA BİRİMİ / PARİTESİ CURRENCY UNIT / PARITY	1 ABD \$ = 8.2 Rand 1 USD \$ = 8.2 Rands
DÜNYA BANKASI İŞ YAPMA KOLAYLIĞI SIRALAMASI	32
WORLD BANK EASE OF DOING BUSINESS RANKING	32nd
GSMH'NİN SEKTÖREL DAĞILIMI	Tarım % 4, Sanayi % 31, Hizmetler % 65
GNP SECTORAL ALLOCATION	Agriculture 4 %, Industry 31 %, Services 65 %
DOĞAL KAYNAKLAR	Platinyum, altın ve kromda dünyanın en büyük üreticisidir. Elmas, kömür, demir cevheri, manganez, nikel, fosfat, kalay, uranyum, elmas, bakır, vanadyum, tuz World's biggest producer of platinum, gold and chrome. Diamond, coal, iron, manganese, nickel, phosphate, stannum, uranium, copper, vanadium, salt
NATURAL RESOURCES	
BAŞLICA SANAYİ DALLARI	Madencilik, otomobil montajı, metal işi, makine, tekstil, demir ve çelik, kimyasallar, gübre, gıda, ticari gemi tamiri
PRIMARY INDUSTRY DIVISIONS	Mining, car assembly, metal work, machinery, textile, iron and steel, chemicals, manure, food, merchant ship repair
BAŞLICA TARIMSAL ÜRETİM	Mısır, buğday, şeker kamışı, meyve-sebze, et, yün, süt ürünleri
PRIMARY AGRICULTURAL PRODUCTION	Corn, wheat, sugar cane, vegetable and fruits, meat, wool, dairy products



Türkiye, Orta Asya ve Doğu Avrupa'da Güney Afrika'nın en büyük ticaret ve yatırım ortaklarından biri. İki ülke arasındaki ticaret hacmi, Ocak-Haziran 2011 döneminde yüzde 39 oranında arttı ve 669 milyon dolara ulaştı. Bu rakam, 2010'un aynı döneminde 482 milyon dolardı.

yönetiminin kurulduğu Mayıs 1994'ten bu yana hükümette bulunuyor. 2009 yılında kurulan Ekonomik Gelişim Departmanı, Güney Afrika'nın küresel krize yanıtı çerçevesinde devletin çalışmalarını yönlendirme sorumluluğunu üstlendi. Departman ekonomik gelişim tasarılarıyla daha yüksek istihdam gibi maddeleri sonuca ulaştırmak üzere devletin ekonomik siyasalarını hedef alan bir program çerçevesinde diğer departmanlarla yürütülen çalışmalardan sorumlu. Departman, potansiyel iş alanlarına sahip birtakım sektörler belirledi. Bunlar, altyapı gelişimi, yeşil ekonomi, imalat sektörü, bilgi-ekonomi aktiviteleri, tarım sektörü, turizm ve ticaret hizmetleri, sosyal ekonomi, kamu sektörü gelişimi, kıtasal ve bölgesel ekonomi olarak belirlendi.

EN BÜYÜK DERT İŞSİZLİK

Zuma yönetimi suçla baş etme konusunda yol kat etti; bununla birlikte yolsuzluk gibi konularda hâlâ mücadele veriliyor. İşsizlik ve eşitsizlik ise yükselişte... Güney Afrika, günde 1 doların altında meblağla geçinen nüfusun oranını yarı yarıya düşürerek, 1. Milenyum Gelişim Hedefi'ne (MDG) ulaştı, fakat hükümet halen yeterli kamu sağlığı hizmetleri sağlamak, eğitim kalitesini yükseltmek ve bilhassa gençler arasında işsizliği düşürmek gibi meselelerle boğuşmak durumunda. AIDS de halen can alıcı bir sorun. Güney Afrika, en yüksek AIDS'li nüfusu (5.6 milyon kişi) barındıran ülke.

HEDEF '5M' PLANIYLA İSTİHDAMI ARTIRMAK

Afrika Ulusal Kongresi (ANC), 1994'te 'İş, iş, iş' sözü vermişti. The Economist'e göre, bu sözü tutması 2020 yılını bulabilir. Zuma, özel sektörden vaat ettiği '5M' iş alanlarını -Machine (Machine), Material (Malzeme), Manpower (İş gücü), Money (Para), Management (Yönetim)- yaratmasını beklediğini belirtti. İş çevreleri, yardıma hazır olduklarını dile getiriyorlar, fakat doğru koşullarda: Güney Afrika'nın dünyadaki en katı yasalar arasındaki iş yasalarının esnetilmesi, bakanların siyasalara ilişkin daha kesin bir tutumda olmaları gibi... Kabinenin yakın zamanda onay verdiği bir yasa, işverenlerin artık istisnai durumlar dışında kısa dönem eleman alamamasına ilişkin... Geçici personel ajanslarının ortadan kaldırılması, şirketlerin tüm eleman açıklarını devletin iş merkezlerine bildirmesi talep ediliyor. Yeni yasalar, ayrıca hâlihazırdaki yasamayı pozitif ayrımcılık çerçevesinde esnetmenin yolunu arıyor ve siyahi Güney Afrikalıların 2017'ye dek yüksek kademeli pozisyonların en az yüzde 60'ını oluşturmasını talep ediyor. Şu anda bu oran yüzde 26.

KÜRESEL REKABET GÜCÜNÜ ARTIRMALI

Güney Afrika ekonomisi, Afrika'ya egemen olmayı sürdürüyor. Asıl mesele ise küresel bazda rekabet yetisine sahip olup olmadığı... Birkaç faktör, gelecekteki büyümeyi tehdit ediyor; AIDS'in maliyeti önemli miktarda artıyor ve artan yabancı rekabet de bir



by year 2050 South Africa is going to be world's seventh fastest growing economy with a growth rate of 5 percent.

'1 million residences in five years' rally

Not all the elements that make up this picture are positive, naturally. In terms of issues such as unequal distribution of welfare and income, social injustice, unemployment, South Africa displays many common difficult positions that emerging countries do. Transfer to the democratic government with a non-racist structure started in 1990s. During this process, discussions on policies, which will balance socio-economic inequalities originating from racism and achieve a sustainable economic growth, grew wild.

Initial project of the Government of National Unity regarding these agendas was RDP (Restructure Development Programme). RDP was launched for the aim of creating projects that enhance the society's life standards; planned to offer residence supply (constructing 1 million new houses in five years), basic services, education and health services. There isn't a specific 'ministry' to conduct RDP agendas, yet some ministry and offices of state are in charge of supporting RDP programs and aims.

'Growth, Employment and Redistribution' strategy

South African government embraced the 'Growth, Employment and Redistribution' (GEAR) strategy qualified as a neo-liberal economic strategy, covering years between 1996-2000. Although bringing with financial discipline and macro-economical stability, this strategy couldn't contribute greatly to basic areas.

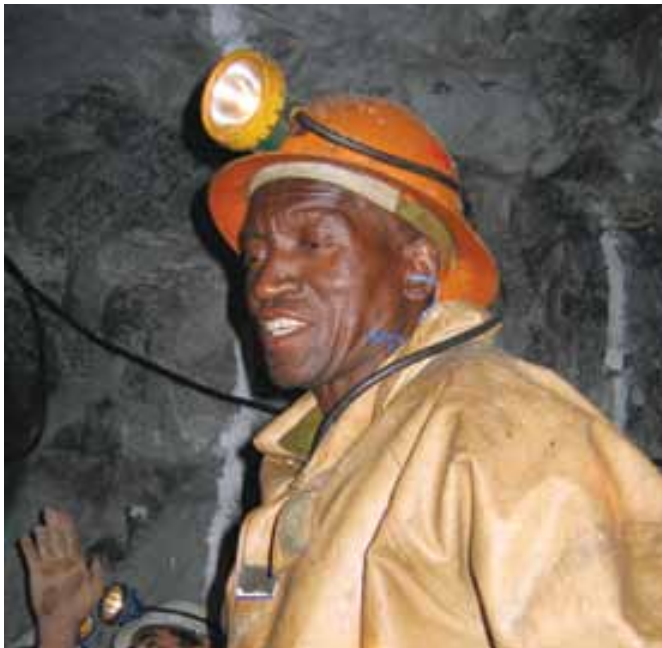
Employment rates kept on decreasing; despite the social movement sprouting with black middle class, racial economic inequities had been in question... On the other hand, changes in South Africa's monetary policies structure including aiming for inflation with budget reforms such as 'Medium Term Expense System' and 'Public Financing Management Law', created significant transparency and predictability. Import-intensive average customs tariff rate, which was 20 percent in 1994, decreased to 7 percent in 2002. Together with fulfilling the norms of World Trade Organization and displaying a positive role at the Doha Development Round, these efforts indicate that South Africa acknowledged free market principles.

The South African government moved towards gradually lessening foreign export audits. Special citizens are now allowed to invest up to 2 million rands in off-shore accounts. In year 2007, shareholder threshold for direct foreign investments from out of Africa was decreased from 50 percent to 25 percent, in order to enable South African



TÜRKİYE-GÜNEY AFRIKA İKİLİ TİCARET VERİLERİ (1.000 dolar) TURKEY-SOUTH AFRICA BILATERAL TRADE DATA (1.000 dollars)

YILLAR YEARS	İHRACAT (\$) EXPORT (\$)	DEĞİŞİM (%) CHANGE (%)	İTHALAT (\$) IMPORT (\$)	DEĞİŞİM (%) CHANGE (%)	HACİM (\$) VOLUME (\$)	DENGE (\$) BALANCE (\$)
2000	71.049		171.810		242.859	-100.761
2001	77.871	9.6	345.028	100.8	422.899	-267.157
2002	85.453	9.7	206.653	-40.1	292.106	-121.200
2003	121.528	42.2	335.713	62.4	457.241	-214.185
2004	190.113	56.4	1.006.683	199.8	1.196.796	-816.570
2005	315.739	66.0	1.259.978	25.1	1.575.717	-944.239
2006	598.489	89.5	1.793.113	42.3	2.391.602	-1.194.624
2007	653.785	9.2	2.172.251	21.1	2.826.036	-1.518.466
2008	1.238.631	89.4	1.502.492	-30.8	2.741.123	-263.861
2009	866.731	-30.0	1.103.349	-26.5	1.970.080	-236.618
2010	369.230	-57.4	889.635	-19.4	1.258.865	-520.405
2010/7	252.652		459.168		711.820	-206.516
2011/7	199.970	-20.8	821.799	78.9	1.021.769	-621.829



Turkey is one of South Africa's biggest trade and investment partners in the Central Asia and Eastern Europe. Trade volume between two countries increased by 39 percent in January-June 2011 period and reached 669 million dollars. This number was 482 million dollars in the same period of 2010.

companies to initiate strategic international partnerships. Internationally trading South African companies received the right to operate a single 'controlled foreign corporation' (CFC) account for all their international banking operations. Johannesburg Stock Exchange (JSE) is granted authorization for the formation of a futures exchange for the purpose of deepening South Africa's finance markets and increase liquidity in local foreign exchange.

Rising star of the Dark Continent

The economy of South Africa, which became an official member of BRICS in 2010, underwent significant changes in the last 40 years; secondary sectors started to play a stronger role in the economy. Shares of agriculture (5 percent of GNP) and mining (10 percent of GNP), which were primary sectors in the 1960s, continued to decrease, accompanied by the decline in gold production. On the other side, manufacturing industry (18 percent share in the economy), construction and electricity, gas, water sectors gained more and more importance. Since the 1990s, trade, transportation, communication and service sectors developed through the increase in public services and financial services. While the government's weight in economy was around 8 percent in the 1960s, this number increased up to 16.2 percent in the 1990s. Since the mids of 2009 China is the most popular target of South African export; this country also holds the greatest share in South Africa's import.

Coordinated works against global crisis

Bringing together tribal chiefs, representatives of the public, church organizations and leading characters of the local public's struggle to gain rights when it was first gathered in 1912, the Congress of South African Trade Unions (COSATU) and African National Congress (ANC) standing in triple alliance with the South African Communist Party (SACP) take place in the government since May 1994, when majority rule was established in South Africa. Founded in 2009, Economic Development Department undertook the responsibility of canalizing the governmental work within the scope of South Africa's response to global crisis. The department is responsible for works conducted jointly with other departments in order to carry economic development programs and higher employment rates through, in line with a program that aims for the government's economic policies. The department determined a number of sectors with potential work areas. These are; infrastructure development, green economy, manufacturing sector, information-economy activities, agriculture sector, tourism and trade services, social economy, public sector development, continental and regional economy.

Unemployment is the biggest issue

Zuma's administration covered a significant distance in dealing with crime; still continuing the fight against issues such as defrauding. Unemployment and inequality are on the rise... Reducing the rate of population, that made livings less than 1 dollar a day, by half, South Africa achieved its 1st Millennium Development Goal (MDG), however the government still has to struggle with issues such as providing sufficient public health services, enhancing the quality of education, and healing unemployment specifically among youth. AIDS is another critical problem. South Africa houses the most number of population with AIDS (5.6 million people).



Türkiye'nin Güney Afrika'ya yönelik ihracatında, kıymetli taş ve metal ürünleri, petrol ürünleri, otomotiv sanayi ürünleri, elektrikli makine ve cihazlar, dokumacılık ürünleri ve kâğıt-karton esaslı mamuller öne çıkıyor. Güney Afrika'dan ithalatta ise altın ve taşkömürü lider durumda.

risk. Hükümet, Güney Afrikalıların çoğunluğunun alım gücünü artıracak programlar uygulamanın yanı sıra, ihracat sektörlerini geliştirmeye devam etmek durumunda. Güney Afrika'daki ekonomik büyüme üzerindeki temel faktörler, üretim ihracatı programlarının genişletilmesi, AIDS etkisi, Güney Afrika'nın fakir nüfusu arasında alım gücü seviyesinin artırılması, madencilik çıktıları ve fiyatları olarak gösteriliyor. Ülke, 2009'da küresel krizin maden ihracatı üzerindeki olumsuz etkisini takiben girdiği gerileme sürecini, 2010 ve 2011'in başında doğal kaynak fiyatlarındaki artışla onardı.

Türkiye, Orta Asya ve Doğu Avrupa'da Güney Afrika'nın en büyük ticaret ve yatırım ortaklarından biri. İki ülke arasındaki ticaret hacmi, Ocak-Haziran 2011 döneminde yüzde 39 oranında arttı ve 669 milyon dolara ulaştı. Bu rakam, 2010'un aynı döneminde 482 milyon dolardı. Ocak-Haziran 2011 döneminde bu ülkeden Türkiye'ye yapılan ihracatı oluşturan ürünler; altın, mineral yakıt-mineral akaryakıt, santrifüj, krom cevheri ve konsantresi, yassı haddelenmiş paslanmaz çelik, organik kimyasallar, demirli önalaşım, dökme demir, inorganik kimyasallar, traktör, motorlu araç parça ve aksamı, yün, çeşitli elektrikli makineler oldu.

2011'in ilk yarısında, Güney Afrika'nın Türkiye'den ithal ettiği ilk 20 ürün; traktör aksamları, çelik ve demir çubuk ve borular, halı ve diğer zemin örtüleri, motorlu araç, traktör, bulaşık makineleri, havalı lastik, organik yüzey aktif maddeleri, kâğıt ürünleri, çamaşır makineleri, doğal taşlar, mobilya, demir ve çelik tel, halat, kablo, taşıma şaftı, dokunmamış özel kumaştan oluşuyor.

Products that were exported to Turkey between January-June 2011 had been; gold, mineral fuel-mineral fuel oil, centrifuge, chrome metal and concentrate, flat rolled stainless steel, organic chemicals, ferro-master alloy, cast iron, inorganic chemicals, tractor, motor vehicle components and equipment, wool, various electrical machines.

The target is advance in employment via '5M' plan

African National Congress (ANC) promised "Work, work, work!" in 1994. According to Economist, the promise might be fulfilled in 2020. Zuma expressed that he is expecting private sector to create '5M' job areas like promised, which are machine, material, manpower, money, management. Leaders of trade state that they are ready to help but in proper conditions: flexing South Africa's labor laws -which are among world's strictest-, ministers embracing a more precise attitude towards the policies. The law that council of ministers approved recently includes avoiding employers to hire short term personnel, except for exceptions. It is demanded that temporary personnel agencies are terminated, and from the companies



to inform the government's labor centers about all employment gaps. New laws are also looking for ways to flex the existing legislation within the frame of reverse discrimination and are demanding that black South Africans make 60 percent of executive positions by year 2017. Right now, the rate is 26 percent.

Turkey's export to South Africa includes precious stone and metal products, petrol products, automotive industry products, electrical machinery and devices, weaving products and paper-cardboard based goods. Gold and mineral coal are leaders in export from South Africa.

İKİLİ TİCARETTE BAŞLICA MADDELER PRIMARY ARTICLES OF BILATERAL TRADE

Türkiye'nin 2009/2010 İhracatında İlk 10 Madde First 10 Articles of Turkey's 2009/2010 Export



İKİLİ ANLAŞMALARLA TİCARET HÂCMİ ARTIYOR

İki ülke arasında ticaret ve yatırıma can vermek üzere çeşitli anlaşmalar imzalandı; birçoğu da istişare sürecinde. Bunlardan öne çıkanlar, 'Yatırımların Karşılıklı Teşvik ve Korunması Anlaşması' (23 Haziran 2000'de imzalandı), 'Ticaret ve Ekonomik İşbirliği Anlaşması', 'Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması' yürürlüğe girdi. Bunlardan 'Yatırımların Karşılıklı Korunması ve Teşviki Anlaşması', yatırımcılara karşılıklı olarak uygun koşullar sağlanması, yatırımların kamulaştırılmasına ilişkin şartlar, ülkelerdeki sosyal ve politik gelişmelerin yatırımlara zarar vermesi durumunda izlenecek yollar gibi maddeleri içeriyor. Ayrıca, Güney Afrika'nın dâhil olduğu SACU-Güney Afrika Gümrük Birliği ile Türkiye arasında bir Serbest Ticaret Anlaşması yapılması için girişimlerde bulunuluyor.

Ocak-Haziran 2011 döneminde Güney Afrika Cumhuriyeti'nden Türkiye'ye ihracatı yapılan ürünler; altın, mineral yakıt-mineral akaryakıt, santrifüj, krom cevheri ve konsantresi, yassı haddelenmiş paslanmaz çelik, organik kimyasallar, demirli önalaşım, dökme demir, inorganik kimyasallar, traktör, motorlu araç parça ve aksamı, yün, çeşitli elektrikli makineler oldu.

ÜRÜN ADI PRODUCT NAME	2009 (\$) 2009 (\$)	2010 (\$) DEĞİŞİM (%) 2010 (\$) CHANGE (%)
ALTIN, ALTIN KAPLAMA GÜMÜŞ VE ADI METAL, ALTIN KAPLAMA DÖKÜNTÜ GOLD, GOLD-PLATED SILVER AND BASE METAL, GOLD-PLATED SCRAP	601.426.488	106.605.423 -82,3
ALTIN, ALTIN KAPLAMA GÜMÜŞ VE ADI METAL, ALTIN KAPLAMA DÖKÜNTÜ GOLD, GOLD-PLATED SILVER AND BASE METAL, GOLD-PLATED SCRAP	601.426.488	106.605.423 -82,3
KARA ULAŞIM ARAÇLARI LAND TRANSPORT VEHICLES	32.123.449	35.173.577 9,5
MOTORLU KARA TAŞITLARININ AKSAM VE PARÇALARI, AKSESUARI COMPONENTS, PARTS AND ACCESSORIES OF MOTOR LAND VEHICLES	10.452.397	17.400.021 66,5
İÇTEN YANMALI MOTORLU OTOMOBİLLER VD., ELEKTRİK MOTORLU TAŞITLAR VD. INTERNAL COMBUSTION AUTOMOBILES, ELECTRICAL MOTOR VEHICLES	20.831.075	16.879.485 -19,0
TEKSTİL ELYAFI VE MAMULLERİ TEXTILE FIBER AND GOODS	30.109.258	34.165.124 13,5
MUKAVEMETLİ POLİAMİD ESASLI İPLİKLERDEN TEKNİK EŞYA TECHNICAL MATERIAL MADE OF RESISTANT POLYAMIDE-BASED STRINGS	10.884.373	9.533.663 -12,4
KOKO LİFLERİNDEN VE DİĞER ELYAFTAN YER KAPLAMALARI FLOOR COATING MADE OF COCO FIBER AND OTHER FIBER TYPES	4.646.267	8.912.571 91,8
ELEKTRİKLİ MAKİNE VE CİHAZLAR ELECTRICAL MACHINERY AND DEVICES	21.102.409	27.299.140 29,4
EV TİPİ BULAŞIK MAKİNELERİ HOUSE-TYPE DISHWASHERS	6.045.992	8.010.389 32,5
ÇAMAŞIR YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ LAUNDRY AND DRYING MACHINES	6.532.341	6.221.287 -4,8
METAL DIŞI MINERAL MAMULLER NON-METALLIC MINERAL GOODS	13.734.771	15.427.660 12,3
TABİİ TAŞLAR, İŞLENMİŞ TAŞLAR NATURAL STONES, PROCESSED STONES	9.016.145	8.791.110 -2,5
CAMDAN, CAM SERAMİĞİNDEN MUTFAK, TUVALET, YAZIHANE, TEZYİNAT EŞYASI KITCHEN, BATHROOM, OFFICE AND DECORATION ELEMENTS MADE OF GLASS AND GLASS CERAMIC	1.744.557	2.587.494 48,3
KAĞIT-KARTON VE KAĞIT, KARTON ESASLI MAMULLER PAPER-CARDBOARD AND PAPER-CARDBOARD-BASED GOODS	13.305.869	14.829.725 11,5
KAĞIT MENDİL, KURULAMA VEYA YÜZ SILME HAVLULARI, KAĞIT ESASLI EŞYA PAPER TISSUE, DRYING OR FACE TOWELS, PAPER-BASED MATERIALS	11.411.360	12.400.711 8,7
KAĞIT-KARTON KUTULAR VB. PAPER-CARDBOARD BOXES ETC.	515.646	832.282 61,4
BELİRLİ SANAYİ KOLLARINDA KULLANILAN MAKİNE VE CİHAZLAR MACHINERY AND DEVICES FOR SPECIFIC INDUSTRIES	9.075.968	12.182.358 34,2
MOTOKÜLTÖRLER, TARIM ORMANCIKLIK TRAKTÖRLERİ MOTOCULTEUR, TRACTORS FOR AGRICULTURE AND FORESTRY	5.322.684	5.133.109 -3,6
HUBUBAT, BAKLAGİLİN İŞLENMESİ İÇİN MAKİNE, CİHAZLARIN AKSAMI, PARÇALARI COMPONENT AND EQUIPMENT OF MACHINERY AND DEVICES FOR PROCESSING GRAINS AND LEGUME	1.031.418	2.217.596 115,0
DEMİR VE ÇELİK IRON AND STEEL	807.944	11.383.694 1.309,0
DEMİR VEYA ÇELİK BORULAR-DİKİŞLİ IRON OR STEEL PIPES-SEAMED		5.357.148
DEMİR, ÇELİKTEN BORULAR-AÇIK DİKİŞ, KAYNAK, PERÇİN YAPILMIŞ IRON, STEEL PIPES-OPEN SEAM, WELDED, RIVETED	22.681	3.183.254 13.934,9
DEĞİŞİK SANAYİ KOLLARINDA KULLANILAN MAKİNE VE CİHAZLAR MACHINERY AND DEVICES USED IN VARIOUS INDUSTRY BRANCHES	11.191.070	10.608.410 -5,2
VİTRİN, TEZGAH VB TİPİ SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR, AKSAMI, PARÇALARI SHOWCASE, COUNTER TYPE COOLER AND FREEZERS, COMPONENT AND PARTS	1.215.466	1.754.405 44,3
SIVI VE GAZ FİLTRE CİHAZLARI LIQUID AND GAS FILTER DEVICES	542.045	869.261 60,4
ÇEŞİTLİ MAMUL EŞYA VARIOUS GOODS	6.675.234	9.396.379 40,8
PLASTİKTEN KUTU, SANDIK PLASTIC BOX, CHESTS	2.397.684	3.501.703 46,1
GÜMÜŞ, KIYMETLİ METALLERLE KAPLI GÜMÜŞ, İNCİLİ EŞYA SILVER, PEARL WARE COATED WITH SILVER, PRECIOUS MATERIALS	1.202.046	1.976.911 64,5
LİSTE TOPLAM LIST TOTAL	739.552.460	277.071.490 -62,5
GENEL TOPLAM GENERAL TOTAL	866.731.558	369.230.425 -57,4



YENİ İŞBİRLİKLERİ YOLDA...

İki ülke aynı zamanda turizm, ticaret ve savunma sanayilerinde de işbirliğine hız vermeyi tasarlıyor. Türkiye'ye 2007'de gelen Güney Afrikalı turist sayısı 14 bin civarında; bu sayı 2009'da 25 bine yükseldi. Türkiye ise, Güney Afrikalı yetkililer ve iş çevrelerine göre, Güney Afrika için, Kafkasya ve Orta Asya'ya çıkış noktası. Türkiye-Güney Afrika arasındaki dış ticaret hacmi, 2003'ten itibaren önemli bir artış kaydetti; 2002'de 292.4 milyon dolar olan dış ticaret hacmimiz 2008'de 2.74 milyar dolara yükseldi, 2009'da ise 1.9, 2010'da ise 1.2 milyar dolara geriledi. Türkiye ile Güney Afrika arasındaki dış ticaret dengesinin sürekli olarak Türkiye aleyhine seyretnesinin en önemli nedeni, Güney Afrika'dan yapılan altın ithalatı olarak gösteriliyor. Türkiye'nin ihracatında, kıymetli taş ve metal ürünleri, petrol ürünleri, otomotiv sanayi ürünleri, elektrikli makine ve cihazlar, dokumacılık ürünleri ve kâğıt-karton esaslı mamuller öne çıkıyor. Güney Afrika'dan ithalatta ise altın ve taşkömürü lider durumda. Güney Afrika'da yerleşik Türk firmaları, elektrikli ev aletleri, tekstil, turizm, ticaret ve gıda sektörlerinde faaliyet gösteriyorlar. Bu yatırımların toplam değeri 20 milyon dolar civarında. Türkiye'de ise kayıtlı 22 Güney Afrika firması, gayrimenkul, otomotiv, inşaat ve gıda sektörlerinde faaliyet gösteriyor. ■

Türkiye'nin 2010/2011 (Ocak-Temmuz) İhracatında İlk 10 Madde First 10 Articles of Turkey's 2010/2011 (January-July) Export

ÜRÜN ADI PRODUCT NAME	2010/7 (\$) 2010/7 (\$)	2011/7 (\$) 2011/7 (\$)	DEĞİŞİM (%) CHANGE (%)
TEKSTİL ELYAFI VE MAMULLERİ TEXTILE FIBER AND GOODS	21.359.364	27.235.870	27,5
KOKO LİFLERİNDEN VE DİĞER ELYAFTAN YER KAPLAMALARI FLOOR COATING MADE OF COCO FIBER AND OTHER FIBER	5.410.292	8.733.900	61,4
MUKAVEMETLİ POLİAMİD ESASLI İPLİKLERDEN TEKNİK EŞYA TECHNICAL MATERIAL MADE OF RESISTANT POLYAMIDE-BASED STRINGS	6.629.409	5.441.291	-17,9
KARA ULAŞIM ARAÇLARI LAND TRANSPORTATION VEHICLES	20.452.462	21.704.062	6,1
MOTORLU KARA TAŞITLARININ AKSAM VE PARÇALARI, AKSESUARI COMPONENTS, PARTS AND ACCESSORIES OF MOTOR LAND VEHICLES	8.935.753	13.791.040	54,3
İÇTEN YANMALI MOTORLU OTOMOBİLLER VD., ELEKTRİK MOTORLU TAŞITLAR VD. INTERNAL COMBUSTION AUTOMOBILES, ELECTRICAL MOTOR VEHICLES	11.111.278	7.501.505	-32,4
ELEKTRİKLİ MAKİNE VE CİHAZLAR ELECTRICAL MACHINERY AND DEVICES	16.614.915	20.482.130	23,2
EV TİPİ BULAŞIK MAKİNELERİ HOUSE-TYPE DISHWASHERS	5.584.635	6.210.246	11,2
ÇAMAŞIR YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ LAUNDRY AND DRYING MACHINES	3.475.385	5.379.398	54,7
DEMİR VE ÇELİK IRON AND STEEL	766.729	13.433.718	1.652,0
DEMİR-ÇELİK FİLMAŞIN, ÇUBUK, PROFİL, PALPLAŞLAR IRON-STEEL WIRE ROD, PIPE, PROFILE, SHEET-PILE	17.528	8.203.093	46699,9
DEĞİŞİK SANAYİ KOLLARINDA KULLANILAN MAKİNE VE CİHAZLAR MACHINERY AND DEVICES USED IN VARIOUS INDUSTRY BRANCHES	6.183.302	12.126.723	96,1
VİTRİN, TEZGAH VB TİPİ SOĞUTUCU VE DONDURUCULAR, AKSAMI, PARÇALARI SHOWCASE, COUNTER TYPE COOLER AND FREEZERS, COMPONENT AND PARTS	1.342.844	2.661.132	98,1
BELİRLİ SANAYİ KOLLARINDA KULLANILAN MAKİNE VE CİHAZLAR MACHINERY AND DEVICES FOR SPECIFIC INDUSTRIES	7.936.825	12.118.926	52,6
MOTOKÜLTÖRLER, TARIM ORMANCILIK TRAKTÖRLERİ MOTOCULTEUR, TRACTORS FOR AGRICULTURE AND FORESTRY	3.163.926	6.072.226	91,9
METAL DIŞI MİNERAL MAMULLER NON-METALLIC MINERAL GOODS	8.681.245	8.837.826	1,8
TABİİ TAŞLAR, İŞLENMİŞ TAŞLAR NATURAL STONES, PROCESSED STONES	4.972.654	3.452.344	-30,5
UÇUCU YAĞLAR, YÜZEY AKTİF MADDELER, TEMİZLİK PATLARI, BOYALARI ESSENTIAL OIL, SURFACTANT MATTER, PASTE AND PAINT FOR CLEANING	722.412	8.411.416	1064,3
YÜZEYAKTİF ORGANİK MADDELER, MÜSTAHZARLAR VB. SURFACTANT ORGANIC MATTER, READY-MADE DRUGS ETC.	181.250	5.370.899	2863,2
KAUÇUK VE MAMULLERİ LATEX AND GOODS	4.487.560	8.173.280	82,1
OTOBÜS, KAMYON DIŞ LASTİĞİ-YENİ OUTER TIRE FOR BUS, TRUCKS-NEW	332.131	3.379.660	917,5
ENERJİ ÜRETEN MAKİNE VE CİHAZLAR ENERGY GENERATING MACHINERY AND DEVICES	4.317.821	6.541.715	51,5
KARA TAŞITLARI İÇİN MOTORLAR MOTORS FOR LAND VEHICLES	2.443.310	2.903.961	18,8
LISTE TOPLAM LIST TOTAL	91.522.635	139.065.666	51,9
GENEL TOPLAM GENERAL TOTAL	252.652.084	199.970.317	-20,8

Need for an enhanced global competitiveness

The economy of South Africa continues to dominate Africa. The main point is that whether it has competitiveness skills on global basis... According to interpreters, South Africa is in the position of increasing its investment charms for foreign investors who are not leaning towards China, Mexico and Middle Europe. A couple of factors are putting the screws on future's development; expenses for AIDS are increasing considerably and international competition that is on the rise is also another risk. As well as practicing programs to enhance the purchase power of South Africans, the government must continue improving export sectors. Among basic factors on economical growth in South Africa are pointed out as; expansion of production export programs, AIDS effect, purchase power enhancement of the poor population in South Africa, mining output and prices. With the increase in prices of natural resources in 2010 and the beginning of 2011, the country mended the recession process that is followed by the year 2009 global crisis' negative effects on mine export.

Turkey and South Africa trade to expand

Turkey is one of South Africa's biggest trade and investment partners in the Middle Asia and East Europe. Trade volume between two countries increased by 39 percent in January-June 2011 period and reached 669 million dollars. This number was 482 million dollars in the same period of 2010. Products that were exported to Turkey between January-June 2011 had been; gold, mineral fuel-mineral fuel oil, centrifuge, chrome metal and concentrate, flat rolled stainless steel, organic chemicals, ferro-master alloy, cast iron, inorganic chemicals, tractor, motor vehicle components and equipment, wool, various electrical machines.

First 20 products South Africa imported from Turkey during the first half of 2011 are; tractor components and equipment, steel and iron pipe and bars, carpet and other ground covers, motor vehicle, tractor, dishwasher, pneumatic tire, organic surfactant, paper products, laundry machine, natural stones, furniture, steel and iron wires, rope, cable, transmission shaft, non-woven special fabric.

Increasing trade volume with bilateral agreements

Various agreements are signed so that trade and investments between two countries are enlivened; most of which are in consultation process. Prominent ones are; 'Agreement on Mutual Promotion and

Türkiye'nin 2009/2010 İthalatında İlk 10 Madde

First 10 Articles of Turkey's 2009/2010 Import

ÜRÜN ADI PRODUCT NAME	2009 (\$) 2009 (\$)	2010 (\$) 2010 (\$)	DEĞİŞİM (%) CHANGE (%)
ALTIN, ALTIN KAPLAMA GÜMÜŞ VE ADI METAL, ALTIN KAPLAMA DÖKÜNTÜ VE ARTIĞI GOLD, GOLD-PLATED SILVER AND BASE METAL, GOLD-PLATED SCRAP, WASTE	457.521.143	374.352.408	-18,2
ALTIN, ALTIN KAPLAMA GÜMÜŞ VE ADI METAL, ALTIN KAPLAMA DÖKÜNTÜ VE ARTIĞI GOLD, GOLD-PLATED SILVER AND BASE METAL, GOLD-PLATED SCRAP, WASTE	457.521.143	374.352.408	-18,2
TAŞKÖMÜRÜ, LİNYİT VE BUNLARDAN ÜRETİLEN KOK, HAM YAĞLAR MINERAL COAL, LIGNITE AND COKE, RAW OIL MADE OF MINERAL COAL, LIGNITE	332.505.620	220.801.198	-33,6
TAŞKÖMÜRÜ MINERAL COAL	332.469.095	220.789.136	-33,6
KOK-SEMİKOK COKE-SEMICOKE	36.525	12.062	-67,0
DEMİR VE ÇELİK IRON AND STEEL	48.265.584	73.673.648	52,6
PASLANMAZ ÇELİKLERDEN YASSI MAMULLER-SOĞUK HADDELENMİŞ STAINLESS STEEL FLAT PRODUCTS-COLD ROLLED	14.773.477	26.112.992	76,8
ALAŞIMSIZ DÖKME DEMİR, AYNALI DEMİR UNALLOYED CAST IRON, BROWN IRON	2.633.567	17.246.376	554,9
DEĞİŞİK SANAYİ KOLLARINDA KULLANILAN MAKİNE VE CİHAZLAR MACHINERY AND DEVICES FOR SPECIFIC INDUSTRIES	41.774.421	64.533.690	54,5
SIVI VE GAZ FİLTRE CİHAZLARI LIQUID AND GAS FILTER DEVICES	39.961.553	62.390.688	56,1
PALANGA, VİNÇ, FORKLİFT, KONVEYÖR, ASANSÖR, TELEFERİK VB. AKSAM, PARÇALARI COMPONENT AND PARTS OF CHAIN HOIST, CRANE, FORKLIFT, CONVEYOR, ELEVATOR, CABLE-WAY ETC.	188.310	727.890	286,5
METAL CEVHERLERİ, KIRINTI, DÖKÜNTÜ, HURDALARI METAL MATTER SCRAP, WASTE, JUNK	33.350.376	30.064.402	-9,9
KOBALT, KROM, TUNGSTEN, DİĞER METAL CEVHERLERİ COBALT, CHROME, TUNGSTEN, OTHER METAL MATTERS	33.349.333	29.632.831	-11,1
MOLİBDEN, TİTANYUM, NİOBYUM VB. CEVHERLERİ MOLYBDENUM, TITANIUM, NIOBIUM ETC. MATTERS		429.006	
ORGANİK KİMYASAL ÜRÜNLER ORGANIC CHEMICAL PRODUCTS	24.481.083	29.808.948	21,8
ASİKLİK MONOKARBOKSİLİK ASİTLER, ANHİDRİTLERİ, TÜREVLERİ ACYCLIC MONOCARBOXYLIC ACID, ANHYDROUS AND DERIVATIVES	14.352.386	22.609.402	57,5
ALDEHİT FONKSİYONLU BİLEŞİKLER ALDEHYDE-FUNCTIONING COMPOUNDS	5.735.635	4.685.691	-18,3
HUBUBAT SAPLARI VE KAVUZLARI, GIDA SANAYİ KALINTILARI, YEMLER GLUME AND STEMS OF GRAINS, FOOD INDUSTRY LEAVINGS, FEED	1.990.038	13.219.040	564,3
ET, BALIK VB. UN, PELLETLERİ-İNSAN GIDASI OLMAYAN MEAT, FISH ETC., FLOUR PELLETS-NO FOOD FOR HUMAN	532.207	13.162.091	2.373,1
ŞARAP TORTUSU, HAM TARTAR, HAZIR HAYVAN GIDALARI ARGOL, RAW TARTAR, READY ANIMAL FEED	446.554	56.949	-87,3
ENERJİ ÜRETEK MAKİNE VE CİHAZLAR ENERGY GENERATING MACHINERY AND DEVICES	10.885.834	11.930.886	9,6
BUHAR KAZANLARI, KIZGIN SU KAZANLARI STEAM BOILER, HOT WATER BOILER	2.330.000	5.695.701	144,5
BUHAR TÜRBİNLERİ STEAM TURBINES		4.502.311	
ANORGANİK KİMYASALLAR, RADYOAKTİF, NADİR ELEMENTLERİN BİLEŞİKLERİ INORGANIC CHEMICALS, COMPOUNDS OF RADIOACTIVE, RARE ELEMENTS	4.857.328	7.228.518	48,8
RADYOAKTİF ELEMENTLER VE RADYOAKTİF İZOTOPLAR, BİLEŞİKLERİ RADIOACTIVE ELEMENTS AND RADIOACTIVE ISOTOPES, COMPOUNDS	3.353.306	6.045.041	80,3
ÇİNKO KROM, MANGAN, DEMİR, KOBALT, TİTAN, KURŞUN OKSİT, PEROKSİTLERİ ZINC CHROMITE, MANGANESE, IRON, COBALT, TITANIUM, LEAD OXIDE, AND PEROXIDES	583.892	913.459	56,4
BELİRLİ SANAYİ KOLLARINDA KULLANILAN MAKİNE VE CİHAZLAR MACHINERY AND DEVICES FOR SPECIFIC INDUSTRIES	465.761	6.048.032	1.198,5
SKREYPER, YOL SİLİNDİRİ, HAVÖZ, TUNEL AÇMA MAKİNESİ, DELME MAKİNASI SCRAPER, STREET-ROLLER, COAL CUTTER, TUNNEL BORING MACHINE, DRILLING MACHINE		5.268.196	
TAŞ, CEVHER YIKAMA, AYIRMA, AGLOMERATE ETME MAKİNE VE CİHAZLARI MACHINE AND DEVICES FOR STONE, JEWEL WASHING, ASSORTMENT, AGGLOMERATE	354.682	301.845	-14,9
LİSTE TOPLAM LIST TOTAL	956.097.188	831.660.770	-13,0
GENEL TOPLAM GENERAL TOTAL	1.103.312.975	889.635.176	-19,4

Türkiye'nin 2010/2011 (Ocak-Temmuz) İthalatında İlk 10 Madde

First 10 Articles of Turkey's 2010/2011 (January-July) Import

ÜRÜN ADI PRODUCT NAME	2010/7 (\$) 2010/7 (\$)	2011/7 (\$) 2011/7 (\$)	DEĞİŞİM (%) CHANGE (%)
ALTIN, ALTIN KAPLAMA GÜMÜŞ VE ADI METAL, ALTIN KAPLAMA DÖKÜNTÜ VE ARTIĞI GOLD, GOLD-PLATED SILVER AND BASE METAL, GOLD-PLATED SCRAP, WASTE	173.887.945	439.441.755	152,7
ALTIN, ALTIN KAPLAMA GÜMÜŞ VE ADI METAL, ALTIN KAPLAMA DÖKÜNTÜ VE ARTIĞI GOLD, GOLD-PLATED SILVER AND BASE METAL, GOLD-PLATED SCRAP, WASTE	173.887.945	439.441.755	152,7
TAŞKÖMÜRÜ, LİNYİT VE BUNLARDAN ÜRETİLEN KOK, HAM YAĞLAR MINERAL COAL, LIGNITE AND COKE, RAW OIL MADE OF MINERAL COAL, LIGNITE	126.916.266	184.221.323	45,1
TAŞKÖMÜRÜ MINERAL COAL	126.904.204	184.221.323	45,1
DEĞİŞİK SANAYİ KOLLARINDA KULLANILAN MAKİNE VE CİHAZLAR MACHINERY AND DEVICES FOR SPECIFIC INDUSTRIES	30.090.377	56.817.523	88,8
SIVI VE GAZ FİLTRE CİHAZLARI LIQUID AND GAS FILTER DEVICES	29.226.304	55.492.620	89,8
YATAK KOVANLARI BARREL-SHAPED ROLLER	176.536	286.698	62,4
DEMİR VE ÇELİK IRON AND STEEL	41.080.814	41.986.451	2,2
ALAŞIMSIZ DÖKME DEMİR, AYNALI DEMİR UNALLOYED CAST IRON, BROWN IRON	9.914.867	12.206.905	23,1
PASLANMAZ ÇELİKLERDEN YASSI MAMÜLLER-SOĞUK HADDELENMİŞ STAINLESS STEEL FLAT PRODUCTS-COLD ROLLED	12.783.059	11.974.092	-6,3
METAL CEVHERLERİ, KIRINTI, DÖKÜNTÜ, HURDALARI METAL MATTER SCRAP, WASTE, JUNK	18.904.264	24.784.617	31,1
KOBALT, KROM, TUNGSTEN, DİĞER METAL CEVHERLERİ COBALT, CHROME, TUNGSTEN, OTHER METAL MATTERS	18.789.606	24.377.786	29,7
BAKIR, NİKEL, ALÜMİNYUM, KURŞUN, ÇİNKO, KALAY HURDALARI COPPER, NICKEL, ALUMINIUM, LEAD, ZINC, STANNUM SCRAP		226.856	
ORGANİK KİMYASAL ÜRÜNLER ORGANIC CHEMICAL PRODUCTS	18.542.208	15.806.431	-14,7
ASİKLİK MONOKARBOKSİLİK ASİTLER, ANHİDRİTLERİ, TÜREVLERİ ACYCLIC MONOCARBOXYLIC ACID, ANHYDROUS AND DERIVATIVES	14.037.145	12.603.725	-10,2
ALDEHİT FONKSİYONLU BİLEŞİKLER ALDEHYDE-FUNCTIONING COMPOUNDS	2.726.336	2.207.303	-19,0
ANORGANİK KİMYASALLAR, RADYOAKTİF, NADİR ELEMENTLERİN BİLEŞİKLERİ INORGANIC CHEMICALS, COMPOUNDS OF RADIOACTIVE, RARE ELEMENTS	4.019.939	9.940.531	147,2
ANORGANİK ASİTLER VE AMETALLERİN ANORGANİK OKSİJENLİ BİLEŞİKLERİ INORGANIC OXYGENATED COMPOUNDS OF INORGANIC ACIDS AND NON-METALLIC	205	5.636.777	2.749.547,3
RADYOAKTİF ELEMENTLER VE RADYOAKTİF İZOTOPLAR, BİLEŞİKLERİ RADIOACTIVE ELEMENTS AND RADIOACTIVE ISOTOPES, COMPOUNDS	3.244.488	3.736.677	15,1
HUBUBAT SAPLARI VE KAVUZLARI, GIDA SANAYİ KALINTILARI, YEMLER GLUME AND STEMS OF GRAINS, FOOD INDUSTRY LEAVINGS, FEED	5.162.182	7.622.322	47,6
ET, BALIK VB. UN, PELLETLERİ-İNSAN GİDASI OLMAYAN MEAT, FISH ETC., FLOUR PELLETS-NO FOOD FOR HUMAN	5.105.233	7.622.322	49,3
ENERJİ ÜRETEK MAKİNE VE CİHAZLAR ENERGY GENERATING MACHINERY AND DEVICES	9.533.966	7.059.540	-25,9
BUHAR TÜRBİNLERİ STEAM TURBINES	3.900.000	3.127.258	-19,8
BUHAR KAZANLARI, KIZGIN SU KAZANLARI STEAM BOILER, HOT WATER BOILER	4.900.000	2.796.816	-42,9
KARA ULAŞIM ARAÇLARI LAND TRANSPORTATION VEHICLES	2.789.137	3.772.722	35,2
MOTORLU KARA TAŞITLARININ AKSAM VE PARÇALARI, AKSESUARİ COMPONENTS, PARTS AND ACCESSORIES OF MOTOR LAND VEHICLES	2.615.740	3.308.622	26,4
EŞYA TAŞIMAYA MAHSUS MOTORLU TAŞITLAR MOTOR VEHICLES RESERVED FOR WARE TRANSPORTATION	167.719	464.100	176,7
LİSTE TOPLAM LIST TOTAL	430.927.098	791.453.215	83,6
GENEL TOPLAM GENERAL TOTAL	459.168.571	821.799.529	78,9

Protection of Investments' (signed on 23 June 2000), 'Agreement on Trade and Economic Collaboration', 'Agreement on Avoidance of Double Taxation' are signed. Among these, the Agreement on Mutual Promotion and Protection of Investments includes articles such as; providing mutual convenience to investors, conditions regarding nationalization of investments, ways to go with in case social and political progresses in countries damage investments. Besides, there are ongoing attempts towards making a Free Trade Agreement between Turkey and South African Customs Union (SACU), which South Africa is a member of.

New cooperations are on the way...

Both countries are also planning to accelerate cooperation in tourism, trade and defence industries. The number of South African tourists in Turkey was around 14 thousand in 2007; this number increased to 25 thousand in 2009. According to South African authorities and business circles, Turkey is the point of exit to the Caucasus and Middle Asia. Foreign trade volume between Turkey and South Africa increased significantly since 2003; our foreign trade volume, which was 292.4 million dollars in 2002, increased up to 2.74 billion dollars in 2008, 1.9 billion dollars in 2009 and decreased to 1.2 billion dollars in 2010. The most important reason that the foreign trade balance between Turkey and South Africa constantly is disadvantageous to Turkey is that export from South Africa is registered as gold export. Turkey's export to South Africa includes precious stone and metal products, petrol products, automotive industry products, electrical machinery and devices, weaving products and paper-cardboard based goods. Gold and mineral coal are leaders in export from South Africa. Turkish companies situated in South Africa operate in sectors such as electrical home appliances, textile, tourism, trade and food. Total value of these investments is 20 million dollars. 22 registered South African companies in Turkey operate in real estate, automotive, construction and food sectors.



Hedef 30 milyar dolarlık iş hacmi

Dünya ekonomisindeki ağırlıkları giderek artan Türkiye ve Güney Afrika arasındaki ekonomik ilişkiler derinleştirilmeli ve çeşitlendirilmiş ortaklıklar tesis edilmeli.



DEİK/Türk-Güney Afrika İş Konseyi'nin Güney Afrika ayağı, 26 Mayıs 2010 tarihinde, Türkiye-Güney Afrika İş Forumu kapsamında Güney Afrika Cumhuriyeti Devlet Başkan Yardımcısı Kgalema Motlanthe'nin katılımıyla düzenlenen çalışma yemeğinde, TOBB ve DEİK ile Güney Afrika Akredite Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği arasında imzalanan İş Konseyi Kuruluş Anlaşması ile kuruldu. Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, TOBB/DEİK/DTİK Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu ve DEİK'ten 125 işadamlıyla birlikte gerçekleştirdiği 3 Ekim 2011 tarihli Güney Afrika Cumhuriyeti ziyaretine ilişkin olarak, "Kıtanın en gelişmiş ekonomisi ve demokrasisi olarak ön plana çıkan Güney Afrika Cumhuriyeti, Afrika'ya açılım politikamız bağlamında özel önem addettiğimiz bir ülke" açıklamasında bulundu. Başbakan ayrıca Türkiye ve Güney Afrika Cumhuriyeti'nin aralarındaki ticareti çok daha ileriye taşımalarının mümkün olduğunu belirtti. Başkan Yardımcısı Kgalema Motlanthe ise, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ile arasındaki görüşmeye ilişkin olarak, bu yüksek düzey görüşmelerin "Sadece politik ve ekonomik ilişkilerin güçlendirilmesine katkıda bulunmakla kalmadığını, eğitim ve beceri geliştirme gibi alanlarda yapıcı taahhütlere de olanak tanıdığını" söyledi.

DAHA FAZLA İŞBİRLİĞİ YAPMALIYIZ

TOBB/DEİK/DTİK Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, ziyaret kapsamında Türkiye-Güney Afrika Cumhuriyeti İş Forumu'nda yaptığı konuşmada, Türkiye ve Güney Afrika gibi yükselen piyasa ekonomileri için yeni fırsatlar doğduğunu, Türkiye ve Güney Afrika'nın dünya ekonomisindeki ağırlıklarının giderek arttığını belirtti.

Hisarcıkloğlu, sözlerini şöyle sürdürdü; "Güney Afrika Cumhuriyeti ile 2010 yılında ticaret hacmimiz 1,2 milyar dolar oldu. Biz daha fazlasını yapabileceğimize inanıyoruz. Vizyonumuzu genişletirsek Afrika ile ticaretimizi kısa vadede 30 milyar dolara çıkartabiliriz. Ekonomik ilişkilerimizi derinleştirmeli ve çeşitlendirilmiş ekonomik ortaklıklar tesis etmeliyiz." Hisarcıkloğlu, ayrıca her iki ülkenin ticaret hacminin artırılması amacıyla Serbest Ticaret Anlaşması imzalanmasının önemine vurgu yaptı.



Goal: 30 billion dollar business volume

Gaining magnitude in world economy, Turkey and South Africa must deepen economic relations and constitute diversified economic partnerships.

Further collaboration

At the Turkey-South Africa Business Forum, TOBB/DEİK/DTİK President M. Rifat Hisarcıkloğlu expressed in his speech, that new opportunities emerge for developing market economies like Turkey and South Africa, and that both countries gained magnitude in world economy. Hisarcıkloğlu continued: "Bilateral trade volume between two countries was around 1.2 billion dollars in 2010. We believe we can accomplish more than that. If we broaden our vision, we can increase our trade with Africa up to 30 billion dollars. We must deepen our economic relations and constitute diversified economic partnerships." Hisarcıkloğlu also underlined the importance of Free Trade Agreement that is signed in order to enhance the two country's trade volume.

Visits reinforcing relations

DEİK/Turkish-South African Business Council's South Africa step is established on 26 May 2010, at the business meal organized within the context of Turkey-South Africa Business Forum and with the attendance of the Republic of South Africa Vice President Kgalema Motlanthe. The business council is founded with the Business Council Establishment Agreement, signed between DEİK and Turkish Union of Chambers and Commodity Exchanges (TOBB) and South Africa Accredited Chambers of Commerce and Industry.

Regarding his visit to South Africa on 3 October 2011 accompanied by TOBB President and 125 businessmen from DEİK, Prime Minister Recep Tayyip Erdoğan said: "Standing out as the most developed economy and democracy of the continent, the Republic of South Africa is a country we attach importance to within the context of our African initiative." Prime Minister also stated that trade between Turkey and South Africa is available for further development. In his speech regarding his meeting with Prime Minister Tayyip Erdoğan, Vice President Kgalema Motlanthe stated that these periodical executive meetings "Are not only contributing to politic and economic relations but also enable constructive commitments in areas such as education and skills development."

“Gümrük Vergisi ticaretin önündeki en büyük mesele”

DEİK Afrika İş Konseyi Başkanı Tamer Taşkın Güney Afrika ve Türkiye arasındaki ticaretin daha da gelişmesi için finans sektörünü Güney Afrika'da bir Türk bankası kurmaya davet ederken, Güney Afrika yetkililerine de Türk mallarına uyguladıkları Gümrük Vergisi'ni düşürme çağrısında bulunuyor.

Güney Afrika ekonomik açıdan çok istikrarlı, itibarı yüksek bir ülke. Ekonomik istikrarı ona BRICS üyeliği kazandırdı. Onu bu kadar itibarlı hale getiren sadece sahip olduğu yeraltı zenginlikleri değil, aynı zamanda ihrac ettiği mallarda katma değer üretme konusundaki başarısı ve işsizliği yatırım yaparak çözmeye çalışması... Emtia fiyatlarının yükselmesi Güney Afrika'nın büyümesine neden oldu. İhracat ithalat arasındaki farkın az olması Güney Afrika'yı dengeli, zengin ve istikrarlı bir ülke haline getiriyor. 2008-2009 yıllarını dışarıda bırakacak olursak, Güney Afrika'nın enflasyonu ortalama yüzde 4.9 seviyesindeyken büyüme oranı yüzde 6 civarlarında. Bunun yanı sıra 85 milyar dolarlık ihracatı ve 90 milyar dolarlık ithalatı ve ekonomik stabilitesi bize Güney Afrika'nın gücünü gösteriyor.





İki ülke arasındaki en önemli sorun ikili anlaşmaların henüz tamamlanamamış olması. Güney Afrika'nın AB ile imzaladığı serbest ticaret anlaşması nedeniyle biz Gümrük Birliği kapsamında olduğumuz için Güney Afrika'dan gelen mallar bize gümrüksüz giriş yaparken, bizim mallarımız AB üyesi olmamız nedeniyle yüzde 20-30 gibi Gümrük Vergisi ödeyerek ülkeye girebiliyor.

EN ÖNEMLİ MESELE GÜMRÜK VERGİSİ

49 milyonluk bir nüfus ve mamul madde ihtiyacıyla Türkiye için önemli bir ülke. Ancak iki ülke arasındaki en önemli sorun ikili anlaşmaların henüz tamamlanamamış olması. Güney Afrika'nın AB ile imzaladığı serbest ticaret anlaşması nedeniyle biz Gümrük Birliği kapsamında olduğumuz için Güney Afrika'dan gelen mallar bize gümrüksüz girerken, bizim mallarımız AB üyesi olmamız nedeniyle yüzde 20-30 gibi Gümrük Vergisi ödeyerek ülkeye girebiliyor. Dolayısıyla bu vergi miktarının düşürülmesi gerekir. Böylece Türkiye'nin hesaplı ve ekonomik malları Güney Afrika pazarına girebilir. Gümrük Vergisi sorunu son zamanda sıklaşan ziyaretlerde de en önemli gündem maddesi. Ancak Güney Afrika Hükümeti kendi üreticisini korumak adına vergileri kaldırma yoluna gitmiyor ama önümüzdeki dönemde vergi oranlarında bir miktar indirimle gidilmesi gündemde.

BAZI SEKTÖRLERDE KORUMACI ÖNLEMLER UYGULANIYOR

1 milyon 200 bin kilometrekare yüzölçümü büyüklüğüyle Güney Afrika tarım zengini ve hayvancılıkta güçlü bir ülke. Özellikle pamuk ve tekstil alanlarında Türkiye'ye karşı yerli sektörü korumak istiyor, zira pamuk üretimi ve tekstil sektörü ülke ekonomisi açısından büyük önem taşıyor.

“Customs tax is the main obstacle in trading”

In order to improve trade between Turkey and South Africa, the President of DEİK African Business Council Tamer Taşkın is inviting finance sector to establish a Turkish bank in South Africa, and asks South African authorities to reduce Customs Tax on Turkish products.

South Africa is an economically consistent and reputable country. This economic consistency brought the BRICS membership. What made this country reputable is not only its underground fortune but also its success in producing value-added export goods and efforts to end unemployment via investments... Increasing commodity prices led to South Africa's growth. Small gap between export and import makes South Africa a balanced, rich and consistent country. If we rule out years 2008-2009, South Africa's inflation is approximately 4.9 percent, while its growth rate is about 6 percent. In addition to these, South Africa's 85 billion dollars worth export, 90 billion dollars worth import and economic stability shows us the country's power.



Customs tax is the main issue

With its population of 49 million people and finished product need, is an important country for Turkey. However, the biggest issue between the two country is that the bilateral agreements haven't been completed yet. As our country is within the frame of Customs Union as a consequence of the free trade agreement signed between the EU and South Africa, goods coming from South Africa are free from duty, while our goods can enter the country if customs tax is paid, which is about 20-30 percent, because Turkey isn't a member of the EU. So, this tax amount needs to be reduced. This way, Turkey's affordable goods can enter South African markets. Customs tax has also been the most important agenda during visits that have been becoming frequent lately. South African government doesn't want to lean towards remitting taxes so that the local producers will be protected, however there might be a reduction in the upcoming period.

Protective measures taken in some sectors

With its 1 million 200 thousand square meters of surface area, South Africa is rich in farming and strong in stock breeding. Wants to protect especially the local cotton and textile sectors against Turkey, because its cotton production and textile sector bear great importance for the country's economy.

Turkish Airlines' scheduled daily flights to Johannesburg and Cape Town enable Turkish entrepreneurs to access to this country easily. While South Africa's primary export items are gold-coal and mines, Turkey is able to sell any kind of product. Yet, the vision we must create here is not only product purchase and sale, but to form a mass who will invest. South Africa is a significant center of attraction for tax-free and non-quota sales of Turkish investors who sell goods to the USA and the EU, owing to the free trade agreements signed between those three. Besides, with its strong transportation infrastructure not

Biggest issue between the two country is that the bilateral agreements haven't been completed yet. As our country is within the frame of Customs Union as a consequence of the free trade agreement signed between the EU and South Africa, goods coming from South Africa are free from duty, while our goods can enter the country if customs tax is paid, which is about 20-30 percent, because Turkey isn't a member of the EU.

Günümüzde lojistik maliyetlerdense lojistik zamanlama daha önemli hale geldi. Bir mal gideceği ülkeye 40 günde gidiyorsa bu büyük bir dezavantaj. Ancak bu sürelerin azaltılması ve Güney Afrikalı satıcıların mallarını İzmir veya Mersin limanlarına stoklaması ve Türk yatırımcıların mallarını Cape Town'da stoklaması malların satışını kolaylaştırır ve hızlandırır.

THY'nin her gün Johannesburg ve Cape Town'a düzenlediği seferler Türk girişimcilerin bu ülkeye kolayca ulaşmasını sağlıyor. Güney Afrika'da altın-kömür ve maden başlıca ihracat maddeleriyle, Türkiye her mamulü satabilecek durumda. Ancak burada yaratmamız gereken vizyon sadece mal alım-satımı değil, yatırım yapan bir kitle oluşturabilmek. Güney Afrika AB ve ABD ile imzaladığı serbest ticaret anlaşmalarıyla bu bölgelere mal satan Türk yatırımcılar için vergisiz-kotasız mal ihraç edebilmek için önemli bir cazibe merkezi. Ayrıca Güney Afrika sadece ülke içinde değil aynı zamanda bölgesindeki diğer ülkelerle sağladığı güçlü ulaşım altyapısıyla 250 milyonluk Ekvator-altı pazarına açılma konusunda avantajlı bir noktada. Komşu ülkelere 6 milyar dolar ihracat yapıyorlar. Bu sadece kendi mallarıyla yaptıkları ihracat değil, diğer ülkelerden gelen mallar da Güney Afrika üzerinden satılıyor.

SAHA ARAŞTIRMALARI YAPILMALI

Güney Afrika idari olarak dokuz bölgeye ayrılıyor. Bütün bölgelerin kendi ekonomik durumlarına göre devletten aldığı farklı teşvikler var. Dolayısıyla ülkeye yatırım yapılırken bu durumun ön planda tutularak saha araştırmaları yapılması gerekli. Bunun yanı sıra her bölgede araştırmacılara yardımcı olabilecek kalkınma ajansları var, bunlardan yardım istenebilir. Turizm Güney Afrika'nın en etkili olduğu konulardan biri. Tabiat güzelliği, kaliteli otelleri ve golf turizmiyle 10 milyon turisti kendine çekiyor. Güney Afrika bütün bunların yanı sıra diğer ülkelerle stratejik işbirlikleri yaparak üçüncü ülkelere ticaret yapmayı önemsiyor. Bu durum Türkiye'ye mal alım-satımı dışında geniş bir platform sunuyor.

LOJİSTİKTE STOKLAMA ÖNEMLİ BİR UNSUR

Başbakan'ın 3-6 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirdiği ziyaret önemli. Güney Afrika, Başkan, Başkan Yardımcısı düzeyinde Türkiye'ye büyük ilgi gösterdi ki, bu Türkiye'ye verdikleri önemi açıkça ortaya koyuyor. Gerçekleştirilen toplantılarda pek çok önemli karar alındı.

Günümüzde lojistik maliyetlerdense lojistik zamanlama daha önemli hale geldi. Bir mal gideceği ülkeye 40 günde gidiyorsa bu büyük bir dezavantaj. Bu sürelerin azaltılması ve Güney Afrikalı satıcıların mallarını İzmir veya Mersin limanlarına stoklaması ve Türk yatırımcıların mallarını Cape Town'da stoklaması malların satışını kolaylaştırır ve hızlandırır.

Ancak her şeyin başında para ve dolayısıyla bankacılık geliyor. Güney Afrika bankacılık konusunda güvenilir bir yapıya sahip, güçlü bir sektör var. Çin bir bankaya ortak olurken, Hindistan'ın Güney Afrika'da üç banka açmaya karar verdiği bir ortamda bir Türk bankasının kurulması şart. Bu durum Türk iş dünyasının para alışverişini kolaylaştıracaktır. ■



only in the country but also for the other countries in the region, South Africa is at an advantageous location to enter Sub-Ecuador markets of 250 million dollars. They make 6 billion dollars of export to neighbouring countries. This is not only the export amount of their own goods; products coming from other countries are also sold through South Africa.

Field researches are needed

South Africa is divided into nine provinces. Each province receive different incentives from the government depending on their economic situations. So, when investing in the country, this must be prioritized and field researches must be done. Also, in every region there are development agencies, researchers can ask help from them. Tourism is one topic that South Africa is effective on. Attracts 10 million tourists with its beautiful nature, high-quality hotels and golfing tourism. In addition to all these, South Africa cares about trading with third countries by strategically collaborating with other countries. This situation provides Turkey a wide platform other than product purchase and sales.

Storage matters in logistics

Prime Minister's visit between 3-6 October is crucial. South Africa showed such interest in Turkey at President and Vice President levels, it obviously reveals the importance they attach to Turkey. Many important decisions are taken during the meetings.

Today, logistics timing is more important than logistics costs. It is a big disadvantage if a product arrives in its destination country in 40 days. Reducing these periods by letting South African suppliers stock goods in İzmir or Manisa ports and Turkish investors in Cape Town, would facilitate and accelerate sales.

Yet, above all what we mentioned, there is money and banking. South Africa has a reliable structure in banking; a strong sector. China became partners with a bank, India decided to open three banks in South Africa, so it is a must to open a Turkish bank there. This situation would ease the business world's money exchange.

Today, logistics timing is more important than logistics costs. It is a big disadvantage if a product arrives in its destination country in 40 days.

Reducing these periods by letting South African suppliers stock goods in İzmir or Manisa ports and Turkish investors in Cape Town, would facilitate and accelerate sales.

Güney Afrika'daki temel sektörler

◆ **Madencilik:** Güney Afrika, dünyanın en büyük altın ve platin üreticisi; kömür üretiminde ise lider üreticilerden. Ülke, dünyadaki altının yüzde 10'unu, dünyadaki bilinen kaynakların ise yüzde 40'ını üretiyor. Ülkenin madencilik sektörü, ABD ile Rusya Federasyonu'na rakip. Güney Afrika; vanadyum, krom cevheri, alüminosilikatlar ve mangan cevheri maden rezervlerinde de dünya birincisi, elmas endüstrisiyle ise dünya çapında dördüncü. Sektör, beş temel mineral sınıfında faaliyet gösteriyor: Değerli metal ve mineraller, enerji mineralleri, demirli metal ve mineraller, demirli mineraller ve endüstriyel mineraller. İkincil ve üçüncül endüstrilerin büyümesi ve altın üretimindeki düşüşle birlikte, madencilik ülkenin GSYİH'sine katkısı geçmiş 10 yıl içinde azaldı. Ancak madencilik hâlâ Güney Afrika ihracatının üçte birini oluşturuyor ve sektörde 400 binden fazla insan çalışıyor.

◆ **Otomotiv:** Güney Afrika, dünyadaki en başarılı motorlu araç ve aksam ihracatçılarından biri haline geldi. Endüstri, Güney Afrika'nın mamul ihrac ürünlerinin yaklaşık yüzde 10'unu oluşturuyor. Hükümet, araç üretimini 2020 yılına dek 1.2 milyon birime çıkarmayı hedefliyor. Sektör, 1995 yılında başlatılan MIDP (Motor Sanayi Geliştirme Programı) çerçevesinde, yabancı otomotiv şirketleri için ihracat teşvikleri oluşturulmasıyla ciddi büyüme kaydetti. Bunun sonucunda, son yıllarda Güney Afrika motorlu araç ihracatlarında yüksek artış gözlemlendi. Bu program 2012 yılına dek kademeli olarak sona erdirilecek. Bir başka program, Otomotiv Endüstri Programı (Automotive Industry Programme), araç ve parça üretimini kamçulamak, motor endüstrisi yatırımlarını ve istihdamı büyümeyi hedefliyor. BMW, Ford, Volkswagen, Daimler-Chrysler, Toyota gibi araç imalatçıların yanında, Arvin Exhaust, Bloxwitch, Corning, Senior Flexonics gibi parça imalatçıları, burada üretim merkezlerine sahip. Güney Afrika'nın otomotiv sektöründeki son yıllardaki büyüme, Güney Afrika ekonomisinin en büyük başarı hikâyelerinden biri haline geldi. Hükümet, yakın zamanda otomotiv sektörü örneğini diğer sektörleri de geliştirmek için kullanacağını duyurdu. Hükümet kaynaklarına göre, sırada uzay endüstrisi var.

◆ **Turizm:** Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi'ne göre, turizm Güney Afrika'daki istihdamın ve GSYİH'nin, dolaylı ve dolaysız olarak neredeyse yüzde 7'sini oluşturuyor. Dünya Turizm Organizasyonu'na göre, Sahra-altı Afrikası, 2005 yılında dünyadaki turistlerin yüzde 2.9'unu çekti; bu oranda Güney Afrika'nın payı aşağı yukarı yüzde 20.5. Ülkenin uluslararası turizm kazancı 2005 yılında 7.3 milyar doları buldu. 2010 FIFA Dünya Kupası'ndan sonra, ülkenin tatil noktası olarak algılanışı

açısından yüzde 9'luk bir artış görüldü. Dünya Kupası'nın bir başka etkisi, özellikle güvenlik ve suç meselelerine ilişkin olumsuz yargılarda azalmaya yol açması, ilerisi için daha olumlu bir imaja yol vermesi oldu.

◆ **Altyapı:** Güney Afrika'nın, 2010 FIFA Dünya Kupası'na ev sahipliği yapmasının belki en önemli etkisi, ülkenin altyapı zemini, yetenek gelişimi, istihdam yaratımı ve ekonomik büyümesi için bir katalizör işlevi görmesi oldu. Turnuva, ülkenin uluslararası konumunu güçlendirdi, birinci sınıf altyapı hizmeti verme yetisini sergilemesini sağladı. Güney Afrika Hükümeti, Dünya Kupası hazırlıkları için 33 milyar rand harcadı; bu yatırım, ülke için yapılan uzun vadeli bir planın parçası niteliğinde. Gelecek üç yıl için 846 milyar rand, devlet sektörü altyapı programına ayrıldı. Bu fonun yüzde 45'inden fazlası Güney Afrika'nın elektrik, demiryolu ağı ve liman sektörlerine ayrıldı.

◆ **Bilgi, İletişim ve Elektronik:** İletişim sektörü, Güney Afrika ekonomisinin en hızlı büyüyen sektörlerinden biri. Ülkenin cep telefonu pazarı, doğduğu 1994 yılından beri kayda değer büyüme sağladı; ayrıca dünyadaki en hızlı büyüyen dördüncü GSM pazarından biri. Güney Afrika aynı zamanda 4.6-5.4 milyon kadar internet kullanıcılarına sahip; araştırma şirketi World Wide Worx'un tahminine göre, bu rakam 2013 yılında 8.5, 2014 yılında 9 milyona ulaşacak. Güney Afrika, bilişim teknolojileri alanında Afrika'da lider. Dünya genelinde ise, bilişim ürün ve hizmetlerinin tüketiminde 20'inci sırada yer alıyor. 2008'de 8.5 milyar dolar olan bilişim pazarının toplam büyüklüğünün 2013 yılında 13.5 milyar dolara yükselmesi bekleniyor. Mobil iletişim pazarı MTN, Cell C ve Vodacom'un hâkimiyetinde.

◆ **Tarım-Hayvancılık:** İkincil, üçüncül sektörlerin gelişimiyle son yıllarda gerileyen tarım sektörü, her şeye karşın önemini koruyor. Güney Afrika, Akdeniz ikliminden alt tropikal ve yarı çöl iklimine dek yedi iklim bölgesine sahip. 3 bin kilometre uzunluğundaki sahil şeridiyle birlikte, pek çok çeşitli deniz ve tarım ürününün üretimine ev sahipliği yapıyor. Ülke topraklarının yüzde 13'ü tarıma elverişli. Altın haricindeki ihrac ürünlerinin yüzde 30'u ham ve işlenmiş tarım ürünlerinden oluşuyor. En çok ihrac edilen tarım ürünlerinin başında ise mısır geliyor. Onu, şeker kamışı, buğday, ayçiçeği, şeker, üzüm, elma, armut, şeftali ve kayısı takip ediyor. En önemli ithal kalemleri ise buğday, pirinç, bitkisel yağlardan oluşuyor. Ülke topraklarının yaklaşık yüzde 65'ini kaplayan çayır ve otlaklarda koyun, sığır, keçi, domuz gibi hayvanlar besleniyor. Yıllık ortalama 14 milyon küçük-büyük baş hayvanın kesimi ve işlenmesi gerçekleşiyor.

Dış ticaret profili

Güney Afrika'nın dış ticaret ve yatırım alanı, özellikle 1980'ler ile 1990'ların başındaki, Apartheid rejimine tepki olarak uygulanan yaptırım ve boykotlarla çalkalandı. Çarpıcı bir dönüm noktası, Güney Afrika'nın 1991'de, ticaret bağlarını güçlendirme gündemiyle Moskova'ya bir delegasyon göndermesi oldu; Güney Afrika firmaları ilk kez orada bir ticaret fuarına katıldı. Güney Afrika'nın 1990'lardaki başlıca ticaret ortakları Batı Avrupa ülkeleri, ABD ve Japonya'ydı. O günlerden bu yana, uluslararası ticaret ivme kazandı ve 2000'lerde GSYİH'in yüzde 16'sını oluşturacak hale geldi.

Güney Afrika'nın imzaladığı çeşitli ticaret anlaşmaları arasında SADC (Southern African Development Community) önemli yer tutuyor. Angola, Botswana, Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Lesoto, Madagaskar, Malavi, Mauritius, Mozambik, Namibya, Seyşel Adaları, Svaziland, Tanzanya, Zambiya ve Zimbabve'nin imzalarını içeren anlaşmayla Güney Afrika Hükümeti, diğer SADC ülkeleriyle ticaret ve yatırım bağlarını güçlendirmeyi hedefliyor. Ticaret politikasındaki reformlar sayesinde, dış ticaretin GSYİH içindeki payı yüzde 60'larda. İhracat, 2011'de 87 milyar 855 milyon dolar, ithalat ise 2011 yılında 86 milyar 385 milyon dolar düzeyinde. Ülkenin Avrupa Birliği ile imzaladığı, 1 Ocak 2000'de yürürlüğe giren 'Serbest Ticaret, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Anlaşması', ticaretin serbestleştirilmesi yönünde atılan önemli adımlardan. ABD, Kanada, Macaristan, Norveç, İsviçre, Japonya ve Avrupa Birliği, Dünya Ticaret Örgütü Anlaşmaları uyarınca Genelleştirilmiş Tercih Sistemi (GSP) kapsamında Güney Afrika'nın ihrac mallarına öncelik statüsü tanıdılar. İhracatın sektörel dağılımına bakıldığında, sanayi ürünlerinin yüzde 64'lük payla ilk sırada, madencilik ürünlerinin yüzde 32, tarım ürünlerinin ise yüzde 4'lük paya sahip olduğu görülüyor. İthalatın sektörel dağılımında ise, sanayi ürünleri yüzde 82 ile ilk sırada, madencilik ürünleri yüzde 16, tarım ürünleri ise yüzde 2 paya sahip. Ülkenin başlıca ihrac ürünleri, maden ürünleri, metaller, değerli metaller, elmas, ara mallar, otomobil yedek parçalarından oluşuyor. İthalatta ise makineler, petrol ürünleri, motorlu kara taşıtları ve otomobil yedek parçaları bulunuyor. En çok ihracat yapılan ülkeler arasında Japonya, ABD, Almanya, Britanya, Çin ilk beş sırada. En çok ithalat yapılan ülkeler arasında ise Almanya, Çin, ABD, Suudi Arabistan ve Japonya var. Güney Afrika'da, gümrük tarifeleri International Trade Administration Commission (ITAC) tarafından belirleniyor. 2002 tarihli International Trade Administration Act yasası uyarınca, aralarında hibrokarbonlar, petrol ürünleri, lastikler, adi metaller, balık ve balıkçılık ürünleri, radyoaktif kimyasal elementler gibi ürünlerin bulunduğu 208 ürünün ithalat ve ihracatı kontrol önlemlerine tâbi. Ülke, ekonomik reformlar ve teşvik politikalarını takiben 2010 yılında 17 milyar dolarlık doğrudan yabancı yatırım aldı. Güney Afrika'ya yatırım kararını etkileyebilecek bazı etmenler arasında, siyasi istikrar ve reform süreci, uluslararası pazarlarla gümrük birliği, serbest ve tercihlili ticaret imkânı, Afrika, Latin Amerika ve Hint Okyanusu havzasındaki pazarlara hâkim stratejik konum, zengin hammadde rezervleri, ucuz iş gücü, yabancı şirketlere döviz kontrol kısıtlamaları uygulanmaması, gelişmiş finans, bankacılık ve iletişim altyapısı, liman olanakları bulunuyor.





Primary sectors in South Africa

◆ **Mining:** South Africa is world's biggest gold and platinum producer; and a leader in coal production. The country produces 10 percent of the world's gold and 40 percent of the sources known in the world. Mining sector of the country is racing with USA and Russian Federation. South Africa ranks first internationally in vanadium, chrome metal, aluminosilicates and manganese metal mine reserves; and fourth with its diamond industry. The sector functions in five basic mineral categories: Precious metal and minerals, energy minerals, non-ferrous metal and minerals, ferro-minerals and industrial minerals. Together with the growth of secondary and tertiary industries and the decrease in gold production, mining sector's contribution to country's GDP subsided in the past decade. However, mining still make up one third of South Africa's export and more than 400 thousand people are employed in the sector.

◆ **Automotive:** South Africa has become one of world's most successful motor vehicle and component exporters. The industry takes up about 10 percent of South Africa's manufactured export products. The government is aiming to increase vehicle production 1.2 million units by year 2020. Within the scope of the Motor Industry Development Programme (MIDP) launched in 1995, the sector recorded a serious growth by forming export initiatives for foreign automotive companies. As a result of this, a high leap in motor vehicle export is being observed recently in South Africa. This program is going to be terminated gradually until year 2012. Another program, the Automotive Industry Programme, targets to fuel up vehicle and component production, amplify motor industry investments and employment. As well as car manufacturers like BMW, Ford, Volkswagen, Daimler-Chrysler, Toyota, component manufacturers like Arvin Exhaust, Bloxwitch, Corning, Senior Flexionics also positioned production centers here. The latest growth in South Africa's automotive industry became the biggest success story of South African economy. The government announced that this model will soon be used for improving other sectors too. According to governmental sources, aerospace industries is next.

◆ **Tourism:** According to World Travel and Tourism Council, tourism constitutes around 7 percent of the employment in South Africa and the GDP, directly or indirectly. And according to World Tourism Organization Sub-Sahara Africa attracted 2.9 percent of worldwide tourists in year 2005; South Africa's share in this rate is approximately 20.5 percent. The country's international

tourism income reached 7.3 billion dollars in 2005.

After the 2010 FIFA World Cup, a 9 percent increase in the perception of the country as a holiday destination. Another impression of the World Cup was that it led to a more positive vision, an improvement in negative attitudes regarding especially safety and crime issues.

◆ **Infrastructure:** South Africa hosting 2010 FIFA World Cup most importantly functioned as an activator for the country's infrastructure, skills development, employment creation and economic growth. The tournament reinforced country's international position, let it display its ability to offer first-class infrastructural services. The government of South Africa spent 33 billion rands for the arrangements of World Cup; this investment is part of a long-term plan. For the next three years 846 billion rands are reserved for state sector infrastructure program. More than 45 percent of this fund is spared for electricity, railway network and harbour sectors of South Africa.

◆ **Information, Communication and Electronics:** Communications sector is one of the fastest growing sectors of South African economy. Mobile phone market of the country recorded significant growth since its birth date, 1994; is also world's fourth fastest growing GSM markets. Approximately 4.6-5.4 million internet users live in South Africa; according to research organization World Wide Worx's forecast, this number will reach 8.5 by year 2013 and 9 million in 2014. South Africa is Africa's leader in informatics technologies. Internationally, the country is ranked 20th in consumption of informatics products and services. Informatics market size, which was 8.5 billion dollars in 2008, is expected to increase to 13.5 billion dollars in 2013. Mobile communication market is ruled by MTN, Cell C and Vodacom.

◆ **Agriculture-Stock Breeding:** Declining in recent years due to development of secondary, tertiary sectors, agriculture sector maintains its importance against all odds. South Africa experiences seven climatic zones, from Mediterranean to sub-tropical and semi-desert climates. With its 3 thousand kilometers long coastline, houses the production of various sea and farm products. 13 percent of the country's lands is arable. 30 percent of export products -except gold- compose of raw and processed farm products. Corn is the most exported. Sugar cane, wheat, sunflower, sugar, grapes, pear, peach and apricot follow it. Prominent import items are wheat, rice, vegetable oil. Sheep, cattle, goat and hogs are out on grass and pasture lands covering 65 percent of the country. Around 14 million sheep, goat and cattle are slaughtered and processed annually.

Foreign trade profile

South Africa's foreign trade and investment area was shaken by enforcement and boycotts -the reaction to especially the Apartheid regime- in 1980s and in the beginning of 1990s. A striking turning point was in 1991, when South Africa sent a delegation to Moscow with the agenda to intensify trade relations; South African companies participated in a trade fair for the first time there. South Africa's trade partners in 1990s were Western Europe countries, the USA and Japan. Since then, international trade gained pace and in 2000s constituted 20 percent of GDP. Among numerous trade agreements that South Africa put its signature on, the Southern African Development Community (SADC) stands out. Also including signs of Angola, Botswana, Republic of Democratic Congo, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauritius, Mozambique, Namibia, the Seychelles, Swaziland, Tanzania, Zambia and Zimbabwe, with the agreement, South African government aims to fortify trade and investment relations with other SADC countries.

Owing to the reforms in trade policy, foreign trade's share in GDP is 60 percent. Export was recorded as 87 billion 855 million dollars in 2011, while import as 86 billion 385 million dollars in the same year. Signed between the country and the European Union and went into effect on 1 January 2000, the 'Trade, Economic Collaboration and Development Agreement' is an important step taken towards liberalization of trade. USA, Canada, Hungary, Norway, Switzerland, Japan and the European Union, in compliance with World Trade Organization Agreements and within the context of Generalized System of Preferences (GSP), gave priority to South Africa's export goods. When export's sectoral allocation is taken into consideration, it is observed that industry products rank first with a share of 64 percent, mine products 32 percent and farm products 4 percent. Import's sectoral allocation displays that industry products rank as first with a share of 82 percent, while mine products 16 percent and farm products 2 percent. The country's primary export products are mine products, metals, precious metals, diamond, intermediate goods and automotive spare parts. Import products include machinery, petrol products motor land vehicles and automotive spare parts. Countries that South Africa exports to most are Japan, the USA Germany, England and China. The country imports products to Germany, China, the USA, Saudi Arabia and Japan the most. In South Africa, customs tariff is determined by International Trade Administration Commission (ITAC). As per International Trade Administration Act dated 2002, 208 products such as hydrocarbons, petrol products, tire, base metal, fish and fishery products, radioactive chemical elements are subjected to control processes before imported or exported. The country received 17 billion dollars of direct foreign investment in 2010, following the economic reforms and initiative policies.

Some elements that might have an influence on the idea of an investment in South Africa: reform process, customs union with international markets, free and optional trade opportunity, strategic position dominating the markets in Africa, Latin America and the Indian Ocean basin, abundant raw material reserves, cheap labor, foreign companies being excused of currency control limitations, advanced finance, banking and communication infrastructure, harbour.

Güney Afrika'da şirket kurmak için...

- ◆ Güney Afrika'da faaliyet gösteren veya gayrimenkule sahip olan yabancı bir şirketin şubesi, 'yabancı bir şirket' olarak değerlendiriliyor ve bu şekilde kaydolmak zorunda.
- ◆ Şubelerin yasal mükellefiyeti Güney Afrika'daki kazançlarıyla sınırlı değil. Bir şube, noter tasdikli ve yeminli tercümesiyle birlikte şirket ana sözleşmesinin bir kopyasını (veya ana şirketin yasallığını kanıtlayan başka evrakları) Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (TISA) bünyesindeki Kurumlar Kayıt Şubesi'ne sunmalı. Güney Afrikalı bir yönetici görevlendirilmeli.
- ◆ Şubeler, aylık muhasebe denetimi ve mali bildirimleri Kurumlar Kayıt Şubesi'ne yapmalı. Şirketin tümü için mali bildirimde bulunma zorunluluğu var.
- ◆ Anonim bir şirket, Anonim Şirketler Yasası'na göre düzenleniyor. Üyeleri yalnızca bireyleri bünyesinde bulundurabildiklerinden, yabancı yatırımcılar için genellikle uygun bir araç değildir.
- ◆ Hem özel hem de kamu şirketleri 'Şirketler Yasası' ile düzenleniyor. Şirketler için asgari bir sermaye limiti aranıyor.
- ◆ Özel bir şirket, Güney Afrika'da iş yapmanın en yaygın aracı. Tek bir müdürü ve çalışanı olabilir. Müdürlerin Güney Afrikalı olma zorunluluğu yok. Özel şirketlerin en az bir, en fazla ise 50 hissedarı olabilir.
- ◆ Yabancı bir şirketin yan kuruluşu, bir Güney Afrika firması olarak görülüyor. Ana şirketin yasal mükellefiyeti, taahhüt edilen sermaye payının miktarıyla (tüm kreditoirlere verilen garantilerle birlikte) sınırlı. Yabancı bir şirket yüzde 100 yabancı sermayeyle kurulabiliyor. Güney Afrikalı hissedarların olması zorunluluğu yok. Asgari sermaye gerekliliği de söz konusu değil.

Anonim veya limited şirket kurmak için prosedürler

- ◆ Yerel veya yabancı, özel veya kamuya ait bir limited şirket veya şube, 'Şirketler Yasası'na (Companies Act) göre düzenleniyor. Şirketin kurulumu, Güney Afrika'da mükim aktif muhasebecilere sahip şirketlerce yürütülüyor.
- ◆ Şirket tesciline ilişkin yasal ücretler, başvurunun içeriğine göre değişmekle birlikte, herhangi bir aksiliğin yaşanmadığı sıradan başvurular 4 bin 500 randdan başlıyor. Şirket ismi, üç veya dört alternatifle birlikte onay için Tescil Ofisi'ne sunuluyor; iki veya üç ay içinde veriliyor.
- ◆ Şirketler Yasası'nda standart bir muhtıra versiyonuyla kuruluş şartları bulunuyor; şirketin kendi versiyonunu sunması, onay sürecini yavaşlatabiliyor.
- ◆ Şirketler, yıllık mali beyannamelerinin hazırlanması için bağımsız bir denetçiye sahip olmalı.
- ◆ Yerel şirketlerin, yıllık muhasebe denetimleri zorunlu olmakla birlikte, yıllık mali bildirimleri Kurumlar Kayıt Şubesi'ne yapma zorunlulukları yok.
- ◆ Bir Güney Afrika firması olarak kaydolmak, imaj yükseltme ve kredi imkânlarından yararlanma gibi faydalar getirebilir; devlet ihaleleri ve sözleşmeler için de bir avantaj sağlayabilir.

Bölgelere göre yatırım olanakları

◆ **Gauteng:** Bölgede imalat alanında beş yıl içinde yüzde 3.3'lük büyüme öngörülüyor. Aynı zamanda inşaat alanında da önemli bir büyüme bekleniyor. Bunlara, finansal hizmetler, ulaştırma ve iletişim gibi sektörleri de eklemek mümkün. Bölgede GEDA, Blue IQ, Gauteng Enterprise Propeller, Gauteng Tourism Authority ve Gauteng Film Commission gibi ajanslar mevcut; bunlar yatırımcıları fırsatlar konusunda bilgilendiriyor ve yönlendiriyor. Bölgede öne çıkan olanaklar arasında, madencilik, bilişim teknolojileri, ileri teknoloji sanayileri, Ar&Ge, oto montaj ve parçaları, gıda işleme, içecek, kimyasallar ve farmasötik ürünler, makineler, turizm yer alıyor.

(Ayrıntılı yatırım olanakları için bkz. www.geda.co.za)

◆ **Mpumalanga:** İmalat sektöründe krom alayımı, paslanmaz çelik, çelik, yapı kerestesi, kömür katranı ürünleri, mobilya, gübre; tarım sektöründe turuncgiller, kuru fasulye, yağlı tohum, ham pamuk, odun hamuru üretimi gibi olanaklar mevcut. Bunun yanı sıra, madencilik (kömür), orman tarımı, ahşap ve mobilya, gıda işleme, bahçecilik, petrokimya, turizm, şeker üretiminde de fırsatlar var.

(Ayrıntılı yatırım olanakları için bkz. www.mega.gov.za)

◆ **Free State:** Bölgede tarım ve tarım ürünleri işleme, madencilik (altın), ulaştırma ve lojistik, turizm, altyapı, petrokimya, tarım ekipmanları, gıda işleme gibi alanlarda çeşitli olanaklar mevcut.

(Ayrıntılı yatırım olanakları için bkz. www.fdc.co.za)

◆ **Eastern Cape:** Tarım ve ormancılık, balıkçılık, giyim ve tekstil, turizm, inşaat, genel imalat, su ürünleri, çay üretimi, oto montaj ve parçaları, farmasötik ürünler, yenilenebilir enerji alanlarında yatırıma ihtiyaç var.

(Ayrıntılı yatırım olanakları için bkz. www.ecdc.co.za)

◆ **Northern Cape:** Bölge, mineral ve metal işleme, tarım ürünleri işleme, balıkçılık, su ürünleri üretimi ve turizm alanlarında yatırım fırsatları sunuyor. Bölgenin güneyinde bulunan Orange Nehri sayesinde tarım ve alüvyal elmas endüstrileri sağlam bir biçimde gelişmiş. Bölge, yapılan küresel elmas ihracatının yüzde 7'sini, dünyanın manganiz ihracatlarının yüzde 25'ini, çinko ve kurşun ihracatının yüzde 13'ünü üstlenmiş. Mittal Steel, Samancor, Gold Fields, PPC Lime, Alpha and Assmang gibi madencilik devleri Northern Cape'te faaliyet gösteriyor. Tarım ürünleri, üzüm, pamuk, buğday, mısır, havuç, patates ve soya fasulyesinden oluşuyor. Bölgede bilhassa meyve-sebze işleme operasyonlarına ihtiyaç var. Port Nolloth, balıkçılık endüstrisinin kalbi. Northern Cape'te avlanan balıkların büyük kısmı yakın zamanda dek bölgenin dışında karaya çıkartılıp işlendiği için, balıkçılık endüstrisi yavaş gelişmiş. Artık çeşitli teşvikler sayesinde bu durum değişiyor. Artık daha fazla balık işleme fabrikalarına ihtiyaç var.

(Ayrıntılı yatırım olanakları için bkz.

<http://economic.ncape.gov.za>)

◆ **Western Cape:** Pek çok gelişmekte olan sektörün bulunması, genç işgücü, güçlü altyapısı nedeniyle tercih edilen bir bölge. Tarım faaliyetleri açısından, Boland bölgesindeki kış yağışlarıyla Southern Cape'in tüm yıl süren yağışları nedeniyle ekin çeşitliliği ve üretim potansiyeli

oldukça fazla. Pek çok yiyecek segmenti gelişime açık ve daha fazla yatırıma ihtiyaç var. Bölgede, aynı zamanda tekne ve yelkenli imalatı, gemi mühendisliği için malzeme tedarikine yönelik endüstriler de gelişmiş. Financial Times'a göre, Western Cape'in tekne imalatı endüstrisi, diğer şehirlerle karşılaştırıldığında en uygun maliyetli lokasyon. Yenilenebilir enerji alanında faaliyet gösteren pek çok şirket, güneş, biyokütle, rüzgâr, jeotermal enerji kaynakları üretiyor. Western Cape, ayrıca medya sektöründe de önemli avantajlara sahip. Güney Afrika'daki en büyük görsel efekt stüdyosu, sağlam telekomünikasyon altyapısı, PAL/NTSC televizyon sistemleri dönüşüm merkezleri, uygun prodüksiyon tutarları, deneyimli teknik ve set ekipleri, bölgede gerçekleşen pek çok prodüksiyonun nedeni. Bunlara ek olarak, bölgede balıkçılık, gıda işleme, biyoteknoloji, petrokimya ürünleri, bilişim teknolojileri, tekstil, basım ve yayıncılık, turizm, perakende ticaret, otel ve restoranlar, meyve ve şarap, gemi onarım, tekne yapımı alanlarında yatırım fırsatları var.

(Ayrıntılı yatırım olanakları için bkz. www.wesgro.co.za)

◆ **North-West:** North-West bölgesi, sağlam altyapısı, su, arazi ve fabrika kiralalarının düşüklüğü, SADC bölgesiyle Afrika'nın geri kalanına kolay ulaşım sağlaması, düşük maaş oranları gibi sebeplerle kayda değer bir yatırım bölgesi niteliğinde. Bölgenin 87 madeni ülkenin toplam madencilik nüfusunun yüzde 27'sini, bölgesel işgücünün yüzde 39'unu oluşturuyor. Bölgede yatırım çeken bir diğer sektör enerji. North-West bölgesi, biyoyakıt açısından kayda değer bir kaynak olarak tanımlanıyor. Farklı biyo-dizel ve biyo-etanol şirketleri bölgede varlıklarını sürdürüyor. Et ve tahıl endüstrisi de gelişkin. Et işleme ve besi ünitesi, yerel tıbbi otlar, bahçecilik, et üretimi, deri tabaklama, madencilik alanlarında ortaklıklar, yönetsel, teknik ve pazarlama uzmanlıklarına ihtiyaç duyuluyor.

(Ayrıntılı yatırım olanakları için bkz. www.inw.org.za)

◆ **Limpopo:** Limpopo, Güney Afrika'nın 'meyve sepeti' olarak nitelendiriliyor. Ülkenin meyve üretimi büyük oranda burada yapılıyor. Aynı zamanda kahve, fındık, guava, pamuk, tütün, ayçiçeği üretimi de mevcut. Bilhassa işleme ve paketleme alanlarında, sebze ve meyvenin yanında sığır, domuz, tavuk ve yumurta ihracatı alanlarında fırsatlar bulunuyor. Bunun yanında, özel sektör yatırımları açısından madencilik fırsatları var; magnezyum oksit, çimento, kireç esaslı ürünler ve granit üretimi... Limpopo, birincil minerallerin toplam satışı açısından ülkeye katkı sağlayan en büyük üçüncü bölge. Bunun yanı sıra, elmas, altın, platin, bölgenin değerli metal ve taşları. Limpopo, önemli bir eko-turizm noktası olarak da dikkat çekiyor. Bölgede pek çok ulusal parkın yanında, ticarileştirilmeyi bekleyen 53 doğal alan mevcut.

(Ayrıntılı yatırım olanakları için bkz. www.til.co.za)

◆ **Kwazulu-Natal:** Alüminyum üretimi, oto montaj ve parçaları, petrokimya, mühendislik ve metal işleri, ahşap ve ahşap ürünleri, konfeksiyon ve ayakkabı üretimi, gıda işleme, tekstil ve kâğıt ürünleri, şeker, turizm alanlarında fırsatlar mevcut.

(Ayrıntılı yatırım olanakları için bkz. www.tikzn.co.za)

KAYNAKÇA

ABD Devlet Bakanlığı web sitesi
<http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/2898.htm>

Afribiz
www.afribiz.info

BBC Türkçe
www.bbc.co.uk/turkce

Country Studies
<http://countrystudies.us/south-africa>

DEİK Güney Afrika Ülke Bülteni 2011

Economist
<http://www.economist.com>

Economy Watch
www.economywatch.com

G. Afrika İletişim Departmanı web sitesi
<http://www.gcis.gov.za>

South African Government Information
www.info.gov.za
South African Info
www.safra.info

South Africa Sustainable Development Report 2/2011
http://www.rosalux.co.za/wp-content/files_mf/sdisinsouthernafrika2_2011sd.pdf

Pocket Guide to South Africa 2010/11 Economy
http://www.gcis.gov.za/resource_centre/sa_info/pocketguide/2010/008_economy.pdf

TC Dış İşleri Bakanlığı web sitesi
www.mfa.gov.tr

TOBB Güney Afrika 2011 Raporu

To establish a company in South Africa...

- ◆ A branch of a foreign company -which operates in South Africa or owns real estate there- is rated as 'foreign company' and has to register accordingly.
- ◆ Legal liability of a branch is not limited to its revenue in South Africa. The branch must present a copy of company prime contract (or other documents that prove legality of the company) together with its notarized and certified translation, to Institutions Registry Branch within Trade and Investment South Africa (TISA). A South African manager must be appointed.
- ◆ Monthly accounting audit and fiscal declarations must be presented to Institutions Registry Branch. Company is obliged to make fiscal declarations.
- ◆ An incorporated company is organized in accordance with Incorporation Act. Not a convenient tool for foreign investors.
- ◆ Both private and public companies are regulated by 'Companies Act'. There is no minimum limit for capital.
- ◆ A private company is the most common business tool in South Africa. Can operate with a single manager and an employee. Managers don't have to be from South Africa. Private companies are allowed to have one to 50 shareholders.
- ◆ A subsidiary organ of a foreign company is regarded as a South African company. Legal obligations of the parent company is limited to the amount of committed capital share (including guarantee granted to all creditors). A foreign company can be established with a hundred percent foreign capital. There is no obligation to have South African shareholders present. Minimum capital is not required either.

Procedures for an incorporation or a limited company

- ◆ A local or foreign, private or public limited company or its branch would be regulated by 'Companies Act'. Company's establishment is conducted by companies with active accountants residing in South Africa.
- ◆ Legal fees regarding company registration differ according to the context of application, while problem-free regular applications cost at least 4 thousand 500 rands. Company name and its three or four alternatives must be submitted to Registration Office for approval; response comes in two or three months.
- ◆ Companies Act contain a standard memorandum version and company formation conditions; when the company presents its own version, it usually decelerates approval process.
- ◆ Companies must employ an independent auditor for the preparation of annual financial statements.
- ◆ Local companies are obliged to provide annual accounting audit reports, while they don't have to declare annual financial statements to Institutions Registration Branch.
- ◆ Registering as a South African company might bring benefits such as image boost and loan opportunities; also bring advantages for governmental tenders and contracts.

Investment opportunities according to regions

◆ **Gauteng:** In the region, a 3.3 percent growth in five years is estimated for the manufacturing area. A significant development in construction area is also expected. Finance services, transportation and communication sectors might even be added to that. Agencies like GEDA, Blue IQ, Gauteng Enterprise Propeller, Gauteng Tourism Authority and Gauteng Film Commission in the region inform investors about the opportunities and channel them. Prominent resources of the region are; mining, informatics technologies, advanced technology industries, R&D, car assembly and parts, food processing, drinks, chemicals and pharmaceutical products, machinery, tourism.

(For detailed information on investment opportunities please visit www.geda.co.za)

◆ **Mpumalanga:** Offers opportunities in manufacture sector such as chrome alloy, stainless steel, steel, building lumber, coal tar products, furniture, natural fertilizer; in agriculture sector citrus, dry beans, oilseed, raw cotton, wood pulp are available for production. In addition to these; mining (coal), agricultural forestry, wood and furniture, food processing, gardening, petrochemistry, tourism, sugar production offer resources as well.

(For detailed information on investment opportunities please visit www.mega.gov.za)

◆ **Free State:** Agriculture and farm products processing, mining (gold), transportation and logistics, tourism, infrastructure, petrochemistry, agriculture equipments, food processing areas present opportunities in the region.

(For detailed information on investment opportunities please visit www.fdc.co.za)

◆ **Eastern Cape:** Agriculture and forestry, fishery, clothing and textile, tourism, building, general manufacture, aquaculture, tea production, car assembly and parts, pharmaceutical products, renewable energy areas are needing investments.

(For detailed information on investment opportunities please visit www.ecdc.co.za)

◆ **KwaZulu-Natal:** Aluminium production, car assembly and parts, petrochemistry, engineering and metal works, wood and wood products, confection and shoe production, food processing, textile and paper products, sugar, tourism areas offer opportunities.

(For detailed information on investment opportunities please visit www.tikzn.co.za)

◆ **Northern Cape:** The region is presenting investment means in mineral and metal processing, farm products processing, fishery production, tourism areas. Owing to the Orange River at the south of the region, agriculture and alluvial diamond industries developed strongly. Northern Cape undertakes 7 percent of global diamond export, 25 percent of world's manganese export, 13 percent of total zinc and lead export. Mining giants like Mittal Steel, Samancor, Gold Fields, PPC Lime, Alpha and Assmang operate in Northern Cape. Activity areas include farm products, grapes, cotton, wheat, corn, carrot, potato and soy beans. Vegetable and fruit processing operations are especially demanded in the region. Port Nolloth is the heart of the fishery industry. Because most of the fish hauled at Northern Cape was processed by putting them ashore outside of the region until recently, fishery industry developed

slowly. Now this is changing through certain enforcements. Now, even more fish processing factories are needed.

(For detailed information on investment opportunities please visit <http://economic.ncape.gov.za>)

◆ **Western Cape:** This region is preferred for its various developing sectors, young work power, strong infrastructure. In regard to agricultural activities, on the grounds of winter rains in Boland region and Southern Cape's year-long rainfall, crop variety and production potential are high. Many food segments are open to improvement and more investments are needed. Boat and sailboat manufacture, industries aimed at material supply for marine engineering developed in the region as well. According to Financial Times, Western Cape's boat manufacture industry is the most convenient location when compared to other cities. Quite a few company operating in renewable energy area produce solar, biomass, wind, geothermal energy sources. Western Cape also has smart advantages in media industry. The biggest visual effects studio of South Africa, a solid telecommunication infrastructure, PAL/NTSC TV systems transformation centers, affordable production costs, experienced technical and set teams are what attract producers about here. Additionally, fishery, food processing, biotechnology, petrochemical products, informatics technologies, textile, printing and publishing, tourism, retail trade, hotel and restaurants, fruit and wine, ship repair, boat manufacture offer investment opportunities.

(For detailed information on investment opportunities please visit www.wesgro.co.za)

◆ **North-West:** North-West is a considerable investment region with features like its strong infrastructure, low prices for water, land and factory rents, easy access to SADC region and the rest of Africa, low salary rates. The region's 87 mines take up 27 percent of country's total mine population, 39 percent of regional work power. Another sector receiving investment is energy. North-West region is defined as a significant resource of bio-fuel. Various bio-diesel and bio-ethanol companies operate in the region. Meat and grain industries are also developed. Meat processing and feedlot, local medical herbs, gardening, meat production, alutation, mining areas need partnerships, specialization in management, techniques and marketing.

(For detailed information on investment opportunities please visit www.inw.org.za)

◆ **Limpopo:** Limpopo is considered as the fruit basket of South Africa. The country's fruit production takes place here mostly. Coffee, hazelnut, guava, cotton, tobacco, sunflower are produced too. Especially in processing and packaging areas, fruit and vegetables, cattle, pork, chicken and egg export offers opportunities. In regard to private sector investments, mining means such as magnesium oxide, cement, lime based products and granite manufacture. In terms of total sales of primary minerals, Limpopo is the third biggest region contributing to the country. Diamond, gold, platinum are precious metal and stones of the region. Limpopo draws interest as an important eco-tourism destination. As well as many national parks, 53 nature sites in the region are waiting to be commercialized.

(For detailed information on investment opportunities please visit www.til.co.za)

REFERENCES

USA State Government website
<http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/2898.htm>

Afribiz
www.afribiz.info

BBC Türkçe
www.bbc.co.uk/turkce

Country Studies
<http://countrystudies.us/south-africa>

Economy Watch
www.economywatch.com

DEIK South Africa Country Report 2011 Economist
<http://www.economist.com>

South Africa Department of Communications website
<http://www.gcis.gov.za>

South African Government Information
www.info.gov.za

South Africa Info
www.safica.info

South Africa Sustainable Development Report 2/2011
http://www.rosalux.co.za/wp-content/files_mf/sdisinsouthernafrica2_2011sd.pdf

Pocket Guide to South Africa 2010/11 Economy
http://www.gcis.gov.za/resource_centre/sa_info/pocketguide/2010/008_economy.pdf

Republic of Turkey Ministry of Foreign Affairs website
www.mfa.gov.tr

TOBB South Africa 2011 Report

Küresel ticaretin emniyet kemeri: Politik risk sigortası

Günümüzde yurtdışı yatırımlar veya yurtdışı bağlantılı işler yapan tüm şirketlerin, ülkelerin taşıdığı politik riskleri de mutlaka değerlendirmesi ve yönetmesi gerekiyor. Özellikle Türk şirketlerin yoğun faaliyette olduğu Orta Doğu, Balkanlar, Kafkaslar ve Afrika gibi bölgelerde bu durum daha da önem kazanıyor. Politik risklere karşı nasıl önlemler alınabileceğini sizler için araştırdık...

✍ BARIŞ ÇAĞLAR KARAKAŞ

Son yıllarda Türk özel sektörünün küresel ekonomiye entegrasyon düzeyi önemli ölçüde arttı. Ancak kayda değer ölçüde varlık gösterdiğimiz ülkelerin demokrasinin yerleşik olduğu istikrarlı piyasa ekonomileri olmadığını, aksine kişisel tercihlerin belirleyici olabildiği coğrafyalar olduğu düşünüldüğünde, kırılganlığımızın boyutları ortaya çıkacaktır. Kısmen riskten korunma enstrümanlarına dair bilgi eksikliğinden, kısmen de özellikle ‘maliyet’ unsuru gibi tercihlerden kaynaklanan bu gerçek, 2011 yılında ‘dış varlık’ stoğumuzun bulunduğu ülkelerde yaşanan halk ayaklanmalarının getirdiği belirsizlik ve kayıplarla birlikte ete kemiğe büründü. Sözgelimi, sadece Libya’da ihracatımızın ve müteahhitlik hizmetlerinin oluşturduğu dış varlıkların binde 1’inden daha azı sigorta kapsamındaydı. Bugün gelinen aşamada politik risklerin çok yüksek seyrettiği coğrafyalarda varlık gösteren özel sektörümüzün politik risk sigortası konusunda bilinçlendirilmesini sağlamak üzere DEİK tarafından hazırlanan araştırmanın özetini sizlerle paylaşıyoruz.



POLİTİK RİSK NEDİR?

Politik risk, uluslararası faaliyeti olan şirketlerin yurtdışında iş yaptığı ülke, kendi ülkesi ya da üçüncü bir ülke kaynaklı ve şirketin kontrolünde olmayan nedenlerle faaliyetlerinin engellenmesi ya da zarar görmesi olarak tanımlanabilir. İhracat/ithalat sözleşmeleri, müteahhitlik projeleri, yurtdışı yatırımları, makine ve ekipmanlar, teminat mektupları, tedarik zinciri, krediler, savaş, politik şiddet, kamulaştırma, sözleşme ihlalleri gibi konularda politik risklere maruz kalmabilir.

ÜLKE VE PROJE BAZINDA DEĞERLENDİRMEDE RİSKLER

Politik risklerin kaynağı ülke bazlı ya da proje bazlı olarak iki kategoride incelenebilir. Ülke seviyesindeki ekonomik, siyasi ve yasal sistem boyutundaki politik risk değerlendirmesi ülke içindeki politik, sosyal ve ekonomik dinamiklerin işleyişi üzerinden gerçekleştirilir. Yabancı yatırıma karşı hükümet/muhalefetin genel tavrı, ülkenin, bilhassa yatırımcının kendi ülkesinin dış ilişkileri sorgulanmalıdır. Sivil toplum örgütlerinin rolü, mevcut ayaklanma, devrim veya şiddet olasılığı göz önünde bulundurulmalıdır. Ayrıca, ülkenin döviz kontrol rejimi, likidite durumu, ödemeler dengesi gibi ekonomik göstergeler politik risk oluşturabilecek kriterlerdir.

Aynı ülkede oluşturulmasına rağmen, projelerin çeşitli özellikleri maruz kalmabilecek politik risk faktörleri ve bunlardan etkilenme olasılığında farklılıklar yaratabilmektedir. Özellikle ev sahibi için ulusal kaynaklar gibi önemli sektörler politik risk faktörlerine açıktır. Ülke ekonomisinde rekabetin derecesi, yatırım projesinin önemi, hem ev sahibi ülke hem de potansiyel rakipleri için stratejik önem risk kriterlerini oluşturur. Projenin yerel ortaklarla, kamu kuruluşlarıyla, ulaştırma ve güvenliği sağlayan araçlarla olan ilişkileri riskin belirlenmesinde büyük önem arz eder. Ev sahibi ülkenin projeye karşı tutumu kadar projenin nitelikleri de belirleyici faktörler sayılabilir. Başta projenin ev sahibinin ekonomisine katkısı olmak üzere, projenin ekonomik sürdürülebilirliği ve döviz kazançları, ev sahibi ülke mevzuatına uyum, ticari sınırlar-

İşlemler veya teşviklere bağlılık, beklenen transferlerin tutarı ve iş programı, ihracat kredisi kuruluşu ve uluslararası kuruluşların varlığı yatırımcı tarafından dikkate alınmalıdır.

POLİTİK RİSKLER NASIL YÖNETİLİR?

Politik risklerin varlığı pek çok kuruluş için yurtdışında yatırım ve proje geliştirmenin önündeki en önemli engellerden biri olarak tanımlanmaktadır. Yurtdışına ve özellikle gelişmekte olan ülkelere yapılan doğrudan sermaye yatırımlarındaki ve ihracattaki artış, doğru risk yönetiminin gerek firma gerekse makroekonomik dengelerimiz açısından önemini artırmaktadır. Yabancı yatırım ve ticarete aktif firmalar projelerine yönelik risklerin yönetiminde; dahili ve danışman kuruluşlarla detaylı analiz (due diligence), ilişki yönetimi (yerel hükümetler, sivil toplum kuruluşlarıyla ilişki geliştirme), yerel tanınmış firmayla ortaklıklar, yerel bankalardan finansman sağlayarak dış kaynaklarla dengelemek, risk transferi (politik risk sigortası, cds kredi temerrüt takası) gibi metotları kullanırlar. Ülke bazındaki genel politik risk ortamını (savaş, kargaşa, ekonomik istikrarsızlık vb.) yönetme konusunda ise yapabilecekleri fazla bir şey yoktur. Öte yandan yatırımcı ülke ve ev sahibi ülke hükümetleri de olası anlaşmazlıkların çözümü için ikili anlaşmaların imzalanması yoluyla yatırımcı firmalara uluslararası tahkim imkânına hukuki altyapının hazırlanmasında destek olurlar. İkili anlaşmaların varlığı teminatın sağlanabilmesi ve fiyatlandırma için önemli bir unsurdur.

SİGORTA SAĞLAYAN KURULUŞLAR

Politik risk sigorta sağlayıcıları ihracat kredi kuruluşları, uluslararası kuruluşlar ve özel sigorta şirketleriyle reasürörler olarak üç ana kategoride toplanabilir. İhracat kredi kuruluşları (ECA) genelde kendi ülkelerinin yatırımcı ve ihracatçıların yurtdışındaki projelerini desteklemek misyonuyla yatırımcının yabancı bir ülkede maruz kalabileceği politik risklerini teminat altına alırlar. Ülkelerinin dış politikalarına paralel hareket ederler. Uluslararası kuruluşlar MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency), ATI (African Trade Insurance Agency), ICIEC (Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit) gibi kuruluşlar amaçları çerçevesinde uluslararası ticaret, yatırım ve projelerin gelişimini destekleme misyonunu üstlenen kuruluşlardır. Özel sigorta pazarı altında politik risk sigortası konusunda uzmanlaşan Lloyd's sendikaları ve özel sigorta şirketleri bulunmaktadır. Özel sigorta piyasaları geleneksel politik risk teminatlarının yanı sıra, gelişmekte olan ülkelere yönelik alacak riski (politik sebeple olsun veya olmasın) sağlarlar. Kapasite ve fiyatlandırmada reasürörlerin sigorta şirketlerine sağlayacağı destek de çok önemlidir. Munich Re, Hannover Re, Swiss Re, Berkshire Hathaway politik risk sigortasında önemli reasürörler arasındadır.

HANGİ RİSKLERE KARŞI TEMİNAT SAĞLAR?

Politik risk sigortası yatırım ve ticaret yapılan ülke hükümetlerinin doğrudan veya dolaylı hareketleriyle yatırım,

Safety belt of global trade: Political risk insurance

Recently, Turkish private sector's level of integration into global economy increased significantly. However, when it is taken into consideration that the countries where we make our presence felt are not consistent market economies with settled democracies, but are geographies where individual choices swing balances, the size of our vulnerability would surface.

Partly because of lack of information on hedging instruments, and partly sourcing from choices such as 'cost' factor, this fact became reality in 2011 with the suspense and losses brought by the civil rebellions happened in the countries we had 'foreign asset' stocks. For instance; less than one per thousand of foreign assets composed of export and contracting services in Libya was within scope of insurance. As DEİK, we are now sharing with you the research review prepared by DEİK for the purpose of raising awareness on political risk insurance in private sector operating in geographies with high political risks at the current situation.

What is political risk?

Political risk can be defined as the block or harm on an internationally operating company's activities on the grounds that source from countries that the company works with, company's home country or a third country and are not controlled by the company. Issues that might undergo political risks are export/import agreements, contracting projects, foreign investments, machinery and equipment, guarantee letters, supply chain, loans, war, political violence, nationalization, violation of contract terms.

Evaluation risks on country and project bases
Source of political risks can be viewed in two categories; country based and project based. Political risk assessment on economic, politic and legal system on country basis is run through the process of political, social and economic dynamics. Ruling/opposing parties' general attitude towards foreign investment, country's -especially investor's own country's- foreign relations must be examined. Role of civil society organizations, existing rebellion, revolution or violence possibility must be taken into consideration. Besides, economic principles such as country's currency control regime, liquidity situation, payments balance are criteria that might form political risk. Different features of projects -even though in the same country- might create differences in possible political risk factors and level of exposure. Especially for the host, important sectors such as national resources are open to political risk factors. Grade of competition in national economy and importance of investment project, comprise strategic importance risk criteria for both hosting country and its potential competitors. Project's

proje ya da ticaretin maruz kaldığı ve tazmin edilmeyen zararları teminat altına alır.

Kamulaştırma, transfer kısıtlamaları, sözleşme ihlali ve politik şiddet alt sigorta ürünleri olarak sunulmaktadır. Bu teminatlar tek olarak alınabileceği gibi, istenirse iki veya daha fazla riskin paketlenmesi şeklinde de alınabilir. Bazı piyasalar kamudan alacak riski ve teminat mektuplarının haksız geri çağırılma risklerini de politik risk şemsiyesi altında bulundurmaktadır.

KAMULAŞTIRMA: Kamulaştırma karşısındaki teminat, doğrudan veya dolaylı olarak garanti edilen yatırımın tümü veya önemli bir kısmı için teminat sahibinin mülkiyet haklarını veya etkin kontrolünü önleyen veya yoksun bırakan ayrımcı ve/veya keyfi olaylarla garanti edilen yatırım ve/veya proje kuruluşunun genel



mali sürdürülebilirliğine ilişkin gerekli temel bir haktan mahrum bırakan ve ev sahibi ülke hükümetinden kaynaklanan mevzuat, idari işlem veya eksiklikten ileri gelen zararları kapsar.

Teminat sahibinin ev sahibi ülkeden adaletsiz bir tazminat alması durumunda, sigortacılar, adil tazminat tutarı ve ev sahibi ülke hükümeti tarafından ödenen tutar arasındaki farkı karşılar.

TRANSFER KISITLAMALARI: Transfer kısıtlamaları karşısındaki teminat, teminat sahibinin yasal olarak garanti edilen yatırım, proje ve ticarettten türeyen kâr payları, kârlar veya diğer parasal faydaları oluşturan yerel para birimini ev sahibi ülkenin ilgili yasa, yönetmelik ve prosedürlerine uygun olarak ev sahibi ülke hükümeti tarafından uygulanan yasal döviz mekanizmaları aracılığıyla garanti kuruna çevrilmesini ve/veya ev sahibi ülke dışına transferini önleyen, ev sahibi ülkenin bir eylemi veya eylemde bulunmamasından kaynaklanan zararları kapsar.

SAVAŞ VE POLİTİK ŞİDDET: Siyasi veya ideolojik amaçlı yapılan çatışmalar nedeniyle ev sahibi ülkedeki maddi varlıkların gördüğü fiziksel hasar veya tahribi karşısında teminat sunulmaktadır. Aynı şartlar altında işletmenin sürekliliğini engelleyecek; hatta kullanımını ret, tahliye veya geçici terke yol açan tehlikeli koşullar teminat altına alınabilir.

SÖZLEŞME İHLALI: Sözleşme ihlali karşısındaki teminat, bekleme dönemi süresince uygun adli kovuşturmaları başlatma ve teminat sahibinin ev sahibi ülke hükümeti/ kamu işvereni karşısında kararı uygulamak için tüm makul çabayı göstermiş olması koşuluyla, ev sahibi ülke hükümetinin sözleşme ihlalinin ardından sigortalı taraf lehine verilen bir kararı (tahkim



relations with local partners, public organizations, transportation and security intermediaries carry significance in risk determination. Project's qualifications are as determining as hosting country's approach to project. Especially project's contribution to hosting country's economy, project's viability and currency income, compliance to hosting country legislation, commitment to commercial limits or incentives, amount of expected transfers and business program, existence of export credit agencies and international associations must be taken into consideration by investor.

How to manage political risks?

Existence of political risks is defined as one of the crucial obstacles in front of foreign investment and project development for many enterprises. Rise in export and direct capital investments made in foreign -especially emerging- countries increase the importance of proper risk management for both company and our macroeconomic balances. When managing risks related to their projects, foreign investor and commercially active companies use methods such as; due diligence with internal and consultancy establishments, relation management (local governments, civil society organizations), partnership with locally recognized companies, obtaining finance from local banks and balancing with external sources, risk transfer (political risk insurance, credit default swap). Yet, there isn't much they can do to manage countrywide political risk atmosphere (war, chaos, economic instability etc.).

On the other hand, investor country and hosting country governments also support investor companies when preparing legal infrastructure for international arbitration via mutual agreements towards solving possible disagreements. Mutual agreement is a crucial factor for obtaining guarantee and pricing too.

Insurance enterprises

Political risk insurers can be categorized into three titles: export credit agencies, international establishments and private insurance companies, reinsurers.

With the mission to support international projects of their fellow investor and exporters, export credit agencies generally guarantee political risks that investors might be exposed to in a foreign country. They act parallel to their country's foreign policies.

International establishments like MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency), ATI (African Trade Insurance Agency), ICIEC (Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit) undertake the mission to support development of international trade, investment and projects, within their goals.

Under private insurance market, there are private insurance companies and Lloyd's Syndicates that specialized on political risk insurance. Private insurance markets provide debt risk (for political reasons or not) for developing countries in addition to traditional political risk insurances. Support given by reinsurers to insurance companies for capacity and pricing is critical as well. Munich Re, Hannover Re, Swiss Re, Berkshire Hathaway are among prominent reinsurers in political risk insurance.

kararını) uygulamamasının doğrudan ve dolaylı sonucu olan kayıpları kapsar.

SİGORTA SAĞLAYICILAR ARASINDAKİ FARKLAR NELERDİR?

Hem özsermaye yatırımları hem de ihracat işlemleri için siyasi riskleri tanımlamada politik risk sigortası sağlayıcıları arasında ortak bir terminoloji olmasına rağmen, bazı uygulama detayları ve poliçe klozlarında farklılıklar olabilir.

Devlet ve özel politik risk sigorta sağlayıcıları bilgi ve tecrübe paylaşımı konusunda iyi bir işbirliği içinde olup büyük projelerde de kapasite sağlanması konusunda birbirlerine destek vermektedirler.



Which risks are covered?

Political risk insurance covers investor and trading governments' direct or indirect acts, unrecoverable damages that projects or trading are exposed to. Nationalization, transfer limits, contract violation and political violence are offered as sub-insurance products. These warrants can be obtained individually or in packs including two or more items. Some markets include public receivables risk and unjust call provision of guarantee letters too.

Nationalization: Warrant against nationalization covers discriminatory and/or arbitrary events that avoid or divest warrant owner of property rights or active control over a part of or whole of directly or indirectly warranted investment; and damages caused by legislation, management procedure or lack sourcing from hosting government and divest an essential fundamental right regarding general financial viability of warranted investment and/or project institution. In case warrant owner receives an unfair compensation from hosting country, insurer covers the amount difference.

Transfer limits: Warrant against transfer limits covers damages sourcing from an action or non-action of hosting country and avoiding warrant owner to transfer overseas or exchange his local currency -that compose profit share, profit or other pecuniary benefits derived from legally warranted investment, project and trade- into warrant currency via legal foreign currency mechanisms applied by hosting country and in compliance with hosting country's law, legislation and procedures.

War and political violence: Warrant is provided against physical damage or destruction on tangible assets in hosting country due to political or ideological conflicts. Unsafe circumstances that might obstruct continuity of enterprise under same conditions, even cause rejection, discharge or temporary abandonment.

Violation of contract terms: Warrant against violation of contract terms covers losses in direct or indirect consequence of hosting country's non-execution of a verdict (arbitrary award) ruled in favor of insuring party after violation of contract terms, on conditions that warrant owner takes legal proceedings during waiting period and shows maximum reasonable effort to implement verdict against hosting government/public employer.

What are the differences between insurance agents?

Even though no shared terminology for defining political risks for both equity capital and export operations exists among insurer agents, there might be differences in some application details and policy clauses.

State and private insurers collaborate well regarding knowledge and experience sharing, also support each other for enabling capacity in big projects.

Devlet sigortacıları	Özel sigortacılar
Kendi ülkelerinin ihracat ve yatırımına destek verirlir. Genelde ihracatın belli bir kısmı için yerel kaynakların kullanılması zorunluluğu vardır.	Böyle bir sınırlama yoktur.
Proje/sözleşme/ yatırımın başında ya da uzatma varsa uzatmanın başında teminat verirler.	Eğer tazminata sebep olabilecek bilinen bir olay yoksa başlamış bir projeye de teminat verilebilir.
Fiyat tüm sözleşme bedeline uygulanır.	Fiyat maruz kalınan risk bedeline uygulanır.
Sözleşmesel itilaflar sözleşmedeki tahkime yönlendirilir.	Teminat mektuplarının haksız geri çağırma sigortası için bağımsız tahkime yönlendirilir.
Sözleşme imzalanmadan kapasite reserve edilmesi istenirse ücret tahakkuk edilir.	Sözleşme imzalanmadan da ücretsiz olarak kapasite reserve edilebilir.
Anlaşmazlıkların çözümünde daha etkilidir ve devlet desteği garantisi sunar.	Bir devlet politik sigorta sağlayıcısı ile koasüranslı çalışılmamışsa böyle bir desteği yoktur.
Proje için verilen teminat süreleri daha avantajlı olabilirken teklif çalışma süresi prosedürler gereği uzun sürebilir.	Süreçler hızlı ve poliçe teminat yapısı esnektr.

State insurer	Private insurer
Supports export and investment in his home country. Generally it is obligated to use local resources for a specific amount of export.	No such limit.
Provides warrant in the beginning of project/contract/investment or in the beginning of extension period.	Provides warrant for ongoing projects too, if no indemnity causing events are known.
Prices full contract cost.	Prices exposed risk cost.
Leads contractual agreements to arbitration in contract.	Leads warrant letters to independent arbitration for recall insurance.
Prices if capacity reserve is requested before contract.	Charges nothing for capacity reserving before contract.
Effectively resolves disagreements and offers government support warrant.	No such support unless he collaborates for co-insurance with a governmental political insurer.
While warrant period for projects is relatively advantageous, proposal study period might take long time due to procedures.	Short processes. Flexible policy warrant structure.

KİMLER YAPTIRMALI?

Yabancı bir ülkeye ortaklık ya da doğrudan yatırım yapan, sermaye getiren, mamul veya hizmet üreten şirketler, yabancı ülkede inşaat, montaj, proje yapan şirketler, ihracatçı ve ithalatçılar, finans kurumları politik risk sigortası yaptırmalıdır.

RİSK SİGORTALARININ TEKNİK ÖZELLİKLERİ

Proje ve sigorta sağlayıcısına göre değişkenlik göstermekle beraber, teorik olarak 12 ila 15 seneye kadar uzun süreli teminat bulunabilir. Politik risk sigortalarında anlaşmazlıkların çözümü için genelde bekleme süresi uygulaması bulunmaktadır. Politik risk sigortasında sigorta sağlayıcıları genelde yüzde 90 oranında teminat sağlarlar. Yüzde 10'luk risk sigortalı üzerindedir. Döviz kuru hareketleri, teminat sahibinin sözleşme yükümlülüklerini yerine getirmemesi, gizlilik ihlali, nükleer savaş, çevre riskleri ve bazı poliçelerde beş büyük güç arasındaki savaş politik risk teminatında istisna edilir. Politik risk sigortalarında rücu hakkı vardır. Pek çok sigorta poliçesinde olduğu gibi sigortalı tazminat sonrası o sözleşmeyle ilgili doğan haklarını sigorta sağlayıcısına devreder. Sigorta sağlayıcıları teminatın niteliğine göre ikili anlaşmalara dayanarak ev sahibi ülkeden doğrudan ya da Uluslararası Yatırım Anlaşmazlıkları Uyum Merkezi'ne (ICSID) başvurarak tahkim yoluyla tazminatı almak üzere başvururlar.

FİYATLANDIRMADA ÖNE ÇIKAN FAKTÖRLER

Sigorta sağlayıcıları yatırımın bulunduğu ülke ve projenin özelliklerine göre fiyatlandırma yaparlar. Politik risk sigorta fiyatı ülke riskiyle beraber aşağıdaki unsurların değerlendirilmesi sonucu belirlenir.

Yatırımın tipi, büyüklüğü, vadesi, verilen garantiler, ev sahibi ülkedeki portföy birikiminin seviyesi, borçlunun niteliği ve önceki tecrübesi, sigorta piyasalarında o ülke için var olan kapasite yeterliliği, projenin hangi sektörde olduğu, sözleşmede ileride rücu imkânı sağlayabilecek şartların varlığı sigortanın fiyatlandırmasında öne çıkan faktörlerdir.

Sigorta sağlayıcıları arasında sigorta maliyet hesaplamalarında farklı uygulamalar olabilmektedir. Bir kısmında ödenecek prim, fiyatın tüm proje bedeliyle çarpılması yoluyla hesaplanırken diğerlerinde maruz kalınan risk tutarıyla çarpılarak bulunur. Politik risk sigorta piyasalarında fiyat genelde yüzde olarak ve yıllık bazda verilir.

NEDEN YAPTIRMALI?

Politik risk sigortası önemli bir risk transfer aracıdır. Daha iyi şartlarda, daha uzun vadeli finansman bulunmasını sağlar. Finans kuruluşlarına ülke limitleri konusunda esneklik ve risk yönetiminde önemli bir destek sağlamış olurlar. Anlaşmazlıkların çözümünde destek olur. ■



Who should take out?

Companies that make direct investment or partnerships, produce goods or services, bring capital in a foreign country; companies that construct, assemble, design in a foreign country; exporters and importers, financial institutions should take out political risk insurance.

Technical features of risk insurance types

Varying depending on project and insurer, theoretically 12 to 15 years fixed term warrant is available. Political risk insurance suggests a waiting period for resolution of disagreements.

Insurers generally provide warrant at 90 percent rate. 10 percent of risk is on policyholder. Exchange rate moves, warrant owner not fulfilling contract liabilities, violation of privacy right, nuclear war, environmental risks and in some policies war among five great power are exempted from political risk insurance.

Political risk insurance covers right to recourse. Like in many insurance policies, policyholder transfers contract-originated rights after indemnity to insurer. For receiving indemnity, insurer applies directly to hosting country by depending on mutual agreements and considering warrant's quality or to International Center for Settlement of Investment Disputes (ICSID) for arbitration.

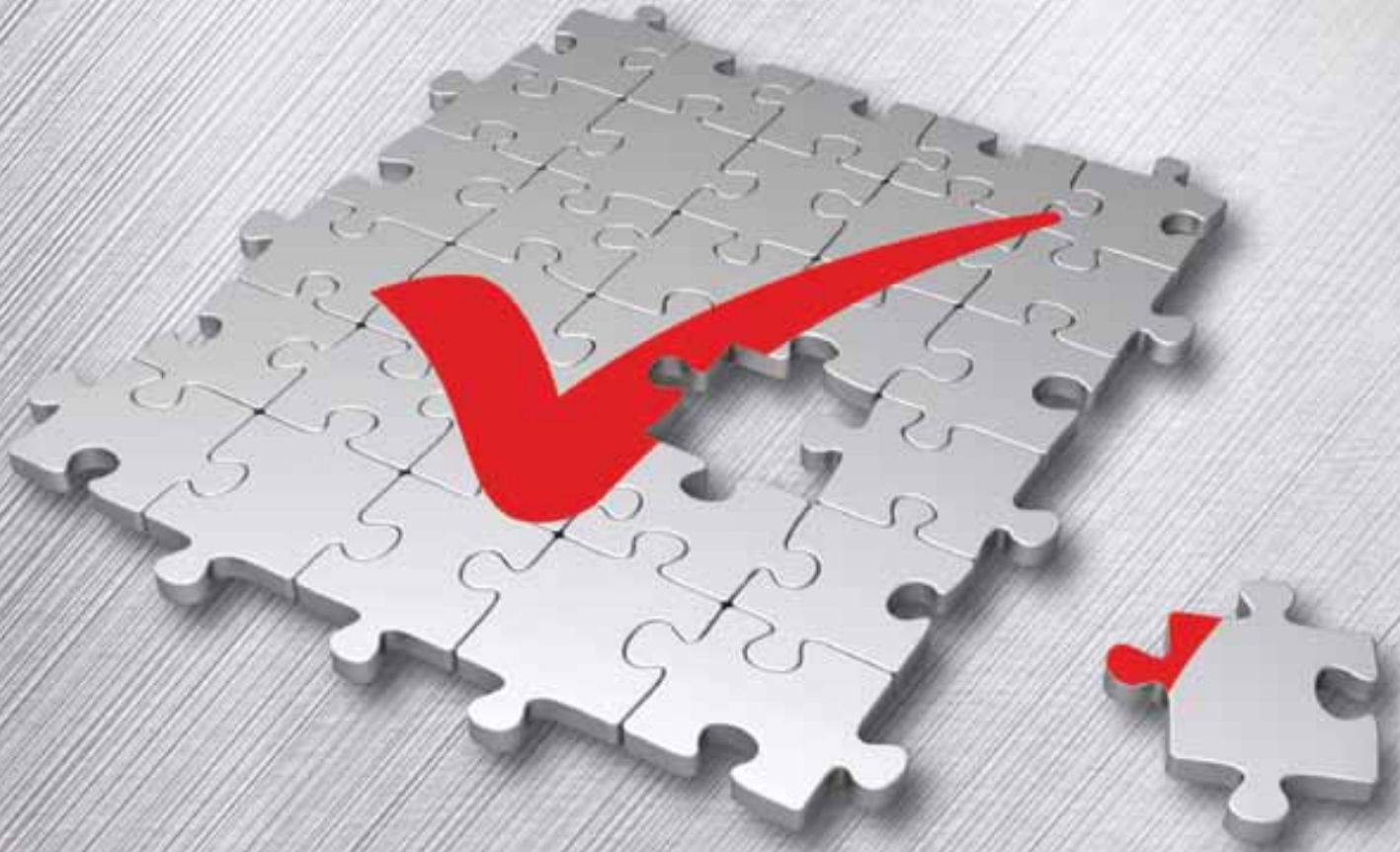
Main factors in pricing

Insurer prices according to qualifications of project and country invested in. In addition to country risk, political risk insurance price is determined in consequence of factors below. Type, size, term of investment, granted warrants, level of portfolio in hosting country, debtor's quality and previous experience, capacity ability in insurance markets for that country, project's sector, existence of future recourse right in contract are main factors when pricing. There might be differences among insurers in cost calculation. Some calculate bonus by multiplying price by whole project cost, while some multiply by exposed risk amount. In political risk insurance markets price is usually given in percentage and on annual basis.

Why should take out?

Political risk insurance is an important risk transfer tool. Enables financing under better conditions with longer terms. Provides flexibility to finance institutions on country limits and significant support on risk management. Supports dispute resolution.





Yatırımlarınızı
kazanca dönüştüren güç!


GÖZDE®

GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI

YILDIZ ★ HOLDING

“2012’de 10 milyar dolarlık gelir hedefi hayal değil”

DEİK Sağlık Turizmi İş Konseyi Başkanı Dr. Ruşen Yıldırım, sağlık turizminin ülke profiline de büyük katmadeğer sağladığını söylüyor. Bir seferberlikle bu alana yatırım yapılması gerektiğini belirten Yıldırım’a göre, 2012 için belirlenen 10 milyar dolarlık gelir beklentisini yakalamak işten bile değil.



“10 billion dollars of income target in 2012 is not a dream”

President of Health Tourism Business Council Dr. Ruşen Yıldırım expresses that health tourism provides a great benefit also for the country profile. While specifying the need of investing in this field at a single mobilization, according to Yıldırım it is a simple matter to reach the 10 billion dollars of income target determined for the year 2012.

Ülkemizde hem dikey hem de yatay gelişimi açısından öne çıkan sektörlerden biri de sağlık. Gerek kamunun sağlık hizmetlerine yönelik atılımları gerekse özel sektörün son yıllardaki büyük yatırımlarıyla sağlık sektörü kalite, hizmet ve yaygınlık açısından büyük bir gelişim gösteriyor. Hastanelerin hizmet kalitesi, personelin deneyimi ve son teknoloji cihazların kullanımıyla Türk sağlık sektörü, Türkiye'nin coğrafi konumu da hesaba katılınca önemli bir döviz girdisi sağlama potansiyeline sahip. Bu saptamalarla yola çıkan Sağlık Turizmi İş Konseyi (SAİK), bu potansiyeli gerçeğe dönüştürmeyi hedefliyor. Konsey Başkanı Dr. Ruşen Yıldırım, bir yatırım seferberliği ve tanıtım çalışmasıyla Türkiye'nin hem Avrupa'nın hem de Orta Doğu'nun sağlık merkezi olacağını belirtiyor.

Sağlık turizmi, Türkiye'nin cazibe merkezi haline getirilmesinde önemli rol oynuyor.

Sağlık Turizmi İş Konseyi'nin (SAİK) çalışmaları hakkında bilgi alabilir miyiz?

Dünyada sağlık harcamaları, ülkelerin ekonomilerinde önemli bir paya sahip. Yüksek maliyetli sağlık hizmetleri, insanları nitelikli ve uygun fiyatlı tıbbi tedavi hizmeti alabilmek için ülkeler arası seyahat etmeye yönlendiriyor ve sağlık turizmi dünyada son yıllarda çok ilgi gösterilen, hızla büyüyen bir sektör haline geliyor. Türkiye, konumu, profesyonel hizmet anlayışı, kullanılan en son teknoloji ürünleri cihazlar ve uygun fiyatlarla sunduğu modern imkânlar sayesinde uluslararası arenada ön plana çıkıyor. Sağlık sektöründeki büyümeye ve global gelişmelere bağlı

In Turkey, health is one of the sectors stepping forward in terms of both its vertical and horizontal improvement. By the public developments made towards the health sector as well as big investments of the private sector, health sector has been making progress regarding quality, service and prevalence. By virtue of the service quality of hospitals, experienced personnel and use of state-of-the-art technology devices as well as considering the geographical position of Turkey, Turkish health sector has the potential of providing a significant foreign currency inflow. Starting out with these designations, Health Tourism Business Council intends to actualize this potential. President of the council Dr. Ruşen Yıldırım states that Turkey will become the health center of both Europe and the Middle East through an investment mobilization and promotional activities.

Health tourism plays a significant role in Turkey's becoming a center of attraction. Would you inform us about the works conducted by the Health Tourism Business Council?

Considering the world, health expenditures constitute an important portion of the national economies. High-cost medical services have led people travel between the countries in order to receive qualified and cost effective medical care services; thus, health is becoming a fast growing sector in recent years by a significant amount of interest shown in it. By virtue of its position, professional service mentality, state-of-the-art devices and modern and cost-effective opportunities, Turkey is standing out in the international arena. In line with the growth and global developments occurring in the health sector and with the aim of creating strategies that will pave the way for the health sector, the Health Tourism Business Council was established in 2010 by a high level of sectoral participation under the structure of the Foreign Economic Relations Board. What distinguishes the Health Tourism Business Council from other councils established within the structure of DEİK (Foreign Economic Relations Board) is that

“Ülkesinde sigortası olmayan veya sigortalı olsa da düşük fiyatlı tedaviye eğilimli olan hastalar Türkiye’nin sağlık turizmi potansiyelinde önemli bir gruba oluşturuyor. Bu grupta en önemli örnek ABD’dir. İkinci bölge; ülkesinde sigortalı olan ancak sistemin yoğunluğu veya kapasite yetersizliği nedeniyle basit işlemler için dahi, uzun süreler beklemek istemeyen hastalar. Bu gruba genel olarak Hollanda, İngiltere, Danimarka gibi Batı Avrupa ülkelerini dahil edebiliriz.”

olarak, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu çatısı altında Sağlık Turizmi İş Konseyi, geniş sektörel katılımı ile sektörün yolunu açacak stratejiler oluşturmak üzere, 2010 yılında kuruldu. İş Konseyi’nin DEİK bünyesindeki diğer ülke iş konseylerinden farkı; Akredite Hastaneler Derneği öncülüğünde kurulmuş olan, bünyesinde Akredite Hastaneler Derneği üye hastaneleri, Türkiye Seyahat Acentaları Birliği, Türk Hava Yolları, Sağlık Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın üst düzey temsilcileriyle sağlık ve turizm sektörünün önde gelen kurumlarının yer aldığı bir çatı organizasyon olması.

Konseyin ana faaliyetlerini, yurtiçinde ve yurtdışında sağlık turizmi paydaşlarının yer aldığı kongre, toplantı ve workshop’ların gerçekleştirilmesi veya bunlara iştirak edilmesi; Türkiye’nin sağlık turizmi sektörünün tanınırlığını artırmaya yönelik bilimsel rapor veya akademik yayınların hazırlanması; çeşitli heyet ziyaretlerinin yapılması ve hedef ülkelerde işbirliği fırsatlarının değerlendirilmesi olarak sayabiliriz. Ülkemizin sağlık turizmi potansiyelini küresel piyasalara tanıtmaya amacıyla, Konsey’in resmi sitesi olan www.healthinturkey.org adlı web sitesini kurduk. Söz konusu portal, soru, görüş ve önerilerin iletilbildiği interaktif bir alan. Burada, Türkiye’deki özel sağlık kuruluşlarında tedavi olmak amacıyla gelmeyi planlayan kişilere yönelik ayrıntılı bilgilere yer veriliyor.

1990’lara kadar büyük bir bölümü kamu tarafından sağlanan sağlık hizmeti sunumunda son 10 yılda özel yatırımların artmasıyla ciddi bir değişiklik yaşandı. Başta özel sektör olmak üzere Türkiye şu an sağlık turizmine önem veriyor. Sizce tıp turizminde şu an neredeyiz?

Sağlık turizmi dünyada da yeni bir olgu. Belirli ülkeler ve belirli tıbbi prosedürlerle sınırlı ve düşük yoğunlukta gerçekleşmekle birlikte her geçen gün artan bir ivmeye sahip. Türkiye, henüz tıp turizminde uluslararası pazarda ilk akla gelen ülkelerden biri değil ancak en önemli adaylardan birisi konumunda. İlk olarak yurtiçinde hükümet organları, sivil toplum kuruluşları ve hizmet sunucuları tarafından sahiplenilmiş durumda. Bu konuda önemli çabalar ve organize edilmiş girişimler mevcut. Hâlihazırda komşu ülkelerden ve Avrupa’nın bazı ülkelerinden sınırlı sayıda medikal işlemler için hastalar Türkiye’ye gelmekte. Fakat hasta sayısı ve yaratılan ekonomi, olması gereken seviyenin çok altında bulunuyor.

Türkiye sağlık turizmi pastasından payına düşeni alıyor mu?

Hayır. Ama daha yüksek sayıda hastanın gelmesi için başlatılan girişimler ve devam etmekte olan temaslar yakın bir gelecekte payımızın artmasına olanak sağlayacaktır.



it is a framework organization founded under the guidance of the Accredited Hospitals Association and incorporating the member hospitals of the Accredited Hospitals Association, high level representatives of the Association of Turkish Travel Agencies, Turkish Airlines, Ministry of Health, Ministry of Culture and Tourism and the leading foundations of health and tourism sectors under the same structure.

Primary objective of the council is to increase the share that Turkey’s developed health sector takes from the world health tourism and to perform activities for enhancing the international image of Turkey.

Main activities of the council can be listed as; conducting or taking part in the congress, meetings and workshops at home and abroad with the participation of health tourism stakeholders; preparing scientific reports or academic publications oriented towards the enhancement of recognition of Turkey’s health tourism sector; making visits to various committees and benefiting from the opportunities of collaborating with the target countries.

With the aim of promoting the health tourism potential of our country to global markets, we have created an official website for the council on www.healthinturkey.org address. This portal is an interactive field where questions, opinions and recommendations can be posted. Detailed information is also included for those planning to come to Turkey with the purpose of receiving treatment at private health care institutions. The website serves as a guide for them.

Along with the private investment increase, there has been a serious change over the last decade in the provision of health care that was provided mainly by the public sector until 1990s. Currently Turkey and particularly the private sector is attaching importance to health tourism. Where do you think we currently are regarding the health tourism?

Health tourism is a new phenomenon also for the world. It has a daily increasing acceleration even it is limited to certain countries with certain medical procedures and occurring at low densities. Turkey may not yet be one of the first countries coming to minds in the international market considering health tourism; but it is one of the most important candidates. To begin with, it is in a position of being embraced by the national governmental bodies, non-governmental organizations and service providers. There exists significant efforts and organized initiatives regarding this issue. Patients are already coming from the neighbouring and some of the European countries to receive limited number of medical operations. However, the number of incoming patients and the created economy is way lower than it should be.

Do you think Turkey currently gets its deserved share from the health tourism market?

No; but the initiatives launched for attracting more patients and ongoing communications will provide us with the opportunity to increase our share in a foreseeable future.

Which countries send most patients to Turkey; and with which medical conditions? As SAİK (Health Tourism Business Council) from which countries are you expecting patients?



“Patients who lack insurance in their countries, or even insured patients with the tendency of getting low-priced treatment form a significant group in the health tourism potential of Turkey. Most important example in this group is the USA. Second group includes patients who have insurance in their own countries but do not want to wait for long periods just to receive simple services, due to the lack of capacity or system density. This group generally includes West European countries such as the Netherlands, UK and Denmark.”

Ülkemize en çok hangi sağlık sorunlarıyla ve en çok hangi ülkelerden hasta geliyor? SAİK olarak hangi ülkelerden hasta bekliyorsunuz?

Mevcut haliyle görme kusurlarını giderici girişim ve operasyonlar, estetik cerrahi uygulamaları ve kanser tedavileri için hastalar ülkemizi tercih ediyorlar. Bu prosedürlerin dışında her branş için az sayıda hasta ülkemizdeki özel sağlık kuruluşlarına başvuruyor. Sağlık Turizmi İş Konseyi, ülkelerin mevcut sağlık politikalarını göz önüne alarak belirli bölgelerden Türkiye’deki sağlık kuruluşlarına sağlık turisti çekebilmeyi öngörüyor.

Ülkesinde sigortası olmayan ve/veya sigortalı olsa da düşük fiyatlı tedaviye eğilimli olan hastalar... Bu grupta en önemli örnek ABD’dir. İkinci bölge; ülkesinde sigortalı olan ancak sistemin yoğunluğu ve/veya kapasite yetersizliği nedeniyle basit işlemler için dahi, uzun süreler beklemek istemeyen hastalar... Bu gruba genel olarak Hollanda, İngiltere, Danimarka gibi Batı Avrupa ülkelerini dahil edebiliriz.

Son olarak yeni bir yöntem ve/veya teknoloji gerektiren tedaviyi ülkesinde temin edemeyen, sağlık sisteminin genel itibarıyla gelişmekte olduğu ülkelerdeki hastalar... Bu gruba İran, Irak, Suriye gibi Orta Doğu ülkeleri, Balkan ülkeleri ve Gürcistan, Azerbaycan, Kazakistan, Rusya gibi ülkeleri dahil edebiliriz.

Türkiye’ye gelen yıllık hasta sayısını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülkemize gelen hasta sayısını güvenilir bir şekilde tespit etmek ne yazık ki mümkün değil. Bunun temel nedeni bu hastalar için resmi istatistik bilgilerin tutulmasının zorunlu olmaması. Yeni çıkan Sağlık Turizmi ve Turistin Sağlığı Mevzuatı çerçevesinde bu veriler Sağlık Bakanlığı tarafından toplanacaktır. Verilerdeki karmaşıklığın birçok nedeni bulunuyor. Bunlardan birisi hastanelere gelen yabancı hastaların büyük bir kısmının Türkiye’de herhangi bir nedenle bulunmaktayken hastalanıp acil olarak sağlık kuruluşlarına giren hastalardan oluşması. Bu grup hastalar sağlık turizmi hastaları değil ancak hastane kayıtlarında ayrı gruplandırılmaları yapılmıyor. Diğer bir grup hasta ise yurtdışında ikamet eden Türkiye orijinli hastalar. Bu hastalar özellikle yazın ziyaret ettikleri ülkemizde ihtiyaç duydukları sağlık hizmetini almak üzere sağlık kuruluşlarına giden vakalar. İkamet yeri olarak dış bir ülkeyi tanımlayan Türkiye orijinli

Currently, patients prefer our country for the interventions and operations for vision impairments, plastic surgery applications and cancer treatment. Beside these procedures, limited number of patients prefer private health care institutions of our country for all specialties.

By taking current health policies of the countries into consideration, Health Tourism Business Council anticipates to draw health tourists from certain regions to the health care institutions in Turkey.

Patients who lack insurance in their countries, or even insured patients with the tendency of getting low-priced treatment form a significant group in the health tourism potential of Turkey. Most important example in this group is the USA. Second group includes patients who have insurance in their own countries but do not want to wait for long periods just to receive simple services, due to the lack of capacity or system density. This group generally includes West European countries such as the Netherlands, UK and Denmark.

Last group incorporates patients lacking the provision of required new techniques and/or technology in their home countries; these patients mainly come from the countries where the health care system is generally improving. Middle Eastern countries such as Iran, Iraq, Syria; the Balkans and countries such as Georgia, Azerbaijan, Kazakhstan and Russia can be listed in this group.

How do you consider the annual number of patients coming to Turkey?

It is unfortunately impossible to reliably determine the number of incoming patients. The main reason lying under this is that there is no obligation to keep official statistical information regarding these patients. According to the new legislation on health tourism and tourist’s health, these data will be kept by the Ministry of Health. There are many reasons for the complexity of these data. A reason is that, most foreign patients going to hospitals include those urgently hospitalized patients who happen to be in Turkey for any reason. This type of patients don’t constitute the patients of health tourism; however no separate grouping is performed under the hospital records. Another patient group includes Turkey originated patients residing abroad. These patients visit health care centers for receiving a service during their summer visits in Turkey; they indicate a foreign country as their residence; but these patients are originally from Turkey.

We may expect that the Ministry of Health will generate more reliable and detailed information within the next few years.

What kind of studies should be conducted in order to make our country’s success prominent in the field of health care? Would you please provide the health and tourism world with your recommendations?

Advanced health care services performed in our country should be mentioned in every platform. This can be achieved by participating in the international health tourism conferences and congresses; by the presentations offered to the medical and medicine professionals whose target groups are well-selected; by the effective PR activities in the international

hastalar. Önümüzdeki yıllarda Sağlık Bakanlığı'nın daha güvenilir ve detaylı bilgiler oluşturacağını bekleyebiliriz.

Ülkemizin sağlık alanındaki başarısının duyulması amacıyla nasıl bir çalışma yapılmalı? Sağlık ve turizm dünyasına bu noktadaki önerilerinizi alabilir miyiz?

Her platformda ülkemizdeki gelişmiş sağlık hizmetlerinden bahsedilmelidir. Bu uluslararası sağlık turizmi konferans ve kongrelerine katılmakla, hedef grubu özellikle ve dikkatlice seçilmiş tıp ve sağlık profesyonellerine sunulacak tanıtımlarla, uluslararası medyada etkin PR çalışmalarıyla, devletlerarası anlaşmalarda ve görüşmelerde mutlaka sağlık alanındaki işbirliği protokolleri düzenlemekle sağlanabilir.

Ülkemizin tanıtımı için bu alana nasıl bir yatırım yapılmalı?

Expo başvurusunda geçen dönemde olduğu gibi sağlık teması belirlenerek devlet desteğiyle bir fuar düzenleme hakkı elde edilmelidir. Genel olarak da özel sektörün tıp turizmindeki öncü kuruluşlarına Sağlık Bakanlığı ve diğer bakanlıkların destek olması, kapasite artış taleplerine olumlu cevap vermesi gerekmektedir.

Sağlık turizminin gelir hedefi ne olmalıdır?

Sağlık turizmi ve özellikle tıp turizmi ülke imajını uluslararası platformda en prestijli yere çıkarmada çok önemli bir güce ve role sahiptir. Bu nedenle bu gücün farkına vararak seferberlik seviyesinde bu alana yatırım yapılmalıdır. Bu hedeflerin bir kısmı belirlemeye başlamıştır. Örneğin 2012 yılında 10 milyar dolar seviyesinde bir gelir beklentisi hedef olarak belirtilmiştir. Bu rakam çok yüksek bir hedef değildir ve aksine gerçekleşme olasılığı oldukça yüksektir. Daha önemlisi ithalata dayalı girdi bu hizmet sektöründe minimum seviyelerdedir. Bu nedenle gerek istihdamı artırması gerek yurtdışından net bir girdi sağlaması yönünden oldukça anlamlıdır.

Uluslararası ortaklık yapılmalı mı sizce?

Uluslararası ortaklıklar bu ivmeyi hızlandıracaktır. Bir yandan uluslararası sigorta şirketleriyle, diğer yandan büyük hizmet sunucusu hastanelerle ortak projeler geliştirilmelidir. Diğer yandan sağlık hizmetlerinin finansmanında tartışılmaz bir öneme sahip hükümetlerle karşılıklı görüşmelerle ortak hizmet anlaşmaları imzalanmalı ve hasta transferlerinin kolayca yapılmasının önü açılmalıdır.

Peki sağlık çalışanlarına önerileriniz var mı?

Sağlık çalışanları yakın bir gelecekte sadece ülkemiz vatandaşlarına değil, tüm dünya vatandaşlarına hizmet edebileceklerini düşünmelidir. Bu nedenle hizmet sunum kalitesinin uluslararası standartlara çıkarılması için hem kendilerini hem de çalışmakta oldukları kurumları dünya standartları seviyesine ve üstüne çıkarmak konusunda aktif bir çaba içerisinde olmalıdırlar. Temel gereksinimlerin başında en azından İngilizce olmak üzere bir veya iki yabancı dil öğrenmeleri gerekmektedir. Buldukları her fırsatta gerek literatür taramasıyla gerek fiziksel olarak dünyanın alanlarında başarılı sağlık merkezlerini ziyaret ederek kaliteli hizmeti keşfetmeleri gerekmektedir. ■



media; and by drawing up collaboration protocols in the health care field under the scope of intergovernmental agreements and negotiations.

What kind of investments should be made for the health tourism in terms of our country's promotion?

The eligibility for organizing Expo should be obtained by determining a health topic in the Expo application, as last year. Broadly speaking, the Ministry of Health and other ministries should support the leading private sector foundations in health tourism and provide a favorable reply for the capacity increase requests.

How do you see the future of health tourism? What should be the target income?

Health tourism and particularly medical tourism have significant power and a role in upgrading the country image to the international platform and most prestigious stage. That is why, by realizing this power, investments should be made in this field at a mobilization level. Some of these targets have already started to emerge. For instance, 10 billion dollars of income target in 2012 has been determined. This amount is not a very high target and on the contrary has a significant potential of actualization. More importantly, exportation input is at minimum levels in this service industry. Thus, it is quite substantive in terms of both generating employment and providing a specific input from abroad.

Do you think we should get into international partnerships?

International partnerships shall speed up the pace. Joint projects should be developed with the international insurance companies on one hand; and with big service providing hospitals on the other. Moreover, co-service agreements must be signed with the governments that have an incontestable importance in the financing of health care services; and the way must be cleared for an easy patient transfer procedure.

Well, do you have any recommendations for the health care professionals?

Health care professionals must conceive that they might not only be serving for the citizens of our country, but also for everyone coming from all over the world. Thus, they should put effort into improving themselves and their institutions to world standards and upper levels in order to achieve international standards in service provision quality. They should start learning one or two foreign languages, at least English as a basic requirement. Health care professionals have to explore the quality service at every possible opportunity, either by reviewing the literature or conducting physical visits to successful health care centers in the world.

Tekstil üretiminde 120.000 m² kapalı alan,
Alışveriş Merkezi ve Perakende sektöründe 96.000 m² satış alanı
ve 5.000 çalışanımız ile ;

40. yılımızda da
Ülkemizin Hizmetindeyiz...

40 yıl
Özdilek

2009 Yılı
Alışveriş Merkezi / Perakende
Marka Değeri Sektör Lideri

2009 yılı Capital / Brand Finance
"Türkiye'nin En Değerli Markaları" Anketinin Sütlük Değerlendirme Sonuçlarında.



Sizin
Memnuniyetiniz
Bizim
Önceliğimiz

1000'ün üzeri ürün
her hafta kampanya fırsatı
ve her hafta 5 altın puan

1000'ün üzeri
alışverişte 10 TL hediye
her hafta

Her hafta 100 TL
alışverişte 10 TL hediye
her hafta

200 TL üzeri alışverişte
her hafta 10 TL hediye
her hafta

200 TL üzeri alışverişte
her hafta 10 TL hediye
her hafta

200 TL üzeri alışverişte
her hafta 10 TL hediye
her hafta

Superbrands
Türkiye'nin En Değerli Markaları

ÖZDİLEK ALIŞVERİŞ MERKEZLERİ ve TEKSTİL SANAYİ A.Ş.: Yalova Yolu 4.km 16210 Bursa Tel: +90 224 219 60 00 Fax: +90 224 219 60 70

ALIŞVERİŞ MERKEZLERİ: BURSA MERKEZ +90 224 219 60 00 - BURSA GEÇİT +90 224 244 90 80 - BURSA KAPLIKAYA +90 224 388 40 00 - BURSA ATAEVLER +90 224 441 15 78
- İNEĞÖL +90 224 714 85 50 - GEMLİK +90 224 513 88 00 - AFYONKARAHİSAR +90 272 252 54 00 - YALOVA +90 226 351 54 54 - İZMİR +90 232 278 12 00 KOCAELİ
+90 262 371 15 80 - ANTALYA ÖZDİLEK PARK +90 342 344 55 28

EV TEKSTİL MAĞAZALARI: ANKARA CEPİ AVM +90 312 219 63 16-17 - FORUM AVM +90 312 578 00 83 BODRUM OASIS AVM +90 252 317 25 23 BURSA ÇARŞI +90 224 222 10 91 -
İSTANBUL VIAPORT OUTLET AVM +90 212 656 14 80 / AIRPORT AVM +90 212 465 87 64 / CEVAHİR AVM +90 212 380 10 05 / GALLERIA AVM +90 212 560 09 77 / BEYLİCİUM AVM +90
212 873 76 01 / KALE OUTLET CENTER AVM +90 212 644 58 96 / PROFİLO AVM +90 212 216 91 95 / PERLAVİSTA AVM +90 212 873 06 10 / TORUM AVM +90 212 596 15 55 / MARMARA FORUM AVM
+90 212 450 63 69 - MERSİN FORUM AVM +90 324 331 54 35 - GAZİANTEP SANKOPARK AVM +90 342 338 64 17 - SAĞIRANBOLU SAĞIRANPARK AVM +90 370 737 24 95 - ŞANLIURFA
MOZAİK AVM +90 414 314 55 80 - ZONGULDAK DEMİRPARK AVM +90 372 257 16 41 / EREĞLİ EREĞLİN AVM +90 372 316 67 62 - KAYSERİ KAYSERİPARK AVM +90 352 223 01 18 -
İSKENDERUN PRIME MALL AVM +90 326 819 21 57 - GEBZE CENTER AVM +90 262 546 06 31 - TRABZON VARLIBAŞ ATAPARK AVM +90 462 223 27 17 - BOZUYÜK SARAR OUTLET AVM +90 228 315
00 18 - BOLU HIGHWAY OUTLET AVM +90 374 250 11 50 - İNGİLTERE LONDRA WESTFIELD STRATFORD CITY +44 208552243

www.ozdilek.com.tr • 444 44 16



“Türkiye küresel eğitim ekonomisinden hak ettiği payı alacak”

“Türkiye coğrafi konumu, kültürel zenginlikleri, çevre ülkelerle tarihsel bağları, eğitim kurumlarındaki kalite artışıyla eğitim adası olmaya namzet bir ülkedir” diyor DEİK Eğitim Ekonomisi İş Konseyi Başkanı Dr. Mustafa Aydın ve ekliyor; “Bu sebeple üniversitenizi evrensel bir kampüs niteliğinde hazırlamalısınız.”

✍ HÜSEYİN ESEN

DEİK bünyesinde Sağlık Turizmi İş Konseyi’nin ardından Aralık 2010’da Eğitim Ekonomisi İş Konseyi kuruldu. Bu konseyin başkanlığını İstanbul Aydın Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Dr. Mustafa Aydın yürütüyor. Mustafa Aydın, küresel ölçekte yaklaşık 130 milyar dolarlık dev bir eğitim ekonomisi olduğunu, ancak Türkiye’nin bu ekonomiden ne yazık ki yeterince pay alamadığını belirtiyor ve hemen sözlerine ekliyor: “DEİK Eğitim Ekonomisi İş Konseyi olarak 2015 senesine gelindiğinde yılda asgari 100 bin yabancı öğrencinin ülkemizdeki farklı eğitim kurumlarına yerleştirilmesini sağlamayı hedefliyoruz.”

DEİK bünyesinde Sağlık Turizmi İş Konseyi’nin ardından Aralık 2010’da kurulan Eğitim Ekonomisi İş Konseyi’nin başkanlığını yürütmektesiniz. Bu konseyin faaliyet alanı ve hedefleriyle ilgili olarak bizi biraz bilgilendirebilir misiniz?

DEİK bünyesinde daha önce sadece ülkeler bazında iş konseylerimiz vardı. Türkiye artık beyin ihraç ederek döviz kazandırmanın kaçınılmaz olduğunu fark ederek, ilk önce Sağlık Turizmi İş Konseyi’ni kurdu. Burada maksat diğer ülkelerden hasta ithal edilmesi, bu hastaların teşhis ve tedavilerinin Türkiye’de yapılmasıyla döviz girdisi sağlamaktı. Bu çok doğru bir karardı; şimdi yılda yaklaşık 3 milyon kişi tedavi amacıyla Türkiye’ye geliyor. Sadece tedavi değil, tedavi sonrası nekahat döneminde de ülkemizde geçiriyor. Bu tüm sektörler için fayda sağlıyor.

Ülkemiz aslında bulunduğumuz coğrafyadaki rekabetçi özellikleriyle bir eğitim adası olmaya namzet bir ülkeyken, maalesef yıllardır uygulanan yanlış politikalarından dolayı yabancı öğrencilerin ülkemize girişi hep farklı prosedürler uygulanarak engellendi, yurtdışından çok az öğrencinin gelmesine yol açıldı. Biz bunun bir kayıp olduğunu düşünüyoruz. Bugün dünyada yaklaşık 3.2 milyon yabancı öğrenci var. Bu öğrencilerin her biri, bulunduğu ülkeye ortalama 40 bin dolar bırakıyorlar. Toplamda yılda 130 milyar dolarlık bir eğitim ekonomisi var dünyada. Peki



siz böylesine büyük bir eğitim ekonomisini bütün avantajlı durumunuza rağmen niye görmezden gelirsiniz? Bugün Türkiye’de sadece 25 bin yabancı öğrenci var ve bunların 10 bini burslu okuyor. Yani 15 bin yabancı öğrenci ücretli olarak eğitim alıyor. Hâlihazırda ABD’de 750 bin, İngiltere’de 500 bin, Almanya’da 400 bin, Fransa’da 300 bin, Çin’de 200 bin, Japonya’da 150 bin yabancı öğrenci bulunuyor. Enteresan bir örnek vermek istiyorum. Malezya’da 80 bin uluslararası öğrenci eğitim alıyor. 25 milyon nüfuslu, Türkiye’den avantajlı bir konumu olmayan Malezya’nın dahi bizden daha fazla öğrenci çekmiş olması düşündürücü. Türkiye yıllardır birçok ihmalkârlık sonucu şu anda küresel eğitim ekonomisinde ne yazık ki yok denecek kadar az paya sahip. Bu sebeple bir an evvel harekete geçmeye karar verdik. TOBB Başkanımız, aynı zamanda DEİK



Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Bey ile yaptığımız görüşmeler sonrasında Eğitim Ekonomisi İş Konseyi'ni kurduk. Temel amacımız Türkiye'nin küresel eğitim ekonomisinden hak ettiği payı almasıdır. 2015 senesine gelindiğinde yılda asgari 100 bin yabancı öğrencinin ülkemizdeki farklı eğitim kurumlarına yerleştirilmesini sağlamayı hedefliyoruz. Tabii bunun farklı parametreleri var. Uluslararası öğrenci demek, o eğitim kurumunda kalite, rekabet ve yenilenme demektir. Siz eğer üniversitenizi evrensel bir kampüs niteliğinde hazırlamıyorsanız, uluslararası öğrenci çekemezsiniz. Tabii ki bu durum kaliteye ek olarak bir başka olumlu getiriye de sahip. Bu öğrenciler Türkiye'de eğitim gördükten sonra kendi ülkelerine birer eğitim elçisi olarak dönüyorlar. Onlar kendi ülkelerinde sizin lobiniz, diasporanız olacaklar. Dolayısıyla olayın hem ekonomik hem de siyasi, kültürel ve tarihi boyutları var. Türkiye, ayrıca bir de tehditle karşı karşıyadır. Türkiye'de yaklaşık 33 milyonluk bir eğitim nüfusumuz var. "Türkiye genç nüfusa sahip" diye sürekli övünüyoruz. Ancak çok kısa bir süre sonra bu genç nüfus ihtiyarlayacak. Bu sebeple Türkiye'nin nüfus bakımından Avrupa ülkelerinin durumuna düşme riski var. Çünkü artık insanlar fazla çocuk yapmıyorlar. Bu durum ülkemizdeki eğitim kurumları için de bir risk anlamına geliyor. Öğrenci bulamazsanız eğitim kurumlarında kimleri okutacaksınız? Bu noktada, yabancı öğrencilere olan ihtiyacımız artmaktadır. Özetle; üç temel nokta söz konusu: Ülkenin eğitim ekonomisine katkı sağlanması, evrensel standartlarda dünya insanı yetiştirmek için eğitim kalitesini artırması ve genç nüfusun azalmasıyla paralel olarak artan yabancı öğrenci ihtiyacı...

"Turkey will get its deserved share from the global education economy"

Considering its geographical position, cultural wealth, historical ties with the neighbouring countries, development and quality improvement in the educational institutions, Turkey is a candidate for being an education island. For this reason, a university must be equipped with the characteristics of a global campus.

Following the establishment of Health Tourism Business Council, Higher Education Business Council was established in December 2010 within the structure of DEİK (Foreign Economic Relations Board). Dr. Mustafa Aydın, head of the board of trustees of İstanbul Aydın University is holding the presidency of this council. Mustafa Aydın indicates that there is approximately 130 billion dollars of a giant education economy in the global scale, but unfortunately Turkey cannot get enough share from it; and states that: "By the year 2015, our aim as the DEİK Higher Education Business Council is to provide the placement

“Dünyada yıllık 130 milyar dolarlık bir eğitim ekonomisi var. Türkiye, bugün tüm avantajlı durumuna karşın ne yazık ki bu ekonomiden neredeyse hiçbir pay almıyor. Artık harekete geçmemizin zamanı gelmiştir.”

Ancak ülkemizde yüksek öğrenimde şöyle bir trend göze çarpıyor: Her ne kadar son yıllarda yüksek öğrenim alanında faaliyete geçen birçok yeni kurum varsa da, Türk öğrencilerden giderek artan bir kısmı eğitim almak için gelişmiş Avrupa ülkeleri, ABD, Kanada, Avustralya gibi ülkelere gitmeyi, değişim programlarına katılmayı tercih ediyor. Bu durumu nasıl yorumluyorsunuz?

Bundan 10-15 yıl öncesine baktığımız zaman bu rakamların çok daha yüksek olduğunu görürsünüz. Bunun tabii sosyal, siyasal sebepleri vardı. Bir önemli sebep de üniversite sınavında açıkta kalan öğrenci sayısının çok fazla olmasıydı. Dolayısıyla kontenjanların kısıtlı olması ve bazı öğrencilerin kılık-kıyafetlerinden dolayı Türkiye’deki üniversitelerde okuyamaması gibi faktörler etkiliydi. Tabii daha yüksek bir eğitim kalitesini yakalamak için yurtdışına giden öğrencileri de unutmayalım. Türk öğrenciler elbette yarınlara da yurtdışına gidecekler, daha sonra da... Ancak şu anda yurtdışına eğitim için gitmenin yukarıda saydığım sebeplerinden sadece iki tanesi geçerlidir: Daha iyi eğitim almak ve kontenjan yetersizliği nedeniyle Türkiye’deki bir üniversiteye yerleşememek. Ancak bu durum da giderek iyileşiyor. Özetle diyebiliriz ki, şu anda yurtdışına giden öğrenci sayımız eskisine oranla daha düşüktür. Ancak örneğin bugün Bulgaristan’da 15 bin öğrencimiz var. ABD’de en çok öğrencisi olan yedinci ülke Türkiye’dir. Sonuç olarak bunu söylemek istiyorum; son yıllarda ülkemizde uygulanan politikalar ve kurumlarımızdaki gelişmeler



of minimum 100 thousand foreign students per year to our different educational institutions.”

You have been holding the presidency of the Higher Education Business Council that was established in December 2010 following the Health Tourism Business Council within the structure of DEİK. Would you please inform us about the activity areas and objectives of this council?

Previously, within the scope of DEİK, we had business councils based only on countries. Turkey realized that foreign currency outflow through brain export was inevitable; and established the Health Tourism Business Council in the first place. Here the aim was to import patients from other countries and provide foreign currency inflow by performing the diagnosis and treatment of these patients in Turkey. This was the right call; now, nearly 3 million patients come to Turkey with treatment purposes every year. These patients do not only spend their treatment periods but also their post treatment recovery periods in Turkey. Thus, all sectors receive benefits from this. While our country is a candidate for being an education island regarding its competitive qualities with respect to our geographical position, unfortunately foreign student inflow has been blocked by the implementation of wrong policies and procedures for many years; very few students were allowed to study in Turkey. We consider this as a loss. Today there are nearly 3.2 million foreign students in the world. Each of these students provides an average of 40 thousand dollars of inflow to the countries where they study. There is a total of 130 billion dollars of education economy in the world. Then why would you ignore such a big education economy despite all your vantages? Today there are 25 thousand foreign students in Turkey, and 10 thousand of them receive scholarships. In other words, 15 thousand students pay fees. Currently, there are 750 thousand foreign students in the USA, 500 thousand in the UK, 400 thousand in Germany, 300 thousand in France, 200 thousand in China and 150 thousand in Japan. I would like to give an interesting example. Currently, 80 thousand international students are studying in Malaysia. It is really thought-provoking that even Malaysia, with its 25 million population and no better vantages than Turkey, has been attracting more students than we do. Because of the negligence that has been going on for many years now, Turkey gets scarcely any share from the education economy. That is why we decided to take an immediate action. Following the discussions with the Chairman of TOBB (Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey), Mr. Rifat, who is also the Chairman of the Executive Board of DEİK, we established the Higher Education Business Council. Our main objective is that Turkey will get its deserved share from the global education economy. By the year 2015, our aim is to provide the placement of minimum 100 thousand foreign students per year to our different educational institutions. Of course, this includes different parameters. International student means quality, competition and innovation in the respective educational institution. One cannot attract any international students unless the university is invested within the standards of a global campus. Surely, this situation has another benefit in addition to quality improvement. After studying in Turkey, these students return their home countries as agents of education. They





sonrasında yurtdışına giden öğrenci sayımızda bir düşüş olmuştur, kendi kurumlarımızdaki kontenjanlarımız artmış, daha çok imkân sağlanmış. Ancak elbette her dönemde yurtdışına eğitim amacıyla giden öğrenciler olacaktır ve gelişim için, dünyayı tanımak için bu olmalıdır da.

Ülkemizde son yıllarda birçok özel yüksek öğrenim kurumunun faaliyete geçtiğini gözlemledik. Bu çeşitlenme ve sayısal artış konusunda neler düşünüyorsunuz?

Bugün Türkiye nüfusu 75 milyon. Çağdaş ülkelerle mukayese ettiğimizde ülkemizdeki üniversite sayısının yetersiz olduğunu görüyoruz. Aslında Türkiye’de olması gereken üniversite sayısı 250’dir. Ancak ihtiyaç sayımız 250 diye bir üniversitenin açılması için gereken zorunlu kriterlerden de kesinlikle ödün vermemek gerekir. Bir üniversiteyi üniversite yapan akademik, fiziksel, teknolojik, felsefi değerler vardır. Eğer bunları oluşturamazsanız bir kurum üniversite olamaz. Bu noktada daha dikkatli olmamız gerekiyor. Ülkemizde gerek kamu, gerek vakıf üniversitelerinden bazılarının bu kriterleri henüz yeterince karşılayamadıklarını veya bu konuda yavaş hareket ettiklerini söyleyebiliriz.

Bugün ayrıca devlet ve vakıf üniversitelerinden sonra bir de ‘özel üniversiteler’ gündemde. Bu konuda neler düşünüyorsunuz?

Biliyorsunuz Türkiye’de devlet ve vakıf üniversiteleri var. Ülkemizde kanunlar henüz özel üniversitelerin açılmasına müsaade etmiyorlar. Bu konuda Vakıf Üniversiteleri Birliği bünyesinde, TÜSİAD, DEİK gibi kurumlar bünyesinde ve farklı platformlarda yapılan çalışmalar sonucunda ortaya çıkan kanaat, ülkemizde özel üniversitelerin açılması gerektiğidir. Yeni YÖK Yasası’nda bunların yer alıp almayacağını bilemiyoruz tabii. “Türkiye’nin buna ihtiyacı var mı?” dersiniz, bence kesinlikle var. Tabii az önce de ifade ettiğim gibi, mutlaka belli kriterlere uymaları gerekiyor.

Türkiye’nin yüksek öğrenim kurumlarına daha fazla yabancı öğrenci çekmesi için ne gibi fırsatlar ve engeller var? Bunlar nasıl aşılabılır, atılması gereken adımlar neler?

2010 yılında DEİK bünyesinde Eğitim Ekonomisi İş Konseyimiz’i kurduk. Bu vesileyle Yönetim Kurulu Başkanımız Rıfat Hisarcıklıoğlu’na ve İcra Kurulu Başkanımız Rona Yırcalı’ya buradan bir kez daha teşekkürlerimi iletmek istiyorum. Biz daha yeni kurulmuş bir iş konseyiyiz ve uzun bir yola çıktık. DEİK Eğitim Ekonomisi İş Konseyi, DEİK bünyesinde şimdiye

“The education economy in the world has reached an amount of 130 billion dollars. Despite its catbird seat, unfortunately Turkey hardly gets its share from this economy. Now it is time to take action.”

will be your lobby, your diaspora in their home countries. Therefore, this kind of initiative has both economic and political, cultural as well as historical dimensions. Turkey is also facing another challenge. Here in Turkey, we have approximately 33 millions of education population. We keep on boasting about our young population. However, in a short while this young population will get older. Because of this, Turkey has the risk of becoming similar to European countries regarding its population. Because people do not choose to have many children anymore. This situation also poses a risk for the educational institutions in our country. Who would you be educating at your educational institutions if you cannot find any students? The need for foreign students starts to increase at this very point. Briefly, three essential points are at stake: Contributing to country’s education economy; improving the education quality in order to raise a global human being in global standards; and increasing the need for foreign students in line with the decreasing young population...

However there is a trend standing out in our country regarding the higher education: Despite the fact that there are many new institutions being established within the area of higher education, an increasing number of Turkish students prefer going to developed countries such as European countries, USA, Canada and Australia, and participating in the exchange programs for higher education. How do you see this issue?

When you look at 10-15 years past, you will see that these numbers were much higher. Of course, this had different social and political reasons at that time. One significant reason was the excessive number of unplaced students after the university entrance exam. Accordingly, there were some influential factors at stake such as limited quotas and inability of some students to study at Turkish universities because of their appearances.





kadar kurulan konseyler arasında bu kadar fazla sayıda paydaş ve kurumla işbirliğinde olması gereken ilk konsey. Milli Eğitim Bakanlığı, YÖK, Turizm Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TÜBİTAK, TİKA, Cumhurbaşkanlığı, Dışişleri Bakanlığı ve İçişleri Bakanlığı gibi kurumlarla doğrudan işbirliği halinde çalışmamız gerekiyor. Çünkü ancak bu şekilde siz yurtdışından öğrencileri getirebilirsiniz. Ekim ayında ilk yürütme kurulu toplantımızı Sayın Rona Yırcalı başkanlığında gerçekleştirdik. Bu toplantıya vakıf üniversitelerinden 18 yürütme kurulu üyemiz, farklı bakanlıklardan sekiz temsilci ve 10 devlet üniversitemizin rektörleri katıldılar. Tüm bu farklı kurumların ne yapması gerektiğini tartıştık. Örneğin Mili Eğitim Bakanlığımız'dan büyükelçiliklerdeki eğitim müşavirleri kanalıyla bu ülkelerdeki eğitim kurumlarının profilini çıkartmasını, bu ülkelerden Türkiye'ye gelmek isteyen öğrencilerin belirlenip Türkiye'ye yönlendirilmesini istedik. Dışişleri Bakanlığımız'dan o ülkelere gelecek öğrencilere vize işlemlerinde kolaylık sağlaması, İçişleri Bakanlığımız'dan gelen bu öğrencilere oturma izni alırken yardımcı olmasını, il ve ilçe emniyet müdürlüklerimizde bu öğrencilerle muhatap olacak yabancı dil bilen personel yerleştirmesini talep ettik. Turizm Bakanlığımız'dan Türkiye'deki eğitim faaliyetlerinin de yurtdışında tanıtılmasını sağlamasını, YÖK'ten özellikle çevre ülkelerde diploma geçerliliği ve denklik sistemini getirmesini istedik. Cumhurbaşkanlığı'ndan çevre ülkelerdeki başarılı öğrencilerin belirlenip Türkiye'de burslu okumalarının sağlanması; Ekonomi Bakanlığımız'dan da o ülkelerde bulunan ticaret müşavirleri kanalıyla Türkiye'ye gelecek öğrencilerimizi yönlendirmesini, TİKA'nın (Türk İşbirliği ve Kalkınma Ajansı) yabancı ülkelerdeki öğrencileri ülkemize yönlendirmesini talep ettik. Konseyimiz her bakanlıkla ve kurumla işbirliği yürütmektedir. Çıktığımız bu seferberlikte kendilerinin de desteğini beklediğimizi belirttik.

“Through the education channel, we create kinship that are not based on blood ties. In addition to the economic contributions, we also have this kind of pioneering role.”

Certainly, we should also take into account the students who studied abroad for seeking a higher quality in education. There will always be Turkish students studying abroad. However, today only two of the above reasons are at stake for studying abroad: Seeking a better education and remaining unplaced due to limited quotas. This situation is also changing for the better. We may briefly say that the number of students studying abroad is less than before. Nevertheless, we have 15 thousand students in Bulgaria for instance; or, Turkey is the seventh country in USA regarding the number of students. After all what I'm trying to say is that; recently there has been a decrease in the number of outgoing students as a result of the implemented policies and improvements in the institutions; quotas in our own universities have been increased and more opportunities are being provided. But we should keep in mind that; there always will be students preferring to study abroad, and should be so, in order to develop ourselves and see the world.

We have recently observed that many private higher education institutions have been established in our country. What is your opinion about this diversification and numerical increase?

Today, the population of Turkey is 75 million. When we make a comparison between Turkey and modern countries, we see that the number of universities is inadequate. Actually, there should be 250 universities in Turkey. However, no concessions should be made regarding the compulsory criteria for establishing a university just because we need 250 universities. There are academic, physical, technological and philosophical values that make up a university. No institution can become a university unless you establish these values. That is why we should be more careful at this point. We may say that; either state or foundation, some of our universities do not meet these requirements yet; or that they are taking slow steps regarding this issue.

“Biz eğitim kanalıyla temelinde kan bağı olmayan akrabalıklar oluşturuyoruz. Sağlanan ekonomik katkıların yanında, böyle bir öncü rolümüz de var.”

Konseyinizin 2012 hedefleri nelerdir?

DEİK Eğitim Ekonomisi İş Konseyi bünyesinde şu anda bir network sistemi oluşturuyoruz. Bütün dünyadaki eğitim kurumlarının kalitesinin ne olduğuna, bu eğitim kurumlarına nasıl nüfuz edilebileceğine dair bir çalışma yürütüyor ve internet portalı kuruyoruz. Aynı şekilde İş Konseyimiz bir katalog hazırlıyor. Orada bütün Türk üniversitelerinin isimleri ve özellikleri bulunacak. Böylece eğitim kurumlarımızı tanıtmayı amaçlıyoruz. Yapacağımız üçüncü etkinlikse, eğitim kurumlarımızın fuarlara tek tek katılmalarını, dansa, bir pavilon olarak, topyekün katılmalarını, hepimizin aynı standda yer almasını sağlamak. Eskiden eğitim kurumlarımız tek başlarına bu tür fuarlara katıldıkları için bu çok maliyetli oluyordu ve bir kurum bu sebeple yılda sadece belli sayıda fuara katılabiliyordu. Şimdiyse tüm kurumlarımız daha fazla sayıda fuara, daha düşük maliyetle katılabilecek. Böylece dünyanın dört bir yanında üniversitelerimizin tanıtılmasını organize etmiş olacağız. Tüm bu çalışmalarımız dışında, ayrıca dış ülkelerde toplantılar, seminerler yapmayı planlıyoruz.

Bir de şunu belirtmek isterim: Biliyorsunuz, İhracatı Destekleme ve Geliştirme Fonu diye bir fon var. Eskiden sadece elle tutulabilir somut bir ürünü ihraç ediyorsanız bu fondan yararlanabiliyordunuz. Artık eğitim kurumlarımız da bu fondan yararlanabilecek. Zira biz eğitim kurumları olarak bilgi, beyin, sistem ve metodoloji ihraç ediyoruz. Bu noktada bizlere desteklerinden dolayı Ekonomi Bakanımız Sayın Zafer Çağlayan'a da şükranlarımı sunmak isterim.

Tanıtım ve işbirlikleri kapsamında hedef pazar olarak belirlediğiniz ülkeler var mı? İlk olarak hangi ülke öğrencilerine odaklanmayı planlıyorsunuz?

Dünyada az önce de belirttiğim gibi 3.2 milyon uluslararası öğrenci var. Peki bu öğrenciler hangi ülkelerden geliyorlar? Bu

Besides the state and foundation universities, today also 'private universities' has become a topical issue. What are your opinions?

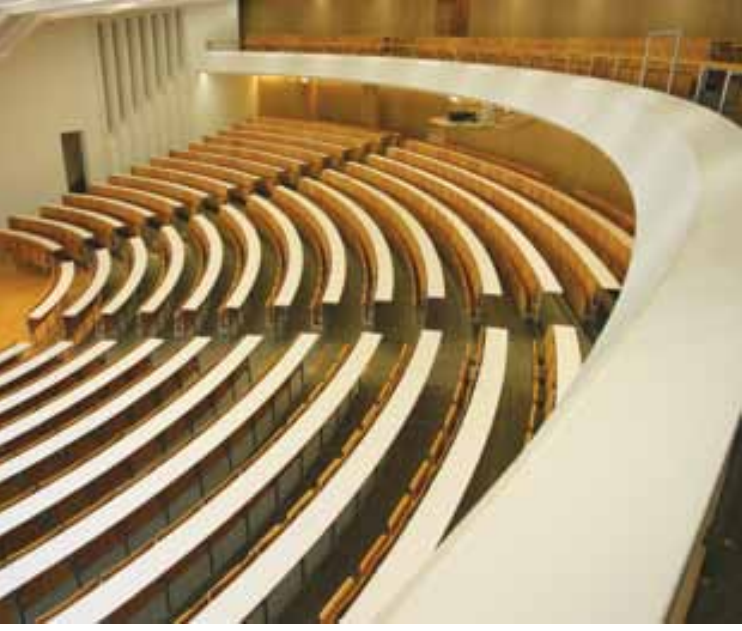
As you know, there are state and foundation universities in Turkey. Establishment of private universities is not permitted by our laws. According to the studies conducted under the scope of the Association of Foundation Universities, or of institutions such as TÜSİAD (Turkish Industry and Business Association) and DEİK and different platforms, common opinion is that the establishment of private universities has become a requirement in our country. Of course, we do not know whether these will be included in the new regulations of the Council of Higher Education. If you were to ask me whether Turkey needs this, I would say "Absolutely." But, as I just stated, these institutions must meet certain criteria.

What are the opportunities and obstacles in front of Turkey for attracting more foreign students to the higher education institutions? How can we overcome these obstacles; which actions should be taken?

In 2010, we have established the Higher Education Business Council under the structure of DEİK. I would like to take this occasion to thank our Chairman Rifat Hisarcıkloğlu and our Chairman of the Executive Board Rona Yırcalı once more. We are a newly-formed business council and have started a long journey. DEİK Higher Education Business Council is the first council that requires cooperation with this much stakeholder and institution compared to other councils established under DEİK. We need to ensure a direct cooperation with the institutions such as the Ministry of National Education, Council of Higher Education, Ministry of Tourism, Ministry of Industry and Technology, TÜBİTAK (The Scientific and Technological Research Council of Turkey), TİKA (Administration of Turkish Cooperation and Development), the Presidency, Ministry of Foreign Affairs and Ministry of Interior Affairs. Because, this is the only way to attract foreign students. We conducted our first meeting in October under the presidency of Rona Yırcalı. Our 18 executive board members from the foundation universities, eight representatives from various ministries and rectors from 10 of our state universities attended this meeting. We discussed the actions to be taken by all these different institutions. For instance, we requested the Ministry of National Education to develop a profile of the educational institutions of selected countries via education consultants at the embassies; to determine and guide the students who want to study in Turkey. Moreover, we requested our Ministry of Foreign Affairs to provide convenience for the foreign students of selected countries in their visa procedures; our Ministry of Internal Affairs to assist these students in obtaining a residence

permit, and to place foreign language speaking personnel at the provincial and district security directorates. We asked our Ministry of Tourism to ensure abroad publicizing of the educational activities in Turkey; Council of Higher Education to provide diploma equivalency and validity especially for the neighbouring countries. Furthermore, we requested the Presidency to determine the successful students in neighbouring countries and provide scholarships for them; our Ministry of Economy to guide the forthcoming students via the offices of commercial counselor located at the said countries; TİKA to guide the foreign students to our country. Our council is in cooperation with all the ministries and institutions. We stated our anticipation of their supports in this mobilization we have launched.





Avrupa değil... ABD değil, Rusya da değil... Tamamen Orta Doğu, Türk cumhuriyetleri ve biraz da Uzakdoğu... Biz bu kitleye baktığımız zaman fiziksel yakınlık, akraba ilişkileri, kültürel benzerlikler noktasında ilk tercihlerinin Türkiye olabileceğini düşünüyoruz. Dolayısıyla bizim birinci derecede önceliğimiz Orta Doğu ülkeleri, Balkanlar, Afrika ve Türk cumhuriyetleri... Tabii ki tüm dünyadan öğrencilerin Türkiye'ye gelmesini önemsiyoruz ancak bu bölgeler yurtdışına en çok öğrenciyi göndermeleri bakımından birinci derecede önceliğimizdir. Ayrıca biliyorsunuz 'Arap Baharı' diye bir süreç yaşadık. Bu ülkelerde bir istikrarsızlık durumu oluştu. Bu sebeple de aileler çocuklarını okutmak için yurtdışına göndermeyi tercih ediyorlar. Bunu Türkiye'nin mutlaka bir fırsata dönüştürmesi lazım. Kabul edelim ki, Sayın Başbakanımız tarafından da oluşturulmuş oldukça olumlu bir atmosfer var. Türkiye bu bölgede lider ülke ve cazibe merkezi haline gelmiştir, bundan mutlaka istifade etmeliyiz. Coğrafi yakınlığımız da tabii oldukça önemli bir avantajımız.

Türkiye'nin yüksek öğrenim kurumlarına yabancı ülke öğrencilerinin daha fazla katılımının ekonomik bir getirinin ötesinde, Türkiye'nin bölgesel ve küresel bir aktör olması yolunda politik ve kültürel katkılar da sağlayacağı düşünülebilir. Bu konuda neler düşünüyorsunuz?

Bugün birçok bakanımızla birlikte iş gezilerine katılıyoruz. Buralarda çok değişik durumlarla karşılaşıyoruz. Bir bakıyorsunuz ki, bir ülkenin bakanı Türkçe konuşuyor. Nijerya'da, Somali'de, Uganda'da bir bakan Türkçe konuşuyor. Bu nasıl olabiliyor? Çünkü eğitimini Türkiye'de almış. Bizleri tanıyor ve seviyorlar. O bakanın tabii ki Türkiye'ye ve Türk insanına, işadamlarına yaklaşımı çok daha olumlu, çok daha yapıcı oluyor. Biz eğitim kanalıyla temelinde kan bağı olmayan akrabalıklar oluşturuyoruz. Sağlanan ekonomik katkıların yanında, böyle bir öncü rolümüz de var. Sonuç itibarıyla, o insan bu kültürü ve sempatiyi kendisinden sonraki nesle de aktaracaktır. Bu sempati artarak devam edecektir. Bu insanlar bizim o bölgelerdeki fahri büyükelçilerimiz olacaklardır. ■

As the Higher Education Business Council, what are your objectives for the year 2012? What are your plans for contributing to the Turkish education sector?

Currently, we are developing a network system within the structure of DEİK Higher Education Business Council. We are conducting studies regarding how to penetrate into the educational institutions across the world, and have started to create an internet portal. As the Business Council, similarly we are preparing a catalogue. This catalogue will include the names and qualities of all Turkish universities. By this way, our aim is to publicize our educational institutions. Our third activity will be to ensure that our educational institutions attend the fairs as a pavilion and altogether instead of participating individually. In the past, attending fairs was very costly as our educational institutions used to participate individually, and because of this reason the institutions could only attend a limited number of fairs. Now more institutions will be able to participate in more fairs with less cost. Thereby, our universities will be publicized across the globe. Besides all these activities, we are planning to conduct meetings and seminars abroad.

I would also like to state one more thing: As you know, there is a fund called 'the export promotion and subsidy fund'. In the past, one was able to benefit from this fund only if exporting concrete, palpable products. From now on, our educational institutions will also be able to make use of this fund. For, as the educational institutions, we export knowledge, brain, system and methodology. Here, I would like to express my gratitude to our Minister of Economy Zafer Çağlayan for all his supports.

Are there any countries that are specified as target markets within the scope of publicizing and cooperation? Which country will be the first that you will focus on?

As I mentioned before, there are 3.2 million students in the world. Well, where are these students from? Not from Europe; not USA or even Russia. These students are mostly from the Middle East, Turkic republics and some from the Far East. Considering this population, we think that their first choices might be Turkey regarding the physical and cultural similarity and kinship relations. That is why our first-degree priorities are the Middle Eastern countries, the Balkans, Africa and Turkic republics... Of course, we give importance to receiving students from all over the world; however, these regions are our first priority as they send the highest number of students abroad. Moreover, as you know we have experienced a period called the 'Arab Spring'. This region is facing the instability. For this reason, families started to prefer abroad-study for their children. Turkey should turn this into an opportunity. Let us admit that, there is already a quite positive atmosphere created also by our estimable prime minister. Turkey has become a leading country and center of attraction in this region; we should absolutely draw advantage from this. Certainly, our geographical proximity is also one of our significant advantages.

It is thinkable that beyond an economic return, higher participation of foreign students in the higher institutions of Turkey may also provide political/cultural contributions to Turkey's journey of becoming a regional and global actor. What are your opinions regarding this issue?

Nowadays we have been attending business trips with many of our ministers. At these trips, we do encounter quite interesting situations. For instance, the minister of a country starts to speak Turkish all of a sudden. In Nigeria, Somalia, Uganda you can meet Turkish-speaking ministers. How is this even possible? It is simple; because they had studied in Turkey. And of course, that minister's attitude towards Turkey, Turkish people and businessmen becomes much more positive. Through the education channel, we create kinship that are not based on blood ties. In addition to the economic contributions, we also have this kind of pioneering role. In turn, that person will convey this culture and sympathy to the next generations, and this sympathy will carry on by increasing. These people will be our honorary ambassadors in those regions.

TOBB ETÜ'de sınırlar değil, **SEÇENEKLER VAR...**

www.etu.edu.tr



**TOBB
EKONOMİ VE TEKNOLOJİ
ÜNİVERSİTESİ**

Mühendislik Fakültesi
Güzel Sanatlar Fakültesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Hukuk Fakültesi
Fen Edebiyat Fakültesi

Söğütözü Cad. No: 43 06560 ANKARA **0312 292 4420 - 24**

“Teknik müşavirlik sektörü gelişmeden bir ülke gelişemez”

TürkMMMB Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Akça, bağımsız teknik müşavirlerin öncü rolünün bir ülkenin gelişimi için vazgeçilmez olduğunu söylüyor. Teknik müşavirlerin kalite-maliyet ilişkisini ancak bağımsızlıklarıyla kurabildiğini belirten Akça, “Teknik müşavirlik sektörü gelişmeden bir ülkenin geliştiği hiç görülmemiştir” diyor.

✍ HÜSEYİN ESEN

1980 yılında kurulmuş olan Türk Müşavir Mühendisler ve Mimarlar Birliği (TürkMMMB) Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu’nun (DEİK) 24 Eylül 2011 ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)’nin 27 Ekim 2011 tarihli kararlarıyla 34’üncü kurucu kuruluşu oldu. İnşaat şirketleri için kritik önem taşıyan bağımsız teknik müşavirlik şirketlerini ülkemizde bünyesinde toplayan TürkMMMB Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Akça ile ülkemizde teknik müşavirlik ve inşaat sektörü üzerine konuştuk. Akça müşavirlik şirketlerinin bağımsız olmasına vurgu yapıyor ve teknik müşavirlerin kalite-maliyet ilişkisini ancak bağımsızlıklarıyla kurabileceklerini söylüyor.

Türk Müşavir Mühendisler ve Mimarlar Birliği 30 yılı aşkın deneyimi olan bir birlik. TürkMMMB’nin faaliyet kapsamı ve yürüttüğünüz çalışmalar hakkında bizi bilgilendirebilir misiniz?

TürkMMMB olarak bize sağladığımız bu olanak için kurumumuz adına öncelikle teşekkür ederim. Teknik müşavirler ülkemizde birliğimiz çatısı altında toplanmışlar ve güçlerini birleştirmişlerdir. Sektörümüzün dünyaya açılan penceresidir denilebilir. Bugün FIDIC, EFCA gibi uluslararası kuruluşların ülkemizdeki tek temsilcisidir. Dolayısıyla dünyada, kendi sektörümüzle ilgili faaliyetlerin takipçisi ve



Türk Müşavir Mühendisler ve Mimarlar Birliği
Association of Turkish Consulting Engineers and Architects

Kimlik Kartı

Kuruluş tarihi: 25 Nisan 1980
Üye sayısı: 130
İletişim bilgileri:
Adres: Ahmet Rasim Sokak No: 35/2 Çankaya 06550 ANKARA
Tel: (0312) 440 89 70
Faks: (0312) 440 89 72
E-posta: tmmmb@tmmmb.org.tr
Web: www.tmmmb.org.tr

Türk Müşavir Mühendisler ve Mimarlar Birliği (TürkMMMB) 1980 yılında kurulmuş, merkez ofisi Ankara’da olan bir sivil toplum örgütü. 1987 yılında Müşavir Mühendisler Uluslararası Federasyonu-FIDIC’e ve 2001 yılında Avrupa Müşavir Mühendislik Birlikleri Federasyonu-EFCA’ya üye olan kuruluş, her iki organizasyonun da Türkiye’deki tek temsilcisi. Uluslararası kabul görmüş tanımıyla ve FIDIC standartlarıyla bağımsız müşavir mühendislik yapan firmaların bir araya geldiği çatı kuruluşu olarak, inşaat sektörünün farklı alanlarında deneyimli üyelere sahip.



sözcüsü konumundadır. Ayrıca inşaat endüstrisinin gelişimine yönelik yürüttüğümüz faaliyetleri, düzenlediğimiz konferans ve seminerlerle duyurmaya çalışmaktayız.

Bağımsız teknik müşavirlik sektörünün ülkemizdeki genel durumu nedir? Diğer ülkelerle kıyaslandığında ne durumdayız?

Burada özellikle 'bağımsız' sözcüğünün bizim en çok özen gösterdiğimiz kavram olduğunu söyleyebilirim. Çünkü teknik müşavirler kalite-maliyet ilişkisini ancak bağımsızlıklarıyla kurabilirler. Ülkemizdeki genel duruma gelince, iç açıcı şeyler söylemek çok zor. Şunu unutmamak gerekir ki, teknik müşavirlik sektörü gelişmeden bir ülkenin geliştiği hiç görülmemiştir. Bu konuda çok sayıda uluslararası rapor mevcuttur. Dünya Bankası'nın Türkiye için hazırladığı tüm raporlarda da teknik müşavirliğin geliştirilmesi konusunda tavsiyeler bulunmaktadır. Tüm dünyada özellikle sektörün ihracat boyutlarına baktığımızda, Dünya Bankası verilerine göre teknik müşavirlik 50 ila 70 katı ihracat girdisi sağlar. Bu, hiçbir sektörün gerçekleştiremeyeceği olağanüstü bir orandır. Dolayısıyla, gelişmiş ülkelerle yapılan kıyaslamalarda oldukça geri durumda olduğumuz söylenebilir. Ülkemizde en fazla teknik eleman çalıştıran teknik müşavirlik şirketindeki personel sayısı 500'ken, Danimarka gibi bir ülkede 6 bin teknik personel çalıştıran teknik müşavirlik şirketi mevcuttur. Bilmem bu size bir fikir veriyor mu?

Üyelerinizin yurtdışında Türk firmalarınca yapılan müşavirlik hizmetlerinin yüzde 90'ını gerçekleştirdiğini belirtiyorsunuz. Aynı zamanda Türk firmaların ihracat hacmini artırmayı hedefleyen DEİK ile bir işbirliğiniz de var. Bundan sonraki süreçte neler yapmayı hedefliyorsunuz?

Evet sektörümüzün mesleki gelişim açısından çok fazla sorunu yok. Mimarlarımız ve mühendislerimiz uluslararası alanda yarışabilecek mesleki bilgi ve beceriye sahiptir. Bu ortamda ticari ilişkilerin ve kurumsal ortamların oluşturulması daha çok önem kazanıyor. Hükümetimiz bu konuda 2007 yılında Para Kredi Koordinasyon Kurulu Kararı ile sektörün geliştirilmesi için destekleme kararı almıştır. Bugüne kadar da bu konudaki tebliğ çalışmaları Birliğimiz ile birlikte hazırlanarak son aşamasına

“No country can develop unless its technical consulting sector does”

President of Association of Turkish Consulting Engineers and Architects (ATCEA) Cemal Akça says that the leading role of independent technical consultants is indispensable for a country's development. Stating that technical consultants can establish quality-cost relation only if they are independent, Akça says “No country can develop unless its technical consulting sector does.”

Founded in 1980, the Association of Turkish Consulting Engineers and Architects (ATCEA) is the 34th founder establishment of the Foreign Economic Relations Board (DEİK) decision dated 24 September 2011 and Turkish Union of Chambers and Commodity Exchanges (TOBB) decision dated 27 October 2011. We had an interview with Cemal Akça, the President of the Association of Turkish Consulting Engineers and Architects (ATCEA), which embodies independent technical consulting companies that bear critical importance for building companies, about the technical consultancy and the building sector in our country. Akça highlights on the Independence of consultancy companies and says that technical consultants can establish quality-cost relation only if they are independent.

Association of Turkish Consulting Engineers and Architects is a union with an experience history older than 30 years. Can you please inform us about ATCEA's activity scope and ongoing projects?

First, I would like to thank you on behalf of our establishment for giving us this opportunity. Technical consultants in our country are gathered under the roof of our organization and joined their forces. It can be said that it is the sector's window to the world. Also is the only representative of international organizations such as FIDIC and EFCA in Turkey. So, it is the front follower of the international activities about our sector. Additionally, we are endeavouring to announce the activities we conduct for the development of building industry, via conference and seminars.



gelmiştir. DEİK ile işbirliğimizin geliştirilmesi bu süreçte rastlamıştır ve görüldüğü gibi bundan sonra da sektörel ilişkilerin geliştirilmesi açısından önem kazanmıştır.

Türk inşaat-taahhüt şirketleri yurtdışında oldukça önemli başarılarına imza atıyor. İnşaat sektörünün (yurtdışı taahhütler bağlamında) önümüzdeki dönemde karşı karşıya kaldığı temel riskler ve fırsatların neler olduğunu düşünüyorsunuz?

Bugün sevindirici olan özellikle yurtdışı hizmetlerin geliştirilmesi açısından inşaat endüstrisindeki tüm paydaşların ve kamunun teknik müşavirliğin öncü rolünü kavramış olmalarıdır. Taahhüt sektörünün yurtdışında katma değeri yüksek projeler geliştirebilmesi için, sistemin yeniden gözden geçirilmesi gerektiği açıktır. Yeni dönemde yurtdışında, özellikle Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerinde yeni fırsatlar çıkacağı tahmin edilmektedir. İnşaat endüstrisinin bu pazarlara açılabilmesi ve buralarda tutunabilmesi için dengeli ve tutarlı bir biçimde politikalar oluşturulmalıdır. Ayrıca bu pazarlarda teknik müşavirlik sektörünün doğru konumlandırılması gerekmektedir. TürkMMMB olarak Dış Ticaret Müsteşarlığı'na Irak pazarıyla ilgili pazar araştırması yaptık ve teslim ettik. Bu çalışmadan yararlanılmalı ve yeni pazar araştırmaları konusunda çalışmalar başlatılmalıdır.

Özellikle Orta Doğu'da yaşanan değişim sürecinde Türk taahhüt şirketleri ciddi risklerle karşı karşıya kaldı. Bu süreçten sonra nasıl önlemler alınması gerektiği konusunda bir çalışmanız var mı?

Türk taahhüt şirketlerinin çalıştığı bölgeler genellikle risklerin yüksek olduğu bölgelerdir. Küresel pazarda paylaşımın nasıl olduğu açıktır. Gelişmiş ülkeler güvenli pazarlar oluşturabilmek için pazara girmeden önce riskleri minimize edecek yatırımlar yapmaktadırlar. Ayrıca risklerin yüksek olduğu bölgelerde kâr marjlarının da yüksek olduğu serbest ekonominin kurallarındandır

How is the general state of independent technical consulting sector in our country? When compared to other countries, how are we doing?

I can say that especially the concept 'independent' is crucial for us. Because technical consultants can establish quality-cost relation only if they are independent. When it comes to the general situation in our country, it is difficult to pronounce pleasant sentences. One mustn't forget that no country can develop unless its technical consulting sector does. There are many international reports on this issue. Also in all the reports prepared by the World Bank, it is suggested that technical consultancy in Turkey must be improved. When we look at the worldwide export sizes of the sector, it is observed that technical consultancy provides export input 50 to 70 times more, according to World Bank data. This is an extraordinary rate that no other sector can offer. It can be said that we are quite behindhand in technical consulting area when compared to developed countries. In our country, the technical consulting company which employs the most number of technical staff reports employee number as 500, while there are technical consulting companies, in Denmark for example, which employ 6 thousand technical staff each. That must give you an opinion.

On your website you note that you perform 90 percent of consultancy services offered by Turkish companies abroad. You are also in cooperation with DEİK, aiming to increase the export volume of Turkish companies. What are you planning to do in the forthcoming period?

Yes, our sector doesn't have a lot of trouble in occupational improvement. Our architects and engineers are capable of competing at international levels. In this setting, the formation of commercial relations and corporate circles gain even more importance. Our government decided to give support to the sector's development, through Council Decision in 2007. Declaration works regarding this issue are prepared by our association and reached its final stage. The advance in our collaboration with DEİK coincided with this process and gained significance, as seen, in terms of developing sectoral relations.





denilebilir. Bundan sonra Türkiye de bu pazarlara, kurumsal yapıyla ikili ilişkileri geliştirerek ve yatırımlar yaparak girmelidir. Ayrıca uzun erimli tutunabilmek için de inşaat endüstrisinin tüm paydaşları doğru konumlandırılmalıdır.

AB ve diğer bölgelerdeki mevzuata uyum konusunda Türk taahhüt firmalarının karşılaştığı sıkıntılar nelerdir? Bu konuda birliğinizin sektöre ne gibi katkıları oluyor?

İnşaat endüstrisini üretim ve hizmetler sektörleri açısından irdelersek, üretim sektörünün (malzeme üretici ve tedarikçileri) endüstrileşebildiğini fakat hizmetler sektörünün (teknik müşavirlik, taahhüt sektörü) henüz endüstrileşemediğini göreceksiniz. Endüstrinin tüm paydaşları kendi içlerinde ve birbirleri arasında endüstriyel ilişkileri kurabilecek kurumsal yapılara kavuşmalıdır. Hatta finansman sektörü gibi dış sektörlerle ilişkilerini de bu kurumsal yapı üzerinden geliştirmelidirler. Birliğimiz bu konuda uzun ve kısa vadeli planlar oluşturarak diğer paydaşlara sunumunu yapmıştır. Bu planlar için tarafların istekli olması gerekmektedir.

Türk taahhüt firmalarının yurtdışındaki yatırım miktarı nedir? 2023 hedefleri doğrultusunda iş potansiyelinin ne düzeyde varacağını tahmin ediyorsunuz?

Türk taahhüt firmalarının yurtdışındaki yatırım miktarı 2010 yılında 20.3 milyar dolardır. Yukarıda söz ettiğimiz kurumsal yapılar oluşturulursa 2023 hedeflerinin ötesine bile geçmek mümkündür. Türkiye'nin bu konuda önünün açık olduğunu ve yeterli birikime sahip olduğunu düşünüyorum. Son söz olarak şunu söyleyebilirim; bağımsız teknik müşavirlerin öncü rolü sektörün gelişimi için vazgeçilmezdir. ■

Turkish construction-contracting companies achieve quite important international successes. What do you think are the basic risk and opportunities (within the context of international contracting) that the building sector will experience in the upcoming period?

What is pleasant today is that all shareholders of construction sector and the public acknowledged the leading role of technical consulting, especially by means of international services. It is obvious that the system needs to be revised for the contracting sector to designate projects with high added values in the world. For the upcoming period, it is estimated that new opportunities will rise especially in the Middle East and North Africa. Balanced and consistent policies must be formed so that the construction industry can enter these markets and take roots here. Technical consulting sector needs to be properly positioned in these markets. We conducted a market research related to the market of Iraq and submitted it to the Undersecretariat for Foreign Trade. This study should be benefited from and works for new market researches should be initiated.

Especially during the changes in the Middle East, Turkish contracting companies faced serious risks... Have you worked on any measures following this process?

The regions where Turkish contracting companies operate in are generally risky. In global market, it is evident how to share. Developed countries make investments before entering a market to minimize the risks so that safe markets are formed. Besides, it can be accepted as a rule of free trade that highly risky regions bring high profit margin. From now on, Turkey must enter these markets after improving bilateral relations with corporate structure and performing investments. And, all shareholders of the construction sector must be positioned correctly for long-term rooting.

What are the challenges that Turkish contracting companies encounter regarding compliance with legislation in the EU and other regions? How does your organization support the sector by this sense?

If we examine the construction sector in terms of production and services, we can observe that the production sector (material producer and suppliers) can be industrialized while services sector (technical consultancy, contracting sector) can't yet. All shareholders of the industry must acknowledge corporate structure that will build industrial relations within themselves or among each other. Even more, must develop relations with foreign sectors such as the finance sector via this corporate structure. Our organization prepared long and short-term plans about this issue and presented to other shareholders. Both sides must be willing to realize these plans.

What is the amount of international investments of Turkish contracting companies? In line with year 2023 targets, what level do you think business potential will reach at?

In 2010 Turkish construction companies invested 20.3 billion dollars abroad. If aforementioned corporate structures are formed, it is even possible to extend across year 2023 targets. I believe that Turkey has an open view and sufficient knowledge on this matter. Lastly, I can say that, the leader role of independent technical consultants is indispensable for the development of the sector.



Türk Müşavir Mühendisler ve Mimarlar Birliği
Association of Turkish Consulting Engineers and Architects

ID Card

Date of establishment:
25 April 1980
Number of members: 130
Contact info:
Address: Ahmet Rasim Sokak
No:35/2 Çankaya 06550 ANKARA
Phone: (0312) 440 89 70
Fax: (0312) 440 89 72
E-mail: tmmmb@tmmmb.org.tr
Website: www.tmmmb.org.tr

Association of Turkish Consulting Engineers and Architects (ATCEA) is a non-governmental organization that is founded in 1980; has its central office in Ankara. Became a member of the International Federation of Consulting Engineers (FIDIC) in 1987 and then in 2001 a member of European Federation of Engineering Consultancy Associations (EFCA), the establishment is also the only representative of both organizations. As the umbrella organization bringing independent engineering consultancy companies together, with its internationally approved definition and FIDIC standards, the organization has experienced members from various areas of construction sector.



ATSO sektörel bazda kalkınmaya odaklandı

Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) şehrin ekonomik ve sosyal kalkınması için var gücüyle çalışıyor... ATSO Başkanı Mustafa Uslu, Adıyaman'daki ekonomik ve sosyal gelişimi sağlamak amacıyla sektörel bazda çalışmalar yaptıklarını ve fizibilite raporları hazırladıklarını söylüyor.

HÜSEYİN ESEN

Rivayete göre çok eskilerde bizim bugün Adıyaman ismiyle bildiğimiz kentte oturan ve putlara tapan bir babayla yedi oğlu vardır. Bu yedi kardeş, putlara tapan babalarının dini inancını benimsemediklerinden, babalarının ava çıktığı bir gün tüm putları kırarlar. Baba, av dönüşü putların oğulları tarafından kırıldığını görünce hiddetlenir ve onları birer birer öldürür. Yöre halkı, yiğitlikleri ve mertlikleri nedeniyle, kahraman gözüyle baktığı bu kardeşlere, 'Yediyaman' adını takmıştır. Sonradan bütün bölgeye yayılan 'Yediyaman' adı, zamanla değişerek Adıyaman şeklini alır.

MÜTHİŞ TURİZM POTANSİYELİ

Bugün Adıyaman denince birçokumuzun aklında ilk olarak Nemrut Dağı ve bu dağdaki dev heykeller geliyor. Sadece bu sebeple bile bir turizm cenneti olması gerektiğini düşündüğümüz bu şehir, Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mustafa Uslu'ya göre ne yazık ki turizm potansiyelinden yeterince faydalanamıyor. Oysa ki, Adıyaman Nemrut Dağı'nın yanı sıra Yüzen Adalar,

Perre Antik Kenti, Cendere Köprüsü, Roma Çeşmesi, Eski Cami, Arsemia gibi başka pek çok diğer yapının da ev sahibi... Üstüne üstlük Adıyaman'ın tarihi neredeyse bilinen insanlık tarihi kadar eski. Mustafa Uslu M.Ö. 40.000 yılına dayanan ve onlarca farklı kültürün gelip geçtiği bu şehrin barındırdığı turizm potansiyelinden daha iyi faydalanılabilmesi için ciddi bir tanıtım faaliyetine ihtiyaç olduğunu belirtiyor.

Günümüzde nüfusu yaklaşık 600 bin olan Adıyaman'da çalışan kesimin neredeyse yüzde 80'ini tekstil ve hazır giyim sektörü istihdam ediyor. Mustafa Uslu bu sektördeki en büyük rekabetçi avantajların, 'yetişmiş insan gücüne sahip olmak' şeklinde ifade ederken, sektörün daha da gelişmesi ve rekabetçi hale gelebilmesi için özellikle enerji ve işçilik konularında teşviğe ihtiyaçları olduğunu vurguluyor. Uslu, "Adıyaman'da iplik konusunda modern tesisler var ancak enerji fiyatlarının yüksekliği, mevcut kapasitenin yüksek olmasından dolayı maliyetleri olumsuz yönde etkiliyor" diyor.

MEYVE ÜRETİMİ KÂRLI BİR YATIRIM

Adıyaman, iklim özelliği bakımından Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgeleri arasında geçit bir il olması, kısmen Akdeniz



ATSO focuses on sectoral development

Adiyaman Chamber of Commerce and Industry (ATSO) is working with might and main for the city's economic and social development... President of ATSO Mustafa Uslu expresses that they are working on sector-based projects and preparing feasibility reports for the purpose of ensuring economic and social development in Adiyaman.



Rumour has it that, long time ago there was this father who worshipped idols and his seven sons, living in the city we know today as Adiyaman. Seven brothers didn't share their father's religious beliefs, so they shatter all the idols when the father goes hunting one day. The father gets furious when he sees that the idols are destroyed by his sons and he kills them one by one. The locals named these brothers 'Yediyaman' for their bravery and manliness. Getting about in the region, the name 'Yediyaman' becomes 'Adiyaman' over time.

Grand potential in tourism

Today when Adiyaman is in question, Mount Nemrut and the giant sculptures on this mountain come to our minds first. This city, which we think should be a tourism heaven only by this reason, seems to be unable to benefit from this tourism potential, according to the President of Adiyaman Chamber of Commerce and Industry, Mustafa Uslu. In fact, as well as Mount Nemrut, Adiyaman houses floating islands, Ancient City of Perre, Cendere Bridge, Roman Fountain, Eski Mosque, Arsemia... To top it all, history of Adiyaman is as old as the known history of humanity. For this city, which dates back to 40 thousand BC and hosted numerous different cultures, to take better advantage of its tourism potential, Mustafa Uslu states that a real promotion activity is needed.

With its population of 600 thousand people, 80 percent of Adiyaman's working class is employed by textile and clothing sector. Stating that their biggest advantage in this sector's competition is 'qualified manpower', Mustafa Uslu emphasizes that they need incentives especially on energy and labor issues, for the sector to improve and become more competitive. Uslu says "There are modern thread facilities in Adiyaman but the costs are affected adversely due to high energy prices and high current capacity."



Fruit production is a profitable investment area

On climatic grounds, Adiyaman is highly convenient for growing many agricultural products as it is a gate city between Eastern Anatolia and Southeastern Anatolia regions and also partially bears Mediterranean climate characteristics. From the wide agricultural production spectrum, investments on fruit growing could be very profitable, says Mustafa Uslu. Another important potential of Adiyaman is organic farming on its unpolluted and fertile lands. Uslu expresses that the irrigable area supply project will reach substantial size together with the ongoing investments, and that projects for dams and irrigation must be completed as soon as possible. Uslu sadly indicates that Southeastern Anatolia Project (GAP), which was expected to contribute greatly to the region's agricultural production, was incapable of any contribution to the city, as Adiyaman lost the greatest amount of soil for the construction of Atatürk Dam.

Oil income poorly contributes to city economy

General directorate of the Turkish Petroleum Corporation (TPAO) is located in Adiyaman, as almost 60 percent of crude oil drilled nationwide is obtained from the wells in Adiyaman. Stating that the locals couldn't really benefit from this oil economically, Uslu says that exploration works must be improved and that Adiyaman needs investments by means of processing, as well as prospecting.

Only Turkish Airlines flies to the airport of the city, which was opened in



Tekstil ve hazır giyim sektörüyle ön plana çıkan Adıyaman, aslında tarım ve hayvancılıkla turizm sektörlerinde de gelişime son derece açık bir il. Bölge, özellikle organik tarım için elverişli, temiz ve verimli topraklara sahip.

Bölgesi'nin iklim özelliklerini de taşıması sebebiyle birçok tarımsal ürünün üretilmesine son derece elverişli. Tarımsal üretim yelpazesi oldukça geniş olan Adıyaman'da Mustafa Uslu özellikle meyvecilik alanında yapılacak yatırımların çok kârlı olabileceğine işaret ediyor. Adıyaman'ın bir diğer önemli potansiyeli ise kirlenmemiş, verimli topraklarından dolayı organik tarım. Uslu, sulanabilir arazi miktarı projesinin, devam eden yatırımlarla birlikte ciddi boyutlara varacağını, bu konuda barajların ve sulama projelerinin bir an önce bitirilmesi gerektiğini belirtiyor. GAP'ın bölgeye tarımsal üretim alanında önemli bir katkı yapması beklendiği halde, Atatürk Barajı yapımında en çok toprak kaybeden ilin Adıyaman olmasından dolayı Uslu, GAP yatırımlarının Adıyaman'a katkı sağlama konusunda sönük kaldığını üzüldükçe belirtiyor.

PETROL GELİRİ KENT EKONOMİSİNE YETERLİ KATKI SAĞLAMİYOR

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) Bölge Müdürlüğü Adıyaman'da olup Türkiye genelinde çıkarılan hampetrolün yüzde 60'ına yakın kısmı Adıyaman'daki kuyulardan elde ediliyor. Ancak çıkartılan bu petrolden bölge halkının ekonomik olarak yeterince faydalanamadığını belirten Uslu, zengin petrol yataklarına sahip bölgede arama çalışmalarının geliştirilmesi gerektiğini ve arama ve çıkarma dışında, işleme konusunda da Adıyaman'a yatırım yapılmasına ihtiyaç olduğunu söylüyor. 1998'de açılmış olan havaalanına bugün sadece Türk Hava Yolları uçuşları yapılıyor ve yılda yaklaşık 300 bin kişi kapasiteyle çalışıyor. Ayrıca 2006 yılında yürürlüğe giren kanunla kurulmuş Adıyaman Üniversitesi'nin de bölgeye belli bir hareketlilik getirdiği gözleniyor. Uslu, bu gelişmeleri olumlu bulmakla birlikte, havaalanı ve üniversitenin Adıyaman'a olan katkılarının henüz yüzeysel kaldığını, zaman içerisinde daha önemli katkıları olacağına inandığını belirtiyor.

SEKTÖREL BAZDA ÇALIŞMALAR

Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mustafa Uslu, Adıyaman'daki ekonomik ve sosyal gelişimi sağlamak amacıyla sektörel bazda çalışmalar yaptıklarını ve fizibilite raporları hazırladıklarını ifade ediyor. Bunun yanı sıra, eğitimler düzenleyen, önemli konularda bilgilendirme toplantıları yapan Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası, uzmanlarla birlikte üye firmaların gelişimine ve tanıtımına önemli katkılar sağlıyor.

Adıyaman, rivayete göre babalarının putlarını kıran cesur yedi gence verilen Yediayman isminden almış adını. Şimdi de bölgesel kalkınmasının önündeki ezberleri yıkmak ve hem ekonomik hem de sosyal kalkınma için çalışıyor Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası... ■



Standing out with its textile and clothing sectors, Adıyaman is in fact also open to development in agriculture, stockbreeding and tourism sectors. Offering unpolluted and fertile lands, the region is especially favorable by means of organic farming. Presidednt of Adıyaman Chamber of Commerce and Industry (ATSO) Mustafa Uslu and his team are working with might and main for the city's economic and social development...

1998; the airport operates with a capacity of 300 thousand passengers per year. Also, it can be observed that the University of Adıyaman, founded by the law that took effect in 2006, brings dynamism to the regions. Considering these developments as positive, Uslu thinks that the contribution of the airport and the university is yet shallow, and says that over time both will go a long way.

Sectoral works

President of Adıyaman Chamber of Commerce and Industry, Mustafa Uslu that they are working on sector-based projects and preparing feasibility reports for the purpose of ensuring economic and social development in Adıyaman. Also organizing training programs and informative meetings on important subjects, Adıyaman Chamber of Commerce and Industry contributes significantly to the development and promotion of member companies.

Adıyaman took its name from 'Yediayman', the name given to seven boys who destroyed their father's idols, says the rumour. Now Adıyaman Chamber of Commerce and Industry works for overcoming the obstacles regarding regional development and for economic and social improvement...

Geleneksel

Şifa kaynağı

Doğal Salep

Doğadan gelen lezzeti, eşsiz kıvamı,
karanında tarçını, benzersiz aromasıyla
Mado Salep... Göğsü yumuşatan,
hazmı kolaylaştırıp mideyi rahatlatan,
tarçın ve zencefille tüketildiğinde
vücut direncini arttıran, yorgunluğu
alan şifa kaynağı... İçinizi ısıtacak...

geleneksel
salep



www.mado.com.tr



“Hepimiz aynı gemideyiz!”

Horoz Lojistik Uluslararası Hizmetler Grup Başkanı Cem Kumuk, Türkiye’de veya Türkiye üzerinden mallarını sevk edecek firmalara tedarik ve değer zinciri stratejilerini oluştururken lojistik süreçlerde bütünsel çözüm arayışında olmalarını tavsiye ediyor.

➤ HÜSEYİN ESEN

L 942 yılında Gaziantep’te Mehmet Emin Horoz tarafından kurulan Horoz Lojistik bugün dünyanın dört bir yanına sunduğu entegre taşımacılık hizmetleriyle dev bir şirket halini aldı. Küresel ticaretin giderek arttığı bir dünyada şüphesiz taşımacılık sektörü de artan bir önem kazanıyor. Horoz Lojistik Uluslararası Hizmetler Grup Başkanı Cem Kumuk ile Türkiye’de lojistik sektörünün avantajları, sorunları ve çözüm önerileri üzerine görüştük.

Ülkemizde zamana karşı dayanıklı şirket sayısının çok fazla sayıda olduğu söylenemez. 1942 yılından bu yana önemli bir birikim ve deneyime sahip bir firmasınız. Nasıl oldu da Horoz Lojistik hem küresel hem ulusal ölçekte yaşadığımız onlarca krize rağmen güçlenerek ayakta kalmayı başardı? Bunu neye bağlıyorsunuz?

Türkiye’de şirketlerin uzun ömürlü olamamaları ve kalıcı markalar yaratamamalarının başlıca üç sebebi olduğunu düşünüyorum. Birincil sebebin özsermaye eksikliği olduğu aşikâr... Maalesef Türkiye’de küçük ve orta ölçekli şirketlerin büyük bölümü değirmeni hep taşıma suyla döndürmeye çalışıyorlar. Kredi ve dış kaynaklı sermayeye dayalı bu büyüme stratejisi, belli bir noktadan sonra geri tepiyor ve çok değerli şirketler girdikleri borç sarmalından çıkamayarak ya çok ucuza yabancı kartellerin ve fon şirketlerinin eline geçiyor ya da ticaret hayatından tamamen siliniyorlar. Özellikle kâr marjlarının her geçen gün daha da azaldığı genel dünya konjonktüründe sadece dış kaynaklı sermaye ve borçla dönmeye çalışan işletmelerin enerjisi bir noktada

tükeniyor. Zira brüt kazanç oranların üzerinde gerçekleşen finansman maliyetleri, şirketlerin kazançlarını gelişme ve büyümeye değil, finans maliyetlerini karşılamak için mücadeleye zorluyor. Ekonominin birazcık kırılgan olduğu anlarda ise bu, hafif bir soğuk algınlığı olarak atlatılabilecek bir hastalığın zatürreye dönüşmesine sebep oluyor. Diğer yandan küçük ve orta ölçekli işletmelerin yatırımlarının bazen bilinçli ve hesaplı olmadığı kanaatindeyim. Ticaretin ne uğruna yapılması gerektiğine dair asıl odak noktasının zaman zaman ıskalandığını görüyoruz. İşin unundan ziyade ününe bakarak işler yapılabiliyor. Elbette yapılacak yatırımın işletmenin şan ve şöhretine de katkı sağlaması gerekir ama asıl hedef bir yatırımdan kurumun kazanç ve gelişimine maddi menfaat sağlamak ve ayakları yere basan bir geri dönüşüm hesabıyla yatırım yapmak olmalıdır. Bir diğer önemli etken ise, elde edilen kazancın yatırım olarak işe aktarılması, böylece de işin geliştirilmesi yerine ilgisiz alanlara aktarılması. Elbette bir şirket zaman içinde faaliyet alanını geliştirebilir ve farklı alanlara da yatırım yapabilir. Ancak gelişimin olmazsa olmaz bir kuralı da, yapılan bir hamlenin lâyıkıyla hedef ve arzulanan sonuca ulaştırılması ve ulaşılan noktada kalıcı hale gelindiğinin güvence altına alınmasından sonra ikinci hamlenin yapılmasıdır. Henüz daha ilk hamleyi tamamlayamamışken odak noktasını bölüp, enerjiyi bir başka alana sarf etmek işletmeleri zayıflatmakla kalmayıp, onlar için yaşamsal tehdit oluşturabiliyor. İşte Horoz Lojistik, 70 senelik geçmişinde bahsettiğim bu üç önemli noktada hata yapmadan, yeri geldiğinde ayağını yorganına göre uzatarak, yatırımlarını bilinçli yaparak ve gücünü, enerjisini işini geliştirmeye odaklayarak hareket ettiği için Türkiye’nin az sayıdaki uzun ömürlü markasından biri.



“We row in the same boat!”

Cem Kumuk, the President of Horoz Logistics International Services Group, advises the companies that forward goods from or over Turkey to seek for integrated logistics solutions when forming their supply and value chain strategies.

Founded by Mehmet Emin Horoz in Gaziantep in 1942, Horoz Logistics today is a giant company with its logistics services offered pole to pole. In a world where global trade is on the rise, surely transportation sector also gains magnitude. We had an interview with Cem Kumuk, the President of Horoz Logistics International Services Group, about advantages, problems and resolution of logistics sector in Turkey.

We can't assert that the number of companies that are able to stand the test of time is not high in our country. Horoz Logistics is one, accumulating experience since 1942. How did Horoz Logistics manage to survive, even get stronger, through all those global and national crises? How do you relate this?

I think that there are three main things causing companies to be impermanent, have short lifespan, be unable to create consistent brands. First one is lack of capital equity, evidently... Unfortunately, most of the small and medium sized companies try to handle things by themselves, at times with help from others. This growth strategy based on loan and foreign capital rebounds after a certain point and highly valuable companies get trapped in debt, then either fall into hands of foreign cartel or funding companies for a very low price or completely fade away from trade life.

Enterprises that endeavour handling business only via foreign capital and loans especially in general world business cycles where profit margins decrease every day, run out of energy at some point.

Yet, financing costs that exceed gross earning rates drive companies to struggle for meeting financing costs and not for growth and development. When economy gets a little fragile, this situation causes common cold to transform into pneumonia.

On the other hand, I believe that small and medium size enterprises don't always make well-planned, accounted investments. We can see that the main focus point regarding trade's purpose is sometimes shifting. Business' honour is taken into account rather than its flour. Of course, the investment must also be contributing to enterprise's fame and honour but the main targets should be obtaining tangible benefits from investment to institution's gain and development and investing with a grounded recycling account. Another important factor is transferring gains to the business as investment, thus to irrelevant areas instead of developing the business. Of course, a country can extend its activity area and invest in different fields. However, another rigid rule of development is to complete a move duly and make the second move after assuring that the point reached is permanent. Dividing the focus point before even completing the first move and wasting energy on another area don't only weaken enterprises but also form vital threat for them. Horoz Logistics, is a rare long-life brand of Turkey as it didn't make mistakes at aforementioned three points in its 70 years of history, cut its coat according to its cloth when necessary, made planned investments and acted by focusing its power and energy on developing the business.

Horoz Logistics is a strong enterprise that stands out with its integrated services in domestic and international transportation areas. As a company that offers Turkey based international transportation services, what are the most common problems and what are your suggestions for solving these?

Horoz Lojistik yurtiçi ve uluslararası taşımacılık alanında entegre hizmet sunmasıyla ön plana çıkan güçlü bir kurum. Türkiye merkezli uluslararası taşımacılık hizmeti sunan bir şirket olarak en çok ne tür sorunlarla karşılaşıyorsunuz ve bu sorunlara sizin çözüm önerileriniz neler?

Serbest piyasa ekonomisinin bir sonucu olarak, artık ticaretin ulusal ve uluslararası boyutunu keskin sınırlarla birbirinden ayıramıyorsunuz. Ticaretin bir noktasında doğrudan veya dolaylı olarak, hem ulusal hem de uluslararası alanlara giriyorsunuz. Dolayısıyla yasa ve mevzuatların da ticaretin bu doğasını artık göz ardı etmemesi, süreci bir bütün olarak görüp, kesintisiz işlemlerini sağlayacak uygulama değişikliklerine olanak sağlaması gerekiyor. Maalesef mevcut gümrük uygulamaları Türkiye'de ticaretin ulusal ve uluslararası boyutlarının iki ayrı silo yapı şeklinde yürütülmesi zorunluluğunu doğuruyor. Serbest dolaşımdaki milli malların hareketleriyle gümrüklü eşyaların hareketini düzenleyen transit mevzuatının çağın gereklerine göre gözden geçirilmesi artık kaçınılmaz bir zorunluluk. İthalat ve ihracatçıyı hata yapma ve devleti vergi zararına uğratma potansiyeli olan kişiler olarak görüp transit rejiminde basitleştirilmiş işlemler yerine her aşamaya bir emniyet supabı takmaya çalışmak, süreçleri uzatmak ve gereksiz maliyet artışları yaratmaktan başka hiçbir işe yaramıyor. Bu korumacı uygulamalar ithalat ve ihracatçının maliyetlerini artırdığı için uluslararası alanda rekabet dezavantajına sebep olarak

“Yabancı yatırımcı ve çokuluslu şirketlerin mallarını dünya piyasalarına Türkiye üzerinden göndermelerini sağlamak için gümrük uygulamalarında hız ve tasarruf sağlayacak, basitleştirilmiş yöntemlere geçmemiz gerekiyor.”

devletin kazanç kaybına ortam yaratıyorlar. Bir diğer yandan karayolu taşımacılığında Türk bayraklı filolara diğer ülkelerde getirilen kısıtlamalar ve uygulanan fahiş geçiş ücretleri sektörün yabancı rakiplere karşı belinin kırılmasına sebep oluyor. Bugün Türk plakalı bir araçla bir Avrupa Birliği ülkesi bayrağı taşıyan bir araç arasında daha kontak anahtarını çevirdiği anda asgari 500 avro maliyet farkı mevcut. Rekabetin değil 500 avro, 50 avrolarla cereyan ettiği bir iş alanında bu maliyet farkının Türk bayraklı araç filosunu nasıl bir duruma getirdiğini gelin siz düşünün... Geçiş belgelerinde uygulanan kotalar ise işin bir başka karanlık yüzü. Türk plakalı araçların sınır kapılarında ve Ro-Ro limanlarında üzerlerinde yükleriyle beraber belgesizlikten mahsur kaldıklarını görmek artık alışılmış manzaralar. Bu çarpıcı örneği vermemdeki asıl sebep, sektörün yabancı rekabete karşı ayakta kalmasını sağlamak için sektör içi strateji birliğini oluşturabilme ve bunu devlet desteğiyle güçlendirme gerekliliğidir.

Türkiye’nin büyüyen dış ticaretine karşılık mevcut limanlar, demiryolu ve karayoluyla havaalanı kapasitesi sizce yeterli oluyor mu? Örneğin Türkiye’de bir re-export (transit ticaret) limanı henüz yok. Bu konuda neler düşünüyorsunuz?

Daha önce de belirttiğim gibi Türkiye’nin dünya ekonomisindeki konumu, lojistik sektörü ve devletin lojistik stratejileri arasında bir fikir ve eylem birliği mevcut değil. Üç tarafı denizlerle çevrili Türkiye’nin uluslararası liman kapasitesi devde kulak denebilecek boyutta, raylı taşımacılık yok denecek kadar az. Olan da dünya standartlarının çok gerisinde. Biz Türkiye’nin uluslararası lojistik üs olabilme potansiyelini uzun yıllardır her mecrada üzerine basa basa belirtiyoruz. Konu devlet yönetiminin stratejik önceliklerinden birisi haline gelmeli. Sektör profesyonelleriyle eşgüdümlü çalışmalarla yatırım alanları ve mevzuat iyileştirmelerinde devlet kendisinden tam olarak ne beklediğini anlamalı ve müdahalelerini doğru alanlara, doğru şekilde yapmalı. Sektörle devlet arasındaki iletişimsizlik, devletin yapmakta olduğu ve yapmaya çalıştığı şeylerin fonksiyonel olmasını da engelliyor.

Büyüme potansiyelinin yüksek olduğu lojistik sektörünün önemi ihracatın ve ithalatın da artmasıyla giderek belirginleşiyor. Lojistik sektörünün, ülkemizde turizmden sonra hizmet alanında en fazla potansiyeli bünyesinde barındıran ikinci sektör olduğu ifade ediliyor. Türkiye’nin bu potansiyeli daha iyi kullanabilmesi için sizce neler yapması gerekiyor?

Transit eşya rejimimizin çok öncelikli olarak ve hızla gözden geçirilmesi gerekiyor. Yabancı yatırımcı ve çokuluslu şirketlerin mallarını dünya piyasalarına Türkiye üzerinden göndermelerini sağlamak için gümrük uygulamalarında hız ve tasarruf sağlayacak, basitleştirilmiş yöntemlere geçilmesi gerekiyor. Bunlar sağlandıktan sonra devletin izin vermesi halinde liman ve yol yatırımları gibi altyapıyı güçlendirici koşullar ise özel sektör tarafından bile üstlenilebilir. Zaten beklenti yatırımı devletin yapması değil, devletin yatırımı kolaylaştırıcı rol üstlenerek



As a result of free market economy, now we are not able to tell apart national and international dimension of trade. At some point in trade, one enters directly or indirectly into both national and international fields. Therefore, law and legislation shouldn't ignore this nature of trade, consider the process as a whole and enable application changes that will ensure uninterrupted operation. Existing customs practices unfortunately lead to the necessity of conducting national and international dimensions of trade in Turkey in two different structures. It is now a requirement to revise and update transit legislation that regulate movements of national goods and customs good in free circulation. Attempting to place emergency valves at every stage, by considering exporter and importers as entities with the potential to make mistakes and lead to tax-loss, instead of simplifying operations in transit regime, go for nothing but prolonged processes and unnecessary increase in costs. These protective applications increase expenses of exporter and importers, thus create loss of state earnings by causing disadvantages in international competition. On the other side, limitations applied on Turkish flagged road transport fleets in other countries and excessive transit fees lead to breaking the sector's backbone against foreign competitors. Today, there is a 500 euro cost difference at engine start between a vehicle with a Turkish licence plate and another one with European Union country flag. In this business area where competition takes place with 50 euros, let alone 500 euros, you can only imagine the situation of Turkish flagged fleets... Quotas on transit documents is another dark side of the subject. Witnessing Turkish licenced vehicles stuck at border gates and Ro-Ro ports with their loads due to document issues is a classic scene. In order to help the sector survive in foreign competition, an in-sector strategy union must be formed, which then must be reinforced via government support.

Do you think that the capacity of existing port, railroad, highway and airports is sufficient in contrast with Turkey's growing foreign trade? For example, in Turkey we still don't have a re-export port. What do you think about that?

Like I stated before, there is a lack of idea and action unity among Turkey's position within world economy, logistics sector and the



“In order to enable foreign investors and multi-cultural companies sending their goods to world markets through Turkey, we need to switch to simplified methods that will provide pace and savings in customs applications.”

government's logistics strategies. Surrounded by seas on three sides, Turkey's international port capacity is like a drop in the ocean, while its railroad transportation barely exists, and way behind world standards. Since long years in every channel we have been highlighting Turkey's potential to become an international logistics base. This issue must become a strategic priority of the state government. The government needs to know what is expected from it in regulatory amendments and investment areas, through coordinated works with sector professionals; must intervene on correct areas, in convenient ways. Miscommunication between the sector and the government also leads to dysfunction of what the government had done and has been doing.

The importance of logistics sector which has high growth potential, is becoming clearer with export and import increasing too. It is stated that, after tourism, logistics sector has the biggest service potential in our country. What do you think Turkey should do to make better use of this potential?

Our transit goods regime needs an urgent and rapid revision. In order to enable foreign investors and multi-cultural companies sending their goods to world markets through Turkey, we need to switch to simplified methods that will provide pace and savings in customs applications. Once these are provided, infrastructure reinforcing conditions such as port and highway investments can also be undertaken by governmentally authorized private sector companies. Expectations are not set towards the government making these investments, but playing a facilitating role and conducting legal and regulatory arrangements. Since long ago, we have been reading in school books that Turkey is the most important bridge between producing East and consuming West. I think we wasted the time to realize this teaching. Actions must be taken as soon as possible.

What would you advise the companies that perform or want to perform export and import in Turkey, especially within the context of transportation, to pay attention to?

I advise the companies that forward goods over Turkey to seek for integrated logistics solutions when forming their supply and value chain strategies. Because, logistics processes' incline towards disconnected business models during transport, storage, stock-order management, customs and foreign trade operations processes would cause problems in terms of business management and cost factors. Integrated models provide significant improvements in maximum use of total benefit and saving opportunities. My advice particularly for transportation is that when discussing cost issues with suppliers they make decisions by carefully analyzing sub-components of prices and not only look at the price. Yet, a supplier that is preferred for its cheap prices might leave you in a tight spot during seasonal fluctuations by not being able to provide sufficient resource. Sustainability and quality of demanded services are as crucial as expenses. Purchasing managers of export and import companies should lead their teams towards focusing not only on visible purchasing costs but on total purchasing costs that contain quality and sustainability elements too. This would bring benefits both to their own enterprises and to the future of logistics sector. We shouldn't forget that we all row in the same boat.

yasal ve mevzuat düzenlemeleri yapması. Türkiye'nin üreten Doğu ile tüketen Batı arasındaki önemli köprü olduğunu çocukluğumuzdan beri ders kitaplarında öğrenir, öğretiriz. Bence artık bu öğretinin pratiğe geçirilmesi için çok zaman kaybedildi. Daha fazla zaman kaybetmeden harekete geçilmeli.

Türkiye'de ihracat ve ithalat yapan veya yapmayı planlayan şirketlere özellikle taşımacılık kapsamında nelere dikkat etmelerini önerirsiniz?

Türkiye'de veya Türkiye üzerinden mallarını sevk edecek firmaların tedarik ve değer zinciri stratejilerini oluştururken lojistik süreçlerde bütünsel çözüm arayışında olmalarını öneririm. Zira lojistik süreçlerin taşıma, depolama, stok-sipariş yönetimi, gümrük ve dış ticaret işlemleri aşamalarında birbirinden kopuk iş modellerine yönelmeleri, gerek işin yönetilmesi, gerekse maliyet faktörleri açısından ciddi olumsuzluklar yaratacaktır. Bütünsel modeller ise toplam fayda sağlamada ve tasarruf fırsatlarından azami derecede faydalanmada kayda değer iyileştirmeler sağlar. Sadece taşımacılık alanında önerim ise, tedarikçileriyle maliyet konularını konuşurken salt verilen fiyata bakarak değil, fiyatın alt bileşenlerini detaylı inceleyerek karar vermeleri. Zira ucuz olduğu için tercih edilen bir tedarikçi, sezon dalgalanmaları esnasında yeterli kaynak sağlayamayarak sizi zor durumda bırakabilir. Talep edilen hizmetin sürdürülebilir olması ve kalitesi, en az maliyeti kadar önemlidir. İhracat ve ithalat şirketlerinde bu alanda görev yapan satın alma yöneticilerinin, ekiplerini salt görünür satın alma maliyetine değil, içinde kalite ve sürdürülebilirlik öğelerini de barındıran toplam satın alma maliyetine odaklanmaya yönlendirmesi hem kendi işletmeleri hem de lojistik sektörünün geleceği için yarar getirir. Hepimizin aynı gemide olduğu, bu gemiyi yüzdürmek zorunda olduğumuz unutulmamalı. ■

Eryap Plastik A.Ş.

Eryap Plastik A.Ş. olarak faaliyetimize 2001 yılında Gaziantep'te 50 bin metrekare alanda 'American Siding' markalı polimer cephe kaplaması ürünlerinin üretimiyle başladık. Bugün polimer dış cephe kaplama sistemleri, ısı yalıtım sistemleri, su yalıtım örtüleri, dış cephe ısı yalıtım sistemleri, PVC kapı ve pencere sistemleri, çatı yalıtım örtüleri ve taş yünü alanlarında üretim gerçekleştirecek çalışmalarımıza devam etmekteyiz. DEİK'e üye olarak kuruluşumuzun yurtdışı pazarlarda var olma isteği doğrultusunda ihracat faaliyetlerindeki satış ayağını güçlendirmek ve markalarımızın yurtdışındaki marka bilinirliğini sağlamak istiyoruz. Öte yandan yurtdışında olduğu kadar dış pazarlarda da ürünlerimizin pazar payını ve ihracat yapılan ülke sayısını artırmak hedefindeyiz. Ayrıca yurtdışı pazarlarda üye firmaların deneyimleri doğrultusunda dikkat edilecek hususlar konusunda bilgi sahibi olarak zaman kazanmak istiyoruz. DEİK'ten yurtdışı pazarlarda yaşanan veya yaşanacak problemler ve bu problemleri aşma noktasında yol gösterici olmasını bekliyoruz. DEİK'in üyelerini çeşitli organizasyonlarla daha fazla yan yana getirmesini, bu üyelerin karşılıklı görüş ve bilgi alışverişinde bulunmalarını sağlaması bizim için önemlidir. 2012 yılında faaliyet gösterdiğimiz pazarda belirleyici bir rol oynamayı hedefliyoruz. Böylece kendimize misyon edindiğimiz istihdamı artırıp, ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasına katkıda bulunmak, sosyal sorumluluk projelerine destek vermek ve kaliteli mal ve hizmetler üretmek ilke-mizden hiçbir zaman ödün vermeden çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Eryap Plastik A.Ş.



Eryap Plastik A.Ş. started its operations by manufacturing polymer 'American Siding' products in 2001 in Gaziantep, on a field of 50 thousand square meters. Today, we manufacture polymer siding systems as well as thermal insulation systems, waterproofing membranes, external thermal insulation systems, PVC door and window systems, roofing sheets and rock wool. We joined DEİK in order to strengthen our sales in export, in line with our goal to gain ground in foreign markets, and attain brand recognition abroad. Furthermore, we want to increase our market share both in Turkey and abroad, and raise the number of the countries we export to. We want learn about the experiences that other companies had in foreign markets, and take the correct steps and save time. We expect DEİK to guide and help us when we face issues in the global markets. It is important that DEİK brings its members together in various events, and those members share their views and knowledge. In 2012, we aim to play a defining role in our market. Thus we will increase employment, contribute to the sustainable development of our country, support social responsibility projects and produce high quality products and services. We will keep working without compromising any of these principles.

Kıraç Galvaniz A.Ş.

Kıraç Galvaniz A.Ş. is operating in the field of road safety systems (guardrails, sign boards, sound barriers). The main reason of our DEİK membership is to become a global firm in a globalized world. We expect DEİK Business Councils to establish close relations with our export target zones and facilitate entrance to those markets, utilize the experiences of other Turkish companies in the sector, bring Kıraç Galvaniz together with the road construction and contracting companies abroad, and run events where we can get in direct touch with these companies. Under the roof of DEİK, we want to organize seminars and workshops that will bring us together with the foreign contracting companies, and set a platform on which we can discuss the future of the sector and raise awareness on road safety. In 2012, we aim for Kıraç Galvaniz to hold a better position in the Turkish market and play an active role in exports.



Kıraç Galvaniz A.Ş.

Kıraç Galvaniz A.Ş. olarak yol güvenlik sistemleri (oto korkuluk, trafik işaret ve levhaları, ses bariyerleri) alanında faaliyet göstermekteyiz. DEİK'e üye olmamızın temel nedenlerinden biri küresel bir dünyada küresel bir firma olabilmektir. DEİK İş Konseyleri'nden ihracat hedef pazarımızda yer alan bölgelerle daha yakın ilişkiler kurarak pazara girişi kolaylaştırmayı ve hâlihazırda pazarda yer alan Türk firmalarının tecrübelerinden faydalanmayı, DEİK'in yurtdışında yol yapım ve müteahhlik işleriyle uğraşan firmalarla Kıraç Galvaniz'i bir araya getirmesini ve bu firmalarla birebir iletişim kurabileceğimiz organizasyonlar yapmasını bekliyoruz. DEİK bünyesinde alanımızla ilgili konularda yurtdışında faaliyet gösteren müteahhlik firmalarıyla bir araya gelip sektörün gelişimini ve yol güvenliği bilinçlendirme konusunu tartışabilmeye zemin yaratacak seminerler ya da çalışma grupları düzenlemek istiyoruz. 2012 yılında Türkiye pazarında daha iyi bir konumda olan ve özellikle ihracatta aktif rol oynayan bir Kıraç Galvaniz hedefliyoruz.

Türk Tuborg Bira ve Malt Sanayi A.Ş.

Türk Tuborg Bira ve Malt Sanayi A.Ş. 1967 yılında İzmir'de kuruldu. 1969 yılında üretime başlayarak, Türkiye'de özel sektörün ilk birası 'Tuborg'u piyasaya sunduk. Türk Tuborg Fabrikası, yılda 36 bin ton malt ve 300 milyon litre bira üretim kapasitesiyle Türkiye'nin en büyük bira fabrikasıdır. Alanında öncü ve köklü kuruluşların tecrübesini, profesyonelliğini, kültürünü ve teknolojisini buluşturan Türk Tuborg, tesislerinde başta Carlsberg ve Tuborg olmak üzere dünya standartlarında bira üretimine devam ediyor. Türk Tuborg A.Ş. olarak 42 ülkeye ihracat yapmaktayız. DEİK'e üye olmakla amacımız hem dış ülkelerdeki gelişmelerden daha detaylı ve hızlı bir şekilde haberdar olmak hem de şirket olarak bu ülkelerde daha faal olmaktır. DEİK'in, faaliyetlerimiz esnasında karşılaşılan sorunların aşılmasında bize destek ve yönlendirici olmasını ayrıca yeni işbirliği olanakları için fırsat yaratmasını bekliyoruz. DEİK'e üye olarak özellikle Irak başta olmak üzere Orta Doğu İş Konseyi'ne dâhil olan ülkelerde ihracat hacmimizi artırmayı, sektörümüze bu pazarlarda pozitif ivme kazandırabilecek fırsatlardan istifade etmeyi arzuluyoruz. 2012 yılında hedefimiz hem mevcut ihracat pazarlarımızda hacim artırmak hem de ülke portföyümüzü genişleterek ülke ekonomimize katkı sağlamaktır.

Türk Tuborg Bira ve Malt Sanayi A.Ş.



Founded in 1967 in İzmir, Türk Tuborg Bira ve Malt Sanayi A.Ş. began producing the first private sector beer in Turkey, 'Tuborg', in 1969. Türk Tuborg Factory remains the biggest in the country, with an annual production capacity of 36 thousand tons of malt and 300 million liters of beer. Being a pioneer in its field, Türk Tuborg has the experience, professionalism, culture and technology of a rooted company. Its facilities manufacture beer at global standards, primarily for Carlsberg and Tuborg. Türk Tuborg A.Ş. exports to 42 countries. In joining DEİK, we have to aims: to stay updated about the developments abroad, and to be more active in those countries. We expect DEİK to support and guide us in overcoming the problems we encounter, and also to create opportunities for new collaborations. Through our membership to DEİK, we want to enhance our export volume to the members of the Middle East Business Council, especially to Iraq. We want to utilize the opportunities that will bring momentum to our sector in these markets. Our goal in 2012 is to increase the volume in the present export markets, as well as to contribute to our national economy by extending the Turkish portfolio.

EKONOMİ VE BİLİM
DÜNYASINDAN

100 TÜRK'ÜN BAŞARI ÖYKÜSÜ

Türk-Alman İş Forumu kapsamında, 100'e yakın Türk ve Türk kökenli girişimci ve bilim insanının başarı öykülerinin anlatıldığı "Zirvedekiler" kitabı düzenlenen bir törenle, T.C. Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, Federal Almanya Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Christian Wulff'a ve TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'na takdim edildi.

Almanya ve Türkiye arasında 30 Ekim 1961 tarihinde imzalanan Türk-Alman İş Gücü Anlaşması'nın 50'nci yılı bağlamında Federal Almanya Eğitim ve Araştırma Bakanlığı (BMBF) ve Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası (TD-IHK) işbirliğinde hazırlandı. "Zirvedekiler" kitabı, Deutsche Standards EDITIONEN yayınevi tarafından yayımlandı. Kitap, Deutsche Standards EDITIONEN yayınevi tarafından Türk-Alman İş Forumu ile aynı zamanda piyasaya sürüldü.

Almanya'da
şirket kurmuş olan
toplam 50 Türk veya Türk
kökenli girişimci örneği ve kurumları
ve ana bilim dalları ile 50 bilim
insanının tanıtıldığı "**Zirvedekiler**"
kitabı, Türk-Alman İş Forumu'nda
T.C. Cumhurbaşkanı Abdullah Gül,
Federal Almanya Cumhuriyeti
Cumhurbaşkanı Christian Wulff'a ve
TOBB Başkanı M. Rifat
Hisarcıklıoğlu'na takdim
edildi.



ZİRVEDEKİLER



DEİK AİLE TOPLANTISI'NDAN EKONOMİK İŞBİRLİKLERİ ARACILIĞIYLA KALKINMA MESAJI

DEİK Family Meeting Sends a Message for Development Through Economic Cooperation

“Türk insanı girişimci ruhludur”

Bugün Türk firmaları ve profesyonelleri dünyanın dört bir yanında birbirinden başarılı işlere imza atıyor. TOBB/DEİK/DTİK Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu'nun şu sözü bunu çok iyi özetliyor: “Türk insanının en önemli özelliklerinden birisi de girişimci ruhludur!”

18 Ekim 2011 tarihinde İstanbul The Marmara Otel'de gerçekleştirilen DEİK Toplantısı'na DEİK Yönetim Kurulu Üyeleri, DEİK Denetim Kurulu Üyeleri, DEİK Şeref Üyeleri, Kurucu Kuruluş Başkanları ve İş Konseyi Başkanları katıldı. Rona Yırcalı, katılımcılara seslenirken, toplantının DEİK ve Ekonomi Bakanlığı arasındaki işbirliğinin artırılmasının büyük önem taşıdığını belirtti. Yırcalı, uzak ülkelerle işbirliğini geliştirmeyi hedeflediklerini, kurulan yeni İş Konseyleri'nin çoğunlukla Afrika Kıtası ve Latin Amerika'da olduğunu dile getirdi. TOBB/DEİK/DTİK Yönetim Kurulu Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, Türkiye'nin yüzde 8.9 büyüme hızıyla Avrupa'da lider, dünyada da ilk beşe girdiğini vurgulayarak, Türkiye'nin kredi notunun son iki yılda üç kez artırıldığını belirtti.

Hedef: Yüksek gelirli 'gelişmiş ülke'

Operasyonlarını Türkiye üzerinden yöneten çokuluslu şirketlere, Türkiye'nin otomobil üretimindeki öncü konumuna, yurtdışındaki Türk girişimcilerin başarısına vurgu yapan Hisarcıkloğlu, yüksek gelirli 'gelişmiş ülke' konumuna ulaşmak için Ekonomi Bakanlığı ile DEİK işbirliğinin önemini dile getirdi. Hisarcıkloğlu, yurtdışı yatırımlar açısından 'Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi' ve 'Yatırımların Karşılıklı Korunması ve Teşviki' anlaşmalarının ve hizmet ihracatının önemini vurguladı. Sağlık sektöründe Türkiye'deki standartların Avrupa'nın üstünde olduğunu, enerji,

savunma, lojistik, teknik müşavirlik alanlarında hizmet ihracatının yapılması ve geliştirilmesi gerektiğini dile getiren Hisarcıkloğlu, teşviklerin daha iyi kullanılmasına ihtiyaç duyulduğunu, kuruluşların üyelerini bu konuda daha iyi bilgilendirmeleri gerektiğini sözlerine ekledi. Hisarcıkloğlu, 18-19 Kasım 2011 tarihlerinde İstanbul Lutfi Kırdar Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek Dünya Türk Girişimciler Kurultayı'na katılım konusunda destek beklediklerini belirtti.

73 ülke bazında Bakanlık araştırması

Katılımcılar, Avrupa'da bir Türk bilgi bankası kurulması, Türkiye'den yurtdışına giden heyetlerin koordinasyonu, yurtdışından Türkiye'ye öğrenci getirilmesiyle ilgili çalışmaların yoğunlaştırılması, hükümetin iş dünyasıyla yurtdışı ziyaretlerinin işadamlarına zamanlıca bildirilmesi gibi konuları gündeme taşıdı. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Bakanlığın 73 ülke bazında araştırma yaptığını ve bu ülkelere yapılacak ihracat konusunda çalışmalar yürütüldüğünü açıkladı. Araştırmalar sonucunda ihracatın yüzde 23 daha az kapasiteyle işlediklerinin tespit edildiğini belirten Bakan Çağlayan, 73 ülkeyle ülke masası kurulduğunu, hizmet ticaretinde 15 milyar dolar fazlamız olduğunu, bu bağlamda sağlık ve eğitim sektörlerinde önemli kararlar çıkartıldığını, Türkiye'nin sağlık ve eğitim alanlarında önemli seviyelere geldiğini sözlerine ekledi. ■



“Entrepreneurial-spirited Turkish people”

Turkish companies and professionals record great successes all around the world today. TOBB/DEİK/DTİK President M. Rifat Hisarcıkloğlu's expression sums it up: “One of the most important qualities of the Turkish people is their entrepreneurial spirit.”

On 18 October 2011, The Marmara Hotel in İstanbul hosted DEİK Executive Board Members, Board of Auditors, Honorary Members, Founding Institution Presidents and Business Council Presidents. Addressing the participants, Rona Yırcalı stated that this gathering is significant in terms of increasing cooperation between DEİK and the Ministry of Economy. Yırcalı noted that the newly established business councils, established with the aim of developing cooperation with faraway countries, are mainly located in Africa and Latin America. TOBB/DEİK/DTİK President M. Rifat Hisarcıkloğlu underlined that Turkey's growth rate of 8.9 percent is the highest rate in Europe, and among the top five in the world. He reminded that Turkey's credit rating was increased thrice in the last two years.

Target: ‘Developed country’ with high income

Underlining the multinational corporations that run their operations from Turkey, Turkey's pioneering in car industry and the success of Turkish entrepreneurs abroad, Hisarcıkloğlu said that the DEİK-Ministry of Economy cooperation is significant by means of reaching the ‘developed country with high income’ status. He stressed the importance of ‘Prevention of Double Taxation’ and ‘Mutual Protection and Promotion of Investments’ agreements and of services export, for foreign investment. Remarking that the standards in Turkish health industry are higher than

in Europe, Hisarcıkloğlu asserted that in energy, defense, logistics and technical consulting, services should be exported and improved. He added that incentives need to be put in better use and that organizations should inform their members regarding this point. Hisarcıkloğlu expressed their expectation of support to increase attendance at the World Turkish Entrepreneurs Assembly, which will be held at the Lütfi Kırdar Convention and Exhibition Centre in İstanbul on 18-19 November 2011.

Ministerial research covering 73 countries

The topics suggested by the participants included the establishment of a Turkish data bank in Europe, the coordination of Turkish citizens who live abroad, the bringing of more foreign students to Turkey, and informing the businessmen timely on the visits that the government makes to foreign countries with the business world. Zafer Çağlayan, Minister of Economy, said that the Ministry conducted a research regarding 73 countries and their potential as export targets. The result was that export could be increased by 23 percent, Minister Çağlayan remarked, so country desks for those 73 countries were set up. Having a surplus of 15 million dollars in services trade, Çağlayan added that important decisions were taken to support export in health and education industries.

148 yıldır eğitimde fırsat eşitliği

Türkiye'nin eğitim alanındaki ilk sosyal sorumluluk projesi olan Darüşşafaka Cemiyeti, bir buçuk asırdır yetim ve yoksul çocuklar için umut olmayı sürdürüyor. Toplumdan aldığını topluma geri verme hedefini benimseyen kuruluş, kaliteli eğitim şansı olmayan çocuklara ulaşmak için yaptığı işbirlikleriyle adından söz ettiriyor.

İLGIN YILDIZ ZAFER ÇİMEN

Yusuf Ziya Paşa, Gazi Ahmed Muhtar Paşa, Vidinli Tefik Paşa, Sakızlı Ahmet Paşa ve Ali Naki Efendi tarafından kurulan 'Cemiyet-i Tedrisiye-i İslamiye' derneği, Türkiye tarihinin eğitim alanındaki ilk sivil toplum kuruluşuydu. Yoksul ve yetim çocuklara eğitim verme hedefiyle kurulan dernek, yıllar içinde Türkiye'de kaliteli eğitimin öncü kuruluşlarından biri haline geldi. Şimdinin Darüşşafaka'sı, köklü geleneklerine bağlı olmakla birlikte, çağdaş ve ilerici, sosyal sorumluluk ilkesinden feragat etmeyen bir kuruluş. 'Darüşşafaka ruhu'nu, eğitimde fırsat eşitliği ilkesini, adından söz ettiren projelerini, Yönetim Kurulu Başkanı Zekeriya Yıldırım ile konuştuk.

Türkiye'nin köklü ve lider sivil toplum örgütlerinin başında gelen Darüşşafaka Cemiyeti sadece kaliteli bir eğitim merkezi değil, aynı zamanda bir vizyon, yaşam tarzı... Bu algıyı şekillendiren etmenler nelerdir?

148 yıllık bir kuruluşun bu kaliteyi sağlamanın en temel nedeni sürdürülebilirliğidir. Özellikle de herhangi bir kurumun şemsiyesi altında değil, tamamen halkın desteğiyle sürdürülebilir olmasıdır. Sürdürülebilirliğin hem maddi yönleri hem de temas etmiş olduğumuz gibi kaliteyi koruma yönü var. Maddi yönü halkın verdiği destek; bunu sürekli kılmak için kaliteyi gözetmek gerekiyor. Burası herhangi bir eğitim kurumu olsaydı, belki bu desteği bulamayacaktı. Biz bu kaliteli eğitimi ona ulaşma imkânı



Equal opportunity in education for 148 years

Being the first social responsibility project of Turkey in the field of education, Darüşşafaka Association (Darüşşafaka Cemiyeti) continues to be a hope for orphan and poor children, for more than one and a half century. Embracing the mission of giving back to society what is received from it, the association is making an indelible impression by its collaborations to reach the children who do not have an opportunity of quality education.

Sakızlı Ahmet Pasha and Ali Naki Effendi, 'Cemiyet-i Tedrisiye-i İslamiye' (Ottoman Association of Education) was the first non-governmental organization of Turkey within the field of education. Being established with the aim of educating fatherless children with financial needs, the association had become one of pioneering institutions of quality in Turkey over the years. As well as being tied to its well-established traditions, today's Darüşşafaka is a modern and progressive organization making no concessions of its principle of social responsibility. We had a conversation with the Chairman Zekeriya Yıldırım on 'the soul



“Biz eğitimde fırsat eşitliği kavramına büyük bir derinlik kazandırdık.”

olmayan çocuklara veriyoruz. Bu da eğitimde fırsat eşitliğidir. Kaliteli eğitim verme iddiasında olan çok kurum var ancak bizim gibi, hele hele sekiz, dokuz yaşında bu eğitimi ona ulaşma imkânı bulamayan çocuklara veren başka bir kuruluş yok. Bir kere, köklü bir kuruluş olarak geleneklerimize bağlıyız. ‘Darüşşafaka ruhu’ dediğimiz bir değer vardır bizde. 1863’ten 2011’e kadar yaşayan bir kurumun gelenekleri, dayanışma ruhu, kardeşlik, sevgi, saygı gibi değerleri vardır. Darüşşafaka, bizzat kendisi bir sosyal sorumluluk projesiyken, sosyal sorumluluk sahibi olmayı benimsemiştir.

Darüşşafaka’nın temel ilkesi olan ‘eğitimde fırsat eşitliği ilkesi’ doğrultusunda değiştirdiğini açıklamış olduğunuz sınav sistemi konusunda bilgi verebilir misiniz?

Eğitimde fırsat eşitliğine, sadece babasını kaybetmiş yetenekli öğrencileri okula almak gibi bakmamak gerek. Biz eğitimde fırsat eşitliği kavramına oldukça büyük bir derinlik kazandırdık. Biz Türkiye’nin kurumuyuz. Her çocuğun eşit bilgi birikimine sahip olamayacağını düşünerek, sınavımızı 2008 yılından itibaren yetenek sınavına çevirdik. Böylece yurdun göreceli olarak daha az gelişmiş bölgelerinde yaşayan çocuklara İstanbul’da yaşayan çocuklarla aynı fırsatı tanımış oluyoruz.

of Darüşşafaka’, the principle of equal-opportunity in education and remarkable projects.

As a pioneering well-established and leader non-governmental organization, Darüşşafaka Association is not only a quality education center but also a vision and life style. What are the factors that shape up this perception?

The main reason for a 148 years old association to provide this quality is its sustainability. Especially being sustainable not under the umbrella of any institution; but completely by the support of society. This sustainability has both financial and quality-preserving aspects as you have pointed out. The financial aspect is the support given by the society; in order to perpetuate this, quality has to be maintained. If this place was an ordinary educational institution, maybe it wouldn’t be receiving this support. We provide this high quality education for the children who has no chance to achieve it. That is equal opportunity of education. There are many organizations claiming to be providing quality education, but there are no other institutions giving this education to those children, most particularly at the age of eight-nine, lacking the opportunity to reach it. To begin with, as a well-established organization, we are attached to our traditions. We have this value, what we call as ‘the soul of Darüşşafaka’. A foundation living from 1863 to 2011, has values such as its traditions, solidarity spirit, brotherhood, amity and respect. While being a social

“We have provided a significant depth to the concept of equal opportunity in education.”



Değişen sınav sistemi öğrenci profilinde ne gibi etkilerde bulundu?

Son sınavda aldığımız öğrencilerin yüzde 72'si Anadolu'dan, yüzde 28'i ise İstanbul'dan. Şu anda sınavı dördüncü olarak kazanan, Van'dan bir öğrencimiz var. Giresun'un dağ köyünden, Ağrı'dan gelen çocuklarımız var. Bu çocuklara tek tek ulaşmayı görev biliyoruz. Milli Eğitim Bakanlığı bize veri tabanını açıyor. Her yıl babasını kaybetmiş üçüncü sınıfta okuyan çocuklara mektup yazıyor, onları sınava girmeye davet ediyoruz. En kalabalık illerde tanıtım toplantıları yapıyoruz. Geçtiğimiz sene yeni öğrenci alırken 20 ilde tanıtım toplantısı yaptık. Velileri, öğretmenleri, yerel yöneticileri aydınlatmaya çalışıyoruz. Mümkün olduğunca çok sayıda çocuğun bu fırsatı kullanmasına gayret ediyoruz.

Darüşşafaka yüksek standartlı eğitim çerçevesinde, 2000'li yılların ikinci yarısında nasıl bir evrimden geçiyor?

Biz çocuklarımızın akademik gelişimlerinin yanında, kişisel ve sosyal gelişimlerine de önem veriyoruz. 70'e yakın kulüp çalışması var. Teknoloji alanında faaliyet gösteren öncü kuruluşlarla da işbirlikleri kuruyoruz. Mesela Siemens ile bir kulüp çalışması başlatıyoruz: Mekatroniks Kulübü. Bu kulüp mekanik, fizik ve bilgisayar birleştiren çalışmalar yürütüyor. Bunun yanı sıra Microsoft ile, değişik uygulamaların öğretmen ve öğrencilere aktarılmasına dayanan bir işbirliğimiz var. Robot Kulübü, mekanikle bilgisayarı bir araya getiren uygulamalar üzerinde çalışıyor. Çocuklarımız Amerika'ya gidip oradaki yerel yarışmalarda dereceler aldılar. Sınıflarımızda çağdaş eğitim için gereken her şey var. Öğretmenlerimizin eğitimine de önem veriyoruz; dünyanın önde gelen markalarından JP Morgan'ın desteğiyle, 'Yaşam Boyu Öğrenen Öğretmenler' projesini yaptık.

'81 ilden 81 öğrenci' projesinin gidişatına ilişkin bilgi verebilir misiniz?

Dördüncü yılında olduğumuz bu proje, bizim Türkiye'nin her yanından öğrenci alma çabamızın Türkiye İş Bankası'nca

responsibility project in its nature, Darüşşafaka has embraced being socially responsible.

Would you inform us about the entrance exam system, which you expressed that it is changed in line with Darüşşafaka's basic principle of 'equal opportunity in education'?

Considering the equal opportunity of education, it should not be regarded only as accepting fatherless and talented students to our school. We have provided a significant depth to the concept of equal opportunity in education. We are Turkey's foundation. By taking into account that every children may not have equal background knowledge, we have converted our entrance exam to aptitude test in 2008. By this way, we provide those children living in relatively less developed regions with the same opportunity provided for those living in İstanbul.

How did this new system affect the student profile?

72 percent of the students accepted by the last exam are from Anatolia and 28 percent from İstanbul. Currently we have a student from Van city, who passed the exam in the fourth place. We have children coming from a mountain village of Giresun, from Ağrı. We take it as our duty to reach these children one by one. Ministry of National Education provides us with a database. Every year we send letters to third-grade children who lost their fathers, and invite them to our entrance exam. We conduct introductory meetings at the most crowded provinces. Last year we had such meetings in 20 provinces during the admissions process. We try to enlighten the parents, teachers and local authorities; and have as much children as possible, to make use of this opportunity.

Considering the path of its high standard education, what kind of evolution does Darüşşafaka experience in the second half of 2000s?

In addition to the academic development of our children, we also attach importance to their individual and social improvements. There are nearly 70 club studies. We also cooperate with leading foundations carrying on business in the field of technology. For instance, we are launching a club study with Siemens: Mechatronics Club. This club carries out studies that combine mechanics, physics and computer. On the other hand, we are working in collaboration with Microsoft based on conveying various applications to teachers and students. Robotics Club works on the applications combining mechanics and computer. Our children went to USA and won places at the local competitions. Our classes include everything required for a modern education. We also place importance



'Darüşşafaka Çiçekleri' ile eğitime yardım

Online çiçek siparişlerinizi Çiçek Market'in 'Darüşşafaka Çiçekleri' reyonundan vererek, Darüşşafaka'da okuyan 928 yetenekli çocuğun eğitimine destek verebilirsiniz. Siparişlerinizi <http://www.cicekmarket.com/cicekler/> darussafaka linkinden ya da 444 1 002'i arayarak yapabilirsiniz.

Contribution to education with 'Flowers of Darüşşafaka'

You can contribute to the education of 928 talented Darüşşafaka students by ordering flowers online from the 'Darüşşafaka Çiçekleri' (Flowers of Darüşşafaka) section of Çiçek Market. You can make your orders by clicking <http://www.cicekmarket.com/cicekler/darussafaka> or calling 444 1 002.

desteklenmesini içeriyor. Her yıl aldığımız 81 yeni öğrenciyi Türkiye İş Bankası finanse ediyor. 20 ilde de sınav yapıyoruz. O iller dışından gelenlerin yol giderlerini karşılıyoruz, yemeklerini veriyoruz; yani yeter ki gelsinler sınava. Çocukları kendi evlerinde de ziyaret ediyoruz. Bunun iki amacı var. Biri, velilerin o yaştaki bir çocuğu kime teslim edeceklerini görmeleri, ikincisi, bizim onların ev hallerini görmemiz, buraya gelen çocukların ekonomik şartlarını yakından tanımamız.

Darüşşafaka'nın ilk kez 1971'de kapılarını açtığı kız öğrencilerin sayısı erkek öğrencilere oranla nasıl? Bu açıdan, 'Daçkalı Kızlar' projesi ne noktada?

Son yıllarda daha çok kız öğrenci alıyoruz. Bu sene yüzde 50'yi buldular. Toplamda, 65 ilden gelen 928 öğrencinin yüzde 42'si kız. Bu proje, Darüşşafaka'ya kızların alınmasının 40'ıncı yılı dolayısıyla, kız mezunların girişimiyle doğdu. Kızlarımızın Darüşşafaka'nın yönetiminde bulunmalarını, çeşitli şekillerde destek vermelerini önemsiyoruz. Kız mezunlar başlattıkları kampanyayla bu sene 1 milyon TL bağış hedefine ulaşmak istiyorlar. Veli programımız kapsamında 1 milyon TL'yi toplayarak 10 kız öğrencinin giderlerini karşılamış olmak istiyorlar ve bunda da bir hayli yol kat ettiler.

Bir süre önce Başbakan Erdoğan'ın gündeme getirdiği, annesiz çocukların da okula alınması önerisine yaklaşımınız nasıl?

Darüşşafaka'da eskiden beri tartışılan bir konu bu. Bir buluşmamızda Sayın Başbakan da bu noktayı sorguladı. Bunu, kamuoyunun görüşlerini ve tavsiyelerini almak için kurduğumuz, iki yıldır Tarhan Erdem'in başkanlığıyla süren Yüksek Danışma Kurulu'nda da konuştuk. Annesizliğin de babasızlık kadar önemli olduğuna, böyle bir değişim yaparsak özelliğimizi kaybetmeyeceğimize kanaat getirdik. Meseleyi önce Sayın Başbakan'a arz edeceğiz ve ondan sonra bu girişimi sürdüreceğiz. ■

to the education of our teachers; we designed the 'Lifelong Learner Teachers' project by the support of JP Morgan.

Would you inform us regarding the course of '81 students from 81 provinces' project?

As being in the fourth year, this project includes the support of Turkey İşbank regarding our efforts to reach children across Turkey. 81 students accepted each year are financed by Turkey İşbank. Exams are conducted in 20 provinces. We cover the travel expenses and provide food for those coming from other provinces; that is to say, we try to do whatever we can as long as they come to the exams. We also visit children at their homes. This has two purposes: First of all, to provide the parents with the opportunity to see whom they are handing over their children at that age; and secondly for us to see their homes, be closely acquainted with their financial states.

After opening its doors to female students in 1971, what is the current percentage of girls compared to boys in Darüşşafaka? In this respect, at which point you think the 'Daçka Girls' project is?

We have been accepting mainly female students in recent years. This year they have reached 50 percent. 42 percent of 928 students coming from 65 provinces are girls. This project arose by the initiative of female graduates on the occasion of the 40th year of Darüşşafaka's opening doors to girls. It is important for us to see that our girls participate in the management and provide their support in various ways. With this campaign, the aim of our female graduates is to reach 1 million TL of donation. They want to cover the expenses of 10 female students by raising 1 million TL within the scope of our parent program; and they have come a long way.

How do you approach to the Prime Minister Erdoğan's proposal of also accepting motherless children to the school?

This is a longstanding topic discussed in Darüşşafaka. Our Prime Minister has also questioned this issue at one of our meetings. We have also discussed this at the Higher Advisory Committee that has been ongoing for the last two years under the presidency of Tarhan Erdem; this committee is established for receiving public opinions and recommendations. We decided that being motherless is as important as being fatherless and we would not lose our edge by this kind of change. We will first present the issue to our Prime Minister and then carry on this initiative.

Orkestra 'barışın sesi' olmak için yola çıktı

Tekfen Filarmoni Orkestrası, dünyanın üç bölgesinin en değerli müzisyenlerini bir araya getiriyor. Orkestra, yerel çalgıların özgün tınılarıyla rengârenk bir bütünü oluşturuyor, kavuşan kültürlerin uyumunu yansıtıyor.

İLGIN YILDIZ METEHAN KURT

1992 yılında 'Karadeniz Oda Orkestrası' ile temelleri atılan Tekfen Filarmoni Orkestrası, nam-ı diğer 'Üç Denizin Sesi', Saim Akçıl şefliğinde 23 ülkeden yetenekli müzisyenleri bir araya getiriyor. 'Barışın sesi' olma ilkesiyle yola çıkan orkestra, değişik kültürleri yansıtmak, farklılıklardan beslenmek, ortak bir dil yaratmak üzere oluşturulmuş. Orkestranın müzik tarihinde önemli yere sahip otantik çalgıları dinleyicilerle yeniden buluşturması, en dikkat çekici özelliklerinden biri. Tekfen Holding Kurucu Ortağı ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Şeref Üyesi Nihat Gökyiğit ve Tekfen Holding Kurumsal İletişim Koordinatörü Dori Kalafat ile orkestranın tarihini, gerçekleştirilen işbirliklerini, sanatsal faaliyetleri konuştuk.

Tekfen Filarmoni Orkestrası'nın kuruluş öyküsünü bizimle paylaşır mısınız?

Nihat Gökyiğit: DEİK şemsiyesi altında Karadeniz Ekonomik İşbirliği İş Konseyi'nin kuruluşunu yapmak bana nasip oldu. Konseyin ilk başkanlığını ve Türkiye temsilciliğini 10 sene ben yaptım. Orkestra şefimiz Saim Akçıl gazetede okumuş bunu, kalktı geldi; tanışmıyorduk. "Bir oda orkestrası kurulmasına ne dersiniz?" diye sordu. Ben o sıralarda sanatsal faaliyet olarak ne yapabileceğimizi düşünüyordum. Onun için Saim Akçıl'a "Hiç nefesini tüketme, oda orkestrasını kuralım" dedim. Enerji Konferansı'nın açılışını kurduğumuz oda orkestrasıyla gerçekleştirdik. Orkestrada o zaman 11 ülkeden katılımcı bulunuyordu. Bu toplantıya Cambridge Energy Research Associates'ten iki kişi katılmıştı. Bana, "Beraber bir enerji konferansı yapmaya ne dersiniz?" diye sordular. Ben de onları bunu sormaları için davet etmişim zaten. "Tabii" dedim. "Zevkle... Ama bu konferansın ismini ben vermek istiyorum: İki Denizin Öyküsü..." Orkestra da bununla uyumlu olarak 'İki Denizin Sesi' oldu. Sonraki sene bu değişti; konferans 'Üç Denizin Öyküsü', orkestra da 'Üç Denizin Sesi' haline geldi. Tabii 'üç deniz' olunca, Mısır'dan başlayarak yedi bayrak daha ilave ettik: Mısır, İsrail, Filistin, Ürdün,

Suriye, Irak, Lübnan... 'Tekfen Filarmoni Orkestrası' adıyla, 23 bayrakla çıktık. DEİK'in şemsiyesi altında 10 sene boyunca yaptık enerji konferanslarını. DEİK'in önemli faaliyetlerinden biri oldu bu.

Tekfen Filarmoni Orkestrası, yerel çalgılara yer veren bir orkestra olarak, kültürler arası alışverişten, çokkültürlülüğten feyz alan, beslenen bir topluluk. Orkestranın kuruluş amaçlarından birini de bu kültür mirasını dünyaya taşımak, duyurmak olarak nitelendirebilir miyiz?

Nihat Gökyiğit: Bu müzisyenler 23 ülkeden, dünyanın en problemli bölgelerinden geliyorlar. Bir araya gelip müzik yaparken bir mesaj veriyorlar: "Bize bakın, geldiğimiz bölgeye bakın, şiddet olaylarının, silahlı çatışmaların yaşandığı bir bölge. Biz bir kardeşlik şuuru içinde, yan yana müzik yapıyoruz..." Filistinli ile İsraili, Ermeni ile Azeri, Türk ile Yunan, Rus ile Ukraynalı yan yana. Mesaj 1: Barış. Mesaj 2: Medeniyetler neden çatışsın ki? Yerel çalgılara gelince; orkestrada Azerbaycan'dan kemança var mesela. O enstrümanın membrane'i Hazar Denizi'nin bir balığının göğüs derisidir. Balık derisi, rutubetten en az etkilenen deriyim. Başka türlü bir titreşim almıyor o sestem. Kazakistan'dan getirdiğimiz kılkopuz, Dede Korkut'un enstrümanı. Dede Korkut dermiş ki, "Bunun sesi durduğunda, bilin ki ben de durdum." Rusya'dan getirdiğimiz 'dombra'yı Deli Petro çok seviyormuş; her akşam bir grup bunu ona çalıyormuş. Bir akşam biraz farklı bir program yapmayı teklif ediyorlar. Ne kadar farklıysa o program, öyle bir kızıyor ki Deli Petro, "Rusya'daki bütün dombralar imha edilecek" diyor. Hepsi birer birer imha ediliyor. 300 sene evvel olan hadise bu. Dombra'yı da getirdik biz. Ukrayna'dan getirdiğimiz bandura, bizim kanun gibi, çok farklı tel boyları olan, çok değişik sesler veren bir enstrüman. Stalin bu enstrümandan hiç hazzetmezmiş. "Bandura çalanlar için bir konferans düzenleyin" demiş. Bunlar da güle oynaya gitmiş, konferanstan sonra da kimse evine dönmemiş!.. Onları bir yerlere sürmüş Stalin. Orkestrada daha pek çok değişik enstrüman var.

The orchestra set off to become 'the sound of peace'

Tekfen Philharmonic Orchestra is gathering valuable musicians from world's three regions. The orchestra creates a colourful ensemble with authentic tones of local instruments, reflects the harmony of rejoining cultures.

Founded in 1992 with 'Black Sea Chamber Orchestra', Tekfen Philharmonic Orchestra aka 'The Sound of Three Seas', is bringing together talented musicians from 23 countries under the conduction of Saim Akçıl. Started out with the principle of becoming 'the sound of peace', the orchestra aims to reflect different cultures, nourish through differences, create a common language. A remarkable feature of the orchestra is that it brings authentic instruments that have important places in the history of music together with the audience. We had an interview on the history of the orchestra, the collaborations established and artistic activities, with Tekfen Holding Founding Partner and DEİK Honorary Member Nihat Gökyiğit and Tekfen Holding Corporate Communications Coordinator Dori Kalafat.

Would you please share with us the foundation story of Tekfen Philharmonic Orchestra?

Nihat Gökyiğit: I had the chance to establish the Black Sea Economic Cooperation Council, under DEİK's umbrella. I had conducted the initial chairmanship of the council and represented Turkey for 10 years. Conductor of the orchestra, Saim Akçıl read about this on the paper, he came by; we never met before. He asked "How about a chamber orchestra?" During that time I was already thinking which artistic activity we could do. So I told Saim Akçıl "Don't waste your breath at all, let's establish the chamber orchestra,". This orchestra -composed of 11 countries back then- performed at the opening of

"Bize bakın, geldiğimiz bölgeye bakın, şiddet olaylarının, silahlı çatışmaların yaşandığı bir bölge. Biz bir kardeşlik şuuru içinde, yan yana müzik yapıyoruz..."

"Look at us, look at where we come from, regions where violence and gunfights are on. We are making music next to each other, with a sense of brotherhood..."



“DEİK çok farklı bir istikamette yol aldı. Ülke bazında ihtisas yaparak çeşitli sektörleri şemsiye altına topladı.”

Tekfen Filarmoni Orkestrası, değişik projelere imza atan bir topluluk. Bu bağlamda, son olarak haziran ayında Rhodiapolis'i 2000 yıl sonra yeniden müzikle buluşturma girişiminiz gibi projeleriniz var mı?

Nihat Gökyiğit: Orkestranın böyle farklı teşebbüsleri oldu. Örneğin küçük arpa tekrar imal ettirdik; Osmanlı çengi... Daha ziyade sanat sohbetlerinde, dinlenme arasında çalarlarmış bunu. Sonra kaybolmuş. Onu imal ettirip, bir de eser yazdırdık. Şirin Pancaroglu konserde bir arptan diğerine geçerek farklı bir performans sergiledi. Bizim çok farklı bir işimiz de İstiklal Marşı projesi oldu; 'Bir Güfte, On İki Beste'... Böyle farklı şeyleri ele aldık daha çok.

Tekfen Filarmoni Orkestrası, dünyanın farklı yerlerinden saygın orkestralar, müzisyen ve bestecilerle de ses getiren işbirliklerine imza atıyor. Son olarak eylül ayında Yale Korusu ile birlikte gerçekleştirilen konser de bunlardan biri. Bu konserden bahsedermisiniz?

Dori Kalafat: Kurumlar vardır, güzel şeyler yapmaya çalışırlar ama bunları tek başlarına yapmaya çalışırlar. Onların olsun, başkasının olmasın... Biz Tekfen'de 'güzel şeyler yapalım, ama mümkünse de paylaşalım' anlayışına sahibiz. O nedenle

the Energy Conference. Two representatives from the Cambridge Energy Research Associates attended to the opening. They asked me "Would you be interested in organizing an energy conference jointly?" Well, this question was the reason I invited them in the beginning. I said "Sure." "Avec plaisir (With pleasure)... But I want to name that conference: The Story of Two Seas..." In accordance with this, the orchestra was named 'The Sound of Two Seas'. The next year these changed; the conference became 'The Story of Three Seas' and the orchestra was then named 'The Sound of Three Seas'. Surely, as there were 'three seas', we included seven more flags starting with Egypt: Israel, Palestine, Jordan, Syria, Iraq, Lebanon and Egypt. We set off with 23 flags and with the name 'Tekfen Philharmonic Orchestra'. We performed energy conferences for 10 years under DEİK's umbrella. Has been a remarkable activity of DEİK.

As an orchestra that includes local instruments, Tekfen Philharmonic Orchestra is a community taking its cue from intercultural relations and multiculturalism. Could we qualify a foundation goal of the orchestra as broadcasting, transferring this cultural heritage to the world?

Nihat Gökyiğit: These musicians come from 23 countries, world's most problematic regions. They give a message as they come together and make music: "Look at us, look at where we come from, regions where violence and gunfights are on. We are making music next to each other, with a sense of brotherhood..." Palestinian and Israeli, Armenian and Azerbaijani, Turkish and Greek, Russian and Ukrainian standing next to each other. Message 1: Peace. Message 2: Why should civilizations fight? When it comes to local instruments; we have 'kemança' from Azerbaijan, for instance. That instrument's membrane is made of the breast skin of a fish that swims the Caspian Sea. Among other skin types, fish skin is the one least effected by moisture. A different kind of resonance is obtained from that sound. 'Kilkopuz', which we brought from Kazakhstan is Dada Gorgud's instrument. Dada Gorgud would say, "When the sound of it is muted, know that I am



“DEİK moved along a different path. Gathered various sectors under its umbrella by specialized nationwide.”

too.” Peter the Great used to love the ‘dombra’ we brought from Russia. Someone would play it to him every night. One night they suggest to arrange a different program. It must be so different that Peter the Great gets so mad and says “All dombras in Russia will be destroyed.” So they do, one by one. This happened three hundred years ago. We brought this dombra too. ‘Bandura’ from Ukraine is like the ‘kanun’ of Turkish, an instrument with strings of different lengths, giving various sounds. Stalin was so not pleased by this instrument. “Organize a conference for bandura players,” he said. The musicians went there joyfully, and none of them went back home after the conference... Stalin exiled them. There are various instruments in our orchestra.

Tekfen Philharmonic Orchestra is a community that performs different projects. Within this context, do you have any projects like your attempt in last June to bring music to Rhodiapolis after 2000 years?

Nihat Gökyiğit: The orchestra had such different attempts. For example we remanufactured the little harp. An Ottoman instrument. They would play this during art conversations and intervals. Then it disappeared. We manufactured it, even had a piece written. Şirin Pancaroğlu presented an amazing performance during the concert, by switching from one harp to the other. Another distinctive work we made was the Turkish National Anthem project; ‘One set of lyrics, Twelve Compositions’... We mostly handled such alternate things.

Tekfen Philharmonic Orchestra performs joint works with estimable orchestras, musicians and composers from all around the world. The latest one of them was the concert with the Yale Chorus in September. Can you please mention these concerts?

Dori Kalafat: You know there are establishments that try to do good things but on their own. So it will be just theirs, nobody else’s... In Tekfen, we have the understanding that says ‘let’s make good things and share them if possible’. So we are open up to numerous collaborations. This is a lesson we learned from Mr. Nihat. We learned from our elders “how to say ‘yes’ to something”, and not “how to say ‘no’ to it”. About a year ago, we received a call from the representative of Yale University choruses. Expressed that it is the 150th anniversary of Yale Choir, they were looking for a collaborating orchestra, and that they had read about our orchestra which felt close to them. We leaned towards this joint work. As a result, last June we had a good performance with two of their choruses; Glee Club and Yale Alumni Chorus.

Could there be such a cooperation in the near future?

Dori Kalafat: There are projects, still baking. Nothing certain yet. 2012 is also the 40th anniversary of İstanbul Foundation for Culture and Arts (IKSV) Music Festival. We are working on a splendid gala concert project.

Let’s go back in time, when you didn’t establish Tekfen Philharmonic Orchestra yet; when and how did music, especially classical music, gained your interest?

Nihat Gökyiğit: I confess that I used to love music like everyone else, but I didn’t have such a fondness or proficiency for it. What attracted me was that the orchestra encoloured some activities I had been performing in social responsibility area. Other than that, I had no acquaintance with music when I was a child.

Would you please tell us about Tekfen’s close relation with relatively new fields of art like graffiti, which we most recently viewed at the street activity titled ‘Duvarı Sanat Var’ (Art on the Wall)?

Dori Kalafat: Our real estate development group has a residential project. It’s title is ‘Re-Bomonti’. Bomonti district in İstanbul used to have unique characteristics, locals of its own. It was highly cosmopolitan. However, over time with small textile workshops its ambiance faded away; locals relatively decreased in number. Old times’ beautiful neighbourhoods in İstanbul are being rejuvenated with real estate projects; so we took our place in this with a project. Our buildings have five floors; structures that can fit into

pek çok işbirliğine sıcak bakarız. Bu bizim Nihat Beyler’den aldığımız bir ders. “Bir şeye nasıl ‘hayır’ denir” değil de, “Nasıl ‘evet’ denir”i büyüklerimizden gördük, öğrendik. Aşağı yukarı bir sene önce, Yale Üniversitesi’nin korolarının temsilcisi aradı bizi. Yale Korosu’nun 150’nci kuruluş yıldönümü olduğunu, işbirliği yapacak bir orkestra aradıklarını, bizim orkestramız hakkında okuduklarımızın kendilerine çok yakın geldiğini söyledi. Bu işbirliğine sıcak baktık. Neticede geçen haziran ayında, onlardan iki orkestrayla, Glee Club ile Yale Alumni Chorus ile, dolu dolu bir performans gerçekleştirdik.

Yakın zamanda böyle bir işbirliği var mı?

Dori Kalafat: Fırında olan projeler var. Henüz çok somutlaşan bir şey yok. 2012’de İstanbul Kültür ve Sanat Vakfı Müzik Festivali’nin de 40’uncu yılı. Güzel bir gala konseri projesi üzerinde çalışmaya başladık.

Tekfen Filarmoni Orkestrası’nı kurmanızdan çok öncelere gidersek, müziğe, özellikle de klasik müziğe olan ilginiz ne zaman ve nasıl başladı?

Nihat Gökyiğit: Şunu itiraf ediyorum, musikiyi herkes gibi severdim ama ona karşı öyle bir yakınlığım, aşinalığım olmadı. Beni ona çeken, orkestra kurulunca, sosyal sorumluluk alanında yapmakta olduğum bazı faaliyetleri renklendirmesi oldu. Yoksa benim çocukluğumdan musikiye bir aşinalığım yok.

En son 'Duvarda Sanat Var' isimli sokak sanatı etkinliğinden de gördüğümüz, Tekfen'in graffiti gibi nispeten yeni sanat dallarıyla kurduğu yakın ilişkiye değinebilir misiniz?

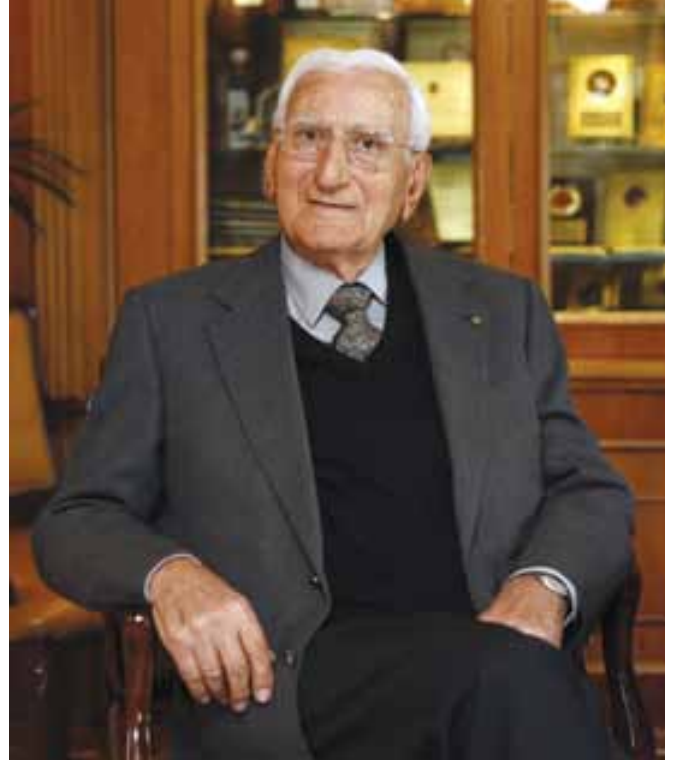
Dori Kalafat: Emlak Geliştirme Grubumuz'un bir konut projesi var. Başlığı 'Yeniden Bomonti'. Çünkü eskiden Bomonti'nin nevi şahsına münhasır bir havası, bir halkı vardı. Son derece kozmopolit bir yerdi. Fakat zamanla, küçük tekstil atölyeleriyle eski halini kaybetti; oturan ahali nispeten azaldı. İstanbul'daki emlak projesiyle, eskinin güzel mahalleleri yeniden canlanıyor; biz de bir projeye yerimizi aldık. Bizim binalarımız beş katlı; o dokuya uyabilecek, tepeden düşmüş bir göktaşı izlenimi vermeyecek, mahallenin içinden çıkabilecek yapılar. Tesadüfen, uzunca bir duvarımız vardı orada. Biraz da insanları sokağa yöneltmek üzere bir fikir çıktı ortaya. Arjantin'den Chu, Almanya'dan Rusl Loveletters'ı misafir ettik. Buradan da üç genç yeteneği aldık. Onlar da o duvarı aralarında paylaştılar, o duvara ufak ufak temas ederek bir bütün oluşturdular. Güzel bir şey ortaya çıktı.

DEİK tecrübelerinizi, kuruluşun yerel ve uluslararası bağlamdaki gayretlerini, çizgisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Nihat Gökyiğit: Ben DEİK'te çok büyük heyecanla hizmet ettim. Çok keyif aldığım işlerden bir tanesi DEİK'teki faaliyetim oldu; Türk-Sovyet İş Konseyi. Düşünün, Rusya ile ticaret hacmi 400 milyon dolar. 10 senede 10 milyar doları geçti ve sonrasında daha da arttı. Sovyetler Birliği Türkiye'yi tanıımıyordu; yani stratejileri oydu. "Türkiye çok geri bir ülke, Batı'nın buradaki müttefiki" diye düşünüyorlardı. O derece ki, geldikleri zaman, "Türkiye nasıl bu hale geldi, bunları nasıl yaptınız?" diye soruyorlardı. Ben eşbaşkanın yalnız Rus delegeleriyle buraya gelmesini istemiyordum, Sovyetler Birliği'ni, bütün cumhuriyetleri temsilen birilerini getirmesini istiyordum; sonunda o yola da teşvik ettim. Sovyet Heyeti içinde, bir defasında Ermenistan'dan iki kişi geldi; Dış Ticaret Şirketi Başkanı ile Ermenistan Ticaret ve Sanayi Odaları Başkanı. Burada onları müthiş güzel karşıladık. Dönerken nasıl bir intibayla döndüklerini sorduğumda, "Biz Türkiye'nin böyle bir ekonomik düzeye geldiğini katiyen bilmiyorduk, Ermenistan'ın dünyayla entegre olabilmesi için Türkiye'nin dostluğuna ihtiyacı var. Biz tarihte olan şeyleri unutup ileriye bakmak istiyoruz" dediler. Bir DEİK toplantısının yarattığı siyasi neticelere bakın!

DEİK çatısı altında gerçekleştirebileceğinizi düşündüğünüz projeler var mı?

Nihat Gökyiğit: DEİK'in özelliği, ülke bazında ihtisas yapması. Birçok kuruluş, pek çok STK var Türkiye'de... Fakat burası farklı. Türk-Romanya İş Konseyi'nde görev alacaksan, Romanya ile ilişkini soruyor. "Herhangi bir alanda, ulaşım, gümrükte, sanayide, tarımda, demir-çelikte faaliyet göstermeniz fark etmez; Romanya ile ilgilisenez buraya gelin" diyor. Ülke bazında ihtisas yaparak çeşitli sektörleri bir şemsiye altına topladı. Şimdi yüze yakın ülke ile iş konseyi kuruldu. Bence heyecan devam etmeli, çok faydalı işler yapılıyor, yine yapılabilir. Enerji Konferansı gibi projeler düşünülebilir. Örneğin, Lojistik İş Konseyi'nin çok önemli başarıları olabilir. Karayolları, demir ve deniz yolları, limanlar, gümrükler; tüm bunların konuşulacağı bir konferansın her sene düzenlenmesi çok önemli... Her sene böyle uluslararası bir konferans düzenlemenin DEİK'e çok yakışacağına, ülkeye fayda getireceğine inanıyorum. ■



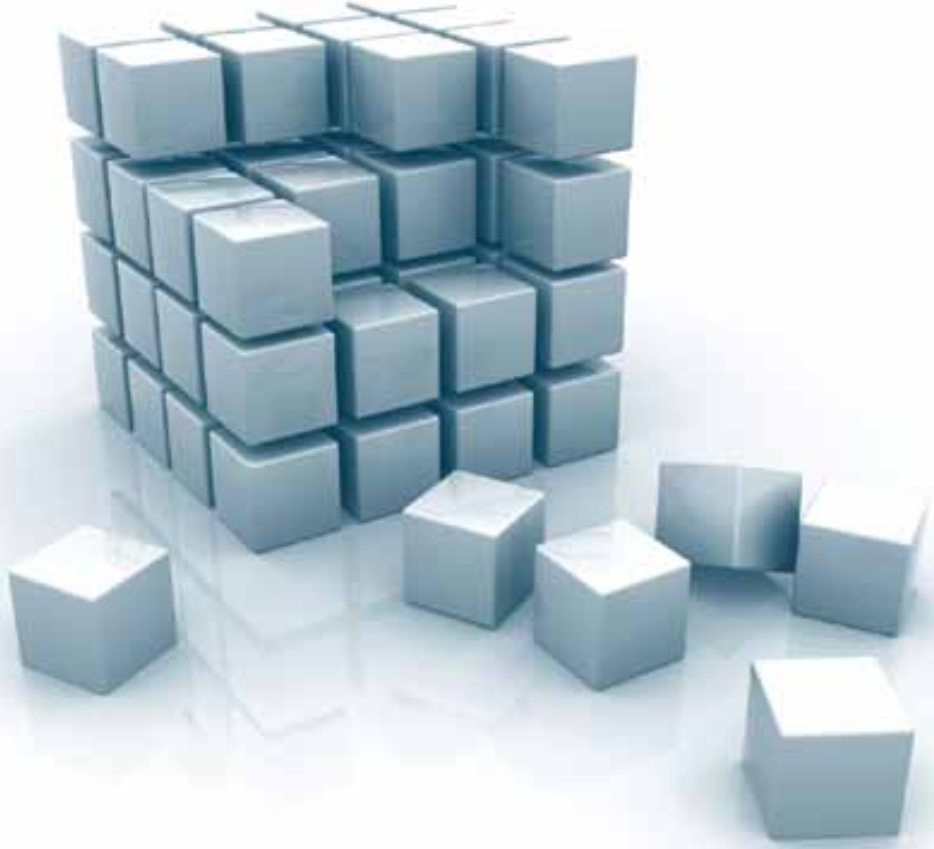
that texture, that won't look like crashed meteors, that have matches in the neighbourhood. Bu coincidence, there was this long wall there. An idea is born for the purpose of leading people to the streets. We hosted Chu from Argentina, Rusl-Loveletters from Germany. Three young talents from our country participated too. They shared the parts of the wall, created the whole by touching that wall little by little. Something beautiful is created.

How do you evaluate your experiences with DEİK, the establishment's local and international efforts and its line?

Nihat Gökyiğit: I had served in DEİK with great excitement. One of my most enjoyable works was at DEİK: Turkish-Soviet Business Council. Imagine, volume of trade with Russia is 400 million dollars. Exceeded 10 billion dollars in 10 years and then increased even more. The Soviet Union didn't recognize Turkey; it was their strategy so to speak. They would think "Turkey is a very underdeveloped country, ally of the West in this region." Such an extent that, when they arrived here they asked "How did Turkey become this way, how did you do these?" I didn't want the co-president to come here with Russian delegates only; I wanted him to bring someone to represent the Soviet Union and all republics; in the end I managed to encourage that idea. Two representatives from Armenia came at one time with the Soviet Committee; President of Foreign Trade Company and President of Chamber of Commerce and Industry of Republic of Armenia. We welcomed them here wonderfully. When I asked them about their impression as they were leaving, they said "We absolutely didn't know that Turkey reached such a level in economy, Armenia needs Turkey's friendship to integrate with the world. We want to forget what happened in the past and look forward." Look at the political consequences born at a DEİK meeting.

Are there more projects that you think you can conduct under DEİK's umbrella?

Nihat Gökyiğit: A characteristic of DEİK is that it is specialized countrywide. There are many establishments, many non-governmental organizations in Turkey. But here it is different. If you're going to take duties in Turkish-Romanian Business Council, asks about your relations with Romania. Says "Doesn't matter which area you're operating in, transportation, customs, industry, agriculture, iron-steel; if you're related to Romania, come here." Therefore, DEİK moved along a different path. Gathered various sectors under its umbrella by specialized nationwide. Until now, business councils have been organized with almost a hundred countries. I think the excitement must go on, highly advantageous works are done, can be done again. Projects such as energy conferences for example, or logistics business council might have great successes. Highways, rail and seaways, harbours, customs... It is important to hold conferences every year where these issues will be the subjects. These have great share in setting the economy in motion. I believe that such an annual international conference would suit DEİK and bring benefits to our country.



Kırmadan taşıyabiliyoruz

İnternet çözümleri için tam zamanında,
tam zamanlı olarak yanınızdayız.



E-KONSEPT
internet hizmetleri

Cemal Sahir Sok. Gül Apt. No: 27 Kat:4 Mecidiyeköy - İstanbul

Telefon: 0212 275 69 90 | Faks: 0212 275 69 37

bilgi@e-konsept.com | www.e-konsept.com

Türkiye'nin küresel yatırım cazibesi

DEİK, küresel piyasalara Türkiye'yi ve yatırım imkânlarını tanıtmaya devam ediyor. DEİK Strateji ve İş Geliştirme Müşavirliği Boston Consulting Group isimli danışmanlık kuruluşu işbirliği ile 'Global Advantage of Turkey' isimli bir yayın hazırladı. Türkiye'nin 'dünyanın ilk 10 ekonomisi arasında yükselme' hedefinin gerçekleşmesi ve kronikleşen cari açığı finanse etmesi için daha yüksek oranda küresel sermaye yatırımı çekmesi gerekiyor. Ülkemizin mevcut küresel yatırım pozisyonunu iyileştirmek için çalışmalarını hızlandıran DEİK, henüz Türkiye'de yatırım yapmamış ancak Türkiye'ye yatırım yapma potansiyeli yüksek olan küresel şirketleri Türkiye ve Türk ekonomisi hakkında bilgilendirmek amacıyla 'Global Advantage of Turkey' isimli çalışmayı hazırladı. Görsel sunum formatında hazırlanan çalışma önce Türkiye'nin makro ekonomik başarılarını sunuyor, daha sonra küresel yatırımcıların ilgisini çezecek özelliklerini detaylı bir şekilde inceleyiyor. Çalışmanın iki temel vurgusu var: ilk olarak 'Türkiye'de genişleyen orta sınıf ve piyasa'; ikinci olarak 'Türkiye'nin artan seviyede küresel pazara entegrasyonu'. Çalışmanın son kısmında Türkiye'nin küresel yatırımcıya sunduğu yatırım fırsatları detaylı bir şekilde resmediliyor, Türkiye'de başarılı olmuş küresel şirketlerin başarı öyküleri sunuluyor. Çalışmaya DEİK web portalından erişilebilir. **Global Advantage of Turkey, DEİK& Boston Consulting Group (Türkiye'nin Küresel Avantajı)**



Turkey as an attraction for global investment

DEİK continues to promote Turkey and investment opportunities, to global markets. In collaboration with the consultancy company Boston Consulting Group, DEİK Strategy and Business Development Consultancy prepared the publication: 'Global Advantage of Turkey'.

For Turkey to realize its goal of becoming 'one of world's top 10 economy' and finance the chronic current deficit, higher global capital investments must be recorded. Pacing up its works for the enhancement of our country's current global investment position, DEİK prepared the 'Global Advantage of Turkey' with the purpose of introducing Turkey and its economy to global companies which haven't invested in Turkey yet but have the potential to. Prepared as a visual presentation, the study first displays Turkey's macro-economic successes, then elaborately analyzes its features that would attract global investors' interest. This study has two basic highlights: 'expanding middle class and market in Turkey' and 'Turkey's increasing integration into global markets'. In the last section, a detailed figure of investment opportunities in Turkey and success stories of global companies who invested in Turkey are offered. The study is available on DEİK web portal. **Global Advantage of Turkey, DEİK& Boston Consulting Group**

Dış ticarete DEİK-İTÜ işbirliği

Türk ekonomisinin dışa açılması sürecinde öncülük etme vizyonuyla kurulan DEİK dış ekonomik ilişkiler alanında doğan bilgi ihtiyacını karşılamak ve gerekli alanlarda farkındalık oluşturmak amacıyla üniversitelerle olan işbirliğini artırma kararı aldı ve İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) İşletme Mühendisliği bölümüyle işbirliğine gitti. DEİK Strateji ve İş Geliştirme Müşavirliği tarafından yayına hazırlanan 'Dış Ekonomik İlişkilerde Güncel Konular' bu ilk adımı çıktılarından biri. Yayında 'Türk Zeytinyağı İhracatı:



Çin Pazarını Anlamak', 'İlaç Sektörünün İhracat Kapasitesinin Analizi', 'Türk Mobilya Sektörünün İhracatını Artırmaya Yönelik Tedarik Zinciri Modeli Tasarımı', 'Türkiye'de ve Dünyada Sağlık Turizmi', 'Çin'de Yatırım Yeri Seçimi' gibi projelerini özet ön çalışmaları yer alıyor. Yapılan çalışmanın Türkiye'ye küresel rekabette önemli bir derinlik kazandırma potansiyeline sahip üniversite-iş dünyası işbirliği alanında başka projelere de ilham kaynağı oluşturması bekleniyor. **Dış Ekonomik İlişkilerde Güncel Konular, DEİK**

DEİK-İTÜ cooperation in foreign trade

Founded with the vision to pioneer Turkish economy's branching out to foreign countries, DEİK decided to advance its collaborations with universities for the aim of fulfilling the information need in foreign economic relations area and raise awareness; thus collaborated with Istanbul Technical University (ITU) Department of Management Engineering. Edited by DEİK Strategy and Business Development Consultancy, 'Current Issues in Foreign Economic Relations' is an output of this first step. In the publication, summary of prestudies

are included, such as 'Turkish Olive Oil Export: Understanding Chinese Market', 'Pharmaceutical Industry Export Capacity Analysis', 'Supply Chain Model Design for Increasing Turkish Furniture Sector's Export', 'Health Tourism in Turkey and in the World', 'Choosing an Investment Area in China'. The project is expected to inspire other projects in university-business world collaboration that has the potential to bring depth to Turkey in global competition. **Current Issues in Foreign Economic Relations, DEİK**

Küresel sermaye için doğru ortamı yaratmak

Yatırım iklimi yerli ve küresel şirketler için büyük önem taşımaktadır Türkiye'nin İş Yapma Kolaylığı Endeksleri'ndeki yeri ne yazık ki çok parlak değil. Türkiye son beş yılda yapılan birçok yapısal reforma rağmen halen 71'inci sırada. Eskiye ve hızlı küreselleşme çağının ihtiyaçlarına cevap vermekten uzak olan ticari, mali ve idari düzenlemeler uzunca bir zaman TBMM gündemini teşkil ettikten sonra iktidar ve muhalefet partileri arasında varılan uzlaşısı sonucunda yasalaşan Yeni Ticaret Kanunu ile tarih oldu. Şirket devri ve sermaye yatırımları konusunda pek çok engeli ortadan kaldıran yeni Türk Ticaret Kanunu, küresel sermaye için sahayı oynama hazırlayacak tarihi bir adım olarak görülebilir. Fon ihtiyacı olan bir ülke olarak Türkiye'nin, küresel



sermayeyi kendisine çekebilmek için küresel sermayenin kendini rahat hissedeceği bir ortamı oluşturması gerekiyor. Küresel sermayenin Türkiye'de yatırım yapabilmesi için ise Türk şirketlerinin performansını doğru şekilde değerlendirebilecekleri uluslararası standartlarda ve kıyaslanabilir nitelikte mali bilgilere ihtiyaç var. DEİK Strateji ve İş Geliştirme Müşavirliği, Türk Ticaret Kanunu hakkında küresel yatırımcıları bilgilendirmeyi amaçlayan 'The New Turkish Code of Commerce' isimli yayını danışmanlık kuruluşu Deloitte ile birlikte hazırladı. Eser, küresel sermayenin yeni kanun hakkında bilgilendirilmesi için önemli bir boşluğu dolduracak. **The New Turkish Code of Commerce, DEİK&Deloitte (Yeni Türk Ticaret Kanunu)**

Creating the appropriate environment for global investors

While investment climate bears great importance for local and global companies, unfortunately Turkey's place in Ease of Doing Business Index is not promising enough. Despite the many structural reforms in the last five years, Turkey still ranks as 71st. After being an issue in TBMM (Grand National Assembly of Turkey) for a long time, the commercial, financial and administrative regulations, which were old and not even close to fulfill the needs of fast globalization era, became history via the New Turkish Commercial Code that took effect in consequence of the agreement between the ruling party and the opposing parties. Eliminating the barriers in company transfers and capital investments, the New Turkish Commercial

Code can be considered as a historic step which will equip the field for global capital games. As a country with fund needs, for Turkey to attract global capital, the country must create an environment, which global capital will feel comfortable in. And for global capital to invest in Turkey, internationally standard and comparable financial information that will provide correct evaluation of Turkish companies are needed. DEİK Strategy and Business Development Consultancy prepared 'The New Turkish Code of Commerce' with the consultancy company Deloitte, for the aim of informing global investors on the New Turkish Commercial Code. **The New Turkish Code of Commerce, DEİK&Deloitte**



TASARIM ÇİKOLATA DÜNYASI

Denicious Chocolate Company özel günlerinizi unutulmaz bir hatıraya çevirmek için mükemmel seçenekler sunuyor. Sizleri çikolatanın baştan çıkaran dünyasına yolculuğa davet ediyoruz.

Denicious
Chocolate Company

Güzelbahçe Sok. No: 23 D
(Amerikan Hast. Karşısı)
Nişantaşı / İstanbul

Tel: (0212) 232 15 98 Fax: (0212) 241 17 47

www.deniciouschocolate.com

Afrika'nın nabızı

'New African' isimli aylık dergi özellikle Afrika ve Orta Doğu bölgelerine odaklanan yayınlarıyla öne çıkan Londra merkezli IC Publications tarafından aylık olarak yayınlanıyor. Yaklaşık 220 bin abonenin takip ettiği bu dergi Afrika kıtasındaki politik, ekonomik, sosyal ve kültürel süreç ve gelişmelere odaklanmasıyla öne çıkıyor. Ülke ve sektörel bazlı raporlar da yayınlayan derginin temel amacı Afrika kıtasının nabzını tutmaya çalışmak. IC Publications bünyesinde 'New African' haricinde yine bu kıtanın iş dünyasına odaklanan 'African Business', bankacılık ve finans sektörüne odaklanan 'African Banker', kıtanın kadınlarına yönelik çıkartılan 'African Woman' isimli dergiler yer alıyor. IC Publications'ın öne çıkan bir diğer yayını da 'The Middle East' ismiyle yayınlanmakta olan ve Orta Doğu'ya odaklanan dergisi. 100'den fazla ülkeye dağıtımı olan ve 1966 yılından bu yana düzenli olarak yayınlanan 'New African' dergisine, özellikle Afrika bağlantılı iş yapan ve gelişmeleri yakından takip etmek isteyen girişimci ve profesyoneller mutlaka göz atmalı. **New African, IC Publications**



The pulse of Africa

Monthly publication 'New African' is a magazine by London centered IC Publications, which stands out with its publications that focus on especially Africa and the Middle East. Followed by around 220 thousand subscribers, this magazine centers upon politic, economic, social and cultural process and developments in Africa. Also publishing country and sector based reports, the magazine's main goal is to keep the pulse of Africa. Other than the 'New African', within the body of IC Publications there are; 'African Business' focusing on the continent's business world, 'African Banker' focusing on banking and finance sectors and 'African Woman' for the women of the continent. Another featured release of IC Publications is 'The Middle East' apparently centering upon the Middle East. Distributed in more than 100 countries and released periodically since 1966, the New African magazine is suggested especially for the entrepreneurs and professionals who do business related to Africa and want to keep close track of progresses. **New African, IC Publications**

Bir pazarlama aracı olarak internet

Küresel rekabetin arttığı, üretimin giderek kolaylaşarak ürünlerin birbirine benzeştiği ve metalaştığı bir ortamda şirketler hayatta kalmak ve satış grafiklerini artırabilmek için bir süredir pazarlamanın önemini keşfettiler. Bir dönem yegâne pazarlama mecraları yazılı ve görsel medyayken bugün internet teknolojisinin yaygınlaşması ve çeşitlenmesiyle birlikte pek çok alternatif mecranın da olduğu bir gerçek. İnternet kanalıyla pazarlama konusunda uzman David Meerman Scott ilk baskısını 2008 yılı sonunda yaptığı 'Pazarlamanın ve PR'in Yeni Kuralları' kitabının zenginleştirilmiş ve güncellenmiş ikinci baskısını 2010 yılında yaptı. Kitap BusinessWeek'in en çok satanlar listesinde altı ay kalarak önemli bir başarıya imza atmakla kalmadı, aynı zamanda 25 farklı dilde yayınlanarak milyonlarca insan tarafından ilgiyle okundu. 'The New Rules of Marketing and PR' (Pazarlamanın ve PR'in Yeni Kuralları) "İnterneti etkin bir pazarlama mecrası olarak nasıl kullanmalıyız?" sorusunu kendisine soran herkesin mutlaka okuması gereken bir kitap. Kitapta kullanıcıların internette nasıl hareket ettiği, onlara hangi yöntem ve araçlarla ulaşılacağı anlatılıyor. Kitabın birçok örnek olay (case study) da içermesi anlattıklarını canlı örneklerle desteklemesi açısından son derece faydalı. Pazarlamanın yeni kurallarını daha iyi tanıyıp etkin bir şekilde kullanmak isteyen herkes mutlaka okumalı. **The New Rules of Marketing and PR, David Meerman Scott (Pazarlamanın ve PR'in Yeni Kuralları)**



Internet as a tool of marketing

In an environment where global competition rises, production gets easier and products look alike and are commodified, companies have discovered the importance of marketing, for surviving and increasing sales. While the only marketing channels were printed and visual media in the recent past, today it is a fact that there are many other alternative channels owing to advanced and diversified internet technologies. David Meerman Scott, who is an expert in marketing via internet, released the enriched and updated second edition of his book 'The New Rules of Marketing and PR' in 2010, which was first published in 2008. The book didn't only achieved a great success by staying on the best-sellers list of BusinessWeek for six months but also was read by millions of people as it was translated into 25 different languages. 'The New Rules of Marketing and PR' is a book that one must read if he asks himself about how to use the internet as an effective marketing channel. User behaviours and method and tools to reach to them are explained in the book. Case studies are also offered in the book, which is quite helpful. Anybody who wants to learn about the new rules of marketing and use them must read this book. **The New Rules of Marketing and PR, David Meerman Scott**

Yalın girişimin ABC'si

Her gün binlerce yeni iş planının yazıldığını, yeni şirketlerin kurulduğunu düşünecek olursak içinde bulunduğumuz döneme 'girişimcilik çağı' demek hiç de yanlış olmaz. Ancak şu da bir gerçek ki, bugün büyük hedefler ve umutlarla kurulan pek çok yeni iş girişimi öngöremediği birçok sebeple batıyor. Her ne kadar, başarısızlık da başarı kadar ve hatta daha fazla deneyim kazanılan son derece doğal bir durum olsa da elbette kimse giriştiği işin bir hayal kırıklığıyla sonuçlanmasını istemez. İşte bu noktada Eric Ries'e kulak vermek yeni iş girişiminde bulunmak isteyenler için son derece faydalı olabilir. 'Yalın girişim' kavramını ortaya atan Eric Ries günümüz iş dünyasında yeni bir iş kurmanın sisli bir yolda yürümeye benzediğini söylüyor. Ries, ilham kaynağının Japon fabrikalarında uygulanan 'yalın üretim süreci' olduğunu söylüyor. Ries'e göre teknoloji, yalın girişim sürecine canlılık kazandırıyor. Ürün geliştirme konusunda Ries, küçük gruplar tarafından hızlı bir şekilde geliştirilen ürünlere sürekli yeni özellikler eklemeye dayalı 'çevik programlama metodu'nu destekliyor ve ekliyor: "Bu metotta, şirket ürün geliştirmekten çok müşterilerin ihtiyaçlarına odaklanmalı. Teknoloji şirketlerinin çoğu teknolojileri iyi çalışmadığı için değil, ürettikleri ürünün bir pazarı olmadığı için batıyor." Yalın Girişim'in mesajı da çok yalın: Karmaşık süreçlerde kaybolmayın ve hantal yapılar üretmeyin; bunun yerine müşterinize odaklanın, onların ihtiyaçları ve beklentilerine göre ilerleyin. Girişim planı olanlara duyurulur! **The Lean Startup, Eric Ries (Yalın Girişim)**



ABC of lean startup

If we consider that every day thousands of new business plans are made and new companies are established, it wouldn't be wrong to call the era we are in as the 'entrepreneurship era'. Yet, it is also a fact that today many new business attempts that are done with great hopes and goals, go bankrupt for many unforeseen reasons. Even though failure is a natural situation bringing experience -like success-, surely nobody wants their business to end in disappointment. Now, at this point it might be very helpful for new entrepreneurs to lend an ear to Eric Ries. Coming up with the concept of 'lean startup', Eric Ries says that establishing a new business in today's business world is like walking through a foggy path. Ries states that his inspiration was the 'simple production process' in Japanese factories. According to Ries, technology gains vividness to simple entrepreneur processes. Regarding product development, Ries supports the 'swift programming method' which is based on adding new features to products that are quickly developed by small groups and adds: "With this method, the company must focus on customer needs rather than developing products. Most of the technology companies go bankrupt because their product doesn't have a market, not because it doesn't function well." The Lean Startup's message is simple: Don't get lost in complicated processes and don't produce bulky structures; instead focus on customers, move along with their needs and expectations. Letting all new entrepreneurs know! **The Lean Startup, Eric Ries**