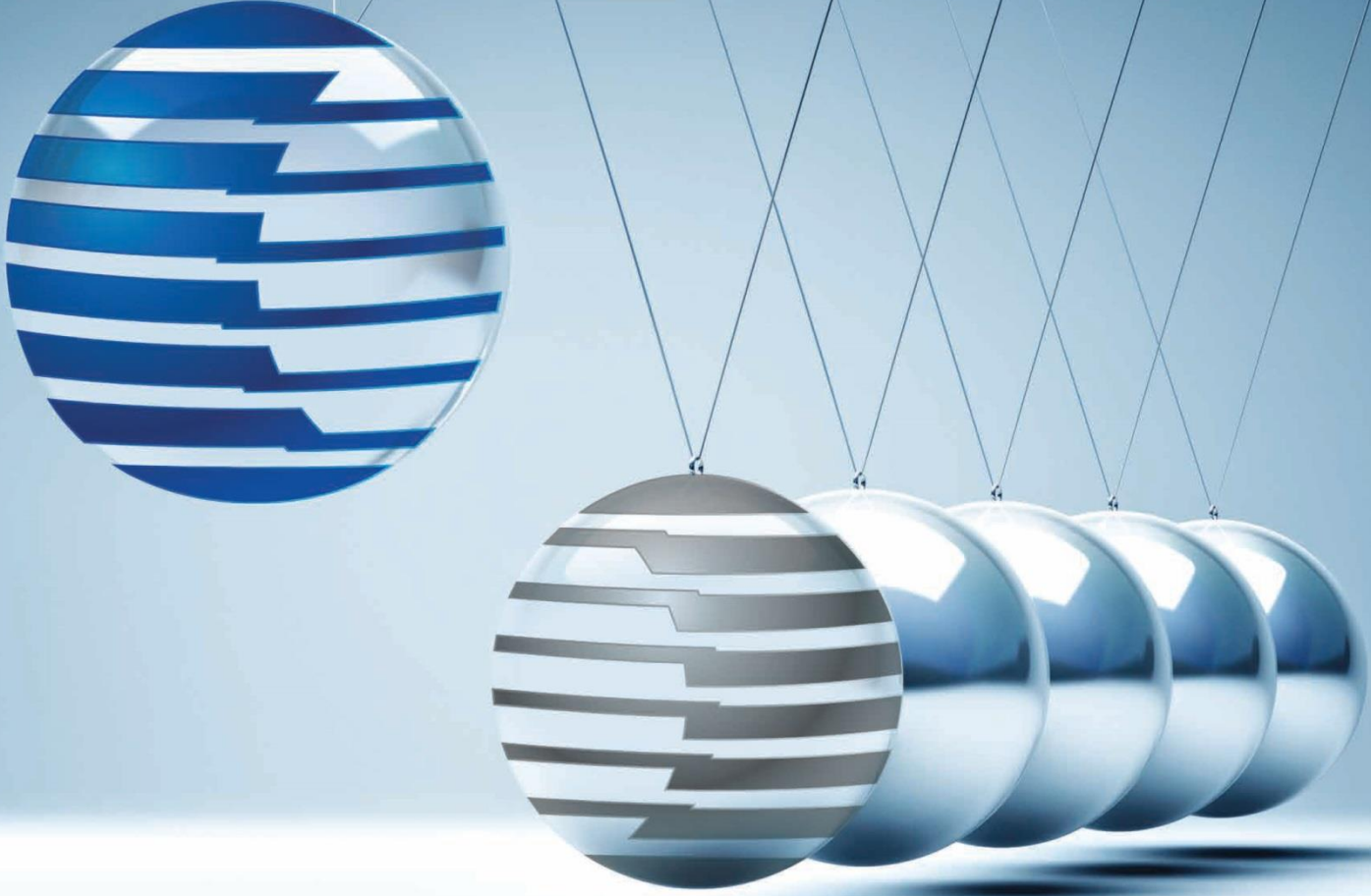


Türkiye – BAE İş Konseyi Dubai Ziyareti

Sonuç Raporu

7-9 Mayıs 2017, Dubai





Türkiye – BAE İş Konseyi Dubai Ziyareti

7-9 Mayıs 2017, Dubai



Türkiye – Birleşik Arap Emirlikleri İş Konseyi olarak Başkan Mehmet Habbab'ın başkanlığında 22 kişilik bir iş heyeti ile 7 – 10 Mayıs 2017 tarihlerinde Dubai'ye bir ziyaret gerçekleştirildi. 8 Mayıs 2017 tarihinde Dubai Ticaret ve Sanayi Odası CEO'su Hamad Buamim ve Dubai Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekselansları Majid Saif Al Ghurair'in evsahipliğinde düzenlenen toplantıya, T.C. Abu Dhabi Büyükelçisi Can Dizdar, Dubai Başkonsolosu Erdem Ozan, Dubai Ticaret Müşaviri Hasan Önal'ın yanı sıra Oda Yönetim Kurulu Üyeleri, Dubai'li iş çevreleri ve Mashreq Bank CEO'su Abdulaziz Al Ghurair katıldı.

Dubai Ticaret ve Sanayi Odası CEO'su Hamad Buamim, hoş geldiniz konuşmasında Türk heyetini ağırlamaktan duyduğu memnuniyeti belirterek açılış konuşmalarının ardından karşılıklı olarak BAE ve Türk tarafından üçer adet sunum yapılacağını ve sunumları takiben DEİK / Türkiye – BAE İş Konseyi ile Birleşik Arap Emirlikleri Ticaret ve Sanayi Odaları Federasyonu arasında İş Konseyi anlaşmasının imzalanacağını sözlerine ekledi.

Hamad Buamim'in ardından Dubai Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ekselansları Majid Saif Al Ghurair, söz alarak Türk heyetinin Dubai ziyaretinden ve ilk toplantıyı nihayet gerçekleştirmiş olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirerek, Türkiye ile BAE arasında ilişkilerin çok eskiye dayandığını ikili ticaret hacminin her geçen sene yükselmeye devam ettiğini ve iki ülke arasında sinerjinin çok fazla olduğunu belirtti. Dubai Ticaret ve Sanayi Odası olarak gelişmeleri çok yakından takip ettiklerini ifade eden Al Ghurair, BAE'nin en büyük ticaret ortağının yıllık 15 milyar dolar ile Almanya olduğunu Türkiye ile ikili ticaret hacminin de 10 milyar dolar olarak gerçekleştiğini ve bunun azımsanmayacak bir rakam olduğunu ancak yakın gelecekte daha da arttırmayı arzu ettiklerini, bu doğrultuda çeşitli alanlarda imalat ve müteahhitlik & inşaat hizmetleri gibi öne çıkan konularda Türkiye'nin edinmiş olduğu dünya çapındaki tecrübelerden ziyadesi ile faydalanabileceklerinin altını çizdi. Al Ghurair, BAE'nin yanı sıra Türkiye ile Afrika ve Güney Amerika kıtaları öncelikle olmak üzere, üçüncü ülkelerde de işbirliğine gidebileceklerini, Dubai Ticaret ve Sanayi Odası'nın Adis Ababa ve Sao Paola'da şubelerinin olduğunu sözlerine ekledi.



Türkiye – BAE İş Konseyi Başkanı Mehmet Habbab, bu ziyaret için 14 aydır çalışmaların devam ettiğini ve Başkan Hamad Buamim'e toplantının gerçekleştirilmesinde bugüne kadar geçen emeği ve misafirperverliğinden dolayı teşekkürlerini sundu. Ekselansları Al Ghurair'in de belirtmiş olduğu gibi ilk toplantının gerçekleştirilmesinin çok güzel olduğunu ancak bir sonraki toplantı için 14 ay beklememelerini umduğunu açıklayan Başkan Habbab, en geç 6 ayda hatta 3 ayda bir yeniden biraraya gelmeyi arzu ettiklerini, işlerin ve ticaretin ancak bu şekilde artı ivme kazanacağını sözlerine ekledi.

Önceliklerinin, BAE'li işadamlarını dinlemek, yeni bir şeyler öğrenmek ve eksikleri tespit etmek olduğunu dile getiren Başkan Habbab, BAE'li işadamlarına kendilerinin neler yapabileceklerini söylemekten ziyade birlikte başarılı olabilmek için neler yapabiliriz amaçladıklarını bu doğrultuda öncelikle arada dostluk oluşturulmasına ve kişisel dokunuşa özen gösterdiklerini ve ticaretin haliyle oluşacağını vurguladı. Şimdiye kadar yapılması gerekenin de kişisel dokunuş ve kişisel ilişkiler ile karşılıklı olarak güven sağlanması olduğunu bir kez daha vurgulayan Başkan Habbab, Türkiye ve BAE'nin batısında zengin olarak tanımlanacak ülkelerde 1,5 milyar insan yaşadığını ancak doğusu olarak tanımlanacak ülkelerde de 5,5 milyar insanın yaşadığını bu durumun göz ardı edilemeyeceğini, Türkiye'nin Arap dünyası ile toplam ticaret hacminin 37 milyar dolara kadar yükseldiğini, bazı Arap ülkeleri ile olan vizenin karşılıklı olarak kaldırılmış olmasının ticaretin artmasına vesile olduğunu sözlerine ekledi.



Kendisinin daha önce DEİK / Türkiye – Lübnan İş Konseyi Başkanı olduğunu açıklayan Başkan Habbab, görev süresi içerisinde Türkiye ile Lübnan, Suriye ve Ürdün arasında 4 lü Levant adı altında bir çalışma gerçekleştirdiklerini ancak daha sonra söz konusu coğrafya da ve özellikle Suriye'de yaşanan istenmeyen olaylar neticesinde bu çalışmalarına ara vermek zorunda kaldıklarını belirtti. Başkan Habbab, Türkiye ile Suriye arasında Serbest Ticaret Anlaşması (STA) bile imzalandığını, ticaretin fevkalade iyi şekilde sürdüğünü ve iki ülke arasında 2006 yılında 31 bin olan turist sayısının daha sonra 1,5 milyona kadar yükseldiğini, aynı şekilde Lübnan ile Türkiye arasında da karşılıklı olarak turist sayısında büyük artış gözlemlendiğini, BAE ile Türkiye arasında da turist sayısında artış görmeyi arzuladıklarını dile getirdi. ABD Dışişleri Bakanı Rex Tillerson'ın Suriye'nin yeniden yapılandırılması için 300 milyar dolar harcanağını hatırlatan Başkan Habbab, bu durumun her iki ülke işadamları tarafından değerlendirilebileceğini ifade etti.



Başkan Mehmet Habbab'ın ardından konuşmasını gerçekleştiren Al Mashraq Bank Başkanı Ekselansları Abdul Aziz Al Ghurair, Türk iş heyeti ile birlikte olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirerek, ticaret hacmini en düşük seviyeden bugünkü seviyeye olan 10 milyar dolara çıkartanlara teşekkür etti. Ticaretin önünün açılabilmesi ve yaşanan sorunların en aza indirilebilmesi adına iki ülke devlet yetkililerini birbirine yaklaştırmak gerektiğini, bu konuda kendilerine iş adamları olarak görev düştüğünü ifade eden Al Ghurair, bu durumda ticaret hacminin daha da artmaması için sebep göremediğini sözlerine ekledi. Al Ghurair, BAE olarak amaçlarının Türkiye'yi ticaret ortağı olarak ilk 5 ülke arasında görmek olduğunu, Dubai ticaretinin yaklaşık %70 – 80 kadarının Dubai Çelik Şirketi (Dubai Steel Trading Company) tarafından yapıldığını ancak üçüncü ülkelerde işbirliğini çeşitlendirmeye ihtiyaç duyduklarını belirtti.



T.C. Abu Dhabi Büyükelçisi Can Dizdar, Türkiye'nin her zaman BAE'nin istikrarı ve güvenliği için katkı sağladığını önemle vurgulayarak başladığı konuşmasında Türk müteahhitlik firmalarının BAE'nin yapılanmasında önemli görevler üstlendiklerini yaklaşık 600 firmanın aktif olduğunu ve 10 milyar dolarlık projeler üstlendiklerini belirtti. BAE ile Türkiye arasında günlük 10 uçuşun icra edildiğini, Türkiye'de beklenen büyüme oranlarının 2017 yılı için %3.3 ve 2018 yılı için %3.8 olduğunu açıkladı.

Toplantıda konuşmaların ardından sunumlara geçildi ve Türkiye Ekonomisi ve Fırsatlar üzerine Türkiye İş Bankası Bahreyn Müdürü Cengiz Işık bir sunum yaptı. Ardından Expo 2020 Başkan Yardımcısı Marjan Faraidooni, Expo 2020 hakkında bilgilendirici bir sunum gerçekleştirdi. T.C. Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı Ülke Danışmanı Rahim Albayrak, Türkiye'de Yatırım Fırsatları hakkında sunum yaptı. Jebel Ali Serbest Ticaret Bölgesi (JAFZA) Satış Müdürü Faisal Jassem, JAFZA'yı tanıttı. Türkiye'de Gayrimenkul Yatırımları Gelişimi hakkında GYODER Başkan Yardımcısı ve DEİK / Türkiye – Lüksemburg İş Konseyi Başkanı ve aynı zamanda Türkiye – BAE Başkan Yardımcısı Aysu Özlem Gökçe, tarafından bir sunum gerçekleştirildi.

Tüm sunumlara <https://we.tl/LWgE7qGUs6> adresinden ulaşılabilir.



Toplantının sonunda aşağıdaki hususlarda görüş birliğine varıldı;

1. Üçüncü ülkelerde işbirliğinin geliştirilmesi, Afrika ve CIS Ülkelerinde ortak projeler geliştirilmesi,
2. Türkiye ve BAE'nin Türkiye'de İslami Bankacılığın gelişmesi için ortak çalışmalar yapılması,
3. Sektörel projeler üzerinde yoğunlaşılması ve buna göre öncelikli olarak tekstil / hazır giyim ile lojistik sektörlerinde işbirliği yapılması,
4. Liman geliştirme işbirliği yapılabilecek önemli bir alan.

Sunumların ardından, DEİK / Türkiye – BAE İş Konseyi ile Birleşik Arap Emirlikleri Ticaret ve Sanayi Odaları Federasyonu arasında İş Konseyi işbirliği protokolü imzalandı.



Dubai Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı ev sahipliğinde heyet onuruna verilen Çalışma Yemeği'nin ardından program gereği Jebel Ali Serbest Bölgesi(JAFZA) ya bir gezi düzenlendi. Yetkililer tarafından JAFZA hakkında verilen bilgiler doğrultusunda;

Jebel Ali Serbest Bölgesi (JAFZA) dünyanın önde gelen serbest ticaret bölgelerinden biridir. Bir DP World şirketi olan Serbest bölge, Jebel Ali Limanı'ndaki ticaret ve destek taşıma kapasitesini arttırmak için 1985 yılında kuruldu. Günümüzde, dünyanın en büyük serbest bölgelerinden biri ve bölgenin en verimli lojistik merkezidir. Birleşmiş Arap Emirlikleri'nin Dubai kentinde, dünyanın en verimli konteyner terminali Jebel Ali Limanı ve Al Maktoum Uluslararası Havaalanı arasında bulunan JAFZA, , iş ve ticaret dünyasının talebine göre çok fazla seçenek sunmaktadır,

JAFZA, ülkedeki toplam DYY (Doğrudan Yabancı Yatırım) akışının neredeyse % 32'sini oluşturuyor. Serbest bölge, Dubai'nin GSYİH'sinin yıllık bazda % 21'ini oluşturuyor ve Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki 144.000'den fazla kişiye istihdam sağlıyor. 2015 yılında 87,6 milyar dolar değerinde ticaret gerçekleşti.

Ziyaretin ikinci günü olan 9 Mayıs 2017 tarihinde W Habtoor Otel'de Dubai'de yerleşik (TBC) Türk İş Konseyi Başkanı Nevzat Esen ve yaklaşık 16 kişilik üyeleri ve DEİK / Türkiye – BAE İş Konseyi Heyeti ile bir tanışma ve bilgi alışverişi toplantısı gerçekleştirildi.



T.C. Dubai Başkonsolosu Sayın Erdem Ozan ve Dubai Ticaret Müşaviri Hasan Önal'ın da yer aldıkları söz konusu toplantıda, özetle aşağıdaki konular ele alındı

1. İki oluşum arasında işbirliğinin daha etkin ve sık devam etmesi, özellikle Dubaili iş adamlarıyla ticaretin geliştirilmesi, bunu yaparken de devletle birlikte hareket edilmesi,
2. Her iki oluşumun daha etkin bir şekilde nasıl çalışacağı konusunda ortaya atılacak fikirlerin değerlendirilmesi, ve buna her iki oluşumun başkanını olumlu yaklaşmış olması ve bu konuda bir isteğin ya da rağbetin olduğu gözlemlendi,
3. Türkiye'den gayri menkul satın alma konusunda potansiyelin olduğu ancak alımın zayıf olduğu belirtildi,
4. Dubai'de aktif iş yapan yaklaşık beş yüz iş adamının olduğu, bunlarla iletişime geçilmesi gerektiği vurgulandı,
5. 2013 yılından sonra iki ülke arasında oturma izni alımı konusunda yaşanan sıkıntılar yüzünden yatırımların karşılıklı olarak etkilendiği, bu durumun yatırım konusunda büyük bir olumsuzluk yarattığı, bunun biran önce giderilmesi gerektiği üzerinde duruldu,
6. Bütün üyelerin iletişim bilgilerinin paylaşılması, daha etkin bir şekilde bir işbirliği için üyeler arasında görüş alışverişinin yapılmasının önemi vurgulandı,
7. DEİK'in çok geniş bir ağının olduğu bu ağdan TBC'nin de yararlanabileceğinin önemi vurgulandı,
8. Türk firmalarının Dubai'yi az tanıdığı, bu pazarı Türkiye'de tanıtip bu uluslararası pazara daha çok Türk firması gelmesinin sağlanmasının çok önemli olduğu önemi vurgulandı,
9. Konsolosluk ve Büyükelçiliklerimizin işadamlarımızla daha sık görüşmesi gerektiği ve bu hususun önemli olduğu, Türk firmalarının birbirleriyle rekabet yerine, alacakları bu işlerin büyük bir kısmını diğer daha küçük ölçekli yine Türk firmalarına alt yüklenici olarak verilmesinin önemi vurgulandı,
10. Türk ürünlerinin bu pazarda reklamının, tanıtımının yapılmasının önemi vurgulandı,
11. Siyasi ilişkiler zayıf olsa da ticari ilişkilerin olanca hızıyla devam etmesi gerektiği, bu durumun İsrail örneğinde görüldüğü, ticaretin hiçbir şekilde aksamaması gerektiği belirtildi,
12. Esasında ülkeler arası ilişkilerin motorunun ilgili ülkede yaşayan kişilerin olduğu, bunu ilgili ülkede yaşayan vatandaşlarımızın gerçekleştirebileceği hususu vurgulandı,
13. Bir Tedarikçi Listesinin oluşturulması, buna göre satıcı ve mal sağlayıcıların bilinmesi,
14. Bölgede bir güvenin tesis edilmesi, özellikle şahıslar arasında sözkonusu güveni tesis etmenin önemi vurgulandı,
15. Sektörel bazda işbirliğinin önemi ve bu konuda gayretli çalışmaların yapılması gerekliliği vurgulandı,
16. Limanlar konusunda, limanların satın alınması bu konuda çalışmaların yapılması önerildi,
17. Tekstil konusunda açığımızın olduğu, Türk tekstilini tanıtmamız gerektiği, bu konuda çalışmaların yapılmasının aciliyet gerektirdiği vurgulandı,
18. Türk firmalarının bu uluslararası pazara girmelerinin en kestirme yolunun Franchising yöntemiyle olacağı, büyük dev firmaların bu paza bu yöntemle girdiği, bu konuda Türk firmalarının bilgilendirilmesi gerektiği konusu anlatıldı,
19. Gayri menkul konusunda BAE'nin Türkiye'den satın alma konusunda büyük bir potansiyelinin olduğu, ancak yasa çıktıktan sonra gerekli ve tatmin edici bir alımın gerçekleşmediği, 2013 yılında başlayan bir takım siyasi mülahazaların bu alımı engellediği, ilişkilerin tam düzelmesi durumunda bunun da düzeleceğinin sanıldığı,



- zira yasa çıktıktan sonra Türkiye'den yabancılara 4 milyar dolarlık bir satışın gerçekleştiği, hala 2,5 milyar dolarlık bir pazarın mevcut olduğu belirtildi,
20. Türkiye'ye yatırım yapma konusunda bir istek ve gerekli sermayenin olduğu özellikle vurgulandı,
 21. Bölge ve imkanları, iki ülke arasındaki yatırım potansiyeli konusunda doğru ve güvenilir bilginin ehemmiyeti ve bu bilginin sistematize edilerek kullanılması gerektiği belirtildi,
 22. Türk firmalarının fuarlara katıldığı ancak karşılığını alamadıkları, bu durumun iyi analiz edilip tanıtım, pazarlama konusunda farklı yöntemlerin denenmesi gerektiği vurgulandı,
 23. Dubai TİM bünyesinde Türkiye'den alınacak gayri menkullere ilişkin bazı resmi işlemlerin yapılabilme imkanının olabilmesi, satın alma işlemlerinin hızlandırılmasını sağlamak için bir mekanizmanın geliştirilmesi vurgulandı,
 24. Dubai'nin GCC anlamında bir değerinin olduğu, gerek mağazacılık, gerekse uluslararası bir "showroom" niteliği taşıdığı, bunun değerlendirilmesi gerektiği gündeme geldi,
 25. Bu pazarda Türk firmalarının gayret etmesi, devamlılık göstermesinin önemi vurgulandı,
 26. Hali hazırda Türkiye'deki otellerin doluluk oranlarının düşük olduğu, Turizm ve tanıtım konusunda etkin bir şekilde çalışmamız gerektiği, BAE'in daha önce koyduğu yasağı hali hazırda kaldırmış olmasının çok iyi değerlendirilmesi gerektiği, bu konuda yerel pazara hitap etmenin ve özellikle yerelleri Türkiye davet etmenin, Kapadokya gibi eşsiz Turizm bölgelerimizin etkin bir şekilde tanıtımının yapılması, bunu bir şekilde sağlamamızın gerektiği, BAE'li vatandaşların Türkiye'ye gelenlerinin sayısının seksen bini geçmediği, bu tür çalışmalarla sayının artırılması gerektiği belirtildi,
 27. Çok kaliteli ve güzel yerel markalarımızın olduğu ancak bunları tanıtamadığımız için yerel seviyede kaldıkları, bir Marka Tanıtım sistemi geliştirmemiz gerektiği belirtildi,
 28. Uzun vadede bu bölgeye gelip buralarda kalıcı olmak istiyorsak, Ortadoğunun bütün ülkelerindeki üniversitelere fakülte ayrımı gözetmeksizin Türk öğrencilerin okumasını sağlamamız gerektiği, bunun bizzat devlet kontrolünde, sistematik bir şekilde yapılması gerektiği belirtildi. Bu konuda üniversitelerle yapılacak protokoller, her iki ülke YÖK'leri arasında yapılacak anlaşmalar, öğrencilerimizin ileride olası yaşayabilecekleri "Denklik" alabilme endişelerinin bizzat devletimiz tarafından giderilmesinin önemi vurgulandı.
 29. Dubai sermayesinin sadece gayrimenkul gibi sektörler değil daha çok Türk "Start Up" gibi alanlara da yönlendirilmesinin önemine değinildi.