DEİK TÜRK-YUNAN İŞ KONSEYİ BAŞKANI SELİM EGELİ:

"Yunanistan'da iş yapmak eskisine göre çok daha kolay"



DEİK Türk-Yunan İş Konseyi Başkanı Selim Egeli, bugün üç milyar dolar olan dış ticaret hacminin yeni işbirlikleri ile iki yıl içinde beş milyar dolara ulaşacağını açıkladı. Yunanistan'da sanayinin yeterince gelişmediğine dikkat çeken Egeli, "Türkiye'de ise Kahramanmaraş'tan Şanlıurfa'ya kadar her bölgede güçlü bir sanayi alt yapısı var" dedi.

→ Röportaj: Gülder DEMİR

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türk-Yunan İş Konseyi Başkanı Selim Egeli, Türk-Yunan İş Konseyi'nin bundan yirmi yıl önce 25 Ocak 1988'de Davos'ta Türk ve Yunan iş adamları tarafından başlatıldığını belirterek bugün başta finans kuruluşları olmak üzere Yunan şirketlerin yurtdışında yatırım atağı içinde olduklarını vurguluyor. Egeli, Yunan bankalarının özellikle Türkiye'ye ilgilerinin çok fazla olduğunu belirtiyor. Çünkü ABD, Avustralya gibi kendi vatandaşlarının yoğunlukta yaşadığı ülkelere yatırım yapan Yunan finans kuruluşları, Balkanlarda da yayılmış durumdalar. Bu kuruluşlar için yeni pazar Türkiye. Egeli, Türkiye'ye giren komşu finans kuruluşu sayısının kısa süre içinde artacağını belirtiyor. Selim Egeli, bunun yanında tekstilden ayakkabıya,



plastikten elektroniğe kadar birçok sektörde de iki ülke firmaları arasındaki işbirliğinin artacağını söylüyor. DEİK Türk Yunan İş Konseyi Başkanı Selim Egeli sorularımızı şöyle yanıtladı:

● Yunanistan Başbakanı Kostas Karamanlis'in Türkiye ziyareti iki ülke arasındaki ticari ilişkiler üzerinde ne tür bir etki yaratır?

Yunanistan Başbakanı Kostas Karamanlis resmi ziyaret için Türkiye'ye gelişinin ikinci günü İstanbul'a geldiğinde yaklaşık iki yüze Yunan iş adamı ve iki taraftan yüze yakın diplomat bir araya geldik. Bizler de DEİK olarak TÜSİAD'la birlikte bir iş forumu düzenledik. Gerçekten çok başarılı bir toplantıya imza attık. Bu toplantıda ileride çalışma yöntemleri üzerine kararlar aldık. Bundan sonraki süreçte ticari talebin artması için bizlere düşen görevleri tarif etmeye çalıştık, bu konuda açıklamalar yapıldı, görüşler ortaya kondu. Tabii en önemlisi de iki ülke başbakanının da hükümet olarak, ülke olarak, devlet olarak bu dostluğu ve ticari ortaklığı artırmada ne kadar niyetli olduklarını gördük. Hükümetlerin son dönemdeki tutumlarının karşılıklı işbirliklerini desteklemek yönünde. Zaten kırk dokuz yıl aradan sonra Yunanistan Başbakanı'nın resmi ziyareti de Türkiye'ye verdikleri önemin göstergesi. Bu da Türk Yunan işbirliklerinin çok daha artacağının bir göstergesi.

● Türkiye ile Yunanistan arasındaki ticari ilişkilerin geldiği nokta nedir?

Yunanistan'la da ticari ve ekonomik ilişkiler her yıl gelişerek ilerliyor. Daha beş yıl önce 900 milyon dolar düzeyinde olan iki ülke arasındaki dış ticaret hacmi, 2007 sonu itibariyle üç milyar dolara dayanmış durumda. Bu rakamın Türkiye lehine katlanarak büyümesi bekleniyor. Çünkü AB üyesi olan komşuda maliyetlerin artması nedeniyle sanayi sektörü geriliyor. Buna karşılık başta turizm olmak üzere hizmet sektörü büyüyor. On bir milyon nüfusuyla küçük bir pazar gibi görünse de Yunanistan'da kişi başına milli gelir 27 bin 500 dolar. Alım gücü hayli yüksek olan bu ülke, kapı komşumuz olması nedeniyle Türk firmaları için ciddi bir pazar konumunda. Müşterek yatırımlar arttı. En son Finansbank hisselerinin yüzde 46'sı Yunan National Bank of Greece satıldı. Türk ve Yunan işadamlarının ortak girişimiyle Ege Girişim Bankası (Business Aegean Bank/BAB) kurulacak. Buna ilave olarak diğer Yunan bankalarının da Türkiye'de çok geniş bir araştırma yaptıklarını biliyoruz. Böyle bir ilgi var. Türkiye'de kaç bankayla ilgilendiklerini bilmiyorum. Türkiye'de bankacılık altyapısı çok sağlam, yetişmiş işgücü çok iyi bunlar başka yerde bulamayacakları kadar iyi. Bankacılık yapmak için dünyada Türkiye'den den daha cazip çok az yer var.

Yunanlar Türk firmaları ile özellikle tekstil, hazır giyim, otomotiv, yedek parça, çeşitli makine motor üretimi gibi konularda işbirliği yapmak istiyor. Bunun yanı sıra bankacılık ve emlak konularına da özel bir ilgi gösteriyorlar. İzmir, Bodrum gibi şehirlerden yer almak istiyorlar. Yunanistan'da gemicilikten kaynaklanan büyük bir nakit söz konusu. Ülkede navlun fiyatları çok yüksek. Bu sektör Türk firmaları için büyük fırsatlar barındırıyor. Ayrıca Ege'de sınır ticareti olarak nitelendirilebilecek küçük yerleşim birimleri ile adalar arasında canlı bir alışveriş söz konusu.

● İki ülke işadamları karşılıklı yatırım yapmada hâlâ çekinceli mi davranıyor; yoksa politik ve ekonomik risk korkusunu artık geride bıraktılar diyebilir miyiz?

Her geçen gün Yunan işadamlarının çekinceleri giderek azalıyor. Türkiye pazarına açılımları, Türkiye'de yatırım yapma konusunda risk alma korkusundan giderek arındıklarını gösteriyor. Bugün Yunanistan, Türkiye'nin en önemli ekonomik ve ticari ortağıdır. Son birkaç yıl içinde ikili ekonomik ve ticari ilişkiler istikrarlı bir gelişme göstermiştir. En son örnek doğal gaz boru hattı önemli bir enerjiyi Yunanistan'la müşterek paylaşma kararı verilmiştir. Bu boru hattının Türkiye'den Yunanistan'a geçmesi bir nikâh yüzüğü gibi geliyor bana. Bence bu boru hattının geçmesi iki ülkenin birleşmesini daha da kuvvetlendirici bir unsur. Kaldı ki boru hattına ilave elektrik hattı geliyor. İki ülke arasında da direkt elektrik bağlantısı olacak. Gerektiğinde bizden Yunanistan'a veya Yunanistan'dan bize elektrik akışı olabilecek. Bu bütün Avrupa sistemlerine bağlanabilecek, bizden de doğumuzdaki sistemlere bağlanabilecek veya özel üreticilerin birbirleriyle olan alışverişine yardımcı olacak, bir otoban gibi.

● İki ülke arasında geleceğe yönelik hangi projeler hayata geçirilecek?

Bundan sonra iki ülkenin gelişmesine yardımcı olacak müşterek bir köprü inşası, daha uygar ve günümüzün şartlarına uygun yeni bir sınır kapısı, bir yol sistemi gündemde bunlar var. Her iki tarafta daha iyi çalışan bir gümrük sistemi, Meriç Nehri üzerinde daha kapsamlı bir köprü ve bir otoyol sisteminin buradan Atina'ya, oradan da Avrupa'nın ortalarına kadar devam etmesi. Zaten Yunan tarafında bitmiş, Türkiye tarafında da çok az bir kısmı tamamlanmayı bekliyor. İstanbul'a bakarsanız aramızdaki ticari, lojistik ve nakliye trafiğinin ne boyutlarda olduğunu görünce şaşırırsınız. Selanik ile Edirne veya Dedeağaç arasında Türk TIR'la-

rı neredeyse yolu kapsayacak kadar çok. O kadar dinamik bir bağımız olmaya başladı ki. Hem koridor gibi ortaklığı paylaşıyoruz, enerjide bu oldu, şimdi elektrikte de aynı şey olacak ve ulaşımda da çok daha uygar şartlara kavuşacağız.

Adalarla bizim Türkiye arasında tahminimizin çok üstünde bir sinerji, dinamik bir iş ilişkisi başladı. Hatta bize Yunan ve Türk özel sektör temsilcileri gelip şikâyet ediyorlar. "Aramızdaki ulaşım şu anda tekel gibi, pahalı. Halbuki bunu daha kolaylaştırsak, daha çok hat açılsa, çeşitli yerlere daha çok gümrük memuru koyabilsek veya pasaport noktaları yapabilsek" diyorlar. Türk Yunan İş Konseyi olarak, yetkililere bunu aktarıyor ve bunların gerçekleşmesi için de çalışıyoruz. Tahmin ediyorum çok yakında Çanakkale ile Ayvalık arasında birçok noktadan Midilli Adası'na seferlerin arttığını göreceksiniz. Seferler hem sivil insan taşıyan seferler olacak, hem de ticari araç taşıyan seferler olacak. Gıdadan beyaz eşyaya kadar her şey karşılıklı olarak gidip gelmeye başlayacak. Bizim Ege Bölgesi'ndeki sanayi ve ticaret odalarımız Yunanistan'daki muadilleriyle çok yakın ilişki içine girdiler.



● Yunanistan sanayisi ile Türk sanayisini mukayese ettiğinizde nasıl bir tablo karşımıza çıkıyor?

Türkiye ile mukayese ederseniz sanayi nerdeyse yok gibi. Fakat buna karşılık müthiş bir pazarlama kabiliyetine ve bilgiye sahip bir toplum. Biz üretmesini çok iyi biliyoruz, Yunanlar da belki bunun paketlemesini, pazarlık yaparak pazarlamasını çok iyi biliyorlar ve bütün dünyaya pazarlayabiliyorlar. Türkiye'de bugüne kadar en küçük veya en büyük çapta kuruluşlar Yunanistan ile iş yapmıştır. KOBİ diye tarif ettiğimiz çeşitli sektörlerdeki çeşitli kuruluşlarımız için çok büyük bir potansiyel görüyorum. Ya Yunan firmalarıyla ortaklık kurarak ya da onlarla belirli konularda işbirliği yapabilirler. Bir konuda üretim yapıyorlarsa yatırım ortağı Yunan bulsunlar, o bunu paketlesin, tanıtsın, üstüne markasını koysun ve bütün Avrupa topluluğuna tanıtımını yaparak satsın, aralarında paylaşsınlar. Örneğin balık çiftliklerinde ürettiğimiz ürünlerde bu olabilir. Türk firmaları servis sektöründe Yunanistan'ın büyük kentlerinde çok faal olmaya başlayacaklar. Bunun içine hazır giyimle ilgi şık butiklerden büyük mağaza sistemlerine kadar düşünüyorum. Bankacılık konularında faaliyet gösteren firmalarda çok Türk gencinin Yunanistan'da iş bulabileceğini düşünüyorum. Lokanta ve eğlence sektöründe Türklerin Selanik, Pire ve Atina gibi büyük şehirlerinde çok başarılı olabileceğini sanıyorum. İnşaat Yunanistan'dan ziyade Yunanlar'ın Avrupa'da finansman sağlamakta bizden daha çok avantajları olduğu için, Yunan firmalarıyla ortak üçüncü ülkelerde çok büyük imkânlar olduğunu düşünüyorum.

"Yunan firmalarıyla iş yapmak kültürlerin benzerliğinden dolayı diğer ülkelere göre çok daha kolay. Yunanistan'da iş yapmadan önce bölgenin çok iyi seçilmesi ve ülkeye özgü yasa ve uygulamalar konusunda dikkatli olunması gerekiyor"

● Yunanistan'da yatırım yapacak Türk işadamlarına tavsiyeleriniz nedir?

Birincisi Atina'da çok iyi çalışan bir Türk Ticari Ataşeliğimiz mevcut. Bir Türk iş adamı için ilk durak orası olmalı. Türk Ataşeliğimize gidip gerçek röntgen filmini oradan alması lazım. İkincisi eğer yatırım için Yunan bir ortak bulmak söz konusu ise, bu konuda DEİK Türk Yunan İş Konseyi olarak kendilerine yardımcı olabiliriz. Üçüncüsü bizim ticaret ataşeliğimiz de aynı konuda kendilerine yardımcı olabilir. Dördüncüsü AB Mevzuatını çok iyi bilmeleri lazım. Çünkü sonunda bir AB üyesi ülke ile yatırım veya iş ilişkisine girişeceklerdir. O konuda tamamen kurallara uymaları lazım. Hangi zorluklarla karşılaşabilirler? Bana sorarsanız Yunanistan'da bürokrasi Türkiye'den de kötü. AB üyesi olmalarına rağmen bazı kurumları çok yavaş çalışıyor, çark çok yavaş işliyor. Çok grev olan bir ülke. Mesela bir dostum daha yeni bahsetti, bir iş toplantısı için gittiği Atina'da havaalanında mahsur kalmışlar. Çünkü üç gün süren bir grevle karşılaşmışlar. Taksiler, trenler, otobüsler hiçbir şey çalışmıyor. Bu bir handikap olabiliyor. Bunlara hazırlıklı olmaları gerekiyor. Bir diğer sorun ise bazı gümrüklerde çalışan memurlar hâlâ o eski günlerin tesirinde kalarak davranabilirler. Bu her iki taraf içinde geçerli, her geçen gün azalıyor ama hâlâ karşılaşılan bir unsur maalesef. İşadamları onlara da sabırla davranarak, hatta onları eğitmeye çalışması lazım. Ama şunu rahatlıkla söyleyebilirim, bugün bir Türk işadamının Yunanistan'da iş yapması, Almanya'da veya Fransa'da iş yapmasından daha kolay. Çünkü çok daha işbirliğine hazır, daha cana yakın, kardeş gibi bakabilecek bir taraflar topluluğu var. Kültür, mutfak, müzik ortaklığımız gibi çok ortak noktalarımız var ve aramızda bir Ege Denizi ortaklığı var. Bütün kalbimle inanıyorum ki, Atina'da gidip bir iş toplantısı yapıp bir netice almam, Fransa veya Almanya'da almamdan çok daha kolay.

● DEİK Türk Yunan İş Konseyi'nin bundan sonraki çalışmaları hangi yönde olacak?

DEİK Türk Yunan İş Konseyi'nin biri Yunanis-

tan'da, diğeri Türkiye'de olmak üzere her sene iki toplantısı olur. Toplantılarda üyelerimiz ve üye olmayan, ama iş yapma potansiyeli olan kuruluşlar bir araya gelirler. Hangi sektörlerde görüşmek isteniyor, nerede problem veya potansiyel var araştırırız. O sektörlerde iki ülkenin önde gelen bürokrat ve siyasileri ama özellikle işadamları görüşlerini ortaya koyarlar. Sonra ikili görüşmelere imkân veririz. İş yapmak isteyen firmaları birbirleriyle tanıştırırız. Onlar görüşmeye ve işlerini yapmaya başlarlar. Artık öyle bir yere geldik ki bütün bunları aştık. Böyle bir platforma iki ülkenin iş dünyalarının ihtiyaçları yok. Birbirlerini çok rahat bulur hale geldiler. En fazla bizim DEİK'e e-mail çekip Türk-Yunan İş Konseyine firma isim soruyorlar ve teşekkür ediyorlar. Sonra biz gazetelerden görüyoruz ki ya ortak olmuşlar ya da karşılıklı ihracat veya ithalat yapıyorlar. Bundan sonra bizim Türk-Yunan İş Konseyi olarak daha yön ve istikbali belirleyici çalışmalara imza atmamız lazım. Türk-Yunan ticareti bundan on sene sonra ne olmalıdır? Eğer Türkiye AB üyesi olabilirse ticari ilişkilerimiz nasıl bir değişiklik gösterir? Ortaklıklar nasıl olmalıdır? Özellikle üçüncü dünya ülkelerindeki işbirliklerini nasıl artırabiliriz? Bundan sonra iki ülkenin şirketlerini bir araya getirip toplantılarımızı Kuzey Afrika ülkelerinde, Ortadoğu'da Umman'da, Bahreyn'de yapalım o potansiyelleri değerlendirmenin kapısına gidelim. Değişiklik bu yönde olacaktır.

● Ayrıca Yunanistan Karadeniz İş Birliği Asamblesi'nde de bulunuyor. Karadeniz'e kıyısı olan ülkelere yönelik ticari ilişkilerin gelişiminde durum nedir?

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü kurulurken, rahmetli Özal'ın ısrarıyla Yunanistan üye oldu. Bana göre bu çok da ileri bir görüşmüş, çünkü bugün Karadeniz'e kıyısı ülkelere baktığınızda, bunların yüzde 90'ı Yunanistan ve Türkiye ile mukayese edildiğinde alt yapı, sanayi ve ticari anlamda çok geriler. Buraların AB standartlarına gelebilmesi için birtakım projelere imza atılması lazım. Bu projeleri Balkanlar'dan tutun Karadeniz'in etrafındaki ülkelerde bugün Yunanistan ve Türkiye'den daha iyi ortaya çıkartabilecek hiçbir ülke yok. Türk-Yunan ortaklığı nasıl şimdi Umman'da ENKA ile AKTOR adlı bir Yunan ithalat firması iki milyar dolarlık "Blue Ctiy" adlı büyük bir projeyi gerçekleştiriyorlarsa, aynı durumların çok yakında başka ülkelerde de olduğunu göreceğiz. Bu nedenle Karadeniz Ekonomik İşbirliği, Türk-Yunan İş Konseyi için çok önemli. Burada çok büyük bir potansiyel görüyoruz. Bu ekonomik işbirliği teşkilatı daha iyi çalıştırıldığı takdirde daha iyi organize edildiği takdirde, bütün bu ülkelerde Yunan ve Türk ortaklığının çok büyük eserlere imza atacağına inanıyorum. Ama maalesef daha o noktaya gelinmediğini de görüyorum ve bu da beni çok üzüyor. Kaldı ki merkezi Selanik'te olan bir bankaları var, fakat nedense diğer üye ülkelerden mi, bürokrasiden mi kaynaklanıyor bilemiyorum, bir türlü silkinip de doğru dürüst bir şeyler yaratacak bir dinamiği göremedik. Zaman içinde ümit ediyorum ki bu durum değişir.

Ege'de tam tersi bir durum var. Oradaki sanayi ve ticaret odalarımız çok başarılılar. Burada da olabilir. Demek ki burada diğer ülkelerden de kaynaklanan mesela Ukrayna, Gürcistan gibi ülkelerden de kaynaklanan bir yavaşlama söz konusu. Karadeniz Ekonomik İşbirliği'ne de daha bir özel sektör anlayışının yerleşmesi lazım. Bürokrasiden gelen kişiler değil de, bir iş adamı zihniyetiyle Karadeniz Ekonomik İşbirliği ele alınmalı.

Ayrıca Ermenistan ve Türkiye'nin problemine de çare olabilecek, kanalize edilebilecek bir sivil toplum kuruluşu olmalı veya bir ekonomik işbirliği olmalı. Ama maalesef olamıyor.

Yunanistan'da Yatım Yapacakların Bilmesi Gerekenler

- Ticari hareketin en yoğun olduğu şehirler Atina ve Selanik. Yatırım yapılırken bu şehirlere öncelik verilmeli.
- Yunanistan'ın kendi yasa ve uygulamaları var. Bunlar Türkiye'den farklı olduğunda sorun çıkabiliyor. Bunlara dikkat etmek gerekiyor.
- Yabancı paraların miktar sınırlaması olmaksızın ülkeye girişi serbest. Ancak on bin euro veya dokuz bin 770 doları aşan nakitlerin girişte beyan edilmesi gerekiyor. Seyahat çeklerinin girişte beyanı zorunlu değil.
- Eğer işbirliği ortaklık şeklinde olacaksa ortak çok iyi seçilmeli.
- Yunanistan'da yerli ve yabancılar şirket veya kendi işlerini kurma hakkına sahip. Milli güvenlik nedeniyle bazı adalarda ve sınır bölgelerinde arazi alımında ve AB vatandaşları dışındakilere madencilik, bankacılık, denizcilik ve hava taşıma, basın-yayın konusunda kısıtlamalar söz konusu.
- Yunanistan'a yerleşmiş olan yabancılar tarafından anonim veya limitet şirket kurmanın bazı kuralları var. Eğer şirkete ortak olan yabancı kişiler AB'ye üye olmayan bir ülkede yaşıyorlarsa ve söz konusu anonim veya limitet şirketinin yöneticiliğine atandılarsa Yunanistan'da en az bir yıl olmak üzere oturma ve çalışma izni bulundurmaları gerekiyor. Eğer yöneticiliğe atanmadılar ise şirket tüzüğü yalnızca pasaportlar ile düzenlenebiliyor. Bu durumda, Yunan asıllı bir yönetici tayin edilmesi gerekiyor.
- Yunanca bilmemek büyük bir engel değil çünkü yetkililerin ve iş çevrelerinin büyük çoğunluğu Fransızca ve İngilizce biliyor.
- Türkiye ile Yunanistan arasında saat farkı yok. Özel sektörün çalışma saatleri 08.00 - 17.00 arası. Devlet görevlilerinin çalışma saatleri ise 07.30-15:00 arasında. Mayıs ve eylül döneminde ise saatler 07:00-02:30 arasına alınıyor.

