



T.C. TİCARET BAKANLIĞI



İKTİSADİ
ARAŞTIRMALAR
VAKFI



UKRAYNA TİCARET
VE SANAYİ ODASI



TÜRK İŞBİRLİĞİ VE KOORDİNASYON
AJANSI BAŞKANLIĞI

TÜRKİYE-UKRAYNA EKONOMİK İŞBİRLİĞİNİN GELİŞTİRİLMESİNDE YENİ UFUKLAR

SEMPOZYUM

KİEV - UKRAYNA
2019



HALKBANK

Credit



EuropeBank

creditwest

Creditwest Bank Ukraine

PrivatBank

TUSİB

ISBN: 978-605-9310-47-5

Bu kitabın yayın hakları
İktisadî Araştırmalar Vakfı İktisadi İşletmesi'ne aittir.

TÜRKİYE-UKRAYNA

EKONOMİK İŞBİRLİĞİNİN

GELİŞTİRİLMESİNDE YENİ UFUKLAR

İktisadî Araştırmalar Vakfı
İktisadi İşletmesi Yayın No: 63
Sertifika No: 18066

Ekim 2019 • İstanbul

Kapak Tasarım ve Mizanpaj:
Abdullah KIZILKAYA

Baskı:
Net Kirtasiye Tan. ve Matbaa San. Tic. Ltd. Şti.
Gümüşsuyu - Taksim - İstanbul
Sertifika No: 13723

© Kitapta yer alan görüşler konuşmacılara aittir. İktisadi Araştırmalar Vakfı görüşlerini yansıtmaz. İktisadi Araştırmalar Vakfı bu kitabın hatasız olarak basılmasında gerekli özeni göstermekle birlikte kitaptaki olabilecek hatalardan dolayı herhangi bir hukuki sorumluluk üstlenmemektedir.

İKTİSADİ ARAŞTIRMALAR VAKFI
İktisadi İşletmesi

19 Mayıs Cad. No: 3 Golden Plaza Kat: 8 34360 Şişli / İSTANBUL
Tel: (0212) 233 21 07 (pbx) Fax: (0212) 233 21 96
e-mail: info@iav.org.tr www.iav.org.tr

İÇİNDEKİLER

AÇILIŞ OTURUMU

Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA İktisadi Araştırmalar Vakfı Başkanı.....	9
Dr. Gennadiy CHYZHYKOV Ukrayna Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı.....	12
İhsan EMİRALİOĞLU T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdür Yardımcısı.....	16
Yağmur Ahmet GÜLDERE Türkiye Ukrayna Büyükelçisi.....	19
Oleksandr BLAVDZEVICH ULIE Başkan Yardımcısı.....	22
Esin Acar ERGİN TİKA Koordinatörü.....	24

SUNUM OTURUMU

<i>Türkiye'nin Ekonomik Profili ve Ukrayna ile Potansiyel İşbirliği Fırsatları</i>	29
Prof. Dr. Adem ŞAHİN Türk Standardları Enstitüsü Başkanı	
<i>Ukrayna'nın Ekonomik Profili ve Türkiye ile Potansiyel İşbirliği Fırsatları</i>	63
Igor BURAKOVSKY Ekonomik Araştırma ve Politikalar Enstitüsü Direktörü.....	63
Igor SEMYVOLOS Ortadoğu Enstitüsü Genel Müdürü.....	68
Oleksandr KOLESNIKOV İhracat Teşvik Dairesi Direktörü.....	71

PANEL OTURUMU

PANEL -1

Moderator:

Prof. Dr. Ali Necip ORTAN..... 77

Konu ve Panelistler:

Türkiye - Ukrayna Ekonomik İlişkilerinin Bugünü ve Geleceği.... 79

Haydar KOÇAK

Türkiye Ticaret Müşaviri

***Türk Firmaları Ukrayna’da Yatırım Fırsatlarından Yeterince
Faydalanıyorlar mı?***..... 91

Trubarov VITALII

Ukrayna Varlık Fonu Başkanı

***İş Dünyası Sivil Toplum Kuruluşlarının Ülke Ekonomisine
Katkısı ve Ukrayna Tecrübesi***..... 95

Burak PEHLİVAN

Türk-Ukrayna İşadamları Derneği Başkanı (TUID)

***Türk İş Adamlarının Yatırım Projelerini Daha Etkin
Uygulayabilmesine Yönelik Öneriler***..... 101

Mustafa BAŞER

Miropas Yönetim Kurulu Başkanı

PANEL 2

Moderator:

Mete KARAER	107
İşadamı	

Konu ve Panelistler:

<i>Alternatif Uzlaşma Prosedürü Olarak Uluslararası Ticari Tahkim İş Ortamında Kararlılık ve Türkiye de İş Kurma ve İş Yapmanın Hukuki Yönleri</i>	109
---	-----

Av. Dr. O. Hakan ÖNCEL

Öncel Hukuk Bürosu

<i>Ukrayna’da İş Ortamları ve Türk Vatandaşlarının Yatırım Yapmalarını Kolaylaştırıcı Teşvikler</i>	115
--	-----

Diana SIDKO

Ukrayna Yatırım Ajansı Baş Danışmanı

<i>Ukrayna’da Bankalar Yatırım ve Dış Ticaretin Geliştirilmesinde Yeterince Rol Alıyorlar mı?</i>	120
--	-----

Igor TYKHONOV

Ukrayna Creditwest Genel Müdürü

<i>Türkiye’ye İhracat Yapan Ukrayna’lı Firmalarının Başarı Öyküsü</i>	133
--	-----

Dmytro SYROTA

SDM Temsilcisi

<i>Ukrayna’da Yatırım Yapan Türk Firmalarının Başarı Öyküsü</i>	136
--	-----

Zafer ÖZBAY

Türkiye-Ukrayna Sanayiciler ve İşadamları Birliği Başkanı (TUSİB)

AÇILIŞ OTURUMU

Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA

İktisadi Araştırmalar Vakfı Başkanı

Dr. Gennadiy CHYZHYKOV

Ukrayna Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı

İhsan EMİRALİOĞLU

T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı

Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdür

Yardımcısı

Yağmur Ahmet GÜLDERE

Türkiye Ukrayna Büyükelçisi

Oleksandr BLAVDZEVICH

ULIE Başkan Yardımcısı

Esin Acar ERGİN

TİKA Koordinatörü



Türkiye - Ukrayna ekonomik işbirliğinin geliştirilmesinde yeni ufuklar



**İKTİSADÎ ARAŞTIRMALAR VAKFI BAŞKANI
SAYIN PROF. DR. AHMET İNCEKARA’NIN KONUŞMASI**

İktisadi Araştırmalar Vakfı’nın Ukrayna Ticaret ve Sanayi Odası ile birlikte düzenlediği Türkiye Ukrayna ekonomik ilişkilerinin geliştirilmesi Sempozyumuna hoş geldiniz, şeref verdiniz,

Sayın Büyükelçim, Sayın Başkan, Türkiye’den gelen ve Ukrayna’dan katılan iş insanlarını, ayrı ayrı sempozyuma şeref veren herkesi saygı ile selamlıyorum,

İktisadi Araştırmalar Vakfı’nın kuruluşu yurt içinde ve yurtdışındaki etkinlikleri çok eskiye dayanıyor, Yaklaşık otuz yıldır da ülkelerarası seminerleri yapmaya başladık. Yaklaşık otuz ülkede Türkiye ile gidilen misafir ülke arasındaki ekonomik ilişkileri, ticaret, yatırım, her türlü ekonomik işbirliğini geliştirmek üzere iş dünyasına dönük seminerler yaptık.

Bunları yapmaya devam ediyoruz, çünkü bu gayretlerimizle gidilen ülkenin iş dünyasıyla Türkiye iş dünyası, iş insanları arasındaki işbirliğini, diyalogu artırmak istiyoruz.

Türkiye’den gelen iş dünyası temsilcilerine, iş insanlarına, Ukrayna’nın piyasasını, sektörel imkânlarını, teknolojisini, tarım sektörünü, finans sektörünü, Ukrayna bankacılığını, Ukrayna daki yatırım imkanlarını, yatırımlarla ilgili teşvikleri ve her türlü bilgiyi toplamak, işlemek ve onlara aktarmak istiyoruz.

Çünkü her ülkenin iş dünyası en yakın ülke komşularından başlayarak, en uzak ülkelere kadar, üretimde, yatırımda, ihracatta, ticarete, işbirliği yapmak istiyor, ekonomi zaten böyle gelişir. Vakfımızca düzenlenen bu toplantılarda, gidilen ülkenin her türlü ekonomik koşullarını, piyasa yapısını, insanların zihniyetini, tutumlarını iyi bilmek ve temsilcilerimize iyi doğru aktarmak zorundayız.

Bütün çalışmalarımızın ve çabalarımızın amacı; gittiğimiz ülkenin ekonomisiyle ilgili aldığımız doğru bilgileri, bizim iş insanlarına, Türkiye’nin en doğru ekonomik bilgilerini de buradaki iş dünyasının temsilcilerine, Ticaret odası üyelerine karşılıklı aktarmak ve işbirliğini böylece geliştirmektir.

İktisadi Araştırmalar Vakfı 1962 yılında kurulmuştur. 57 yıldır yurtiçi ve yurt dışında bilimsel çalışmalarla, sektörel çalışmalarla, proje çalışmalarıyla etkinliklerine devam etmektedir.

Türkiye ve Ukrayna, sahip oldukları ekonomik potansiyeli iş birliğiyle sinerjiye dönüştürdüklerinde, çok daha görkemli sonuçlara ulaşabilecek iki komşu ülkedir. İşbirliğini daha yüksek noktalara taşıyacak siyasi ve ekonomik kararlılık her iki ülke siyasi ve ekonomik tarafları da vardır.

Ukrayna ve Türkiye ekonomileri, birçok açıdan birbirini tamamlayan karaktere sahip durumdadır. Tamamlayıcılık açısından Türk iş dünyasının Ukrayna’da ki yatırım ve faaliyetlerini arttırması açısından, yatırım ortamının daha güvenilir bir yasal ve uygulama yapısına kavuşturulması gerekmektedir. Bu hususta, Ukrayna kurumlarının yaptıklarını olumlu düzenleme çalışmalarını takdirle karşılıyoruz.

Bu çabalarda bize Türkiye’den, büyükelçiliklerimiz, bakanlıklarımız dahil bir çok kurum, kuruluş, iş dünyası temsilcilik yardımcı oluyor. Burada da Türkiye’den, başta Büyükelçiliğimiz olmak üzere TİKA, Halkbank, en büyük sponsorumuz, Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı (TİKA), Ukray-

na'da Ticaret ve Sanayi Odası, Credit Europa Bank, Creditwest, Privat Bank, Türkiye Ukrayna İşadamları Derneği (TUID), Türkiye Ukrayna Sanayiciler İş adamları Birliği (TUSİB), bizlere maddi ve manevi çok yardımcı oldular onlara, ismini saymadığım kurum kuruluş varsa şimdiden özür dilerim, sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Türkiye'den, Bakanlıklarımızdan İhsan bey geldi, olabildiğince katkı yapmaya çalışıyorlar, Türkiye'de siyasal olarak da ekonomik olarak da çok yoğun gelişmeler çalışmalar var, bazen bakanlıklarımızdan bakan düzeyinde bakan yardımcısı düzeninde, bazen genel müdürler düzeyinde gelenler olur, onların hepsine ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Ukrayna Ticaret odasına bizimle işbirliği yaptığı için, bize salonlarını tahsis ettiği için, sayın başkan Dr. Gennadiy Chyzhykov bizi çok iyi ağırladığı için çok çok teşekkür ediyoruz, bu işbirliğinin artarak, gelişerek sürmesini istiyoruz,.

Sayın Büyükelçim, Sayın Başkanım, ayrı ayrı bütün katılımcılara selamlarımı saygılarımı sunarak huzurlarınızdan ayrılıyorum. Hoşçakalın, toplantının başarılı geçmesi dileği ile selamlar, saygılar.



**UKRAYNA TİCARET VE SANAYİ ODASI BAŞKANI
SAYIN DR. GENNADIY CHYZHYKOV'UN KONUŞMASI**

Günaydın arkadaşlar, yanılmıyorum, çünkü bu salonda gerçekten arkadaşlarımız toplanmıştır, çünkü bizim için Türkiye çok iyi bildiğimizi düşündüğümüz, daha da iyi bilmek istediğimiz, samimi ve stratejik bir ülkedir. Birbirimiz hakkında daha iyi bilgilere sahip olduğumuz zaman, bugünkünden daha fazla şeyler hakkında konuşabiliriz. Ve bugüne kadar iki ülkenin işadamları sayesinde çok şeyler yapmış olduk.

Ülkelerimiz arasındaki mal alışverişi milyarlarca hesaplanmaktadır, son 2018 yılında 4 milyar olduğunu görüyoruz, çok mudur, az mıdır, bir yandan, arttığını görüyoruz, ama daha iyi zamanlar olduğunu da biliyoruz. Bay Poroshenko'nun Cumhurbaşkanı olduğu sırada Türkiye'de Cumhurbaşkanlarımız bir araya geldiğinde ülkelerimiz arasındaki ticaret hacminin 10 milyar hatta daha fazla olduğunu belirttiler.

Onlar her şeyden önce neler hakkında konuşacaklarını iyi biliyorlardı, çünkü çok fırsatlarımız var. Türkiye Ekonomik Araştırmalar Vakfı Başkanı Sayın Ahmet İNCEKARA beye, meslektaşlarına, Türkiye Büyükelçisi Sayın Yağmur Ahmet GÜLDERE beye ve tüm meslektaşlara bugün burada toplandığımız için çok minnettarım, bu günkü toplantımız biz burada sık sık yaptığımız ‘biz sizlere bir şeyler satalım, sizde bizden bir şeyler satın alın’ biçiminde değil, fakat bunu da yapacağız, tabii ki B2B biçiminde de görüşmeler yapılacaktır.

İlişkimizin temeline biraz daha derinden bakmak için buradayız, bazen akrabalık ilişkilerini de daha iyi anlamak için, sadece durup konuşmak gerekir. ‘Beni seviyorsun ya da sevmiyorsun’ seviyesinden kastetmiyorum, ama ne-redeyse aynı..

Bugün gördüğüm kadar uzun yıllar ilişkilerimizin gelişimine önem veren deneyimli bilim adamlarımız da konuşacaklar, bütün isimleri listeleyemem, bu Bay Igor BURAKOVSKY, Bay Igor SEMYVOLOS, onlar bu alanda tecrübeli uzmanlarımızdır ve onların vizyonunu bilmenin önemli olduğunu düşünüyorum ve iş açısından söylemek istediklerim nelerdir. Biz komşuyuz, büyük komşularız, bir geçmişimiz var, deneyimlere sahibiz, en zor durumlardan çıktık ve buna göre de iyi anlaşılabiliriz. Yani gelecekte büyük bir hikâyemiz var. Türkiye birçok ülkede geniş deneyime sahiptir.

Türkiye, çalışmanın zor olduğunu düşündüğümüz birçok ülkede nasıl çalışılacağı konusunda çok fazla deneyime sahip bir ülkedir, bu komşularla iyi ilişkiler kurmak o kadar kolay değildir.

Öte yandan, biz de komşularımızla çalışma konusunda çok deneyime sahibiz. Öyleyse çabalarımızı birleştirelim, bir sinerji oluşturalım ki iki artı iki dört değil belki de yedi yapsın.

Türkiye, Avrupa Birliği ile Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalayan bir ülkedir, onlar da bizde şu an bekliyoruz, kolay değil, bunu anlıyorum, çünkü hiç de kolay değil, sizde biliyorsunuz, bir işbirliği anlaşması imzalanması her zaman zordur, birbirimizi tamamladığımız alanlarımız var ve rekabet ettiğimiz alanlar da var, bu da doğaldır ve bu nedenlerle Türkiye ile Serbest Ticaret Bölgesi Anlaşması imzalanma süreci devam etmektedir, bunu sizler de biliyorsunuz veya bu konuda çok duyuyorsunuz ve bu tür sempozyumlar sayesinde de birbirimize daha yakın olacağımızı düşünüyorum.

Mevcut durumu anlamak biraz zordur, çünkü Türkiye'nin ana ortağı olan Avrupa Birliği ile serbest bir ticaret bölgesi var, Ukrayna'nın Avrupa Birliği ile serbest ticaret bölgesi konusunda da bir anlaşması var, Avrupa Birliği aynı zamanda bizim de ana ortağımızdır, fakat biz yine de aramızda serbest ticaret bölgesi konusunda anlaşmanın nasıl ve hangi şartlar altında imzalanmasına karar veremiyoruz.

Birbirimizden öğrenecek çok şeyler olduğunu düşünüyorum, ileri teknolojiler, takım tezgahı endüstrisi, makine mühendisliği ve diğer alanlarda edindiğimiz tecrübenin Türkiye için de çok faydalı olacağını düşünüyorum. Birlikte başladığımız alanlarda Türkiye, yüksek gelişme örnekleri göstermektedir. Sanırım, yurttaşlarımızın çoğu, 90'lı yılların başlarında sözde sanayi veya serbest ticaret veya kalkınma bölgeleri, vb. hakkında nasıl karar verdiğimizizi hatırlıyor. Türkiye'de bunlar çalışıyorlar ve yüksek teknoloji ve kâr oluşturma merkezleridir biz ise yine 20 yıl sonra sanayi bölgelerine ihtiyacımız olup olmadığını düşünerek yeniden bu konuyu gündeme koyduk.

Bence birbirimizden öğrenebileceğimiz önemli şeylerden biri - toplumda en önemli konularda nasıl müzakere edileceği ve zor konularda kararların hızlı bir şekilde verilmesidir. Sempozyumlar bu tür soruları çözmemizde yardımcı olur, çünkü bu, Google'da cevap bulamadığımız veya diğer bilgi kaynaklarında cevapları zor bulunan tüm sorulara dokunup konuşabileceğimiz bir fırsattır. Bugün sizlerle de bunun hakkında konuşacağız.

Bunu düşünüyorum ve her zaman da söylüyorum, teknolojiyi değiştirmek için 24 yıl gerekir, ekipman satın alma, eğitim yapmak için 5-10 yıl, zihniyeti değiştirmek için de yeni bir neslin büyümesi gerekir. 80'lerin sonlarında ve 90'ların başında hatırlıyorum, ve şimdiki Türkiye'yi görüyorum, bugün kendine güvenen, birçok şeylerin kendilerine bağlı olduğuna ve çok şey yapabileceklerine inanan iş dünyası olan değişmiş bir zihniyete sahip bir ülkedir. Ukrayna ve iş dünyasının aynı yolda olduğundan eminim, Ukrayna'nın sadece büyük potansiyele sahip bir ülke değil, potansiyelini kullanabilecek ve yalnızca Avrupa'da değil, meslektaşlarımızla birlikte Asya'da da çok önemli bir rol oynayabileceği bir ülke olduğundan kesinlikle eminiz

Bizimle birlikte bu konularla ilgili konuşmak/ tartışmak için zaman ayırıp Kiev'e geldiğiniz, Ticaret Odasını ziyaret ettiğiniz için bir kez daha hoş geldiniz demek istiyorum ve tüm katılımcılara teşekkür ediyorum.

Ticaret Odası başkanı olarak, bizim için çok önemli olan kurumsal bağların oluşumu hakkında biraz söylemek istiyorum, bugün, Türkiye'deki ana ortağımızın, bizim Ticaret Odamızın ana loğu olan en etkili İş Organizasyonu TOBB olduğunu belirttik, aynı zamanda DEİK kurumu ile de işbirliğimiz var, Ukrayna'da çalışan Türk derneklerini de çok destekliyoruz, bu bize daha fazla çalışma fırsatı veriyor.

Ortaklarımızla Türk-Ukrayna İş Konseyi çerçevesinde birlikte çalışıyoruz. Bütün bunlar, Türk ve Ukraynalı iş adamlarımıza bu tür fırsatlara dayanmak imkanları sağlıyor, onları desteklemeye her zaman hazırız ve en önemlisi, Türkiye ile Ukrayna arasındaki ilişkilerde basmakalıp olmamalıdır, her zaman bundan emin olmalıyız, birbirimize her zaman açık gözlerle bakmalıyız ve bu sempozyum, tabii ki, Türk ve Ukrayna iş dünyasına her şeyden önce yeni fırsatlar sunacaktır. Katıldığınız için herkese teşekkür ederim.



**T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI, TARIMSAL ARAŞTIRMALAR VE
POLİTİKALAR GENEL MÜDÜR YARDIMCISI
SAYIN İHSAN EMİRALİOĞLU'NUN KONUŞMASI**

Sayın Büyükelçimiz, çok değerli başkanlarımız, çok değerli Ukraynalı ve Türkiye'den gelen iş adamlarımız, hepinizi kurum ve şahsım adımdan saygı ile selamlıyorum. Başkanımızın daveti üzerine aslında bu toplantıya bakan yardımcımız Fatih Metin Bey teşrif edeceklerdi, gelmelerini de çok arzu ediyorlardı ama sonra başkanın programının değişikliği ile beni görevlendirdiler,

Öncelikle sayın bakan yardımcımızın selamlamalarını ileterek başlamak istiyorum,

Tabi İktisadi Araştırmalar Vakfımız ülkeler arası işbirliği iş adamlarının karşılıklı entegrasyonu, buluşturulması ve karşılıklı iş birliği imkânlarının değerlendirilmesi anlamında çok önemli faaliyetler yürütüyor. Bunu bir çok ülkede yaptılar bu günde Ukrayna ile bu çalışmayı yürütüyorlar ve kendilerine teşekkür

ediyoruz. Bu önemli bir çalışmadır, Ukrayna bize komşu ülkedir, işbirliğimizin çok güçlü olduğu ülkelerden birisi, tabi biz Tarım Orman Bakanlığı olarak, ben Türkiye’deki tarımdan bir kaç cümle ile bahs etmek istiyorum, Türkiye özel-likle kültür tarımı yapıldığı çok farklı sebze meyve yetiştirile bildiği dünyanın tarımsal ülkelerinden bir tanesi, son on yıllık süreçte toplam tarımsal hasıla büyüklüğü bakımından dünya ölçeğinde hep ilk on sırada yer aldı, ilk on yedi arasında yer aldı, bu anlamda önemli bir tarımsal büyüklüğe sahiptir.

İncir üretiminde, kiraz üretiminde, fındık üretiminde ve birçok sebze meyve üretiminde, domates üretiminde çok önemli ihracat potansiyeli var ve bu böl-gele de önemli ticari ilişkilerimiz söz konusu.

Bu anlamda her zaman Ukrayna iş adamlarıyla da görüşeceğiz ve her türlü tarım orman bakanlığı olarak açık olduğumuzu ifade etmek istiyorum. tabi son dönemde özellikle un sanayisinde, makarna sanayinde Türkiye’de sanayi sektörü çok önemli gelişme gösterdi ve bu nedenle Türkiye un ticaretinde un ihracatında dünyanın en çok ihracat potansiyeli olan ülke haline geldi. Bu anlamda Ukrayna’nın da tahıllar açısından bir potansiyele sahip olması bizim açımızdan çok önemli bir avantaj ve daha iyi bir işleme rejimi kapsamında yurtdışından aldığımız ürünleri un sanayicilerine yoğun bir şekilde işlemekte-Dirler. Ben bir kaç cümle de kısa bir şekilde bulunduğumuz genel müdürlüğü-nün tarımsal araştırmalar ve politikalar genel müdürlüğünün yürüttüğü faali-yetlerden bahsetmek istiyorum,

Hepinizin bildiği gibi tarım alanları kısıtlı. Dünya nüfusu artıyor, 8 milyarlara dayanmış durumdadın sonra birim alanından en yüksek verimi almak duru-mundayız tarım alanlarımız genişlenmediğine göre bir yanda gıda ihtiyacının da giderek arttığına göre birim alanından en yüksek verimi almak tarımsal Ar-Ge çalışanların kurumların en önemli düşünceleri arasında yer alıyor

Bizde tarımsal araştırmalar ve politikalar genel müdürlüğü olarak Türki-ye’de kamu adında tarımsal Ar-Ge faaliyetlerini yürüten bir kurumuz, ülke ge-nelinde yaklaşık 48 tane tarımsal araştırma enstitümüz, 2 bin civarında bu araştırma enstitülerinde çalışan tarımsal araştırmacımız mevcut, bu anlamda hem özel sektörle, hem de kamuyla hem üniversitelerle tarımda birim ala-nından alınan veriminin artırılması, kaliteli üretim gerçekleştirilmesi ve üretim çeşitliğimizin artırılması anlamında çok önemli projeler yürütüyoruz bu an-

lamda en önemli yürüttüğümüz konular arasında yerel milli tohumluklarımızın eitlerimizin geliştirilmesi geliyor, hemen hemen ülkemizde üretilen hububat tohumluğnun ve baklagiller ilgili tohumluğn ve sebze tohumluklarının büyük bir kısmını artık aratırmacılarımızın yaptığı çalışmalar sonucunda kendi imkanlarımızda rete bilir ve hatta yut dışına ihraç ede bilir durumuna geldik bizim Ukrayna ile tarımsal Ar-Ge faaliyetleri noktasında da hem üniversitelerle, hem AR-GE kuruluřlarıyla bizim tarımsal araştırma Genel müdürlüğümüzde eğr ortak çalışma imkanları olursa bu ortak çalışmalarda birlikte yer almak istediğimizi ifade etmek isterim,

Tabi gün içerisinde de bizim bakanlığımızla ilgili genel konularla ilgili bize den görevleri gün içerisinde konuřacağız, ben sözlerimi daha fazla uzatmak istemiyorum, öncelikle sayın bařkanımıza bizi misafir ettiğ için, bizim Bykelimize, Ukrayna ticaret odası bařkanına ve bütün katılımcılara teřekr ediyorum ve bu çalışmanın hayırlarla vesile olmasını ve güzel bir çalışma çıkmasını temenni ediyorum.



TÜRKİYE UKRAYNA BÜYÜKELÇİSİ SAYIN YAĞMUR AHMET GÜLDERE’NİN KONUŞMASI

Sayın Başkan CHYZHYKOV, Sayın meslektaşlar, Sayın Başkan, Profesör Incekara, Sayın Genel Müdür, kıymetli katılımcılar, Türk ve Ukrayna basınının kıymetli temsilcileri, bu güzel Kiev sabahında herkese günaydın diyorum.

Bu güzel organizasyonun gerçekleşmesinde emeği geçen herkese teşekkür ederek sözlerime başlamak istiyorum. Sayın Başkan CHYZHYKOV’a ev sahipliği için minnettarız, İktisadi Araştırmalar Vakfı’na bu güzel faaliyet vesilesiyle bizleri bir araya getirdiği için şükranlarımızı sunuyoruz, emeği geçen çok kişi, çok kuruluş, çok paydaş var. Onların hepsine de Büyükelçiliğim adına da tek tek teşekkür ediyorum,

Türkiye Ukrayna siyasi ilişkileri bildiğiniz gibi son derece ileri bir seviyede, biz bu ilişkileri stratejik ortaklık olarak tanımlıyoruz, bu kapsamda 2011 yılından bu yana her sene liderler seviyesinde ilgili bakanların, kurum/kuruluş

başkanlarının katılmış olduğu zirveler düzenliyoruz, Bu kapsamda son zirveyi geçtiğimiz yıl Kasım ayında düzenledik, Ukrayna'nın bir önceki Devlet Başkanı Sayın Poroşenko kalabalık bir ekiple Türkiye'de İstanbul'da Sayın Cumhurbaşkanımızla ve üst düzey yetkililerimizle bir araya geldi

Bir önceki zirveden bu yana geçen sürede ne yapıldı, onun bir muhasebesi yapıldı, bir sonraki zirveye kadar ne gibi hedeflere doğru yürümeliyiz, bunlar konuşuldu. Bu zirve mekanizmasının tamamlayıcı unsurları olarak hem siyasi seviyede Dışişleri Bakanlarımız toplanıyor hem ekonomik komisyon toplantılarımız var, bu kapsamda Sayın Dışişleri Bakanımız Mevlüt ÇAVUŞOĞLU Şubat ayında Odessa'da Ukraynalı karşıtı Sayın Pavlo Klimkin'le bir araya geldi.

Bu bir sonraki zirve için bir hazırlık niteliğinde idi, orada da muhtelif projeleri görüştük ve tekrar bir kere daha gördük ki Türkiye Ukrayna ilişkileri gerçekten doğru istikamette ileriliyor, ama olması gereken noktada değil.

Bu kapsamda özellikle ekonomik işbirliğine değinmek istiyorum ki, bugünkü sempozyumun da esas konusu bu. Uzmanlar bu gündemi ayrıntılı şekilde değerlendirecekler, benim vurgulamak istediğim husus şu, 4,1 milyar dolar azımsanacak bir rakam değil, önemli bir figür fakat Türkiye ve Ukrayna'yı yan yana koyduğunuz zaman gerçekten beklentilerin çok gerisinde kalan bir rakam bu.

Sayın CHYZHYKOV da, Sayın Başkan da bahsetti; liderler seviyesinde ortaya koyulmuş 10 milyar dolar hedefi var ki bu bile aslında mütevazı bir hedeftir, Türkiye Ukrayna potansiyeli yan yana koyulduğu zaman, madenlerin derinliğinden uzayın karanlıklarına kadar iki ülkenin işbirliği yapabileceği muazzam bir perspektif var. Türk KOBİ kültürü, Türk girişimci ruhu, Ukrayna'da yeni yeni gelişen bu alanda müthiş işbirliği perspektifleri sunuyor,

Ukrayna'da muazzam bir birikim var, muazzam alt yapı var, bu konuda iki ülke iki ekonomi el ele verdiğinde müthiş bir sinerji ile hakikaten çok etkileyici projeler, çok etkileyici rakamlar karşımıza çıkabilir; buna yürekten inanıyoruz. Nitekim bugün baktığınız zaman turizmden kültüre, savunma sanayisinden tarıma pek çok farklı sektörde kendi içerisinde süratle gelişen bir işbirliği süreci görmekteyiz, umuyorum bugünkü sempozyum bu işbirliği sürecinin daha da hızlı bir şekilde ilerlemesine vesile olur.

Hem Türkiye’de, hem Ukrayna’da bu konuda paydaş, pek çok kurum, kuruluş ve kişi zaten bugün buradalar, umuyorum bugün yapılacak görüşmeler bu çerçevede ikili işbirliğini daha ileri taşıma hedefimize katkı sağlayacaktır.

Tüm düzenleyicilere, ev sahibimize çok teşekkür ediyorum, tabi bir noktayı da vurgulamadan sözlerime son vermek istemiyorum,

O da serbest ticaret anlaşması konusu; serbest ticaret anlaşması az önce bahsettiğim 4 milyar dolarlık mevcut ticareti 10 milyar dolara taşıma noktasında bizler için belki de esas kilit konumunda. Tabii ki serbest ticaret anlaşması müzakereleri, zor müzakereler. Müzakereciler haklı olarak kendi ülkelerinin hassas, korunmaya muhtaç sektörlerine özel bir bakışla yaklaşıyorlar, fakat eminim ki, iki tarafta da büyük resmi görüp sürdürülebilir, karşılıklı açılımlar temelinde kaybedeni olmayacak sadece kazananı olacak bir anlaşma yapacak derinlik birikim mevcut. Umuyorum ki bu anlaşma, uzun suredir müzakeresi devam eden bu anlaşma artık sonuçlandırılır ve bu temelde biz arzu ettiğimiz hedeflere hep birlikte yürürüz. Çok teşekkür ederim, dikkatiniz için minnettarım.



UKRAYNA SANAYİCİ VE GİRİŞİMCİLER BİRLİĞİ BAŞKAN YARDIMCISI SAYIN OLEKSANDR BLAVDZEVICH'IN KONUŞMASI

Sayın Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı, Sayın Büyükelçi, sayın meslektaşlarım, Ukrayna Sanayiciler ve Girişimciler Birliği Başkanı Anatolii Kinakh beyin sizlere selamlarını iletme onuruna sahibim, bugün burada şahsen olmak istedim, ancak ne yazık ki yapamadım, yine de sempozyumu selamlayarak, benim sizlere aşağıdakileri iletmemi istedi.

Ukrayna Sanayici ve Girişimciler Birliği adına Türkiye-Ukrayna Ekonomik İşbirliğinin Geliştirmesinde Yeni Ufuklar konulu Sempozyum vesilesiyle samimi selamlarımı iletmek istiyorum.

Bu olay, modern dış ekonomik ilişkilere, güçlü dostluk geleneklerine ve karşılıklı sempatiğe dayanarak Ukrayna-Türkiye ilişkilerinin geliştirilmesinde yeni bir aşama başlatıyor. Ülkelerimiz, eşitlik ve karşılıklı yarar ilkelerine dayanan, geleceğe yönelik çok yönlü ilişkiler kurmuşlardır.

Son yıllarda, ikili bir işbirliğinin sağlam bir yasal temeli geliştirilmiştir, tutarlı ilerlemesi için etkili mekanizmalar yaratılmıştır, ticaret ve ekonomi alanındaki ortak projeler başarıyla uygulanıyor, iş ve insani ilişkiler gelişiyor, ortak çabalarla Ukrayna-Türkiye ilişkilerini yeni, daha da yüksek bir seviyeye getirebileceğimize inanıyorum.

Bu, komşu ülkelerimizin ve halklarımızın daha da dinamik gelişimini ve bölgedeki barış ve istikrarın güçlendirilmesini sağlayacaktır. Hepinize sağlık, yeni başarılar ve refah diliyorum. Saygılarımla, USPP (Ukrayna Sanayiciler ve Girişimciler Birliği) Başkanı Anatolii Kinakh Teşekkür ederim.



TİKA KOORDİNATÖRÜ SAYIN ESİN ACAR ERGİN'İN KONUŞMASI

Sayın Büyükelçim, Ukrayna ve Türkiye kurumlarının ve özel sektörlerinin değerli temsilcileri saygıdeğer katılımcılar, Türk İşbirliği ve Koordinasyonu Ajansı Başkanı adına hepinize en derin saygılarımı sunuyorum,

Türkiye'nin resmi kalkınma işbirliği kurumu olarak 1992 yılında yolculuğuna başlayan TİKA geçen süre zarfında büyük adımlar atarak hem faaliyet coğrafyasını genişletmiş, hem de kalkınma işbirliği hacmini önemli ölçüde artırmıştır.

Bunun yanı sıra yenilikçi ve kendine özgü bir kalkınma işbirliği modelini oluşturmuştur. Bu model ortak ülkelerimizde dayanışma, eşitlik, yerel değerlere ve kalkınma önceliklerine saygı prensiplerini temel alan insan merkezli bir işbirliği modelidir.

Bugün 59 ülkede yerleşik ofisi bulunan TİKA Pasifikten Orta Asya'ya Ortadoğu'dan Afrika'ya Balkanlardan Kafkasya'dan Latin Amerika'ya kadar

yüzden fazla ülkedeki sürdürülen kalkınma projeleriyle Türkiye'nin bu yenilikçi kalkınma vizyonunu hayata geçirmektedir. TİKA ortak ülkelerimizdeki değerli paydaşlarımızın katkısıyla eğitimin sağlığı kırsal kalkınmadan ortak tarihi ve kültürel mirasın korunmasına, tarımdan turizme pek çok alanda sosyal ve ekonomik alt yapıların geliştirilmesine kurumsal ve insan kaynakları kapasitesinin artırılmasına ve bu yolla kapsayıcı ve sürdürülebilir kalkınmaya destek sağlamaktadır.

Bu vizyonla Türkiye kalkınma işbirliği alanında dünyanın en cömert ülkelere- rinden biri haline gelmiştir. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ve- rilerine göre 2018 yılında 8.2 milyar dolarlık resmi kalkınma işbirliği ile OECD ülkeleri arasında yardım hacminde ön sıralarda yer almaktadır.

Ülkelerin kalkınma işbirliklerine ayırdıkları kaynağın iyi anlaşılması bakımın- dan bu kaynağın ülkenin gayri safi milli gelirine oranı esas alınmaktadır.

Birleşmiş milletlerin donör ülkelere koymuş olduğu hedef yüzde 0,7'dir. Yeni OECD verilerine göre 2018 yılında Türkiye'nin sağladığı resmi kalkınma yardımların gayri safi milli hâsılaya oranı yüzde 1,1 olmuştur. Ve Türkiye üst üste üçüncü yıl birleşmiş milletlerin yüzde 0,7 hedefini aşmış ve bu oranda OECD ülkeleri arasında ilk sıralarda yer almıştır.

Değerli katılımcılar, TİKA'nın faaliyetinin temelinde yatan sürdürülebilir kalkınmada ekonomik işbirliği ve bu bağlamda özel sektör önemli rol oyna- maktadır. İki ülke özel sektörleri arasındaki ortaklık ve işbirliğinin gücü bir çok alanda kalkınma hedeflerinin önünü açacak potansiyele sahiptir yenilik- çî çözümler ve işbirliği model iteleri ile her ülkenin her ülkenin ekonomisine ve insanlarına yarar sağlayacak projeler TİKA'nın önceliklerileri arasında yer almaktadır. TİKA olarak Türkiye ile ortak ülkelerimiz özel sektörleri arasında iki ülkenin sürdürülebilir kalkınmasına katkı sağlayacak ortak projelere zemin hazırlayacak kapasite için gerekli koordinasyon ve desteği sağlamaya büyük önem veriyoruz. Türkiye ile Ukrayna ekonomilerinin göreceli avantajlarının ve tamamlayıcılıklarının sinerjisini kullanarak bölgesel ve küresel sorunlarla birlik- te mücadele ederek ve bu sorunlar karşısında dayanıklılığımızı artırarak ortak geleceğimize birlikte katkıda buluna biliriz.

Özel sektörlerimiz ve iş dünyasındaki önderlerimizin değerli katkılarıyla ya- pıcı sonuç odaklı ve gittikçe güçlenen ikili işbirliğimize eğinme kazandıra bili-

riz. TİKA olarak 1997 yılından bu yana faaliyet gösterdiğimiz ve değerli Ukraynalı hoca ortaklarımızla işbirliğinde 400'den fazla projeyi hayata geçirdiğimiz stratejik ortağımız Ukrayna ile her alanda işbirliği ilişkilerini her alanda daha da ileri götürmeğe tüm imkânlarımızla destek olmakta kararlıyız.

Bugünkü etkinliğin de bu yönde atılacak adımlara katkı sağlaması temennisi ile Ukrayna tarafında ve Türkiye tarafında organizasyon gerçekleştirilmesinde emeği geçen her kese ve siz değerli katılımcılara tekrar teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.

SUNUM OTURUMU

***Türkiye'nin Ekonomik Profili ve Ukrayna ile
Potansiyel İşbirliği Fırsatları***

Prof. Dr. Adem ŞAHİN

Türk Standardları Enstitüsü Başkanı

***Ukrayna'nın Ekonomik Profili ve Türkiye ile
Potansiyel İşbirliği Fırsatları***

Igor BURAKOVSKY

Ekonomik Araştırma ve Politikalar Enstitüsü Direktörü

Igor SEMYVOLOS

Ortadoğu Enstitüsü Genel Müdürü

Oleksandr KOLESNIKOV

İhracat Teşvik Dairesi Direktörü



WTO, World Trade Statistical Review 2018. Дани за 2017 рік без врахування внутрішньої торгівлі ЄС-IMF
er, <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEC/MDC/ADVEC/WLEOWORLD>

ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА УКРАЇНИ
UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

ATA CONTROL
UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА УКРАЇНИ
UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

ATA CONTROL
UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА УКРАЇНИ
UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА УКРАЇНИ
UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА УКРАЇНИ
UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА УКРАЇНИ
UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY



TÜRKİYE’NİN EKONOMİK PROFİLİ VE UKRAYNA İLE POTANSİYEL İŞBİRLİĞİ FIRSATLARI

Prof. Dr. Adem ŞAHİN

Türk Standardları Enstitüsü Başkanı

Sayın Büyük Elçim, Ukrayna Ticaret ve Sanayi Odasının değerli Sayın Başkanı, İktisadi Araştırmalar Vakfı Değerli Başkanı, Çok Değerli Konuklar, hepinize saygı ile selamlayarak başlamak istiyorum.

Bugün size, Türkiye’nin ekonomik profili ve Ukrayna ile potansiyel işbirliği fırsatları hakkında özet bilgiler sunmaya çalışacağım. Bu sunumda kullandığım verilere; Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın, Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı’nın, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisinin ve yine Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Türkiye İstatistik Kurumu’nun resmi verilerinden ulaşmak mümkündür.

Konuklarımız, bu sunum içerisinde paylaştığım rakamlara ilişkin detaylı bilgilere bu kurumlardan ulaşabilirler.

Sunumumda; Genel Bilgileri, seçilmiş bazı makroekonomik göstergeler açısından Türkiye Ekonomisini ve Türkiye'nin ekonomik avantajlarını sizlerle paylaşarak, son olarak Türkiye ile Ukrayna arasındaki ekonomik ilişkilerin genel görünümünü arz etmeğe çalışacağım.

Bizler, esasında aramızdaki denizin mesafeyi çok uzakmış gibi gösteriyor olmasına rağmen, Ukrayna'ya komşumuz olarak bakıyoruz. Bir kara sınırimız olmamakla birlikte, Ukrayna Türkiye'nin ekonomik coğrafyası ve ekonomik hedefleri arasında bulunan ülkeler arasındadır. İki ülkeyi yüzölçümü bakımından karşılaştırdığımızda Ukrayna dünyada 46., Türkiye ise 37. sıradadır. Yer ölçümleri birbirlerine yakın diyebiliriz, birisi 604 bin kilometre kare, diğeri de 784 bin kilometre karedir.

Türkiye'nin nüfusuna baktığımızda, dünyada 19. sırada, Avrupa'da 3.sıradadır. Avrupa'nın en büyük işgücüne ve en genç nüfusuna sahiptir. 2050 yılı projeksiyonuna göre de nüfusunun 95 milyon olacağı tahmin edilmektedir.

Çalışabilir durumdaki nüfus açısından Avrupa ile Türkiye'yi karşılaştırdığınızda, Avrupa'nın eksi değerlerine karşılık, Türkiye'nin bir artı değer taşıdığını görüyoruz. Türkiye'nin nüfusuna ilkokul, ortaokul, lise ve yüksekokul özelinde baktığınızda, okullaşma oranının nüfusuna göre oldukça yüksek seviyede olduğunu görüyoruz. Ayrıca, 206 Üniversitesi ile de yükseköğretim alanında yetişmiş önemli bir insan kaynağına sahip durumundadır.

Türkiye'ye teknik işgücünde kullanılabilecek kadrolar açısından baktığımızda, nitelikli işgücünün bulunabilirliği noktasında dünya sıralamasında Almanya'dan sonra 2. sırada olduğunu görmekteyiz. Ayrıca, özellikle yüksek öğrenimli öğrencilerin, üniversite mezunlarının, mesleki ve teknik liselerden mezun olanların sanayinin ihtiyaç duyduğu ara eleman ihtiyacının karşılanması için eğitim sistemi geliştirilmektedir. Uluslararası rekabet merkezi tarafından yapılan anketeye göre de ülkemizin, işgücünde bulunan kalifiye mühendis endeksinin oldukça yüksek olduğu, Türkiye'nin 6,9 olan bu endeks değeri ile 9., Ukrayna'nın ise 5,5 endeks değeriyle 7. sırada olduğu görülmektedir.

Türkiye, uluslararası kuruluşlarda temsil noktasında Yirmiler Grubu dediğimiz G 20 içerisinde, UNESCO üyesi, NATO üyesi, Ekonomik İşbirliği ve

Kalkınma Örgütü (OECD) üyesi ve AB'ye üyelik sürecinde olan bir ülkedir. Bu ilişkiler çerçevesinde baktığımızda, uluslararası arenada önemli bir aktör olduğunu söyleyebiliriz.

Aynı zamanda, Avrupa Birliğine aday ülkelerden biri olan Türkiye'nin bu süreci, 1959 yılında Avrupa Ekonomik Topluluğuna yapılan başvuru ile başlamış, 1987 yılında tam üyelik başvurusuna dönüşerek müzakere çerçevesi kabul edilmiştir. Halihazırda ilerleme raporları üzerinde çalışılmaktadır. Ancak, sizlerin de yakından takip ettiği üzere Avrupa Birliğine henüz katılım sağlanmış değildir.

Uluslararası kuruluşlarda temsil noktasında Ukrayna ile birlikte kurucu üye olarak yer aldığımız, Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü'nün önemini burada gündeme getirmemiz gerekmektedir. Karadeniz'e komşu Türkiye, Azerbaycan, Ermenistan, Gürcistan Moldova, Rusya Federasyonu Ukrayna, Bulgaristan, Romanya, Arnavutluk, Sırbistan, Yunanistan gibi coğrafi açıdan geniş bir alana yayılmış ülkelerden oluşan Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı, önemli bir siyasi ve ekonomik güç olarak her türlü örgütlenmeye, gelişmeye açık bir yapı olarak karşımızda durmaktadır.

Diğer önemli bir başlık olan turizm açısından bakıldığında, Ukrayna ile Türkiye'nin turizm sektöründeki ilişkileri önemli bir başlık olarak kaşıma çıkmaktadır. Dünyada en çok turist alan ülkeler sıralamasında 8. sırada yer alan Türkiye'yi, yaklaşık 40 milyon turist ziyaret etmiştir. Bu sayı içerisinde bize en çok turist gönderen ülkeler arasında Ukrayna yedinci sırada yer almaktadır. Dünya turizminden önemli bir gelir alan ülkelerden birisi olan Türkiye, Avrupa'nın da en çok ziyaret edilen ülkelerinden birisidir, yine turizmin Gayri Safi Milli Hasıla içindeki payı oldukça yüksektir. Burada belki şunun altını çizerek belirtmek gerekir ki, Türk turizmi yatırım, bilgi, ahlak ve örgütlenmesi ile önemli mesafe kat etmiş ve bir sektör durumundadır.

Yine Türk turizminin Ukrayna ile olan ilişkilerine baktığımızda, Ukrayna 2018 yılında en çok geceleme yapan ülkeler sıralamasında 4. sıradadır, yani Rusya, Almanya ve İngiltere'den sonra gelen ülke durumundadır.

Türkiye'yi ekonomik büyüme açısından ele aldığımızda, büyüme rakamlarının aşağı yukarı 1999 yılından bu yana, 2001 ve 2009'da bir miktar kesintiye uğramış olsa da sürekli büyüme gösterdiğini görmekteyiz. Türk ekonomisi

özellikle 2008 yılı küresel ekonomik krizinin ardından da en hızlı toparlanan ekonomilerden biri olmuştur.

2017 yılında 7%'lik bir büyüme performansı gerçekleştiren Türkiye, yavaşlayan dünya ekonomik büyümesine rağmen pozitif büyüme beklentisi devam eden ülkelerden biri olmuştur. 1999-2004 ortalaması yüzde %3, 2005-2010 ortalaması %4, 2011-2018 ortalaması ise %6 olarak gerçekleşmiştir.

Gayri Safi Milli Hasıla büyüklüğüne baktığınızda dünyanın 17., Avrupa'nın 6. büyük ekonomisidir. Cari fiyatlarla 2017 yılı Gayri Safi Milli Hasılası 787 milyar Dolar olarak gerçekleşmiştir, Bu veriler çerçevesinde, Avrupa'nın en hızlı büyüyen ekonomilerinden biri olduğunu söyleyebiliriz.

Satın alma gücü paritesine göre ise dünyanın 13., Avrupa'nın 4. büyük ekonomisidir. Satın alma gücü paritesi açısından 2050 yılına kadar Türkiye'nin dünyanın en güçlü 3., Avrupa'nın en güçlü 2. ülkesi olacağına dair tahminler yapılmaktadır ki Türkiye'nin de bütün ekonomik politikalarındaki hedefi bu tahminlerde belirtilen sıralamayı gerçekleştirmek yönündedir.

Türkiye'nin kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasılasına baktığımızda, 1998 yılında 4.442 Dolar seviyesinde olan rakamın sürekli gelişme göstererek bugün 9.632 Dolar seviyesine yükseldiğini görmekteyiz. 2013-2014-2015 yıllarında 12-13 bin Dolarlar seviyelerini görmüş olmamıza rağmen, gerek hızlı nüfus artışı, gerekse dünyadaki ekonomik dalgalanmalar sonucunda, Gayri Safi Milli Hasılanın kişi başına düşen payında son yıllarda bir miktar gerileme görülmektedir.

Türkiye ekonomisinin borç stokuna baktığınızda; Avrupa Birliği tanımlı borç stokunun, Gayri Safi Milli Hasılaya oranının, maastricht kriteri olarak adlandırılan ve normal kabul edilen %60'lık ölçünün oldukça altında %29,2 oranında gerçekleştiği görülmektedir. Bu Avrupa Birliği'nin hem avro bölgesindeki, hem de Avrupa Birliğinin 28 ülkesinin % 86'lık oranı ile karşılaştırıldığında, oldukça önemli bir seviyedir.

Yine Türkiye ekonomisinin bütçe açığına baktığınızda, 2017 yılında %1,5 olarak gerçekleşen oranın, %3 olan maastricht kriterinin altında gerçekleştiğini görmekteyiz. Özellikle son yıllarda bütçe disiplinine ağırlık veren ekonomik politikalar ve dış ticareti daraltan ekonomik gelişmeler, gerek bütçe açığında,

gerekse Maastricht kriterleri noktasında daha olumlu neticelerin alınmasını sağlayacaktır.

Enflasyon açısından Türkiye ekonomisini ele aldığımızda ise tüm gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi, Türkiye ekonomisinin de enflasyon eğilimli olduğunu görmekteyiz. Belki kronik diyemeyeceğimiz ancak, enflasyonun sürekli olarak karşımıza çıktığı bir problemi yaşamaktadır.

Uzun yıllar büyük haneli rakamlarla yürütülen mücadele, 2014 yılından sonra yerini tek haneli enflasyonla mücadeleye bırakmıştır. 2014-2015 sonrasında yine çift haneli olma eğilimi gösteriyor olmasına rağmen, artık kriz ya da kontrolsüz diyebileceğimiz bir enflasyondan ziyade, mevcut para ve maliye politikalarıyla kontrol altında tutulan bir enflasyondan bahsediyoruz ve tek haneli olduğunu söyleyebiliriz.

Sanayi üretim endeksi ile istihdam açısından baktığınızda, Türkiye’de sanayi üretim endeksinin sürekli gelişme gösterdiğini ve endeks değeri olan yünün üzerinde bir seviyede gerçekleştiğini görmekteyiz. Ancak, genç nüfusun fazlalığı ve sanayi üretiminden beklenen performansın istenilen seviyede gerçekleşmemesi nedeniyle, şu anda yüzde on birler seviyesinde bir işsizliğimizin olduğunu söyleyebiliriz.

Yine Türkiye ekonomisinin iş yapma kolaylığı açısından olan göstergelerine baktığımızda, Türkiye’de yeni bir şirket kurmak için gerekli gün sayısı ortalama 6,5 gündür. Bu süre, Avrupa ve OECD ortalamasının altındadır. Bir ölçü olmamakla birlikte diğer ülkelerde, örneğin Güney Afrika’da 45 günlük bir süre söz konusu iken, özellikle Tayland, Macaristan, Hırvatistan, Meksika veya OECD’nin yüksek gelir grubundaki ülkelerin ortalamaları ile karşılaştırdığımızda Türkiye’nin oldukça makul sayılabilecek bir süreye sahip olduğunu söyleyebiliriz.

Yine Türkiye’nin girişimciliğini bir ölçü olarak değerlendirecek olursak, serbest meslek sahiplerinin oranını Avrupa Birliği kurucu ülkeleri ile karşılaştırdığımızda, Türkiye’nin en yüksek orana sahip olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye %39 serbest meslek sahipliği oranı ile İtalya’dan önce gelmektedir. Bu oranın girişimciliğin ölçüsü olduğunu kabul edersek, Türkiye girişimciliğin oldukça yüksek olduğu bir ekonomiye sahiptir.

Türkiye ekonomisinin girişimciliğini küresel endeks sıralamalarındaki yeri itibariyle değerlendirdiğimizde ise küresel girişimcilik endeksinde 37. sırada, iş yapmak kolaylığı endeksinde 43., ekonomik serbestlik endeksinde 60. ve girişim sermayesi ve özel sermayenin çekiciliği açısından 30. sırada olduğunu görmekteyiz.

Burada tabii girişimciliğe avantajlar, dezavantajlar açısından baktığımızda; yeni istihdam yaratma beklentisinin, bir kariyer seçeneği olarak girişimciliğin, erken aşama girişimcilik faaliyetlerinin, iş kurma oranının avantajlar olarak karşımıza çıktığı, buna karşılık olarak erkek kadın oranının, sanayiye yönelik girişimcilik oranının, başarısızlıktan korkma oranının, çalışanların girişimci olma oranının dezavantajlar olarak karşımıza çıktığını görmekteyiz.

Türkiye ekonomisinin girişimciliğinde belki en önemli unsurlardan bir tanesi ölçeksel dağılımdır. Çünkü, ekonomide işletmelerin sayısal olarak dağılımına baktığımızda, %99'unun KOBİ ölçeğinde olduğunu görmekteyiz. Burada bahsettiğimiz KOBİ Avrupa Birliği tanımlı KOBİ'dir. AB'de kabul edilen KOBİ ölçeği ne ise, Türkiye için de KOBİ ölçeği aynıdır.

Burada yeni kurulan işletmelerin sayısında her yıl artış olduğunu, KOBİ'lerin mal ve hizmet satışlarındaki paylarının %63, katma değerdeki paylarının %50, yatırımlardaki paylarının %58, istihdam içerisindeki paylarının %74, ihracattaki paylarının %56, ithalatındaki paylarının %38 olduğundan yola çıkarak bir değerlendirme yapacak olursak, hemen hemen her ölçüde sayısal olarak %99 mertebesinde olan KOBİ'lerin, ekonominin diğer parametreleri açısından paylarının da %50'nin üzerinde olduğunu söylememiz mümkündür.

Dış ticaretimize baktığımızda, Türkiye'nin dış ticareti 210 milyar Dolar ithalat, 169 milyar Dolar da ihracat olarak gerçekleşmiştir, 2018- 2019 dönemi tahminlerine baktığımızda burada 400 milyar Dolarlık ticaret hacmi vardır diyebiliriz. Ama bu yapı, ekonomi dilinden baktığımızda cari açık üreten, dış ticaret açığı üreten bir yapıdır. Bu verilere bakarak, Türkiye'nin mutlaka ihracat kalemlerini artırması gerektiğini söyleyebiliriz.

Dış ticaretimizin sektörel dağılımına baktığımızda, özellikle ihracatın sektörel dağılımında sanayi ürünlerinin %83, tarımın %14 ve madenciliğin %3 ağırlığında olduğunu görmekteyiz. İhracata, ithalatın karşılığı düşük olsa bile bu rakamlar oldukça önemlidir. Çünkü, Türkiye ihracatının %83'ünü sanayi ürünü

olarak yapabilen bir ülkedir, bu da sanayi alt yapısının geldiği nokta açısından önemli bir göstergedir. Türkiye'nin ihracattaki ilk on ülke sırasıyla Almanya, İngiltere, İtalya, Irak, ABD, İspanya, Fransa, Hollanda, Belçika, İsrail'dir. Ukrayna ise 27. sıradadır. Her ne kadar ilk 12 ülke arasında olmasa da, onu da bu sıralamaya belirtme ihtiyacı duydum. Bu ülkelerin hepsinin gelişmişlik seviyelerini dikkate aldığınızda Türkiye, gelişmişlik seviyesi belli bir seviyenin üzerinde olan veya dünyanın gelişmiş seviyeli denilebilecek ülkelerine sanayi ürünü ihraç eden ülke konumundadır.

Yapılan ithalat açısından ülkelere baktığınızda da Rusya, Çin, Almanya, ABD, İtalya, Hindistan'ın önde geldiğini görmekteyiz. Buradaki büyük yer tutan da enerji hammaddesidir. Esasında, özellikle tablonun sonuna baktığınızda ihracatımızda 27. sırada olan Ukrayna, ithalatımızda 20. sıradadır.

Türkiye'nin toplam yatırımına baktığımızda son 5 yılda yapılan yatırım harcamalarının Gayri Safi Milli Hasılaya oranı %28,8 olup, yatırım hacmi sürekli olarak artan bir ülke konumundadır. Yabancı sermaye girişi açısından da doğrudan yabancı yatırımların girişinde hızlı bir artış vardır. 1984-2002 döneminde 15 milyar Dolar olan yabancı yatırım tutarı, 2002-2019 döneminde 211 milyar Dolara yükselmiştir. Aynı zamanda, doğrudan yatırımların 2017'ye göre, 2018 yılında %14 artış gösterdiğini ve 13 milyon Dolara yükseldiğini görmekteyiz.

Ülkelere göre uluslararası doğrudan sermaye girişlerine baktığımızda en çok Hollanda, ABD, Avusturya, İngiltere, Almanya, yani AB ülkelerinin daha çok yatırım yaptığını görmekteyiz. Türkiye'nin iş yapma endeksinde pozitif yönde yaptığı gelişme dünyada en çok yatırım çeken 27. ülke konumuna gelmesine sebep olmuştur ve Türkiye'nin en çok yatırım yapılan alanları imalat, toptan ve perakende ticaret ve mali aracı kuruluşlardır.

Yine yabancı sermayeye baktığımızda; Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu ile şirket kurma ve hisse devri koşulları ile hisse devri ve kuruluş şartlarının, yerel yatırımcılara uygulanan şartlarla aynı olması, uluslararası yatırımcıların Türk Ticaret Kanununda belirtilen tüm şirket türlerini kurabilmeleri gibi avantajlar nedeniyle Türkiye, uluslararası şirketlerin bölgesel üstü durumuna gelmiştir. Sağlanan önemli avantajlar Türkiye'yi, hepimizin yakından bildiği, dünyanın tanınmış global küresel markalarının yer aldığı bir ülke konumuna ulaştırmıştır.

Türkiye’de, yabancı sermayeli firmalar içerisinde 46 farklı sektörde, 724 Ukrayna sermayeli firma faaliyet göstermektedir. Bunların en çok faaliyette bulundukları sektörler ise motor taşıtları motosikletler dışında kalan toplam ticaret ve ticaret komisyonculuğu dediğimiz, şu alan bu alan gibi sektörel başlıklardan ziyade iş kollarının resmi tanımlamalara göre yapılmış gruplamaları olduğu, daha çok hizmet ve sanayinin bir miktar karışımı olan alanlara yöneldiklerini söyleyebiliriz.

Türkiye’deki Ar-Ge harcamalarının durumuna baktığımızda, 2000’li yıllarda gayri safi yurtiçi hasılaya oranı binde dört seviyelerinde olan ar-ge harcamalarını, bu sene %1’in üzerine çıkarmış olduğumuzu görmekteyiz. Burada, AB’nin Lizbon kriteri dediği Gayri Safi Milli Hasılanın %2 seviyesine ulaşma hedefine hızlı bir şekilde yaklaşılmaktadır, yani Ar-Ge yatırımlarına ciddi bir şekilde pay ayırdığımızı söyleyebiliriz.

Türkiye’de cep telefonu kullanan ve internet erişimi olan bireyler, web sayfasına sahip ve online satış yapan girişimciler, internet erişimine sahip KOBİ’ler, kamu ile olan iletişimlerinde internet kullanan KOBİ’ler, KOBİ’lerin Ar-Ge harcamaları, istihdam edilen Ar-Ge personeli gibi bazı sosyal göstergelere, yani teknolojiyle iç içe olan nüfusun veya girişimciliğin oranına baktığımız zaman Türkiye’nin oldukça iyi bir noktada olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye’nin enerji perspektifinden de bir miktar bahsetmek gerekirse; çevresinde Rusya, Azerbaycan, İran, Irak gibi enerji kaynağı olan, özellikle doğal gazı dayalı enerji kaynağı bulunan ülkelerin, transit veya kendi limanlarından Avrupa ve dünya piyasasına açılabilmesi için Türkiye önemli bir enerji koridoru olma noktasındadır. Bu da Türkiye’ye önemli bir avantaj sağlamaktadır.

Açılış konuşmasında Sayın Ticaret ve Sanayi Odası Başkanının da aktardığı üzere, Türkiye’de sanayi bölgelerine dayalı sanayi alt yapısı içerisinde, sanayinin bir arada toplandığı alanlar olan ve Organize Sanayi Bölgesi olarak adlandırılan bölgelerin sayısı 314’dür. Bunların tematik olanları, yani belli bir konuya yönelmiş olanlarının sayısı ise 54’dür. Bunun yanı sıra faaliyette olan Ar-Ge merkezlerinin sayısı 1.156 olup, buradaki yabancı ortaklı firma sayısı ise 164’dür. Ar-Ge merkezlerinde de yaklaşık 58 bin kişi çalışmaktadır. Ayrıca, halihazırda 83 teknoloji geliştirme bölgesi bulunmakta olup, bunlar üniversite sanayi işbirliğinin altyapısını hazırlayan bölgeler durumundadır. Ayrıca, Türkiye’nin 341 adet tasarım merkezi ve 18 adet de serbest bölgesi bulunmaktadır.

Türkiye inşaat sektörünün durumuna baktığımızda da, Türk inşaat sektörünün özellikle yurtdışında müteahhitlik hizmetleri noktasında, dünyada Çin'den sonra 2. sırada yer aldığını görmekteyiz. Sürekli genişleyen bir müteahhitlik veya taahhüt miktarına sahiptir ve dünyanın en büyük 250 müteahhitlik şirketi listesinde, 46 Türk firması bulunmaktadır. Bu yolla elde edilen gelir de Türkiye'nin Gayri Safi Milli Hasılası içerisinde önemli bir yer tutmaktadır.

Türk inşaat sektörü; insan gücü, teknolojik birikim ve adaptasyon, iş deneyimi, coğrafi konumu, bölge ülkeleri ile siyasi ve kültürel yakınlığı, işbirliği kültürü ve güvenilirlik ile riske karşı önlem alma kapasitesi bakımından önemli sektörel avantajlara sahiptir.

Diğer yandan, Türkiye'de etkin bir yatırım teşvik sistemi bulunmaktadır. Bu yatırım teşvik sistemi; girişimciliği, esnaf ve sanatkarı, KOBİ'yi, büyük işletmeyi, yabancı sermayeyi, ihracatı, Ar-Ge ve inovasyonu ve yenilenebilir inovatif alanları, stratejik yatırımları, büyük yatırımları teşvik etmektedir. Bazen ekonominin daralma dönemlerinde de bunlara ilave yeni tedbirler ile yatırımcıya KDV istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, gelir vergisi stopajı desteği, sigorta primi, işveren desteği, yatırım yeri tahsis, faiz desteği, KDV iadesi, sigorta primi desteği diyebileceğimiz çok etkin teşvik unsurları sunmaya çalışmaktadır.

Ayrıca, Cumhurbaşkanlığına bağlı her tür yabancı yatırımcıya danışmanlık, koordinasyon, yatırım destek hizmetleri, arazi bulma desteği, yatırım heyetleri ziyareti, proje lansman hizmetleri, ortak bulma desteği ve yatırım sonrası hizmetler konusunda destek olan önemli bir ofis de görevini sürdürmektedir.

Türkiye'nin avantajlarını; Türkiye ekonomisinin gelecek vaat eden bir ekonomi olması, güçlü bir ekonomi olması, ulusal ve uluslararası pazar avantajlarına sahip olması, yatırımcılar için fırsatlar barındıran bir yapısının bulunması, demografik yapı ve nitelikli işgücüne sahip olması, faydalı bir Ar-Ge ekosistemini kurmuş olması, geniş bir coğrafyanın sanayi, enerji, inşaat ve finans merkezi konumuna gelmesi ve stratejik konumu şeklinde sıralayarak, neden Türkiye'ye yatırım yapılmalı sorusunu cevaplandırabiliriz.

Türkiye, Ukrayna ekonomik ilişkilerine baktığımızda; yıllık hacim olarak yaklaşık 4 milyar Dolarlık bir ilişkimiz olduğunu görmekteyiz. Burada, Ukrayna'ya ihracatımız 1 milyar 341 milyon Dolar, ithalatımız ise 2 milyar 817 milyon

Dolardır ve sürekli de bir artış göstermektedir. Bu artış eğiliminin de devam edeceğini tahmin ediyoruz.

2018 yılı verilerine göre, burada 200 ülke arasında Ukrayna daha öncede ifade ettiğim üzere Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkeler arasında 27. ve ithalat yaptığı ülkeler arasında da 20. sıradadır. Ne alıp satıyoruz diye baktığımızda, Türkiye'nin Ukrayna'ya ihraç ettiği ürünler arasında, alt kırımlarına girmezsek, önemli olanlar tarım, tekstil ve otomotiv sektörünü ilgilendiriyor. Türkiye'nin Ukrayna'dan ithal ettiği başlıca ürünlerde baktığımızda da demir çelik, maden ve yine tarım orman ürünleri ağırlık taşıyor. Bazı yerlerde birbirini kapsayıcı, bazı yerlerde ise birbirini konsolide edici bir ilişki olduğunu söyleyebiliriz.

Yine Türkiye Ukrayna ekonomik ilişkilerine baktığımızda, Türkiye son dönemde Ukrayna pazarında pek çok ürün ve sektörde önemli bir tedarikçi konumuna yükselmiş durumundadır. Ukrayna'nın başlıca ihracat yaptığı ülkeler arasında biz yine 3. sıradayız, Ukrayna'nın başlıca ithalat yaptığı ülkeler arasında ise Türkiye olarak 10. sıradayız. Yani Türkiye ekonomisinin, Ukrayna ekonomisi içerisinde önemli bir ağırlığı olduğunu da söyleyebiliriz.

Türkiye ve Ukrayna'nın ekonomik ilişkilerinin daha da geliştirilmesi adına neler yapılmış diye baktığımızda, 1991 yılından bu yana; İş Konseyi Kurulmasına Dair Anlaşma, Ticaret ve Ekonomik İşbirliği Anlaşması, Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Anlaşması, Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması, Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması, Türkiye - Ukrayna Eylem Planı, Serbest Ticaret Anlaşması müzakereleri, bu konuyu Sayın Bay CHYZHYKOV da ifade ettiler, uzun süredir müzakereler devam ediyor. Bunun da tamamlanmasını bekliyoruz, hükümetler arası Ticari Ekonomik İşbirliği Komisyonunun kurulması gibi esasında çok önemli bir takım organizasyonlar da oluşturulmuş vaziyette.

Yatırım ilişkilerimize baktığımızda, Türk firmaları tarafından yapılan yatırımlar gıda, içecek, temizlik malzemeleri, inşaat sektörü ve inşaat malzemeleri, hazır giyim, bilgi iletişim, orman ürünleri, maden ve metal eşya sektöründe yoğunlaşmış vaziyette.

Müteahhitlik sektörünün 5,5 milyar Dolar değerinde 169 adet projesi bulunmaktadır. Bu projelerde; konut ve yol, karayolu ve demiryolu köprüleri, iş merkezi, otel ve özel ekonomi bölgesi kurulmasına yöneliktir. Ukrayna'da

yatırım yapılabilecek alanları tarım ve hayvancılık, gıda ve içecek, kimya ve metalürji sanayileri, müteahhitlik ve teknik müşavirlik, enerji altyapısı, bilgi ve iletişim teknolojileri, pazarlama ve satış, ulaşım ve sağlık olarak değerlendiriyoruz, Türkiye’de yatırım yapılabilecek alanları da bilgi ve iletişim teknolojileri, enerji ve yenilenebilir kaynaklar, finans, tarım ve gıda, seracılık, tarım modernizasyonu yeniden yapılanma, taşımacılık ve lojistik, turizm ve turizm işletmeciliği, inşaat, ağır sanayinin yenilenmesi ve sağlık olarak değerlendiriyoruz.

Sizlere ana hatlarıyla, Türkiye ve Ukrayna ilişkileri ve Türkiye Ekonomisi’nin temel göstergeleri konusunda sunabileceklerim bunlar. Hepinize çok teşekkür ediyorum.

Prof. Dr.
Adem ŞAHİN

19/06/2019
Kiev
Ukrayna

TÜRKİYE’NİN EKONOMİK PROFİLİ VE UKRAYNA İLE POTANSİYEL İŞBİRLİĞİ FIRSATLARI

Bu sunum;

- ❑ T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan «Türkiye Ekonomisi (Mayıs 2019)» sunumu,
- ❑ T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan «Ekonomik Görünüm (Mayıs 2019)» sunumu,
- ❑ Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi tarafından hazırlanan «Neden Türkiye’ye Yatırım Yapmalıyım?» sunumu ve
- ❑ T.C. Ticaret Bakanlığı, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine

göre hazırlanmıştır.

SUNUM PLANI

- ❑ GENEL BİLGİLER
- ❑ TÜRKİYE EKONOMİSİ
 - «Seçilmiş Bazı Makroekonomik Göstergeler»
- ❑ AVANTAJLARIYLA TÜRKİYE
- ❑ TÜRKİYE VE UKRAYNA EKONOMİK İLİŞKİLERİ

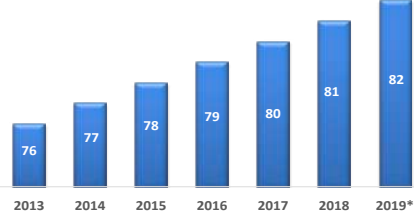
Türkiye'nin Konumu



Türkiye'nin Nüfusu

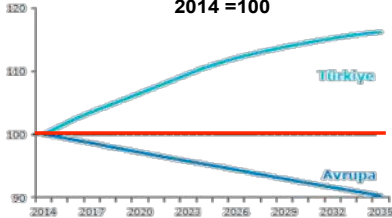
- ❑ Dünyada 19. sıradadır.
- ❑ AB'de 3. sıradadır.
- ❑ Avrupada en büyük 3. işgücüdür.
- ❑ AB'nin en genç nüfusuna sahiptir.
- ❑ Nüfusu 2050 yılında 95 milyona ulaşacaktır.

Nüfus (Milyon Kişi)



Kaynak: OVP (2019-2021).

Çalışabilir Durumdaki Nüfus 2014=100



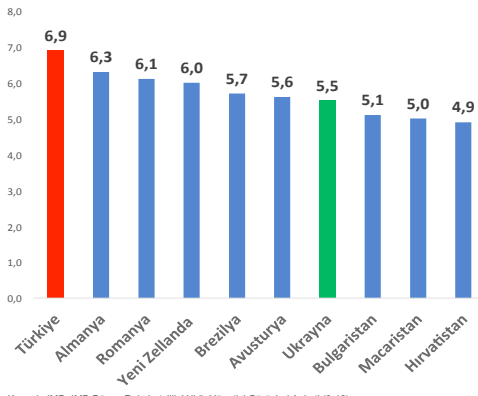
Kaynak: Yatırım Ofisi.

- ❑ Nüfusunun yarısı 31 yaşın altında ve 6 yaş ve üstü nüfusunun % 73'ü eğitilmiştir.
- ❑ İlkokul ve ilköğretim: % 47
- ❑ Ortaokul ve Lise: % 37
- ❑ Yükseköğretim ve üstü: % 16
- ❑ OECD 2018 Bir Bakışta Eğitim raporunda liseye kadar eğitim alanların toplumun geneline oranı açısından Kore, Kanada, ABD, Fransa ve Finlandiya'dan sonra 7. sırada yer almaktadır.
- ❑ 206 üniversitesi vardır.
- ❑ 2004-2019 arası üniversite mezunu sayısı 3 katına çıkmıştır.

5

Türkiye'nin Nüfusu: Nitelikli İşgücü

Kalifiye Mühendis Endeksi (2017)



Kaynak: IMD, IMD Dünya Rekabetçilik Yıllığı Yönetici Görüşleri Anketi (0-10)

- ❑ 2019 itibari ile yaklaşık 8 milyon yükseköğretim öğrencisi bulunmaktadır (96 bini doktora, 400 bini yüksek lisans öğrencisidir.)
- ❑ Üniversite mezunlarının istihdamındaki oranı % 13 artış göstermiştir.
- ❑ Mesleki ve teknik liselerden mezun sayısı 2 katına çıkmıştır
- ❑ Nitelikli ara eleman ihtiyacının karşılanması için eğitim sistemi geliştirilmektedir.
- ❑ Türkiye, nitelikli işgücünün bulunabilirliği açısından dünya sıralamasında Almanya'dan sonra 2. sırada gelmektedir.
- ❑ IMD World Competitiveness Center (IMD Rekabet Merkezi) tarafından yapılan ankete göre işgücünde bulunan kalifiye mühendis endeksi oldukça yüksektir (6,9).
- ❑ Ukrayna 5,5 endeks değeri ile sıralamada 7.'dir.

6

Uluslararası Kuruluşlarda Temsil



Uluslararası
arenada
önemli bir
aktördür.

- G 20 (Yirmiler Grubu 1999) Üye
- BM ve UNESCO'ya Üye
- NATO Üyesi
- OECD Üyesi
- AB'ye Üyelik Sürecinde



- ☐ Aday ülkelerden biridir.
- ☐ 1959 yılında Avrupa Ekonomik Topluluğu'na yapılan başvuru ile AB süreci başladı.
- ☐ 1987 yılında tam üyelik başvurusu yapıldı.
- ☐ 2005 yılında Müzakere Çerçevesi kabul edildi ve müzakereler resmen başladı.
- ☐ 1998-2017 yılları arasında Türkiye için 19 ilerleme raporu hazırlandı .
- ☐ 2014-2020 yıllarında bütçelerine Türkiye'ye toplam 4,45 milyar Avro tahsis edildi.
- ☐ 2018 yılı itibarıyla: 35 faslın 16'sı müzakereye açılmıştır.
- ☐ 2019 ilerleme raporu, 29 Mayıs 2019 tarihi itibarıyla yayınlandı.

7

Uluslararası Kuruluşlarda Temsil: Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü (KEİ)

- ☐ Karadeniz havzasındaki ülkelerin ekonomik işbirliğini geliştirmek amacıyla oluşturulan uluslararası kuruluştur.
- ☐ 1992'de İstanbul'da imzalanan anlaşma ile oluşturulmuştur.
- ☐ Üye ülkelerin potansiyellerinden, coğrafi yakınlıklarından, ekonomilerinin birbirlerini tamamlayıcı özelliklerinden yararlanarak aralarındaki ikili ve çok taraflı ekonomik, teknolojik ve sosyal ilişkilerini çeşitlendirmeleri ve daha da geliştirmeleri, hedeflemektedir.
- ☐ KEİ bünyesinde, ticaret ve ekonomi, ulaştırma, enerji, haberleşme, bilim ve teknoloji başta olmak üzere çeşitli konularla ilgili 18 adet çalışma grubu yardımcı organlar olarak faaliyet göstermektedir.
- ☐ Üye ülkeler arasında enerji, ulaştırma, iletişim, madencilik, turizm, tarım ve inşaat gibi sektörlerin geliştirilmesine yönelik yapılacak yatırımlar, ülkelerin istihdam düzeyini artırmak olacaktır.



- ☐ **Kurucu Üyeler:** Türkiye, Azerbaycan, Ermenistan, Gürcistan, Moldova, Rusya Federasyonu, Ukrayna, Bulgaristan, Romanya
- ☐ **Diğer Üyeler:** Arnavutluk, Sırbistan, Yunanistan

8

Türk Turizmi

En Çok Turist Alan Ülkeler

Ülke	2017 (milyon)
1. Fransa	86,9
2. İspanya	81,8
3. ABD	76,9
4. Çin	60,7
5. İtalya	58,3
6. Meksika	39,3
7. İngiltere	37,7
8. Türkiye	37,6
9. Almanya	37,5
10. Tayland	35,4

Kaynak: Kültür ve Turizm Bakanlığı.

2018 Yılında En Çok Ziyaretçi Gönderen İlk 7 Ülke

Ülke	Sayı (Milyon)
1. Rusya Federasyonu-Russian Fed.	5,96
2. Almanya-Germany	4,50
3. Bulgaristan-Bulgaria	2,38
4. İngiltere- United Kingdom	2,25
5. Gürcistan-Georgia	2,06
6. İran-Iran	2,00
7. Ukrayna-Ukraine	1,38
TOPLAM YABANCI ZİYARETÇİ	39,5

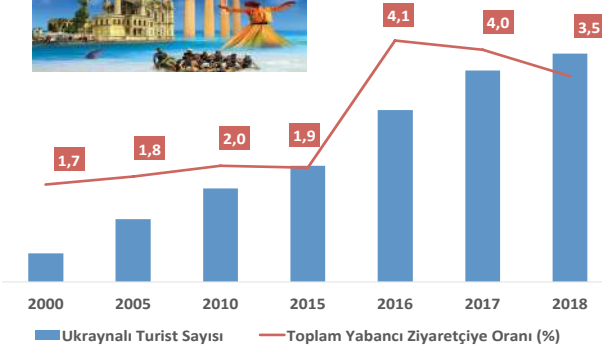
- ❑ Türkiye, dünyanın en fazla ziyaret edilen 8. ülkesidir.
- ❑ Türkiye, Avrupa'nın en fazla ziyaret edilen 5. ülkesidir.
- ❑ Dünya turizm gelirleri sıralamasında 14., Avrupa sıralamasında 6.'dır.
- ❑ 2018 yılında, 29,5 Milyar dolar turizm geliri elde edilmiştir.
- ❑ 2018 verilerine göre, turizm gelirlerinin GSYH içerisindeki payı %4'dür.
- ❑ Türkiye turizmi yatırım, bilgi altyapısı ve örgütlenmesiyle örnek bir ülkedir.
- ❑ Türkiye, mavi bayraklı plaj sayısında 3. sıradadır.

9

Türk Turizmi



Ukrayna, 2018'de en çok geceleme yapan ülkeler (Rusya, Almanya, İngiltere, Ukrayna ve Hollanda) içerisinde 4. sıradadır.

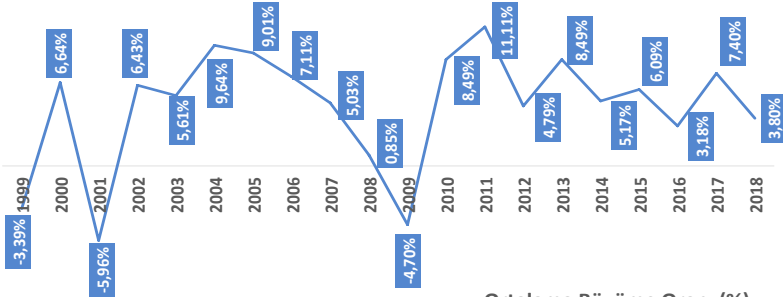


Yıllar	Ukraynalı Turist Sayısı (Bin)
2000	173
2005	380
2010	568
2015	707
2016	1.045
2017	1.285
2018	1.387

10

Türkiye Ekonomisi: Büyüme

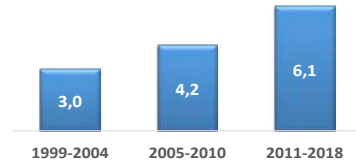
GSYH BÜYÜME ORANI (YILLIK %)



Dünyada, OECD ve Avrupa ülkeleri içinde en hızlı büyüyen ekonomidir.

- 2008 Yılı Küresel Ekonomik Krizinin Ardından En Hızlı Toparlanan Ekonomilerdendir.
- 2017 yılında 7,4'lük büyüme performansı gerçekleştirmiştir.
- 2018 büyüme hedefi %2,3, 2020 büyüme hedefi %3,5 ve 2021 büyüme hedefi %5,0'dır.

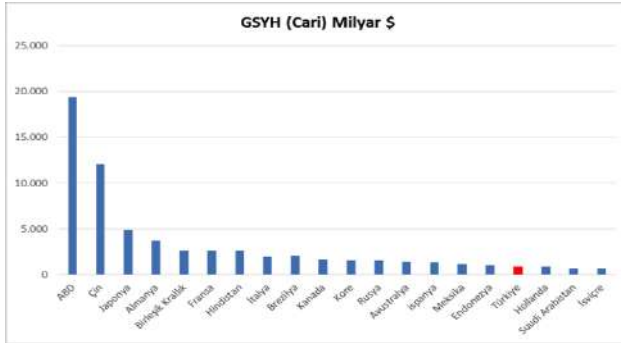
Ortalama Büyüme Oranı (%)



11

Türkiye Ekonomisi: GSYH

GSYH (Cari) Milyar \$



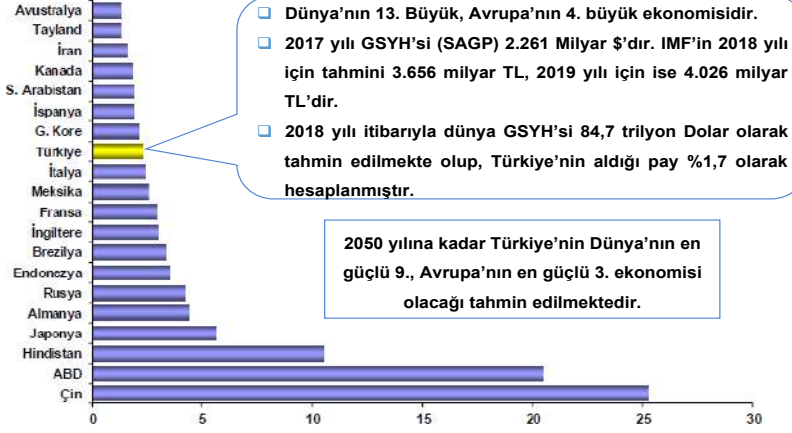
- Dünya'nın 17., Avrupa'nın 6. büyük ekonomisidir.
- 2017 yılı GSYH'si (Cari Fiyatlarla) 851 Milyar \$'dır. 2018 yılı 4. Çeyreği itibarı ile GSYH'si 787 milyar Dolardır.
- Avrupa'nın en hızlı büyüyen ekonomisi olma yolundadır.

Kaynak: Ekonomik Görünüm Sunumu, Ticaret Bakanlığı, Mayıs 2019.

12

Türkiye Ekonomisi: GSYH

Satın Alma Gücü Paritesine Göre GSYH, Trilyon Dolar, 2018

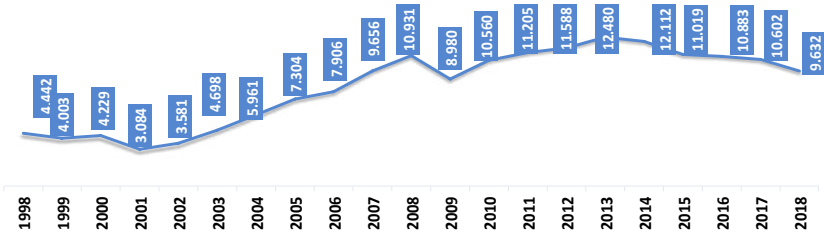


Kaynak: Türkiye Ekonomisi Sunumu, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Mayıs 2019.

13

Türkiye Ekonomisi: KBGSYH

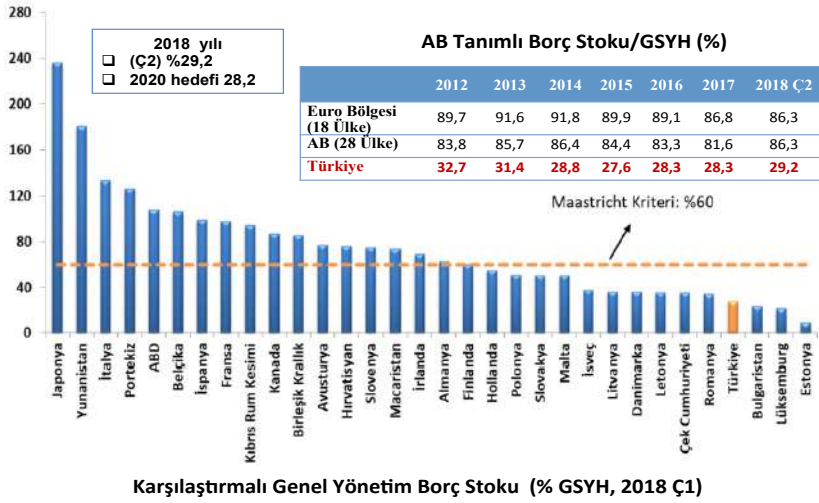
KİŞİ BAŞINA DÜŞEN GSYH (\$) (YILLIK)



- ☐ Türkiye kişi başına düşen GSYH'de (Cari Fiyatlarla) dünya sıralamasında, 192 ülke arasından 31. sıradadır.
- ☐ 2000 yılında 4.228 \$ seviyesinde olan kişi başına düşen milli gelir, son 16 yılda artış trendini yakalayarak, 2013 yılında 12.480 \$ seviyelerine kadar ulaşmıştır.
- ☐ Döviz kurundaki hareketlilik ve dünyada yaşanan ekonomik gelişmeler sebebiyle bir miktar düşen (2018 yılı itibarıyla 9.632 \$) kişi başına düşen milli gelir, üst orta gelirli ekonomi seviyesinde seyretmeye devam etmiştir.

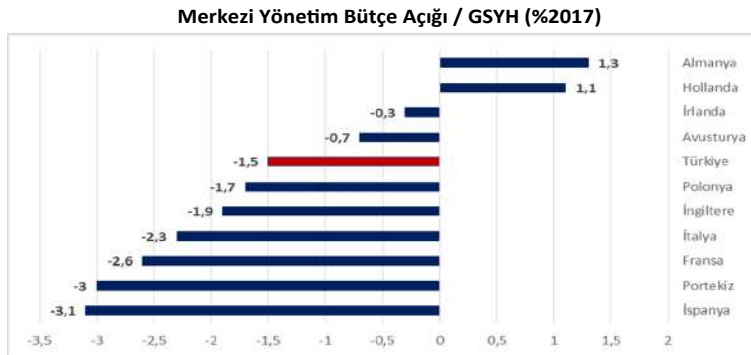
14

Türkiye Ekonomisi: Borç Stoku



15

Türkiye Ekonomisi: Bütçe Açığı

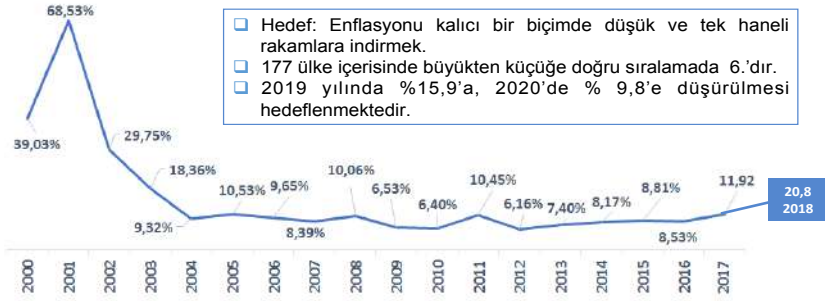


- 2017 yılında %1,5 olarak gerçekleşen oran, % 3 olan Maastricht kriterini karşılamaktadır.
- Merkezi yönetim bütçesi 2017 yılında ise 47,4 milyar TL açık vermiştir.
- Bütçe açığının; 2018 yılında % 1,9, 2019 yıllarında % 1,8, 2020 yılında ise % 1,6 olması hedeflenmektedir.

16

Türkiye Ekonomisi: Enflasyon

ENFLASYON ORANI (YILLIK %)

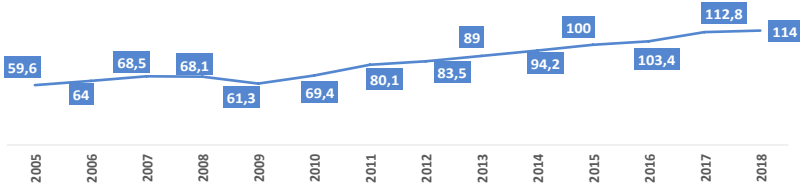


Enflasyonun, etkin ekonomi politikaları ile kademeli olarak düşürülmesi hedeflenmektedir.

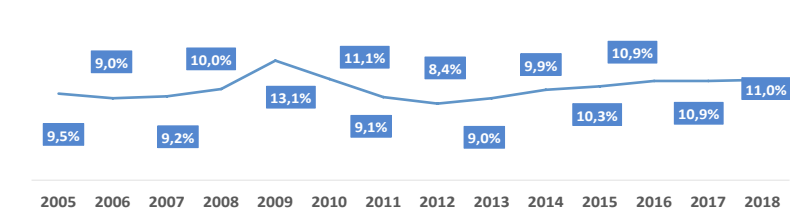
17

Türkiye Ekonomisi: Sanayi Üretim Endeksi ve İstihdam

SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ (2015=100)



İŞSİZLİK ORANI (%)



Kaynak: TÜİK

18

Türkiye Ekonomisi: Şirket Kuruluşu

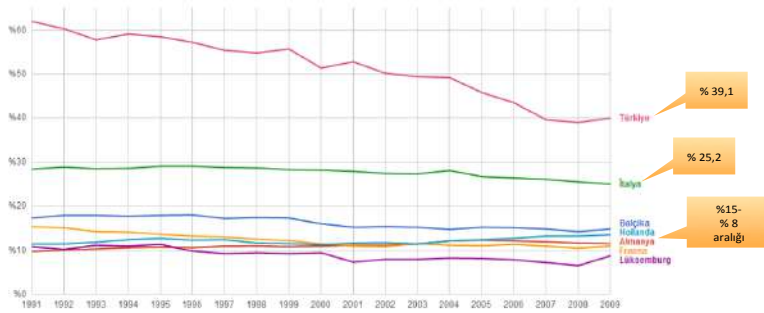


Kaynak: Türkiye Ekonomisi Sunumu, Hazine Müsteşarlığı, Ağustos 2018.

19

Türkiye Ekonomisi: Türkiye'nin Girişimciliği

AB Kurucu Ülkelerinde Serbest Meslek Sahiplerinin Oranı (%)



Kaynak: AB Kurucu Ülkelerinin Gelişmişlik Düzeyinin Türkiye ile Karşılaştırması, İ. GİRİT, 2013.

20

Türkiye Ekonomisi: Türkiye'nin Girişimciliği

Küresel Endeks Sıralamaları (2017-2018)	
Küresel Girişimcilik Endeksi	37
İş Yapma Kolaylığı Endeksi	43
Ekonomik Serbestlik Endeksi	60
Girişim Sermayesi ve Özel Sermaye Çekicilik Endeksi (2016)	30

AVANTAJLI ALANLAR SIRALAMASI 2016-2017

Yeni İstihdam Yaratma Beklentisi	2
Bir Kariyer Seçeneği Olarak Girişimcilik	5
Erken Aşama Girişimcilik Faaliyetleri	14
İş Kurma Oranı	15
Girişimcilik Niyetleri	17
Girişimcilik Fırsatları	19
Yenilikçilik	19

DEZAVANTAJLI ALANLAR SIRALAMASI 2016-2017

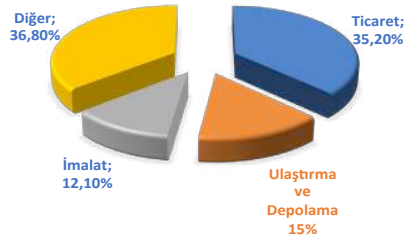
Girişimcilerde Kadın/Erkek Oranı	60
Sanayiye Yönelik Girişimcilik	56
Başarısızlıktan Korkma/Cesaret Düzeyi	46
Yenilikçi Girişimcilik/İhtiyaçtan Girişimcilik Oranı	36
Yenilikçi Girişimcilerde Kadın/Erkek Oranı	28
Çalışanların Girişimciliği	26
Girişimcilerin Statüsü	24
Girişimcilik Yetenekleri	22

<http://www.ekonomist.com.tr/girisim-kobi/kobilerin-yol-haritasi-yeniden-ciziliyor.html>

Türkiye Ekonomisi: Türkiye'nin Girişimciliği

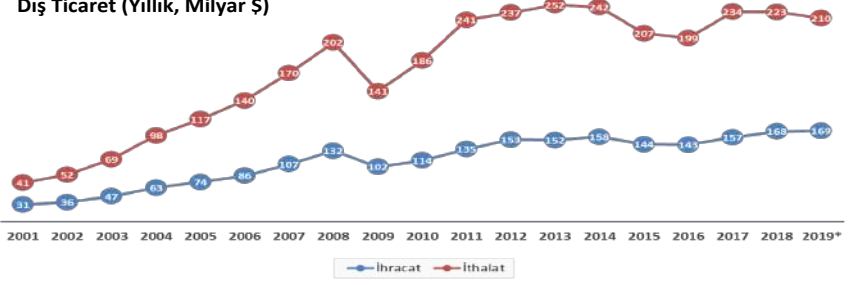
- 3.652.521 işletmenin %99,83'i KOBİ, 6.052'si büyük ölçekli işletmedir.
- Yeni kurulan işletme sayısında her yıl artış görülmektedir.
- KOBİ'lerin mal ve hizmet satışlarındaki payı %63,8'dir.
- KOBİ'lerin katma değerdeki payı %50,6'dır.
- KOBİ'ler yatırımların %58,3'ünü gerçekleştirmektedir.
- KOBİ'lerin istihdam içerisindeki payı %74,2'dir.
- KOBİ'ler ihracatın %56,2'sini gerçekleştirmektedir.
- KOBİ'ler ithalatın %38,9'unu gerçekleştirmektedir.

KOBİ'lerin Sektörel Dağılımı

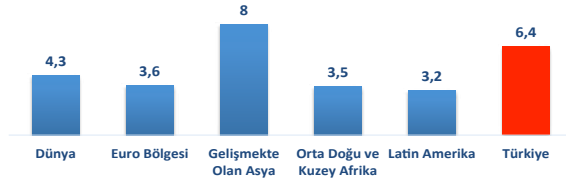


Türkiye Ekonomisi: Dış Ticaret

Dış Ticaret (Yıllık, Milyar \$)



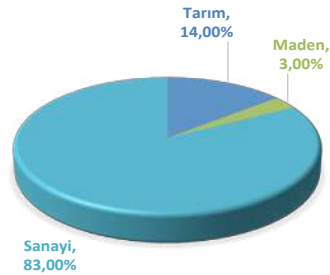
İhracat Performansı (Yıllık Ortalama Değişim %, 2005-2018)



23

Türkiye Ekonomisi: Dış Ticaret

İhracatın Sektörel Dağılımı (2018)



Kaynak: TİM.

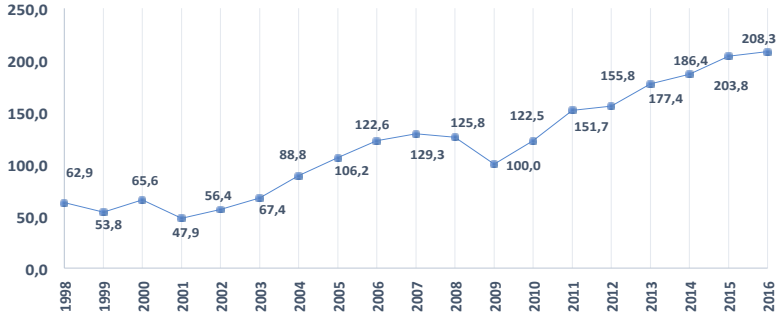


İHRACATTA İLK 10 ÜLKE	İTHALATTA İLK 10 ÜLKE
1- ALMANYA	1- RUSYA
2- İNGİLTERE	2- ÇİN
3- İTALYA	3- ALMANYA
4- IRAK	4- ABD
5- ABD	5- İTALYA
6- İSPANYA	6- HİNDİSTAN
7- FRANSA	7- İNGİLTERE
8- HOLLANDA	8- FRANSA
9- BELÇİKA	9- İRAN
10- İSRAİL	10- GÜNEY KORE
27- UKRAYNA	20- UKRAYNA

24

Türkiye’de Yatırım

TOPLAM YATIRIM (YILLIK, 2009=100)



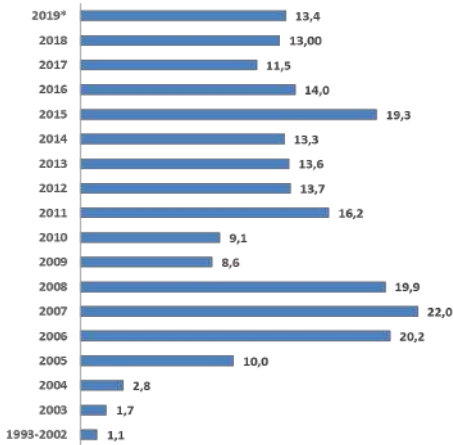
Kaynak: TÜİK.

Son 5 yılda yapılan yatırım harcamalarının GSYH'ye oranı %28,8'dir.

25

Yabancı Sermaye

Yurtiçinde Doğrudan Yabancı Sermaye Girişi
(Milyar Dolar)



Doğrudan Yabancı Yatırımların Girişinde Hızlı Artış

- ❑ 1984-2002 döneminde 15 milyar Dolar olan yabancı yatırım tutarı,
- ❑ 2002-2019 döneminde 211,5 milyar Dolara ulaşmıştır.
- ❑ Doğrudan yatırımlar 2018 yılında, 2017'ye göre % 14 artış göstererek, 13 milyon dolara yükselmiştir.

26

Yabancı Sermaye

Ülkelere Göre Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişleri 2017-2018 (İlk 10 Ülke, Milyon \$)

	ÜLKELER	2017	2018	2002-2019/ Şubat TOPLAM
1	Hollanda	1.727	833	24.672
2	ABD	180	446	11.892
3	Avusturya	320	465	10.529
4	İngiltere	328	409	10.517
5	Almanya	312	349	9.699
6	Lüksemburg	96	329	9.442
7	İspanya	1.460	233	9.358
8	Belçika	223	212	8.690
9	Fransa	107	293	7.258
10	Yunanistan	0	8	6.839

- 2002-2017 yılları arasında yabancı şirket sayısı 10 kat artarak, 58 bine ulaşmıştır.
- 2018 yılında, uluslararası yatırımlar açısından ilk üç sektör; İmalat (2 milyar \$), Toptan ve Perakende Ticaret (1,1 milyar \$), Mali Aracı Kuruluşlar (1 milyar \$) olmuştur.
- Türkiye dünyadaki en çok yatırım çeken 26. ülkedir.
- Gelişmekte olan ekonomiler arasında ise Türkiye, en çok yatırım çeken 13. ülkedir.
- "Dünya Bankası'nın 2019 yılı İş Ortamı Raporu'na göre, İş Yapma Kolaylığı Endeksi açısından Türkiye son 15 senenin rekorunu kıırarak, 190 ülke arasında 17 sıra yükselmiş ve 43'üncü olmuştur.

27

Yabancı Sermaye

Türkiye bulunduğu konum ve yabancı yatırımcılara sunduğu imkanlar nedeniyle, uluslararası şirketler için; sadece yatırım yapılacak bir ülke değil, aynı zamanda bölgesinin yönetim merkezi olarak ön plana çıkmıştır.

ULUSLARARASI ŞİRKETLERİN BÖLGESEL ÜSSÜ: TÜRKİYE

Coca Cola
GE Healthcare
Microsoft
Intel
Unilever
Benetton
GlaxoSmithKline
BSH
BP
Alstom
Pirelli
Hyundai
Hugo Boss
Procter&Gamble (P&G)
Citibank
PepsiCo



Doğrudan Yabancı Yatırımlar (DYY) Kanunu

- Şirket kurma ve hisse devri koşulları, yerel yatırımcılara uygulananlar ile aynıdır.
- Hisse devri ve kuruluş şartları, yerel yatırımcılara uygulananlar ile aynıdır.
- Uluslararası yatırımcılar, Türk Ticaret Kanunu'nda (TTK) belirtilen tüm şirket türlerini kurabilmektedir.

28

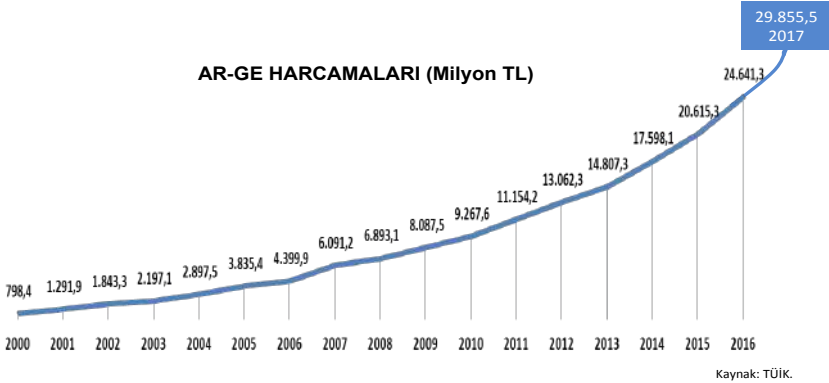
Yabancı Sermaye

TÜRKİYE'DEKİ UKRAYNALI FİRMALARIN SEKTÖREL DAĞILIMI	FİRMA SAYISI
Motorlu Taşıtlar Ve Motosikletler Dışında Kalan Toptan Ticaret Ve Ticaret Komisyonculuğu	170
Motorlu Taşıtlar Ve Motosikletlerin Dışında Kalan Perakende Ticaret, Kişisel Ve Ev Eşyalarının Tamir	90
İnşaat	62
Destekleyici Ve Yardımcı Ulaştırma Faaliyetleri; Seyahat Acentelerinin Faaliyetleri	57
Diğer İş Faaliyetleri	54
Oteller Ve Lokantalar	39
Diğer Hizmet Faaliyetleri	23
Bilgisayar Ve İlgili Faaliyetler	21
Tarım, Avcılık Ve İlgili Hizmet Faaliyetleri	19
Kara Taşımacılığı Ve Boru Hatlarıyla Taşımacılık	16
Mobilya İmalatı; B.Y.S. Diğer İmalat	15
Gayrimenkul Faaliyetleri	14
Sağlık İşleri Ve Sosyal Hizmetler	14
Eğlence, Dinlenme, Kültür Ve Sporla İlgili Faaliyetler	13
Kimyasal Madde Ve Ürünlerin İmalatı	12
Su Yolu Taşımacılığı	10
Diğer	95
Toplam	724

Türkiye'de 46 farklı sektörde, 724 Ukrayna sermayeli firma bulunmaktadır.

29

Türkiye Ekonomisi: AR-GE



- 2000'li yılların başında AR-GE harcamalarının GSYİH'ye oranı %0,4 seviyelerinde iken, 2017 yılında bu oran %1 seviyelerine yükselmiştir.
- 2000'li yılların başında kişi başına AR-GE harcaması 75 Dolar iken, 2016 yılında bu rakam 3 kat artarak 230 Dolar'a yükselmiştir.
- Tam zaman eşdeğer AR-GE personeli sayısı 2012-2017 yılları arasında % 430 artış göstererek, 154 bin kişiye ulaşmıştır.

30

Türkiye Ekonomisi: Bazı Göstergeler

- Cep telefonu kullanan 75 milyon kişi
- Her on hanenin sekizi internet erişim imkânına sahip
- İnternet kullanan bireylerin oranı %72,9
- İnternet üzerinden alışveriş yapma oranı %29,3
- Web sayfasına sahip girişimcilerin oranı %66,1
- Online satış yapan girişimcilerin oranı %9,8
- İnternet erişimine sahip KOBİ'lerin oranı %95,3
- Kamu ile iletişimde internet kullanan KOBİ'lerin oranı %86
- KOBİ'lerin Ar-Ge harcamalarındaki payı %18
- KOBİ'lerde istihdam edilen ticari kesim Ar-Ge personeli %27,5
- Yenilikçi girişimlerin oranı %61,5
- Sanayi sektöründe yenilikçi girişimlerin oranı %64,5
- Hizmet sektöründe yenilikçi girişimlerin oranı %57,7

31

Türkiye'nin Enerji Perspektifi

- ❑ Önemli Bir Enerji Üssü: Enerji üreticisi ve tüketicisi bölgeler arasında bir enerji koridoru ve terminaldir.
- ❑ TürkAkım Gaz Boru Hattı Projesi: Rus doğalgazını Baltık Denizi'nden Almanya'ya taşıyacak olan Kuzey Akımı projesinde Ukrayna transit ülke olarak önemli bir yere sahiptir.



32

Türkiye'nin Sanayi Altyapısı

OSB Sayısı	314
İhtisas OSB Sayısı	54
Yaklaşık 53 bin parselde, 2 milyona yakın kişi istihdam edilmektedir.	

Faaliyette Olan Ar-Ge Merkezi Sayısı	1.156
Ar-Ge Merkezi Olan Yabancı/Yabancı Ortaklı Firma Sayısı	164
Yaklaşık 58 bin kişi istihdam edilmektedir.	

TGB Sayısı	83
Yabancı/Yabancı Ortaklı Firma Sayısı (Mevcut)	276
Akademisyen Ortaklı Firma Sayısı	1.096
Toplam İhracat	4,1 Milyar TL
Yaklaşık 5 bin işletmede, 53 bine yakın kişi istihdam edilmektedir.	

Faaliyette Olan Tasarım Merkezi Sayısı	341
Tasarım Merkezi Olan Yabancı/Yabancı Ortaklı Firma Sayısı	24
Yaklaşık 7 bin kişi istihdam edilmektedir.	

Serbest Bölge Sayısı	18
Ticaret hacmi giriş	20 milyar \$
Ticaret hacmi çıkış	22 milyar \$
Yaklaşık 67 bin kişi istihdam edilmektedir.	

33

Türk İnşaat Sektörü

Sektörel Avantajlar:

- İnsan gücü
- Teknolojik birikim ve adaptasyon
- İş deneyimi ve disiplini
- Coğrafi konum
- Bölge ülkeleriyle siyasi ve kültürel yakınlık
- İşbirliği kültürü ve güvenilirlik
- Risk alma kapasitesi
- Uygun fiyatlı hizmet sunumu ve müşteri memnuniyeti

Ülke	Şirket Sayısı	İş Hacmi (Milyar \$)	Küresel Payı (%)
Avrupa Ülkeleri	46	210.737	45,0
Çin	65	98.722	21,1
İspanya	11	58.988	12,6
ABD	43	41.874	8,9
Fransa	3	41.737	8,9
Kore	11	33.938	7,3
İtalya	14	26.673	5,7
Türkiye	46	25.591	5,5
Japonya	13	24.425	5,2
Almanya	2	23.560	5,0
İngiltere	2	8.817	1,9

Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri (YDH)



- ❑ Uluslararası İnşaat Sektörü Dergisi (ENR) listesinde Çin'den sonra, ABD'den önce gelen Türkiye sıralamada 2.'dir.
- ❑ Dünyanın en büyük 250 müteahhitlik şirketi listesinde (2017), 46 Türk firması vardır.
- ❑ GSYH'nın % 9'unu oluşturmaktadır.
- ❑ Türk firmaları, Orta Doğu coğrafyası ve Avrupa'da etkindir.
- ❑ Müteahhitlik hizmetleri büyüklüğünün, bugünkü 500 milyar Dolardan, 2023 yılında 650 milyar Dolara, 2030'larda ise 750 milyar Dolara çıkması öngörülmektedir.
- ❑ Türk inşaat sektörü, 1972'den 2019 Mart ayı sonuna kadar 123 ülkede 381,1 milyar Dolar değerinde 9.669 proje üstlenmiştir.
- ❑ Yaşanan ekonomik daralmaya rağmen Türk müteahhitlik firmaları 2018 yılında 20 milyar Dolar taahhüt projesi üstlenmiştir.

34

Teşvik ve Destekler

1. Yatırım Teşvik Sistemi

2. Girişimcilik
3. Esnaf ve Sanatkar (Mikro Ölçek)
4. KOBİ (Küçük ve Orta Ölçek)
5. Büyük İşletme
6. Yabancı Sermaye
7. İhracat
8. Ar-ge, inovasyon ve teknoloji
9. Sektörel Teşvikleri (Yenilenebilir Enerji vb)
10. Stratejik Yatırımlar
11. Büyük Yatırımlar

- Genel Yatırım Teşvik Uygulamaları
- Bölgesel Yatırım Teşvik Uygulamaları
- Büyük Ölçekli Yatırım Teşvik Uygulamaları
- Stratejik Yatırım Teşvik Uygulamaları

- KDV İstisnası
- Gümrük Vergisi Muafiyeti
- Gelir Vergisi Stopajı Desteği
- Vergi İndirimi
- Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği
- Yatırım Yeri Tahsisi
- Faiz Desteği
- KDV İadesi
- Sigorta Primi Desteği



Ekonomik daralma dönemlerinde uygulanan yapısal reformlar ve programlar.

35

Yatırımcı İçin Ofis

Yatırımcıya yardımcı olmak üzere Cumhurbaşkanlığına bağlı "Yatırım Ofisi" bulunmaktadır.

Yatırımcıların Türkiye'deki yatırımlarına destek olmaktadır.

- ☐ Danışmanlık
- ☐ Koordinasyon (Paydaşlarla)
- ☐ Yatırım Destek Hizmetleri
- ☐ Arazi Bulma Desteği
- ☐ Yatırım Heyeti Ziyaretleri
- ☐ Proje Lansman Hizmetleri
- ☐ Ortak Bulma Desteği
- ☐ Yatırım Sonrası Hizmetler



www.invest.gov.tr

ABD, Almanya, Birleşik Arap Emirlikleri, Çin, Fransa, Güney Kore, Hindistan, İngiltere, İspanya, İtalya, Japonya, Kanada, Singapur ve Suudi Arabistan gibi ülkelerde yerleşik danışma ağı ve temsilcilikleri bulunmaktadır.

36

Avantajlarıyla Türkiye

NEDEN TÜRKİYE ?

Gelecek Vaat Eden, Güçlü Ekonomi

- Ekonomi 16 yılda kendini 3'e katladı.
- Rekor büyümesi ile dünyanın 13. , Avrupa'nın 4. büyük ekonomisi oldu.
- Başarılı finansal yönetim ve sağlam makroekonomik temellere sahip, esnek ekonomisi vardır.
- Ekonomik büyüme beraberinde, güçlü orta sınıf ortaya çıkarmıştır.

Ulusal ve Uluslararası Pazar Avantajı

- 82 milyon tüketicisi ile güçlü iç pazara sahiptir.
- Nüfusu 1 milyonun üzerinde, 23 büyükşehir ile gelişen kentsel merkezlere sahiptir.
- AB pazarı, Orta Doğu, Orta Asya ve Kuzey Afrika pazarlarına doğrudan erişim imkanı
- Serbest Ticaret Anlaşmaları ile 27 ülkede, 355 milyon ve AB'de 510 milyon tüketiciye ulaşma imkanı bulunmaktadır.

Yatırımcılar İçin Fırsatlar Barındıran Yapı

- Yatırım ofisi vardır.
- İş yapma kolaylığı açısından dünyada ön sıralardadır.
- Yapısal Reform ve Programların varlığı yatırımcıya önemli avantaj sağlamaktadır.
- Yatırımcılara karlı teşvikler sunmaktadır.
- Önemli yapısal reformlar; kamulaştırmaya karşı koruma, transfer garantisi, gayrimenkul erişimi, yatırım özgürlüğü, doğrudan yabancı yatırımcılar kanunu, ulusal muamele ve kurumlar vergisi.
- Gelişmiş lojistik ağı ve altyapısı vardır.
- Dünyanın pek çok noktasına ulaşım sağlayan havayolu vardır.
- 75 ülke ile ikili yatırım koruma anlaşması, 80 ülke ile çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması bulunmaktadır.

37

Avantajlarıyla Türkiye

NEDEN TÜRKİYE ?

Demografik Yapı ve nitelikli İşgücü

- Genç, eğitilmiş nüfusu bulunmaktadır.
- İş gereksinimlerini karşılayacak eğitim sistemine sahiptir.
- Ucuz işgücüne sahiptir.

Faydalı AR-GE Ekosistemi

- Hızla gelişen teknoloji altyapısı.
- Teşvik ve Destekler.
- Ar-Ge faaliyeti yürüten çok uluslu şirketlerin bulunmaktadır.
- AR-GE harcamaları ve araştırmacı sayısı hızla artmaktadır.

Türkiye Geniş Bir Coğrafyanın Sanayi, Enerji, İnşaat ve Finans Merkezi

- Dünyanın 8., Avrupa'nın 2. büyük çelik üreticisidir.
- Dünyanın en büyük 15. otomobil üreticisidir
- Otomobil konusunda önde gelen bir üretim merkezi haline gelmektedir
- Avrupa'nın 2. imalat merkezi olması beklenmektedir.
- Mühendislik sektöründe Çin'den sonra ikinci sıradadır.
- Yeniliklere hızla adapte olmaktadır.
- Avrupa'nın En büyük TV üreticisidir.
- İslami finansal büyüme ve İstanbul Finans Merkezi.
- Enerji üreticisi ve tüketicisi bölgeler arasında bir enerji üssüdür.
- **Umud Vaat Eden Sektörleri: Otomotiv, Makine ve Elektronik Ekipmanlar, Havacılık-Uzay ve Savunma, Finans, Tarım ve Altyapı'dır.**

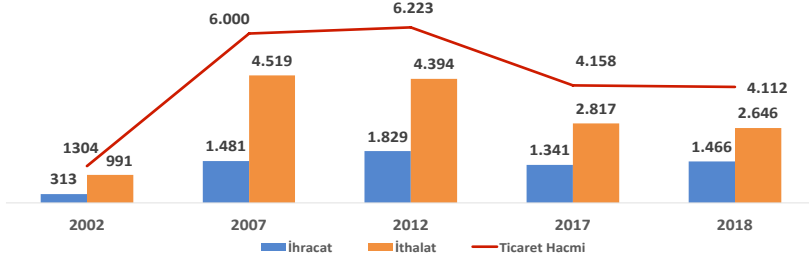
Stratejik Konum

- Büyük pazarlara yakındır.
- Çok uluslu şirketlerin yönetim, üretim ve ihracat merkezi haline gelmeye başlamıştır.
- Elverişli konumu ile çeşitli pazar ve ürünlere ulaşım imkanı beraberinde ihracat fırsatları sağlamaktadır.

38

Türkiye-Ukrayna Ekonomik İlişkileri

Türkiye-Ukrayna Arasındaki Ticari İlişki (Yıllık-Milyon \$)



- ❑ 2017 yılında Ukrayna'ya ihracatımız 1.341.489 milyar Dolar (geçen yıla göre % 7 artış), ithalatımız 2.817.132 milyar Dolar (geçen yıla göre % 11 artış) olarak gerçekleşmiştir. Ticaret hacmimiz 4.158.621 milyar Dolar (geçen yıla göre % 9 artış) olmuştur.
- ❑ 2018 yılı verilerine göre dış ticaret yapılan yaklaşık 900 ülke içerisinde Ukrayna, Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkeler arasında 27., ithalat yaptığı ülkeler arasında 20.'dir.

Kaynak: TÜİK.

39

Türkiye-Ukrayna Ekonomik İlişkileri

Türkiye'nin Ukrayna'ya İhraç Ettiği Başlıca Ürünler (Milyon \$)

Ürünler	2015	2016	2017
Turuncgiller (taze/kurutulmuş)	69	87	69
Binek otomobilleri ve esas itibarıyla insan taşımak üzere imal edilmiş diğer motorlu taşıtlar	22	35	50
Tişört, fanila, diğer iç giyim eşyası (örme)	51	59	38
Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar	24	19	34
Erkek/erkek çocuk için takım, takım elbise, ceket vs.	36	41	34
Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar	8	17	33
Kazak, süveter, hırka, yelek vb. Eşya (örme)	36	43	30
Diğer örme mensucat	46	31	27
Kadın/kız çocuk için takım elbise, takım, ceket, pantolon vs. (örme)	14	29	24
Ayçiçeği tohumu	15	24	23

Ön Plana Çıkan Sektörler:

- Tarım
- Tekstil
- Otomotiv

40

Türkiye-Ukrayna Ekonomik İlişkileri

Türkiye'nin Ukrayna'dan İthal Ettiği Başlıca Ürünler (Milyon \$)			
Ürünler	2015	2016	2017
Demir/alaşımsız çelikten yarı mamuller	546	450	482
Ferro alyajlar	161	143	303
Soya fasulyesi	386	278	277
Demir/çelik sıcak hadde yassı mamulleri- genişlik 600mm. Fazla	219	139	191
Ayçiçeği, aspir, pamuk tohumu yağları (kimyasal olarak değiştirilmemiş)	216	199	147
Demir cevherleri ve konsantreleri	109	78	122
Hububat ve baklagillerin kepek, kavuz ve diğer kalıntıları	72	84	116
Uzunlamasına kesilmiş, biçilmiş ağaç; kalın >=6 mm	109	101	114
Buğday ve mahlut	55	5	93
Demir/çelik döküntü ve hurdaları, bunların külçeleri	301	73	77

Ön Plana Çıkan Sektörler:

- **Demir-Çelik-Maden**
- **Tarım-Orman**

41

Türkiye-Ukrayna Ekonomik İlişkileri

Ukrayna'nın Başlıca İhracat Yaptığı Ülkeler (2017)
1. Rusya
2. Polonya
3. Türkiye
4. İtalya
5. Hindistan
6. Çin
7. Mısır
8. Almanya
9. Hollanda
10. Macaristan
11. İspanya
12. Belarus
13. Romanya
14. ABD
15. Çek Cumhuriyeti

Ukrayna'nın Başlıca İthalat Yaptığı Ülkeler (2017)
1. Rusya
2. Çin
3. Almanya
4. Polonya
5. Belarus
6. ABD
7. İsviçre
8. İtalya
9. Fransa
10. Türkiye
11. Macaristan
12. Çek Cumhuriyeti
13. İngiltere
14. Japonya
15. Litvanya



Türkiye son dönemde, Ukrayna pazarında pek çok ürün ve sektörde önemli tedarikçi konumuna yükselmiştir.

42

Türkiye-Ukrayna Ekonomik İlişkileri

ANLAŞMALAR, PROTOKOLLER VE TOPLANTILAR



İki ülke arasındaki ticarette ilişkiler imzalanacak STA ile daha da gelişecektir.

Kaynak: Ticaret Bakanlığı, DEİK.

43

Türkiye-Ukrayna Ekonomik İlişkileri

Yatırım İlişkileri

- Yeniden yapılanma sürecinde metaller ve kimyasalar sektörlerinde artış beraberinde ekonomide düzelmeye yaşanmaya başlamıştır.
- Türk şirketlerin çoğunluğu KOBİ niteliğindedir.
- Türkiye ihracatı ürün çeşitliliği açısından öne çıkmaktadır.
- Ukrayna'ya yatırımlar, başka ülkeler aracılığıyla da gerçekleştirilmektedir.
- 2015 sonu itibarıyla, Türk yatırımlarının tutarı 196,8 milyon Dolar olup, bu diğer ülkeler aracılığıyla gelen yatırımlar da dâhil edildiğinde 1 milyar Doların üzerinde olduğu tahmin edilmektedir.
- Ukrayna'da doğrudan yatırım yapan 134 ülke içerisinde Türkiye 21. sıradadır.

Türk Firmaları Tarafından Yapılan Başlıca Yatırımlar

Gıda ve İçecek

Temizlik Malzemeleri

İnşaat Sektörü ve İnşaat Malzemeleri

Hazır Giyim

Bilgi, İletişim

Orman Ürünleri

Maden ve Metal Eşya

- Müteahhitlik sektörü yatırımı 5,5 milyar dolar değerinde 169 adet proje yürütmektedir (2018-1Ç).
- Projeler;
 - Konut ve yol
 - Karayolu ve demiryolu köprüleri
 - İş merkezi
 - Otel
 - Özel Ekonomi Bölgesi vb.

Kaynak: Ticaret Bakanlığı, DEİK.

44

Türkiye-Ukrayna Ekonomik İlişkileri

Ukrayna'da Yatırım Yapılabilecek Alanlar

- ☐ Tarım ve hayvancılık
- ☐ Gıda ve içecek
- ☐ Kimya ve metalürji sanayileri
- ☐ Mühendislik ve Teknik Müşavirlik
 - Ulaşım altyapısı (Karayolu ve demiryolu)
 - Altyapı yatırımları (atık su ve içme suyu projeleri),
- ☐ Enerji alt yapısı
- ☐ Bilgi ve iletişim teknolojileri
- ☐ Pazarlama ve Satış
- ☐ Ulaşım
- ☐ Sağlık

Türkiye'de Yatırım Yapılabilecek Alanlar

- ☐ Bilgi ve İletişim Teknolojileri
- ☐ Enerji ve Yenilenebilir Kaynaklar
- ☐ Finans
- ☐ Tarım ve Gıda
- ☐ Seracılık
- ☐ Tarım modernizasyonu ve yeniden yapılanma
- ☐ Taşımacılık ve Lojistik
- ☐ Turizm ve Turizm işletmeciliği
- ☐ İnşaat
- ☐ Ağır Sanayinin Yenilenmesi
- ☐ Sağlık

Kaynak: Ticaret Bakanlığı, DEİK, Türkiye Ukrayna Sanayiciler ve İşadamları Birliği (TUSİB)

45

Teşekkür Ederim.

46



UKRAYNA’NIN EKONOMİK PROFİLİ VE TÜRKİYE İLE POTANSİYEL İŞBİRLİĞİ FIRSATLARI

Igor BURAKOVSKY

Ekonomik Araştırma ve Politikalar Enstitüsü Direktörü

Sayın Baylar, bu kadar saygıdeğer bir toplantı önünde konuşma fırsatı için teşekkür ediyorum ve önceki konuşmacının benim ve mesleğimin görevini basitleştirdiğini, Ukrayna ile Türkiye arasındaki işbirliğine ilişkin birçok ilginç bilgi verdiğini söylemek istiyorum. Bu nedenle birkaç noktayı vurgulamak istiyorum. Ukrayna bakış açısından nasıl ticaret yaptığımızı konuşmak istiyorum, Türk bakış açısı sunuldu, şimdi de bu konuya Ukrayna bakışıyla bakalım. İşbirliğimizin gelecek vaat eden alanları hakkında birkaç söz söylemek istiyorum ve umarım bunun için on dakika yeterli olacaktır.

Baştan başlayalım. Dünya ticaretinde her iki ülke Ukrayna da Türkiye de kırk büyük mal ve hizmet ihracatçı veya ithalatçısı sırasında yer almaktadır ve bu da iki ülkenin büyük ticari ülke olması demektir. Burada olumlu ve olumsuz yanlar var, ama bir kerede bu göstergelerin temelde önemli olduğunu söylemek istiyorum, neden önemli, çünkü bugün dünya ticaretinde hâkim bir katılımcı yok, bugün ABD, Avrupa Birliği, Çin gibi büyük ülkeler bile, bu ülkelerden her biri dünya ticaretinin yaklaşık yüzde onunu oluşturuyor ve bu da modern dünya ticaretinin çeşitlendirildiğini gösteriyor.

Devam ederek şunu söylemek istiyorum, bizim açımızdan bugün Türkiye, büyük bir ihracatçıdır, demir metalürjisi, otomotiv ürünleri, tekstil ve giyim gibi dört ürün ihracatında dünyanın en büyük on ihracatçısı arasında yer almaktadır. Eğer yüzdelere bakacak olursak, dünya ticaretinin önemli bir kısmını aldığını görüyoruz. Ve burada bir keresinde Ukrayna ve Türk meslektaşlarıma söylemek istediğim, sadece işbirliği yapmadığımız aynı zamanda dünya pazarında, özellikle çelik ürünleri, tekstil ürünleri ve giyim tedarikinde rekabet ettiğimiz sonucuna varıyorum.

İthalattan bahsediyorsak, Türkiye büyük bir demir metalürji ürünleri, otomotiv ürünleri ve yine tekstil ürünleri ithalatçısıdır, burada muhtemelen değer oluşturma zincirleri söz konusudur, bazı parçalar doğrudan Türkiye’de üretiliyor, daha sonra, işbirliği sistemi aracılığıyla doğrudan Türkiye’den ve üçüncü ülkelerden ihraç edilebilen bazı markalı ürünleri elde ediyoruz.

Şimdi Ukrayna ile Türkiye arasındaki ticaret konusuna dönelim. Öncelikle, Türkiye’nin farklı yıllarda oldukça önemli bir ortak, Ukrayna’nın bir ortağı olduğunu söylemek isterim. Avrupa Birliği var, Nato var, daha küçük birlikler var, ama ülke hakkında konuşacağız, biz istikrarsız durumun olduğunu görüyoruz, belli yıllarda Türkiye ile yapılan ihracat toplam Ukrayna ihracatının % 7,3-7,5’ine ulaştı ve bazı yıllarda % 5-6’ya düştü, bu açıkça, dünyada var olan bazı sorunlardan bahsediyor ve ayrıca bu sorunlar, ilk başta, Ukrayna ekonomisi ile de bağlantılıydı.

İthalat açısından ise, Türkiye nispeten düşük bir yere sahiptir, genelde Türkiye tüm Ukrayna ithalatının % 2-3’ünü oluşturuyor, daha sonra Türkiye’den ne ithal ettiğimizi konuşacağız. İhracat yapısı nedir, ihracat yaptığımız ürünler, bugün ihracat sepetimizdeki ürünler nelerdir, elbette demir metalleridir. Ukrayna ihracatının % 47’si doğrudan Türkiye’ye giden demir metalleridir.

Açıkçası, bu, bugün bu ülkede uygulanmakta olan ve metallere olan yüksek talebe sahip olan ekonomik kalkınma modelinden kaynaklanmaktadır, bunun başlıca nedeni inşaattan ya da başka şeylerden kaynaklanmaktadır ve geleneksel olarak bu anlamda, Ukrayna, dünya pazarında genel olarak tedarik ettiği ürünleri sunmaktadır.

İkinci sırada, yağlı bitkilerin tohumları ve meyveleri yer alır, bu aynı zamanda Ukrayna için geleneksel ihracat ürünüdür ve eğer daha ileriye bakarsak, bunlar gıda endüstrisinin kalıntıları, her türlü hammadde ve yarı mamul ürünlerdir, eğer bu ürünleri birleştirir ve tahıl ürünlerini eklersek, Ukrayna ihracatının yaklaşık % 60-70'ini yapar, bu, Ukrayna ihracatının çeşitlendirilmediğini gösteriyor. Bir yandan bu, bazı malların tedarik edilmesi olasılığını, ihracat çeşitliliğimizin genişlemesini, bir yandan da Türkiye pazarında hem yerel üreticileri, hem de Avrupa Birliği ülkeleri ve diğer dünya ülkeleri tarafından yüksek düzeyde bir rekabet var.

Uluslararası ticaret, bir yandan rekabet, öte yandan, işbirliği, yani buna anlayışla yaklaşılmalıdır. Şimdi, ithalata gelince, burada, ihracattan farklı olarak, mal arzının az çok çeşitlendiğini söyleyebiliriz, Türkiye'den doğrudan Ukrayna'ya ihraç edilen çok sayıda baskın mal bulunmamaktadır ve bu, Ukrayna'nın bugün dünya pazarında belirli malların alımını aşağı yukarı çeşitlendirdiğini gösteriyor.

Aynıları plastik kütleler ve polimerik malzemeler için de geçerlidir ve daha gelişmiş mallarda ticaretin özelliklerinden bahsederseniz, bunlar nükleer reaktörler, kazanlar ve makineler için belirli bileşenlerdir, bu % 9.5'dir, adet olarak bakarsak bu çok büyük bir hacim değildir, ancak küçük mühendislik ürünlerinin çok pahalı olduğunun farkındayız, bunlar ticaretimizde önemli bir yere sahiptir.

İthalatın yapısına bakarsak, ithal edilen en büyük mal grubu yenilebilir meyve ve kuruyemiş % 9,1, yağlı bitki tohum ve çekirdeği, yani, çok sayıda mal, yarı mamul değil bitmiş ürün ihraç ettiğimizi tekrar konuşuyoruz, prensip olarak aynı ürünleri doğrudan Türkiye'den de ithal ediyoruz artık elektrikli arabalar ve dolayısıyla bugün Ukrayna'nın Türkiye'den yaptığı ithalatta % 10'dan daha fazla yer kaplayacak hiçbir mal bulunmadığını görüyoruz.

Ayrıca, doğrudan hizmetlerdeki ticarete bakarsanız, hacimleri nispeten

düşüktür, ancak her iki tarafta da iki lider malımız var. Ukrayna'nın doğrudan Türkiye'ye yaptığı hizmet ihracatına bakarsanız, neredeyse % 82'si ulaşım hizmetleridir, ikincisi ise seyahatle ilgili hizmetlerdir, yani turizm ve 3. yerde iş hizmetleridir. Diğer hizmetler % 1'i % 1'den daha azını kaplar ve bu durum açıkça geleneksel bağlarımızla, diğer yandan her iki ekonomik ortağın konumunun coğrafi özellikleriyle ve açıkçası bugün Ukrayna ve Türkiye ekonomilerinde var olan ihtiyaçlarla ilgilidir ve son olarak, hizmetlerin ithalatına ilişkin olarak, prensipte bu durum bir aynada aksi gibi aynı olduğu söylenebilir, ağırlıklı olarak Türkiye'den turizm hizmetlerini ithal ettiğimizi söyleyebiliriz, bu %72, nakliye hizmetleri, ticari hizmetler ithal ediyoruz. Birlikte, bu hizmetler ithalatın % 90'ından fazlasını oluşturuyor ve görünüşe göre farklılaşmalarının belli olasılıkları hakkında konuşabiliriz.

Eğer perspektife bakarsanız, benim açımdan üç sonuç çıkartabiliriz. İlk sonuç - karşılıklı ticaretimiz, Türkiye ve Ukrayna ekonomilerinin kalkınma modellerine bağlıdır. Ukrayna ekonomisinin 2016'da belirli bir istikrara kavuşmasına ve 2017, 2018, 2019 yıllarında da bu süreçlerin devam etmesine rağmen, çözülmesi gereken çok sayıda sorunlar var, ve açıkçası, bu yıldan bahsedilirse hiç birimizi 2018'deki gibi gayrisafi yurtiçi hasıladaki % 3,5'lik bir büyüme tatmin edemez, daha yüksek oranlara ihtiyacımız var ve bunun için ticaret yapmamız gerektiğini biliyoruz.

Diğer bir sonuç ise, iki ülkenin bir şekilde Avrupa Birliği ile bağlantılı olduğudur. Türkiye, Gümrük Antlaşması'na üye, Ukrayna'nın Birlik ile ilgili bir anlaşması var, bu da pratik olarak serbest bir ticaret rejimidir, bu iki rejimi kullanarak her iki ülkeye de mal ihraç etmek ve ithal etmek için birçok yasal fırsatlar var.

Söylemek istediğim bir şey daha, Ukrayna tarafından ilgili teknik normların, ilgili düzenlemelerin ve Avrupa Birliği'nin ilgili düzenlemelerinin kullanılması karşılıklı ticaretteki süreçlerin basitleştirilmesini temin edebilir, çünkü aynıları Türkiye için de geçerlidir. Aynı standartlar aramak ve başka ülkelerin ticaret yaptıklarında kullandıkları ayrı kuralları ve düzenlemeleri aramaktansa ortak standartlara odaklanmak daha iyidir.

Son olarak, üçüncü sonuç, her iki ülkenin de ortak yatırım fırsatlarından çok az yararlanmasıdır, bugün Türkiye'nin Ukrayna'da uyguladığı bireysel pro-

jeler hakkında, Türkiye’de Ukrayna’nın yatırımlarının nispeten küçük ve bazı alanlarda sınırlı olduğu konuşuldu. Ortak işbirliğimizin büyük alanlarından bahsederek, bunun bir altyapıya yatırım olabileceğini düşünüyorum, Türk firmalarının küresel inşaat pazarında aktif ve nitelikli katılımcılar olduğunu gayet iyi biliyoruz.

Altyapıyla ilgili konular sadece karayolu altyapısı değil, yaşam desteği altyapısı, yani her türlü boru, kanal vb. hakkında konuşuyoruz. Bu da Ukrayna için bugün çok önemlidir, çünkü ülkenin birçok yerinde bugün hem konut stokunu hem de insanlar için normal bir yaşam için önemli olan tüm iletişimi modernize etmek gerekir.

Böyle bir yöne bir örnek olarak, küresel değer zincirlerine ortak katılmayla ilişkili bir tür ortak üretim olabileceğini düşünüyorum, bu bakımdan otomotiv endüstrisini, diğer özel alanları, kimya endüstrisinin değerlendire biliriz,

Söylemek istediğim son şey, ülkelerimiz işbirliğine hedeflidir, ekonomik olarak birçok ortak noktalarımız var, siyasi olarak da bizi çok şeyler birleştirir ve bu notta konuşmamı bitirip doğrudan Türkiye’ye, Türk hükümetine Kırımın Rusya tarafından yasa dışı ilhakı ve Ukrayna doğusundaki Rus saldırganlığı ile ilgili bu zor zamanda Ukrayna’yı destekledikleri için teşekkür etmek istiyorum.



Igor SEMYVOLOS
Ortadoğu Enstitüsü Genel Müdürü

Merhaba arkadaşlar, hoş geldiniz, kilit pozisyonların zaten kapsandığı bu iki konuşmadan sonra işbirliğimizin jeopolitik ve jeo-ekonomik yönleri hakkında konuşmak isterim. Zamanında Türkiye’de, ‘Komşularla Sıfır Sorunlar’ adı verilen iddialı bir projenin ortaya çıktığını hatırlatmak istiyorum, bu formül komşularıyla, yani Türkiye’nin komşularıyla aktif ekonomik işbirliği anlamına geliyordu, bu yönde çok çaba harcandı.

Ne yazık ki, önce ‘Arap baharı’ ile bağlantılı olarak sonrasında da Türkiye güneyde Suriye ile ilgili sorunların yaşandığından formülün bu formül işe yaramadı. Yine de, bu iddialı formülün nihayet Türkiye’nin özellikle de Güney’de Karadeniz Bölgesi’nde lider olmasına ve liderliğini sürdürmesine izin vereceğini düşünüyorum.

Aslında, 90'lerden başlayarak, özellikle de 2000'lerden itibaren, Türkiye'nin kalkınma stratejisine bakarsanız, hala temel olan iki kilit alan görebilirsiniz, birinci yön enerji merkezidir, bu bağlamda hem Hazar Denizi bölgesinden hem de Rusya'dan gaz ve petrol boru hatları gibi pek çok proje görüyoruz ve bu da aslında Türkiye'nin enerji taşıyıcılarının çeşitlendirilmesini ve enerji taşıyıcılarının Avrupa'ya taşınmasında çok önemli bir katılımcı olmasını sağlıyor.

Bir sonraki yön, ticaret çeşitlendirilmesi, iş çeşitlendirilmesidir, Türkiye'nin çok fazla orta ve küçük işletmeye sahip olduğunun ve bunların dış ülkelerle ticaret yapmaları için devlet desteğine ihtiyaç duyulduğunu burada daha önce de söylendi ve aslında, bu yöne de çok çaba sarf edildi.

Bütün bu stratejilerin üzerine oturduğu temel prensip - pragmatizmdir, pragmatizm oldukça serttir, fakat Türkiye çıkarlarını savunmada çok kararlıdır, her pozisyonu, çıkarlarını çok sert bir şekilde savunuyor ve bu nedenle, Ukrayna ile serbest ticaret bölgesi müzakereleri çok zor sürdürülüyor, çünkü bazı durumlarda Bay Igor'un dediği gibi, tarım sektörü de dahil olmak üzere biz rakibiz.

Örneğin, bugün Herson bölgesinde Ukrayna'ya gönderilen önemli kuruyemiş türlerinden biri olan fındık yetiştirilmesi hızla artıyor ve Ukrayna'nın birkaç yıl içinde fındık pazarında da bir rakip olabileceği kesinlikle mümkündür.

Aynı zamanda, Ukrayna ile Türkiye arasındaki ilişkilerin farklı aşamalara sahip olduğunu hatırlatmak gerekir, 'Onur devrimi' sırasında ve 2014 yılı boyunca gerçekleşen süreçlerle ilgili oldukça zor bir aşama yaşadığımızı, hatta Türkiye ile Ukrayna arasındaki politik ilişkilerin soğuduğunu söyleyebiliriz.

Kontaklarımız, siyasi ilişkilerimiz minimum seviyesine düştü ve 2015 yılında her şey değişti. Sebebinin ne olduğunu her kes çok iyi biliyor, Rus uçağı düşürüldü, Rusya Türkiye'ye yaptırım uyguladı ve ardından Ukrayna hemen bir fırsat penceresi gördü. Bu bağlamda şunu anlamak çok önemlidir, Ukraynalı diplomatlarının, Ukraynalı politikacılarının, Türkiye'nin gerçek dostları olduğu anlaşıldı ve bunun sonucunda 2015'ten itibaren büyüyen politik ve ekonomik ilişkilerin dinamiklerini kutluyoruz.

Belli sınırlamaların olduğunu, bazı sınırlamaların Ukrayna pazarının kapasitesiyle bağlantılı olduğunu anlamalıyız, tabii ki iddialı planlarımız var. Tabii

ki, 20 milyar ciroya ulaşma konusunda iddialı planlar var, buna ulaşabilirsek mükemmel olur, ama hatırlatmak isterim ki, yakın zamanda ciroyu 100 milyar dolara artırmak konusunda iddialı planlarla ilgili Sayın Erdoğan ve Putin arasında da konuşmalar yapıldı.

Rusya ve Ukrayna piyasalarının kapasitesini düşünün, neredeyse 1: 6 hiç değişmeyen sabit bir oranın olduğunu söyleyebiliriz. Fırsatlar hakkında konuşursak, burada da söylenmiş olduğu gibi, bu askeri sanayi kompleksidir, bu alanda hem Ukrayna hem Türkiye benzersiz fırsatlara sahiptir, Türkiye'nin bazı şartlarda Batı veya Rusya ile imkânsız olan işbirliği fırsatları var.

Burada inşaat sektöründen de konuşuldu, bu çok umut verici bir sektördür ve Ukrayna'da inşaata yapılacak herhangi bir yatırımı memnuniyetle karşılıyoruz, ayrıca, Türkiye'nin şüphesiz güçlü olduğu telekomünikasyon sektörünü belirtmek isterim. Ve ben burada biraz önce tarımda rekabetten bahsettim, tarımsal ürünlerin ortak işlenmesi de muhtemel işbirliği alanlarından biri olabilir ve erken sebzeler konusunda Ukrayna'nın Türkiye pazarı dışında alternatif pazarları yok ve Ukrayna bu piyasayı bir başkasıyla değiştiremez. Turistik destinasyonun da çok önemli olduğunu ve her yıl Ukrayna'yı ziyaret eden 200.000 Türk'ün kesinlikle sınır olmadığını belirtmek de önemlidir, Ukrayna'ya turist akışını ve Türkiye'ye de Ukrayna'dan turist akışını artırmak gerekiyor ve pasaportları, kimlik kartları ile sınır geçişini basitleştirme bu konuda yardımcı olacaktır.

Bence bizim için Türkiye, şüphesiz üçüncü bir tarafın önemli ortaklarından biridir, Avrupa Birliği ve Rusya'dan bahsedersek, ölçümlerde bile üçüncü taraflardan bahsedersek, hem Ukrayna'ya gelen insan sayısı, hem yatırım hem de Ukrayna'da faaliyet gösteren ortak girişimler konusunda İsrail, Türkiye ile en etkin işbirliğine sahibiz.

Bu nedenle, Ukrayna-Türkiye ilişkilerinin gelişiminin kuşkusuz umut verici olduğuna inanıyorum ve hem Ukrayna hem de Türkiye devletleri tarafından da desteklenmesinin gerektiğini düşünüyorum. Teşekkürler.



Oleksandr KOLESNIKOV
İhracat Teşvik Dairesi Direktörü

İyi günler, sempozyumun değerli katılımcıları. İsmim Oleksandr Kolesnikov, bir devlet kurumunu - Ukrayna'nın ihracat promosyon ofisini temsil ediyorum, ben ihracat danışmanlığı yönünü temsil ediyorum. Ukrayna ile Türkiye arasındaki işbirliğinin olanaklarından bahseden sayın konuşmacıların devamında, devlet kurumumuzun bize ve Türk işadamlarına sağladığı olanaklardan bahsetmek istiyorum.

Organizasyonumuz hakkında kısa olarak, 4 ana yönümüz var, birinci - eğitimidir, hem yeni başlayan ihracatçıların hem de profesyonel olarak başarılı iş adamlarının dış ekonomik faaliyette ek eğitim almalarını sağlayan yöndür, ikinci yön, Ukraynalı işletmelere kalifiye danışmanların yardımıyla yeni pazarlara girme imkânı sağlayan bir iş fırsatıdır. Danışmanların görevi belli bir bölgede ekonominin belli bir sektöründe kilit ortaklarla iş adamlarını sadece

buluřturmak deęil, önce fırsatları inceledikten sonra iř adamlarının iřbirlięi olanakları konusunda anlařabilecekleri ve sözleřme yapabilecekleri B2B toplantıları düzenlemektir.

nc yn, önceki konuřmacıların da söyledięi gibi, bir ürünün bu pazarda ne kadar ilginç olacaęını öęrenmesine olanak saęlayan analitik ve arařtırmadır, eęer ürün yeterince etkiliyse, danıřman elbette ürünlerin yabancı bir pazara sunulmasının mantıklı ve faydalı olduęunu söyleyecek ve hemen ardından ortakları arařtırmaya/aramaya bařlayacaktır.

Bu pazarda ürün ilgi çekici deęil ise, o zaman, elbette, bu piyasada ürünlere ihtiyaç duyulmadıęını veya pazarın dolu olduęunu anlatacak ve zaman kaybetmeden bařka bir yön seçilmesini tavsiye edecektir.

Ayrı ayrı, hükümet yapılarıyla iliřki saęlamak için B2G yönümüz de var. Ben ihracat danıřmanlıęı departmanını temsil ediyorum, buna göre biraz daha detaylı bilgi vermek istiyorum. Bařlangıçta, bizim iř adamlarımızla çalıřmalarımız seçilen firmanın ihracat potansiyelinin deęerlendirilmesini ima ediyor, řirketlere belirli kriterlerimiz var. Her řirketi almıyoruz, çünkü hangi řirketin sonuca ulařabileceęini de anlamamız gerekiyor, sonuç, sözleřmenin imzalanması anlamına gelir.

Ukrayna ticaret kanunu 55. maddesine göre (Ukrayna'daki küçük ve orta büyüklükteki iřletmelerin tam tanımı burada verilmektedir), 2 milyon avroluk bir cirodur, yani řirket bu seviyede ise, onunla çalıřabiliriz. Biz daha önce iřtiřare ve danıřma organı idik, řimdi ise devlet kurumuyuz, biz bireysel danıřmanlıktan uzaklařtık ve sektörlerle çalıřıyoruz, sektörü temsil eden řirketler gruplarıyla çalıřıyoruz ve onları istedikleri pazarlara götürüyoruz.

Ayrıca, ek bir gereksinimimiz de var: firmanın en az üç yıl piyasada olması, tamamen yeni olmaması, eęer bu yabancı yatırımlara sahip bir řirket ise yabancı yatırımın % 50'yi geçmemesi gerekmektedir.

Yani, sonuçta, Ukraynalı reticiyi, Ukraynalı ihracatçıyı destekliyoruz, bu iřbirlięinin temel ilkelerinden biridir. řirket ayrıca İngilizce bilen kilit bir uzmanla birlikte bir tür ihracat danıřmanlıęı departmanına da sahip olmalıdır. Öyle ya da böyle, eęer bir řirket yabancı bir pazara girmeyi planlıyorsa, o zaman buna göre, uluslararası iletiřim dilini bilen bir uzmana sahip olmalıdır.

Şimdi hem Ukraynalı hem de Türk işadamları için ilginç olabilecek iki ana hizmetten bahsetmek istiyorum. Bu uluslararasılaşma (iç kaynaklardan yararlanma -insourcing) ve Sourcing dediğimiz kaynak bulma hizmetidir. Uluslararasılaştırma hizmetleri ile ilgili olarak, kalifiye danışmanların yardımı ile çalıştığımızı söylediğim gibi, bunlar pazarlarını iyi tanıyan, yabancı şirketleri pazara sokma ve kilit ortak bulma konusunda 15 yıl ve daha fazla deneyime sahip danışmanlardır. Onlar başlangıçta bu şirketin ve bu ürünün pazara girme ihtimalini araştırıyorlar, daha sonra ortaklar arayıp iletişime geçiyorlar, daha sonra da iş adamlarını bir araya getirmek için toplantılar düzenliyorlar.

Eğer bu işbirliğinin geleceğini, potansiyelini uygun görmüyorsa, bir ön çalışmanın ardından, hayır, buraya gelmeniz anlamı yok, sizin için karlı değildir derler. Çünkü danışman ününe önem verir ve sonucun oldukça etkili olmasını diler.

Bir şirket uluslararası pazara girdiğinde uluslararasılaştırma hizmetini iki kısma ayırdık, birinci - desteklenen sektörlerdir, Ukrayna analojisinde, bu yıl, mobilya ve gıda sektörleri seçildi. Her sektörden 15 şirket ve girmek istedikleri bir pazar seçilir ve bununla ilgili yabancı bir danışmanla üç seans çalışma yapılır, ilk seans zamanı şirketin ihracata hazırlığı ve ayrıca girilmesi gereken pazar belirlenir, ikinci seans sırasında işbirliği yapacakları müşteriler belirlenir, bunlar satış kanalları, distribütörler, alıcılar, acentelerdir. Üçüncü seans sırasında görüşmelere hazırlık yapılır, dördüncü seans zamanı da pazar ziyaret edilir ve yabancı iş adamlarıyla görüşmeler yapılır.

Ukrayna firmalarının uluslararasılaştırılması konusundaki bireysel çalışmalardan bahsediyorsak, bu durumda ilke aynıdır, tek bir farkla, Ukrayna iş adamları ile yabancı danışman arasındaki anlaşma doğrudan yapılmaktadır.

Bir devlet kurumu olduğumuz için bizim hizmetlerimiz ücretsizdir, uluslararasılaştırılma ile ilgili bir yabancı danışmanla çalışırken ise ücret anlaşmaya göre belirlenir.

Kaynak bulma servisi - sourcing için ayrıca belirtmek isterim, bu çok ilginç bir platformdur, dünyanın çok yerinde bu tür organizasyonlar yaygındır, yeteri kadar var, yani biz dünyada eşsiz değiliz. Biz benzer bir ticaret-tanıtım ofisleri ağını temsil ediyoruz, Finlandiya'da yapıldığı tipte.

Kaynak platformu, yabancı iş dünyası için en tanımlayıcı ve en ilginç olanlardan biridir. Bu nasıl çalışıyor. Web sitemizi ziyaret eden yabancı bir işadami, Ukrayna işletmelerinin gerekli temas bilgilerini bulabilir.

Ukraynalı şirketler, aktif bir şekilde tanıtmaya başladığımız bu veritabanına kayıt olabilirler, bizim için tek şart, Ukraynalı şirketin İngilizce bir web sitesine sahip olması ve hammadde ticareti yapmamasıdır, bu pozisyonda bizim şirketlerden talep ettiğimiz belirleyici hükümlerden biridir.

Bir ihracat uzmanı olan Valentina'yı tanıtmak istiyorum, bu kaynak platformunda çalışan mükemmel bir uzmandır, mola sırasında oldukça detaylı tavsiyelerde bulunabilir, ayrıca, Türkçesi de çok iyidir, ilginç olacağını düşünüyorum. Dikkatiniz için çok teşekkür ederim, doğrudan sisteme ve uzun vadeli ortaklığa başvurmanızı öneririm. Ekranda temas bilgilerimi, e-posta, adres ve telefon bilgilerini görebilirsiniz, sorularınız varsa, irtibat kurunuz, lütfen. Teşekkür ederim.

PANEL OTURUMU -1

Moderator:

Prof. Dr. Ali Necip ORTAN

Konu ve Panelistler:

- ***Türkiye - Ukrayna Ekonomik İlişkilerinin Bugünü ve Geleceği***

Haydar KOÇAK

Türkiye Ticaret Müşaviri

- ***Türk Firmaları Ukrayna'da Yatırım Fırsatlarından Yeterince Faydalanıyorlar mı?***

Trubarov VITALII

Ukrayna Varlık Fonu Başkanı

- ***İş Dünyası Sivil Toplum Kuruluşlarının Ülke Ekonomisine Katkısı ve Ukrayna Tecrübesi***

Burak PEHLİVAN

Türk-Ukrayna İşadamları Derneği Başkanı (TUİD)

- ***Türk İş Adamlarının Yatırım Projelerini Daha Etkin Uygulayabilmesine Yönelik Öneriler***

Mustafa BAŞER

Miropas Yönetim Kurulu Başkanı



Moderator:

Prof. Dr. Ali Necip ORTAN

Sayın Bayan ve Baylar sizleri saygıyla selamlıyorum. Birinci panelde dört değerli konuşmacımız var Programdaki öngörülen süre her biri için 10’ar dakika, sıraya göre isimlerini Sayın konuşmacıların takdim ediyorum.

Haydar Koçak - Türkiye Ticaret Müşaviri

Trubarov Vitalli - Ukrayna Varlık Fonu Başkanı

Burak Pehlivan - Türk - Ukrayna İşadamları Derneği Başkanı (TUİD)

Mustafa Başer - Miroplas Yönetim Kurulu Başkanı

Sayın Haydar Koçak sözü size bırakıyorum.

Haydar KOÇAK

Türkiye Ticaret Müşaviri

Türkiye - Ukrayna Ekonomik İlişkilerinin Bugünü ve Geleceği

Teşekkür ederim. Bu organizasyonu düzenleyen İktisadi Araştırmalar Vakfına, Ukrayna Sanayi ve Ticaret Odasına ve yine katkısı olan her kese teşekkür ediyorum. Türkiye Ukrayna İlişkilerinin Bugünü ve Geleceği başlıklı sunumu başlamakta önce hepinizi saygı ile selamlıyorum.

Türkiye ile Ukrayna arasında son otuz yılda, ekonomik ve ticari ilişkiler açısından önemli gelişmeler yaşanmıştır. Türkiye-Ukrayna ilişkileri 2011 yılında kurulan Yüksek Düzeyli Stratejik Konsey (YDSK) mekanizmasıyla stratejik ortaklık düzeyine yükseltilmiştir. Böylece her iki ülke iş insanları için yakın işbirliği içerisinde ve yeni iş fırsatları oluşturulmuştur. Ukrayna'yla ekonomik ve beşeri ilişkilerin güçlendirilmesi hedefi doğrultusunda 1 Haziran 2017 tarihinde kimlikle seyahat rejimi uygulamaya konmuştur. Ukrayna'da Türk sermayeli 600 firma faaliyet göstermekte olup, Ukrayna Devlet İstatistik Servisi kayıtlarına göre 1 Ocak 2019 tarihi itibarıyla Ukrayna'daki Türk yatırımlarının toplamı 320 milyon dolar olarak gözükmektedir. Ancak üçüncü ülkelerden Türk vatandaşlarının göndermiş oldukları yatırımlarla birlikte toplam 3 milyar dolar Türk yatırımları Ukrayna'daki yatırımları içerisinde ilk sıralarda yer almaktadır. Türk Mühendislik firmaları tarafından Ukrayna'da gerçekleştirilen alt yapı projelerinin toplam değeri 6 milyar dolardır. Turizm, Türkiye ile Ukrayna arasında önemli bir işbirliği alanlarından. 2018 yılı itibarıyla 1 milyon 350 bin Ukraynalı turist Türkiye'yi ziyaret etmiştir.

2018 yılı itibarıyla Türkiye ile Ukrayna arasında toplam ticaret hacmi 4,1 milyar dolardır. Ancak, tabloya baktığımızda 2008 yılında Türkiye ile Ukrayna arasında dış ticaret hacminin 6,5 milyar dolar olduğu gözüküyor, dolayısıyla

la řu andaki ticaret hacminin gerçek potansiyeli yansıtmadığı görülmektedir. Dolayısıyla, řu anda iki ülke arasında, daha önceki konuřmalarda da belirttiler, toplam ticaret hacmi, 2023 yılı hedefi 10 milyar dolar olarak öngörülmektedir. Her iki ülkenin mevcut potansiyeli dikkate alındığında, bu hedefe ulařılması- nın gerçekçi olduėu deėerlendirilmektedir. Türkiye Ukrayna arasında karřılıklı olarak ticaret hacmi ve yatırımların artırılması için 2007 yılından itibaren görüř- melerine devam edilen Serbest Ticaret Anlařmasının bir an önce sonulanar- rak yürürlüėe konulması ihtiyaç duyulmaktadır.

Bu erevede, STA görüřmelerine iliřkin kısaca bilgi vermek istiyorum. 2013 yılında yapılan görüřmelerde, taraflar STA kapsamındaki ürünler ve in- dirim oranları konusunda anlařarak, karřılıklı olarak sundukları listeler tutanak altına almıřlardır. 2013 yılı sonunda Ukrayna’da meydana gelen ekonomik ve siyasi olaylar sonucunda, 2014 yılında ara verilen görüřmelere, 2015 yılı Eylül ayından itibaren devam edilmiřtir. Bilindiėi üzere, 2015 yılında itibaren her yıl gerçekleřen Yüksek Düzeyli Stratejik Konsey toplantıları sonunda her iki ülkenin sayın Cumhurbaşkanı STA’nın yılsonuna kadar bitirilmesi arzusunda olduklarını beyan etmiřlerdir.

2015 yılının Eylül ayında yapılan STA toplantısında Ukrayna tarafı ülke- de meydana gelen olayları gerekçe göstererek 2013 yılında mutabık kalınan listeleri geri çekmiřtir. Ayrıca, Türkiyeden tarım ürünleri konusunda taviz ted- birler uygulamıřtır. Türk STA heyeti Cumhurbaşkanıımızın talimatına istinaden Ukrayna’nın tarım ürünleri konusundaki taleplerini, Türkiye’de sektöre zarar vermeyecek řekilde karřılamıřtır. En son 2018 yılı Aralık ayı sonunda yapılan STA toplantı ncesi Ukrayna tarafı kısıtlı sayıdaki tarım ürününe iliřkin tarife kontenjanı miktarlarının artırılması halinde STA’nın sonuçlanabileceėini belirt- miřlerdir.

Öte yandan Ukrayna tarafı 2015 yılından itibaren görüřmelerinde 2013 yı- lında vermiř oldukları taviz listelerini geri çekmiř, yeni sundukları listelerde Türkiye’den ticarete konu olan ürünlerin bařlangıç vergileri esas alınarak uzun indirim takvimi önermiřtir. Daha sonraki listelerde herhangi bir iyileřmeye ya- pılmamıřtır. Mevcut görüřmeler çerçevesinde, STA imzalanarak yürürlüėe gir- se dahi, Türk rnlerinin STA’dan yararlanması için uzun bir süre beklemesi gerekmektedir.

Bu çerçevede, STA'nın sonuçlanması için Ukrayna'dan son yıllarda Avrupa Birliği, Kanada, İsrail ile yapmış olduğu STA'lar baz alınarak sanayi ürünlerinde düşük başlangıç vergileri ve hızlı bir indirim takvimi konusunda iyileştirme yapılması beklenilmektedir. Ayrıca, Türkiye'de demir ve çelik ürünleri konusunda bir hassasiyet bulunmaktadır. Ukrayna büyük bir ekonomik potansiyele sahiptir. Bu çerçevede ihtiyaç duyulan yapısal reformların gerçekleşmesi halinde, ülkenin 5 yıl içerisinde ekonomik sorunların çözeceği, 10 yıl içerisinde Avrupa'nın en zengin ülkelere arasında yer alacağına inanıyoruz. Öte yandan, ülkeye yatırım yapan firmaların lisans düzenlenmesi sırasında bazı sorunlarla karşı karşıya kaldıkları yönünde zaman zaman duyumlar alınmaktadır.

Ayrıca, ekonomik suçlarla ilgili polis tarafından yürütülen soruşturmalarının başlangıç aşamasında, işletmeleri geçici olarak kapatması, hesaplarına el koyması gibi uygulamaları, işletmelerde ileride telafisi güç durumla karşı karşıya kalmalarına neden olmaktadır. Bu itibarla yürütülen soruşturma sonucunda tesis edilecek mahkeme kararı doğrultusunda işlem yapılmasının ülkeye yabancı sermaye girişine katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Türkiye ile Ukrayna arasında birçok alanda işbirliği bulunmaktadır. Ama, zamanımızın kısıtlı olması nedeniyle, özellikle iki konuya değinmek istiyorum.

Şu anda Türkiye'de Kurulu 320'nin üzerinde Organize Sanayi Bölgesinde (OSB) Burada toplam 1.750.000 kişi istihdam edilmektedir, bu sayının 2.500.000 kişiye çıkartılması hedeflenmektedir. Ülkemizde OSB'lerde üretim, ihracat ve istihdamda önemli rol oynamaktadır. Ukrayna'dan zaman zaman heyetler Türkiye'ye giderek OSB'leri gezerek bilgi almaktadırlar. Bu çerçevede Ukrayna'da kurulacak olan OSB konusunda Türkiye'nin tecrübelerinden yararlanılarak birlikte çalışmanın faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Türkiye'de son yıllarda Kamu Özel sektör İşbirliği (PPP) projeleri kapsamında gerçekleştirilen 242 projenin toplam bedeli 140 milyar dolar civarındadır. PPP uygulamasında Türkiye Avrupa'da ilk sıralarda yer almaktadır. Projelerde sadece kamulaştırma bedeli devlet tarafından karşılanmaktadır. Finansman giderleri ise yüklenici firma tarafından sağlanmaktadır. Dolayısıyla, başlangıçta projenin uygulanması için önemli ölçüde kamu kaynağına ihtiyaç duyulmaktadır.

Bu çerçevede, Türkiye Ticaret Bakanlığı ile Ukrayna Ekonomik Kalkınma

ve Ticaret Bakanlığı arasında Bakan Yardımcılıkları Başkanlığında PPP çalışma grubu oluşturulmuştur. 2016 Yılında Türkiye’den projenin uygulanmasında yer alan kamu ve özel sektörden deneyimli insanlardan oluşan bir heyet, Ukrayna’daki muhataplarına mevzuat ve uygulamalar hakkında bilgi vermiştir. Daha sonra Ukrayna tarafı Türkiye’deki toplantılarda projeleri bizzat gezerek bilgi almışlardır. Bu itibarla Ukrayna’nın ihtiyaç duyduğu; hava alanları, limanlar, demir ve karayolu gibi alt yapı projelerinin, PPP uygulamalar kapsamında ortaklaşa uygulamaya konma imkânının olduğu değerlendirilmektedir. Sonuç olarak, Türkiye ile Ukrayna arasındaki ilişkilerin daha da ileriye götürülmesi, ortaya çıkan muhtemel sorunların anında çözüm bulunması gibi konularda Türkiye ile Ukrayna kamu kuruluşları arasında koordinasyonu sağlayacak kurulan yasal altyapısıyla birlikte oluşturulmasına söz konusu kurum arasında doğrudan iletişim yanı sıra yılda belirli aralıklarla bir araya gelerek ilişkilerin geliştirilmesine katkı sağlayacak çalışmanın yapılmasına faydalı olacağı düşünülmektedir.

Saygılarımla.



Republic of Turkey
Embassy in Kiev

The Present and Future of Economic Relations Between Turkey and Ukraine

Haydar KOÇAK
Commercial Counsellor

Adress: Panasa Myrnoho Str. 22
Kiev, 01901 Ukraine
Phone: 00 380 44 377 76 77

Economic Relations Between Turkey and Ukraine

- Relations between Turkey and Ukraine gained the status of strategic partnership, with the establishment of High Level Strategic Council (HLSC) in 2011.
- Passport-free regime between Turkey and Ukraine was put into force on 1 June 2017.

Economic Relations Between Turkey and Ukraine

- ✓ Investments by approximately 600 Turkish firms operating in Ukraine stands at nearly 3 billion US Dollars (including investments through third countries).
- ✓ The total value of projects undertaken by Turkish construction firms is worth 6 billion dollars.

3

- ✓ Tourism constitutes an important area of cooperation between Turkey and Ukraine. The number of Ukrainian tourists who visited Turkey in 2018 is 1 million 350 thousand.
- ✓ Trade volume between Turkey and Ukraine in 2018 amounted to 4.1 billion US Dollars (1.46 billion US Dollars exports from Turkey, 2.64 billion US Dollars imports from Ukraine).

4

Turkey-Ukraine Trade Figures (1.000 \$)

Years	Import From Ukraine	Growth	Export to Ukraine	Growth	Total Volume	Balance
2008	4.633		1.950		6.584	-2.683
2009	2.127	-54%	952	-51%	3.079	-1.174
2010	3.027	42%	1.298	36%	4.325	-1.728
2011	3.749	24%	1.481	14%	5.230	-2.267
2012	3.685	-2%	1.952	32%	5.637	-1.733
2013	3.805	3%	1.853	-5%	5.658	-1.953
2014	3.561	-6%	1.298	-30%	4.859	-2.263
2015	2.771	-22%	851	-34%	3.622	-1.920
2016	2.048	-26%	1.099	29%	3.147	-949
2017	2.518	23%	1.262	15%	3.780	-1.256
2018	2.352	-7%	1.714	36%	4.066	-638

5

✓Free trade agreement between Turkey and Ukraine are the most important tools for enhancing the mutual trade and investment

6



✓We believe Ukraine has an immense potential. However, in order to tap that potential, the country needs meaningful progress in structural reforms. It is fundamentally important to strengthen the basis for sustained, private sector led-growth.

7



✓Unfortunately, the risks associated with making an investment in Ukraine are still perceived to be high.

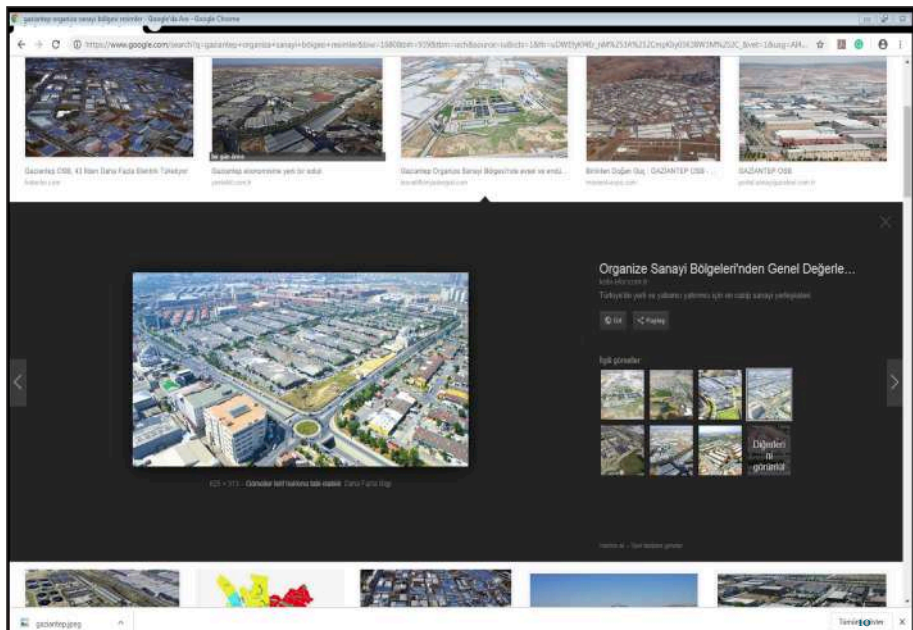
✓To stimulate large-scale inflows of foreign direct investment, Ukraine requires to create a clear and stable legal framework, particularly with regard to the tax system, the implementation of clearly defined and enforced property rights, and the creation of a competitive system through the privatization of remaining industrial enterprises and the implementation of an effective competition policy.

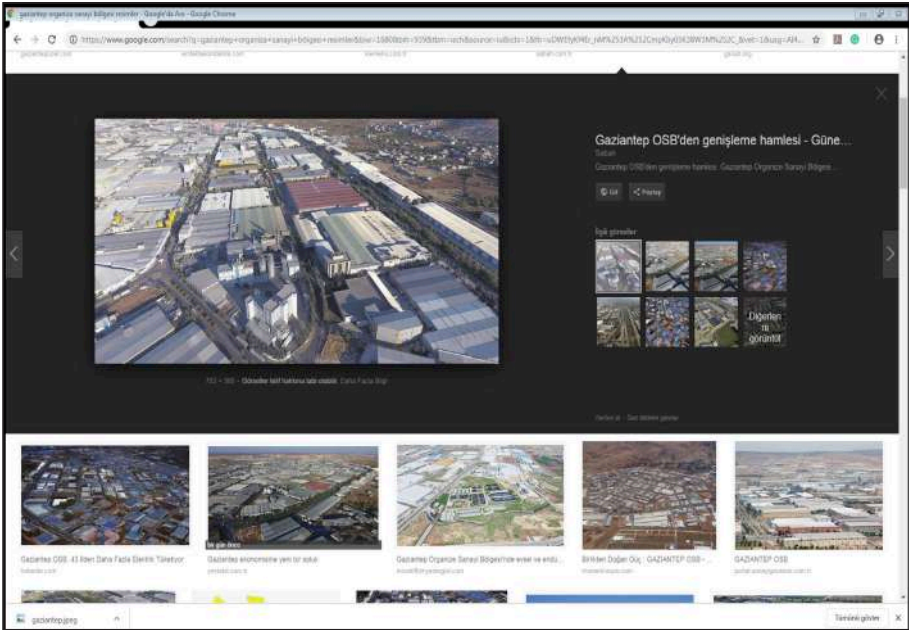
8

❖ Organized Industrial Zones

✓ Organized Industrial Zones (OIZ*) are designed to allow companies to operate within an investor-friendly environment with ready-to-use infrastructure and social facilities. The existing infrastructure provided in OIZs includes roads, water, natural gas, electricity, communications, waste treatment, and other services.

9





- ❖ Public-Private Partnership (PPP) model, Turkey is widely used in the infrastructure and energy projects in general.
- ❖ The total cost of the 242 projects realized so far is 140 billion dollars.



13



14

Trubarov VITALII

Ukrayna Varlık Fonu Başkanı

Türk Firmaları Ukrayna'da Yatırım Fırsatlarından Yeterince Faydalanıyorlar mı?

Öncelikle herkesi bu güzel salonda selamlamak ve Ukrayna Devlet Varlık Fonunu sunma ve ne yaptığımızı anlatma fırsatı için teşekkür etmek istiyorum. İşimle ilgili birçok kamu etkinliklerine katılıyorum, yalnız bu salonda sahip olduğumuz konular, sorunlar ve beklentiler hakkında konuşmanıza izin veren bir rahatlık ve konfor hissediyoruz ve bize bu salonda konuşmaya ve ortak bir zemin bulmaya fırsat verdikleri için Ukrayna Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Chizhikov'a teşekkür etmemiz gerektiğini düşünüyorum.

Bence, iki büyük ülkenin ticari ilişkileri, şu anda var olan birkaç milyar dolardan tabii ki, çok daha büyük sayılarda ve miktarlarda ölçülmelidir. Bence hepimiz bu ilişkilere bir miktar katkı sağlayabiliriz. Kendim hakkında birkaç söz söylemek istiyorum. Eğer bir seçeneğim varsa, seyahat ederken Türk havayollarını seçerim, ailem ve ben Türk şirketleri tarafından üretilen giysileri almayı tercih ederiz, çünkü kaliteli, iyi, rahat kıyafetlerdir.

İnşaat işi yapar ve onarım işi yaparsak, türk firmalarının ürettiği yapı malzemelerini veya profilleri kullanırız, ekonomik ilişkilerimizin güçlendirilmesine katkıda bulunduğumuza dair her birimiz birçok kişisel örneklere sahibiz.

Ancak ben, Ukrayna Devlet Varlık Fonu başkanı olarak, Ukrayna topraklarında Türk işinden biraz daha büyük bir yanıt almak isterim. Kuruluşum devlet mülkünü özelleştiriyor veya bu mülkü kiraya veriyor. Maalesef bu sektörde övünebileceğimiz büyük olaylarımız yok.

Ben bu sektöre girmek için ve devlet mülkünün özelleştirilmesine ve kira-

lanmasına acele etmeyen Türk işadamlarının endişelerini iyi anlıyorum. Bunun nedeni, daha önce tüm işlemlerin şeffaf ve açık olmadığını gösteren tarihsel önkoşullar olduğudur. Ancak son birkaç yılda yasal çerçeveyi yeniden yapılandırdık ve işle olan ilişkilerimizde kendimizi yeniden yapılandırdık. Bir yıldan fazla bir süre önce, yabancı ortaklarımızla birlikte geliştirilen ve özelleştirmenin dünya çapında gerçekleştirildiği temel kuralları içermekte olan yeni bir özelleştirme yasasını kabul ettik.

Bu kanunda, Ukrayna'nın bize gelen tüm yatırımcıları koruduğunu gösteren temel ve önemli noktalar vardır. Biz onlara adli yargı yetkisi seçimi sunuyoruz ve sözde İngiliz hukuku, gelecekteki yatırımcı ilişkilerimizi resmileştirme açısından belirlediği hukuku uyguluyoruz.

Yatırımcının parasını yatırmak istediği bu nesneleri yapay iflastan koruma fırsatı verdiğimizizi söylüyoruz, her yatırımcı için ayrı iletişim kurduğumuz ve özelleştirme sürecinden geçmesi için yeni bir ilişki sistemi kurduğumuz gerçeğinden bahsediyoruz ve özelleştirme sürecinden daha rahat geçmesine yardımcı oluyoruz.

İstedığımız tek şey, yatırımcıların durumun gerçekten değiştiğine inanmalarıdır. Bize inanmalarını, bize gelmelerini, özelleştirme için hazırladığımız en büyük işletmeleri kendileri için keşfetmelerini istiyoruz, 20'den fazla obje hakkında bahsediyoruz, bunlar enerji endüstrisinin, mühendislik, madencilik ve kömür endüstrisi, tarım sektörü objeleridir.

Lütfen web sitemizi ziyaret edin, bizimle iletişime geçin, tüm bu süreçlere katılmanıza yardımcı olacak ve ülkeler arasındaki ilişkilerimizi, ekonomik blok-taki ilişkilerimizi artırmakta ve geliştirmekte yardımcı olacak rahat koşulları yaratmaktan mutluluk duyacağız.

Kiralama biriminde de çok benzer bir durum oluşmuştur, yakın gelecekte dikkate alınacak özelleştirme yasalarına çok benzeyen yeni bir kanun hazırladık ve ayrıca kiralık nesnelere de oldukça açık bir şekilde teklif sunacağız.

Ayrıca, hükümet tarafından devlet mülkiyetinin imtiyazı ile ilgili süreçte değişiklikler geliştirilmiş ve Yüksek Kurul tarafından desteklenmiştir. Altyapı projelerimize, limanlarımıza, havaalanlarımıza, karayolu altyapımıza, nehirlerimize vb. daha fazla önem veriyoruz, burada da işbirliğimiz için ayrıca bir alan var.

Bugünkü görüşmemizde çok ve ayrıntılı olarak anlatmanın imkansız olduğunu ve bunun ayrı bir tartışma sırasında yapılabileceğini düşünüyorum, hepinizi bu tartışmaya davet ediyorum, kendiniz de ilgilenin, meslektaşlarınız, ortaklarınıza da bunun hakkında bilgi verin ve devlet mülkiyetinin özelleştirilmesi, kiralınması veya imtiyaz süreçleri konusunda ortak bir zemin bulalım.

Devlet mülkiyeti fonunun web sitesi iki dildedir, gerçek zamanlı olarak erişilebilir ve şu anda yaşadıklarımıza ve gerçek zamanlı olarak sunduklarımıza bakabilirsiniz.

Başka sorularınız olursa sizinle tanışmaktan memnuniyet duyarız ve ekibimiz sizi ilgilendiren blok için tam bir sunum hazırlar. Bu arada, çok teşekkür ederim.

SORU-CEVAP

Bay Trubarov VITALI Bey'e

Bay Vitali'ye bir sorum olacak, konuşmamızda özelleştirme konusunda türk yatırımcıların biraz çekingen bulunduğunuzu söylediniz, ben çok uzun sürelerdir Ukraynada yaşıyorum, yaklaşık 4 yıldır da Türkiye Ukrayna Sanayiciler ve İşadamları Birliğinin Başkanıyım, bu özelleştirmeye ilgili de 2017'den sonra özellikle yoğun olarak bunu gündeme getiriyorsunuz, yatırımı çekmeye çalışıyorsunuz, ben bir tane türk yatırımcısını başarı hikayesi olarak görmedim. Acaba, bu 2017 yılından sonra başarı hikayesi yaratan başka yabancı yatırımcılar oldu mu, özelleştirmede?

Trubarov VITALI:

İlginiz ve sorunuz için teşekkür ederim. Tüm bu süreçlere karşı benim tavrım, bir işletme ile iletişim kurarken doğruyu söylemek önemlidir. Gerçeği söylediğimizde, yeterince açıkız ve temas noktaları bulmak daha kolay, bulunduğumuz durumlardan bir çıkış yolu bulmak daha kolaydır. Gerçek şu ki, maalesef, daha önce özelleştirme alanında dengeli bir devlet politikasına sahip değildik ve bu nedenle, burada belirli bir ülkenin işadamları ile iyi bir proje yaptığımızı, burada da diğer bir ülkenin işadamlarıyla iyi bir proje yaptığımızı söyleyecek güzel başarı öykülerimiz yok. Tüm tarihin en büyük başarısı, Kri-vorozhstal'ı Hindistan'dan tanınmış bir iş adamı olan Bay Mittal'a sattığımızdır

ve bundan sonra bu konuda başarı hikayesi kesintiye uğradı. Ancak doğru sonuçları çıkardığımızı, yasal çerçeveyi değiştirdiğimizi, bu sektöre, bu alana olan yaklaşımları değiştirdiğimizi vurgulamak istiyorum. Konuşmamda belirttiğim gibi, bize inanmanızı rica ediyorum ve bize gelmeye, belirli işletmelerle ilgilenmeye davet ediyorum, bizde tarafımızdan özelleştirme pazarımıza girmeniz ve bu süreçlere katılmanız için en kısa sürede size yardımcı olacağız.

Bunu ülkemizde bulunan kamu kuruluşlarınızı kullanarak yapabilirsiniz, burada bu konularla ilgili olarak önemli kişi - Bay Burak ile iletişim kuracağımızı düşünüyorum, güvenebileceğiniz ve daha önce bulamadığınız soruların cevaplarını bulmanıza yardımcı olacak diğer kuruluşlar, hukuk firmaları, denetim şirketleri aracılığıyla da iletişim kurabilirsiniz. Bana bu soruyu soran kişi olarak hitap ederken, ekonominin farklı sektörlerinde farklı çıkarları olan tüm Türk işadamlarına da hitap ediyorum. Minimum olarak tüm sorularınıza cevap alabilmeniz için her zaman yeterli iletişim mekanizmaları bulacağız ve maksimum olarak, belirli bir özelleştirmede veya devlet mülkünün imtiyazında veya kiralanmasında birlikte yeni bir başarı hikâyesi oluşturacağız.

Burak PEHLİVAN

Türk - Ukrayna İşadamları Derneği Başkanı (TUID)

İş Dünyası Sivil Toplum Kuruluşlarının Ülke Ekonomisine Katkısı ve Ukrayna Tecrübesi

Öncelikle böyle önemli değerli bir sempozyum hem akademik çevirileri, hem iş dünyasının temsilcilerini bir yere getiren, bu organizasyonun gerçekleştirilmesinden ötürü İktisadi Araştırmalar Vakfına ve Ukrayna Sanayi ve Ticaret Odasına teşekkür ediyorum. Ukrayna Sanayi ve Ticaret odası bizim için her hangi bir kuruluş değil, içinde bulunduğumuz bu çatı içerisinde kurulan ilk İş Konseyi Türkiye Ukrayna İş Konseyidir,

Ukrayna Sanayi ve Ticaret Odası, ilk İş Konseyini Türkiye ile konuşur. Aynı şekilde içinde bulunduğumuz bu binanın yeni binasına Güncel türk müteahhedinin imzasını taşır. Burası bu kurum bizim için çok önemli değerli kurum, bu anlamda böyle bir kurumun böyle bir organizasyon yapılması olması da bizleri de gururlandırıyor.

1990 yıllardan bu yana yaklaşık 30 yılda dünyada 1 milyar üzerinde insan açlık sınırını terk etti, hiçbir ulus bu gelişmelerde teknolojik değişimi ile ilerlemekte olduğu kadar insanlığın, sermayenin, işgücünün, servislerin, mobilite açısından büyük pay sayılır.

90 ılı yıllar derken, dünyada 50 civarında serbest ticaret anlaşması vardır, bugün bu sayı üçün üstüne çıkmış durumda. Bu serbest ticaret anlaşmaları sayesinde sermaye, servisler, hizmetler daha mobilite olabilirler. Bu mobilizasyon ise yurtdışındaki her ülke bazında baktığımızda iş insanları, girişimcilerin sayısını artırır.

Bu da yurtdışında kurulan derneklerin sayısını artırırken bu derneklerin

misyonunu daha da geliştirir. Bunlara güç katar Sonuç olarak bu dernekler bu sürecin ilerlemesine hızlanmasına katkıda bulundular. Türkiye'nin ilk işbirliği 1971 yılında kurulan TÜSİAD'tır, baktığımızda çok eski bir dernekçi geçmişini Türkiye'nin, sizin toplum dernekleriniz, odalarınız, borsalarınız, Osmanlıya kadar dayanan odalar ve borsalar var,

80 li yıllardan itibaren ise yurtdışındaki Türk dernekçiliği aktif hale gelmeye başladı, 80li Yılların ortasında Turgut Özal'ın döneminde kurulan DEİK, bu süreci oldukça hızlandırdı. Ancak Türk iş adamları dernekçiliğin gerçek manada görünür olması, güçlenmesi 2000 yılının sonlarından itibaren olmuştur, 2000 yılının başından itibaren olmuştur.

İçinde bulunduğumuz ülkede Ukrayna'da bulunan kurulu Türk Ukrayna İş Adamları Derneği bu derneklerden biri. 2004 yılında dönemin başlığını şu anki Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ilk Ukrayna seyahatinde Kiev'de seyahat sonrasında burada bir iş adamı derneği bulunmadığının fark edilmesi üzerine buradaki Türk iş insanları tarafından kurulmuş iş adamları derneği, Büyükelçimizin bünyesinde kurulmuş iş adamı derneği bununla beraber tamamen bağımsızlık verilmesi, bağımsızlıkla kast ettiğimiz şu, biliyorsunuz bir sivil topluluğun bir dernek sayılması için en fazla %10 gelirin kamudan olması gerekiyor. Bu alanda TUID ve buradaki diğer iş adamları derneklerimiz bu özelliğe haiz değiller. Yani gelirlerinin tamamını üyeleri üzerinden sağlıyorlar.

Tabii ki, ülkemizde KAMU tarafından yönetilen ve ya KAMU etkinliği olan Türk Hava Yolları, Türkcell kuruluşlarımız da derneğimizin üyesidir, ama onlar da kurumsal kimlikleriyle bir şirket kimlikleriyle dernek üyesinde yer alıyorlar.

Ukrayna'da 600 üzerinde Türk şirketi var, toplam tüm sermayemiz 2.6 milyar doları buluyor, bu firmalardan yaklaşık 2/3 tanesi derneğimiz içerisinde temsil ediliyorlar. Baktığımızda ülkemize nail olmuş biraz önce saydığım Türkcell, Türk hava yolları gibi, Arkas Holding, Koç Grubu gibi, Eczacıbaşı gibi firmalarının Ukrayna'da iştirakleri olduğu gibi burada bir kuru temizlemeci arkadaşımız da, veya daha küçük kobi olarak nitelendirebileceğimiz servis sağlayıcı kuruluşlarda derneğimizde yer alıyorlar, ve bunların büyük tanıtımı yapılmadan temsilini görüyoruz.

Ukrayna'daki Türk sermayemiz için başta olan kriter dünyanın bir çok ülkesinden farklı olarak yalnız tekstil, gıda, inşaat gibi belli sektörler uzmanlaşmış

değiller. Hemen hemen ekonominin her alanına Türk sermayesinin etki ettiğini görüyoruz. Bugün ayakkabı boyasından traş kremine, telekomünikasyon dan makineye, en az 10 sektörde Türk firmalarımız pazarda ilk üç firma arasında yer alıyorlar.

Türk müteahhitlerimiz bugüne kadar Ukrayna’da toplam 6 milyar doları aşan 200 tane proje gerçekleştiriyorlar. Bir çoğumuzun buraya geldiği Ukrayna’nın dünyaya açılan kapısı Kiev Boryspil Havalimanı da, yalnız Ukrayna’nın değil Avrupa’nın en modern standartlarından biri de yüzlerce, binlerce otoyolu da, ulaştırma köprüleri, beşyıldızlı oteller, yüz binlerce metrekare konut inşaatı, hep Türk müteahhitlerimizin imzasını taşıyor.

Bu alanda Türk müteahhitler, Ukrayna’da yabancı müteahhitleri arasında birinci sıralarda yer alıyorlar. Yine burada dikkat ettiğimiz bir unsur profesyonel girişimci alemi yapmamız, yurtdışındaki Türk iş dünyasına ciddi anlamda kaldıraç katan, destek olan unsur yurtdışında görev alan Türk profesyoneller. Özellikle son yıllarda, son 10-15 senede bu Türk profesyoneli sayısının çok arttığını gördük.

Geçmişte sadece Türklere özgü değildi bu, profesyoneller kendi ekspert cemiyetleri içerisinde, daha dar çerçevede kısa süreli geldikleri ülkelerde sözleşmeleri bitene kadar yer alırlardı, o ülkede ki Türk toplulukları o ülkedeki kendi içindeki diğer topluluklara karışmazlardı. Ancak, gerek bizlerin buradaki çabasıyla, gerek bu noktadaki değişimlerle, gerek ülkemizdeki değişimlerle biz bu Türk profesyonellerinde Ukrayna’da çok ciddi manada Türk dernekleri, Türk iş dünyasına katkıda bulunduğunu gördük.

Bugün Ukrayna’da en büyük bankası başında bir Türk var. Bugün Ukrayna’nın en büyük işverenin 300 bin kişinin çalıştığı devlet demir yollarının başında da bir Türk var, Rakip firmalar PNG, Coca Cola, BAT, Schneider Elektrik gibi çok sayıda çok uluslu firmanın üst düzey yöneticileri Türktür ya da hala Türktür. Tüm bu isimler ciddi manada Ukrayna Türk iş dünyamıza ve Ukrayna’daki Türk dernekçiliğimize kaldıraç etkisi yapıyorlar ve destek sağlıyorlar

Baktığımızda tabii ki Türk’e Türk programıyla Türk dernekçilerinin kısıtlı kalması gerekiyordu, bu noktada 2007 senesinde, 2017 senesinin bundan 2 sene önce aynen bu masada Ukrayna Sanayi ve Ticaret odası, Büyük Britanya-Ukrayna Ticaret odası, Ukrayna - Almanya Sanayi ve Ticaret odası, Fransa

Ukrayna Sanayi ve Ticaret odası, Çin İş Adamları derneği ve Ukrayna ABD İş Konseyi ile beraber, Ukrayna’da faaliyette bulunan uluslararası iş dernekleri ve odaları Üst Konseyini kurduk.

Daha sonradan bize Avusturya İş Adamları Derneği ve Kanada Ticaret odası da dâhil oldu. Bu sayede her ay toplanarak yalnızca tek kanaldan kendi derdimizi ifade etmek noktasının dışına çıkarak o platformlardan da iş dünyamızın sorunları varsa dile getirmek istedikleri konular varsa getire bilir hale geldik.

Aynı şekilde bu derneklerdeki başkan arkadaşlarımızdan o derneklerin ve o ülke iş dünyasının sorunlarını dinleme ve bu anlamda karşılaştırma etmek imkânı bulduk. Şu an her ay bu toplantıları yönetim kurulu toplantılarını düzenli olarak yapıyoruz.

En son projemiz Kanada’da önümüzdeki aybaşında gerçekleşecek, ‘Ukrayna’nın dostları’ konferansında Ukrayna’da politik risk sigortasının Dünya bankası tarafından burada elini taşın altına koymuş isimlere sağlanmasını temin etmeğe çalışıyoruz. Bu anlamda da bu 8 ülkenin iş adamları dernekleri ortak hareket ediyoruz.

Yine Türk Ukrayna İş Adamları Derneği olarak Ukrayna’daki diğer ülke İş Adamları dernekleri arasında farklı bir konumuz var, o da şu, yalnız Kiev merkezinde değiliz, Güney Ukrayna’da Zaporijya, Herson ve Odessa, Doğu Ukrayna’da Harkiv, Orta Ukrayna’da Vinnitsya ve Batı Ukrayna’da Lvivde şubelerimiz aracılığıyla, güneyden kuzeye, doğudan batıya Ukrayna’yı kapsamış oluyoruz.

2015 yılı Kasım ayında yurtdışındaki Türk iş adamları dernekleri nasıl bir araya getire biliriz, mantığıyla, ülkemizde şu an gönüllülük ve bağımsızlık esasına göre örgütlenmiş en büyük iş insanları organizasyonu olan Türk Kuafe olarak ilk projeyi başlattık. Bu projenin sonucunda aynı yılın Kasım ayında bugün Türkiye’yle kamu ve tarım dışı istihdamın %55’ini yine enerji dışı dış ticaretin %83 üyeleri arasında gerçekleştiren Türk kuafe ilk International Federasyonunu kurduk.

Bu Federasyon kuruluşunda Irak, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Gürcistan, Almanya ve Ukrayna İş Adamları derneklerimiz kurucu olarak yer aldılar. Bugün itibarıyla bu organizasyon 22 ülkede faaliyet gösteriyor.

İki ay önce de yine Ukrayna Türk İş Dünyasının başarılarından ötürü bu Derneğin bu 22 ülkede faaliyet gösteren Federasyonun başkanları ilk kez TUID' destek vermiş oldu.

Yine aynı şekilde TUID 2018 yılında Türkiye Cumhuriyeti Bilim ve Sanayi Bakanlığımızın huzurunda yurt dışında da en başında olurken aynı yıl Polonya'da Türkiye ve Polonya büyük dost. Polonya eski Ekonomi Bakanını elinden yine kamu üyelerinin, senatörlerin, milletvekillerinin, belediye başkanlarının huzurunda aldı.

Tabii bunları sayıyoruz, buradaki Türk İş Adamları dernekçiliğinin, bütün derneklerle beraber, başarılı olduğundan eminiz, ama kuşkusuz Ukrayna Türkiye ilişkileri Rusya ile de olmasa bu anlamda bizlerin faaliyet göstermesine imkan tanıyacak, bu kadar pozitif ekosistemi olmasa bunları da gerçekleştirmesi kuşkusuz mümkün olmayacaktır.

2011 senesinde Türkiye ve Ukrayna arasında vizeler kaktı, Yine 2016 senesinde Türkiye ve Ukrayna arasında pasaportsuz geçiş imkanı oldu, biliyorsunuz dünyada Türk vatandaşlarının bu şekilde vizesiz seyahatler edebilecekleri 4 ülke var, Moldova, Gürcistan, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti ve Ukrayna, aynı şekilde geçen yıla kadar Ukrayna vatandaşlarının dünyada pasaportsuz ziyaret ede bildikleri tek ülke Türkiye idi.

İki ülke savunla sanayisinden biraz önce bahsettim inşaat sektöründen tarıma her alanda işbirliği yapıyorlar. Bugün Ukrayna'nın kamu özel sektör ortaklığı yasası yazılırken benzer kalkınmayı ortaya koyarken Türkiye'yi örnek aldığını görüyoruz. Bu ekosistem buradaki iş dünyamıza büyük güç katıyor.

Ancak biz Türk iş dünyası olarak aynı şekil içinde bulunduğumuz çatı yani Ukrayna Sanayi ve Ticaret odası olarak müzakereleri 2007 yılından beri devam eden 1998 senesinde ilk kez gündeme gelmiş demek 21 sene önce Türkiye Ukrayna serbest ticaret anlaşmasının iki ülke Cumhurbaşkanının ifade ettiği üzere bir an önce imzalanmasına ümit ediyoruz. İnşallah 2019 senesi bu noktada öncü bir sene olacaktır.

Bu kadar başarıları söylüyoruz Türkiye Ukrayna işbirliğinde altın çağını yaşıyorduk ancak 2008 senesinde 8 milyar olan Türkiye Ukrayna dış ticaret hacmi geçtiğimiz sene itibarıyla 4.1-4.2 milyar dolarlar seviyesinde gerçekleşmiştir.

Buna karşılık Polonya gibi ülkelerin Çek Cumhuriyeti, Macaristan gibi ülkelerin Ukrayna'ya yaptıkları dış ticaretin bu sene itibariyle 2008 de üstüne çıktığını görüyoruz, çünkü Avrupa ile Ukrayna arasında serbest ticaret anlaşması var.

Dolayısıyla, biz inanıyoruz ki, bu serbest ticaret anlaşması bu sene artık imzalanacaktır, iki ülkenin karşılıklı ticaret ve yatırım imkânları iyileşecektir. Tabii, Ukrayna'daki Türk sermayesini sadece hizmetler sektöründe görmüyoruz, burada çok değerli bir sanayicimiz var, Mustafa Başer var, kendisinden de bir kaç söz söylemek istiyorum, hakikaten Ukrayna'da sanayici denince, sadece Türk sanayicisi değil yabancı ülke sanayicisi deyince akla gelen bir kaç isimden biri, bu anlamda Türk sermayesi de çok iyi anlamda temsil ediliyor, zira burada bir çok Türk şirketimizin elinin bu anlamda taşın altında eli değil, yani binlerce kişinin şu anda kurmuş olduğumuz fabrikalarda var çok farklı sektörler ve bulunduğu sektörde Türk imajının artmasında katkıda bulunan biz inanıyoruz ki bu tip sermayelerimizin , bu tip yatırımlarımızın sayısı da serbest ticaret anlaşmalarıyla ve yine Ukrayna'nın Sanayici desteğini teşkil etmesiyle daha da artacağını ümit ediyorum.

Ben sözlerimi bitirmeden önce bu kadar zirvede olan Ukrayna - Türkiye ilişkilerinin 2019 senesinde Serbest Ticaret Anlaşmasının imzalanmasıyla karşılanacağını ümit ediyorum o zamanda devam eden bir ticaret hacmi en 10 milyar seviyesinde karşımıza gelecektir. Teşekkür ederim.

Mustafa BAŞER

Miroplas Yönetim Kurulu Başkanı

Türk İş Adamlarının Yatırım Projelerini Daha Etkin Uygulayabilmesine Yönelik Öneriler

Herkese hoş geldiniz diyorum, keşke bu Panelde daha fazla sanayici olsaydı, daha fazla bizim dertlerimizi dinleyecek Ukrayna tarafından yetkililer olsaydı, keşke Sanayi odası Başkanı Paneli terk etmemiş olmasaydı çok mutlu olurdu.

En azından problemlerimizin anlatacağımız bir merci olurdu. Ben yaklaşık 22 seneden beri Ukrayna'dayım, kendimi bir Ukrayna vatandaşı gibi hissediyorum, yaşadığım olayları sizler ile bir sanayici olarak paylaşmak istiyorum. Bugün Ukrayna'nın yaşadığı problemleri anlatmak istiyorum, yatırımcıların önlerindeki engelleri söylemek istiyorum, bunu defalarca bir kaç Panelde zidd etmiştim, tekrar tekrar yaşadığımız sıkıntıları konuşuyoruz, Ukrayna-Türkiye ilişkileri hep bahsediyoruz inanıyorum güzel olacaktır, ama bu ilişkilerin gelişmesi için Ukrayna tarafından yapılması gereken bazı önemli görevler var, yatırımcıyı teşvik edecek, yatırımcıyı kendisine çekecek herhangi bir şu anda ışık görmüyorum.

Şöyle ki, 20 seneden beri yaşadığım problemleri size çok kısaca anlatım, yirmi sene önce geldiğimde burada hava limanı yoktu Dniproda hava limanı yoktu, Kiev'e uçakla gelmiştik, sonra hava limanı yapıldı, yirmi sene önceki yollar, yirmi sene önceki yollar bugünkünden daha da kötü halde, bir yatırımcının bu ülkeye gelmesi için bir altyapının hazır olması lazım, siz altyapıya hazırlık vermeden yatırımcıyı hiçbir şekilde ülkenize çağıramazsınız, yatırımcıyı teşvik edecek herhangi bir devlet tarafından verilmiş bir teşvik yok.

Eğer siz Pazar araştırmanızı doğru yapıp bazı listeleri göze alıyorsanız bu yatırım yaptığınız zaman bu listeleri göze alıp yatırım yapmanız lazım bunun

için de gerekli Pazar araştırmanızı doğru yapmanız lazım, biz bugüne kadar yaklaşık yirmi sene öncesinde 5 tane tesis kurduk, ve bunları lokal bir ortağımızın lokal bilgilerine dayanarak onların katkısıyla bu işleri daha ağırlıklı olarak başardık. Lokal ortağın katkıları olmasaydı burada bir fabrika kurmak veya bir inşaat yapabilmeniz iki sene zaman alır,

Dolayısıyla, bir yatırıma başarmanız için 2-3 sene bir kere devlet prosedürü geçmeniz gerekiyor, sonra yatırım yapacaksınız ve şu ana kadar devlet tarafından olumlu olarak yapılan tek bir yatırımcı için yapılması gereken ihracatçı için olan en büyük engel yatırımcılar için de tabii ki engel, KDV problemi nihayet son iki seneden beri çözülmüş vaziyettedir.

Daha önce ihracat yapmanız için çok detaylı prosedürler yapacaksınız, yani akıla gelmeyecek, şeytan aklına gelmeyecek şeyler yapacaksınız ki malınızı ihraç edeceksiniz, aksi takdirde KDV oranı alamayacaksınız, %20 KDV oranı geri alabilmek için rekabet yapamazsınız. Rekabet yapabilmek için teşvik şarttır, maalesef biz bunları yaşadık.

Ben bu ülkede 2 tane büyük devolvasyon gördüm, 2 tane de devolusyon gördüm, bir turuncu - portakal devrimi diyelim, bir de meydan devrimi diyelim, bunları yaşayan bir insanım, iki büyük devolvasyonun altından da kalktık, devrimlerin de altından kalktık ve halen şu anda biz bu ülkede 3 tane fabrikamız var, şu anda bu fabrikalar Ukrayna'nın tüketicisine, ekonomisine büyük katkıda bulunmaktadır,

Şu anda yarattığımız markalar, Ukraynada bilinen en önemli markalardır ve Ukraynalı tüketicinin büyük temennisi ile kabul görmektedir, örneğin bir markamız vardı Gala, şu anda Ukraynada en fazla satılan deterjan markasıdır, şu an da bir Genç markalı penceremiz Ukraynada en fazla satılan penceredir, yılda yaklaşık 2 milyon Ukrayna tüketicisi tarafından penceremiz kullanılmaktadır.

Sonuç olarak şunu söylemek istiyorum, söyleyecek çok şeyler var, fakat yatırımcıyı bir ülkeye çekmek istiyorsanız, mutlaka yatırımcıya bir şeyler sunmanız lazım, size sunulmayan bir şey karşısında yatırımcı sizi tercih etmez, dolayısıyla Ukrayna tarafının yapması gereken bazı bazı evreler var, inşallah yeni seçilen Cumhurbaşkanı büyük oylarla geldi, temennimiz şudur ki, inancım da o yeni Cumhurbaşkanıyla beraber yeni bir Parlamento oluşacak, bu

Parlamento büyük yenilikler yapacağına inanıyorum, temennimiz yeni kurulacak Parlamentodan yeni bağlilarla alan yeni yatırımcılar, yeni teşvikler beklənılır, Ukrayna'da yatırımlar başlar.

Son 2 yılda Ukrayna'dan yaklaşık 8 milyon insan yurtdışında çalışmaya gitti, bunun tek sebebi ülkede yatırım olmaması, işsizliktir. Şu anda sanayiciler olarak biz eleman bulmakta zorluk çekiyoruz, işçi bulmakta zorluk çekiyoruz, şu anda işçi ücretleri ortalama 1000 doları buldu, yani vergisiyle vb.tüm maliyeti yaklaşık 1000 doları buldu, bu çok ciddi bir rakam ve şu anda biz özellikle yaz aylarında işçi bulmakta zorluklar çekiyoruz.

Bazı sebebi olan bu ülkede yatırımın olmaması, ücret politikasının ağırlığı, insanlar yaşam için ülkelerin terk ediyorlar, Polonya'ya gidiyorlar, Almanya'ya gidiyorlar, geçici olarak işçi olarak gidiyorlar, 3 ay 4 ay para bitti tekrar gidiyorlar,

Toparlamak istiyorum, bir yatırımcı olarak ben bu ülkede yatırım yapmaya devam edeceğim, çünkü bu ülkede yatırım doğru seçtiğiniz alanlarda doğru yatırımlar yaptığınız zaman her zaman Pazar var, ve benim Türkiye'deki iş arkadaşlarımıza, Ukrayna'daki iş arkadaşlarımıza tavsiyem şudur, bu ülkede yatırım yapmak, geleceğe yatırım yapmak, ben bu ülkede geleceğe çok parlak görüyorum, dolayısıyla, biz burada kalmaya ve yatırım yapmaya devam edeceğiz ama her ortamda doğru yapılması gerektiği şeyleri de düzeltmek için düzelemeyeceğe kadar şikayette bulunacağız, bunu ben insan olarak yapmam gereken bir görev olarak görüyorum. Ben hepinize katıldığınız için teşekkür ediyorum, İnşallah, Ukrayna'nın geleceği hepimizin beklediği gibi çok güzel olacaktır. Teşekkür ediyorum.

PANEL OTURUMU -2

Moderator:

Mete KARAER

İřadamlı

Konu ve Panelistler:

- ***Alternatif Uzlařma Prosedürü Olarak Uluslararası Ticari Tahkim İř Ortamında Kararlılık ve Türkiye de İř Kurma ve İř Yapmanın Hukuki Yönleri***

Av. Dr. O. Hakan ÖNCEL

Öncel Hukuk Bürosu

- ***Ukrayna’da İř Ortamları ve Türk Vatandaşlarının Yatırım Yapmalarını Kolaylařtırıcı Teřvikler***

Diana SIDKO

Ukrayna Yatırım Ajansı Bař Danıřmanı

- ***Ukrayna’da Bankalar Yatırım ve Dıř Ticaretin Geliřtirilmesinde Yeterince Rol Alıyorlar mı?***

Igor TYKHONOV

Ukrayna Creditwest Genel Müdürü

- ***Türkiye’ye İhracat Yapan Ukrayna’lı Firmalarının Başarı Öyküsü***

Dmytro SYROTA

SDM Temsilcisi

- ***Ukrayna’da Yatırım Yapan Türk Firmalarının Başarı Öyküsü***

Zafer ÖZBAY

Türkiye-Ukrayna Sanayiciler ve İřadamları Birlięi
Bařkanı (TUSİB)



Moderator:

Mete KARAER

İşadamı

İyi günler, önce kendimi tanıtım, ismim Mete Karaer, 2012 yılından beri Ukrayna’da değişik kurumsal firmalarda kendi özel şirketlerimde görev yapıyorum, Ukrayna gerçekten çok kendine has özellikte olan güzel bir ülke. Türkiye ile Ukrayna’nın ilişkileri de çok özel ve olması gereken yerin bugün de konuşulduğu gibi oldukça gerisinde, ama potansiyeller çok yüksektir.

Türkiye’nin Ukrayna ile paylaşabileceği çok tecrübesi var, özellikle ihracat konusunda, zor koşullarda çalışmak konusunda Türk iş adamları, ben de bunlardan biriyim, yaklaşık 25 senedir, dünyanın 65 ülkesinde iş yaptım, mal sattım, dolayısıyla bu tecrübelerimizi Ukrayna’nın iş adamlarıyla paylaşmak bizim için de bir onur olacaktır.

Daha evvelki toplantıda değişik konularda misafirler görüşlerini ve kendi kurumlarını tanıttılar. Bu toplantıda biraz daha derin konulara gireceğiz. Konuşmalara geçmeden önce bu toplantının düzenlenmesinde büyük emeği olan İktisadi Araştırmalar Vakfı, Türkiye Büyükelçiliği Ekonomi ve Ticaret Müşavirliği ve Büyükelçiliğin kendisi, Ukrayna Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı ve ekibi, TUİD, TUSİD ve benzeri kuruluşlara ben teşekkür ediyorum, Güzel bir gelişim daha sık daha geniş kapsamlı olması iki ülke ilişkilerinde katkıda bulunacakları inancındayım.

Av. Dr. O. Hakan ÖNCEL

Öncel Hukuk Bürosu

Alternatif Uzlaşma Prosedürü Olarak Uluslar arası Ticari Tahkim İş Ortamında Kararlılık ve Türkiye’de İş Kurma ve İş Yapmanın Hukuki Yönleri

Teşekkür ederim, sayın Başkan Sayın Başkan, değerli katılımcılar, hepinizi saygı ile selamlıyorum. Alternatif uzlaşma prosedürü olan ticari tahkim ve Türkiye’nin iş kurma hukuki yönlerinin size anlatmaya çalışacağım. Sonunda söyleyeceğime en başından söyleyim, uluslararası ticari tahkim Türkiye’de dünya standartlarında uygulanmaktadır. Ayrıca, Türkiye’de şirket kurmak ve iş yapmak hususunda da yabancılar ve türkler arasında, yerli yatırımcılar arasında hiçbir ayırım mevcut değildir.

Bilindiği üzere uluslararası tahkim fikrinin ortaya çıkış sebebi, devletlerin iç hukuk kurallarının uluslararası ilişkilerden doğan ihtilaflar çözümünde yetersiz ve yavaş kalması ile uluslararası ticari uyuşmazlıkların çözümü için uluslararası bir mahkemenin bulunmamasıdır. Şüphesiz bunda ekonomik faaliyetlerin giderek küreselleşmesi, gümrük anlaşmaları, ek teknolojik gelişmeler, fikri ve sanayi hakların tanınması gibi bir çok faktör etkili olmuştur.

Dünyada hızla büyüyen ekonomiler ve bununla paralel olarak artan uluslararası ticari ilişkilerle deneyle işadamları daha önce karşılırlarına çıkmayan bir çok hukuki problemlerle karşılaşmışlardır. Yapılan sözleşmelerinin bir çoğunun uluslararası nitelik taşımasından dolayı bu sözleşmelere hangi hukukunun uygulanacağı, hangi ülke mahkemelerinin karara bağlanacağı ve en önemlisi, ne kadar sürede anlaşmazlıkların çözüme kavuşturulacağı hususları büyük önem kazanmıştır.

Ayrıca, ticari faaliyetlerin globalleşme sürecinde inanılmaz bir hız kazan-

ması ve ticaret konusu malların ekonomik değerlerinin yüksek olması ihtilafların hallini adliye koridorları ve mahkeme salonlarından çıkarmış tahkim divanlarına taşımıştır. Bu kapsamda tahkim iş dünyası için çok önemlidir. Çünkü ticaretle yatırım yapmak risk işidir ve başka bir ülkeye yatırım yaptığınızda bu risk daha da büyümektedir.

Zira her ülkede farklı mevzuat, farklı uygulama mevcuttur, yatırımcıların bunların hepsinin bilmesi mümkün değildir, bu da ticaret ve yatırım iştahını azaltan bir durumdur, herhangi bir ihtilaf durumunda tarafsız, objektif, saygın, kuralları baştan net olarak kurulmuş bir başvuru mercinin bulunması tüm tarafları koruyan bir unsurdur. Bu nedenle tahkim artık iş yapmanın olmazsa olmaz koşullarından biri haline gelmiştir, tahkim bildiğiniz gibi yetkisini tarafların iradelerinden alır, tarafların en başta uzlaştıkları tahkim sözleşmesinde hakemlerin verecekleri karara uymayı taahhüt ederler, taraflar açısından hakemlerin verecekleri karar kesin olarak bağlayıcıdır.

Ancak bu noktada hakem kararları uygulana bilmesi ve devlet mahkemeleleriyle eş kuvvette görülmesi için tenfiz edilmesi gerekir. Tenfiz hakem kararının icra edici ülke mahkemelerinde 1958 tarihli yabancı hakem kararlarının tanınması ve icrası hakkındaki Birleşmiş Milletlerinin New York Sözleşmesi, kısaca New York Sözleşmesi esas alınarak ülkelerin iç hukukuna göre yürütülür. New York Sözleşmesi sayesinde yabancı bir hakem kararının tanınması ve tenfizi yabancı bir mahkeme kararının tanınması ve tenfizinden çok daha kolaydır. Yabancı mahkeme kararlarının tanınması ve tenfizini devletlere yükümlülük olarak yükleyen benzeri bir sözleşme bulunmamaktadır. Bu yönde çok önemli bir yere sahiptir ve en önemlisi dünyadaki pek çok devlet tarafından kabul edildiği için bu sayı 159 dur, taraftır ve bu nedenle de uygulamalarını geliştirir.

Türkiye New York Sözleşmesine 1991 yılında taraf olmuş ve 30 Eylül 1992 de de yürürlüğe sokmuştur. Ancak sözleşmeye sadece karşılıklılık şartının gerçekleşmesi halinde ve hakem kararına konu uyuşmazlığın ticari olması halinde uyacağına belirten iki çekince koymuştur.

Gerek Türkiyede yatırım yapan yabancı şirketler, gerek ise yurtdışında yatırım yapan türk şirketleri her sözleşmelerinde uyuşmazlık sözünün mekanizması olarak çoğunlukta tahkim şartlarını kullanmaktadırlar. Bu nedenle Türkiyede tahkim kararlarının icrası son yıllarda Türkiyenin uluslararası ticari ilişkileinin artmasıyla beraber daha çok uygulama alanı bulmaktadır.

Türkiyede hakem kararlarının icrası hakkında iki kanun bulunmaktadır, bunlardan 2007 tarihinde çıkan Milletlerarası özel Hukuk ve Usul hukuku hakkında kanun ve 2001 yılında çıkarılan Milletlerarası Tahkim kanunudur. Milletlerarası özel Hukuk ve Özel Usul hukuku hakkında kanun hükümleri, Uluslararası Tahkim kararlarının icrasında ancak New York Sözleşmesine taraf olmayan bir ülkede verilmiş kararların icrası için uygulanmaktadır, fakat NY Sözleşmesine zaten 159 ülke taraf olduğu için bunun uygulama alanı sınırlıdır.

Kaldı ki kanunumuzla NY Sözleşmesi arasında da belirli bir fark yoktur. Milletlerarası Tahkim kanunu ise Türkiyede 1992 yılından beri yürürlükte olan NY Sözleşmesinin iç hukuktaki uygulamasını gösteren uluslararası tahkim sürecini ve kararların icrasını düzenleyen özel bir kanundur. NY Sözleşmesinin genel yapısı ve giderek artan tahkim kararlarının iptal davaların bu alanda daha ayrıntılı bir düzenleme ihtiyacı ortaya çıkarmış ve BM Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu model kanunu esas alınarak bu kanunu hazırlamıştır, özetle BM Uluslararası tahkim konusundaki düzenlemelerine tamamen uygun yasal mevzuat Türkiyede yürürlüktedir.

Kanuna göre başta da belirttiğimiz üzere, tahkim kararları nihai ve bağlayıcıdır taraflar arasında. Tekrar incelemeleri mümkün değildir, yani bir temyiz makamı, istinaf makamı mevcut değildir, ancak belli şartlarda yani usuli nedenle bir iptal davasına konu olabilir ve bu hakem kararı, ilamlı icra yoluyla icra edilebilir, yani bir mahkemeden alınmış karar gibi Türkiyede bu kararı icraya koyabilirsiniz. Tabii ki, demin bahsettiğim gibi, BM Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu modelinin iç hukuka aktarılmış olması Türkiye de Uluslararası Ticari tahkiminin durumu açısından çok olumlu bir gelişme olmuştur.

Türkiye uluslararası ticari tahkimde tahkim kararlarının icrası için uygun bir ülke konumuna geldiği için uluslararası bir ticari tahkim kurumuna ihtiyacı olduğu görüşü yaygınlık kazanmıştır. Bu kapsamda ve İstanbullu bir finans merkezi haline getirmeyi hedefleyen Türkiye kurumsal tahkimin gelişmesi için İstanbul tahkim merkezini 2015 yılında özel bir kanunla bağımsız, tarafsız ve özerk kurum olarak faaliyete geçirmiştir.

Türkiyede iş kurma için iki tip düzenleme vardır, iç hukuk düzenlemeleri ve uluslararası anlaşmalar. Türkiye Cumhuriyeti bugüne kadar yabancı sermaye yatırımlarına ilişkin bir çok uluslararası anlaşmaya imza koymuş ve bu anlaşmalar Türkiye Büyük Millet Meclisinde onaylanmıştır.

Anayasa 90. Maddesine göre usulüne uygun olarak onaylanmış uluslararası anlaşmalar kanun hükmündedir. Dolayısıyla usulüne uygun olarak onaylanmış uluslararası anlaşmalar, kanun gibi yürürlük uygulanır. Ayrıca bunlar hakkında Anayasa mahkemesine aykırılık iddiasında başvuru bulunamazsınız, anayasa mahkemesine götürülemez.

Yabancı yatırımcıların Türkiyede yatırım yapmalarını teşvik etmek, yerli yatırımcılarla eşit muameleye tabi kılmak ve yabancı yatırımcıların Türkiyedeki faaliyet ve işlemlerinden doğan net kar, temettü, satış, tasviye, tazminat, lisans bedelleri, yurtdışına serbest transfer edebilmeleri ve teminat altına almak maksadıyla 2003 yılında Doğrudan yabancı yatırımlar kanunu çıkarılmıştır.

2003 yılından önce hazineden daha ön izin yabancı ortak başına 50 bin dolarlık sermaye gibi koşullar bulunuyordu şimdi hiçbir ayırım kalmamıştır. Tüm sınırlandırmalar kaldırılmıştır,

Ayrıca, daha önce sınırlı sayıda Anonim şirket ve Sınırlı Sorumlu şirketlerin oluşturulmasına izin verilirken şimdi bir tüzel kişiye sahip olmaya bakmaksızın yabancı yatırımcılar Türkiyede şirket kurabilmekte ve her türlü ticari faaliyette bulunabilmektedirler.

Özetle, kanun ile izin sistemi ortadan kaldırılmış ve izin ve onay sistemi bilgilendirme sistemine dönüştürülmüştür. Ayrıca, özel hukuka tabi olan yatırım sözleşmelerinden kaynaklanan uyuşmazlıkların çözümüyle yabancı yatırımcıların idare ile yaptıkları kamu hizmeti imtiyaz sözleşmelerinden yatırım uyuşmazlıklarının çözümlenmesi için de görevli yetkili mahkemeler yanı sıra ilgili mevzuatta yer alması koşullarıyla ve tarafların anlaşması kaydıyla milli veya milletlerarası tahkim ya da diğer uyuşmazlık çözüm yollarına başvurabilme imkanı mevcuttur.

Ayrıca, Türkiyede iş yaşamı 1 Temmuz 2012 tarihinde 55-yıllık Türk ticaret kanunu ilga eden ve yerini alan yeni Türk ticaret kanunu daha da geliştirilmiştir, AB uzlaştırma çabalarına uygun olarak yeni ticaret kanunu daha da iyi yapılandırılmış ve daha az karmaşık iş yaşamını yaratmıştır.

Üstelik kanun sermaye serbest dolaşımı gibi temel AB prensiplerini yansıtmıştır, yeni yasa tek hissedar Anonim şirketlerin ve Limited şirketlerini kurulumuna izin vermektedir, daha önce böyle bir düzenleme yoktu, Anonim

şirketler yönetim kurulunu bir kişi tarafından oluşturabilir ve kurul elektronik ortamda da toplantı yapabilir.

Ayrıca, tüzel kişilikler yönetim kurulu üyesi olarak atanabilirler, şirket kuruluşu ise yabancılar için şirket kurma ve hisse devri koşulları yerel yatırımcılara uygulananlar ile birebir aynıdır, herhangi bir ayırım yoktur, demin de belirttiğim gibi, Türk ticaret kanununda belirtilen tüm şirket türlerini kurabilirler, herhangi bir sınırlama yoktur.

Türk ticaret kanunu, uluslararası standartları karşılayan özel sermaye ve halka arz faaliyetleri teşvik eden yönetim işlemlerini şeffaflık sağlayan Türkiye iş ortamını AB mevzuatı ve AB'ye katılım süreciyle uyumlu haline getiren bir kurumsal yönetim yaklaşım sunulmuştur.

Türkiye gerçekleştirdiği yatırım ortamı iyileştirme reformları ile birlikte iş yapma kolaylığını esas almış ve böyle bir şirket kuruluşlarında yaşanan bürokrasi kaldırılmıştır, maliyet ve prosedürler de asgariye indirilmiştir, daha önce şirket kurmak için noter, banka ve sosyal güvenlik kurumu gibi pek çok kuruluşa gidilmesi gerekirken, yapılan değişiklikler ile sadece Ticaret sicil müdürlüklerine gitmek yeterli hale getirilmiştir.

Böylece, beş kurumla muhattap olarak uygulanan yedi prosedür bire indirilmiş ve hiçbir aracıya ihtiyaç kalmamıştır. Bu doğrultuda şirket kuruluşları artık sadece Ticaret odalarında faaliyet gösteren ve tek durak ofis olarak tasarlanan Ticaret sicil müdürlüklerinde gerçekleşmekte ve aynı gün içinde de tamamlana bilmektedir. Şirket kurmanın tek adresli gerçekleşmesi gibi maliyet 2 bin liradan yaklaşık 350 dolardan 300 liraya yani yaklaşık 50 dolara düşmüştür,

Bunun yanında, bakanlık tarafından oluşturulan Merkezi sicil kayıt sistemi ile birlikte MERSİS bürokratik prosedürlerin çoğu azaltılmıştır, yakın zamanda fiziki olarak gidilmesine gerek kalmayacak ve elektronik imzayla bu işlemlerin hepsi tamamlana bilecektir. Özellikle Türkiyede şirket kurma süreci net ve Avrupa'daki en kısa süreçlerden biridir, yatırımcı tüm belgeleri tamamlandığında yeni işine yaklaşık bir hafta içinde başlaya bilir.

Türkiyede kurula bilecek şirketler anonim, limited, komandit, kolektif, kooperatif şirkettir, limited yükümlülük şirketi en çok tercih edilen şirket tipidir,

bu tip şirketin kurulması için en az bir hissedarın olması ve kurucunun başlangıç aşamasında yaklaşık 10 bin TL'lik yani yaklaşık 1600 -700 dolar asgari sermayesi yatırılması gerekmektedir. Hissedarların yükümlülüğü şirkete yatırılan sermaye tutarıyla sınırlıdır her sermaye şirketinde olduğu gibi, ayrıca bu düzenlemelerle limited şirketlerde var olan %25 sermaye blokajı da kaldırılmıştır. Anonim şirket de limited şirket yükümlüklerine göre daha fazla başlangıç sermayesi gerektirir, bu miktar 50 000 TL'dir, bu da 6000 dolar civarındır,

Anonim şirketi türü şirket yönetimi sürecine ilişkin farklı kurallara sahiptir, en az bir hissedar ve bir zorunlu yönetim kurulu üyesi olmalıdır, üyelerin yükümlülüğü yatırılan sermaye miktarıyla sınırlıdır, yatırımcılara yönelik diğer iş seçenekleri arasında Türkiyede şube veya irtibat bürosu veya iştirak bulunmaktadır, bunları da açabilirler,

Türkiye çok sayıda yabancı yatırımcı cezbeden dinamik bir ekonomiye sahiptir, aynı zamanda, umutverici bir ekonomik büyüme oranı mevcuttur ve ülkenin OECD üyeleri arasında en hızlı büyüyen ekonomilerden birine sahip olması beklenmektedir, Türkiye doğrudan yabancı yatırımları teşvik eden dinamik bir özel sektöre de sahiptir,

Bunun bir sonucu olarak geçtiğimiz yıl Dünya bankası iş yapmak kolaylığı endeksinde 17 sıra birden yükselerek 43. sıraya gelmiştir. Ayrıca, Türkiye dış ticaret yapma kolaylığı endeksinde de 29 sıra yükselerek 42. sıraya yükselmiş bulunmaktadır.

Türkiye en fazla ilerleme gösteren 10 ülkeden birisi olmuştur, ayrıca, dijitalleşme alanında da önemli gelişmeler kaydetmiştir. Geliştirilmiş altyapısı ile birlikte nitelikli ve rekabetçi bir işgücü yatırımcıların iş kurmak için Türkiye yerellerinin iki önemli nedenleridir.

Türkiye aynı zamanda uygun bir vergilendirme rejimine sahiptir, bazı serbest bölgelerde şirket kuran açanlara teşvik ve vergi avantajları da sunulmaktadır. Teşvikler, araştırma ve geliştirme faaliyetler, stratejik yatırımlar veya büyük ölçekli yatırımlar için de geçerlidir. Özetle Türkiye şirket kurmak isteyen yabancı yatırımcılara büyük avantajlar sunan bir ülkedir.

Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim. Hepinize saygılar sunarım.

Diana SIDKO

Ukrayna Yatırım Ajansı Baş Danışmanı

Ukrayna’da İş Ortamları ve Türk Vatandaşlarının Yatırım Yapmalarını Kolaylaştırıcı Teşvikler

Herkese iyi günler, ismim Diana Sinko’dur, ben «UkraineInvest» Devlet Ajansı Yatırım Ofisi Rehberiyim. Öncelikle, davetiniz için teşekkür etmek istiyorum, Bugün Ukrayna’da çeşitli alanlarda Türk iş dünyasının bu kadar yüksek bir ilgisini gözlemleyebildiğimiz için memnunuz ve son altı ayda bile, Türk şirketleriyle gittikçe daha fazla buluşuyoruz, bu Ukrayna-Türkiye ekonomik ilişkilerimizin derinleşmesi için olumlu bir işarettir. Sunumum daha fazla Ukrayna’nın yatırım potansiyeli ve bize gelen yabancı bir yatırımcının Ukrayna’da bulabileceği teşvikler hakkında olacaktır.

Size nasıl konuşacağım konusunda daha iyi yönlendirmek için, nasıl ve hangi sektörlere odaklandığımız ve Ukrayna ekonomisinin güçlü yanları, farklı ülkelerin yatırımcılarına ve Türk yatırımcılarına neler sunduğumuz hakkında size olası bir anlayış sağlayacak kısa bir video ile başlamak istiyorum. Video, Ukrayna’da iş yapmanın ana avantajlarına odaklanmıştır, şimdi bunları dinleyeceğiz.

Bu, Ukrayna’da yatırım alanındaki ana avantajlar ve potansiyel ile ilgili kısa bir video idi, bunu görebildiniz. Biz aslında bugün Ukrayna’yı tanıtıyoruz, Ukrayna hakkında konuşuyoruz, 20 yıl önceki Ukrayna’yı ve bugün nelerin değiştiğini ve nasıl değiştiğine dair bugün bir karşılaştırma yapan konuşmacılara minnettarım.

Bugün, uluslararası derecelendirmelerdeki ve iş yapma oranındaki yükselişini de açıkça gözlemliyoruz. Bu, büyük ölçüde, Ukrayna’daki iş ortamını iyileştirmek için hükümet ve çeşitli devlet kurumları tarafından yapılan çabalardan kaynaklanmaktadır.

Büyük bir çalışma parçasının hala ileride olduğunun farkındayız, ancak ciddi ilerlemeler zaten görülüyor. Ve bu gelişmeler deregülasyon ve çok sayıda yozlaşmış, neredeyse hemen hemen bürokratik çalışmaları biriktiren Sovyet düzenleyici belgelerin ortadan kaldırılmasıyla ilgili konulardır, KDV iadesini kolaylaştıran elektronik beyannamelerin sunulması, bugün iş ortamının iyileştirilmesiyle ilgili olarak iş adamları bizimle gerçek görüşlerini paylaşıyorlar, uluslararası derecelendirmeleri açıkça anlıyor, görüyor ve gözlemliyoruz, uluslararası ortaklarımızı dinliyoruz, bunlardan biri EBRD başkanıdır, onlar Ukrayna'nın geri dönüşünden, Ukrayna'nın reformlar nedeniyle gerçekten başarılı bir ülke olduğundan ve ülkemizde yürütülen reformların başarısından bahsediyorlar.

Nitekim son zamanlarda bu tür gerçeklerden biri olan yabancı yatırımcılar için bir diğer olumlu faktör, 5 Haziran'dan itibaren yürürlüğe giren yabancı şirketler için zorunlu döviz satışlarının kaldırılmasıdır, döviz serbestleştirmesi ve ülkemizdeki rahatlığının artması büyük ölçüde Ukrayna'ya yabancı bir yatırımcının gelmesini teşvik etmektedir.

Bugün Ukrayna'nın ana rekabet avantajları arasında gördüğümüz, bence pek çok yabancı iş adamları da bunun farkındadır, çok rekabetçi bir maliyetle diyelim son derece nitelikli bir insan sermayesidir.

Yabancı yatırımcılarımızı teşvik eden ve ilgilendiren bir şey de odur ki Ukrayna'da her yıl yaklaşık 130 bin mühendis, mühendislik uzmanı mezun oluyor, kısa bir süre önce, Ukrayna'da merkezler açılmasıyla ilgilenen büyük bir Avrupalı üreticiyle tanıştık. Çeşitli mühendislik firmaları tarafından tanıtımı nedeniyle Ukrayna'da hâlihazırda yaklaşık 100 böyle merkez bulunmaktadır;

Bu teşvikler arasında, Avrupalı en yakın komşularımızla karşılaştırıldığında, işletme için düşük maliyetlerin olmasıdır, tabii ki, Ukrayna'nın lojistiği, üretim için burada bir şirket kurmak veya ürünlerini Avrupa ya da diğer bölgelere taşımak için bir taşıma koridoru olarak kullanmak amacıyla en uygun uluslararası ulaşım koridorlarının kesitiği noktada yer almaktadır.

Böyle uygun bir yerleşime ek olarak, Ukrayna'yı bugün gerçekten etkili kılan, dünyanın çeşitli ülkeleriyle imzalanan 17 serbest ticaret anlaşmasıdır ve ayrıca ekonomik ilişkilerimizi daha da güçlendirecek doğrudan Türkiye ile bir başka serbest ticaret anlaşmasının da imzalanacağını umuyoruz. Elbette,

önemli bir avantaj, günümüzde farklı ve Avrupalı üreticilerin yanı sıra yakın Doğu üreticilerinin doğrudan Ukrayna’da üretim tesislerini kurmalarını ve gelecekte ürünleri Avrupa’ya ihraç etmelerini sağlayan Avrupa Birliği ile serbest ticaret bölgesinin imzalanmasıdır.

Bugün Ukrayna’daki ana sektörel fırsatlar arasında, yenilikçi teknolojileri birleştiren ve büyük ölçüde üretilen ürünlere yüksek katma değer sağlayan 4 ana sektör öne çıkıyor.

Bu altyapı, lojistik projeler, enerji, petrol ve gaz sektörü, Türk firmalarının da büyük oranda bulundukları yenilenebilir enerji, hafif sanayiden ağır sanayiye üretim, tarım işletmeciliği, çiftçilik, tabii ki, gıda endüstrisi, katma değeri yüksek üretim ile işleme gibi bugün Türk iş dünyasının da ilgisini çeken projelerdir tüm bu sektörler baktığımızda, aynı zamanda gerçek sonuçları görüyoruz, elbette hala yetersiz kalıyorlar, daha fazlasını görmek istiyoruz. ancak, 2015’ten 2018’e kadar, eğer bankacılık sektörünü dikkate almazsak, reel ekonomiye 5 milyar doların üzerinde yatırım yapıldı, bunlar arasında bu tür yatırımların lideri tarım ve enerji sektörüydü. Büyük ölçüde, Ukrayna’daki alternatif enerji projelerinin gelişmesi sayesinde, elbette, uygun bir yeşil tarife sayesinde ve hatta bugünkü Türk işi, Odessa bölgesinde ve Transcarpathia’da rüzgar enerjisi santrallerinin Ukrayna’da kurulu olması yönündeki yönünü aktif olarak geliştirmektedir. Büyük ölçüde, Ukrayna’daki alternatif enerji projelerinin gelişmesi sayesinde, elbette, uygun bir yeşil tarife sayesinde ve hatta bugünkü Türk işi, Odessa bölgesinde ve Transcarpathia’da rüzgar enerjisi santrallerinin Ukrayna’da kurulu olması yönündeki yönünü aktif olarak geliştirmektedir. Büyük ölçüde, Ukrayna’daki alternatif enerji projelerinin gelişmesi sayesinde, elbette, uygun bir yeşil tarife sayesinde ve hatta bugün Türk iş adamları, Odessa bölgesinde ve Transcarpathia’da rüzgar enerjisi santrallerinin kurulması ile Ukrayna’da bu yönü aktif olarak geliştirmektedir.

Bazı şirket logoları arasında olası tanıdıklarınızı bile görüyorsunuz, bu bir örnektir, elbette, tüm yatırım projelerini bir slâyda koyamıyoruz, ancak bunlardan en önemlisi, fırsatlardan yararlanan ve doğrudan Ukrayna ekonomisine yatırım yapan yatırımcılardır.

Bugün Ukrayna’da yatırım teşvikleri hakkında konuşursak, Ukrayna’nın bugün IMF programının önünde olduğu bir sır değil ve maalesef bu durum

yakın Avrupa ülkelerimizin yapabileceği gibi devlet merkezi düzeyde yatırım teşvikleri vermeyi imkansız kılıyor.

Bununla birlikte, doğrudan yerel düzeyde ve tarım sektöründe iyi avantajlarımız ve yatırım teşviklerimiz var. Yerel düzeyde, bu tür teşvikler sanayi parkları oluşturmaktır, aslında bunlar bir sıra avantajlara sahip olan üretim alanları ya da arazilerdir, burada, bu bölgelerde doğrudan tesisler kurabilir ve çalıştırabilirsiniz. Bugün bile, mevcut özel sanayi parkları, yabancı bir yatırımcının Ukrayna ve sanayi parkına girişini teşvik etmek için Ukrayna Ekonomi ve Ticaret Bakanlığı kayıtlarına girmeye çalışıyor.

Yerel yatırımcılara yönelik bu tür teşvikler arasında yerel düzeyde arazi, emlak üzerine tercihli vergiler, yatırım projelerinin bir parçası olarak, nesneler ve nesne bileşenlerinin parka ithalat yaparken ithalat vergilerinden muafiyet, yerel altyapının geliştirilmesine pay katılımından muafiyet, aynı zamanda arazi için asgari bir kiralama oranının oluşturulması, izin ve ruhsatların alınmasında yardımdır.

Endüstri parklarının yönetim şirketleri, bir yatırım projesinin uygulanması için gerekli tüm belgeleri en uygun şekilde elde etmek için parka giren her yabancı yatırımcının yerel makamlarla temas kurmasına yardımcı olmaktadır.

Yerel düzeyde, mühendislik altyapısının sağlanması ile ilgili çalışmaları finanse etmek için yerel bütçeden fon tahsis etmek mümkündür, ayrıca işe alımlar ve eğitim de teşvik edilmektedir, eğitim programları oluşturulmaktadır ve batı Ukrayna'da, otomotiv komponent üretim tesisleri için personel yetiştirmek amacıyla tüm eğitim programlarının oluşturulduğu örneklerle sahibiz. Bazı yerel makamlarda, yatırım projelerine kredi verilmesi durumunda bir yatırım projesini uygulamak için alınan kredilere olan faizi tazmin etmek gibi teşvikler var, bu sadece yabancılara ait değil.

Bugün, bir ofis olarak, Ukrayna'nın farklı bölgelerinde bölgesel temsilcilerimiz bulunduğundan, bölgesel düzeydeki yetkililerle yakın işbirliği içerisindeyiz, ayrıca yabancı bir yatırımcının Ukrayna'ya en rahat şekilde girebilmesi ve yatırım projesini yürütebilmesi için böyle bir diyalog kurmaya yardımcı oluyoruz.

Bizim kim olduğumuzu daha net anlamanız için, biz herkesin gerçekten

rahatlık hissetmesi için yabancı yatırımcı ile hem merkezi hem de yerel düzeyde Ukrayna makamları arasındaki bağlantıyı. Ve şimdi bile, etkin bir diyalog kurmaya yardım etmeye çalıştığımız çeşitli sektörlerde, madencilik sektöründe, tarım sektöründe ve alternatif enerjide birkaç Türk firması ile çalışıyoruz, Ukrayna ve dünyadaki mevcut ya da gelecekte olacak projelerin sorunlu konularla en az karşılaşmasıyla uygulanabilmesi için etkili bir diyalog kurmaya yardımcı olmaya çalışıyoruz. Ben konuşmamı tamamladım, sorularınız varsa, lütfen, cevaplandırmaya hazırım.

Igor TYKHONOV

Ukrayna Creditwest Genel Müdürü

Ukrayna’da Bankalar Yatırım ve Dış Ticaretin Geliştirilmesinde Yeterince Rol Alıyorlar mı?

Önce çok teşekkür ederim, ben Türkçe öğreniyorum, her kese hoş geldiniz, beni davet ettiğiniz için teşekkür ediyorum, Ukrayna’da Türk bankası var, ben Genel Müdürüm, Creditwest bankasında 10 yıldır ki çalışıyorum, bunun için Türkçe öğreniyorum, ama bilgiyi Rusça verebilirim.

Çok teşekkür ederim, Ukrayna’daki yatırımlar, bankaların ticari finansmandaki rolü ve genel olarak Ukrayna’daki finansman işleriyle ilgili kısa bir sunum hazırladım.

Bankaların rolü hakkında konuşmak için, Ukrayna’daki yatırımlar hakkında birkaç şey söylemek istiyorum. Gördüğümüz gibi, bankacılık sisteminin gelişmesini ve Ukrayna’ya ticari yatırımları iki aşamaya ayırabiliriz. 2014 yılına kadar ve bundan sonra.

Görebileceğiniz gibi, 2014’ten önce Ukrayna’da doğrudan yabancı yatırımlarda büyük bir artış oldu, 2014’ten sonra hiçbir şey olmadı, şimdi ekonomi toparlanmaya başlıyor ve yatırım ortamı toparlanıyor, önceki konuşmacı, para birimi mevzuatının da sadeleştirildiğini söyledi, bizde görüyoruz ve tüm diğer bankalar da bunu görüyorlar, ayrıca yabancı yatırımlarda küçük bir düşüş gördüğümüzü söylemek zorundayız, ama aslında, bu pazarın genel dinamiğini gösteriyor, çünkü banka sayısı 2013’ten bu yana yeterince azalmıştır.

Bankacılık sistemi temizlendi, şimdi Ukrayna’da 77 bankanın faaliyet gösterdiğini söyleyebiliriz, birkaç bankanın piyasadan çıkabileceğini ve pazardaki en güçlü bankaların kalmasını bekliyoruz. Eğilimin Ukrayna’daki doğrudan yatırımlarla ve bankacılık sisteminin varlıklarıyla çakıştığını görüyoruz.

Uzun vadeli finansman konusunda neler söylenmeli, Ukrayna’da uzun vadeli finansman, geçiş ekonomisi veya gelişmekte olan ekonomisi olan tüm ülkelerde olduğu gibidir. Bu soru çok ciddidir. İstanbul’dan yeni döndüm, bu sabah uçakla geldim ve Enerji piyasalarıyla ve gelişmekte olan ekonomilerle çalışan uluslararası finans kuruluşlarının çoğunun katıldığı Karadeniz Ticaret ve Kalkınma Bankası konferansına katıldım.

Ve orada iştirak eden tüm ülkelerin bir aynı sorunu var, uzun vadeli kaynakların eksikliği. Aslında, bu konferansta olumlu söylenen şey şu, tüm uluslararası finans kuruluşlarının şimdi ilk önce uzun vadeli kaynakları çekmek için bir fırsat sağlama çabası gösterilmeli olduğudur, üç yıldan uzun bir süreli kaynaklar hakkında konuşuyoruz, fakat genel olarak 7-10 yıl süreli olması lazım.

Ulusal para birimlerinde, uluslararası finansal kuruluşlarla çalışan ülkelerdeki yerel para birimlerinde kaynak çekme fırsatı olacaktır. Ülkelerimizle ilgili uluslararası finansal kuruluşların ana eğilimi, altyapı projelerinin finansmanı olacak, aslında ülkemiz için biraz sonra söyleyeceğim şeyler var.

Uzun vadeli finansman dinamikleri hakkında konuşursak, dünyada uzun vadeli finansman, uzun vadeli bir kredi üç yıldan sayılmaktadır, Ukrayna için uzun vadeli finansman bir yıl veya daha uzun süre için geçerlidir, bu nedenle, satın alma gücü paritesindeki artışla karşılaştırsak hafif bir düşüş olduğunu görüyoruz. Birçok kredinin daha önce verilmiş olduğunu söylemeliyim, bu yüzden şimdi 2019’da göreceğiz, siyasi durumun istikrara kavuşması durumunu göz önüne alındığında, önümüzdeki beş yılda ekonominin büyümesi ve gelişmesi için bazı teşvikler alacağımız nedenle, bu resim gelecek yıl çok daha olumlu olacak.

Uluslararası ticarete ilişkin olarak. Elbette, ithalat odaklı bir ülke olduğumuzu görüyoruz. Bunu vurgulamak istiyorum, uluslararası finansal kuruluşlar neden Ukrayna gibi ülkelere ve Ukrayna gibi bankacılık sistemlerine yardım etmek istiyorlar? Çünkü altyapı oluşturmamız gerekiyor, üretim yapmamız gerekiyor, çünkü biz bir emtia ülkesiyiz ve temel olarak ihraç ettiğimiz her şey hammaddedir, bitmiş ürünleri ithal ediyoruz.

İhracat hakkında çok kısaca, burada neler yer almaktadır, temel olarak tarım, metalürji, hangi ürünleri ihraç ettiğimizi görüyorsunuz, bu ithalattır, ithalat makine mühendisliği, hazır ekipman, makine ve kimya endüstrisidir.

Bu Türkiye ile yapılan ihracat-ithalat işlemlerinin dinamikleridir, Türkiye ile yaklaşık 4-5 milyar dolar ciro olduğunu söylemeliyim ve Bakan yardımcısının da belirttiği gibi, Türkiye ile serbest ticaret bölgesi konusunda anlaşmanın % 99 kadar hazır olduğunu söylemeliyim. Biz bunu çok bekliyoruz, tahminlerimiz de dâhil olmak üzere tüm beklentiler, gelecek yıl içinde Türkiye ile yapılan ihracat-ithalat işlemlerinin ticaret cirosunun belki de iki kez artabileceğini söylüyor.

Aynı makro bölge ve mikro bölgedeyiz, bu nedenle, büyük komşumuz Türkiye için, prensip olarak, ülkemizde, lojistik bakış açısından, politika açısından, ekonomi açısından çalışmak çok mantıklıdır, bu yüzden hepimiz bunu dört gözle bekliyoruz, iki slayt görüyorsunuz, biri ihracatı gösteriyor, bir sonraki slayt da ithalattır, en çok Türkiye'ye ihraç ettiğimiz nelerdir, prensip olarak, ülkedeki genel durumla karşılaştığını ve herhangi bir dalgalanma olmadığını görüyorsunuz.

Gerekirse sunumla paylaşabilirim, bunlar açık kaynaklardır. İthalatta bunların aynı makine, tarım olduğunu görüyoruz, ancak tarımda hazır ürünler de görüyoruz.

Ukrayna'daki ilk Türk bankası - Creditwest bankasını temsil ettiğimden, bankamız temelinde, ağırlıklı olarak tarımı, gıdaları finanse ettiğimizi gösteriyoruz, ihracat bileşeni olarak ağırlıklı olarak gıda ve tarımdır.

Özetle, Türkiye ile ticaret ve yatırımı desteklemek için Ukrayna pazarında hangi ortakların ve hangi programların bulunduğunu söylemek istiyorum. Türk Eximbank var, Türkiye'deki ihracat programlarını desteklemek amacıyla özel olarak oluşturulan, Türkiye'nin ihracat kredi ajansıdır. Ukrayna'nın ithal ettiği şeyler bunlardır ve programları Türk Eximbank hesabına finanse etmek mümkündür, ayrıca, ihracat kazançlarının ülkeye gelmesini ve devalüasyon baskısının olmamasını, ülkede enflasyonist ve devalüasyon belirtilerinin olmasını veya en azından sınırlandırmasını sağlamak mümkündür.

Şunu da söylemeliyim ki, şu anda Türk Eximbank aracılığıyla pek çok projeler gerçekleşmedi, fakat biz de Türk Eximbank da serbest ticaret bölgesinin imzalanmasını bekliyoruz. Biz Türk Eximbank'ın ajanıyız, bu nedenle finanse etmekten çok mutlu olacağız. Özetle dört program var, daha önce Türk Eximbank ile sadece uzun vadeli finansman programları gerçekleştirilebilirdi,

şimdi kısa vadeli programları da finanse ediyorlar. Türkiye'den bitmiş ürün ithal etmekten bahsediyorsak, Türk Eximbank hatlarından finansman edinme olasılığı ve bunun için uygun finansman araçları var.

Burada Ukrayna ile çalışan ve birlikte çalıştığımız uluslararası finans kuruluşlarını gösterdim. Elbette, belirtmek isterim ki, bunlar uzun zaman Ukrayna ile birlikte çalışan klasik uluslararası finans kuruluşlarıdır - Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD), Avrupa Yatırım Bankası, fakat aynı zamanda Karadeniz Ticaret ve Kalkınma Bankası da var, KfW da var, Doğu ve Güney Avrupa'yı finanse etmek için Alman-Ukrayna fonu, aslında, Ukrayna'da ticaret yapmak veya yatırım programları geliştirmek için bu tür kuruluşlardan kaynak çekmek o kadar zor değildir.

Burada sadece seçilen programlar listelenmiştir, aslında çok sayıda var, birçoğu var, biz sadece en büyük finansman programlarını seçtik, sunumu herkesle paylaşabilirim.

Daha fazlasını söylemek isterim ki, Ukrayna'daki Creditwest Bankası olarak, Ukrayna'daki güneş enerjisi programları, işleme tesislerinin oluşturulması için altyapı projelerinin oluşturulması dahil olmak üzere programların uygulanmasında Türkiye'den büyük ilgi görüyoruz. Ülkemizden Ukrayna'dan hammadde satan bir ülke değil katma değer in ülke içinde kalması için işleme koşulları olan ülke yapmalıyız. Böylece ekonomimizi güçlendirmek ve ödemeler dengesi açığını dengelemek, ülkede enflasyonist ve devalüasyon belirtileri'nin olmamasını, en azından düşürülmesini sağlamak gerekir. Bu nedenle, biz bir Türk bankası olarak burada destek sağlayacağız, Türkiye'den gelen ve Ukrayna'da çalışmaya ilgi duyacak olan tüm iş adamlarına hitap ediyorum, burada bir Türk bankasıyız ve bu nedenle Ukrayna'da Türk işinin herhangi bir tezahürünü destekleyip çalışacağız ve bu ülkeye girmenize yardımcı olacağız, finansman, yapılandırma ve yasal danışmanlık konularında destekleyeceğiz. Dikkatiniz için çok teşekkür ederim ve sorularınız varsa, lütfen.

Dmytro SYROTA

SDM Temsilcisi

Türkiye'ye İhracat Yapan Ukraynalı Firmalarının Başarı Öyküsü

Sevgili dostlar, sevgili meslektaşlarım, organizatörler, davetiniz için kalbimin derinliklerinden teşekkür ederim. Önceki tüm konuşmacıları dinlerken, herkesin bir soruyu cevaplamaya çalıştığını görüyorum: Ukrayna'ya yatırım yapmanın bir anlamı var mı, ülkeler arasındaki işbirliğimizi derinleştirmeye degecek mi. Açıkçası öyle. Meslektaşlarım, bunun neden yapılması gerektiğine dair ekonomik gerekçeleri zekice gösterdiler. Nitekim, yatırım yapmaya başlamanız gereken birçok sektör var, oldukça iyi makroekonomik ve mikro-ekonomik göstergeler var, finansal araçlar var, ben hukukçu olarak 20 yıldan fazla bir süredir uluslararası şirketleri desteklemeye, Ukrayna'ya tanıtmaya odaklanıyorum. Ayrıca Ukrayna'ya girmeğe değer mi sorusuna her zaman cevap veriyorum, her zaman yasal yönleri, Ukrayna'da var olan yasal ve pratik duruma dikkat etmeniz gerekir.

Ancak, bu konuda güvenilir bir yasal koruma aracına sahip değilseniz, yabancı bir yatırımcının ülkeye gitmesi imkânsızdır, bu bağlamda, son birkaç yılda, 2014'ten başlayarak Ukrayna gerçekten büyük ilerleme kaydetti. Her şeyden önce, adli sisteme dikkat çekmek istiyorum, çünkü etkili bir adli sistem olmadan hiçbir ülke bulunamıyor, bu açıktır ve bunu kanıtlamaya gerek yok.

Ukrayna'da, mahkemelerin yolsuzluğuyla ilgili korkunç bir sorun vardı, ne yazık ki, hala da var, bu bir veya iki yıl içinde çözülebilecek bir sorun değil, ama ilerleme açıktır. Ek olarak, bazı gerçekleri ortaya koymak istiyorum, tamamen Ukrayna yasaları için yeni kriterler belirleyen yeni bir kanun kabul edildi. Ve bu ülkedeki her yargıç ek sınavlar yapmak ve ayrıca kendilerine, akrabalarına, eşlerine ve çocuklarına ait tüm mülkleriyle ilgili bilgileri açıklamak zorunda kaldılar. Ve biliyorsunuz, oldukça ilginç bir durum ortaya çıktı.

Şaşırtıcı bir şekilde, Ukrayna hakimlerinin % 70'inden fazlası istifa etti, yani bu adımdan sonra bile ciddi bir temizleme yapıldı.

Bundan sonra, Ukrayna'da bir hakimler eksikliği oluştu. Ama nihayet, biz bu sorunu çözdük, aynı zamanda Ukrayna mahkemesinde tamamen yeni bir kanun oluşturulması da çok önemlidir, eskisi ortadan kalktı, yenisi oluşturuldu. Bu mahkeme, bir yıldan fazla çalışarak etkinliğini zaten kanıtladı, kalitesi daha çok iyi oldu ve gerçekten şimdi Ukrayna'da yargı sisteminin var olduğunu ve oldukça etkili bir şekilde çalıştığını söyleyebilirim. Ve gerçekten Ukrayna mahkemelerinde etkili savunmaya güvenebilirsiniz.

Vergi sistemindeki değişiklikler gibi değişiklikler hakkında da birkaç şey söylemek istiyorum. Ukrayna'da, çeşitli prosedürler, raporlama, vergi makamlarıyla iletişim basitleştirilmiştir, oldukça tercihli vergi oranları vardır. Ukrayna Avrupa offshore olarak adlandırılan belirli alanlarda % 5'lik bir sistem basitleştirme vergisi uygulayan eşsiz bir ülkedir, bu, şirketlerin vergi giderlerinin önemli ölçüde optimize edilmesini sağlar. Ayrıca, Ukrayna, meslektaşlarımızın da belirttiği gibi, bir tür portaldır, dünyanın 70'ten fazla ülkesinde yatırımları desteklemek için çeşitli anlaşmalarımız var. Ukrayna'nın mevzuatını AB ile aynı çizgiye getirmesi nedeniyle, pek çok sanayi reformu devam etmektedir. Özellikle, bu ciddi bir tıbbi reformdur, eğer aranızda bu alanlarda çalışan şirketler varsa, bu yatırım için çok ilginç bir zamandır.

Tıp alanında da % 7'lik özel bir oranda tercihler var, bu yıl gerçekleşen devletin liderliğindeki değişikliklerin, yeni cumhurbaşkanı, yeni parlamento, şimdiye kadar olan ve şimdiki mevcut olumlu eğilimleri sürdüreceklerine umarım. Burada, Ukrayna'ya yasal bir bakış açısıyla girmeye değip değmeyeceğini yanıtlayarak, kesinlikle evet, gerekli olduğunu söylüyorum. Size karşı dürüst olmak istiyorum, böyle bir soru ortaya çıkarsa, Ukrayna'da risklerle veya sorunlarla karşılaşabilir misiniz? Evet, karşılaşabilirsiniz ve birçok yabancı şirketleri bize geliyorlar. Elbette, her ülkede olduğu gibi, birçok sorun olabilir. Ancak bir işletmenin karşılaştığı en yaygın sorunlar öncelikle vergidir.

Vergi makamlarımız, iş yönünde oldukça agresif bir şekilde devam etmektedir. Ancak, iyi olan, örneğin, komşumuz Rusya Federasyonu ile karşılaştırsak, vergi makamlarından talepler aldıktan sonra bile, mahkemelerde haklarınızı korumak için yaklaşık % 90 şansa sahipsiniz. Gerçekten istatistikler gösteriyor ki, mahkemeler öncelikle vergi mükelleflerinin tarafını tutuyorlar.

Orada koruma bulabilirsin. Aynı zamanda, ortak savaşları, sözde şirket savaşları problemleri de mevcuttur, şirketler birkaç hissedar tarafından oluşturulduğunda, ortaklar arasında ortaya anlaşmazlıklar çıkabilir, bizim tecrübemizde Türk ortaklarıyla bu tür birkaç çatışma yaşandı. İlginç bir şekilde, Ukraynalılar arasında değil, Ukrayna şirketlerindeki Türk hissedarları arasında çatışmalar vardı. Ama belki de öyle çıktı.

Yine, tecrübenin gösterdiği gibi, Ukrayna sisteminin taraflarca makul bir yaklaşımla koruma sağladığını söyleyeceğim. Hala böyle bir sorun var, sıkça soruluyor, bunlara akıncı /raider/ saldırılar deniliyor, yabancı bir şirket bir iş kurduğu zaman kendisine sorabilir, ola bilir mi ki bir gün uyanıp hisse senetlerimin, mal varlığım olmadığını görüm?

Ukrayna'da bu tür sorunlar var, bu bir sır değil, ama her ülkede bir örnek olduğunu söylüyorum. Örneğin, İngiltere'de akıncılar tarafından 100'e kadar şirket ele geçirme vakası kaydediliyor, hatta bu riskler konusunda ilkel olan özel bir sistem bile var. Bu bir suç sorunu değil, bununla ne kadar etkili bir şekilde başa çıkabileceğimiz sorundur.

Ukrayna'da birçok mükemmel mekanizmalar oluşturuldu, ben zaten mahkemelerden bahsettim. Buna ek olarak, örneğin Adalet Bakanlığı'nda, saldırganların sahte belgelere dayanarak kazanabileceği kayıp hisseleri, mülkleri tam anlamıyla iade edebilen özel bir komisyon var.

Katıldığımız bir örneği vereceğim, bu VICTORIA GARDENS etrafındaki çatışma. Burası Lviv'de bulunan Batı Ukrayna'nın en büyüğü olan 100.000'den fazla metrekareye sahip bir alışveriş ve eğlence merkezidir. Burada, ana hissedarlar Türk vatandaşlarıydı ve hissedarların sahte tutanaklarına göre az önce bir saldırganın kurbanı oldular, neredeyse bütün varlıklar onlardan alındı. 8 aydan daha kısa bir sürede bu sorunun mahkemelerde, Adalet Bakanlığı'nın etkili bir şekilde çözüldüğünü söylemekten memnuniyet duyuyorum. Türk hissedarlar bu şirketi başarıyla tanınmış yatırım şirketlerinden biri olan Dragon Capital Investments Limited'e sattı, yani her zaman bir çözüm bulabilir ve her zaman haklarınızı Ukrayna'da koruyabilirsiniz. Bu nedenle, sözlerimin tüm sorumluluğu ve bilgisiyle, bir hukukçu olarak sizi Ukrayna'ya da davet ediyorum, işinizi Ukrayna'da başarılı kılmak için meslektaşlarımızla birlikte çalışabiliriz. Bu nedenle, lütfen gelin, işbirliği yapmaktan memnuniyet duyuyoruz.

Zafer ÖZBAY

Türkiye-Ukrayna Sanayiciler ve İşadamları Birliği Başkanı (TUSİB)

Ukrayna'ya Yatırım Yapan Türk Firmalarının Başarı Öyküsü

Hoş geldiniz mi deyim, Allah ısmarlasın mı deyim, karar veremedim, ben Zafer ÖZBAY.

Türkiye-Ukrayna Sanayiciler ve İşadamları Birliği Başkanıyım, bu kadar yorucu geçen bir günden sonra hale sabırla bizi dinlediğiniz için size ayrıca teşekkür ediyorum, çok ta uzatmayacağım, benim konum Ukrayna'daki yatırım yapan türk şirketlerinin başarı faktörleri nelerdir, bunlarla ilgili bir konuşma yapmak isterdim, Bende bunları kendi gözlemlerimle, ben yaklaşık bir iş insanı olarak 15 senedir buradayım, artı mesul olduğum birlikteki üye firmalarımızla görüşüp bir sentez yaptım, üç ana araştırma da bunları size söyleyeceğim, İlk etapta bizim birliğimizle ilgili bir kısa bilgi vermek gerekirse türk iş adamları ve sanayiciler birliği toplam 25 üyesi var, niye bu kadar düşük sayıda üyeniz var diye sora bilirsiniz, biz birlik olarak biraz seçici davranıyoruz, bir üye firma ve potansiyel üye firma veya şahıs bize üye olmak için başvurduğunda eğer firma ise bunun yıllık geliri, yatırım miktarı, firmasında kaç kişi çalışıyor, bu tip kriterlere bakıyoruz, eğer bir şahıs ise de deneyimini, bilgisiyle birliğimize neler kata bilir buna bakıyoruz ve bu şekilde üyelerimizi alıyoruz, üyeye bakıyorum, ama ekosistemimize baktığınızda bu firmalarda çalışanlar aileleri ile beraber yaklaşık bir 15 kişilik ekosistemimiz var. Öyle firmalarımız var ki bin kişi çalışıyor, iki bin kişi çalışıyor, Mustafa beyi dinlediniz, firmasında 500 kişi çalışıyor, dediğim gibi bin kişi, iki bin kişi çalışan firmalarımız var, çok ciddi bir ekosisteme sahibiz.

Firma renkliliğine baktığınızda da telekomünikasyon, taşımacılık, otel sektörü, gıda, kimya, ilaç, aklınıza ne geliyorsa hemen hemen her sektöre do-

kunmuş durumdayız, bu arkadaşlarımızla buraya gelmeden önce görüştüm yani nasıl başarılı oldunuz dedim, çünkü hepsi başarısız şirket bizde var mıyor, zaten içimize de almıyoruz, açıkça ifade edeyim, kendi aralarında da görüşmedile ama aynı şeyleri söylediler, biz dediler yatırım yapmadan önce çok ciddi olarak ülkeyi, müşteriye, rekabeti, ülkedeki yasal zorlukları ve alt yapıyı ciddi olarak inceledik dediler, risk alamadık dediler, yani başlayalım nasıl olursa olsun bir bakalım görelim mantığıyla yaklaşmadılar, emin olduktan sonra işe başlamışlar ve işe başladıklarında da çok hızlı başlamamışlar, daha temkinli başlamışlar ve işin gidişatına göre yatırımlarını artırmışlar.

Bu firmaların bu arkadaşların Türkiye'deki deneyimlerini Ukrayna'ya adapte etmişler, öyle arkadaşlar geliyor ki ben görüyorum bize de uğruyorlar cebinde 50 bin 100 bin dolar para var ben burada ne yapa bilirim, dün ben avukat arkadaşımızla konuştum, daha işe başlamadan bu parayı bir şekilde birilerine kaptırıp dolandırılıp giden bir sürü maalesef yatırımcı olarak buraya gelen kişiler var, birinci olarak pazarı iyi analiz edilmesi, stratejilerin belirlenmesi başarıyı getiren birinci faktör, daha sonra işe koyulduklarında da yine dediğim gibi temkinli davranmışlar, gerçekçi hedefler koymuşlar kendilerine, iyi bir organizasyon yapmışlar, iş etiğinde hiç biri taviz vermemiş, dürüst olmuşlar, verdikleri sözleri hem tedarikçilere hem de müşterilere tutmuşlar. Finansal açısından da kuvvetli olduklarını söylüyorlar, finansal olarak zayıf olan firmaların da çok başarılı olamayacağını ifade ediyorlar, tabii bunun yanında da enerji sarf etmişler çok ciddi olarak çalışmışlar.

Son olarak en önemlisi de, hiçbir zaman kalitede hiçbir ne ürün tarafında ne de hizmet tarafında taviz vermemiş, çünkü şuna inanıyorlar, Ukrayna tüketicisi özellikle Avrupa'ya vizesiz seyahat, Türkiye'ye seyahat ve diğer şeylerle beraber gittikleri ve gördükleri yerlerde kaliteyi hem ürün hem de hizmet anlamında çok ideal kavramış, zaten bir ülke olarak çok yüksek eğitim düzeyine sahip bir ülke, doğruyu, kaliteyi, güzelliği hemen kavrayan bir ülke, öyle bir müşteri ve tüketici profiline sahip, bunları göz önüne alarak da hiçbir şekilde bu firmalarımız, bugüne kadar ve bundan sonra da kaliteden taviz vermiyorlar hem üründe hem hizmette hem de satış sonrası faaliyetlerinde hizmetlerini sürdüreceklerini söylüyorlar, başarırlıkta kat ederek devam edeceklerini söylüyorlar. Benim söyleyeceklerim bu kadar, hepinize Allah'a ısmarladık diyorum.



Yağmur Ahmet GÜLDERE Türkiye Ukrayna Büyükelçisi,
Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA İktisadi Araştırmalar Vakfı Başkanı,
Dr. Gennadiy CHYZHYKOV Ukrayna Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı





*Yağmur Ahmet GÜLDERE Türkiye Ukrayna Büyükelçisi,
Prof. Dr. Ahmet İNCEKARA İktisadi Araştırmalar Vakfı Başkanı*



**ECONOMIC
RESEARCH
FOUNDATION**



**THE UKRAINIAN CHAMBER
OF COMMERCE AND INDUSTRY**



Нові горизонти в економічному співробітництві між **УКРАЇНОЮ та ТУРЕЧЧИНОЮ**

СИМПОЗИУМ

КИЇВ- УКРАЇНА
2019



HALKBANK



Credit EuropeBank



PrivatBank



TUSiB

СОДЕРЖАНИЕ

ВІДКРИТТЯ СЕСІЇ

Професор доктор Ахмет ІНДЖЕКАРА	
Президент Фонду економічних досліджень.....	149
Доктор Геннадій ДМИТРОВИЧ	
Чижиков Президент Торгово-промислової палати України.....	153
Іхсан ЕМІРАЛІОГЛУ	
Заступник начальника Головного управління сільськогосподарських досліджень і політики.....	157
Ягмур Ахмет ГЮЛЬДЕРЕ	
Посол Туреччини в Україні.....	160
Олександра БЛАВДЗЕВИЧ	
Віце-президент Українського союзу промисловців і підприємців.....	163
Есін Аджар ЕРГІН	
Координатор Турецького агентства співпраці і розвитку (TİKA).....	165

ПРЕЗЕНТАЦІЙНА СЕСІЯ

<i>Економічний профіль Туреччини і потенційні можливості для співпраці з Україною.....</i>	171
Професор Д-р Адем ШАХІН	
Президент Турецького Інституту стандартів	
<i>Економічний профіль України та потенційні можливості для співпраці з Туреччиною.....</i>	183
Ігор БУРАКОВСЬКИЙ	
Інститут економічних досліджень та політичних консультацій...	183
Ігор СЕМІВОЛОС	
Виконавчий директор Асоціації досліджень Близького Сходу....	194
Олександр КОЛЕСНИКОВ	
Офіс з просування експорту України.....	198

ПАНЕЛЬНА СЕСІЯ

ПАНЕЛЬ -1

Модератор:

Проф. Д-р Алі Неджіп ОРТАН..... 209

Теми та панелісти:

Сьогодення та майбутнє Турецько-українських економічних відносин..... 211

Хайдар КОЧАК

Комерційний радник Посольства Туреччини в Україні

Чи достатньо використовують турецькі фірми інвестиційні можливості в Україні?..... 215

Трубаров ВІТАЛІЙ

Голова Фонду державного майна України

Внесок неурядових організацій бізнесу у національну економіку та український досвід..... 220

Буряк ПЕХЛІВАН

Президент Співки бізнесменів України та Туреччини (TUID)

Пропозиції для турецьких бізнесменів більш ефективно реалізовувати інвестиційні проекти..... 226

Мустафа БАШЕР

Голова правління «Міропласт»

ПАНЕЛЬ 2

Модератор:

Мете КАРАЕР

Бізнесмен..... 231

Теми та панелісти:

Міжнародний комерційний арбітраж як альтернативна процедура врегулювання, правові аспекти організації і ведення бізнесу в Туреччині..... 233

Адвокат доктор О. Хакан ОНДЖЕЛЬ

Юридичне бюро Онджель

Ділове середовище в Україні і стимули для залучення інвестицій гр мадян Туреччини..... 240

Діана СІДКО

Керівник Офісу із залучення та підтримки інвестицій
(ДУ «Юкрейнінвест»)

Чи грають банки в Україні достатню роль у розвитку інвестицій і зовнішньої торгівлі?..... 249

Ігор ТИХОНОВ

Голова Правління ПАТ «КРЕДИТВЕСТ БАНК»

Історія успіху українських компаній - експортерів в Туреччині..... 254

Дмитро СИРОТА

Керуючий партнер SDM

Історія успіху турецьких компаній, які інвестують в Україну..... 269

Зафер ОЗБАЙ

Голова Співки Промисловців і Підприємців Туреччини та України (TUSİB)

ВІДКРИТТЯ СЕСІЇ

Професор доктор Ахмет ІНДЖЕКАРА

Президент Фонду економічних досліджень

Доктор Геннадій ДМИТРОВИЧ

Чижиков Президент Торгово-промислової
палати України

Іхсан ЕМІРАЛІОГЛУ

Заступник начальника Головного управління
сільськогосподарських досліджень і політики

Ягмур Ахмет ГЮЛЬДЕРЕ

Посол Туреччини в Україні

Олександра БЛАВДЗЕВИЧ

Віце-президент Українського союзу промисловців і
підприємців

Есін Аджар ЕРГІН

Координатор Турецького агентства співпраці і
розвитку (ТІКА)



**ПРЕЗИДЕНТ ФОНДУ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРОФЕСОР
ДОКТОР АХМЕТ ІНДЖЕКАРА**

Господа, всім доброго ранку, радий всіх вітати, ласкаво просимо на наш Симпозіум з розвитку економічних відносин між Туреччиною і Україною, організований Фондом економічних досліджень Туреччини спільно з Торгово-промисловою палатою України.

Шановний Посол, шановний президент, хочу висловити свою повагу, подякувати за честь взяти участь в симпозіумі і привітати всіх учасників і кожного окремо, які прибули з Туреччини, а також приєдналися з боку України

Заснування Фонду економічних досліджень має досить давню історію. Близько тридцяти років ми проводимо міжнародні семінари, орієнтовані на діловий світ і вже провели подібні семінари в більш, ніж

тридцяти країнах, спрямовані на розвиток торгівлі, інвестицій, всіх видів економічної співпраці між Туреччиною і приймаючою країною.

Ми по сьогоднішній день продовжуємо це робити, тому що хочемо, щоб і з нашими зусиллями був розширений діалог співпраці між діловим світом, бізнесменами, підприємцями Туреччини і приймаючої країни.

Ми хочемо зібрати і надати необхідну інформацію представникам бізнесу, які прибули з Туреччини, хочемо для них збирати, обробляти і передавати всі види інформації, від галузевих можливостей українського ринку, від технологій до стану сільськогосподарського сектору, фінансового сектору, від банківської справи до інвестиційних можливостей, інвестиційних стимулів.

Це важливо, тому що кожна країна хоче співпрацювати зі своїми діловими сусідами, починаючи з найближчих сусідів і закінчуючи найвіддаленішими країнами, в сфері виробництва, інвестицій, експорту, торгівлі, адже так розвивається економіка. На цих зустрічах, організованих нашим фондом ми повинні досить добре знайомитися і передавати нашим представникам достовірну інформацію про економічні умови, структуру ринку, менталітет і відносини людей приймаючої країни.

Метою нашої роботи є розвиток взаємного співробітництва шляхом збору та передачі правдивої інформації про економіку приймаючої країни нашим представникам ділового світу і передача самої достовірної інформації про економіку Туреччини членам Торгово-промислової палати.

Фонд економічних досліджень створений 1962 році. Протягом 57 років він продовжує свою діяльність з науковими дослідженнями, галузевими дослідженнями та проектними дослідженнями вдома та за кордоном.

Туреччина і Україна - це дві сусідні країни, які трансформували економічний потенціал зі співробітництвом у синергію, можуть досягти набагато більш вражаючих результатів. У обох країн є достатній політичний і економічний потенціал для того, щоб підняти співпрацю на більш високий рівень.

Економіки України і Туреччини носять взаємодоповнюючий характер у багатьох відношеннях. З точки зору взаємодоповнюваності, для збільшення інвестицій та активності турецького ділового світу в Україні, повинно бути забезпечено інвестиційне середовище з надійної правової і виконавчої структурою. В цьому відношенні, ми цінуємо роботу українських установ з позитивного регулювання.

У цих наших зусиллях нам надають допомогу багато установ і організацій Туреччини, включаючи наші посольства, міністерства, представників бізнес сфери. Тут слід підкреслити допомогу Посольства, в першу чергу, Турецької Агентства зі співпраці та координації (TIKA), нашого найбільшого спонсора ХалкБанк (Halkbank), з цього боку – Кредит Європ Банк (Credit Europe Bank), Кредит Вест Банк (CreditWest), Приват Банк, Міжнародну спілку бізнесменів України та Туреччини (TUID), Асоціацію бізнесменів і промисловців Туреччини та України (TUSIB), які нам надали як фінансову так і моральну підтримку, якщо я не згадав кого-небудь, будь-яку організацію, установу, заздалегідь прошу вибачення, хочу їм всім висловити нескінченну і глибоку подяку.

З Туреччини, з міністерства прибув пан Ісхан, вони нам надають всіляке сприяння, в Туреччині стрімко розвиваються політичні та економічні події, тому іноді до нас приєднуються міністри, помічники міністрів, іноді директора, хочу подякувати кожному з них окремо. Також хочу висловити слова подяки Торгово-промисловій палаті України за співпрацю, за те, що надали нам свій зал, за теплий прийом, який був наданий з боку шановного пана президента палати Доктора Геннадія Чижикова, хочу побажати нам розвитку і продовження нашої співпраці.

Пане Посол, пане Президенте, я хотів би привітати всіх і кожного учасника окремо і на цьому закінчити свою промову. До побачання, мої привітання та побажання вдалої зустрічі.



**ПРЕЗИДЕНТ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ УКРАЇНИ
ГЕННАДІЙ ДМИТРОВИЧ ЧИЖИКОВ**

Добрий ранок друзі, я не помилився, тому що дійсно в цьому залі зібралися друзі, тому що для нас Туреччина це дружба і стратегічна країна, яку ми думаємо, що дуже добре знаємо, але ми хочемо знати краще. Тому що коли ти знаєш краще, можна говорити про більші речі, ніж те, що маємо сьогодні. А сьогодні, дякуючи бізнесменам двох країн ми зробили багато.

Товарообіг між нашими країнами нараховує мільярди, останній 2018 рік показав 4 мільярди, багато чи мало це, з одного боку показує, що він збільшується, але ми знаємо, що були і найкращі часи. А наші президенти коли зустрічалися, коли пан Порошенко був президентом, був в Туреччині, вони наголосили, що товарообіг між нашими країнами був і десять і більше.

А те, про що вони говорили, в першу чергу вони знали про що говорили, тому що у нас є можливості. Я дуже дякую пану Ахмету Інджекара, президенту фонду економічних досліджень Туреччини, його колегам, послу Туреччини Ягмур Ахмету Гюльдере і його колегам за те, що ми сьогодні зібралися, не просто як ми часто тут робимо, це теж буде B2B давайте ми Вам щось продамо, а Ви у нас щось купуйте.

Ми зібралися тут, щоб трішечки глибше подивитися на базу наших відносин, іноді щоб краще зрозуміти родинні відносини, потрібно просто зупинитися і просто поговорити, я не маю на увазі рівень ти мене любиш чи ні, але майже так.

І тому що я сьогодні бачу, що наші досвідчені науковці, багато років приділяли увагу розвитку наших відносин, вони сьогодні будуть доповідати і я не буду перераховувати всіх імен, це пан Бураковський, пан Семиволос, це наші дуже досвідченні фахівці в цій області і я думаю, що буде важливо послухати їх бачення.

А що я хотів би сказати з точки зору бізнесу. Ми сусіди, великі сусіди, ми маємо досвід, ми маємо історію, ми виходили з самих непростих ситуацій, значить, ми можемо домовлятися, значить у нас велика історія в майбутньому. Туреччина має великий досвід як працювати в багатьох країнах, це країна, яка має дуже великий досвід працювати з такими країнами, з якими ми думаємо, що досить складно працювати, це їхні сусіди, а знаєте там не так все просто.

З іншого боку і у нас є великий досвід працювати з нашими сусідами. Так давайте об'єднаємося, зробимо синергію, щоб $2 + 2$ була не 4, а може і 7.

Туреччина перша підписала зону вільної торгівлі з Європейським союзом, і вони і ми зараз чекаємо, це не просто, я розумію, тому що це дуже не просто, знаєте, коли підписується договір про співпрацю завжди непросто, у нас є зони, де ми доповнюємо, а де ми і конкуруємо, це теж нормально, і тому ви знаєте або багато про це чуєте, що йде процес щодо підписання договору про зону вільної торгівлі з Туреччиною, і я думаю, що дякуючи таким симпозиумам, будемо наближатися один до одного.

Тому що так стає так, що не дуже зрозуміло, для Туреччини головний для неї партнер Європейський союз - зона вільної торгівлі, для України Євросоюз теж зона вільної торгівлі, наш головний партнер, а між нами ми до сих пір не можемо домовитися, як і на яких умовах потрібно підписати угоду про зону вільної торгівлі.

Я думаю, що ми можемо вчитися один у одного, я думаю, що той досвід, який у нас був і є з точки зору високих технологій, верстатобудування, машинобудування, і в інших напрямках, я думаю, що він дуже корисний для Туреччини. Туреччина показує приклади високого розвитку в тих напрямках, де ми починали разом, а вони показують кращі приклади, я думаю, тут багато моїх співвітчизників пам'ятають як ми на початку 90-х приймали рішення про так звані індустріальні чи зони вільної торгівлі, розвитку і т. д., по різному їх називали, в Туреччині вони працюють, це такі центри формування високих технологій і профіту, а у нас знову на порядку денному через 20 років знову думаємо чи потрібні нам індустріальні зони чи ні.

Я думаю, тут саме головне ми можемо навчитися один в одного як швидко приймати непрості рішення, як домовлятися в суспільстві по самим головним питанням. І це як раз є питання симпозіуму, тому що це можливість коли ти можеш пальчиками доторкнутися і обговорити всі питання, на які важко знайти відповіді в гуглі або важко знайти в інших інформаційних ресурсах. А ми сьогодні будемо з Вами про це говорити.

Я думаю, що всі ми побачили, саме головне, ми говоримо, я часто так кажу, щоб змінити технології необхідно 24 роки, купив обладнання, на навчання це 5-10 років, а ментальність це покоління, я пам'ятаю Туреччину кінця 80-х початку 90-х і зараз - це країна зі зміненою ментальністю, де бізнес повірив у себе, що від нього багато чого залежить, і вони можуть, я впевнений, що Україна і український бізнес на тому шляху, ми абсолютно впевнені, що Україна це країна не тільки з великим потенціалом, але і країна, яка може використовувати свій потенціал і яка может зіграти дуже важливу роль не тільки в Європі, але і разом з нашими колегами і в Азії.

Тому я хотів би ще раз привітати всіх учасників за те, що ви знайшли

час, можливість приїхати до Києва, приїхати в Торгово-промислову палату і разом з нами поговорити на цю тему.

Ну а як президент Торгово-промислової палати я хотів би сказати трохи і про те, що для нас дуже важливо формування інституційних зв'язків, у нас вже сьогодні згадувалося, наш головний партнер у Туреччині це найвпливовіша Бізнес-організація TOBB, наш аналог Торгово-промислової палати, ми працюємо разом з організацією DEİK, ми дуже підтримуємо турецькі асоціації, які працюють в Україні, це дає нам можливість працювати далі.

Ми разом з нашими партнерами працюємо в рамках так званого бізнес кансіла турецько-українського, все це дає можливості нашим турецьким і українським бізнесменам, відштовхуватися від таких можливостей, ми їх завжди готові підтримати, а найголовніше, ми повинні завжди бути впевненими, що між Туреччиною і Україною не повинно бути стереотипів, ми завжди повинні дивитися один на одного відкритими очима, і цей симпозіум, я впевнений, що дасть можливість відкрити нові можливості в першу чергу для турецького і українського бізнесу. Я дякую всім за участь.



**ЗАСТУПНИК НАЧАЛЬНИКА ГОЛОВНОГО УПРАВЛІННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПОЛІТИКИ МІНІСТЕРСТВО
СІЛЬСЬКОГО І ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТУРЕЧЧИНИ
ІХСАН ЕМІРАЛІОГЛУ**

Шановний пане посол, шановний пане президенте, дорогі наші українські бізнесмени і бізнесмени, які прибули з Туреччини, хочу від імені нашої установи і особисто від свого імені висловити Вам свою повагу і привітати Вас усіх тут. На запрошення шановного pana президента повинен був приїхати заступник міністра пан Фатіх Метін, і він дійсно дуже хотів приїхати, однак в зв'язку із змінами в програмі уповноважили мене. Перш за все, я хотів би почати з передачі вітання нашого заступника міністра.

Звичайно, наш фонд економічних досліджень проводить дуже важливі заходи з точки зору міжнародного співробітництва, взаємної

інтеграція ділових людей, організації зустрічей і оцінки можливостей взаємного співробітництва. Вони зробили це у багатьох країнах, і сьогодні проводять таку роботу з Україною, і ми дякуємо їм за це.

Це дуже важлива робота, Україна, країна яка є нашим сусідом, одна з країн, в якій наша співпраця особливо розвинене, і оскільки я представляю Міністерство сільського і лісового господарства Туреччини хотілося б сказати пару слів і про сільське господарство. Туреччина одна з країн в світі, в якій з культур землеробства вирощується найбільша кількість різноманітних видів овочів і фруктів, за останнє десятиліття за загальним обсягом виробленої сільськогосподарської продукції вона займала міцні позиції в світі, займала перші місця, зокрема, входила в число перших сімнадцяти країн .

У виробництві інжиру, черешні, лісового горіха, багатьох видів фруктів і овочів, помідорів Туреччина має значний експортний потенціал, тобто і в цій сфері ми маємо важливі торговельні відносини.

Я хотів би сказати, що ми як міністерство сільського та лісового господарства завжди будемо раді зустрічатися з українськими бізнесменами, і завжди відкриті для співпраці.

Останнім часом Туреччина продемонструвала серйозні результати розвитку, особливо це стосується виробництва борошна, макаронних виробів і в зв'язку з цим Туреччина має великий потенціал з експорту борошна і займає в світі серйозні позиції. Борошномельні промисловці інтенсивно переробляють продукти, які ми купуємо за кордоном. Те, що Україна має великий потенціал у вирощуванні зернових культур, є для нас важливою перевагою.

Я хочу коротко поговорити про діяльність нашого Головного управління, Головного управління сільськогосподарських досліджень і політики (TAGEM)

Як ви знаєте кількість сільськогосподарських земель обмежена, а населення світу зростає, близько 8 мільярдів, ми зараз знаходимося на тому рівні, що отримуємо найбільшу врожайність з одиниці площі.

У зв'язку з тим, що сільськогосподарські угіддя не розширюються,

і з іншого боку потреба в продуктах харчування збільшується, тому однією з основних цілей, яка стоїть перед працівниками сільськогосподарських досліджень і розробок є отримання найвищої врожайності з одиниці площі. Ми в Туреччині будучи Головним управлінням сільськогосподарських досліджень і політики є установою, яка в громадських інтересах здійснює сільськогосподарські дослідження і розробки.

У країні нараховується близько 48 сільськогосподарських дослідних інститутів і близько 2 тисяч сільськогосподарських дослідників, що працюють в цих дослідних інститутах.

Ми реалізуємо разом з приватним сектором, громадськістю, університетами дуже важливі проекти з точки зору збільшення врожайності, одержуваної з одиниці площі, реалізації високоякісної продукції та розширення асортименту продукції. Одним з найбільш важливих питань, які ми вирішуємо в цьому сенсі, є розвиток сортів місцевих національних насіннь.

В результаті досліджень, проведених нашими дослідниками, ми можемо виробляти більшу частину насіння зернових і зернобобових культур, ми можемо виробляти їх своїми силами і навіть експортувати за кордон.

Я хотів би сказати, якщо буде можливість разом з нашими університетами, науково-дослідними інститутами наше головне управління хотіло б взяти участь в спільних сільськогосподарських дослідженнях і розробках в Україні.

Звичайно, протягом дня ми будемо обговорювати наші обов'язки із загальних питань, пов'язаних з нашим міністерством. Більше не хочу забирати ваш час, перш за все, я хотів би подякувати нашого шановного посла, президента Торгово-промислової палати України та всім учасникам за прийом і гостинність, і сподіваюся, що ця робота буде приводом для успішної співпраці.



ПОСОЛ ТУРЕЧЧИНИ В УКРАЇНІ ПАН ЯГМУР АХМЕТ ГЮЛЬДЕРЕ

Пане Президенте Чижиков, колеги, пане голово, професор Інсекара, пан генеральний директор, дорогі учасники, шановні представники турецької та української делегації. Хочу цим прекрасним київським ранком всіх привітати і побажати вам всім доброго ранку.

Перш за все я хочу подякувати кожному, хто зробив свій внесок у реалізацію цієї прекрасної організації. Я хотів би подякувати від імені Посольства pana Президента Чижикова за теплий прийом, так само хотів б висловити нашу подяку Фонду економічних досліджень і багатьом іншим організаціям і колегам, які також вклали свою працю, щоб ми з Вами сьогодні змогли тут зібратися.

Як Ви все знаєте політичні відносини Туреччини з Україною на дуже високому рівні, ми їх визначаємо як стратегічне партнерство, в зв'язку з цим починаючи з 2011 року ми щорічно проводимо саміти за участю

відповідних міністерств, організацій, установ на рівні їхніх керівників.

В рамках цього ми провели наш останній саміт в листопаді минулого року, коли колишній президент України пан президент Порошенко зі своєю численною командою зустрілися в Туреччині з нашим президентом і з нашими високопосадовцями.

Говорили про те, був складений звіт про те що було зроблено за період часу з попереднього саміту, обговорювали те, які цілі ми повинні просувати до наступного саміту. В якості взаємодоповнюючих елементів взаємодоповнюючих елементів цього механізму саміту міністерство закордонних справ проводить зустрічі як на політичному рівні, також проводяться засідання економічних комісій.

В цьому контексті в Україну в лютому прибув наш шановний міністр закордонних справ Мевлют Чавушоглу, де в Одесі зустрівся з українським колегою, шановним Павлом Клімкіним.

Це відбувалося в рамках підготовки до наступного саміту, під час зустрічі говорили про різні проекти, і ми ще раз переконалися в тому, що турецько-українські відносини дійсно просуваються в правильному напрямку, але ще не на тому рівні, на якому повинні бути.

Щодо економічного співробітництва в цьому контексті хотів би підкреслити, це є також основною темою сьогоdnішнього симпозиуму, і експерти ще будуть детально оцінювати питання порядку денного, то на що я хотів би звернути увагу, чи мало чи багато 4,1 млрд, здається, що це значна цифра, але якщо подивитися на Туреччину і Україну, то ця цифра відстає від очікуваної.

Як казав шановний пан Чижигов, також згадував шановний голова, нашевисокекерівництвонацілененазбільшеннятоварооброtaв10млрд. На рік, навіть ця цифра досить скромна, якщо оцінити наші можливості, якщо розглянути потенціал Туреччини і України, якщо об'єднати турецький досвід малого і середнього бізнесу, підприємницький дух, і нові перспективи співпраці, пропоновані Україною, є великі перспективи для співробітництва між нашими країнами в різних сферах, починаючи від глибини шахт до глибин космосу.

В Україні величезні накопичення, прекрасна інфраструктура, якщо дві економіки будуть діяти рука об руку, створюючи тим самим синергію, дійсно нас можуть очікувати вражаючі проекти і дуже вражаючі цифри. Досить подивитися на стрімко розвивається сьогодні співробітництво в сфері туризму, культури, оборонної промисловості, сільського господарства і в багатьох інших сферах, ми віримо від щирого серця, що сьогоднішній симпозіум буде сприяти прискоренню темпів даної співпраці.

Сьогодні тут зібралися колеги, представники багатьох організацій та установ з Туреччини і України, і я впевнений, що двосторонні переговори в рамках сьогоднішньої зустрічі будуть сприяти просуванню нашої мети подальшого розвитку двостороннього співробітництва.

Я хотів би подякувати всім організаторам і господарям, і не хочу закінчити свою мову, не зазначивши свою точку зору на наступне.

Мова йде про угоду про вільну торгівлю, угода про вільну торгівлю, мабуть, є основною ключовою позицією для нас, щоб підвищити товарообіг з поточної суми в 4 мільярдів доларів США до 10 мільярдів доларів США, звичайно, переговори щодо угоди про вільну торгівлю є досить складними переговорами, справедливо що ті, хто веде переговори, звертають особливу увагу на ті сфери в своїх країнах, які особливо потребують захисту.

Але я впевнений, що є достатній фундамент з обох сторін для того, щоб виконати необхідну роботу і укласти взаємовигідні угоди і щоб не було сторони, що програла, а щоб було вигідно всім.

Я сподіваюся, що підписання угоди, про яку довгий час ведуться переговори, вже на етапі завершення, і ми завдяки цьому зможемо досягти бажаних цілей. Велике спасибі, дякую Вам за вашу увагу.



ВІЦЕ ПРЕЗИДЕНТ УКРАЇНСЬКОГО СОЮЗУ ПРОМИСЛОВЦІВ І ПІДПРИЄМЦІВ БЛАВДЗЕВИЧ ОЛЕКСАНДРА ЮРІЙВНА

Шановний пане президенте Торгово-промислової палати, шановний пане посол, шановні колеги, я маю честь передати Вам вітання від президента українського союзу промисловців-підприємців пана Анатолія Кінаха, який дуже хотів бути присутнім сьогодні тут, але, на жаль, не зміг, тим не менш він вітає симпозиум, і ось ті конкретні слова, які він мені доручив передати Вам.

Від імені Українського союзу промисловців і підприємців, прийміть щирі вітання у зв'язку з проведенням симпозиуму «Нові горизонти економічного співробітництва Україна Туреччина». Цей захід розпочинає новий етап розвитку українсько-турецьких відносин, спираючись на сучасні зовнішньо економічні відносини, міцні традиції дружби і взаємні симпатії, наші країни побудували багатогранні орієнтовані на майбутнє

відносини, в основі яких лежать принципи рівноправності і взаємної вигоди.

За минулі роки напрацьована солідна договірна правова база двостороннього співробітництва, створені ефективні механізми його послідовного просування, успішно реалізуються спільні проекти в торговельно-економічній сфері, розширюються ділові та гуманітарні відносини, переконаний, що об'єднуючи зусилля, нам вдасться вивести українсько-турецькі відносини на новий ще більш високий рівень,

що сприятиме подальшому динамічному розвитку наших сусідніх країн і народів і зміцненню миру і стабільності в регіоні. Бажаю всім міцного здоров'я, нових успіхів і добробуту. З повагою президент ОСПП Анатолій Кінах. Дякую.



КООРДИНАТОР ТУРЕЦЬКОГО АГЕНТСТВА СПІВПРАЦІ І РОЗВИТКУ ЕСІН АДЖАР

Шановний пане посол, дорогі представники організацій, установ і приватного сектора України і Туреччини, від імені голови Турецького агентства співпраці і розвитку висловлюю Вам свою глибоку повагу.

Будучи офіційним агентством Туреччини з розвитку та співробітництва ТІКА, почавши свій шлях з 1992 року, за останній період, зробила значні кроки, розширила географію своєї діяльності в той же час значно збільшила обсяг співпраці в області розвитку.

Крім того, вона розробила інноваційну та унікальну модель співпраці в області розвитку. Ця модель являє собою орієнтовану на людину модель співпраці, яка базується на принципах солідарності, рівності, поваги місцевих цінностей і пріоритетів розвитку в наших країнах-партнерах.

На сьогоднішній день ТІКА, що має офіси в 59 країнах, з проектами розвитку в більш ніж ста країнах від Тихого Океану до Середньої Азії, Близького Сходу до Африки, від Балкан і Кавказу до Латинської Америки втілює в життя цю інноваційну концепцію розвитку Туреччини. Завдяки внеску наших шановних партнерів в країнах, яких ми співпрацюємо, ТІКА сприяє розвитку в багатьох областях від освіти до охорони здоров'я, від розвитку села до захисту загального історичної та культурної спадщини, від сільського господарства до туризму, соціально-економічної інфраструктури, нарощуванню інституційного та кадрового потенціалу, таким чином, підтримує інклюзивний і стійкий розвиток.

З таким баченням в області співпраці в цілях розвитку, Туреччина стала однією з привабливих країн світу. За даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), в 2018 році внесок Туреччини в співробітництво з метою розвитку склав 8,2 млрд. доларів, таким чином Туреччина займає в світі передові позиції за обсягом вкладу в співробітництво з метою розвитку.

Щоб зрозуміти обсяги ресурсів, виділених країнами для співпраці з метою розвитку, за основу береться співвідношення цього ресурсу до валового національного доходу країни.

Мета Організації Об'єднаних Націй до країн-донорів становить 0,7%. За новими даними Організації економічного співробітництва та розвитку ОЕСР, співвідношення валового національного продукту на офіційну підтримку з метою розвитку, надану Туреччиною в 2018 році складало 1,1 відсотка. І третій рік поспіль, Туреччина перевищила цільовий показник Організації Об'єднаних Націй в розмірі 0,7 відсотків і зайняла серед країн ОЕСР одне з перших лав.

Шановні учасники, економічне співробітництво і приватний сектор відіграють важливу роль у сталому розвитку, що лежить в основі діяльності ТІКА. Сила партнерства і співпраці між приватними секторами обох країн може прокласти шлях до цілей розвитку в багатьох областях.

Інноваційні рішення та моделі співпраці та проекти, які принесуть користь економіці та громадянам кожної країни, є одними з пріоритетів

ТІКА. Ми як ТІКА приділяємо велике значення необхідній координації та підтримки щодо забезпечення потенціалу для підготовки ґрунту для спільних проєктів, які сприятимуть сталому розвитку між приватним сектором Туреччини і країн-партнерів.

Використовуючи синергію відносної переваги і взаємодоповнюваності економік Туреччини і України і спільно вирішуючи регіональні і глобальні проблеми, підвищуючи нашу стійкість проти проблем, ми можемо внести свій вклад в наше спільне майбутнє.

Завдяки цінному вкладу нашого приватного сектора і лідерам бізнесу ми можемо зосередитися на конструктивному, орієнтованому на результат двосторонньому співробітництві.

Ми як ТІКА здійснюємо свою діяльність з 1997 року і в співробітництві з нашими шановними українськими партнерами вже реалізували понад 400 проєктів, і ми прагнемо усіма нашими можливостями підтримувати просування співпраці в усіх сферах з нашим стратегічним партнером Україною.

І з побажаннями того, щоб сьогоднішній захід теж вніс свій внесок в цьому напрямку і зі словами подяки всім організаторам з боку України і з боку Туреччини, хочу висловити всім свою повагу і ще раз сказати спасибі.

ПРЕЗЕНТАЦІЙНА СЕСІЯ

***Економічний профіль Туреччини і потенційні
можливості для співпраці з Україною***

Професор Д-р Адем ШАХІН

Президент Турецького Інституту стандартів

***Економічний профіль України та потенційні
можливості для співпраці з Туреччиною***

Ігор БУРАКОВСЬКИЙ

Інститут економічних досліджень та політичних
консультацій

Ігор СЕМІВОЛОС

Виконавчий директор Асоціації досліджень
Близького Сходу

Олександр КОЛЕСНИКОВ

Офіс з просування експорту України



ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ
ՊՐԵՄԻԵՐ-ՄԻՆԻՍՏՐԻ
ՊՐԵՄԻԵՐ-ՄԻՆԻՍՏՐ

UKRAINIAN CHAMBER
OF COMMERCE AND INDUSTRY

ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА
ПАЛАТА УКРАЇНИ

 UKRAINIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

4



1

ТОРГОВО-ПРОМИС
ПАЛАТА УКРАЇНИ



ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОФІЛЬ ТУРЕЧЧИНИ І ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ СПІВПРАЦІ З УКРАЇНОЮ

Професор Д-р Адем ШАХІН

Президент Турецького Інституту стандартів

Шановний Посол, шановний Президент Торгово-промислової палати України, шановний Президент Фонду економічних досліджень, дуже шановні гості, перед тим як почати я б хотів привітати всіх вас.

Сьогодні в своїй презентації я коротко хочу розповісти про економічний профіль Туреччини і потенційні можливості співпраці з Україною, інформацію, яку я використовую у своїй презентації, можна знайти в офіційних джерелах Міністерства казначейства і фінансів Туреччини, Міністерства торгівлі Туреччини, Інвестиційного офісу апарату президента і Агентства статистики Туреччини.

Я хотів би, щоб наші шановні гості, могли отримати більш детальну інформацію про дані, які я назву в своїй презентації.

У своїй презентації я постараюся представити деякі макроекономічні показники Турецької економіки, розповім про переваги Турецької економіки і в ув'язненні дам загальне уявлення про турецько-українські економічні відносини. Незважаючи на те, що море створює враження, що відстань між нами досить велика, ми розглядаємо Україну як нашого сусіда, двері якого напроти.

Незважаючи на те, що ми не маємо жодних сухопутних кордонів, Україна є країною, яка займає певне місце в економічній географії і економічних цілях Туреччини. При порівнянні цих двох країн з точки зору займаної площі, Україна займає в світі 46-е місце, Туреччина -37-е місце. Можна сказати, що займані території цими країнами приблизно однакові, площа однієї з них становить близько 604. 000 квадратних кілометрів, площа іншої становить 784.000 квадратних кілометрів.

По количеству населения Турция занимает 19-е место в мире, в Европе -3-е место, имеет самый большой потенциал рабочей силы в Европе и самое молодое население, которое в соответствии с прогнозами на 2050 год оценивается в 95 млн человек.

Якщо порівнювати Туреччину з Європою з точки зору працездатності населення, то у Туреччині більше плюсів в порівнянні з Європою, яка рухається в бік негативних значень. Якщо подивитися на рівень освіти населення, яке здобуло освіту в початковій школі, середній школі, ліцеї та вузі, рівень освіти населення досить високий. З 206 університетами має кваліфіковану робочу силу, що має вищу освіту.

З точки зору кадрового забезпечення Туреччини, особливо якщо врахувати кількість студентів, які здобувають вищу освіту, які закінчили університети, професійно-технічні ліцеї, робочу силу, робочу силу, яка задовольняє потребу промисловості в проміжних кадрах, Туреччина в Європі після Німеччини займає 2-е місце, згідно з опитуванням, проведеним Центром міжнародної конкуренції, індекс співпраці висококваліфікованих інженерів досить високий, це значення для

Туреччини дорівнює 6 тисячам 9, для України - 5 тисячам 5, Туреччина займає 7-е місце.

Відносно членства Туреччини в міжнародних організаціях вона входить в так звану групу G 20, є членом UNESCO, NATO, Організації економічного співробітництва і розвитку (OECD), також є країною, що знаходиться в процесі переговорів про членство в ЄС. Розглядаючи ці відносини, ми можемо сказати, що Туреччина є важливим гравцем на міжнародній арені.

Відносно членства в ЄС, Туреччина є кандидатом в члени, процес почався з подачі заявки в 1959 році про вступ до Європейського економічного співтовариства, в 1987 році була подана заявка на повноправне членство, прийняті рамки переговорів, звіти про хід роботи знаходяться в стадії розробки, але, як ви уважно стежите, процес вступу до Європейського Союзу не завершений.

Однак, завдяки Угоді про вільну торгівлю 1996 року, було зроблено важливий крок для розвитку інфраструктури для вільного переміщення товарів. Відносно представництва в міжнародних організаціях, нам необхідно підкреслити важливість членства в Організації Чорноморського економічного співробітництва, в якій ми як Україна є одними із засновників.

Необхідно підкреслити важливість нашого членства в Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), де ми є одним із засновників, як і Україна. Для таких країн, що межують по Чорному морю, як Туреччина, Азербайджан, Вірменія, Грузія, Молдова, Російська Федерація, Україна, Болгарія, Румунія, Албанія, Сербія, Греція і інших країн, що займають місце в цьому регіоні, організація виступає як важлива політична і економічна структура для підтримки всіх видів розвитку.

З точки зору туризму, для Туреччини Україна є важливою темою, з точки зору туризму на прийом туристів Туреччина займає в світі 8-е місце, близько 40 млн туристів відвідують Туреччину, серед країн, які відправляють до нас туристів Україна займає нове місце, Туреччина є найбільш відвідуваною серед країн Європи, однією з країн світу, яка

отримує важливий дохід від туризму, частка туризму у ВВП досить висока, тут варто підкреслити, що Турецький туризм є сектором, який досягнув значних результатів завдяки інвестиціям, знанням, етиці та організованості.

Знову ж таки, коли ми дивимося на відносини турецького туризму з України, в 2018 році Україна за кількістю ночівель зайняла 4 місце в списку країн після Росії, Німеччини і Англії.

Якщо дивитися на зростання економіки Туреччини, незважаючи на те, що в 2001 і 2009 роках був деякий спад, починаючи з 1999 року, Туреччина демонструє постійно зростаючу економіку, особливо варто відзначити, що турецька економіка після світової кризи 2008 року одна з економік, яка найбільш швидко відновилася.

У 2017 році зростання склало 7%. Незважаючи на уповільнення зростання в світі, Туреччина країна, в якій все ще очікується позитивне зростання, середній показник за 1999-2004 рр. склав 3%, середній показник зростання за 2005-2010 рр. - 4%, а середній показник за 2011-2018 рр. склав 6%.

Якщо подивитися на валовий національний обсяг продукції, це 17-а найбільша економіка у світі та 6-а найбільша в Європі. За поточними цінами валовий національний продукт за 2017 рік становив 787 мільярдів доларів, дивлячись на ці дані, ми можемо сказати, що це одна з найшвидше зростаючих економік Європи.

Згідно паритетом купівельної спроможності, це 13-а за величиною економіка в світі і 4-я за величиною в Європі, з точки зору паритету купівельної спроможності відповідно до пророкувань до 2007 Туреччина року повинна стати 3-й в світі і 2-й в Європі, і вся економічна політика Туреччини має на меті зайняти перераховані позиції в цьому списку.

Якщо ми подивимось на валовий внутрішній продукт на душу населення, то показник, який у 1998 році становив 4442 долари, збільшився до 9632 доларів внаслідок постійного вдосконалення, хоча в 2013-2014 роках ми спостерігали рівень в 12-13 тисяч доларів, швидке зростання населення і економічні коливання в світі привели до зниження частки ВВП на душу населення в останні роки.

Якщо говорити про економічний борг Туреччини, коли ми дивимося на співвідношення заборгованості в сільському господарстві ЄС і ВВП, то в Туреччині це співвідношення дорівнює 29,2%, що значно нижче 60%, критерію оцінки боргової стійкості, прийнятого за норму.

Якщо дивитися на дефіцит бюджету турецької економіки, співвідношення, яке склало 1,5% в 2017 році, що також нижче 3%, прийнятого за норму критерію, особливо в останні роки економічна політика, орієнтована на бюджетну дисципліну і економічний розвиток, обмежує зовнішню торгівлю, забезпечить більш позитивні результати як з точки зору дефіциту, так і з точки зору масових критеріїв.

Якщо говорити про інфляцію, як і у всіх країнах, що розвиваються, може бути ми не можемо сказати, що це хронічне явище, тим не менш, постійно стикаємося з проблемою інфляції.

Багато років йшла боротьба з інфляцією з багатозначним числом показника, а з 2014 року - з інфляцією з однозначним числом показника. Хоча після 2014-2015 рр. інфляція має тенденцію мати двозначне число показника, ми говоримо про інфляцію, яка контролюється поточною грошово-кредитною і податково-бюджетною політикою, а не неконтрольованої інфляції, яку ми тепер називаємо кризою.

Якщо говорити про індекс промислового виробництва і зайнятості, Туреччина демонструє постійне поліпшення, проте в зв'язку з надлишком молодого населення або заявами, які говорять проти очікуваних показників в промисловому виробництві, в даний час у нас є безробіття на рівні 11%.

Проте, якщо дивитися з точки зору простоти ведення бізнесу, щоб в Туреччині створити нову компанію необхідно близько 6 з половиною днів, це нижче середнього показника ЄС і OECD, в інших країнах, скажімо в Південній Африці це не термін, але якщо дивитися на середні показники особливо в таких країнах як Таїланд, Туреччина, Угорщина, Хорватія, Мексика або країнах OECD з високим рівнем доходу, цей показник досить розумний.

Якщо оцінювати з точки зору показників підприємництва, якщо

розглядати співвідношення самозайнятих в країнах-засновниках ЄС, то Туреччина після Італії, навіть випереджаючи Італію, має показник 39% і якщо прийняти цей показник за міру підприємництва, то можна сказати, що в Туреччині показник підприємництва досить високий.

Якщо оцінювати економіку Туреччини з точки зору показників підприємництва та Глобального індексу підприємництва, то в цьому рейтингу Туреччина займає 37-у позицію, відповідно до індексу простоти ведення бізнесу -43 місце, економічної свободи - 60 місце, а з точки зору привабливості венчурного капіталу і приватного капіталу -30 -е місце. .

Коли ми говоримо про переваги і недоліки, то перевагами є очікування від створення нових робочих місць, підприємництво як обрання кар'єри, ранній етап підприємницької діяльності, відсоток створення бізнесу, з іншого боку, бачимо і недоліки, якщо оцінюємо з різних позицій співвідношення мужчків і жінок , обсяг, спрямований на промисловість, рівень страху перед невдачею, рівень працівників, які є підприємцями.

Однією з найбільш важливих особливостей підприємництва турецької економіки, розподіл кадрів по секторах, тому, що якщо подивитися на кількість підприємств, 99% в основному це так звані «КОВІ» - малі та середні підприємства (МСП). Тут мова йде про МСП, відповідних прийнятим в ЄС визначеннями щодо малих і середніх підприємств, тобто і в ЄС і в Туреччині визначення для МСП одне і те ж.

Тут ми можемо сказати, що 99% підприємств це МСП, щорічно їх кількість збільшується, частка МСП в продажах товарів і послуг складає 63%, частка в доданій вартості - 50%, частка інвестицій - 58%, частка в зайнятості - 74%, їх частка в імпорті становить 38%, це означає, що частка МСП, які кількісно становлять 99%, в економіці з точки зору інших параметрів перевищує 50%.

Якщо розглядати обсяг зовнішньої торгівлі Туреччини, то обсяг імпорту становить 210 мільярдів доларів, експорту - 169 мільярдів доларів, якщо дивитися на оцінки за 2018-2019 рр., То можемо сказати, що обсяг зовнішньої торгівлі становить близько 400 мільярдів доларів,

але ця структура, якщо говорити економічними термінами, створює дефіцит поточних рахунків, дефіцит зовнішньої торгівлі, і дивлячись на ці дані, ми можемо сказати, що Туреччина обов'язково повинна збільшити кількість експортних позицій.

Коли ми дивимося на галузевий розподіл нашої зовнішньої торгівлі, особливо в галузевому розподілі експорту, обсяг промислової продукції становить 83%, продукції сільського господарства - 14% і корисних копалин - 3%. Якщо навіть обсяг імпорту нижче обсягу експорту, ця цифра має важливе значення, тому що Туреччина країна, яка може експортувати 83% промислової продукції, якщо говорити про рівень розвитку промислової інфраструктури, це важливий показник, якщо його порівнювати з показниками країн, що увійшли в десятку розвинених країн таких як Німеччина, Англія, Італія, Ірак, США, Іспанія, Франція, Голландія, Бельгія, Ізраїль, то можемо сказати, що Туреччина займає позицію країни, яка експортує свою промислову продукцію в високорозвинені країни або країни, рівень розвитку, яких вище певних показників, що стосується місця України в цьому рейтингу, то вона займає 27- місце, хоча вона і не входить в перші 12, але я вирішив згадати і її.

Якщо дивитися на обсяги імпорту, то це переважно їх таких країн як Росія, Китай, Німеччина, США, Італія, Індія, тут велика частка імпорту припадає на енергетичну сировину, особливо, якщо подивитися на кінець таблиці в нашому експорті Україна займає 27-е місце, імпорті 20- місце. Коли ми дивимося на загальний обсяг інвестицій Туреччини, співвідношення валового національного продукту до інвестиційних витрат за останні 5 років становить 28,8% і ми можемо сказати, що Туреччина це країна, обсяг інвестицій якої постійно збільшується.

Коли ми дивимося на приплив іноземного капіталу, спостерігається швидке зростання припливу прямих іноземних інвестицій. Ми бачимо, що іноземні інвестиції в період з 1984 по 2002 рік склали 15 мільярдів доларів, а в період 2002-2019 років - 211 мільярдів доларів, а прямі інвестиції збільшилися на 14% в 2018 році в порівнянні з 2017 роком і виросли майже на 13 мільйонів доларів.

Коли ми дивимося на приплив ПІІ за країнами, ми бачимо, що в основному більше інвестують такі країни як Нідерланди США, Австрія, Англія, Німеччина, тобто країни ЄС. Розвиток, спрямований на позитивний прогрес в індексі ведення бізнесу, перетворив Туреччину в країну, привабливу для інвестування, тобто Туреччина зайняла 27-е місце в рейтингу привабливих для інвестицій країн. Найбільше інвестицій в Туреччині робиться в виробництво, роздрібну та оптову торгівлю, фінансові та посередницькі структури.

Знову ж таки, коли ми дивимося на іноземний капітал, той факт, що іноземні інвестори тут мають такі переваги як закон про прямі іноземні інвестиції, привабливі умови по створенню підприємств і передачі акцій, то, що вони мають одні ті ж права, до них застосовуються ті ж вимоги по створенню підприємств і передачі акцій, що і до місцевих інвесторів, питання щодо них регулюються Турецьким комерційним кодексом, міжнародні компанії мають переважні позиції ніж регіональні, це стало причиною того, що сьогодні Туреччина є країною, в якій виробляються всім нам добре відомі, глобальні, світові бренди.

Дивлячись на галузевий розподіл українських компаній в Туреччині, ми бачимо, що в 46 різних галузях промисловості є 724 компанії з українськими інвестиціями, галузі, в яких вони здійснюють свою діяльність, в основному, торгівля, комісійна торгівля, за винятком автомобілів і мотоциклів, крім тієї діяльності, що ми можемо віднести до галузевої, в зв'язку з групуванням бізнес напрямків відповідно до офіційних визначень, вони більшою мірою орієнтовані на змішані сфери послуг і промисловості.

Коли ми дивимося на стан витрат на дослідження і розробки в Туреччині, співвідношення до валового внутрішнього продукту становило близько чотирьох тисячних, в цьому році цей показник вище 1%. Тут ми можемо сказати, що швидкими темпами наближаємося до націленого рівня 2%, як називають в ЄС Лісабонського критерію.

Якщо дивитися на деякі соціальні показники, число підприємців, що використовують мобільні телефони, що мають веб-сторінки, які здійснюють онлайн продажі, МСП, які мають доступ до Інтернету,

МСП, що використовують інтернет для зв'язків з громадськістю, вкладення МСП на розвиток і дослідження, число фахівців, зайнятих в сфері досліджень і розробок, або якщо дивитися на співвідношення підприємців і населення, що мають відношення до технологій, то ми бачимо, що Туреччина займає хороші позиції, тобто рівень цифрової грамотності населення досить високий.

Якщо говорити про енергетичні перспективи Туреччини, то вона здійснюючи транзит або продаючи зі своїх портів джерела енергії, особливо природний газ, з таких сусідніх країн як Росія, Азербайджан, Іран, Ірак, перетворилася на важливий енергетичний коридор, що забезпечує для Туреччини важливі переваги. У своїй вступній промові Голова Торгово-промислової палати також приділив увагу питанню стану інфраструктури промисловості, заснованої на організованих промислових зонах, ми так називаємо області, де зосереджено промислове виробництво, таких Організовано промислових зон в Туреччині 314, з них тематичних, тобто зайнятих певною сферою, 54, число Центрів досліджень і розробок 1156, з них спільних з іноземними партнерами 164, в Центрах досліджень і розробок зайнято приблизно 58 тисяч співробітників, є 83 зони з розвитку технологій, саме ці зони готують інфраструктуру університетського та галузевого співробітництва, є 341 дізайн-центрів і 18 вільних зон.

Якщо розглядати стан будівельного сектора Туреччини, з надання підрядних послуг, після Китаю Туреччина займає 2-е місце, турецький будівельний сектор постійно розширюється, зростають суми контрактів і зобов'язань, в списку 250 найбільших підрядних компаній світу 46 турецьких, і отриманий таким чином дохід займає важливе місце у валовому національному продукті.

Коли ми дивимось на галузеві переваги, турецький будівельний сектор має важливі переваги в частині робочої сили, накопичення технологій та адаптації, досвіду роботи, географічного розташування, політичної та культурної близькості із країнами регіону, культури співпраці та спроможності вживати заходів проти ризику.

Існує ефективна система стимулювання в Туреччині, це система стимулювання, підтримки інвестицій, підприємництва, майстрів і

ремісників, МСП, великих підприємств, іноземного капіталу, експорту, досліджень і розробок, інновацій та оновлюваних інноваційних сфер, розставляючи пріоритети стратегічних інвестицій, іноді в періоди скорочення економіки, вживає додаткових заходів, такі як звільнення від податків для інвестора, звільнення від сплати митних зборів, підтримка прибутковості акцій, надає ефективні стимули з точки зору прибуткового податку, підтримки частки страхових внесків роботодавців, розподілу інвестицій, підтримки процентної ставки, повернення ПДВ.

Крім того, при апараті президента працює важливий офіс, який надає всім іноземним інвесторам консультаційні послуги, послуги з координації, підтримки інвестицій, підтримку в пошуку землі, відвідуванні інвестиційних комітетів, послуги з прогнозування, підтримку в пошуку партнерів та післяінвестиційні послуги.

Якщо доведеться відповідати на питання чому варто інвестувати в Туреччину, ми можемо відповісти таким чином, що турецька економіка є перспективною, що турецька економіка є сильною економікою, має переваги на національному та міжнародних ринках, має структуру, яка надає можливості для інвесторів, має демографічну структуру і кваліфіковану робочу силу, ефективну екосистему досліджень і розробок, велику географію, є промисловим, енергетичним, будівельним і фінансовим центром, має стратегічну позицію.

Якщо дивитися на Турецько-українські економічні відносини, річний обсяг склав 4 млрд доларів США. Тут частка експорту в Україну склала 1 млрд. 341 млн. доларів, імпорт же - 2 мільярди 817 млн. доларів США, ця сума постійно зростає, ми сподіваємося, що дана тенденція буде тривати.

За даними 2018 року, Україна серед 200 країн, в які ми здійснюємо експорт, займає 27-е місце, про що я і раніше казав, а серед країн імпорту 20-е місце. Якщо говорити про те, що ми купуємо і продаємо, з Туреччини ми в Україні експортуємо в основному продукцію сільського господарства, текстиль, автомобільного сектора, якщо не говорити про окремі сегменти, Туреччина імпортує з України залізо,

сталь, руду, продукцію лісового господарства, можемо сказати, що в деяких випадках відносини між нами інклюзивні, а в деяких випадках консолідуючі.

Якщо знову ж дивитися на Турецько-українські відносини, Туреччина останнім часом займає позицію важливого постачальника товарів для різних галузей на ринок України. Серед країн, з яких Україна здійснює імпорт, Туреччина займає 10-е місце, тобто можемо сказати, що Турецька економіка має важливе значення для економіки України.

Якщо говорити про те, що було зроблено для розвитку Турецько-українських економічних відносин, тут може перерахувати ряд угод, які були підписані з 1991 року, ця Угода про створення Ділової ради, Угода про торгівлю та економічне співробітництво, Угода про автомобільні вантажоперевезення, Угода про взаємне заохочення інвестицій, Угода про запобігання подвійному оподаткуванню, План дій України та Туреччини, Угода про вільну торгівлю, про це досить тривалий час ведуться переговори як казав шановний пан Чижигов і ми всі цього чекаємо, для цього фактично вже створено ряд важливих організацій, таких як, скажімо, Міжурядова комісія з торговельно-економічного співробітництва.

Коли ми дивимося на наші інвестиційні відносини, інвестиції, зроблені турецькими компаніями, сконцентровані в основному в продуктах харчування, напоях, миючих засобах, будівельному секторі та будівельних матеріалах, готовому одязі, інформаційних комунікаціях, лісових продуктах, гірничодобувної промисловості і металовиробах.

У підприємному секторі є близько 169 проектів на суму 5,5 мільярда доларів, ці проекти спрямовані на житлове будівництво, будівництво автомобільних і залізних доріг, бізнес центрів, готелів, приватних економічних зон. Сфери, в які можна інвестувати в Україну, це сільське господарство, тваринництво, продукти харчування, напої, продукти хімічної, металургійної промисловості, підряд, технічне консультування, енергетична інфраструктура, інформаційні та комунікаційні технології, маркетинг та продаж, енергетика і поновлювані ресурси, фінанси, сільське господарство і продовольство, теплиці, модернізація

сільського господарства, реструктуризація, транспорт і логістика, туризм та управління в туризмі, будівництво, регенерація важкої промисловості, охорона здоров'я.

Я постарався в загальних рисах розповісти Вам про Турецько-українські відносини і дати основні показники турецької економіки. Дякую за увагу.



ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОФІЛЬ УКРАЇНИ ТА ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ СПІВПРАЦІ З ТУРЕЧЧИНОЮ

Ігор БУРАКОВСЬКИЙ

Інститут економічних досліджень та політичних консультацій

Шановні панове, дякую за можливість виступити перед таким високо поважним зібранням,

і хочу сказати, що попередній доповідач спростив нам з колегою завдання, він дав багато цікавих даних про співробітництво між Україною та Туреччиною. Тому я хотів би зупинитися на кількох моментах. Я хотів би поговорити про те, як ми торгуємо з української точки зору, турецька точка зору була представлена, тепер з української точки зору. Я хотів би сказати кілька слів про перспективні напрямки

нашої співпраці і сподіваюся, що десяти хвилин на це у мене вистачить.

Почнемо з самого початку. Україна і Туреччина в світовій торгівлі ми обидві країни входимо в сорок великих експортерів або імпортерів товарів і послуг, і це говорить про те, що обидві країни є я б сказав великими торговельними націями. Тут є свої позитивні і негативні сторони, але відразу хочу сказати, що ці показники є принципово важливими, важливими чому, тому що сьогодні в світовій торгівлі немає якогось домінуючого учасника, навіть великі нації такі як США, Європейський союз, Китай, або Китай США європейка союз, сьогодні кожна з цих країн займає десь близько десяти відсотків і це говорить про те, що сучасна світова торгівля диверсифікована.

Я хотів би піти далі і сказати про те, що на сьогоднішній день Туреччина, як ми її бачимо, є великим експортером, великим експортером по чотирьох товарах - це продукти чорної металургії, автомобільної продукції, текстилю та одягу, вона входить в десятку найбільших експортерів світу. І якщо подивитися по відсоткам, ми бачимо, що вона займає суттєву частину світової торгівлі. І тут одразу для українських і турецьких колег я роблю висновок про те, що ми не тільки співпрацюємо, коли мова йде про торговельні стосунки, але і конкуруємо, конкуруємо на світовому ринку, особливо в частині поставок продуктів чорної металургії, текстилю та одягу,

що стосується безпосередньо імпорту, то Туреччина є великим імпортером продуктів чорної металургії, автомобільної продукції і знову таки текстилю, це говорить про те, що очевидно, тут в певній мірі мова йде про так звані ланцюги створення вартості, коли певні частини виробляються безпосередньо в Туреччині і потім через систему кооперації маємо якісь брендові товари, які безпосередньо можуть експортуватися як з Туреччини, так само скажімо експортуватися з третіх країн.

Тепер давайте повернемося до торгівлі між Україною і Туреччиною. В першу чергу я хотів сказати, що Туреччина в різні роки була досить суттєвим партнером, країною, яка є партнером України, є Європейський союз, НАТО і є ще менше об'єднання, але ми будемо говорити про країну,

ми бачимо, що у нас була нестійка ситуація, в певні роки експорт з Туреччиною досягав 7,3 - 7,5% від загального українського експорту, а в певні роки він падав до 5-6%, це очевидно говорить про певні проблеми, які існували і в світі, і також ці проблеми, в першу чергу, були пов'язані з українською економікою.

Що стосується імпорту, то тут Туреччина займає порівняно невисоке місце, в основному на Туреччину припадає до 2-3% всього українського імпорту, і пізніше ми будемо говорити про те, що саме ми імпортуємо з Туреччини. Структура експорту, що ми експортуємо, які товари є найбільшими товарами, які сьогодні в нашому експортному кошику, це звичайно ж чорні метали, 47% українського експорту становлять чорні метали, які йдуть безпосередньо до Туреччини.

Очевидно це пов'язано і з тією моделлю економічного розвитку, яка сьогодні реалізується в цій країні, з великим попитом на метали, це в першу чергу пов'язано з будівництвом або з якимись іншими речами, і традиційно в цьому сенсі Україна поставляє такі товари, які вона поставляє в цілому на світовий ринок.

Далі на другому місці йдуть насіння і плоди олійних культур, це теж традиційний для України експортний товар, ну і якщо ми будемо дивитися далі, це залишки, відходи харчової промисловості, різного роду сировина і напівфабрикати, ось в принципі якщо ми сплюсуємо ті товари і ще додадимо зернові культури, це становить близько 60-70% українського експорту, це говорить про те, що український експорт мало диверсифікований. Це говорить про можливість з одного боку поставки тих чи інших товарів, розширення нашої експортної гами, з іншого боку це говорить про те, що на турецькому ринку існує високий рівень конкуренції, як з боку місцевих виробників, так і з боку країн Європейського союзу так і інших країн світу.

Міжнародна торгівля з одного боку це конкуренція, з іншого боку співробітництво, тобто до цього потрібно ставитися з розумінням. Тепер те, що стосується імпорту, тут на відміну від експорту ми можемо говорити про те, що постачання товарів більш менш диверсифіковані, Туреччина не має великої кількості домінуючих товарів, які

експортуються безпосередньо в Україну, і це може говорити про те, що Україна на сьогодні більше -менш диверсифікує закупівлю тих чи інших товарів на світовому ринку.

Якщо ми подивимося на структуру імпорту, найбільшими групами імпортованих товарів є їстівні плоди і горіхи 9,1%, насіння і плоди олійних культур, тобто знову ми говоримо про те, як ми експортуємо велику кількість товарів, хоча і готової продукції, але все ж таки не напівфабрикатів, то в принципі таку ж саму продукцію ми імпортуємо безпосередньо з Туреччини.

Те ж саме стосується пластичних мас і полімерних матеріалів, і якщо говорити про особливості торгівлі більш високопродуктивними товарами, то це певні комплектуючі для ядерних реакторів, котлів і машин, 9,5%, в штуках це не дуже великий обсяг, але ми прекрасно розуміємо, що невеликі виробники машинобудування дуже дорогі і це займає значні позиції в нашій торгівлі.

Плюс електричні машини, і таким чином ми бачимо, що на сьогоднішній день практично немає якихось таких товарів в імпорті України з Туреччини, які б займали більше 10% тому ще раз можемо говорити про певну диференціацію.

Далі якщо подивитися на торгівлю безпосередньо послугами, її обсяги порівняно невеликі, але з обох сторін ми маємо по два товари лідера. Якщо подивитися на український експорт послуг безпосередньо до Туреччини, то майже 82% це транспортні послуги, на другому місці стоять послуги, пов'язані з подорожами, тобто туризм, і на 3 місці йдуть ділові послуги. Інші послуги займають близько 1% менше 1% і це очевидно пов'язано з традиційними нашими зв'язками, з іншого боку з географічними особливостями розміщення обох економічних партнерів, ну і очевидно з тими потребами, які є сьогодні і в українській і турецькій економіці.

Ну і нарешті те, що стосується імпорту послуг, то в принципі ця ситуація можна сказати, що дзеркальна, ми імпортуємо з Туреччини в основному послуги туризму, 72%, ми імпортуємо транспортні послуги, імпортуємо ділові послуги. Разом на ці послуги припадає більше

90% послуг і очевидно ми можемо говорити про певні можливості їх диференціації.

Якщо подивитися на перспективу, то з моєї точки зору ми можемо зробити три висновки. Висновок перший - наша взаємна торгівля набагато залежить від того, які моделі розвитку економіки Туреччини так і України.

Ясно, що українська економіка, хоча і в 2016 році досягла певної стабілізації, в 2017, 2018, 2019 роках ці процеси тривають, але тим не менш, є велика кількість проблем, які необхідно вирішувати і ясно, що зростання на рівні 3,5% в 2018 році в цьому році нікого з нас не задовольняє таке зростання валового внутрішнього продукту, але ясно, що потрібні більш високі темпи і для цього потрібно торгувати.

Інший висновок полягає в тому, що обидві дві країни так чи інакше пов'язані з Європейським союзом. Туреччина є членом Митного договору, Україна має угоду про Асоціацію, це режим практично вільної торгівлі, тут є багато юридичних можливостей, як експортувати, імпортувати товари в обидві країни, використовуючи ці два режими.

Єдине, що я хотів би сказати, використання Україною відповідних технічних норм, відповідних регламентів, відповідних регуляцій Європейського союзу очевидно має спрощувати процеси взаємної торгівлі, тому що те ж саме відбувається безпосередньо і в Туреччині. Краще орієнтуватися на якісь спільні стандарти, ніж вишукувати окремі стандарти і окремі правила і норми, за якими торгують країни.

Ну і на решті третій висновок - те, що обидві країни мало використовують можливостей взаємного інвестування, сьогодні вже говорилося про окремі проекти, які реалізуються безпосередньо Туреччиною в Україні, Українські інвестиції в Туреччині порівняно невеликі, обмежені окремими сферами, я думаю, що якщо говорити про великі напрямки нашої спільної кооперації, це може бути інфраструктура, ми прекрасно знаємо, що турецькі компанії є активними і висококваліфікованими учасниками світового будівельного ринку,

питання пов'язані з інфраструктурою, це не тільки з дорожньою

інфраструктурою, а інфраструктурою життєзабезпечення, тобто мова йде про різного роду труби, канали, і т.д. і т.д.. І це на сьогоднішній день важливо для України, тому що в багатьох місцях країни сьогодні необхідно модернізувати і житловий фонд і відповідно всі ті комунікації, які необхідні для нормального життя людей.

Ну і як приклад такого напрямку, я думаю, що це може бути якесь спільне виробництво, пов'язані зі спільною участю в глобальних ланцюгах доданої вартості, ми так можемо дивитися на автомобільну промисловість, ми так можемо дивитися також на інші галузі, скажімо хімічної промисловості.

Останнє, що я хотів би сказати, що наші країни націлені на співпрацю, нас багато об'єднує в економічному плані, в політичному плані, і на цій ноті я хотів би завершити свою промову і подякувати Туреччині, безпосередньо турецькому уряду за підтримку України в ці непрості часи у зв'язку з анексією Криму та Російської агресії на українському сході.

Україна-Туреччина: як ми співпрацюємо

Ігор Бураковський, Голова Правління Інституту економічних досліджень та політичних консультацій

Київ, 19 червня 2019 року

Україна та Туреччина в світовій торгівлі

2

Україна	Туреччина
Експорт товарів: 43 млрд. USD; 0,3% світового експорту; 36 місце в світі	Експорт товарів: 157 млрд. USD; 1,1% світового експорту; 22 місце в світі
Імпорт товарів: 49 млрд. USD; 0,3% світового імпорту; 32 місце в світі	Імпорт товарів: 234 млрд. USD; 1,6% світового імпорту; 15 місце в світі
Експорт послуг: 14 млрд. USD; 0,3 % світового експорту; 31 місце в світі	Експорт послуг 43 млрд. USD; 1,1 % світового експорту; 17 місце в світі
Імпорт послуг 12 млрд USD; 0,3% світового імпорту; 37 місце в світі	Імпорт послуг 23 млрд USD; 0,6% світового імпорту; 27 місце в світі
ВВП: 134,89 млрд USD (2018 рік)	ВВП: 706,24 млрд USD (2018 рік)

Джерело: WTO. World Trade Statistical Review 2018. Дані за 2017 рік без врахування внутрішньої торгівлі ЄС; IMF DataMapper, <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD>

Туреччина: сфери лідерства

Топ – 10 експортерів та імпортерів: Туреччина, % світового експорту.

	2000	2005	2010	2017
Експорт				
Продукти чорної металургії	1,3	1,8	2,8	2,3
Автомобільна продукція	0,3	1,1	2,6	7,5
Текстиль	2,4	3,5	3,6	3,9
Одяг	3,3	4,3	3,6	3,3
Імпорт				
Продукти чорної металургії	1,6	2,0	2,3	2,7
Автомобільна продукція	1,0	1,3	1,4	1,3
Текстиль	1,3	2,1	2,5	2,2

Україна-Туреччина: динаміка торгівлі, млн. USD

	2015	2016	2017	2018
Експорт				
Всього	2771,8	2048,7	2519,1	2352,4
%	7,3	5,6	7,2	5,0%
Імпорт				
Всього	851,7	1100,0	1262,5	1714,2
%	2,3	2,8	2,5	3,0

Україна-Туреччина: структура експорту

5

Експорт (окремі товари, більше 1%)	Всього (тис USD)	%
Зернові культури	184,357.6	7.8
Насіння і плоди олійних рослин	322,925.5	13.7
Жири та олії тваринного або рослинного походження	57,758.6	2.5
Залишки і відходи харчової промисловості	130,501.6	5.5
Руди, шлаки і зола	83,447.9	3.5
Добрива	25,118.5	1.1
Пластмаси, полімерні матеріали	35,253.7	1.5
Деревина і вироби з деревини	108,164.5	4.6
Чорні метали	1,104,991.1	47.0
Мідь і вироби з неї	40,686.2	1.7



Україна-Туреччина: структура імпорту

6

Імпорт (окремі товари, більше 1%)	Всього (тис. USD)	%
Овочі	52,943.9	3.1
Їстівні плоди та горіхи	156,069.3	9.1
Насіння і плоди олійних рослин	89,148.4	5.2
Продукти переробки овочів	18,286.4	1.1
Сіль; сірка; землі та каміння	48,719.2	2.8
Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	16,403.8	1.0
Продукти неорганічної хімії	18,014.6	1.1
Фармацевтична продукція	26,039.3	1.5
Добрива	28,488.2	1.7
Екстракти дубильні	17,798.4	1.0
Різноманітна хімічна продукція	18,449.7	1.1
Пластмаси, полімерні матеріали	92,066.1	5.4



Україна-Туреччина: структура імпорту

7

Імпорт (окремі товари, більше 1%)	Всього (тис. USD)	%
Каучук, гума	31,308.9	1.8
Папір та картон	17,935.7	1.0
Бавовна	19,618.1	1.1
Нитки синтетичні або штучні	34,023.8	2.0
Синтетичні або штучні волокна	22,389.5	1.3
Трикотажні полотна	33,010.2	1.9
Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	66,865.8	3.9
Одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	46,340.8	2.7
Інші готові текстильні вироби	18,099.0	1.1
Чорні метали	92,355.9	5.4
Вироби з чорних металів	57,584.1	3.4
Реактори ядерні, котли, машини	162,412.0	9.5
Електричні машини	105,725.4	6.2



Україна-Туреччина: структура імпорту

8

Імпорт (окремі товари, більше 1%)	Всього (тис. USD)	%
Засоби наземного транспорту крім залізничного	149,894.8	8.7
Товари, придбані в портах	23,739.5	1.4



Контакти



ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ТА ПОЛІТИЧНИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ

вул. Рейтарська 8/5-А, Київ 01030, Україна
тел: +38-044-278-6360
e-mail: institute@ier.kiev.ua



www.ier.com.ua



[IER.Kyiv](https://www.facebook.com/IER.Kyiv)



[@IER_Kyiv](https://twitter.com/IER_Kyiv)



ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ТА ПОЛІТИЧНИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ

Україна-Туреччина: як ми співпрацюємо

Ігор Бураковський, Голова Правління Інституту економічних
досліджень та політичних консультацій

Київ, 19 червня 2019 року



Ігор СЕМІВОЛОС

Виконавчий директор Асоціації досліджень Близького Сходу

Привіт, друзі, ласкаво просимо, я хотів би, власне, після тих двох речей, де ключові позиції вже освітлені, торкнутися геополітичних і геоекономічних аспектів нашої співпраці і почати з того, що свого часу в Туреччині виник амбітний проект, який називався * Зіро броблемз віз нейберс - тобто Нульові проблеми з сусідами, та формула як-раз і означала активну економічну співпрацю з сусідами, тобто з сусідами Туреччини, на що було направлено чимало зусиль.

Шкода, що трапилося так, що та формула в зв'язку з Арабською весною не спрацювала, ну і потім Туреччина опинилася в ситуації, зіткнулася з проблемами на півдні, з Сирією, проте, я думаю, що ця амбітна формула нарешті дозволить Туреччині стати і продовжувати бути лідером в Чорноморському регіоні, особливо коли мова йде про південний напрямок.

По суті, якщо подивитися на стратегію розвитку Туреччини, починаючи з 90-х років, а особливо з 2000-х, то можна побачити два ключових напрями, які залишаються до сих пір базовими, перший напрямок - це енергетичний Хаб, і в зв'язку з цим ми бачимо цілий ряд проектів, газогонів і нафтогонів як з регіону Каспійського моря, так і з Росії, і, власне, це дає можливість Туреччини забезпечити диверсифікацію енергоносіїв і бути дуже важливим учасником процесу транспортування енергоносіїв до Європи.

І наступне це диверсифікація торгівлі, диверсифікація бізнесу, власне, було дуже багато сказано, що в Туреччині є чимало середнього і малого бізнесу, якому необхідна в тому числі і державна підтримка для торгівлі з закордоном, і власне, на це спрямовано чимало зусиль.

Ну і базовий принцип, на якому були побудовані всі ті стратегії, це такий прагматизм, прагматизм досить жорсткий, але Туреччина дуже жорстко відстоює свої інтереси, готова битися за кожную позицію, і тому власне переговори про зону вільної торгівлі з Україною такі складні, так як , якщо говорити по деяких позиціях, як сказав пан Ігор, ми є конкурентами, в тому числі і в сільському господарстві.

Наприклад, на сьогоднішній момент в Херсонській області посадка фундука, одного з ключових горіхів, які поставляються в Україну, швидко зростає, абсолютно можливо, що Україна через кілька років також може бути конкурентом на ринку фундука.

У той же час важливо відзначити, що відносини між Україною і Туреччиною мали різні етапи і можна сказати, що у нас був досить складний етап, пов'язаний з процесами, які відбувалися під час революції гідності, і протягом 2014 року, навіть можна визначитися, що політичні відносини між Туреччиною і Україною охололи,

Контактів, політичних контактів було мінімально, і все змінилося в 2015 році, як ми добре знаємо, в чому була причина, тобто збитий російський літак, санкції, які запровадила Росія проти Туреччини, і тоді Україна відразу побачила вікно можливостей. Дуже важливо зрозуміти, що в цьому аспекті українська дипломатія, українські політики виявилися справжніми друзями Туреччини і в результаті з 2015 року

ми відзначаємо динаміку, постійно зростаючу динаміку політичних і економічних відносин.

Ми повинні зрозуміти, що існують певні обмеження, певні обмеження пов'язані в тому числі і з ємністю українського ринку, звичайно ж, є амбітні плани.

Звичайно ж, є амбітні плани зрости до 20 млрд товарообігу і це прекрасно, якщо це станеться, але я хочу нагадати, що буквально недавно, днями амбітні плани зросли до 100 млрд, про це були заяви між Ердоганом і Путіним.

Уявіть собі ємність ринку Росії і України і можна сказати, що ми маємо постійне співвідношення 1 до 6, практично незмінне. Відносно можливостей, то очевидно і тут вже прозвучало це ВПК і Україна, як раз і Туреччина мають унікальні можливості, так як ми можемо знаходити ті сфери співпраці в Військово-промисловому комплексі, які в певних умовах неможливі для Туреччини ні з Заходом ні з Росією.

Тут вже звучало будівництво, це дуже перспективна галузь, і можна тільки вітати будь-які інвестиції в Україну з точки зору будівництва, я б ще звернув увагу на телекомунікації, і це те, в чому Туреччина без сумніву сильна, і якщо я нагадав про конкуренцію в сільському господарстві, то очевидно, що одним з можливих напрямків спільної роботи є спільна переробка продукції сільського господарства.

Ну і залишається незмінним ранні овочі, за якими у України інших ринків немає, крім ринку Туреччини, і Україна замінити його не може. Важливо також відзначити, що туристичний напрямок залишається також дуже важливим, і тих 200 000 турків, які щороку навідується України, абсолютно не є межею, слід збільшити туристичний потік як в Україну так і туристичний потік до Туреччини, і саме спрощення пересування, в тому числі і за внутрішніми паспортами, ідентифікаційними картками, як раз, буде цьому активно сприяти.

Я також вважаю, що для нас Туреччина є, безсумнівно, одним з ключових партнерів третьої сторони, якщо ми говоримо про Європейський союз, Росію, як раз з третіми сторонами навіть у вимірах

ми маємо найбільш ефективну співпрацю, Ізраїлем, Туреччиною, як за кількістю людей, які прибувають в Україну, так і за кількістю інвестицій і спільних підприємств, які працюють на території України.

Таким чином, я вважаю, що розвиток українсько-турецьких відносин безсумнівно є перспективним і має всіляко підтримуватися, в тому числі і з боку української і турецької держави. Дякую.



Олександр КОЛЕСНИКОВ
Офіс з просування експорту України

Добрый день, уважаемые участники симпозиума. Меня зовут Александр Колесников, я представляю государственное учреждение, офис продвижения экспорта Украины, лично представляю направление экспортного консалтинга. В продолжение уважаемых спикеров, которые рассказали о возможностях сотрудничества Украины и Турции, я хотел бы рассказать о тех возможностях, которые дает наше государственное учреждение как нашим, также турецким бизнесменам.

Вкратце о нашей организации, у нас есть 4 основных направления, первое это образование, которое дает возможность как начинающим экспортерам, так и профессионально состоявшимся бизнесменам получить дополнительное образование по внешне-экономической деятельности, второе направление - это бизнес возможности, которое

дает возможности украинскому бизнесу выйти на новые рынки с помощью квалифицированных консультантов. В чем заключается их работа, в том, что они организуют B2B встречи, в заданном регионе в заданном секторе экономики с ключевыми партнерами, где бизнес может уже договориться о возможностях сотрудничества, не просто повстречаться, а изначально изучив данные возможности, потом уже встречаться и заключать контракты.

Третье направление - это аналитика и исследование, которое позволяет как предыдущие спикеры говорили, выяснить на сколько интересна данная продукция будет на данном рынке, и если она будет достаточно эффективна, то конечно же тогда консультант говорит, что да, это будет полезно и имеет смысл выводить вашу продукцию на зарубежный рынок, и после этого начинает искать партнеров.

Если же нет, тогда, конечно же, не стоит тратить на это время, потому что продукция не нужна или на этом рынке, потому что рынок переполнен, то конечно тут стоит задуматься о том, чтобы найти себе другое направление.

Отдельно, есть у нас направление B2G - это связь с правительственными структурами, и отделение экспортного консалтинга, которое я представляю, поэтому хочу сейчас сказать об этом чуть более детально.

Изначально работа с нашим бизнесом подразумевает оценку экспортной возможности выбранной компании, есть у нас определенные критерии к компаниям. Мы не берем все компании, потому что нам тоже нужно понимать, какая компания сможет дойти до результата, результатом является уже подписание контракта.

Согласно хозяйственному кодексу, статья 55, здесь дается точное определение малого и среднего бизнеса Украины, это объем товарооборота от 2-х миллионов евро, т.е. если компания находится на таком уровне, соответственно мы с ней можем поработать. Так как ранее мы были консультативно-совещательным органом, а сейчас стали государственным учреждением, мы отходим, по сути уже отошли от индивидуального консалтинга, а работаем с секторами, есть

группы компаний, которые представляют сектор и мы выводим их на выбранный ими рынок.

Также у нас есть дополнительное требование, компания должна находиться минимум три года на рынке, не являться абсолютно новой, если это компания с иностранными инвестициями, они не должны превышать 50%.

Т.е., все-таки, мы поддерживаем украинского производителя, украинского экспортера, поэтому это один из основополагающих принципов сотрудничества. Также у нее должен быть какой-то отдел экспортного консалтинга с ключевым специалистом, который общается на английском языке. Так или иначе, если компания планирует выходить на зарубежный рынок, то, соответственно, у нее должен быть специалист, который знает международный язык общения.

Две основные услуги, о которых бы я хотел сейчас рассказать, которые были бы интересны как украинскому бизнесу, так и турецким бизнесменам, это услуга по интернационализации (инсорсингу) а также по сорсингу. Касательно услуги интернационализации как я уже сказал, что мы работаем с помощью квалифицированных консультантов, это консультанты, которые хорошо знают свой рынок, имеют опыт работы от 15 лет и выше по выводу иностранных компаний на рынок и по поиску ключевых партнеров, причем замечу, что изначально они проверяют возможность выхода данной компании и данного продукта на этот рынок, после чего уже начинают искать партнеров, после чего уже начинают договариваться о встрече.

Если они видят бесперспективность этого сотрудничества, после предварительного изучения они говорят, нет, вам не выгодно сюда выходить, т.е. смысла для этого нет. Потому что консультант тоже заботится о своей репутации, о том, чтобы результат был достаточно эффективным.

По услуге интернационализации, когда компания выходит на международный рынок, у нас она разделена на 2 части, первая - поддерживаемые сектора, в украинской аналогии, в этом году выбраны мебельный и пищевой сектора, от каждого сектора выбирается

15 компаний, выбирается рынок, куда они должны выходить, и соответственно, проводятся три сессии с иностранным консультантом, в первую сессию определяется экспортная готовность компании, а также рынок, куда необходимо выходить, вторую сессию определяют клиенты, с кем они будут сотрудничать, это каналы сбыта, дистрибутор, покупатель, агент, третья сессия - это уже подготовка к переговорам, четвертая - это уже поездки конкретно на этот рынок и встречи с иностранным бизнесом.

Если мы говорим об индивидуальной работе по интернационализации украинских компаний, в данном случае принцип происходит примерно также с единственным отличием, то, что соглашение между украинским бизнесом и иностранным консультантом заключается напрямую. Если наши услуги государственного учреждения бесплатные, то при работе по интернационализации бизнеса с иностранным консультантом, это происходит по их личной договоренности, кому что будет необходимо.

Отдельно по услуге сорсинга, т.е. я хотел бы сейчас упомянуть, это очень интересная платформа, которая распространена, подобных организаций по всему миру достаточно, мы не являемся уникальной структурой во всем мире, мы представляем сеть подобных трейд-промоушн офисов, мы сделаны как по сути это сделано в Финляндии.

Сорсинговая платформа является одной из определяющих и одной из самых интересных для иностранного бизнеса, в чем она заключается, заключается в том, что иностранный бизнес, заходя на наш сайт может найти для себя необходимые контакты украинских предприятий.

Украинские предприятия могут зарегистрироваться в данной базе данных, которую мы начинаем активно промоутировать, единственное условие для нас это то, что у украинской компании должен быть сайт на английском языке и она не должна торговать сырьевыми товарами, это тоже одно из определяющих положений, которое мы требуем от компаний в данной позиции.

Хотел бы представить специалиста экспортного консалтинга Валентину, пожалуйста встаньте, это прекрасный специалист, который работает по сорсинговой платформе, в перерыве она может дать

достаточно детальные консультации, плюс, это человек знающий на высоком уровне турецкий язык, я думаю, это будет интересно. Спасибо большое за внимание, предлагаю перейти сразу к контактам к системному и долгосрочному партнерству. На экране представлены мои контакты, эл. адрес и телефон, в случае возникновения вопросов звоните, обращайтесь. Спасибо

Консалтингові послуги та програма Інтернаціоналізації ДУ «Офіс з просування експорту»

Начальник відділу експортного консалтингу
Колесніков Олександр

19 червня 2019, Київ

НАШІ ПОСЛУГИ ЕКСПОРТЕРАМ



Освіта для експортерів

- Семінари та вебінари
- Навчальні курси (онлайн та офлайн)
- Export Revolution Ukraine



Аналітика та дослідження



Бізнес-можливості

- Торгові місії закордоном
- Торгові місії в Україні
- B2B зустрічі
- Бізнес-нетворкінг



B2G платформа

- Рада з просування експорту
- Галузеві робочі зустрічі (представники бізнесу, експертів, уряду)



Експортний консалтинг

- Визначення готовності до експорту
- Консультування та пошук партнерів
- Міжнародні публічні закупівлі GPA



...переліку потрібних робіт / послуг)

прекваліфікованих
консультантів
в 61 країні

- Проведення **тендеру** серед консультантів
- **Комунікація** між підприємством та консультантами
- **Модерація** виконання **робіт** консультанта

ПРОГРАМА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Менторська сесія 1:

- Підготовка та планування розвитку експорту компаній-учасників
- Визначення та вивчення обраного ринку

Менторська сесія 2:

Розробка експортного плану:

- Вибір каналів продажів
- сегментація ринку
- потенційні покупці
- покроковий план
- управління каналами продажів

Менторська сесія 3:

- Міжнародний маркетинг
- International Sales Skills
- Sales pitch
- Симуляція переговорів з потенційними партнерами на цільовому ринку

Крок 4:

- **B2B** зустрічі з потенційними партнерами

ОФІС З ПРΟΣУВАННЯ
ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНА УСТАНОВА



EXPORT PROMOTION OFFICE

СОРСИНГОВА ПЛАТФОРМА

ТУТ ІНОЗЕМНІ ІМПОРТЕРИ
ВЖЕ ШУКАЮТЬ UA
ТОВАРИ ТА ПОСЛУГИ

А чи є серед них ваші?

РЕЄСТРУЙСЯ ТА ЕКСПОРТУЙ!

РЕЄСТРУЙТЕСЬ В
ОСОБИСТОМУ КАБІНЕТІ НА
EPO.ORG.UA

1. ОБЕРІТЬ ПОСЛУГУ
«СОРСИНГ»

2. ЗАПОВНІТЬ ІНФОРМАЦІЮ
АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ
ПРО КОМПАНІЮ/ПРОДУКТ

ЧЕКАЙТЕ НА
ПРОПОЗИЦІЇ
ВІД ІНОЗЕМНИХ
ІМПОРТЕРІВ



ОФІС З ПРОСУВАННЯ
ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНА УСТАНОВА

ДОПОМОЖЕМО ПЕРЕЙТИ

від разових
експортних контрактів

до системних
довгострокових
продажів

okolesnikov@epo.org.ua

+38 068 309-47-00

196

ПАНЕЛЬ -1

Модератор:

Проф. Д-р Алі Неджіп ОРТАН

Теми та панелісти:

- ***Сьогодення та майбутнє Турецько-українських економічних відносин***

Хайдар КОЧАК

Комерційний радник Посольства Туреччини в Україні

- ***Чи достатньо використовують турецькі фірми інвестиційні можливості в Україні?***

Трубаров ВІТАЛІЙ

Голова Фонду державного майна України

- ***Внесок неурядових організацій бізнесу у національну економіку та український досвід***

Буряк ПЕХЛІВАН

Президент Співки бізнесменів України та Туреччини (TUID)

- ***Пропозиції для турецьких бізнесменів більш ефективно реалізовувати інвестиційні проекти***

Мустафа БАШЕР

Голова правління «Міропласт»



Модератор:

Проф. Д-р Алі Неджіп ОРТАН

Шановні пані та панове, я вітаю вас і радий висловити Вам свою повагу. В першій частині в нас є чотири цінних доповідача, виступи кожного триватимуть по 10 хвилин в рамках часу, встановленого в програмі.

Хайдар Кочак - Торговий Радник Посольства Турецької Республіки в Україні.

Віталій Трубаров - Голова Фонду державного майна України

Бурак Пехліван - Türk-Президент Співки бізнесменів України та Туреччини (TUID)

Мустафа Башер - Голова Ради правління Міропласт

Слово передаю шанованому Хайдару Кочаку.

Хайдар КОЧАК

Комерційний радник, Посольство Туреччини в Україні

Сьогодення та майбутнє Турецько-українських економічних відносин

Дякуємо. Дякую всім, Фонд Економічних досліджень, Торгово-промислової палати України і всіх, хто взяв участь в організації даного заходу. Хочу представити свою презентацію, яка називається Відносини Туреччини та України сьогодні і в майбутньому.

За останні тридцять років відбулися значні зміни з точки зору економічних і торговельних відносин між Туреччиною і Україною. Завдяки механізмам Ради стратегічної співпраці (YDSK), створеної в 2011 році, Турецько-українські відносини були підняті до рівня стратегічного партнерства. Таким чином, в тісній співпраці були створені нові ділові можливості для ділових людей обох країн.

З метою зміцнення економічних і просто людських відносин з Україною 1 червня 2017 року було введено режим поїздок з використанням посвідчень особи.

В Україні діють 600 компаній з турецьким капіталом. За даними Державної служби статистики України, станом на 1 січня 2019 року загальний обсяг турецьких інвестицій в Україну становить 320 мільйонів доларів. Однак, разом з інвестиціями, направленими громадянами Туреччини через треті країни, турецькі інвестиції в цілому складають 3 мільярди доларів.

Загальна вартість інфраструктурних проектів, реалізованих турецькими підрядними компаніями в Україні, становить 6 мільярдів доларів.

Туризм, один з важливих напрямків співпраці між Туреччиною і Україною. Станом на 2018 рік, число українських туристів, що відвідали Туреччину, склало 1 мільйон 350 тисяч осіб.

Станом на 2018 рік, загальний обсяг торгівлі між Туреччиною та Україною склав 4,1 млрд доларів. Однак, коли ми дивимосся на таблицю, в 2008 році обсяг торгівлі між Туреччиною і Україною виглядає як 6,5млрд. доларів, отже, поточний обсяг торгівлі не відображає реальний потенціал.

Таким чином, обсяг торгівлі між двома країнами, це вже було заявлено і в попередніх виступах, на 2023 рік прогнозується в розмірі 10 мільярдів доларів. З огляду на потенціал обох країн, досягнення цієї мети вважається реалістичним.

Для збільшення взаємного торговельного обороту між Туреччиною і Україною і інвестицій, необхідно щоб якомога швидше було підписано угоду про зону вільної торгівлі, про що ведуться переговори вже з 2007 року.

У цьому контексті я хотів би дати коротку інформацію про переговори щодо угоди про вільну торгівлю. В ході переговорів, проведених в 2013 році, сторони погодили продукти і ставки дисконтування відповідно до Угоди про вільну торгівлю і надані списки внесли в протокол

В результаті економічних і політичних подій, які відбулися в Україні в кінці 2013 року, переговори були перервані в 2014 році і продовжені з вересня 2015 року.

Як відомо, в результаті засідання Ради стратегічної співпраці на високому рівні, які проводяться щорічно з 2015 року, президенти обох країн заявили, що вони хочуть завершити підписання угоди про зону вільної торгівлі до кінця цього року.

На зустрічі за угодою про ЗВТ, що відбулася у вересні 2015 року, українська сторона відкликала узгоджені списки в 2013 році, пославшись на події, що відбуваються в країні. Крім того, ввела концесійні заходи щодо сільськогосподарської продукції з Туреччини.

Турецька делегація щодо ЗВТ відповідно до вказівок нашого президента оцінила вимоги Української делегації щодо

сільськогосподарської продукції з точки зору не заподіяти шкоди цьому сектору в Туреччині. Перед останньою зустріччю щодо ЗВТ в 2018 році Україна заявила, що переговори щодо ЗВТ можуть бути завершені за умови збільшення тарифної квоти на обмежену кількість сільгосппродукції.

Україна відкликала списки концесій, які надала в 2013 році, починаючи з 2015 року в переговорах, на основі початкових податків за товари, які є предметом торгівлі з Туреччиною, пропонує нові списки і тривалий графік знижок. Надалі щодо даних списків ніяких поліпшень не відбулося.

В рамках поточних переговорів, навіть якщо угоду про вільну торгівлю було б підписано і набуло чинності, турецькі продукти повинні чекати протягом тривалого часу, щоб отримати вигоду з угоди про вільну торгівлю.

У цьому контексті в останні роки з України для укладення ЗВТ, на основі угод ЗВТ України з ЄС, Канадою, Ізраїлем, очікується, що для промислових товарів будуть поліпшення щодо зниження початкових податків і швидкого графіка знижок.

Крім того, Туреччина чутлива щодо продукції чорної металургії.

Україна має великий економічний потенціал. У цьому контексті, якщо будуть реалізовані необхідні структурні реформи, ми вважаємо, що країна вирішить економічні проблеми через 5 років, а через 10 років стане однією з найбагатших країн Європи.

З іншого боку, час від часу чути, що компанії, що інвестують в країну, зустрічаються з деякими проблемами при видачі ліцензій.

Крім того, підприємства в Україні стикаються з такими проблемами як тимчасове закриття і конфіскація їх рахунків на початковому етапі розслідування, що проводяться правоохоронними органами щодо економічних злочинів, у подальшому також виникають труднощі з отриманням компенсацій.

Є багато областей співробітництва між Україною та Туреччиною. Але через обмежений час я хотів би розглянути два питання, зокрема.

В даний час в Туреччині існує близько 320 OSB - організованих промислових зон, в яких в цілому зайнято близько 1.750.000 осіб, це число планується збільшити до 2.500.000 осіб.

Ці OSB грають важливу роль для нашої країни в питаннях розвитку виробництва, експорту, в питаннях зайнятості. Час від часу делегації з України відвідують такі промислові зони Туреччини з ознайомчою метою.

У цьому контексті, вважається, що Україна, якщо буде отримувати користь з досвіду Туреччини в організації таких промислових зон, це благотворно відобразиться на спільній роботі.

Загальна вартість здійснюваних в Туреччині в останні роки в рамках 242 проектів так званого ДПП - Державно-приватного партнерства становить близько 140 млрд. доларів США. За організації ДПП Туреччина займає передові позиції в Європі. У проектах тільки вартість експропріації покривається державою. Витрати на фінансування надаються компанії-підрядником.

У зв'язку з цим, на рівні заступників міністрів Міністерства Торгівлі Туреччини і Міністерства економічного розвитку і торгівлі України були створені робочі групи по ДПП. У 2016 році делегація, що складалася з досвідчених людей з державного та приватного секторів, надала інформацію про законодавство і практику аналогів в Україні. Пізніше Українська сторона, особисто беручи участь на зустрічах в Туреччині, отримала відповідну інформацію.

Вважається, що є можливість в рамках ДПП спільно реалізувати інфраструктурні проекти, що стосуються аеропортів, портів, залізниць і автомагістралей, в яких Україна має потребу.

Як висновок, для просування відносин між Україною і Туреччиною, для негайного вирішення виникаючих проблем, вважається за доцільне створення структури, яка має нормативно-правову базу і яка буде створена для забезпечення координації українських і турецьких ДПП, і організації в певні періоди прямих зустрічей.

З повагою.

Трубаров ВІТАЛІЙ

Голова Фонду державного майна України

Чи достатньо використовують турецькі фірми інвестиційні можливості в Україні?

Прежде всего хочу всех поприветствовать в этом прекрасном зале и поблагодарить за возможность презентовать фонд государственного имущества Украины и рассказать о том, чем мы занимаемся. По своей работе я посещаю много публичных мероприятий, откровенно говоря, только в этом зале есть такое состояние комфорта и уюта, которое позволяет в более приемлемой обстановке поговорить о тех вопросах, проблематике и перспективах, которые у нас существуют, и думаю, что мы все должны поблагодарить президента Торгово-промышленной палаты Украины господина Чижикова за то, что дает возможность на этой территории пообщаться и находить общие точки соприкосновения.

Безусловно, торговые отношения двух великих и больших стран, на мой взгляд, должны быть гораздо более плотнее и гораздо более измеряться в цифрах и величинах, нежели те несколько млрд. долларов, которые на сегодняшний момент существуют.

Я думаю, что каждый из нас может вносить некую лепту во все эти отношения. Хочу сказать несколько слов лично о себе. Если у меня есть выбор, я летаю Турецкими авиалиниями, я и моя семья предпочитаем покупать одежду, произведенную турецкими компаниями, это качественная, хорошая, комфортная одежда.

Если мы делаем строительные работы и ведем ремонтные работы, мы используем строительные материалы или профили, которые произведены турецкими компаниями, у нас есть много таких личных

примеров, где мы делаем свою маленькую часть в одном большом деле -укреплении наших экономических отношений.

Но мне, как главе Фонда государственного имущества Украины хочется получить немного больший ответ от турецкого бизнеса непосредственно на территории Украины.

Моя организация занимается приватизацией государственной собственности или сдачей этой собственности в аренду. К сожалению именно в этой отрасли у нас нет таких больших событий, которыми бы мы могли бы похвастаться.

Я понимаю опасения турецкого бизнеса, турецких бизнесменов, которые не сильно спешат заходить именно в эту отрасль и не сильно спешат вкладывать деньги в приватизацию или в аренду государственной собственности.

Этому были исторические предпосылки, которые говорят о том, что ранее не все процессы у нас были прозрачными и открытыми. Но за последние несколько лет мы перестроили и законодательную базу и сами перестроились с точки зрения взаимоотношения с бизнесом. Более года назад мы приняли новый закон о приватизации, который разрабатывался вместе с нашими иностранными партнерами и включает в себя основные правила игры, по которым и шла приватизация во всем мире.

В этом законе есть основные и ключевые моменты, моменты, говорящие о том, что мы теперь как страна Украина защищаем всех инвесторов, которые к нам приходят. Мы даем им право выбора судебной юрисдикции и применяем так называемое английское право или право, которое определяет будущий инвестор с точки зрения оформления наших отношений.

Мы говорим о том, что даем возможность защитить те объекты от искусственного банкротства, в которые инвестор хочет вложить свои средства, мы говорим о том, что мы выстраиваем новую систему взаимоотношений, в рамках которых мы под каждого инвестора делаем свою отдельную коммуникацию и помогаем ему более комфортно проходить приватизационный процесс.

Единственное, что мы просим, поверить нам, что ситуация действительно изменилась. Мы просим поверить нам, приходить, открывать топ предприятий, которые мы подготовили к приватизации, к большой приватизации, это более 20 объектов, это объекты энергетической отрасли, объекты машиностроения, это горнодобывающая и угольная промышленность, сельское хозяйство.

Пожалуйста, заходите к нам на сайт, выходите с нами на контакт, мы с удовольствием будем помогать Вам участвовать во всех этих процессах и создавать те комфортные условия, которые позволят увеличить и улучшить наши отношения, наши отношения между странами, наши отношения в экономическом блоке.

Очень похожая ситуация у нас и на арендном блоке, подготовлен новый закон, который в ближайшее время будет рассмотрен, он очень похож на закон о приватизации, где мы также достаточно открыто будем предлагать и предлагаем на сегодняшний момент объекты к аренде.

Также правительством разработаны и Верховной радой поддержаны изменения в процесс, связанный с концессией государственного имущества, здесь больше идет упор на наши инфраструктурные проекты, на наши порты, на наши аэропорты, на нашу дорожную инфраструктуру, на наши реки и т.д., здесь тоже есть поле для нашего дальнейшего сотрудничества.

Я понимаю, что в рамках сегодняшнего нашего разговора нельзя очень много и детально рассказывать о том, что у нас происходит, я думаю, что для этого нужно время для отдельной дискуссии, но я просто приглашаю Вас всех к этой дискуссии, интересуйтесь сами, рассказывайте о нас своим коллегам, своим партнерам, и давайте находить общие точки соприкосновения в рамках приватизации государственного имущества, его аренды или концессионных процессов.

Сайт фонда государственного имущества двуязычный, на него можно зайти уже в режиме реального времени и посмотреть на то, чем мы сейчас живем и что мы предлагаем в режиме реального времени.

Если у Вас будут другие вопросы, мы с удовольствием с Вами встретимся и наша команда подготовит Вам полностью презентацию под тот блок, который будет Вас интересовать. Ну а пока все, спасибо большое.

Вопрос господину Виталию,

У меня есть вопрос к господину Виталию, Вы в своей речи отметили, что турецкие инвесторы несколько сдержаны в вопросах приватизации, я достаточно долгие годы нахожусь в Украине, около 4-х лет, являюсь Главой Союза Промышленников и Предпринимателей Турции и Украины, начиная с 2017 года Вы довольно часто ставите вопрос приватизации на повестку дня, приглашаете к участию в инвестировании, но я не видел ни одного примера успеха какого-либо турецкого инвестора. Были ли примеры успеха других иностранных инвесторов с 2017 года?

Я благодарю Вас за интерес и Ваш вопрос. Мое отношение ко всем этим процессам заключается в том, что общаясь с бизнесом необходимо говорить правду, когда мы говорим правду, мы достаточно открыты и тогда легче найти точки соприкосновения, легче найти выход из тех ситуаций, в которых мы находимся. Правда заключается в том, что, к сожалению, ранее у нас не было сбалансированной политики государства в области приватизации, поэтому у нас нет таких красивых историй успеха, которые бы говорили о том, что с бизнесменами такой-то страны мы сделали хороший проект здесь, с бизнесменами такой-то страны, мы сделали хороший проект здесь, самое большое достижение за всю историю, это когда мы продали Криворожсталь известному бизнесмену из Индии, Митталу и, по большому счету, на этом история успеха на этом прервалась. Но я хочу сделать акцент на том, что мы сделали правильные выводы, мы изменили законодательную базу, мы изменили подходы к этой отрасли, к этому направлению и как я сказал в своем выступлении, я прошу Вас нам поверить, и приходить к нам, интересоваться конкретными предприятиями, мы Вам поможем как можно быстрее зайти на наш приватизационный рынок и поучаствовать в этих процессах.

Вы можете это делать с использованием Ваших общественных

организаций, которые находятся на территории нашей страны, здесь я думаю, что мы будем общаться через господина Бурака, как главным в этом вопросе, или через какие-то другие организации, юридические фирмы, аудиторские компании, которым бы Вы доверяли и которые бы помогли Вам найти ответы на те вопросы, которые ранее Вы не находили. Обращаясь к Вам как к человеку, который задал мне этот вопрос, я также обращаюсь ко всем турецким бизнесменам, которые имеют разный интерес в разных отраслях экономики. Мы обязательно везде найдем достаточные механизмы коммуникации, для того, чтобы Вы, как минимум, получили ответы на все интересующие Вас вопросы и как максимум мы с Вами сделали очередную историю успеха в конкретной приватизации или в концессии или аренде государственной собственности.

Буряк ПЕХЛІВАН

Президент Співки бізнесменів України та Туреччини (TUID)

Внесок неурядових організацій бізнесу у національну економіку та український досвід

Перш за все, я хотів би подякувати Фонду економічних досліджень і Торгово-промислової палати України за організацію цього заходу, як за академічні переклади, так і за те, що зібрали представників ділового світу на такому важливому симпозиумі. Торгово-промислова України для нас не просто організація, перший договір про створення Ділової ради, був підписаний в стінах цього закладу між Туреччиною і Україною.

Торгово-промислова палата України перший договір про створення Ділової ради підписала з Туреччиною. Одночасно, нова будівля цього закладу, за стінами якої ми зібралися, будувалася силами турецького підрядника компанії Гюнель. Цей інститут для нас має важливе значення, і організація такого заходу з його боку і можливість участі в ньому для нас удача.

1990. Починаючи з 90-х років уже протягом 30 років більше 1 мільярда людей у світі покинули межу бідності, поряд з розвитком завдяки технологічним змінам, велика частка в розвитку людства, інвестицій, трудових ресурсів, сервісу належить забезпеченню мобілізації.

Говорячи про 90-ті роки, в ті роки в світі було підписано близько 50 угод про вільну торгівлю, сьогодні це число збільшилося втричі. Завдяки цим угодам про вільну торгівлю сьогодні можна більше мобілізувати капітал, обслуговування, послуги. Якщо розглядати мобілізацію в кожній окремій країні, то завдяки їй збільшується число ділових людей, підприємців.

Це в свою чергу сприяє збільшенню кількості асоціацій, створених за межами країни, і в той же час посилює місію цих асоціацій. Надає їм силу. В результаті, ці асоціації сприяють прискоренню прогресу даного процесу. Перша Асоціація ділового співробітництва Туреччини TÜSiAD була створена в 1971 році, якщо подивитися Туреччина не має давню історію спілок бізнесменів, хоча досі є палати, товарні біржі, які були створені ще за часів Османів.

З 80-х років турецькі спілки бізнесменів за кордоном стали активізуватися. Створена спілка DEİK в середині 80-х років при покійному Тургуті Озалі, значно прискорити цей процес. Однак, спілки турецьких бізнесменів стали помітними в реальному сенсі і зміцнилися з кінця 2000 року, навіть з початку 2000 року.

Створена в Україні Спілка турецьких бізнесменів, є однією з таких об'єднань. У 2004 році після першого візиту нинішнього президента Реджепа Таїпа Ердогана в Київ, в Україну, де йому стало відомо про відсутність об'єднання ділових людей, тут турецькими бізнесменами була створена Спілка турецьких бізнесменів на базі посольства, проте повністю незалежна, що ми маємо на увазі коли говоримо незалежна, Ви знаєте, щоб цивільному об'єднанню вважатися асоціацією, воно має отримувати максимум до 10% доходу від держави. На цій території TUID і інші спілки звільнені від цієї функції. Тобто забезпечують свій дохід повністю від своїх членів.

Звичайно ж, членами нашого Союзу є і такі компанії як Турецькі Авіалінії і Туркселл, керовані державою, але вони беруть участь в Спілці в рамках своєї корпоративної ідентичності.

В Україні близько 600 турецьких компаній, всього турецьких інвестицій на суму близько 2,6 мільярдів доларів, 2/3 цих компаній є членами нашого союзу. Крім раніше мною перерахованих компаній таких як Туркселл, Турецькі Авіалінії, Аркас Холдинг, Група Коч, Еджаджібаші, членом нашого союзу є, скажімо, одна компанія, яка займається сухої хімічної чисткою, є і малі підприємства, які зайняті в сфері обслуговування.

На відміну від інших країн світу, для України основні критерії турецьких

інвестицій відрізняються, тут вони не зосереджені тільки в текстилі, продуктах харчування, будівництві, тобто немає спеціалізації на певних секторах. Ми бачимо, що турецький капітал впливає практично на всі аспекти економіки. Сьогодні турецькі компанії входять в трійку лідерів на ринку по крайній мере в 10 секторах - від засобів для чищення взуття до крему для гоління, від телекомунікацій до машин, обладнання.

На сьогоднішній день наші турецькі підрядники здійснили в Україні 200 проектів на суму понад 6 мільярдів доларів. До них відноситься Київський аеропорт Бориспіль, відкриті ворота України у світ, куди ми всі приїжджаємо, який є прикладом сучасного стандарту не тільки України, ні і для Європи, сотні тисяч автомобільних доріг, транспортних мостів, 5 * -х готелів, сотні тисячі квадратних метрів житлового фонду, під цими проектами стоять підписи наших турецьких підрядників.

Ще один фактор, на який ми хочемо звернути увагу, це професіонали, яких ми готуємо для підприємницької сфери, турецькі професіонали, які надають значну підтримку турецькому бізнесу за кордоном. Особливо, за останні 10-15 років число таких турецьких фахівців значно зросло.

Раніше, це стосувалося не тільки турків, якщо фахівці короткочасно перебували в інших країнах, зазвичай діяли в рамках своїх товариств, в рамках договору, тобто в більш тісних рамках, турецькі громади не втручалися в справи інших громад. В даний час, завдяки будь-то нашим зусиллям, або змінам, які відбулися до сьогоднішнього часу, також змінам в нашій країні, наші турецькі асоціації завдяки турецьким фахівцям в Україні вносять свій серйозний внесок для підтримки турецького бізнесу.

Сьогодні турок очолює найбільший банк в Україні. Сьогодні на таких підприємствах як найбільший роботодавець України, «Укрзалізниця», на якому працює понад 300 тисяч осіб, таких компаніях як PNG, Coca Cola, BAT, Schneider Elektrik турки займають керівні посади. Всі ці імена в серйозному сенсі надають підтримку турецьким бізнесменам в Україні, а також нашим спілкам.

Звичайно ж турецькі асоціації не повинні обмежуватися програмами для турків, тобто пропонувати туркам турецькі програми, в 2007 році і

в 2017 році в останній раз 2 роки тому, також за цим столом зібралися Торгово-промислова палата України, Британо-Українська торгово-промислова палата, Німецько-Українська Торгово-промислова палата, Франко-Українська Торгово -промислова палата, Китайська Асоціація підприємців та Американо-Українська Ділова Рада. І ми в Україні створили Міжнародну Раду бізнес-асоціацій і палат.

Пізніше до нас приєдналася Асоціація Австрійських бізнесменів і Канадська Торгово-промислова палата. Таким чином, збираючись щомісяця, виходячи за рамки власних проблем, ми все ж змогли відповідати на питання, що цікавлять наших бізнесменів на цих платформах.

У той же час, ми знайшли можливість задавати питання нашим колегам, головам цих асоціацій, пов'язані з проблемами бізнесменів в тих країнах, яких вони представляють і порівнювати їх. В даний час ми щомісяця регулярно проводимо зустрічі, збори ради директорів.

Самий останній проект належить здійснити на початку наступного місяця в Канаді, де ми зберемося на конференції «Друзі України», тут ми будемо намагатися допомогти як то кажуть людям, які заклали руку під камінь, забезпечити здійснення страхування політичних ризиків з боку Світового банку. Для цього ми діємо спільно з іншими спілками бізнесменів з 8 країн.

Є різниця між Союзом Турецьких підприємців в Україні від Союзів підприємців інших країн в Україні, ми знаходимося не тільки в центрі, в Києві, наші філії є у всіх частинах України, на сході це в Запоріжжі, Херсоні та Одесі, на півдні - у Харкові, в середній Україні це в Вінниці, на заході - у Львові, таким чином, ми охоплюємо всю Україну.

У листопаді 2015 року, ми запустили перший проект під назвою Türk Kuafesi, який є найбільшою організацією ділових людей нашої країни, організованої на основі волонтерства та незалежності, з логікою того, як ми можемо об'єднати асоціації турецьких бізнесменів за кордоном. В результаті реалізації цього проекту в листопаді того ж року ми створили разом першу Міжнародну Федерацію, яка об'єднує членів, які забезпечують 55% зайнятості крім державної і сільськогосподарської сфери і 83% зовнішньої торгівлі за винятком енергетики.

У створенні цієї федерації взяли участь асоціації підприємців таких країн як Ірак, Турецька Республіка Північного Кіпру, Грузія, Німеччина і Україна. На сьогоднішній день ця організація здійснює свою діяльність в 22 країнах.

Два місяці тому завдяки успіху турецького бізнесу в Україні, президенти Федерації, що здійснює діяльність в цих 22 країнах, вперше підтримали TUID.

Знову ж TUID в 2018 році при присутності представників нашого Міністерства науки і промисловості в Польщі отримав підтримку нашого великого друга колишнього Міністра економіки Польщі в присутності представників громадськості, сенаторів, депутатів, голів муніципальних адміністрацій.

Звичайно ж, ми все це перераховуємо, ми впевнені в успішності всіх турецьких об'єднань, але безсумнівно, якщо українсько-турецькі відносини, без Росії, дозволять нам продовжувати працювати в цьому сенсі, без такої позитивної екосистеми, безумовно, це буде неможливо.

У 2011 році скасували візи між Україною і Туреччиною, знову ж в 2016 році, були створені умови для перетину кордонів між Туреччиною і Україною без паспортів, Ви знаєте, що для турецьких громадян в світі ця можливість безвізового пересування є тільки з 4-я країнами, це Молдова, Грузія, Турецька Республіка Північного Кіпру і України. Таким же чином, до минулого року безвізовий режим для українських громадян був тільки з Туреччиною.

Наші країни співпрацюють у різних сферах, починаючи від оборонної промисловості, будівництва, як я раніше говорив, до сільського господарства. Сьогодні, коли Україна працює над своїм законом про державно-приватне партнерство, або мова йде про подібні проекти розвитку, бере Туреччину за зразок. Ця екосистема вносить великий вклад в наш діловий світ тут.

Але ми сподіваємося, що нарешті, як говорили глави наших держав, до кінця цього року буде підписано між Туреччиною і Україною угоду про зону вільної торгівлі, про що було вперше поставлено на порядок

денний в 1998 році і починаючи з 2007 року ведуться обговорення за стінами Торгово -промислової палати України, де ми з Вами знаходимося. Хочемо вірити, що в 2019 році цьому питанню буде приділено пріоритетне значення.

Але ми сподіваємося, що нарешті, як говорили глави наших держав, до кінця цього року буде підписано між Туреччиною і Україною угоду про зону вільної торгівлі, про що було вперше поставлено на порядок денний в 1998 році і починаючи з 2007 року ведуться обговорення також за стінами Торгово-промислової палати України, де ми з Вами знаходимося. Хочемо вірити, що в 2019 році рішення цього питання буде в пріоритеті.

На відміну від цього, скажімо, обсяг зовнішньої торгівлі України з Польщею, Чехією, Угорщиною піднявся на більш високий рівень у порівнянні з 2008 роком. Це сталося через те, що в Україні з Європою є договір про вільну торгівлю.

Тому, ми віримо, що нарешті угоду про вільну торгівлю буде в цьому році підписано, що принесе для обох країн нові можливості в торгівлі та інвестиціях. Звичайно, ми не бачимо турецькі інвестиції в Україні тільки в сфері послуг, в нас є дуже цінний промисловець, Мустафа Башер, я хотів би сказати кілька слів про нього, дійсно, коли ми говоримо промисловець в Україні, не тільки турецький промисловець, але і зарубіжний промисловець, це одне з імен, які приходять на розум. Турецький капітал представлений в дуже хорошому сенсі, тому що чимало турецьких компаній, як то кажуть, не тримають руку під каменем. Іншими словами, ми вважаємо, що тисячі людей внесли свій вклад в підвищення іміджу Туреччини в різних секторах, завдяки бізнесу, фабрикам, які ми побудували або діяльність, яку здійснюємо. Ми віримо, що завдяки підписанню угоди про вільну торгівлю і підтримки промисловцям з боку України такий капітал і такі інвестиції будуть збільшуватися.

Я хочу завершити свій виступ словами впевненості, що в 2019 році переговори про зону вільної торгівлі завершаться підписанням Угоди і обсяг товарообігу між нашими країнами виростить до 10 мільярдів. Дякую за увагу.

Мустафа БАШЕР

Голова правління «Міропласт»

Пропозиції для турецьких бізнесменів більш ефективно реалізовувати інвестиційні проекти

Добрий день всім, мене б порадувало ще більше, якби тут були присутні більше промисловців, також відповідальні особи з боку України, які б вислухали наші проблеми, шкода, що Голова Торгово-промислової палати покинув сцену раніше.

Як мінімум тут мав би бути присутнім представник офіційного органу. Я близько 22-х років перебуваю в Україні, навіть відчуваю себе громадянином України, хочу поділитися з Вами досвідом, який тут набув, будучи промисловцем. Хочу трохи розповісти про проблеми, які мають місце бути сьогодні в Україні, про перешкоди, які виникнуть перед інвесторами, я говорив про це на декількох панелях / сценах, ми постійно говоримо про наші проблеми, але ми постійно говоримо і про те, що віримо, що українсько-турецькі відносини будуть прекрасними, але для розвитку і поліпшення цих відносин з боку України необхідно зробити деякі дуже важливі речі, які б стимулювали і залучали інвестора, на жаль, я не бачу ніякого світла в даний момент.

Так що, як коротко хочу розповісти Вам про проблеми, з якими стикався протягом більше 20 років. Коли я сюди приїхав 20 років тому, в Дніпрі не було аеропорту, аеропорт був побудований пізніше, ми прилетіли літаком до Києва, дороги двадцять років тому були в набагато гіршому стані, ніж сьогодні, для того, щоб в країну прийшов інвестор, необхідно підготувати інфраструктуру, якщо у вас немає інфраструктури, ніякого інвестора ви не зможете привернути до себе, з боку держави немає ніяких стимулів для залучення інвесторів.

Ми до сьогоднішнього дня за 20 років встановили 5 об'єктів, ми зробили це в основному завдяки нашому місцевому партнеру, спираючись на його знання і підтримку. Якби не підтримка з боку нашого місцевого партнера, щоб тут запустити фабрику або займатися будівництвом вам знадобиться не менше двох років.

Тобто щоб успішно інвестувати вам необхідно пройти певні державні процедури, що займе близько 2-3-х років, після цього ви зможете інвестувати і до теперішнього часу державі вдалося вирішити питання, що стосується одного з найбільших перешкод для експортера, а також інвестора, питання з ПДВ, тобто останні два роки ця проблем нарешті вирішена.

Раніше, для того, щоб вам експортувати ваш товар, потрібно було проходити через різні процедури, процедури, які б не прийшли в голову самому чортові. Для того щоб бути конкурентоспроможним, потрібно мати поворотний ПДВ, якщо не отримати назад 20% ПДВ, ви не можете конкурувати. Для того, щоб бути конкурентоспроможним необхідно мати певні стимули, на жаль, ми через все це пройшли.

Я в цій країні пережив 2 девальвації і 2 революції, одна - помаранчева, скажімо апельсинова, друга - Майдан, революція гідності, нам вдалося залишатися на плаву, ми все це пережили, до сих пір в цій країні в нас є 3 фабрики, в даний час ці фабрики приносять користь як українському споживачеві, та й українській економіці в цілому.

Створені нами марки на сьогоднішній день є одними з найбільш популярних в Україні, скажімо, у нас була марка Gala - найбільш продавана марка серед миючих засобів, пластикові вікна Genç найбільш продавані вікна в Україні, в рік близько 2-х мільйонів українських споживачів використовують наші вікна.

У висновку я хотів би підкреслити, насправді, є багато, про що б хотілося сказати, але основне, щоб залучити в країну інвестора, необхідно йому щось запропонувати, в іншому випадку інвестори вам не віддасть перевагу, є деякі необхідні етапи, які Україна повинна зробити для інвестора, дасть Бог, новообраний президент, який був обраний більшістю голосів, зможе створити новий Парламент, якому

вдасться створити інновації, і я вірю, що нарешті-то будуть нові стимули і інвестори будуть зацікавлені інвестувати в Україну.

Протягом останніх 2-х років близько 8 мільйонів людей покинули Україну в пошуках роботи за кордоном, єдиною причиною цього є відсутність роботи внаслідок відсутності інвестицій. В даний час ми, промисловці, зазнаємо труднощів з пошуком кадрів, в даний час один працівник обходиться нам близько 1000 доларів на місяць, мається на увазі з усіма виплатами, податками і т.д., 1000 доларів значна сума, і у нас виникають проблеми з підбором кадрів, особливо в літню пору,

одними з причин цього, відсутність інвестицій, політика щодо оплати праці, люди залишають країну для того, щоб прожити, вони їздять на тимчасові заробітки в Польщу, Німеччину, працюють 3-4 місяці, повертаються, потім коли закінчуються кошти, їдуть знову.

Хочу підвести підсумки, я як інвестор буду продовжувати робити інвестиції, тому, що якщо в цій країні ви зробили інвестиції в правильні сфери, завжди зможете заробити, я говорю про це і своїм турецьким партнерам і українським партнерам по бізнесу, інвестувати в цю країну означає інвестувати в майбутнє, це те, що я раджу своїм партнерам по бізнесу, тому що я бачу, що майбутнє цієї країни буде блискучим, це означає, що я тут залишаюся і буду продовжувати інвестувати, але якщо необхідно буде говорити про речі, які необхідний виправляти, я буду скаржитися до тих пір, поки не зміниться на краще, це я вважаю своїм громадянським обов'язком. Хочу Вас всіх подякувати за участь, дасть Бог, майбутнє України як ми всі очікуємо цього, буде прекрасним. Спасибі всім.

ПАНЕЛЬ -2

Модератор:

Мете КАРАЕР

Бізнесмен

Теми та панелісти:

- ***Міжнародний комерційний арбітраж як альтернативна процедура врегулювання, правові аспекти організації і ведення бізнесу в Туреччині***
Адвокат доктор О. Хакан ОНДЖЕЛЬ
Юридичне бюро Онджель
- ***Ділове середовище в Україні і стимули для залучення інвестицій гр мадян Туреччини***
Діана СІДКО
Керівник Офісу із залучення та підтримки інвестицій (ДУ «Юкрейнінвест»)
- ***Чи грають банки в Україні достатню роль у розвитку інвестицій і зовнішньої торгівлі?***
Ігор ТИХОНОВ
Голова Правління ПАТ «КРЕДИТВЕСТ БАНК»
- ***Історія успіху українських компаній - експортерів в Туреччині***
Дмитро СИРОТА
Керуючий партнер SDM
- ***Історія успіху турецьких компаній, які інвестують в Україну***
Зафер ОЗБАЙ
Голова Спілки Промисловців і Підприємців Туреччини та України (TUSİB)



Модератор:

Мете КАРАЕР

бізнесмен

Добрий день, спочатку трохи про себе, мене звать Мете Караер, з 2012 року перебуваю в Україні працював в різних корпоративних компаніях, а також у своїй власній компанії, Україна справді прекрасна країна з властивою їй особливою привабливістю. Турецько-українські відносини, як сьогодні говорилося, відстають від того розвитку, якого могло б бути досягнуто, але потенціал дуже великий.

У Туреччині є великий досвід, яким вона може поділитися з Україною, особливо в питаннях експорту, в питаннях роботи в досить важких умовах турецькі бізнесмени мають великий досвід, я теж є одним з таких бізнесменів, близько 25 років я встиг попрацювати в 65 країнах світу, продавав товар, тобто для мене буде честю поділитися своїм досвідом з українськими бізнесменами.

На попередніх зборах гості представили своє бачення з різних питань, а також представили себе. У цій частині ми більш детально зупинимося на різних питаннях. Перш ніж перейти до наступної частини, хотілося б подякувати всім, хто доклав своїх зусиль для організації цього заходу, подякувати Фонду Економічного розвитку, Раді з економічних і торгових питань при посольстві Туреччини, Посольству Туреччини, Торгово-промислому палату України, TUIID, TUSİD і інші подібні організації, установи. Вважаю, що цей захід буде сприяти тому, що відносини між двома країнами стануть ще ближчими і ще більш об'ємними.

Адвокат доктор О. Хакан ОНДЖЕЛЬ

Юридичне бюро Онджель

Міжнародний комерційний арбітраж як альтернативна процедура врегулювання, правові аспекти організації і ведення бізнесу в Туреччині

Дякую Вам, пане Президенте. Шановний Президенте, шановні учасники, радий привітати всіх і висловити Вам свою повагу. Постараюся ознайомити Вас з темою комерційного арбітражу як альтернативної процедурою врегулювання, а також правовими аспектами організації та ведення бізнесу в Туреччині. Про те, що збирався сказати в кінці промови, скажу зараз, що комерційний арбітраж в Туреччині відповідає світовим стандартам. Окремо, для тих, хто хоче організувати свій бізнес в Туреччині, хочу сказати, що для турецьких та іноземних інвесторів умови однакові.

Як відомо, думка про міжнародний арбітраж виникла в зв'язку з тим, що в міжнародних відносинах внутрішні закони держав не були достатніми або потрібно більше часу для вирішення виникаючих спірних питань, тому виникла необхідність в міжнародному комерційному арбітражі як інструменті для вирішення спорів, що виникають внаслідок міжнародних комерційних відносин. Без сумніву, відіграли роль такі фактори як глобалізація економічної діяльності, митні угоди, додаткові технологічні розробки і визнання інтелектуальних і промислових прав.

В умовах швидко зростаючої економіки світу і паралельно з цим зростаючий обсяг міжнародних торгових відносин підприємці зіткнулися з багатьма правовими проблемами, з якими вони ніколи не стикалися раніше. У зв'язку з міжнародним характером багатьох

укладених контрактів стали мати значення такі питання як, які закони застосовувати до цих угод, рішення судів яких країн повинні застосовуватися, і найбільш важливо, як довго будуть вирішуватися спори.

Крім того, факт того, що процес комерційної діяльності досягнув неймовірної швидкості і висока економічна цінність товарів, що підлягають торгівлі, перенесли вирішення спорів з судових коридорів і залів судових засідань в арбітражний суд. У цьому контексті арбітраж дуже важливий для ділового світу, тому що інвестиції в торгівлю - це бізнес з ризиком, а коли ви інвестуєте в іншу країну, цей ризик зростає.

Оскільки в кожній країні різне законодавство, різна практика, інвестори не можуть знати всього цього, що значно знижує апетит до торгівлі та інвестицій, наявність неупередженого, об'єктивного, респектабельного органу, що має чіткі правила для застосування в разі будь-якого спору, є важливим елементом захисту всіх сторін. З цієї причини арбітраж став одним з обов'язкових умов ведення бізнесу. Як ви знаєте, арбітраж бере свої повноваження від волі сторін, і сторони зобов'язуються виконувати рішення арбітрів в арбітражній угоді, арбітражні рішення є остаточними і обов'язковими для сторін.

Однак, на цьому етапі рішення арбітра повинні передбачати оскарження, щоб їх можна було виконати і розглядати як справедливі по відношенню до державних судів. Країни виконання рішень апеляційного суду повинні приєднатися до Нью-Йоркської конвенції 1958 року Організації Об'єднаних Націй про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень, коротко кажучи, вони повинні діяти відповідно до внутрішнього законодавства, беручи за основу Нью-Йоркську конвенцію. Завдяки Нью-Йоркській конвенції визнання і оскарження арбітражного рішення набагато простіше, ніж визнання і оскарження рішення іноземного суду. Дана конвенція має важливе значення в цьому напрямку і тому широко застосовується, так як прийнята багатьма країнами, їх число дорівнює 159,

Туреччина приєдналася до Нью-Йоркської конвенції 1991 року і з 30 вересня 1992 року угода прийняла законну силу. Тим не менш, вона

зробила два застереження до угоди, заявивши, що буде реалізувати її на принципах взаємності та якщо рішення арбітра стосуються комерційних суперечок.

Будь то іноземні компанії, що інвестують в Туреччині, або турецькі компанії, що інвестують за кордоном, в своїх контрактах часто використовують умови арбітражу в якості механізму вирішення спорів. Тому в зв'язку зі збільшенням обсягу міжнародного бізнесу в останні роки виконання третейських рішень в Туреччині знаходить все більше застосування.

У Туреччині є два закони про виконання арбітражних рішень, закон про міжнародне приватне і процесуальне право, що вийшов в 2007 році, і Закон про арбітражний суд, який вийшов в 2001 році. Положення Закону про міжнародне приватне право та процесуальне право застосовуються до виконання рішень міжнародного арбітражу тільки для виконання рішень, прийнятих в країні, яка не є стороною Нью-Йоркської конвенції, однак, оскільки 159 країн вже є учасниками Нью-Йоркської конвенції, сфера його застосування досить обмежена.

Немає особливої різниці між нашим законодавством і Нью-Йоркської конвенцією. Міжнародний Закон про арбітраж це спеціальний закон, який регулює міжнародний арбітражний процес і виконання рішень і показує застосування у внутрішньому законодавстві Нью-Йоркської конвенції, яка набрала чинності з 1992 року.

Загальна структура Нью-Йоркської конвенції і зростаючі скасування арбітражних рішень показують необхідність більш детального регулювання в цій області, в Туреччині набув законної сили закон, за основу якого був прийнятий Типовий закон Міжнародної комісії ООН з комерційного права, і який був розроблений на підставі узагальнення положень ООН про міжнародний арбітраж.

Відповідно до закону, як я наголошував на самому початку, арбітражні рішення є остаточними і обов'язковими для сторін. Вони не можуть бути переглянуті, тобто апеляція не передбачена, немає апеляційного органу, але при певних обставинах вони можуть бути скасовані з процедурних причин.

І таке арбітражне рішення може бути виконано за допомогою помірною виконання, тобто в Туреччині може бути розглянуто виконання такого рішення як будь-якого іншого, прийнятого судом рішення. Звичайно, як я вже говорив, застосування положень Типового закону Міжнародної комісії ООН з комерційного права у внутрішньому законодавстві з точки зору міжнародного комерційного арбітражу для Туреччини є позитивним розвитком.

Оскільки Туреччина стала з точки зору виконання третейських (арбітражних) рішень сприятливою країною, тому набуло поширення думка про те, що їй необхідна установа міжнародного комерційного арбітражу. У цьому контексті, для того, щоб в Туреччині розвивати інституційний арбітраж в 2015 році введено в дію Стамбульський незалежний, неупереджений і автономний орган, метою якого є і перетворити Стамбул на фінансову столицю.

Для створення бізнесу в Туреччині є два типи механізмів, внутрішнє законодавство і міжнародні договори. Турецька Республіка досі підписала низку міжнародних угод, що стосуються іноземних інвестицій, і ці угоди були схвалені Великими Національними Зборами Туреччини.

Відповідно до статті 90 Конституції належним чином ратифіковані міжнародні угоди мають силу закону. Відповідно, ратифіковані належним чином міжнародні угоди повинні вступати в силу як закон. Крім того, ви не можете звернутися до Конституційного суду з позовом про протиріччя.

У 2003 році з метою залучення іноземних інвесторів, забезпечення безпеки і вільного трансферу чистого прибутку, дивідендів, коштів від діяльності в Туреччині, продажів, ліквідації, компенсацій, ліцензійних зборів вийшов закон про прямі інвестиції, відповідно до яких іноземний інвестор проходить з місцевим інвестором одні і ті ж процедури.

До 2003 року були такі вимоги як попередній дозвіл казначейства, на кожного іноземного інвестора капітал розміром 50 000 доларів, зараз немає таких відмінностей. Всі обмеження зняті.

У той час як раніше надавався дозвіл на обмежену кількість

акціонерних товариств і товариств з обмеженою відповідальністю, на сьогоднішній день, незалежно від форми власності юридичної особи іноземні інвестори можуть в Туреччині займатися будь-яким видом діяльності.

Таким чином, закон скасував систему авторизації, система авторизації і затвердження була перетворена в інформаційну систему. Крім того, для вирішення спірних питань, що виникають з інвестиційних угод і з концесійних угод іноземних інвесторів з адміністраціями про комунальне обслуговування, інвестори можуть звертатися в компетентні суди, якщо передбачено положеннями відповідного законодавства, за згодою сторін в місцеві чи міжнародні третейські суди або вдаватися до інших способів вирішення спірних питань.

Крім того, розроблений новий закон про торгівлю, який вийшов 1-го липня 2012 року, який замінив 55-річний закон про торгівлю відповідно до вимог ЄС у врегулюванні суперечок і який створив ще більш структуроване і менш складне ділове життя.

Крім того, закон відображає основні принципи ЄС, такі як вільний рух капіталу, новий закон дозволяє створення акціонерного товариства і товариства з обмеженою відповідальністю з єдиним акціонером. Раніше такого порядку не було, акціонерні товариства можуть формувати раду директорів з однієї людини, а рада директорів може проводити електронні зборів.

Крім того, юридичні особи можуть бути призначені членами ради директорів, і установа компанії, умови передачі акцій для іноземців точно такі ж, як і для місцевих інвесторів, немає ніяких відмінностей, як я щойно згадав, вони можуть створювати всі типи компаній, зазначені в турецькому комерційному праві, без обмежень.

Турецький закон про торгівлю відповідає міжнародним стандартам, стимулює діяльність, спрямовану на приватний капітал і публічні пропозиції, забезпечення прозорості процесів управління, що робить бізнес-середовище в Туреччині сумісним з законодавством ЄС, узгоджується з процесом вступу в ЄС, представляє підхід корпоративного управління.

Туреччина разом з виконанням реформ щодо поліпшення інвестиційного клімату взяла за основу принцип простоти ведення бізнесу, скасувала бюрократію, витрати і процедури були зведені до мінімуму, раніше, щоб створити компанію, було необхідно звертатися до багатьох установ, такі як нотаріус, банк і установа соціального забезпечення, зараз же достатньо лише звертатися в управління торгового реєстру.

Таким чином, сім операцій, які необхідно було пройти в п'яти установах, були зведені до одного, і ніяких посередників не потрібно. В даний час організація компанії реалізуються тільки в торгових реєстрах при торгових палатах і мають єдиний офіс, тобто всі операції можуть бути завершені в той же день. Вартість створення компанії компанії знизилася з 2-х тисяч лір приблизно 350 доларів до 300 лір, тобто приблизно до 50 доларів.

Крім того, разом з центральною системою реєстрації і системою MERSIS, створеної міністерством, скоротилося більшість бюрократичних процедур; Зокрема, процес створення компанії в Туреччині є одним з найбільш ясних і потребуючих мало часу процесів в Європі, інвестори можуть почати свою нову роботу приблизно через тиждень, після того як оформлять всі документи.

Компанії, які можуть бути створені в Туреччині, це акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні, колективні, кооперативні підприємства, однак, товариство з обмеженою відповідальністю є найбільш переважним типом компанії, для їх створення необхідно, по крайній мере, наявність одного акціонера і для початку мінімальний капітал розміром близько 10000 лір, це десь 1600 -1700 долара. Відповідальність акціонерів обмежена сумою капіталу, вкладеного в компанію, як і в будь-який капітальної компанії, також з цими правилами існуюча 25% блокування капіталу в компаніях з обмеженою відповідальністю також була скасована. Створення акціонерного товариства вимагає більшого початкового капіталу, ніж товариство з обмеженою відповідальністю, яке становить 50 000 TL, що становить близько 6000 доларів,

Є певні вимоги до акціонерних товариств, що стосуються процесу корпоративного управління, повинен бути, принаймні, один акціонер і член ради правління, відповідальність обмежена сумою інвестованого капіталу, серед інших варіантів організації діяльності для інвесторів в Туреччині є відкриття філій, контактних центрів або дочірніх компаній.

Туреччина має динамічну економіку, яка приваблює багатьох іноземних інвесторів, також обіцяє високі темпи економічного зростання, очікується, що в Туреччині найбільш швидко зростаюча економіка серед країн членів ОЕСР, також Туреччина має приватний сектор, який динамічно розвивається і заохочує іноземні інвестиції.

В результаті, відповідно до індексу порівняння простоти підприємницької діяльності між країнами світу, що складається всесвітнім банком, за минулий року Туреччина піднялася відразу на 17 сходинок і посіла 43 місце. Окремо, відповідно до індексу легкості ведення зовнішньої торгівлі піднялася на 29 сходинок і посіла 42 місце.

Дві важливі причини, які роблять Туреччину привабливою для інвесторів, це розвинена інфраструктура і кваліфікована і конкурентоспроможна робоча сила. Туреччина одна з 10 країн з найбільшим прогресом, також досягла значних успіхів в області дигіталізації.

У Туреччині одночасно існує сприятливий податковий режим, в деяких вільних зонах, тим, хто створює компанії пропонуються стимули і пільгові умови оподаткування. Стимули застосовуються до науково-дослідницької діяльності, стратегічних інвестицій або великомасштабних інвестицій. Підводячи підсумок, Туреччина є країною, яка пропонує великі переваги для іноземних інвесторів, що бажають створювати компанії.

Дякую за вашу увагу. Висловлюю Вам свою повагу.

Діана СІДКО

Керівник Офісу із залучення та підтримки інвестицій (ДУ
«Юкрейнінвест»)

Ділове середовище в Україні і стимули для залучення інвестицій громадян Туреччини

Добрий день всім, мене звати Діана Сідько, я керівник Управління залучення інвестицій ДУ «Юкрейнінвест». В першу чергу хочу подякувати за запрошення, ми раді, що сьогодні можемо спостерігати такий підвищений інтерес турецького бізнесу до України, причому, в різних сферах, і навіть за останні півроку ми все частіше відеся і зустрічаємося з турецькими компаніями, що є позитивним сигналом для поглиблення наших українсько-турецьких економічних відносин. Моя презентація стосуватиметься більше інвестиційного потенціалу України та тих стимулів, які можна знаходити в Україні, які може знаходити іноземний інвестор, заходячи до нас.

Для того, щоб краще зорієнтувати яким саме чином будемо говорити, я б хотіла почати з невеликого відео, яке б дало Вам можливе розуміння того, яким чином і на які сектори ми фокусуємося і які є сильні сторони української економіки, що ми пропонуємо інвесторам різних абсолютно країн і турецьких в тому числі. Відео сфокусовано на тому, які основні переваги ведення бізнесу в Україні, зараз Ви про це почує ..

Це було коротке відео щодо основних переваг і потенціалу України в області інвестицій. Ви змогли це побачити. Ми сьогодні власне презентуємо Україну, говоримо про Україну, власне, я вдячна всім доповідачам, хто виступив сьогодні, які провели свого роду порівняння якою була Україна раніше 20 років тому і якою вона є сьогодні і яким чином вона змінюється.

Ми сьогодні також чітко спостерігаємо її підвищення в різних і міжнародних рейтингах, і в рейтингу ведення бізнесу, у великій мірі і за рахунок того, які зусилля здійснюються і урядом і різними державними структурами для того, щоб поліпшити бізнес середовище в Україні.

Ми прекрасно розуміємо, що великий шматок роботи ще попереду, але не менше очевидно просування вперед. І ці просування вперед це і питання дерегуляції, і скасування великої кількості застарілих фактично радянських акцій або нормативних документів, які по суті накопичували бюрократичну роботу.

Це і введення електронних декларацій, що спрощує повернення пдв, сьогодні ми чуємо реалії та відгуки від бізнесу про поліпшення бізнес середовища та ми чітко розуміємо і бачимо, спостерігаючи за міжнародними рейтингами, слухаючи наших міжнародних партнерів, одним з яких є і президент ЄБРР, які говорять про повернення України, що Україна є дійсно успішною країною за рахунок тих реформ і успіху тих реформ, які у нас здійснюються.

Власне одним з недавніх таких фактів буквально днями позитивним ще одним моментом для іноземних інвесторів було скасування обов'язкового продажу валютних надходжень для іноземних компаній, які були введені в дію з 5-го червня, валютна лібералізація в великій мірі також сприяє приходу в Україну іноземного інвестора, у великій мірі сприяє його комфортному самопочуттю у нас в країні.

Серед таких основних конкурентних переваг України ми бачимо сьогодні власне, я думаю, що багато іноземного бізнесу це також зазначає, це надзвичайно кваліфікований людський капітал, але за дуже конкурентними цінами, скажімо так.

У нас в Україні щорічно випускається близько 130 тисяч інженерів, випускників інженерних спеціальностей, що власне і стимулює і цікавить наших іноземних інвесторів, буквально недавно ми зустрічали великого європейського виробника, який цікавиться відкриттям центрів в Україні за рахунок того, що вже існує в Україні близько 100 , запроваджених різними інженерними компаніями.

Серед таких стимулів є і низька вартість комунальних послуг для бізнесу в порівнянні з найближчими нашими європейськими країнами сусідами, і звичайно ж, логістика, Україна знаходиться на перетині найбільш ключових міжнародних транспортних коридорів, що формує фактично дуже вигідне її місце розміщення для того, щоб встановлювати тут свої виробництва або використовувати її як транспортний коридор для транспортування своєї продукції до Європи або до інших місць.

Крім такого зручного розміщення, власне, чому ще Україна є такою ефективною на сьогодні - це велика кількість, власне, 17 підписаних договорів про вільну торгівлю з різними країнами світу, також сподіваємося, що ще один договір буде скоро підписаний безпосередньо з Туреччиною, що ще в більшій мірі зміцнить наші економічні відносини, і звичайно ж, значною перевагою є підписання зони вільної торгівлі з Європейським союзом, що сьогодні дозволяє різним і європейським виробникам, також і виробникам Близького Сходу встановлювати свої виробничі потужності безпосередньо в Україні, і в подальшому експортувати продукцію в країни Європи.

Серед основних секторальних можливостей в Україні ми сьогодні виділяємо таких 4 основні сектори, які об'єднують інноваційні технології, які в великій мірі додають високу додану вартість до виробленої продукції.

Це інфраструктура, логістичні проекти, якими сьогодні в більшій мірі цікавиться і турецький бізнес, енергетика, нафтогазовий сектор, і оновлювана енергетика, де також у великій мірі присутні турецькі компанії, виробництво від легкої промисловості до важкої, агробізнес, фермерство, звичайно ж, харчова промисловість, переробка з високою доданою вартістю виробництва.

Дивлячись на всі ці сектори, ми бачимо, одночасно і реальні результати, звичайно вони, можливо, ще недостатні, нам би хотілося бачити їх більше, але фактично з 2015 року по 2018 рік у реальний сектор економіки, якщо ми не беремо ще банківський сектор, було інвестовано більше 5 млрд доларів і серед них лідером таких інвестицій був агробізнес і енергетика. В більшій мірі завдяки розвитку проектів

альтернативної енергетики в Україні, завдяки, звичайно ж, вигідному зеленим тарифом і навіть турецький бізнес сьогодні активно розвиває свій напрямок і в Одеській області та на Закарпатті з тим, щоб встановлювати вітроелектростанції в Україні.

Серед деяких з логотипів компаній навіть Ви побачите можливо знайомі, це чисто як приклад, звичайно ж ми не можемо помістити всі інвестиційні проекти на один слайд, але найбільш основні з них, власне, користуються ключовими можливостями і інвестують безпосередньо в українську економіку.

Якщо говорити про інвестиційні стимули сьогодні в Україні я думаю, що ні для кого не секрет, що Україна сьогодні знаходиться перед програмою МВФ і, на жаль, це робить неможливим великою мірою давати інвестиційні стимули на державному централізованому рівні, як це можуть робити наші близькі країни, європейські.

Однак, у нас є хороші переваги та інвестиційні стимули безпосередньо на місцевих рівнях, і в сільськогосподарському секторі. На місцевих рівнях такі стимули полягають у створенні індустріальних парків, виробничих за фактом площ або земельних ділянок, які мають цілий ряд переваг для того, щоб встановлювати, відкривати заводи безпосередньо на цих територіях. І навіть сьогодні існуючі приватні індустріальні парки намагаються увійти до реєстру Міністерства економіки та торгівлі України для того, щоб стимулювати заходження іноземного інвестора в Україну і в їх індустріальний парк.

Серед таких з найбільш цікавих для іноземного інвестора стимулів на місцевому рівні ми бачимо пільговий податок на землю, нерухоме майно, це звільнення від оплати ввізного митного збору при ввезенні суб'єктами на територію парку об'єкта і комплектуючих в рамках їх інвестиційного проекту, це звільнення від пайової участі в розвитку місцевої інфраструктури, встановлення мінімальної ставки на оренду земель, сприяння в отриманні дозволів, ліцензій.

Керівні компанії індустріальних парків сприяють кожному іноземному інвестору, які заходять на територію парку в налагодженні зв'язків і з місцевими органами, щоб найбільш оптимальним чином отримати всі

необхідні документи для реалізації інвестиційного проекту.

На місцевому рівні можливо також виділення коштів з місцевого бюджету для фінансування робіт із забезпечення інженерної інфраструктури, також стимулюють рекрутинг по підготовці кадрів, створюються тренінги і навчальні програми і такі приклади у нас є і в Західній Україні, де створювалися цілі навчальні програми для того, щоб готувати персонал для заводів з виробництва автокомплектуючих і в деяких місцевих органах влади є також стимули в разі кредитування інвестиційних проектів не тільки іноземних, які складаються в компенсації відсотків по кредитах, які беруться для реалізації інвестиційного проекту,

Власне, сьогодні ми як офіс тісно співпрацюємо з органами влади на регіональних рівнях включно, так як у нас є наші регіональні представники в різних областях України, і ми, власне, також сприяємо в налагодженні такого діалогу, щоб іноземний інвестор найбільш комфортно зміг зайти в Україну і здійснити свій інвестиційний проект.

щоб було зрозуміліше ми є, які основні напрямки нашої діяльності, ми є сполучною ланкою між іноземним інвестором і між українськими органами влади як на центральному рівні, так і на місцевому для того, щоб максимально і дійсно комфортно кожен себе відчував. І навіть зараз ми працюємо з низкою турецьких компаній в різних секторах, агросекторі та альтернативній енергетиці, в секторі видобутку корисних копалин, з яким ми намагаємося допомогти налагодити ефективний діалог, для того, щоб їх існуюча вже в Україні і на світлі або нові, що вони хочуть зробити в Україні, щоб все це реалізовувалася з найменшими зіткненнями з проблематичними питаннями. У мене все, якщо є питання, будь ласка.




UkraineInvest
Your Investment Matters

Нові горизонти економічного співробітництва між Україною та Туреччиною

19 червня 2019 р.
Торгово-промислова палата України
Київ

NOW Ukraine



Конкурентні переваги України

UkraineInvest
Your Investment Matters

1 Кваліфікований людський капітал

Середня заробітна плата*, дол. США
(на січень 2019)



Рівень безробіття, %
(станом на грудень 2018)

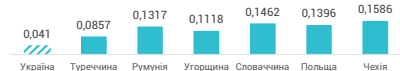


2 Комунальні послуги

Природний газ, євро/кВт*год



Електроенергія, євро/кВт*год



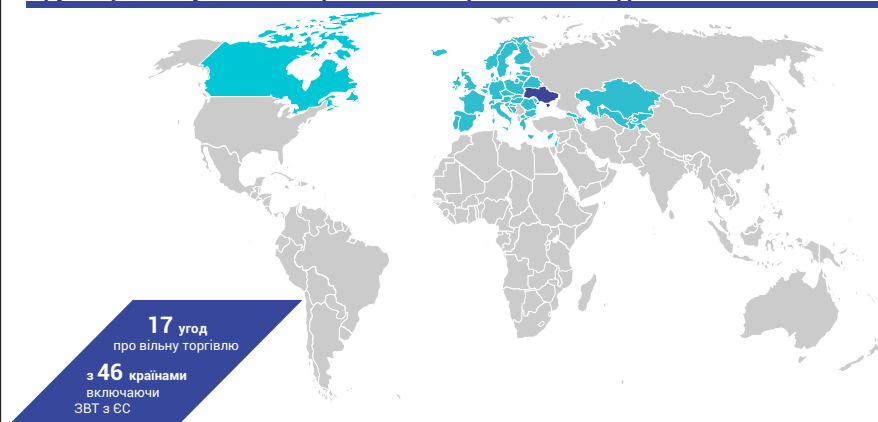
3 Логістика

- Пан'європейський транспортний коридор III: Берлін - Вроцлав - Львів - Київ
- Пан'європейський транспортний коридор V: Триєст - Львів - Люблін - Будапешт - Ужгород
- Пан'європейський транспортний коридор IX: Гельсінкі - Санкт-Петербург - Вітебськ - Київ - Одеса - Пловдив - Буварест - Александropolis
- Міжнародний транспортний коридор: Гданськ - Одеса



Зручне розташування та ефективний виробничий майданчик

UkraineInvest
Your Investment Matters



Джерело: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України

Можливості в основних секторах

UkraineInvest
Your Investment Matters

Інфраструктура
Логістичні проекти

Енергетика

Нафта і газ
Енергія сонця, вітру та біоенергетика

Інноваційні технології

Забезпечують
додану вартість
усім чотирьом
секторам

Виробництво

Автомобілебудування
Аерокосмічна галузь
Легка промисловість -
фармацевтична та швейна
промисловість
Дослідження та розробки

Агробізнес

Фермерство
Харчова промисловість
С/г обладнання

Вивільнені ПІІ в Україні 2015-2018 рр.

UkraineInvest
Your Investment Matters



Реальний сектор

5.1 \$
млрд

85

нових
виробничих
потужностей

32 тис.

робочих
місць з 2015



Найбільші
міжнародні
компанії, які
інвестують
в Україну



Інвестиційні стимули

UkraineInvest
Your Investment Matters

Інвестиційні стимули на місцевому рівні



Пільговий податок на землю та на нерухоме майно



Звільнення від пайової участі в розвитку місцевої інфраструктури



Звільнення від сплати ввізного мита при ввезенні суб'єктами ІП обладнання та комплектуючих до нього



Встановлення мінімальної ставки за оренду земель



Сприяння в отриманні дозволів



Допомога в рекрутингу, підготовці кадрів та створенні навчальних програм



Виділення коштів з місцевого бюджету для фінансування робіт із забезпечення інженерною інфраструктурою



Спеціальна програма кредитування на пільгових умовах

Про UkraineInvest

UkraineInvest
Your Investment Matters



Офіс із залучення та підтримки інвестицій UkraineInvest
Кабінет Міністрів України,
вул. Грушевського, 12/2, офіс 148,
Київ, Україна, 01008
Website: www.ukraineinvest.gov.ua

Діана Сідько
Начальник Управління
залучення інвестицій
+380 63 140 88 19
diana.sidko@ukraineinvest.gov.ua

Ігор ТИХОНОВ

Голова Правління ПАТ «КРЕДИТВЕСТ БАНК»

Чи грають банки в Україні достатню роль у розвитку інвестицій і зовнішньої торгівлі?

Прежде всего, спасибо большое за то, что пригласили меня сюда, в настоящий момент я изучаю турецкий язык, в Украине есть Турецкий банк, я работаю в нем уже 10 лет, являюсь его Генеральным директором, это «Кредитвест Банк».

Спасибо большое, я подготовил небольшую презентацию относительно инвестиций в Украину, о том, какова роль банков в торговом финансировании, и вообще в финансировании бизнеса в Украине.

Для того, чтобы рассказать о роли банков, я хотел бы пару слов рассказать про инвестиции в Украину. Как мы видим, у нас можно развитие банковской системы и этапы инвестиций и торгового инвестирования в Украину разделить на два этапа. До 2014 года и после.

Как Вы видите до 2014 года был большой рост прямых иностранных инвестиций в Украину, после 2014 года не было ничего и сейчас начинает восстанавливаться экономика и восстанавливаться инвестиционный климат, предыдущий докладчик рассказал, что также упрощается валютное законодательство, мы это видим и видят все банки, и еще мы должны сказать, что мы видим небольшой спад прямых иностранных инвестиций, на самом деле, как бы это общая динамика рынка, потому что количество банков тоже достаточно сократилось с 2013 года.

Произошла очистка банковской системы, сейчас можно сказать, что работает 77 банков на территории Украины, мы ожидаем, что еще несколько банков, скорее всего, уйдет с рынка, останутся самые сильные банки на рынке. Мы видим, что тренд совпадает и с прямыми инвестициями в Украине и с активами банковской системы.

Что надо сказать относительно долгосрочного финансирования, долгосрочное финансирование в Украине, как и во всех странах с переходящей экономикой либо с развивающейся экономикой. Этот вопрос стоит очень остро. Я только, что вернулся из Стамбула, сегодня утром прилетел и участвовал там в конференции Черноморского банка торговли и развития, в котором принимали участие большинство международных финансовых организаций, которые работают с Energy markets, с развивающимися экономиками.

И во всех странах, которые там присутствовали, принимали там участие, существует одна проблема, отсутствие долгосрочных ресурсов. Собственно, что позитивного было сказано на этой конференции, то что все международные финансовые организации сейчас будут прикладывать усилия для того, чтобы, во-первых, предоставлять возможность привлекать долгосрочные ресурсы, это мы говорим про ресурсы свыше трех лет, а вообще, по-хорошему должно быть 7-10 лет.

И была бы возможность привлекать ресурсы в национальных валютах, в локальных валютах в тех странах, которые работают с международными финансовыми организациями, основной тренд международных финансовых организаций по отношению к нашим странам, это будет финансирование инфраструктурных проектов, это собственно то, о чем я чуть позже скажу для страны.

И динамика долгосрочного финансирования, долгосрочное финансирование, сразу хочу сказать, что вообще в мире долгосрочный кредит считается это от трех лет, в Украине мы считаем долгосрочное финансирование от года и дольше, поэтому мы видим, что есть небольшой спад, если мы сравниваем с ростом ВВП, надо сказать, что многие кредиты были выданы ранее, поэтому сейчас как-раз мы увидим в ближайшем 2019 году, учитывая, что политическая ситуация

стабилизируется, мы понимаем, что у нас есть в ближайшие 5-6 лет определенные стимулы для развития экономики и роста экономики, поэтому эта картинка будет гораздо позитивнее в следующем году.

Относительно международной торговли. Мы видим, что, конечно-же, мы страна, ориентированная на импорт, это то, что я хотел бы озвучить, почему международные финансовые организации хотят помогать таким странам как Украина, и банковским системам, таким как Украины, потому что нам нужно создавать инфраструктуру, нужно создавать производство, потому что мы сырьевая страна, и в основном все, что мы экспортируем это сырье, импортируем готовую продукцию, как правило.

Очень кратко, что входит в состав экспорта, это в целом страны, в основном сельское хозяйство, металлургия, Вы видите, что там находится и какие продукты мы экспортируем, это импорт, импорт - это машиностроение, готовое оборудование, машины и химическая индустрия,

Это динамика экспортно-импортных операций с Турцией, надо сказать, что приблизительно 4-5 млрд. долларов это оборот с Турцией и надо сказать, что уже на 99%, как заявил замминистра, готово соглашение о зоне свободной торговли с Турцией, мы этого очень ждем и все прогнозы, в том числе и наши прогнозы, говорят о том, что существенно, может быть даже в два раза за ближайший год может увеличиться товарооборот экспортно-импортной операции с Турцией.

Мы находимся в одном макрорегионе и микрорегионе, поэтому, такому нашему большому соседу как Турция в принципе очень логично в нашей стране работать, и с точки зрения логистики, с точки зрения политики, с точки зрения экономики, поэтому мы этого все очень сильно ждем, вот в двух слайдах экспорт и на следующем слайде импорт, что больше всего мы экспортируем в Турцию, Вы видите, что в принципе очень сильно совпадает с общей нашей страновой картинкой и никаких всплесков особо нету.

Потом, я может, могу оставить презентацию всем желающим, это открытые источники. И импорт, мы видим, что это тоже те же машины,

сельское хозяйство, но в сельском хозяйстве мы видим уже готовые продукты.

Так как я представляю первый турецкий банк в Украине, Кредитвест Банк, соответственно, на базе нашего банка мы показываем, что тоже в основном финансируем в сельское хозяйство, продукты питания, в основном это продукты питания и сельское хозяйство, как экспортная составляющая.

В двух словах я хотел бы сказать, какие партнеры и какие программы существуют на рынке Украины для поддержания торговли и инвестиций с Турцией. Есть Турк Эксимбанк, это экспортно-кредитное агентство Турции, которое специально создано для того, чтобы поддерживать любые экспортные программы в Турции, это то, что Украина импортирует и есть возможность профинансировать программы за счет турецкого Эксимбанка.

Надо сказать, что на данный момент не сильно много реализовано в принципе проектов по линиям Турецкого Эксимбанка, но и Турк Эксимбанк и мы ожидаем подписания зоны свободной торговли. Мы агент Турк Эксимбанка, поэтому мы будем очень рады профинансировать. Есть четыре программы, если сказать в двух словах, раньше были только долгосрочные программы финансирования с Турк Эксимбанком, сейчас они уже профинансировали краткосрочные программы, если мы говорим об импорте из Турции готовой продукции, тоже есть возможность получения финансирования и удобные инструменты финансирования за счет линий Турк Эксимбанка.

Здесь я показал международные финансовые организации, которые работают с Украиной, и с которыми мы работаем в том числе, хотел бы обозначить, понятное дело, что International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), Европейский Инвестиционный Банк - это классические международные финансовые организации, которые давно работают с Украиной, но есть также Черноморский банк торговли и развития, есть также KfW, немецкий украинский фонд - это фонд финансирования Восточной и Южной Европы, и от этих организаций, на самом деле не так сложно привлекать ресурсы, для того,

чтобы развивать или торговлю, или реализовывать инвестиционные программы на территории Украины.

Здесь перечислены только избранные программы, которые существуют, на самом деле их огромное количество, их огромное множество, мы просто выбрали самые большие программы по финансированию. Опять-таки я презентацию отдам всем желающим.

Что я хотел бы сказать еще, мы как Кредитвест банк в Украине видим большой очень спрос, точнее сказать, интерес со стороны Турции по реализации программ, в том числе солнечной энергетики на территории Украины, в том числе по созданию инфраструктурных проектов по созданию заводов по переработке, потому что мы должны сделать из нашей страны, из Украины не сырьевую базу, а должны создать условия для переработки, для того, чтобы добавленная стоимость оставалась внутри страны. Таким образом укреплять нашу экономику и выравнять дефицит платежного баланса выравнять и также, чтобы экспортная выручка приходила в страну, не было девальвационных давлений, чтобы не было в стране инфляционных и девальвационных моментов, чтобы они как минимум были сдержаны.

Поэтому мы как Турецкий банк здесь и поддерживаем, обращаясь ко всем бизнесменам, которые приехали из Турции и собираются иметь интерес по работе в Украиной, мы Турецкий банк здесь и поэтому будем поддерживать и работать с любыми проявлениями турецкого бизнеса в Украине и поможем Вам войти сюда страну и с точки зрения и поддержки, и с точки зрения финансирования, структурирования и юридических консультаций. Поэтому спасибо большое за внимание и если есть вопросы, пожалуйста.

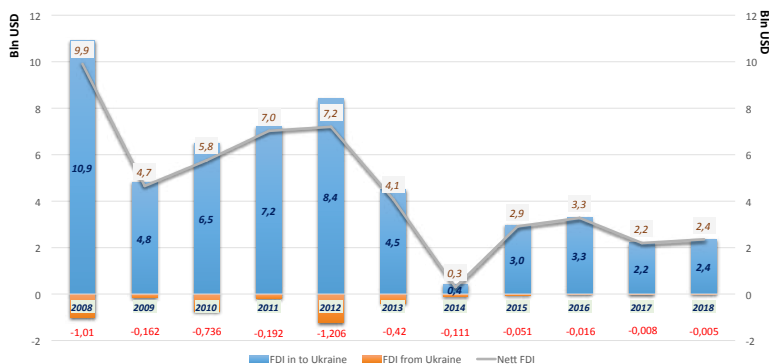
creditwest bank

ROLES OF BANKS IN INVESTMENT AND FOREIGN TRADE DEVELOPMENT IN UKRAINE



19/06/2019

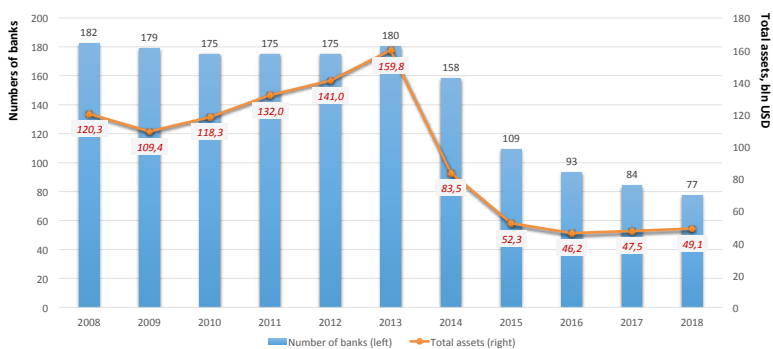
DYNAMICS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI)



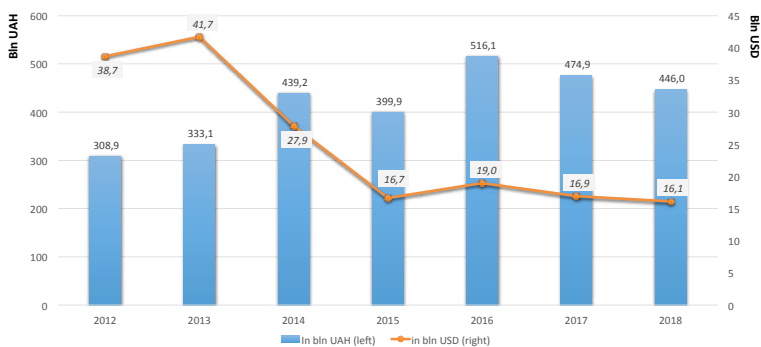
Source: National Bank of Ukraine

2

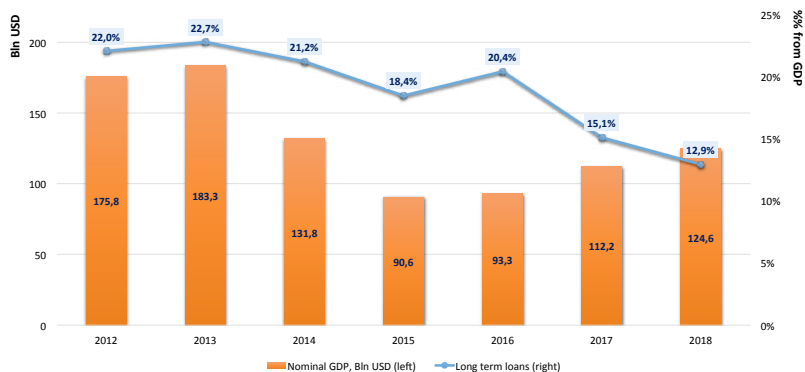
DYNAMICS IN BANKING SECTOR IN UKRAINE



DYNAMICS OF LONG-TERM LOANS IN UKRAINE



DYNAMICS OF LONG-TERM LOANS TO GDP RATIO

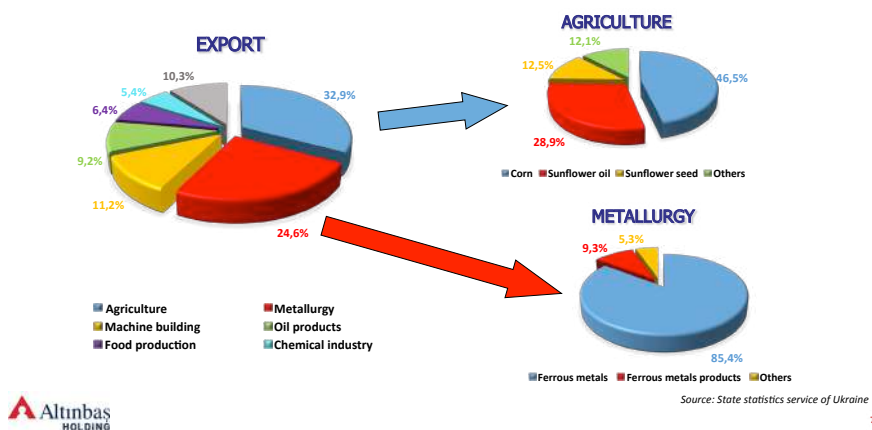


INTERNATIONAL TRADE OF UKRAINE, BLN USD

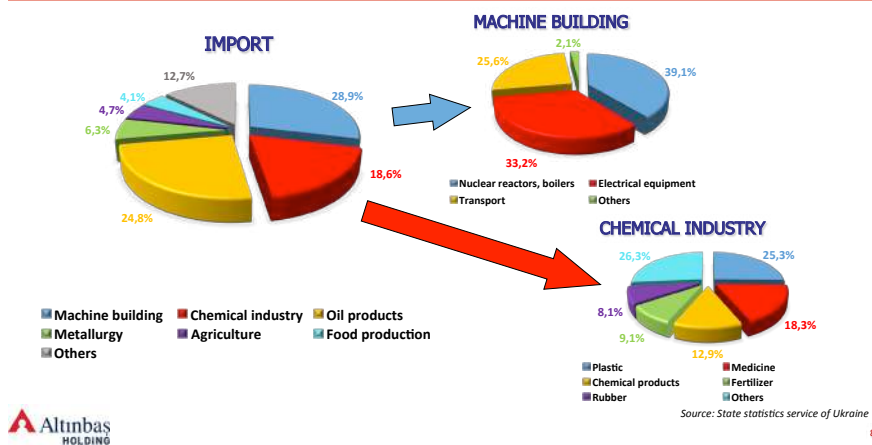
DYNAMICS OF EXPORT-IMPORT OF GOODS IN 2012-2019 YEARS



STRUCTURE OF UKRAINIAN EXPORT, 2018

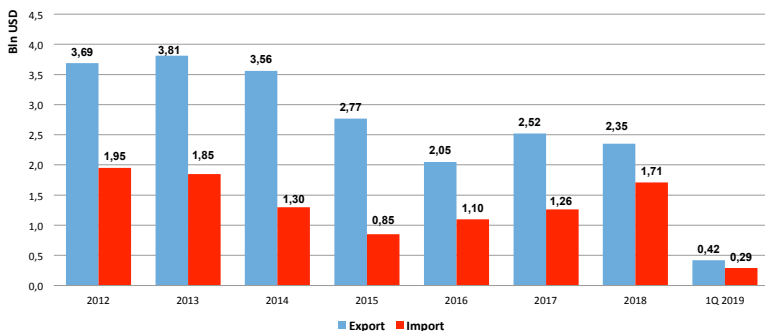


STRUCTURE OF UKRAINIAN IMPORT, 2018

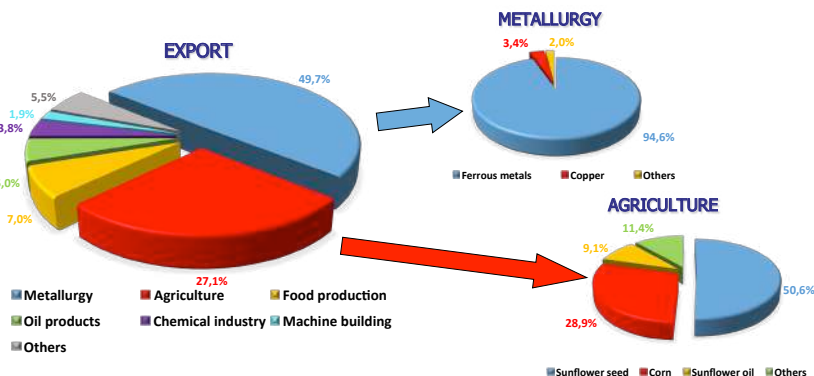


FOREIGN TRADE WITH TURKEY, BLN USD

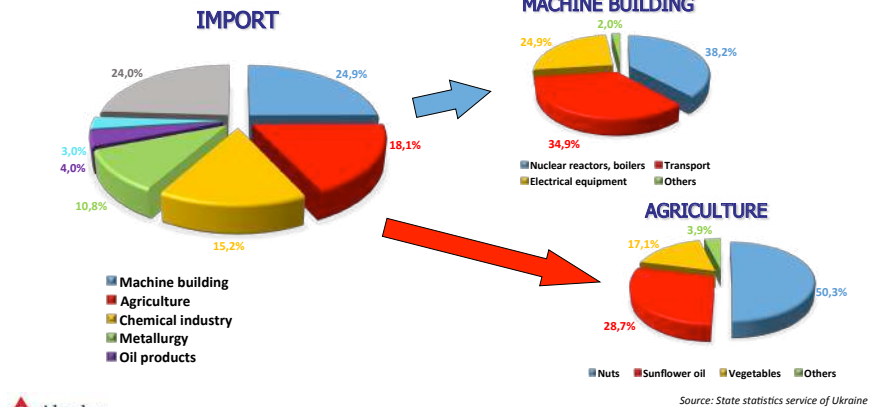
DYNAMICS OF EXPORT-IMPORT WITH TURKEY IN 2012-2019 YEARS



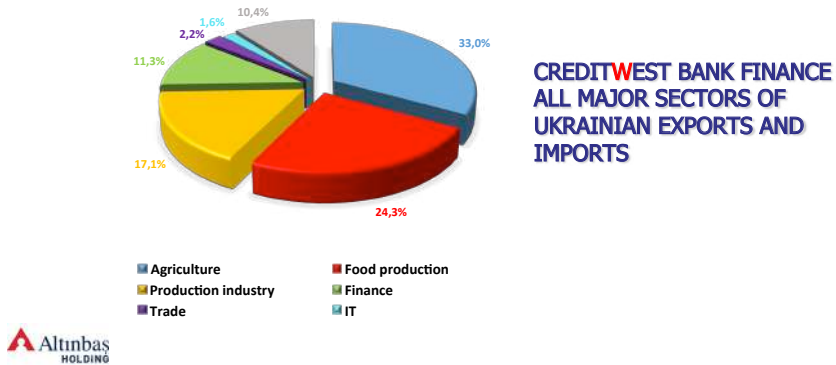
STRUCTURE OF UKRAINE EXPORT WITH TURKEY, 2018



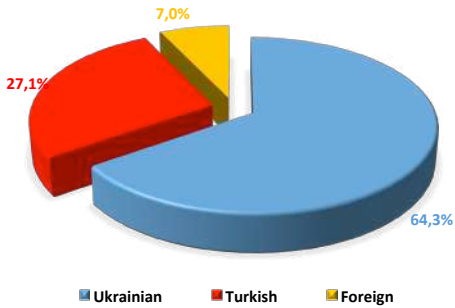
STRUCTURE OF UKRAINE IMPORT WITH TURKEY, 2018



STRUCTURE OF THE CREDITWEST BANK CORPORATE LOAN PORTFOLIO BY ECONOMICS SECTORS



STRUCTURE OF THE CREDITWEST BANK CORPORATE LOAN PORTFOLIO BY GEOGRAPHICAL SEGMENT



EACH 5TH HRYVNIA WAS INVESTED IN TURKISH COMPANY IN UKRAINE

TURK EXIMBANK AS A STRATEGIC PARTNER OF CREDITWEST BANK



OUR STRATEGIC PARTNER SINCE 2017

TURK EXIMBANK (TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş.) is a fully state-owned Bank which executes functions of export credit agency of Turkey. Located in Istanbul, Turkey.

Provide long-term with the aim to widen and promote trade transactions between Ukraine and Turkey. Mostly trade finance operations.

TURK EXIMBANK

Short-term credits/
insurance
programs

Pre-shipment

Working Capital
needs

Medium/long-term
credits/insurance
programs

Post-shipment

Buyers' credit,
long term
financing needs



INTERNATIONAL SOURCES OF BUSINESS FINANCING IN UKRAINE

- AT THE END OF 2018 – ABOUT 20 PROGRAMS OF INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANIZATIONS AIMED AT FINANCING THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS.
- LENDING PERIOD - 3-5 YEARS.



INTERNATIONAL BUSINESS FINANCING PROGRAMS IN UKRAINE

- 1) EU4BUSINESS: A NETWORK OF BUSINESS SUPPORT CENTERS IN UKRAINE;
 - 2) EUROPEAN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES SUPPORT PROGRAM (COSME);
 - 3) MICRO LENDING PROGRAM EBRD AND GUF IN UKRAINE;
 - 4) LEADERSHIP PROGRAM, EXPORT PROMOTION, INVESTMENT ATTRACTION AND LOCAL DEVELOPMENT (ULEAD);
 - 5) EU PRIVATE SECTOR SUPPORT PROGRAM IN UKRAINE - EU SURE (EU SUPPORT TO UKRAINE TO RE-LAUNCH THE ECONOMY);
 - 6) THE «GREEN» GROWTH FUND IS AN EXTENSION OF THE INVESTMENT INSTRUMENT FOR THE EASTERN NEIGHBORHOOD COUNTRIES;
 - 7) INVESTMENT THROUGH EMERGING EUROPE GROWTH FUND III UNDER CONTROL OF HORIZON CAPITAL;
 - 8) DIRECT FUNDING FUND FOR THE FREE TRADE AREA (DEEP AND COMPREHENSIVE FREE TRADE AREA);
 - 9) DIRECT FUNDING FUND FOR THE DCFTA (DEEP AND COMPREHENSIVE FREE TRADE AREA);
- ETC....



17

CONTACT DETAILS

**THANKS
FOR YOUR ATTENTION!**

JSC "CREDITWEST BANK"

Ukraine, Kyiv, Leontovycha Street, building No. 4, letter «A, A1»

Tel: +38 044 365 00 01
info@creditwest.ua
www.creditwest.ua



SWIFT: CREWUAUK
Reuters: WFCB; Bloomberg: WFCE

18

Дмитро СИРОТА

Керуючий партнер SDM

Історія успіху українських компаній - експортерів в Туреччині

Шановні друзі, шановні колеги, організатори, від серця дякую за запрошення. Коли я слухав всіх попередніх доповідачів, я бачу, що все намагаються відповісти на один і те ж питання, чи є сенс інвестувати в Україну, чи варто поглиблювати наше співробітництво між країнами. Очевидно так. І мої колеги, я вважаю, що досить блискуче привели економічну аргументацію, чому саме цього слід робити. Дійсно є багато галузей, в які варто починати інвестувати, є досить хороші показники макроекономічні, мікроекономічні, є фінансові інструменти, але знаєте, як практикуючий юрист вже більше 20 років фокусуюся на супроводі міжнародних компаній, введення їх в Україну, також завжди відповідаю на питання, чи варто йти в Україну, завжди потрібно звертати увагу і на юридичні аспекти, на ту ситуацію правову, практичну, яка існує в Україні.

Але неможливо, безглуздо йти в країну іноземному інвесторові, якщо тут не маєш надійних будь-яких інструментів правового захисту, в зв'язку з цим хочу сказати, що за останні кілька років, починаючи з 2014 року, Україна дійсно досягла колосального прогресу, в першу чергу хочу звернути увагу на судову систему, адже жодна країна не може існувати без ефективної судової системи, це очевидно і не потрібно цього доводити.

В Україні існувала страшна проблема з корупцією судів, на жаль, вона існує і досі, це не та проблема, яку можна вирішити за рік чи два, але прогрес очевидний. Крім усього хочу привести деякі факти, був прийнятий повністю новий закон, який встановив нові критерії перед суддями

України. І все, кожен суддя в цій країні повинні були здати додаткові тести і крім того, розкрити інформацію про все своє майно, також майно своїх близьких, родичів, дружин, дітей. І ви знаєте, вийшла досить цікава ситуація. Дивним чином понад 70% суддів України звільнилися. Тобто відбулося серйозна самоочистка, навіть після цього кроку.

В Україні після цього стався вакуум суддів. Але нарешті ми вирішили цю проблему, знаковим також є створення абсолютно нового закону суду України, старий був ліквідований, новий був створений.

Цей суд уже довів, працюючи трохи більше одного року, він вже довів свою ефективність, значно краще якість і дійсно зараз я можу сказати, що українська судова система існує і функціонує досить ефективно. І Ви дійсно можете розраховувати на ефективний захист в Українських судах.

Також кілька слів про такі зміни як зміни в оподаткуванні. У тому числі в Україні спрощені різні процедури, подача звітності, комунікації з податковими органами, є досить преференційні ставки податкові, зокрема Україну називають Європейським офшором, унікальна країна, яка в певних сферах застосовує податок щодо спрощення системи на рівні 5%, що дозволяє досить істотно оптимізувати податкові витрати компаній.

Також Україна як відзначали мої колеги, є свого роду порталом, більш ніж з 70 країнами світу ми маємо різні угоди з підтримки інвестицій. Проводиться дуже багато галузевих реформ, в основному це продиктовано тим, що Україна приводить у відповідність своє законодавство з ЄС. Зокрема, це серйозна медична реформа, якщо серед Вас є компанії, які працюють в цих сферах, це дуже цікавий час для інвестицій.

У медичній сфері теж є преференції за спеціальною ставкою 7%, щиро сподіваюся, що зміни в керівництві держави, які відбуваються в цьому році, це новий президент, новий парламент, вони будуть продовжувати ті позитивні тренди, які були і є наразі.

Ось же, відповідаючи, чи варто йти в Україну з юридичної точки зору,

я впевнено кажу, що так, треба. Я хочу бути з Вами чесним, виникає таке питання, чи можете Ви зіткнутися з ризиками або проблемами в Україні. Так, можете, і багато іноземних компаній приходять до нас, кожен день. Звичайно ж, як в будь-якій країні проблем може бути не мало. Але найбільш поширені проблеми, з якими стикається бізнес, це в першу чергу, все таки податки.

Наші податкові органи залишаються у багатьох напрямках досить агресивними до бізнесу. Але що добре, наприклад, якщо ми будемо порівнювати з близьким нашим сусідом Росією, навіть після того як Ви отримаєте вимоги від податкових органів, у Вас є близько 90% шансів захистити свої права в судах, дійсно як показує статистика суди переважно стають на сторону платників податків.

Ви можете знайти там захист. Також поширеними є проблеми так звані корпоративні війни, коли компанії створюються декількома акціонерами, не можуть знайти розуміння, в нашій практиці в тому числі було кілька таких конфліктів з турецькими компаніями. Що цікаво, що конфлікти були між турецькими акціонерами в українських компаніях, ні з українцями. Але може, це так співпало.

Знову скажу, що як показує практика українська система при розумному підході сторін дає можливість захисту. Є ще така проблема, досить часто нас запитують, це рейдерські атаки, тобто коли іноземна компанія засновує бізнес, вона запитує, чи не може бути так, що я прокинуся і вийде що у мене вже немає акцій, немає моїх активів.

Знаєте, такі проблеми в Україні бувають, це не секрет, але я кажу, що в кожній країні є свій приклад, ви знаєте в Англії відбувається до 100 рейдерських захоплень підприємств, там навіть створена спеціальна система щодо цих ризиків. Це проблема не наявності криміналу, а проблема наскільки ми може з цим ефективно боротися.

В Україні з'явилося кілька прекрасних механізмів, я вже говорив про суди. Крім того, наприклад є спеціальна комісія в Міністерстві юстиції, яка буквально за лічені дні може повернути втрачені акції, втрачену нерухомість, яку зловмисники могли забрати на підставі підроблених документів.

Наведу приклад, в якому ми брали участь, це конфлікт навколо VICTORIA GARDENS. Це Торгово-розважальний центр у Львові, найбільший в Західній Україні, більш 100000 кв. метрів, де основними акціонерами були турецькі громадяни, і вони якраз стали жертвами рейдерського захоплення, за підробленими протоколами акціонерів фактично весь актив був у них поведений. Я радий сказати, що менше ніж за 8 місяців ця проблема була ефективно вирішена в судах, Міністерстві юстиції, і турецькі акціонери успішно продали цей бізнес Dragon Capital Investments Limited, одній із відомих інвестиційних корпорацій. Тобто завжди можна знайти рішення і завжди можна захистити свої права в Україні. Тому з повною відповідальністю і з усвідомленням своїх слів я як юрист також запрошую вас в Україну, ми дійсно все разом з нашими колегами зможемо зробити так, щоб Ваш бізнес був успішним в Україні. Тому, будь ласка, приходьте, будемо раді співпраці.



Dmytro Syrota
19 June 2019, Kyiv

SUCCESSFUL PRACTICE OF TURKISH COMPANIES OF DOING BUSINESS IN UKRAINE



TURKISH-UKRAINIAN RELATIONSHIP IN FIGURES



- 600 Turkish companies in Ukraine
- 500 Ukrainian companies in Turkey
- The most interesting areas for Turkish businesses in Ukraine: **agricultural sector, aviation, IT-development and start-ups, defense complex, tourism and development of logistics infrastructure, renewable energy projects**
- Trade turnover between Ukraine and Turkey grows by **20% annually**
- Turkey is currently in the **top three trade partners** of Ukraine
- Last year, **Turkey was 6th largest importer of Ukrainian agri-food products** (\$ 1.182.7 billion) and ranked 3rd among the countries from which Ukraine imported goods (\$382.1 million)
- With the implementation of free trade deal, the two countries aim to reach **\$10 billion** in bilateral trade (**\$4 billion for now**)
- Nearly **300,000 Turkish people** visited Ukraine last year, number of Ukrainian tourists in Turkey has reached about **1.4 million**

TURKISH DIRECT INVESTMENTS (REGISTERED CAPITAL) TO THE ECONOMY OF UKRAINE (2010-2018)

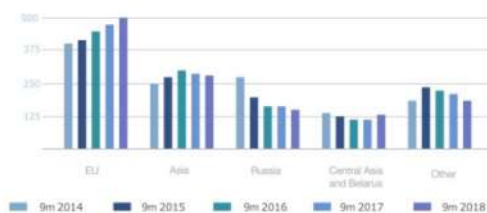
										(US\$ M)
VOLUME AS OF 1ST JANUARY										As of 31 December
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018		
134.0	148.6	164.0	186.9	212.1	199.3	192.7	280.6	319.0		337.9

	01.01.2018		12/31/2018	
	US\$ thousands	in % to total investments from all countries	US\$ thousands	in % to total investments from all countries
AGRICULTURE, FORESTRY AND FISHERIES	3,622.8	0.6	3,949.0	0.7
INDUSTRY	56,754.9	0.5	58,616.1	0.6
MANUFACTURING INDUSTRY	39,406.1	0.5	41,279.3	0.5
FOOD, BEVERAGES AND TOBACCO	7,921.5	0.1	8,579.1	0.1
TEXTILE PRODUCTION, CLOTHING, LEATHER, LEATHER GOODS AND OTHER TEXTILES	128.4	0.1	135.2	0.1
MANUFACTURE OF WOOD PRODUCTS, PAPER PRODUCTION AND PRINTING ACTIVITIES	3,122.6	0.6	3,527.3	0.6
PRODUCTION OF CHEMICALS AND CHEMICAL PRODUCTS	719.3	0.1	720.0	0.1
MANUFACTURE OF RUBBER AND PLASTIC PRODUCTS, OTHER NON-METALLIC MINERAL PRODUCTS	19,481.1	1.9	20,260.6	1.9
METALLURGICAL PRODUCTION, MANUFACTURED FINISHED METAL PRODUCTS, EXCEPT FOR MANUFACTURING OF MACHINERY AND EQUIPMENT	7,623.2	0.5	7,650.3	0.5
MACHINE-BUILDING, EXCEPT REPAIR AND INSTALLATION OF MACHINES AND EQUIPMENT	65.0	0.0	66.0	0.0
MANUFACTURING OF FURNITURE, OTHER PRODUCTS, REPAIR AND INSTALLATION OF MACHINES AND EQUIPMENT	205.3	0.1	208.2	0.1
WATER SUPPLY, SEWERAGE, WASTE MANAGEMENT	2,114.0	3.7	2,092.7	3.8
CONSTRUCTION	6,817.6	0.7	8,011.9	0.9
WHOLESALE AND RETAIL TRADE, REPAIR OF MOTOR VEHICLES AND MOTORCYCLES	48,388.7	1.0	61,871.6	1.1
TRANSPORT, WAREHOUSING, POSTAL AND COURIER ACTIVITIES	15,955.7	1.4	12,844.2	1.3
TEMPORARY DISTRIBUTION AND ORGANIZATION OF NUTRITION	390.2	0.1	431.7	0.1
INFORMATION AND TELECOMMUNICATION	82.1	0.0	83.2	0.0
FINANCIAL AND INSURANCE ACTIVITIES	13,623.3	0.4	13,273.3	0.4
OPERATIONS WITH REAL ESTATE	105,918.7	2.8	108,894.6	2.7
PROFESSIONAL, SCIENTIFIC AND TECHNICAL ACTIVITIES	24,285.1	1.1	24,279.2	1.2
ACTIVITY IN ADMINISTRATIVE AND SUPPORT SERVICE	45,131.3	2.9	45,515.7	3.0
REAL ESTATE AND PROVISION OF SOCIAL ASSISTANCE	-	0.0	93.9	0.3



BOOSTING EXPORT BY GETTING TO NEW MARKETS

BUSINESSES LOCATED IN UKRAINE BENEFIT FROM 17 FREE TRADE AGREEMENTS COVERING 45 COUNTRIES



Data provided by the National Investment Council of Ukraine

SINCE 2014 – UKRAINE'S EXPORTS DEVERSIFIED TO EU

2016 DCFTA AGREEMENT – UKRAINE CONNECTED TO EU MARKET

BECOMING A MAJOR PRODUCTION HUB FOR THE EU

- **DCFTA** (in force since September 1, 2017); access to the European market with 500 million consumers without quotas and customs fees
- **CUFTA** (in force since August 1, 2017); customs-free access to 98% of Canadian market
- Free trade agreement with several CIS and regional countries, including **GEORGIA, MACEDONIA (FYROM), MONTENEGRO, AZERBAIJAN, UZBEKISTAN, TAJIKISTAN, TURKMENISTAN AND EFTA COUNTRIES**
- Free trade agreement with **ISRAEL** signed in January 2019
- Ongoing negotiations on free trade with **TURKEY**

INVESTMENT PROJECTS FOR TURKISH
INVESTORS
AND RELATIVE LEGISLATION

TOP-6 INDUSTRIES OF UKRAINE'S ECONOMY FOR FOREIGN INVESTMENTS



AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX



INFRASTRUCTURE



ENERGY (INCLUDING RES)



IT



MACHINE-BUILDING



AVIATION

PROSPECTIVE INVESTMENT DIRECTIONS OF AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE
(ACCORDING TO DATA OF MINISTRY OF AGRARIAN POLICY AND FOOD OF UKRAINE)



INFRASTRUCTURE – BEST OPPORTUNITIES



RAILWAY SECTOR

- Logistics centers and multimodal terminals
- Railway infrastructure
- High-speed railway corridors



ROAD SECTOR

- Concession Toll Highways
- Repair Existing Roads (greenlight for foreign contractors)



SEA AND RIVER SECTORS

- New Waterways and Water Areas of Seaports, Deeping the existing ones
- River berths, Gateways, Dredging Works
- Port Infrastructure
- Energy-saving Technologies
- Navigational Support



AVIATION SECTOR

- Regional Airports Reconstruction
- Airports, Runways
- Airport Property to Concession
- Aircraft Fleet
- New Routes

LAW ON CONCESSIONS – NEW OPPORTUNITIES FOR INVESTORS

SECTORS:

- Ports, Roads, Railway, Aviation (runways, bearing tracks, moorings, etc)
 - State assets that are not subject to privatization
- International port operators are interested (Hutchison, DP World, etc.)

WHO CAN INITIATE?

- Executive authorities
- Local self-governments
- State-owned enterprises
- Investors (both residents and non-residents)

TENDERS?

- Yes, on a competitive basis
- Or through direct negotiations (in certain cases)

TERM?

- 3 to 50 years, with certain exceptions

NEW LAW ON ELECTRICITY MARKET - 5 KEY PROVISIONS

REMOVAL OF "ARTIFICIAL" MONOPOLIES

THE ELECTRIC POWER MARKET IS DIVIDED INTO SEVERAL SEGMENTS FROM THE WHOLESALE MARKET TO CIVILIZED TRADING

THERE WILL BE A NEW INDEPENDENT ENTITY, "TRADER"

A SYSTEM OF SPECIAL DUTIES IS IMPLEMENTED

CONTINUATION OF ONE OF THE WORLD LARGEST "GREEN" TARIFFS IN UKRAINE

GREEN ENERGY IN UKRAINE: NEW OPPORTUNITIES FOR HIGH-GROWTH INVESTMENT

TYPES OF RES THAT ARE ELIGIBLE FOR THE GREEN TARIFF

WIND
SOLAR
BIOMASS (ORIGINATING FROM WASTES, AS WELL AS REMAINS OF AGRICULTURE AND FORESTRY SECTORS)
BIOGAS
MICRO-/MINI-/SMALL HYDROELECTRIC POWER PLANTS
GEOTHERMAL ENERGY

COMMISSIONED AND POTENTIAL RES PROJECTS IN UKRAINE



GREEN TARIFFS ARE ESTABLISHED UNTIL 1 JANUARY 2030

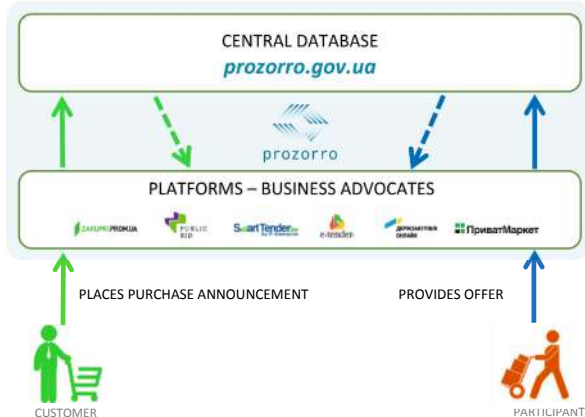
CURRENCY LIBERALIZATION LAW ADOPTED

- COMPLETE LIBERALIZATION
- EVERYTHING WHICH IS NOT FORBIDDEN IS ALLOWED
- NO NBU LICENSING
- FREER FX OPERATIONS FOR UKRAINIANS
- NO CURRENCY CONTROL BELOW UAH 150 000
- NON-RESIDENTS – FREE USE OF BANK ACCOUNTS IN UKRAINE
- UKRAINIANS – NO LIMITS (EXCEPT E-LIMITS) FOR FOREIGN BANK ACCOUNTS
- 365 DAYS CONTROL – EXPORT OPERATION (subject to further cancellation)
- NO LOANS REGISTRATION
- NO SUSPENSION OF BUSINESS FOR CURRENCY VIOLATIONS

CUSTOMS REGULATION – WHAT’S NEW?

ON 4 OCTOBER 2018 - AMENDMENTS TO THE CUSTOMS CODE AND OTHER LAWS OF UKRAINE	• DOCUMENTS SUBMISSION IN ELECTRONIC FORM • SYSTEM AVAILABILITY 24/7 • TIME FOR CUSTOMS CLEARANCE REDUCED BY UP TO 2 WORKING HOURS • ONE-STOP DATABASE
THE LAW OF SINGLE WINDOW ON CUSTOMS ADOPTED	• RADICAL SIMPLIFICATION of paperwork and acceleration of customs procedures • ELIMINATION OF CORRUPTION risks through setting clear standards and transparent procedures • UNIFIED ELECTRONIC DATABASE accessible online by various controlling authorities boost efficiency of customs procedures
UKRAINE INTRODUCES AN AUTHORIZED ECONOMIC OPERATOR TO REDUCE CUSTOMS FORMALITIES	• SIMPLIFIED CUSTOMS DECLARATION PROCEDURE • SHORTENED FORM OF IMPORT DECLARATION • GIVEN PRIORITY FOR CUSTOMS FORMALITIES • PERMISSION TO USE A SPECIAL TRAFFIC LANE (COMMERCIAL VEHICLES ONLY) FOR CROSSING BORDER, ETC

PROZORRO - ELECTRONIC OPEN SOURCE GOVERNMENT E-PROCUREMENT SYSTEM





WAYS OF INVESTMENTS PROTECTION

QUALIFIED ADVISERS

PROPER BUSINESS STRUCTURE

PROACTIVITY IN PROTECTING ONE'S OWN
INTERESTS

KNOW YOUR PARTNERS

PAY ATTENTION TO CONTRACTS

STRATEGY OF PROTECTION

APPEAL TO COURTS, LAW-ENFORCEMENT
AGENCIES, BOTH ON THE MERITS OF DISPUTES,
AND ON "TECHNICAL" ISSUES (PROHIBITION TO
COMMIT CERTAIN ACTIONS, ARRESTS FOR
RAIDERS)

APPEALS TO EMBASSIES, BUSINESS
OMBUDSMAN, INVESTMENT ATTRACTION
OFFICE

IN THE CASE OF SIGNIFICANT INVESTMENTS,
INVESTMENT ARBITRATION MAY BE EFFECTIVE

PR AND MEDIA



SDM PARTNERS LAW FIRM				
ENERGY	INDUSTRY	IT & TELECOM	AGRICULTURE	INFRASTRUCTURE
 \$250 MILLION	 \$286 MILLION	 \$80 MILLION	 \$180 MILLION	 \$1 BILLION
 \$400 MILLION	 \$20 MILLION	 \$150 MILLION	 \$200 MILLION	 \$80 MILLION
 \$400 MILLION	 \$8 MILLION	 \$8 MILLION	 \$200 MILLION	 \$150 MILLION
 \$55 MILLION	 \$80 MILLION	 \$280 MILLION	 \$50 MILLION	 \$20 MILLION
 €137 MILLION	 \$20 MILLION	 \$280 MILLION	 \$80 MILLION	 \$20 MILLION
	 \$20 MILLION	 \$280 MILLION	 \$20 MILLION	 \$20 MILLION
Information provided by 				



THANK YOU FOR YOUR ATTENTION

DMYTRO SYROTA
Managing Partner
d.syrota@sdm-partners.com

Зафер ОЗБАЙ

Голова Співки Промисловців і Підприємців Туреччини та України (TUSİB)

Історія успіху турецьких компаній, які інвестують в Україну

Сказати чи ласкаво просимо або з Божою поміччю, поки не визначився, я Зафер Озбай, Голова Співки Промисловців та Підприємців Туреччини та України (TUSİB), окреме спасибі, що після такого напруженого робочого дня готові з терпінням слухати, не хочу затягувати надовго, моя тема фактори успіху турецьких компаній, які зробили інвестиції в Україні, хочу поділитися на цю тему,

своїми спостереженнями як бізнесмен, я теж як бізнесмен перебуваю тут вже 15 років, зробив своєрідний синтез, виходячи зі спілкування з фірмами, які є членами союзу, за який я відповідальний, я зробив три основні висновки, про що хочу з Вами поділитися.

По-перше, я хочу дати коротку інформацію про нашу співку, Співка Промисловців та Підприємців Туреччини та України нараховує в цілому 25 членів, можете запитати, чому у вас така невелика кількість членів, ми трохи вибагливі, коли до нас звертається потенційний претендент в члени нашої співки, компанія або приватна особа, ми дивимося на такі критерії, якщо це компанія, ми дивимося на її річний дохід, суму інвестицій, скільки осіб працює у фірмі, якщо це приватна особа, то ми дивимося на те який у неї досвід і знання, які можуть бути корисні для нашої співки, тільки після цього ми розглядаємо заявку про членство нашої співки.

У нас 25 членів, в той же час ми створили екосистему, яка включає 15 осіб з працюючих в цих компаніях і членів їх сімей. У нас є такі

компанії, де працює тисячі осіб, є такі компанії, де працює дві тисячі осіб, ви слухали пана Мустафу, в його компанії працює 500 чоловік, як я сказав, у наших компаніях працює по тисячі - дві тисячі осіб, у нас дуже серйозна екосистема.

Якщо дивитися на те, чим займаються компанії - члени, це різні сфери, телекомунікації, перевезення, готельний сектор, хімічна промисловість, продукти харчування, лікарські препарати та інші сфери, які тільки приходять на розум. Перш ніж їхати сюди, я зустрічався в нашими друзями і говорив з ними, ставив їм питання про те, як вони стали успішними, як я вже говорив, у нас немає неуспішних членів, ми відкрито про це говоримо і не приймаємо в свої члени неуспішні компанії. Я на свої питання від всіх отримав приблизно однакові відповіді, все, з ким я говорив, незалежно один від одного, говорили, що перш, ніж їхати сюди і робити інвестиції, вони дуже серйозно вивчали ринок, країну, потенційних клієнтів, конкуренцію, правові проблеми в країні, інфраструктуру, всі відповідали, що не хотіли ризикувати, не підходили до справи з логікою, давайте поїдемо, почнемо, а там подивимось, вони з обережністю поставилися до цього питання, почали діяти після того, як стали впевнені в правильності рішення, почали теж не швидкими темпами, збільшували інвестиції поступово відповідно до того як йдуть справи.

Ці компанії, ці люди адаптували свій турецький досвід до умов України, приїздять такі люди, я теж їх бачу, в яких 50-100 тисяч доларів, вони їдуть сюди і думають, що можна з ними робити, куди вкласти. Я говорив зі своїм другом адвокатом, він теж говорить, що, на жаль, є багато таких людей, які, не встигаючи вкласти ці гроші, втрачають їх або стають жертвами шахрайства, тому в першу чергу, перш ніж їхати сюди, необхідно провести ретельний аналіз ринку, визначити стратегії, це перший фактор, необхідний для успіху, наші члени тільки після цього організовували справу, але при цьому продовжували діяти обережно, ставили реальні цілі, в питаннях бізнес етики ніхто з них не йшов на компроміси, вони все поводитися чесно, тримали слово і перед постачальниками і перед клієнтами. Крім того, вони мали хорошу фінансову базу, без такої бази досить проблематично стати успішними.

І безумовно, при цьому багато працювали, віддаючи багато сил і енергії.

І на завершення хочу сказати, що найголовніше, вони ніколи не йшли на компроміси в питаннях якості будь то продукції, будь то послуг, що надаються, тому що вони вірять, що український споживач досить вимогливий і до якості товарів і послуг, тому що має достатній досвід поїздок в Туреччину і країни Європи, особливо останнім часом завдяки безвізовому режиму. Крім того, українці високо освічена нація, дуже добре розбирається в тому, що добре, якісно, красиво, тобто Україна це країна, що володіє таким профілем споживача. Тому, наші компанії, приймаючи ці обставини до уваги, ніколи, ні раніше, ні надалі не будуть йти на компроміси в питаннях якості товарів і послуг, надаватимуть і післяпродажне обслуговування своїм клієнтам, обіцяють продовжувати успішно працювати. Це все, що я хотів сказати, Бог нам в допомогу.