

DÜNYA TÜRK GİRİŞİMCİLER KURULTAYI
AMERİKA OTURUMU
10.04.2009

Oturum Başkanı: Nazım Ekren, Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı

Nazım Ekren:

- ABD ile ilişkilerimizin üç ayağı var: ekonomik, askeri, siyasi
- Nitelikli Sanayi Bölgeleri kurulması için yapılan çalışmalar sonuç vermemiştir. Bu konu Obama ziyaretinde tekrar gündeme geldi. Konu tekrar değerlendirilecek.
- Ürdün ve Mısır'daki NSB örnekleri izlenmeye değer.
- Türkiye-Irak sınırında bir serbest ticaret bölgesi kurulması, ABD ile ilişkilerimizde yeni bir sayfa açar.

Yüksel Akça (DTM Anlaşmalar Genel Md. V.):

- ABD bizim için ihracatımızda 7., ithalatımızda ise 4. sıradadır.
- Yakın zamanda kur sorunu, TL'nin fazla değerli olması, ABD'nin diğer STA'ları ve NSB'leri ABD ile olan ticaretimizi olumsuz etkilemiştir.
- NSB kurulması rekabet avantajımız için önemli. Bu konu Obama ile de görüşüldü.
- Obama yönetiminin korumacı bir tavrı olacak gibi görünüyor. STA'larını da gözden geçirecek ABD.
- Şu dönem bizim için ABD ile ilişkilerimizin ekonomik boyutunu incelemek için doğru bir zaman.
- NSB veya tarımı da içine alacak bir tercihli ticaret anlaşması düşünülebilir.
- Latin Amerika konusunda bir şeyler söylemek gerekirse, DTM bu bölgeye yoğunlaşacak.
- Brezilya, Venezuela, Arjantin, Şili gibi bazı ülkeler öne çıkacak.
- Mayıs ayında Sn. Cumhurbaşkanımız Brezilya'yı ziyaret edecek.

Nazım Ekren:

- Biz verilere yansıyan bilgileri ediniyoruz. Fakat siz o ülkelerde yaşayan işadamları, verilere, haberlere yansımayan bazı iç bilgileri bize iletin. Bu bizim için çok önemli.
- ABD ile kamu-özel işbirliği modelinde çalışmalar önemli olabilir.

Aykut Eken (Türk-Brezilya İş Konseyi Başkanı):

- 90'ların ortasında Latin Amerika ile ilişkiler ivme kazanmıştır.
- Kolombiya ve Peru'da Büyükelçilik açılacak.
- Latin Amerika'da bazı ülkelerin ekonomileri tamamen ithalat üstüne kurulu. Diğer ülkelerde ise Türkiye'nin başarılı olduğu sektörler aktif, inşaat ve tekstil gibi.
- Uygun eşleşmeyi bulmamız lazım.
- Liman, marina, madencilik, turizm alanlarında önemli iş potansiyeli var Türk iş dünyası için.

Nazım Ekren:

- Brezilya rakip olarak gördüğümüz ülkelerden.
- Birbirimizi ekonomik olarak tamamlayacağımız sektörler tespit edilmeli ve onlara yönelik çalışılmalı.

Serif Egeli (Türk-Amerikan İş Konseyi Başkan Yardımcısı):

- ABD'de uygulanan kota sistemi bilgisayarlarla takip ediliyordu. İhracatımız ABD ithalatında on binde bir oranından on binde iki oranına bile çıksa, bu %100 artış olarak kayıtlara geçiyor ve bu sektörde ABD Türkiye'ye karşı önlem alıyordu. Geçmişte bunun sıkıntısı çok yaşandı.

- 2000'li yıllarda kota sistemi kalktığına ise Çin çoktan ilerlemişti ve biz rekabet edemedik.
- Tekstilde artık başarı beklemiyorum.
- Başarı beklediğim başka sektörler var.
- İnşaat malzemeleri sektöründe çok önemli fırsatlar var. Mortgage kredileri verildi. İnşaatlar başlayacak. Obama da altyapıya önem veriyor.
- ABD'de bu sektörde talep olduğunda, ABD firmaları kriz yüzünden kapasite azalttığından bu talebi karşılayamayacak. İthalat yapmak zorunda kalacak.
- İnşaat malzemeleri, mobilya, gıda ve kuyumculuk sektörlerinde ihracat şansımız var.
- Üçüncü ülkelerde de ortaklık olabilir.
- Bunu Afganistan ve Orta Asya'da yaptık.
- Afganistan'da yapılanma olacak. Ortaklık olabilir.
- Irak'ta henüz bir ortaklık olmadı ama ABD Irak'tan çekildiğinde eğer bir iç savaş çıkmazsa, yeniden yapılanma süreci başlar. ABD Firmaları Irak'ta yalnız çalışamaz.
- Altyapı, enerji ve su alanında Irak'ta projeler olabilir.
- Ayrıca Türkiye'deki teknolojik yapılanma, bilişim ve Telekom alanlarında da işbirliği olabilir.
- Türkiye'nin ve yakın coğrafyanın ihtiyaçları için işbirliği yapılabilir.
- Teknoloji için NSB fikri onay görebilir.

Nazım Ekren:

- Teşvik açısından Türkiye'yi 4 bölgeye böleceğiz. Ayrıca 13-14 sektöre her durumda teşvik vereceğiz.
- AR-GE'ye göre teşviklerin düzenlenmesi için yeni bir yasa olacak.

İhsan Işık (Amerikan Türk Ticaret Odası Kurucu Başkanı ve CEO):

- Türkiye'nin ileri devletler seviyesine çıkması bir amaç. Fakat bunun için öngörülen süre ve bütçe nedir?
- 2023 önemli bir tarih olabilir.
- Mesele Ermeniler 2015'i ideal yıl olarak belirlemiş Ermeni iddialarını kabul ettirmek için.
- Biz de ilk 10 ekonomi arasına girmek için 2023'ü hedef belirleyebiliriz.
- Çin Avrupa'nın 200 yılda yaptığını 30 yılda yapmış.
- ABD ile iş yapan ülkeler hızla büyüyor.
- Türkiye ABD ile yeterince iş yapmadan 17. büyük ekonomi olduysa, ABD ile iş yaparak ilk 10 ülke arasına çok kolay gireriz.
- ABD ile ekonomik entegrasyon çok önemli.
- Obama'nın ekonomi paketinde 90 milyar dolar alt yapı için ayrıldı. Bu meblağdan nasıl faydalanırız diye bir rapor hazırlıyoruz.

Nazım Ekren:

- 2013 ve 2023 ekonomimizde önemli tarihler.
- 2013 için ilk defa 7 yıllık stratejik plan yapılıyor. 2023 ise 100. yılımız. Ekonomik anlamda bu tarihleri çok önemsiyoruz.

Günay Evinch (ATAA Gelecek Dönem Başkanı):

- ATAA olarak tüm ABD'deki Türkleri tek çatı altında toplayarak lobiye angaje etmek istiyoruz.
- Türkiye'yi tanıtmak ve bazı olumsuz gelişmeleri engellemek amacındayız.
- Obama, yapıcı belirsizliklerle, sembolik konuştu.
- Bence Türkiye'nin jeo-stratejik öneminden daha da önemlisi, Türk Amerikan toplumdur.
- Bu toplum oy kullanıyor, lobi için para veriyor.

- Para verince adaylar bizi dinlemeye başladı.
- Azerilerle beraber çalışıyoruz.
- 3 Stratejimiz var:
 - 47'ye karşı 3: 3 eyalet Ermeniler için oy kullanıyor. Diğer 47 eyaleti kazanmalıyız.
 - Farklılıklar içinde dayanışma: Milli çıkarlar etrafında toplanma
 - 3 misyon: eğitim ve lobi, kampanya finansmanı, Turkish-American Legal Defense Fund
- Kampanya finansmanı için 2008'de 1.7 milyon dolar para topladık.
- Turkish-American Legal Defense Fund ise anayasal haklarımızı korumamız için kuruldu.
- Para ve lobicilik gerekiyor ama bazen bu da yetmiyor.
- Obama'dan önce ABD'nin milli istihbaratı ile konuştuk.
- ABD milli güvenlik kurulu, Clinton, özel kalem müdürlüğü ile de görüşüp ABD tarafındaki bilgi boşluğunu doldurmaya çalışacağız.

Bülent Alırza (CSIS Türkiye Projesi Direktörü):

- Obama Türkiye'de atmosferi düzeltmek için konuştu.
- Fakat Obama ABD'ye döner dönmez dikkatini dış politikadan ekonomiye çevirdi.
- Yunan ve Ermeni lobileri sayısal ve ekonomik olarak çok üstün.
- Ermeni tasarısı reddedilmezse az önce bahsedilen işbirliklerinde hiçbiri gerçekleşmez.
- CSIS raporunu hazırladık. ABD yönetimi bu tip görüşlere açık.
- ABD'de sisteme girebilmek için STK'lar çok önemli.
- TOBB ile 4 yıldır işbirliğimiz var.
- Küresel ekonomik kriz öncelikli konu olacak ABD'de. Bu kriz giderilirse hepimiz karlı çıkarız. Giderilmezse ABD'de çok olumsuz bir tablo var.
- Bu sebeple Obama dış politikayı ihmal edebilir.
- Kongrede de bu konuların güncel tutulması için uğraşıyoruz.
- STK'lar ile işbirliği halinde olarak çalışmak önemli.

Sevil Özışık (Türk-Amerikan TSO Başkanı)

- Çok geniş bir bölgede çalıştığımız için zaman zaman Türkler olarak kendi aramızdaki diyalogu kaybediyoruz.
- Bir araya gelmemiz gerekiyor. Aksi takdirde ABD'de dikkate alınmamız kolay değil.
- Oda olarak bizi güçlü kılan bazı unsurlar var. Yönetim Kurulumuzda New York Ticaret Ateşemiz ve TOBB temsilcisi var.
- New York'ta ABD ile iş yapmak isteyenlere yardımcı olabiliriz.
- Ticaret Ateşemizin ve TOBB'un maddi ve manevi desteği, projelerimizde önemli rol oynuyor.
- Manhattan Ticaret Odası, 2009 yılı için Türkiye'yi küresel iş ortağı seçti.
- İki öncelikli sektör var: yenilenebilir yeşil enerji ve organik gıda.
- Bu alanlarda ilgili tüm Türk firmaları bizimle temasa geçebilir.
- New York valiliği ile de temas halindeyiz. Ticari ilişkiler için destek alıyoruz.
- Obama ziyareti ile ilgili olarak, bize göre, ticari başarılarından önce siyasi başarıların alınması gerekiyor.
- Obama ziyaretinin mesajı, ABD ile ticaretin kapılarının bize açıldığı yönündedir.
- Ermeni konusu gündemden düşüp bu konu çözümlerse, ticaret ve yatırımların artması için özel bir dönem başlayacaktır.
- KOBİ'lerin ABD'ye açılmasını hedef aldık.
- Türk firmaları için geniş ürün sepeti ve teknoloji yatırımı gerekli.

Atakan Arıca (TACCI Midwest Başkan Yardımcısı)

- Biz şunu düşünüyoruz: Türk firmaları Avrupa kalitesinde ürün sunuyor ama bu kalitede ABD fiyatları ile nasıl hizmet verirler?
- Yüksek rekabet var bu pazarda. Şirketler kendilerini yenilemeli.
- ABD olgunlaşmış bir pazar. Yeni pazarlara göre giriş daha zor.
- Yatırım en az 5-10 senelik düşünülmeli.
- Küçük başlayın bu pazara girerken.
- Yabancı şirketler için şu anki ekonomik durumda büyük fırsatlar var. Firmalara değerinden daha düşüğe ortak veya sahip olabilirsiniz.
- En önemli konular kontrat kanunları ve ürün sorumlulukları/garantiler.
- Stratejimiz üç aşamalı: Kültürel ve eğitimsel, iş stratejileri, politik stratejiler.
- Eğitim ve kültür: Ürünlerinizi iyice tanıtmak ve iş yapma kültürünü öğrenin. Ayrıca üst düzey yöneticiler ile ilişkilerin nasıl kurulacağını öğrenin.
- İş Stratejileri: Profesyonellik, takip, teknoloji transferi konuları önemli
- Politik stratejiler: Lobi konusu
- Küreselleşmede eskiden batı doğuya açılıyordu. Şimdi ise doğu batıya açılıyor. Ülker'in Godiva'yı alması gibi.
- Ayrıca Türk inşaat firmaları için de iş şansları olabilir.

SORU – CEVAP

Abdullah Raşit Gülhan:

- Sinerji Türk'ü tanıtan broşürle dağıttım. 170 bin Türk bu platformda. Dileyen katılabilir.

Ömer Giray:

- Küba'dan katılıyorum. Latin Amerika ve Karayipler bu forumda ABD'nin altında küçük bir konu olarak kaldı.
- Bir dahaki sefere Güney Amerika ayrıca ele alınabilir.
- Yeterince sesimiz duyulmadı.
- Yarınki seçimde Güney Amerika'ya da yer verilsin.

Ömer Karabey:

- ABD'de durum toz pembe değil. Kişi başına gelir %6,5 düştü.
- Pazar küçülüyor.
- Kredi kullanımı/özkaynak oranı yüksek ABD'de. Borç oranları yüksek.
- ABD'ye ihracat imkanları azalıyor.
- Fırsatlar da var tabii ki ama kredi ve finansman kısmı unutulmamalı.

FORUM DIŞINDA KATILIMCILARDAN GELEN GENEL ELEŞTİRİLER

- İkili görüşmelerin 2 saatlik kısa bir süreye sığdırılmaya çalışılması yanlış. Bu süre çok yetersiz.
- İkili görüşmelerde masalarda sadece firma adları değil, ülke ve sektörleri de yazmalıydı.
- Görüşmeye gelen Türk firmalar, yabancı ülkeden gelen ilgili firmayı masasında bulamadı.
- Kongre alanında hiçbir yerde ücretsiz ve şifresi internet alanı yoktu. İş dünyasının her an internete ihtiyacı var. Dünya ile iletişimimiz koptu.

PELİN MAVİLİ
DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER DAİRESİ
UZMAN