

31.05.16



DIŐ EKONOMİK İLİŐKİLER KURULU
FOREIGN ECONOMIC RELATIONS BOARD

TÜRKİYE-BREZİLYA İŞ KONSEYİ

ÇALIŞTAY RAPORU

[Sonuç Raporu]



HAKKIMIZDA

DEİK -DıŐ Ekonomik İliŐkiler Kurulu

Türk özel sektörünün dıŐ ticaret, uluslararası yatırımlar, hizmetler, müteahhitlik ve lojistik baŐta olmak üzere, dıŐ ekonomik ilişkilerini yürütme, bu bağlamda yurt içi ve dıŐ yatırım imkânlarını araştırma, Türkiye'nin ihracatını artırmaya katkı sağlama ve benzeri iş geliştirme çalışmalarını koordine etmekle görevlidir.

Bu amaçla 1986 yılında kurulan DEİK, 11 Eylül 2014'de çıkarılan 6552 sayılı kanunla yeni bir yapıya kavuşmuş, daha da güçlendirilerek "Türk özel sektörünün dıŐ ekonomik ilişkilerini yürütme" görevini tamamıyla üstlenmiştir. Mayıs 2016 tarihi itibarıyla DEİK'in 104 kurucu kuruluşu, 126'sı ülke bazlı toplam 133 İŞ Konseyi ve bu İŞ Konseylerini oluŐturan 1.000'nin üzerinde üye firması mevcuttur.

EİK'in vizyonu kamu, sivil toplum ve özel sektör işbirliği ile bölgesel ve küresel düzlemde ekonomik ve siyasi gelişmelere yön verebilecek, makroekonomik istikrarı yakalamış, küresel rekabet gücüne, lider girişimcilere ve markalara sahip, yüksek teknoloji üretebilen, yenilikçi, dünya ticaretinde önemli pay sahibi, dünyanın başlıca yatırım, finans ve AR-GE merkezlerinden biri olan ve her alanda çağdaş standartları uygulayan bir Türkiye'dir.

DEİK/Türkiye-Brezilya İŞ Konseyi

DıŐiŐleri Bakanlığının 2006 yılını Latin Amerika yılı ilan etmesi ile DEİK, Güney Amerika ile ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi stratejisi çerçevesinde Brezilya ile somut işbirliği alanlarını tespit ederek, ticari ve ekonomik ilişkilerin geliŐtirilmesine esas teşkil edecek mekanizmalar oluŐturmaya hedef belirlemiŐtir. Bu itibarla, DıŐiŐleri Bakanı Abdullah Gül'ün, hükümet temsilcileri, işadamları, basın ve TBMM'den temsilciler ile birlikte 2006 yılı başındaki Brezilya ziyareti sırasında, 20 Ocak 2006 tarihinde, FIESP (Federation of the Industries of the State of Sao Paulo) ile bir Niyet Antlaşması imzalanarak DEİK bünyesinde Türk-Brezilya İŞ Konseyi kurulmuŐtur.

Brezilya ile ülkemiz arasında kurulacak yakın işbirliği, Brezilya ile birlikte Arjantin, Paraguay ve Uruguay'ın üye oldukları MERCOSUR (Güney Amerika Ülkeleri Ortak Pazarı) ile ortaya çıkacak geniş pazardan Türk firmalarının da yararlanmasına yol açacaktır. Diğer yandan, Brezilyalı firmalar Türkiye üzerinden Avrupa ve diğer komŐu ülke pazarlarına girme şansına sahip olabileceklerdir.

Konferanslar, seminerler ve ikili görüşmeler gerçekleŐtirmenin ve iki ülkenin iş dünyasını bilgilendirerek bir araya getirmenin yanı sıra İŞ Konseyi, ticareti ve ortak girişimleri kısıtlayıcı mevzuat ve uygulamaları tespit ederek bunların kaldırılması veya iyileştirilmesi yönünde iş dünyasını temsilen ilgili mercilerle görüşmeyi de hedeflemektedir.

Katılımcıları

Mithat Cansız - TPIC
Ömer Tosun - Indigo Tourism
Tansel Tugal - Linerji
Ali Tamer Bozoklar - Bozoklar İnşaat
Demir Őarman - Anadolu Etap
Mithat Samsama - Cüno Tekstil
Silvyo Benbassat - Rinaldo Levante Denizcilik ve Turizm A.Ő.
AyŐegöl Aktulga - Kırpart
Atakan Kuru - Aksa
İzzet Alagöz - EarTechnic Hearing Aids
Yılmaz GüldoĒan - Alp Havacılık
Alpay Özgüç - Sphere Ltd.
Osman Saygı - KardeŐler Uçan YaĒlar Sanayi
Z. Ürün YiĒili - Türk Eximbank
Selim SarıbrahimoĒlu - SarıbrahimoĒlu Hukuk Bürosu
Yavuz Onay - Jia DıŐ Ticaret Turizm
Murat Koç
Mehmet Musa Evin - Gürsel Deri
H. Engin Akçay - Bezsın Tekstil
Tansel Altun - Hema Endüstri A.Ő
Gökhan Altıparmak - Hema Endüstri A.Ő

İçindekiler

1. Özet.....	5
1.1. İşbirliği fırsatları.....	5
1.2. Fırsatları hayata geçirmek	6
2. Türkiye ve Brezilya Arasında İşbirliği Fırsatları	7
2.1. İki ÷lke arasında işbirliği zemini olumlu.....	7
2.2. Büyük ve ürünleri ile birbirini tamamlayan iki ekonomi : Brezilya ve Türkiye	7
3. Türkiye-Brezilya Arasındaki Sektörel İş Fırsatları.....	8
3.1. Lojistik sektörü.....	8
3.2. İnşaat sektörü	8
3.3. Havacılık ve savunma sanayisi	9
3.4. Turizm sektörü.....	9
3.5. Kültür ve TV dizileri.....	9
3.6. Enerji sektörü.....	9
3.7. Madencilik	9
3.8. Otomotiv.....	10
3.9. Tarım ürünleri ve makinaları	10
4. İki ÷lke Arasında İşbirliğini Geliştirmek İçin Öncelikler	11
4.1. İşbirliğini zorlaştıran faktörler	11
4.2. İki ÷lke arasında işbirliğini teşvik etmek için gerekler	11
4.2.1. Eximbank kredileri ve finansman modelleri.....	12
4.2.2. İki ÷lkenin önder firmalarının tanıştırılması	12
4.2.3. İşbirliklerinin desteklenmesi	12
4.2.4. İki ÷lke arasında ticaret anlaşmalarının geliştirilmesi	12
5. Öncelikler ve gerekli eylemler	14

5.1.	Eylem alanı 1: İş fırsatlarının analizi ve listelenmesi	14
5.2.	Eylem alanı 2: İş fırsatlarının geliştirilmesi süreci.....	14
5.3.	Eylem alanı 3 : Engellerin kolaylaştırılması ve destekleyici yapılar oluşturulması	15
5.3.1.	Eximbank kredi sisteminin geliştirilmesi\ sistemin bankalarla desteklenmesi....	15
5.3.2.	Barter temelli finans yöntemi/platformu geliştirilmesi (enerji-inşaat)	15
5.3.3.	Vergi ve gümrük uygulamalarının kolaylaştırılması	15
5.3.4.	Hukuki konularda bilgilendirme ve destek sistemlerinin devreye alınması	15
5.3.5.	Büyükelçilik ve ataşelik tanıtım destek programlarının artması.....	15
5.3.6.	Şirketlerin birbirlerini tanınmasının teşviki	15

1. Özet

Türkiye ve Brezilya kültürel olarak uyumlu ve aralarında hiçbir siyasi sorun, anlaşmazlık olmayan iki ülkedir. Bunun ötesinde her iki ülke dünyanın en büyük 20 ekonomisi arasında iken, Brezilya yedinci sıradadır. Daha önemlisi ise her iki ülkenin birbirini tamamlayan ürünleri bulunmakta, ve her iki ülkenin de diğere ülke coğrafyasından daha fazla pay alma, yeni pazarlara açılma ihtiyacı bulunmaktadır. Bu nedenle her iki ülke için de diğeriyle yapılacak çalışmadan büyük faydalar elde edilmesi söz konusudur.

Çalışmamızda Türkiye ve Brezilya açısından sektörel iş fırsatlarının neler olduğu sorgulanarak başlanmış, hızlı bir liste daha sonraki aşamalarda detaylandırılmak üzere elde edilmiştir. Bu bulguların öncelikle T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın yürüttüğü çalışmayla gelişmesi, daha sonra sektörel derneklerin her iki ülkeden katılımı ile detaylanması hedeflenmektedir. DEİK bu çalışmaları harekete geçirmek, koordine etmek ve teşvik etmek gibi önemli bir rol oynayacaktır.

1.1. İşbirliği fırsatları

Sektörel fırsatlar açısından en önemli birinci fırsat lojistik sektöründedir; Türkiye'de aynı zamanda serbest bölge olan bir lojistik merkez açılması durumunda, Brezilya Rusya, Orta Asya ve Orta Doğu pazarlarına daha kolay erişme fırsatı elde edecektir. Türkiye'nin güçlü üretici, Brezilya'nın ise büyük hammadde tedarikçisi olduğu her alanda büyük iş fırsatları böylelikle açığa çıkacaktır.

İnşaat sektöründe özellikle Afrika'da işbirliği yaparak sinerji yaratmak (Angola ve Mozambik öncelikli) ve bu anlamda yeni projelere birlikte girmek önemli bir iş fırsatıdır. Türk inşaat firmalarının bu iş birliklerini geliştirmesi ve şirket satın almaları ile birlikte Brezilya pazarına açılmaları ve önümüzdeki dönemde büyük projelerden pay almaları mümkün olabilir.

Otomotiv sektöründe Brezilya çok büyük ve gelişkin olmakla birlikte motor üretmektedir. Bu anlamda da Türkiye ile işbirliği fırsatları ciddiyle ele alınmalıdır. Havaçılık sektöründe çok gelişkin olan Brezilya, Türkiye ile biraz daha fazla işbirliği yapmak istemesi ve paradigmasının değiştirmesi durumunda büyük bir fırsat söz konusudur.

Turizm sektöründe Saint George merkezli inanç turizmi Brezilya açısından son derece önemli bir fark yaratabilecektir. Türk televizyon dizilerinin Brezilya'da çok talep görmesi, bu anlamda daha planlı ve stratejik yaklaşılmasını gerektirmektedir.

Enerji sektöründe özellikle etanol üretim ve teknolojisinde Brezilya çok ileridedir ve bu konuda işbirliği yapılabilir. Yine madencilik makinaların üretiminde Brezilya güçlüdür ve bu alanda da işbirliği olasıdır. Tarım ürünleri ve tarım makinaları açısından iki ülkenin birbirini tamamlayan ürünleri bulunmaktadır.

1.2. Fırsatları hayata geçirmek

İki lke arasında işbirliğini geliştirmek için önce zorlaştıran faktörleri iyileŐtirmek, buna paralel olarak da işbirliğini teşvik edecek önlemleri devreye almak gerekmektedir.

İŞbirliğini zorlaştıran faktörler Brezilya'daki gümrük vergilerinin ykseğliği, vergi tiplerinin çeŐitliliĐi ve esnekliği, karŐıllıklı ticaret anlaŐmasının olmaması ve Brezilya'nın hukuk sisteminin bize çok karıŐık gelmesidir. Bu konularda yapılacak iyileŐtirmeler ve iŐleyiŐte kolaylaştırıcı yapıların (ticari ataşelik, promosyon ajansı, sorun destek masası, akredite uzman kuruluşlar) hayata geçirilmesi, etkinleŐtirilmesi büyük farklar yaratabilecektir.

KarŐıllıklı yapılacak bir ticaret anlaşmasını, iki taraflı bir serbest bölge - lojistik merkezi açılması çok kolaylaŐtıracaktır.

İŞbirliği fırsatları tanımlandıktan, kolaylaştırıcı önlemler ve yapılar devreye girdikten sonra, yapılacak tanıtım çalışmaları ve iki ülke kuruluşlarının tanışması ile önemli mesafeler alınabilecektir. İŐbirliklerini desteklemek üzere atılacak 5 temel adım ile birlikte ilişkilerin hızla gelişmesi söz konusu olabilecektir;

- Eximbank'ın kredilerinde bankaların oluŐturacaĐı finansman modelleri
- Şirketlerin tanışması ve işbirlikleri tesis etmesi
- nc ülkelere yönelik işbirliği stratejileri geliştirilmesi

Çalışmanın sonunda bir eylem planı oluşturmak amacı ile üç ayrı guruba ayrılarak çalıŐmıŐ ve 18 eylem maddesi oluŐturmuŐlardır.

- İlk grup iş fırsatlarının analizi ve listelenmesi
- İkinci grup iş fırsatlarının derinleŐtirilmesi
- nc grup zorlukların azaltılıp destekleyici ve kolaylaştırıcı faktörlerin tesis edilmesi için eylemler düŐünmüŐtür.

Birinci grup iş fırsatlarının listelenerek bir veri tabanı oluŐturması ve bunun iki iki ülkenin sektörel derneklerince güncellenmesi üzerinde durmuŐtur.

İkinci grup listelenmiŐ iş fırsatlarının daha detaylı çalıŐılması sürecinin oluşturulması ve öncelikli olarak lojistik ve inşaat sektöründeki işbirliği fırsatlarının geliştirilmesi üzerinde durmuŐtur. Yine bu kapsamda seyahatlerin etkinleŐtirilmesi için hazırlık ve takip süreçlerinin geliştirilmesi üzerinde durmuŐtur.

nc grup kredi olanaklarının geliştirilmesi, barter sistematiliğinin oluŐumu, tanıtım ve destekleme yapılarının oluşması, firmaların tanışarak iŐbirliĐine gitmesi, hukuki konularda destek yapılarının oluşması konuları üzerinde durmuŐtur.

2. Türkiye ve Brezilya Arasında İşbirliği Fırsatları

Üretilen fikirler yeniden değerlendirildiğinde Türkiye Brezilya ilişkilerinin gelişmesi için üç öncelikli başlık olduğu görülmektedir;

- ❑ sektörel öncelikler ve iki ülke arasındaki iş fırsatlarının netleşmesi
- ❑ İlişkilerin gelişmesini engelleyen faktörlerin iyileştirilmesi
- ❑ İlişkileri gelişmesi için destekleyici/kolaylaştırıcı önlemlerin devreye alınması

2.1. İki ülke arasında işbirliği zemini olumlu

Türk ve Brezilya kültürlerinin benzer olması, iki ülke arasında anlaşmadığımız, ilişkilerimizi bozan hiçbir konunun olmaması, iki ülkenin işbirliğinin önünün açık olduğunu işaret etmektedir.

- ❑ Eski Osmanlı coğrafyasından gidenlerin bugün Brezilya'daki olumlu konumu
- ❑ Kültürlerin benzerliği ve birbirini seviyor olması
- ❑ Kültürel uyum siyasi rahatlık
- ❑ Futbol nedeni ile birbirini sevmek

- ❑ Hiçbir çatışma söz konusu değil
- ❑ Coğrafi olarak birbirimizi tamamlıyoruz

2.2. Büyük ve ürünleri ile birbirini tamamlayan iki ekonomi : Brezilya ve Türkiye

Brezilya ayrıca dünyanın yedinci büyük ekonomisi durumundadır. Her iki ülkenin de zengin ülkeler olması, iki ülkenin üretim ve tüketim yapılarının benzemesi çok fazla iş birliği fırsatı olabileceğine işaret etmektedir. Bu nedenlerle Brezilya ilişkilerin geliştirilmesi gereken öncelikli bir ülke durumundadır.

- ❑ Türkiye ve Brezilya ortak rekabet için karar vermeli
- ❑ G20 üyeleriyiz
- ❑ Karşılıklı bağlantılar artmış olması (uçuşlar, gemi seferleri)

3. Türkiye-Brezilya Arasındaki Sektörel İş Fırsatları

Çalışmanın başlangıcında 'hangi sektörlerde ne gibi iş fırsatları'nın olduğu konusunda bilgi ve düşünceleri toplayarak çalışmaya başladık. Bu doğrultuda T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın da Temmuz 2016 itibarı ile tamamlamayı hedeflediği bir çalışma başlattığını, bu doğrultuda bu çalışmada üretilen fikirlerin Bakanlığımızın değerli uzmanlarınca merak edildiğini ve kullanılarak gelişeceğini de öğrendik. Yine bu çalışma sırasında önceki dönemlerde Brezilya Büyükelçilerinden birinin kapsamlı bir çalışma daha yaptırmış olduğunu öğrenmiş olduk.

- ❑ T.C. Ekonomi Bakanlığı bir çalışma başlatmış (Temmuz 2016)
- ❑ 15 yıl önceki çalışma raporu elde edilmeli

Bu çalışma ile elde edilen çıktıların sektörel derneklerle paylaşılması aracılığı ile yeni veri-bilgi-görüşlerin toplanması ve bu şekilde 'ikili iş fırsatlarının sürekli güncel tutulması' sağlanması gerektiği görülmüştür.

- ❑ Bilgileri birleştirmek gerekiyor
- ❑ İkili fırsatlar listesinin sürekli güncellenmesi
- ❑ Hangi alanlardan iş birliği yapılabilir diye bir araştırma çalışması gerek

3.1. Lojistik sektörü

Türkiye ile Brezilya'nın birlikte bir 'lojistik center ve serbest bölge' kurmasına ihtiyaç bulunduğu belirtilmiştir. Türkiye jeopolitik konumu, lojistik sektörüne yaptığı yatırımları, sektördeki gücü ile lojistik açıdan çok önemli bir ülkedir.

Halen Brezilya da Türk Cumhuriyetlerine, Rusya ve Ortadoğu'ya ulaşmak ve açılma ihtiyacındadır. İki ülke arasında oluşturulacak, hem lojistik merkez hem de serbest bölge olacak bir girişim işbirliğini çok ilerilere taşıyacaktır.

- ❑ Brezilya, Rusya, Türk Cumhuriyetleri, Orta Asya, Orta Doğu'ya ulaşma zorlukları var (serbest bölge)
- ❑ Karşılıklı lojistik merkezlerin açılması

Lojistik sektörü ticaretin altyapısı olan temel bir sektör olması nedeniyle, başka işbirliği fırsatlarının gelişmesi ve firmaların birbirini tanıması anlamında da belirleyici olacak bir faktör.

3.2. İnşaat sektörü

Brezilya'da önümüzdeki dönemde çok büyük inşaat altyapı projeleri başlanacaktır. İçinde bulunduğumuz, Brezilyalı inşaat firmalarının zorluk yaşadığı konjonktürde Brezilya'da gerek işbirliği tesis ederek, gerek şirket satın almaları ile olmak oldukça faydalı olacaktır.

Halen Türk İnşaat sektörü üçüncü ülkelere yönelik olarak, Amerika'da, Afrika'da Brezilya ve Türk firmalarının birlikte iş yapabileceklerini öngörmektedirler. Enerji, ulaşım, altyapı ve nitelikli binalar konusunda iş fırsatları söz konusudur.

- ❑ Afrika ve Güney Amerika'da 3. lkelerde iş birliği yapmak (Devlet desteğiyle)
- ❑ Enerji, ulaşım, altyapı müteahhit Afrika- Güney Amerika
- ❑ Enerji, ulaşım, nitelikli binalar

3.3. Havacılık ve savunma sanayisi

Havacılık sanayi konusu Brezilya'da çok geliŐmiŐ durumdadır. Savunma sanayisinde de Türkiye'nin iyi çalışmaları ilerlemektedir. Dolayısıyla bu alan iŐbirliĐine açık bir alan olarak gözükmektedir.

- ❑ özellikle havacılık ve savunma sanayinde çok fırsat var
- ❑ EMREAR rneği

Halen Brezilya tarafı önce eğitim verelim ve satalım, sonra işbirliği yaparız yaklaŐımındadır. Brezilya'nın bu tutum ve paradigmasını değiştirmesi durumunda faydalı iş fırsatları olasıdır.

3.4. Turizm sektörü

Turizm sektörü iki taraf için de çok önemlidir ve iki tarafta diğerine cazip gelmektedir. Çözülecek sorunlar vardır. 2015 yılında 20.000.000 Brezilyalı turistin 100.000'i Türkiye'yi tercih etmiŐtir. Tanıtım alıŐmaları arttırılmalı, özellikle inanç turizmi ve spesifik olarak da Saint George bu anlamda ne çıkartılmalıdır.

- ❑ Karşılıklı ticaret ataŐelikleri açılmalı
- ❑ Atanan turizm ataŐesi gitmedi
- ❑ Brezilya'da tanıtım faaliyetlerini arttırmalıyız. Özellikle inanç turizmi açısından Saint George çok önemli

3.5. Kültür ve TV dizileri

Türk dizileri Brezilya'da ilgi görmektedir ve bu konuda önemli bir işbirliği alanı haline gelmiŐtir. Bu aynı zamanda kültürel yakınlama anlamında ve turizmin teşviki açısından da son derece önemlidir. Konuya daha sistemli ve planlı yaklaŐılmalıdır.

3.6. Enerji sektörü

Brezilya'nın güçlü olduğu bir sektör enerjidir. Özellikle etanol üretiminde ve etanol üretim teknolojisinde işbirliği yapılması olası ve faydalı olacaktır.

- ❑ Teknolojik işbirliği etanol retiminde

3.7. Madencilik

Brezilya'nın güçlü olduğu sektörler arasında madencilik ve madencilik makinaları gelmektedir. Bu anlamda da işbirliği yapılması ve know-how transferi gerçekleŐtirilmesi son derece faydalı olacaktır.

- ❑ Madencilik know-how transferi

3.8. Otomotiv

Otomotiv endüstrisi Brezilya'nın güçlü endüstrileri arasında yer almaktadır. Bu bağlamda neler yapılabileceği araştırılmalıdır.

- ❑ motor komponentleri ihracatı önemli düzeyde
- ❑ motor üretimleri mevcut

3.9. Tarım ürünleri ve makinaları

Tarım sektörü Türkiye gibi Brezilya'nın da büyük ve güçlü olduğu bir alandır. İki ülkenin de diğer ülkede olmayan ürünleri vardır ve bu ürünlerde bir barter olasılığı değerlendirilmelidir.

- ❑ Tarım ürünleri barter ya da karşılıklı gümrük kolaylığı sağlayacak esneklikler işbirliği geliştirilmesi açısından faydalı olacaktır
- ❑ Tarım ve tarım sanayinde tamamlayıcı ürünlerde üçüncü ülkelere yatırım

Tarım makinaları konusunda onlardaki eksikleri tamamlayabilmemiz olası görünmektedir.

- ❑ Türkiye'den tarım makinaları ihracatı
- ❑ Euro-real paritesinin nedeni traktör yedek parça ihracatımızda bir azalma gerçekleşmesidir.

4. İki ülke Arasında İşbirliğini Geliştirmek İçin Öncelikler

4.1. İşbirliğini zorlaştıran faktörler

Brezilya tarafında gümrük vergileri, çok çeşitli vergilerin olması ve bunların esnekliği, hukuki belirsizlikler ve kota engeller birlikte iş yapmayı zorlaştıran faktörler olarak önümüzde durmaktadır. Bu doğrultuda ataşeliklerin akredite edeceği uzman destek kuruluşlarına ihtiyaç duyulmaktadır. Promosyon ajansları bünyesinde, yaşanan sorunlarla ilgili destek verecek koordinasyon birimlerinin oluşturulması yaklaşımı değerlendirilmelidir.

- ❑ Brezilya'nın vergi türlerinin karışıklığı söz konusu (Onlarda bunu sadeleştirmek için çalışıyorlar)
- ❑ Her iki ülkenin ticaret ataşelerinin ithalat- ihracat barışını temin etmeleri için ortak çalışmaları
- ❑ Kolaylaştırıcılık ve devlet ilgisi
- ❑ Hukuki sorunlarda ataşelerin daha etkin rol alma modeli

Türkiye-Brezilya ilişkilerinin gelişmesindeki hali hazırdaki en önemli dört engel;

- 1) karşılıklı olarak birbirimizi hiç tanımıyor olmamız,
- 2) iki ülke arasında karşılıklı anlaşmaların eksik olması,
 - ❑ serbest ticaret anlaşması AB'den sonra olacak
 - ❑ iki ülke arasında hâlâ bir anlaşma yok
 - ❑ iki tarafın gümrük duvarlarının olması
- 3) Brezilya'daki vergi uygulamalarının oldukça çeşitli, esnek ve fazla karmaşık,
- 4) hukuki konularda belirsizlikler var ve bunların nasıl çözülebileceği ilgili boşluklar olmasıdır.

Bu engellerin kolaylaşması mutlaka hali hazırda kurulmuş ilişkilerin gelişmesini sağlayacak ve ilişkileri hızlandıracaktır.

4.2. İki ülke arasında işbirliğini teşvik etmek için gerekler

İki ülkedeki fırsatlar ve avantajlar karşılıklı olarak tanıtılmalıdır. Bu doğrultuda tanıtım sürecinde yer alacak aşağıda sıralanmış olan aktörler harekete geçirilmelidir;

- ❑ Promosyon ajansları
- ❑ Büyükelçi ve ataşeler
- ❑ Oluşturulması gereken sorun çözücü kriz masaları
- ❑ Akredite olmuş süreci kolaylaştıracak, uzman firmaların oluşması
- ❑ Tanıtım programlarının oluşturulup yürütülmesi

4.2.1. Eximbank kredileri ve finansman modelleri

İki ülkenin Eximbankları çalışarak bir uygulama geliştirebilir ya da onların tanıdıkları bankalar üzerinden küçük yatırım ve işlerin finanse edilebileceği bir model üzerinde de ayrıca çalışılmalıdır.

- Türkiye ve Brezilya Eximbankları bir anlaşma yapabilir.
- 2008 finans krizi sonrası Brezilya ve Türkiye Eximbankları ortak büyük projeler geliştirebilirler

İki ülke arasında bir barter modeli geliştirilerek Türk inşaat firmalarının büyük projelerinin daha uygun faizlerle finanse edilmesi olanağı yaratılmalıdır.

- Barter ve alt yapı projelerini ilişkilendirmek (petrol- inşaat)

Ayrıca finansman anlamında Eximbank'ın yetmediği noktaların bankalar üzerinden desteklenebileceği iki ülkenin Eximbankların çalışarak bu anlamda yeni bir araç oluşturabilecekleri belirtildi. Bir diğer araç Brezilyanın petrolü ile enerji anlamında bir barter sisteminin oluşturulması.

- Brezilya için Eximbank kredileri yüksek kalabilir. Bankalar üzerinden eritmek yüksek tutarlar istenebilir

4.2.2. İki ülkenin önder firmalarının tanıştırılması

Karşılıklı ülkenin ilk 1.000 firmalarının birbirini tanınması etkili bir yaklaşım olabilir. İki ülkenin tanışması ile ilgili süreçlerde gelir elde etmeden önce, yatırım fırsat ve projeleri üzerinde çalışılmasını gerektiren bir süreçtir. Bu doğrultuda zaman ve ekip yatırımı yapabilecek şirketlerin önden gitmesi tanışma açısından daha etkili olacaktır. Sonra orta ve küçük ölçekli firmaların arkadan ilk gurubu takip etmesi daha rahat ve kolay olacaktır.

- Büyük firma iş birliklerini teşvik etmek (500- 1000)

4.2.3. İşbirliklerinin desteklenmesi

Halen Brezilya'da iş yapmak Türk firmaları için oldukça zor durumdadır. Onların karmaşık vergi ve bürokrasi yapısı piyasayı yabancı firmalar için oldukça zorlaştırmaktadır. Bu nedenle öncelikle bir acente ile çalışmak, orta vadede ortaklık ve şirket evlilikleri yöntemi değerlendirilmesi önerilmektedir.

- Acente üzerinden firmalarla ilişkileri yürütmek daha kolay
- Şirket evlilikleri
- Oradaki şirketle ortak olmak en iyi yöntem

4.2.4. İki ülke arasında ticaret anlaşmalarının geliştirilmesi

4.2.4.1. Serbest ticaret anlaşması

Devlet desteğinde yürümesi gereken serbest ticaret anlaşması iki ülke arasında hâlâ

oluşmamıştır. Bu anlaşmanın Brezilya'nın AB ile anlaşmasını tamamladıktan sonra gündeme gelebileceği düşünülmektedir.

- ❑ işbirliği protokolü uygulamaya giremedi
- ❑ işbirliklerin teşviki

4.2.4.2. Üçüncü ülkeler yönelik iş fırsatlarını belirlemek ve anlaşmalar oluşturmak

Devlet desteği Türkiye-Brezilya diğer ülkenin coğrafyalarındaki pazarlarda birlikte hareket etmenin sinerji yaratabileceği düşünülmektedir. Türk firmaları Amerikan pazarlarına girmek için, Brezilya firmaları Avrupa, Rus ve Orta Doğu pazarına girmek için işbirliği yapabilirler.

- ❑ Üçüncü ülkelere yönelik işbirlikleri
- ❑ Bölgesel rekabet gücünü artırmak için işbirliği
- ❑ Türkiye'nin Avrupa'ya yakınlığını kullanmak önemli
- ❑ Direct investments to enter American market

Üçüncü ülkelere yönelik işbirliklerinin tesis edilmesi daha kolay yapılabilecek, etkili bir adım olarak gözükmektedir. Bu amaçla iki ülke arasında sinerji yaratacak konuların belirlenmesi bu için esas özünü oluşturmaktadır. Örneğin çikolata, şeker ve kauçuk hammaddesinin sağlayıcısı olan Brezilya ile Türkiye arasında şekerli ve çikolatalı ürünler ve ayakkabı üretiminde bir işbirliği yapılabilir ve bölge ülkelere (Rusya, Orta Asya ülkeleri ve Orta Doğu) bunlar birlikte çok daha rekabetçi bir şekilde satılabilir.

- ❑ Spesifik fırsatların taranması, derlenmesi
- ❑ İki yıllık iş geliştirme maliyetlerini azaltmak ve referansları kullanmak

İşbirliği fırsatları ile ilgili veri bulmak zor olabilir. Ancak daha pratik bir yaklaşımla Brezilya'nın büyük hammadde üreticisi olduğu her konuda bu iş modelinin işletilmesi değerlendirilebilir. Bu çalışmalar yürütülürken mutlaka yeni fırsatların da daha kolay ortaya çıkması mümkün olacaktır.

İnşaat sektörünün devlet tarafından desteklenmesi durumunda Afrika'da özellikle Portekizce konuşulan ülkelerde, yerleşik durumdaki Brezilyalı inşaat firmaları ile stratejik bir iş birliği tesis edilebileceği düşünülmektedir.

- ❑ Türkiye'nin devlet olarak firmalarına destek vermesi
- ❑ Finans desteğimizle Türk inşaat firmalarının oraya gitmesi
- ❑ Afrika, Brezilya firmaları ile tanışmak
- ❑ Angola ve Mozambik iki spesifik ülke

Üçüncü ülkelere yönelik işbirlikleri hakkında bir madde açık işbirliklerinin sektörel dernekler aracılığı ile ele alınması ve projelendirilmesi stratejik bir işbirliği tesis etme yaklaşımı olabilir. Burada kısa vadeli satış paradigmasından çıkılıp stratejik işbirliği yaklaşımı benimsenmesi esas önceliği teşkil etmelidir.

- ❑ Paradigma değişimi gerekiyor

5. Öncelikler ve gerekli eylemler

Çalışmanın son bölümünde katılımcılar üç guruba ayrılmışlar ve gurup olarak mutabık kalınmış eylem alanları ile ilgili daha spesifik olarak eylem maddeleri belirlemişlerdir. Oluşturulan üç çalışma gurubu aşağıdaki şekilde olmuştur;

- ❑ İş fırsatlarının analizi ve listelenmesi
- ❑ İş fırsatlarının geliştirilmesi ve spesifik projelere dönüşmesinin teşviki
- ❑ İşlerin önündeki engellerin kolaylaştırılıp, girişimlerin teşviki

5.1. Eylem alanı 1: İş fırsatlarının analizi ve listelenmesi

Birinci çalışma gurubu bu raporun baş kısmında sıralanmış sektörel işbirliği konularının tespit edilmesi, belirlenmesi için neler yapılması gerektiğini çalışmıştır. Benzer çalışmanın ikinci adımında Brezilya tarafında da yapılması gerekecektir. Bu doğrultuda bu Çalıştay raporu yeni bilgilerin toplanması için önemli bir araç, çalışmaların başlaması için bir ilk veri tabanı olabilir.

T.C. Ekonomi Bakanlığı bünyesinde Temmuz 2016'da tamamlanacak olan çalışma kapsamında, T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın bu raporda öne çıkan derneklerle temasa geçmesi, başlatılmış çalışmaların olgunlaşması ve bundan sonra daha fazla işbirliği ile ilerlemesi açısından faydalı olacaktır.

Bu çerçevede iki ülkedeki sektörel derneklerin teşvik edilmesi ve onlardan bilgi toplanması yoluna gidilecektir. Bu anlamda T.C. Ekonomi Bakanlığıyla da işbirliği yapılacak ve en sonunda elde edilecek çalışmanın bir yemekli toplantı ile duyurulması, yılda bir elde edilecek veri tabanının ilişkili sektörel derneklerin katılımı ile gözden geçirilmesi için çalışılacaktır.

- 1) T.C. Ekonomi Bakanlığı ile koordinasyon içinde kalınması
- 2) Hangi sektörlerde neden ve ne gibi iş fırsatları söz konusudur sorusunun ilgili derneklere bu rapor ile birlikte ulaştırılması
- 3) Türkiye'deki sektörel derneklerden iş fırsatları ile ilgili görüş ve katılarının istenmesi
- 4) İki üst maddedeki çalışmanın Brezilya'daki sektörel derneklerle tekrarlanması
- 5) Üçüncü ülkelerdeki iş fırsatlarının Türk-Brezilya sektörel dernekleri ile birlikte belirlenmesi

5.2. Eylem alanı 2: İş fırsatlarının geliştirilmesi süreci

İkinci çalışma gurubu belirlenmiş iş fırsatlarının derinleştirilip geliştirilmesi için neler yapılması gerektiği üzerinde çalışmıştır.

Bu anlamda DEİK sektörel dernekleri destekleyerek, teşvik edip, öne çıkaracak bu çalışmanın içeriğinin sürekli gelişmesini sağlamalıdır. DEİK konumu itibarı ile Brezilya'daki muhatap sektörel derneklerin de çalışmaya katkı yapmasını sağlamalıdır. Bu anlamda Brezilya çalışma komitesinin üyeleri de içinde yer aldıkları sektörlerde, gerekli iletişimi kurarak bu etkileşimin daha hızlı hayata geçmesini sağlamalıdır.

- 1) İnşaat sektörendeki iş fırsatlarının tanıtımı
- 2) Lojistik sektöru iş fırsatının tanıtımı (+ serbest bölge uygulaması destekli)
- 3) Seyahatlerin etkinleŐtirilmesi için karşılıklı olarak tanıtım ve hazırlık çalışmaları geliŐtirilmeli
- 4) Seyahat öncesi ve sonrası yapılan hazırlıklarla, seyahatlerin verimi arttırılmalı

5.3. Eylem alanı 3 : Engellerin kolaylaştırılması ve destekleyici yapılar oluşturulması

Üçüncü çalışma gurubu 'iŐbirliklerini kolaylaştırıcı müdahaleler yapmak, engelleri kaldırmaya yönelik strateji ve politikaları belirlemek ve hayata sokmak' amacı ile çalışmıştır. Bu kapsamda 5 ana konu altında 8 öncelikli eylemi listelemiŐlerdir.

5.3.1. Eximbank kredi sisteminin geliştirilmesi\ sistemin bankalarla desteklenmesi

- 1) Eximbank Türkiye'de ve Brezilyada Eximbankları joint-venture'lar için ortak finansman modeli oluşturulması

5.3.2. Barter temelli finans yöntemi/platformu geliştirilmesi (enerji-inşaat)

- 2) Barter Gümrük Bakanlığı'nın barter'ı tanınması

5.3.3. Vergi ve gümrük uygulamalarının kolaylaştırılması

- 3) Brezilyadaki mevcut engellerin (vergi ve gümrük) tespit edilmesi ve ilgili kurumlara bildirilmesi
- 4) İki ülkenin karşılıklı iŐbirliđine karar vererek gümrük prosedürlerin ve vergilerin azaltılması

5.3.4. Hukuki konularda bilgilendirme ve destek sistemlerinin devreye alınması

- 5) Devletin hukuk öğrencilerine burs vermesi, master ve doktora masrafları karŐılıđında mezun olduklarında veya okuma sırasında bu ülkede kalıp hizmet etmelerinin teşvik edilmesi
- 6) Akredite hukuk firmalarının oluşturulması (Portekizce bilen eleman çalıŐtırma)

5.3.5. Büyükelçilik ve ataşelik tanıtım destek programlarının artması

- 7) Brezilyadaki ticaret müsteŐarları, promotion agency, maliye müsteŐarları, T.C. Ekonomi Bakanlığı, Hazine, Gümrük Bakanlıklarının koordineli çalışması

5.3.6. Şirketlerin birbirlerini tanınmasının teşviki

- 8) Firma bilgilerinin güncellenmesi ve yılda en az 4 toplantı yapılması (iş formu, B2B görüşmeleri)

DEİK YÖNETİM

DEİK Başkan

Ömer Cihad Vardan

DEİK Genel Sekreter

Mustafa Mentem

DEİK/Türkiye-Brezilya İş Konseyi Yürütme Kurulu Üyeleri

Mithat Cansız	Başkan	TPIC
Ali Tamer Bozoklar	Başkan Yardımcısı	Bozoklar İnşaat
Ömer Tosun	Başkan Yardımcısı	Indigo Turizm
Tuncer Alpata	Üye	Alp Havacılık Sanayi
Selim Bora	Üye	Summa Turizm Yatırımcılığı A.Ş.
Osman Çalışkan	Üye	Öncü Güvenlik Sistemleri
Mustafa Kamil Sağıroğlu	Üye	Erlab Yazılım Ve Bilişim Hizmetleri
Mithat Samsama	Üye	Cüno Tekstil Konf. San.
Albert Saydam	Üye	Tekno Kauçuk Sanayi A.Ş.
Şahin Saylık	Üye	Kırpart Otomotiv
Rıfat Tansel Tugal	Üye	Linerji Enerji Mühendislik Müş. A.Ş.
Süleyman Uluca	Üye	Metal Gayrimenkul A.Ş.

DEİK Amerika Bölgesi

Bölge Koordinatörü

Merih Kepez Örnek

İş Konseyi Koordinatör Yardımcısı

Murat Can Mentem

İş Konseyi Koordinatör Yardımcısı

Melike Hocaoğlu

RIVER PLAZA Büyükdere Cad. Bahar Sok.

No: 13/10 34394 Levent / İSTANBUL

Tel: +90 212 339 50 00

Fax: +90 212 270 35 92

E-mail: info@deik.org.tr / americas@deik.org.tr

Web: www.deik.org.tr / www.taik.org.tr

Twitter: @deikiletisim / @taikofficial