



AB-Türkiye Küresel İş Köprüleri Girişimi 2013 (Mısır, Tunus ve Filistin Pazarları Üzerine AB-Türkiye İş Bağlantıları)

Bu doküman, 'Küresel İş Köprüleri Girişimi altında Eşleştirme Etkinlikleri için Teknik Yardım' başlıklı, Avrupa Birliği (AB) tarafından finanse edilen proje kapsamında DFC Group (Barcelona, İspanya) tarafından hazırlanmıştır.

AVRUPA BİRLİĞİ TÜRKİYE DELEGASYONU EKONOMİ BAKANLIĞI TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ (TOBB)

tarafından hazırlanan Üçlü Şirket Eşleştirme Etkinlikleri

Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu, T.C. Ekonomi Bakanlığı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile işbirliği içerisinde, AB-Türkiye Küresel İş Köprüleri başlıklı yeni bir eş finansmanlı girişim başlatmıştır. Girişim, Türkiye'de, Mısır'da ve Tunus'ta üç ayrı eşleştirme etkinlikleri düzenleyerek, AB ve Türk şirketlerinin hedef ülkelerde ticari ve yatırım ortaklıkları oluşturmalarını amaçlamaktadır. Seçilen ülkeler ve değer zincirleri aşağıdaki gibidir:

Mısır: Ulaştırma ve Lojistik, Güneş Enerjisi Uygulamaları, Perakende Franchise ve Alışveriş Merkezleri, Su Ürünleri, Süt Ürünleri, Turizm ve ilgili olabilecek diğer iş alanları.

Tunus: Yenilenebilir Enerji Uygulamaları, Turizm, Elektrik-mekanik, Gıda & Tarım Ürünleri (Zeytin ve Zeytin Yağı) ve ilgili olabilecek diğer iş alanları.

Filistin Bölgesi: Bilişim ve İletişim Teknolojileri, Gıda & İçecekler, İnşaat Malzemeleri, Plastik, Hazır Giyim, ve Jenin Organize Sanayi Bölgesi ve ilgili olabilecek iş alanları.

Eşleştirme etkinlikleri, Türk şirketlerinin Avrupalı ortakları ile birlikte Güney Akdeniz Bölgesinde yeni pazar olanakları elde etmelerine yardımcı olacaktır.

Arap baharı sonrası oluşan fırsatları değerlendirmek üzere, Mısır ve Tunus'ta şirketler yeni iş teklifleri ve iş ortakları arayışındadır. Bu girişim iş adamlarına, ilk elden bilgi, potansiyel ortaklar ile temas, AB, Türkiye, Mısır, Tunus ve Filistin pazarlarında deneyim ve bilgi birikimine erişim imkanları sunmaktadır.

AB ile Türk iş adamları arasında kurulabilecek iş birliği fırsatları aşağıdaki gibidir:

- Hedef ülkelerde birlikte proje geliştirme
- Yukarıda belirtilen sektörlerde ürün, teknoloji ve sistemlerin dağıtımı ve ticareti
- Şirketler için teknik danışmanlık
- Yerel işletmelerin dışarıdan uzmanlık bilgileri ile desteklenmesi (planlama, yürütme, modernizasyon, bakım-onarım, kalite güvence, üretim, kontrol sistemleri, eğitim vb.)
- Yerel işletmelere finansal katılım, proje finansman çözümleri
- AR-GE alanlarında işbirliği
- Perakende ve ticaret işbirliği, lojistik ve taşıma

Katılımcı firmaların yukarıda bahsi geçen sektörlerde potansiyel ortak arayışlarına, birbirleri ile tanışmalarına, işbirliği ile ilgili konularda bilgi edinmelerine ve özel çözümler (teknik ve finansal) tespit edebilmelerine uzmanlar yardım sağlayacaklardır.

Yeni projelere, pazarlara ve teknolojilere yönelik bilgiler ile birlikte somut tekliflerin elde edilmesi konusundaki destek, Küresel İş Köprüleri Girişimi'nin Şirket Eşleştirme Etkinlikleri projesi kapsamında sağlanacaktır. Katılımcı firmalar, potansiyel ortaklar, sivil toplum ve kamu kuruluşları ile birebir temas kurabileceklerdir. Eşleştirme programının katılımcıların kişisel taleplerine göre düzenlenmesi hedeflenmektedir.

İletişim

Türkiye : Tuğçe ERSAN veya İrmak ATALAY, TOBB • Phone: (+90 312) 218 24 36-38 • E-Mail: gbbi@tobb.org.tr
• www.tobb.org.tr

www.eu-turkeyglobalbusinessbridges.eu

Odak noktalarından (ilgili Büyükelçiliklerin Ticaret Müşavirlikleri, Mesleki Örgütler, Ticaret ve Sanayi Odaları vb.) beklenen sonraki adımlar:

Öneri – Yol Haritası

1. Davetiye paketinin her bölge veya sektör için hangi alt birim veya merkez tarafından gönderileceğinin odak noktaları tarafından belirlenmesi,
2. Göndericinin iletişim bilgilerinin başvuru formunun en üst bölümünde yer alan "Başvuru Mercii" bölümüne yazılması,
3. Şirket başvuru setinin, bu doküman ile birlikte gönderici odak noktasına iletilmesi,
4. Şirket davetiye paketlerinin sektör bazında ilgili firma ve kuruluşlara gönderilmesi,
5. Doldurulmuş şirket başvurularının 16 Aralık 2012 tarihine kadar göndericiler tarafından geri toplanması,
6. Toplanan başvuruların aşağıda yer alan iletişim adresine gönderilmesi.

Daha fazla bilgi için lütfen Sn. Mr. Werner Gruber (TOBB, gbbi@tobb.org.tr), veya Sn. İbrahim Tiltay (itiltay@gmail.com)

Not: 2013 yılı başlarında Ulaştırma ve Lojistik sektörleri için Mersin'de AB, Türkiye ve Mısır arasında ayrı bir eşleştirme etkinliği olması beklenmektedir. Etkinliğin kesinleşmesi durumunda sizlere detayları içeren ayrı bir duyuru daha yapılacaktır.

Mısır

Ulaştırma ve Lojistik alanlarında büyüme fırsatları

Ulaştırma ve lojistik sektörleri Mısır için büyük önem taşımakta ve özellikle de üçüncü taraflarca verilecek lojistik hizmetlerinin yanı sıra, lojistik merkezlerinin inşaatı ve yönetimi konuları önemli ölçüde büyüme potansiyeli bulunmaktadır. AB ve Türk şirketleri, çok ihtiyaç duyulan nakliye ve kara taşımacılığı hizmetlerini geliştirebilir ve lojistik hizmetleri sağlamanın yanında, lojistik merkezlerinde ve sanayi bölgelerinde altyapı hizmetleri de temin edebilirler. Bu sektörün, alışveriş merkezleri, turizm, gıda ve tarım değer zincirleri ile çapraz örtüşen bağlantı vardır.

Nakliye sektörü Mısır'ın GSYH'nın % 4,1'ini oluşturmaktadır ve resmi kayıtlara göre 32.000 kişinin üzerinde bir istihdam sağlamaktadır. Mısır'da 67.728 km karayolları ağı, 6.700 kilometre demiryolları ağı, aralarında Kahire'deki 5 terminalden oluşan bir kargo havaalanının da bulunduğu, tüm büyük şehirlerde dünya çapında havaalanları, Akdeniz kıyılarında 6, Kızıldeniz kıyılarında 9 adet liman, 6 adet iç kesimlerde kargo terminalleri ve Nil nehri üzerinde kapsamlı ulaşım tesisleri bulunmaktadır. Ülke ihracatının %90'ı limanlar üzerinden sevk edilirken, dünya deniz ticaretinin %8'i Süveyş Kanalı'ndan geçerek ülke ekonomisine yılda 5,6 milyar ABD Doları gelir sağlamaktadır.

Bunların yanında profesyonel lojistik hizmetleri zayıf ve güvenilir durumda değildir. Kara taşımacılığı sistemi az gelişmiş olup, büyük şirketlerin güvenilir hizmet alabilmek için kendi lojistik departmanları vardır. Demiryolları ve ülke içerisindeki su yollarından yeterince faydalanılmamaktadır. Mısır içerisindeki dahili taşımacılığın yalnızca %0,8'i demiryolları ve %1,8'i gemiler ile yapılmaktadır. Sektör çok büyük altyapı sorunları ile karşı karşıyadır. Mısır, LPI (Lojistik Performans Endeksi)'nin küresel altyapı sıralamasında 155 ülke arasında 106.cı sırada yer almaktadır.

Diğer taraftan ulaşım ve lojistik sektörleri büyüme potansiyeli göstermektedir. Sektör talep yönünden güçlü olmakla birlikte, önümüzdeki beş ile on yıl içerisinde, özellikle limanlar ve kargo terminalleri açısından önemli kapasite yetersizlikleri beklenmektedir. Talep artışını öngören devlet, altyapının iyileştirilmesine yönelik büyük yatırımlar yapmaktadır: 2008-2009 yılları arasında karayollarına 5,49 milyar dolar yatırım yapılmış olup, demiryolları ve limanlarla ilgili toplamda 10 milyar doları bulun yatırımlar planlanmaktadır. Hükümetin Süveyş Kanalı'nı büyük bir uluslararası lojistik ve üretim merkezine dönüştürmek üzere uzun vadeli bir projesi vardır, bu da sektörde daha fazla fırsatları gündeme getirecektir.

Anahtar fırsatlar karayolları ve nakliye hizmetleri, kargo terminallerinin geliştirilmesi ve yönetimi, lojistik merkezleri ve sanayi bölgelerinde yatmaktadır.

Mısır perakende, franchising, ve alışveriş merkezlerinde genişleme ihtiyacı

Mısır ve Türkiye ilk alışveriş merkezlerini sırası ile 1986 ve 1988 yıllarında açtılar. Bugün Türkiye'deki AVM'lerin sayısı 300'e ulaşırken, Mısır'da yalnızca 30 civarındadır. 2000'li yıllar Mısır'da AVM'lerdeki patlamaya sahne oldu, Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesindeki en büyük ve ikinci en büyük AVM'lerin de aralarında yer aldığı

birkaç yeni alışveriş kompleksi bunun en iyi örneğidir. Pazar halen büyük oranda doymamış durumda ve Mısır'ın orta sınıfı ile birlikte büyümesi beklenmektedir.

AVM'lerin, alış yönetimi, güvenlik, bilgi teknolojileri ve perakende gibi geniş bir yelpazeyi kapsayan bir değer zinciri vardır ve hızla büyüyen bir pazarda öncü olmanın avantajlarını sunmaktadır. AVM'ler geriye doğru, inşaat hizmetleri, inşaat malzemeleri, güvenlik hizmetleri, elektrik mühendisliği, alış yönetimi ve ileri doğru ise beyilik ve perakende sektörleri ile bağlantıları vardır. Modern perakende konsepti ve AVM'ler için pazar, doymamış durumdadır; en yoğun nüfusa sahip Kahire'nin benzer boyuttaki şehirlere oranla daha az kişi başı brüt kiralalanabilir alanı vardır.

Mısır'daki AVM'lerin çoğunluğu Kahire çevresinde yer almaktadır. Kahire büyükşehir sınırları içerisindeki 30 civarındaki AVM'lerde 620.000 m2 alışveriş alanı bulunmaktadır (İstanbul: 126 AVM'de 4,1 million m2).

AVM'lerin çoğu orta sınıfa hitap ederken, Kahire'de üç AVM (Beymen, First Mall ve Galleria) üst gelir sınıfına hitap etmektedir. Geçen on yılın trendi AVM'lerin sayısının hızla arttığını getirdi. 2005 yılında açıldığı zaman, 150.000 m2 brüt kiralalanabilir alan ile City Star Ortadoğu'nun en büyük alışveriş merkezi idi. İçerisinde perakende, ofis, konut ve üç otel içeren 800 milyon Dolar'lık yatırımın bir parçasıdır. Mall of Arabia 2011'de açıldı ve Mısır'daki en büyük ve Ortadoğu'nun ikinci büyük AVM'si olarak City Stars'ın önüne geçti.

AVM'lerin sayısı hızla artmakta: 160.000 m2'lik Mall of Egypt'in 2014 yılında açılması beklenmektedir.

Metropolitan Bölge	Nüfus milyon	Brüt kiralalanabilir alan milyon m ² (2011)	1000 kişiye düşen kiralalanabilir alan m ²
Kahire	19,6	0,62	31,6
İstanbul	13,2	4,1	310,6
Mumbai	20,9	1,26	60,3
Pekin	19,6	1,35	68,9
Jakarta	28,3	3,87	136,7
Mexico City	21,1	3,6	170,6

Sıcak havanın yanı sıra artan güvenlik endişeleri ve şehrin yüksek nüfus yoğunluğundan dolayı altı şehirleşme, AVM'leri güvenli, erişilebilir ve çekici eğlence alanlarına dönüştürmektedir (şehir hayatı etkeni).

Franchising pazarı yüksek büyüme potansiyeli sunmaktadır. Mısır'da sadece 45 franchise işleticisi vardır (Türkiye'de ise 1.876). bunların büyük çoğunluğu gıda ve giyim üzerinedir. Hazır yiyecek zincirlerinin satışları 2010 itibarı ile yıllık bazda %13 artış göstererek 2,6 milyar Dolar'a ulaşmıştır. Büyüyen orta sınıfın talebi artırması beklenmektedir: 2009 yılı itibarı ile 1.000 kişiye düşen binek otomobil sayısı 33'tür (AB: 471, Türkiye: 95 ve Tunus: 76).

Önceki yıllarda çift haneli büyüme kaydeden perakende sektörü, 2011 yılında bir gerileme kaydetmiştir. Halihazırda 2012 yılı içerisinde gözlemlenebilir bir büyüme gerçekleşmiştir ve 2013 yılı yeniden daha büyük ilerlemelere sahne olacaktır. Bu sektörün resmi olmayan şirketlerle dolu olmasına rağmen, bugüne kadar pazar hacminin sadece küçük bir bölümünü ele geçiren organize perakende ticareti için önemli fırsatlar söz konusudur. 2011 yılındaki radikal değişimler planlanan AVM inşaatı projelerinde belirgin gecikmelere sebep olmuştur, 2012 yılındaki geri canlanma açıkça görülmektedir.

Güneş Enerjisi Uygulamaları :

2010 yılı içerisinde Mısır'ın elektrik üretiminin %90'ı fosil yakıtlara dayanmıştır. Geriye kalan %10, 2.8 GW Hidroelektrik santrallerinden ve 550 MW rüzgar enerjisinden gelmiştir. 2020 yılına kadar hükümet yenilenebilir enerjilerin payını %20'ye çıkarmayı planlamaktadır. Fosil enerji üzerindeki yüksek teşvikler, tüketici teşviklerini etkisizleştirerek, güneş enerjili su ısıtıcılarına geçişi geciktirmektedir.

Ülke güneş enerjisi bakımından zengindir; yıllık ortalama güneş ışıması 2000-2600 Kwh/m², orta Avrupa'da ise bu rakam 1000 Kwh/m² düzeyindedir. Ülkenin ilk güneş ısı enerjisi santrali 2011 yılında Kahire'nin güneyinde 70 MW olarak kurulmuştur. Müteahhit firma İspanyol, tedariği Alman ve işletmeciler Mısırlı.

Güneş enerjisi ile su ısıtması ile ilgili iş sahası büyük bir genişlemenin eşiğindedir. Politik aktörlerin mütabakata varmış oldukları, devlet bütçesindeki 97 milyar EGP'luk yoku hafifletmek için enerji teşviklerinin kaldırılması, hem konut, hem de sanayi aktörlerinin kararlarını önemli ölçüde etkileyecek ve güneş enerjili su ısıtıcılarına talebi artıracaktır. Çok zengin güneş enerjisi kaynaklarına rağmen, Mısır'da halihazırda biri devlet şirketi olmak üzere, güneş enerjili su ısıtma alanında sadece 9 firma faaliyet göstermektedir. Bu şirketlerden 5'i ithalat ve kurulum alanında faaliyet gösterirken, 4'ü de yerel üretim yapmaktadır. AB-Türk şirketlerinin AR-GE ve uzmanlıklarını, Mısırlı KOBİ'lerin tasarım ve üretim kabiliyetleri ile birleştirme fırsatı vardır.

Bu sektörün geriye dönük bağlantıları plastik ve metalik ürünleri içerirken, ileriye dönük bağlantıları ise inşaat hizmetleri, kurulum, bakım ve onarım hizmetlerini içerir. Pazarda yer alan az sayıda oyuncu, pazara erken giren firmalar için göreceli olarak düşük bir rekabetin olacağını gösteriyor.

Mısır'da Turizm

Mısır'ın konumu, ülkeyi yıl boyu turizm için uygun hale getirmektedir. ılıman havanın sürekli olması sebebi ile deniz kenarındaki tesisler yılın 11 ayı aktif durumdadır. Devrim öncesi Mısır 15 milyona yakın turist alıyordu. 2011 yılında bu sayı 10 milyona kadar düşmüştür, ancak 2013 yılı ortaları itibarı ile devrim öncesi seviyelerine gelmesi beklenmektedir. Büyük oteller çoğunlukta; Otel başına ortalama 207 yataktır. Ziyaretçilerin en büyük bölümünü beş yıldızlı oteller ağırlamaktadır. 2010 yılında 50 milyon gece kalışının %42'si beş yıldızlı otellerde gerçekleşmiştir.

Yüksek marka tanınırlığına rağmen, Mısır'da turizm çeşitlenmemiştir. Ziyaretlerin %20'si kültürel gezi amaçlı olup, anahtar destinasyonlar Eski Mısır harabeleri ve modern Kahire'dir. Aletli dalış dahil olmak üzere, güneş ve deniz turistlerin %80'ini cezbedenkte, ve bunlar genellikle Kızıldeniz ve Akdeniz kıyılarında bulunan tesisleri ziyaret etmekte.

Turizmdeki büyüme potansiyeli konferans turizminde görülebilir; bu düşük işletme maliyetlerinin ve nüfusun %35'inin İngilizce bilmesinin önemli avantaj olduğu yeni oluşan bir daldır.

Diğer bir büyüme alanı ise, Mısır'da halihazırda ortaya çıkmaya başlayan ekoturizm, Nil nehri üzerindeki doğal mirasları ve çöldeki vahaları ziyaretli içermektedir. UNWTO (Birleşmiş Milletler Dünya Ticaret Örgütü)'ne göre, ekoturizm, dünya turizm pazarının 2007 itibarı ile %7'sini ele geçirmiş ve çift haneli büyüyen bir sektör durumundadır. Sosyal sorumlu, daha küçük ve çevre

dostu oteller, gezi organizasyonları ve hediyelik eşya mağazaları, daha çok çevre bilincinde olan müşterileri cezbedecektir. AB ve Türk şirketleri, Mısır turizmini çeşitlendirmek için kendi uzmanlıklarını ve pazarlama kabiliyetlerini ortaya koyabilirler.

Bu sektörün seyahat acentelerine, ulaşım hizmetlerine, gıda ve hediyelik eşya üretimine geniş çapta geriye dönük bağlantıların yanı sıra, restoranlara, perakende ve tur operatörlerine doğru ileri dönük bağlantıları vardır.

Mısır'da Su Ürünleri

Öncelikle tatlı su ürünleri başta olmak üzere, su ürünleri Mısır'da gelişen bir pazardır. Ancak, çok az işletme bulunmakta veya hiç işletme bulunmamaktadır. Deniz ürünleri büyük oranda eksik olup, AB ve Mısır'da artan oranlarda talep görmektedir.

Hem tatlı su hem de deniz balığı üretimi toplamı (2010 est.) 919 bin tondur. İç pazar büyüklüğü 1.56 milyon Dolar'dır. Kişi başı balık tüketimi 15,9 kg/yıl'dır ve bu rakam Türkiye'nin (9 kg/yıl) üzerinde olup, AB ortalaması olan 22 kg/yıl seviyesine yakındır.

Tatlı su ürünleri, toplam deniz mahsulleri üretiminin %65'ini tekabül etmekte olup, sektörün %99'u özel şirketlerden oluşmaktadır. Tatlı su ürünleri üretiminin büyük bir bölümü Nil Nehri deltasında yer almaktadır. Deniz ürünleri ise göreceli olarak daha az gelişmiştir. En yaygın metodlar, tuzlu su göletlerinde yarı yoğunlukta çiftçilik veya tanklarda yeni gelişen yoğun çiftçiliktir. Yem tesislerinin az gelişmişliği ve turizmle uyumunması nedeni ile deniz ürünleri göreceli daha zayıftır. Doğal besinler açısından zengin uzun deniz kıyıları henüz keşfedilmemiş bir pazardır.

Sektör yapısal bir değişim geçirmektedir. Aile işletmelerinin yerlerini modern kuruluşlar almaktadır. Yerel pazarlara erişim hem toptancılar kanalı ile hem de direkt satışlar ile gerçekleşmektedir. Çiftçiler ürünlerini toptan balık pazarlarında satıyorlar veya toptancılar ile anlaşılıyorlar.

Pazar, Balık Kaynaklarını Geliştirme Genel Otoritesi (GAFRD) ve Ulusal Su Ürünleri Yasası tarafından düzenlenmektedir. AR-GE genellikle devletin balık çiftliklerinde ve Kahire, Ein Shams, İskenderiye, Süveyş Kanalı, El Azhar, El Mansura, Tanta, Asuit, Zagazig ve Yukarı Mısır'daki üniversiteler tarafından yapılmaktadır.

Büyüme fırsatları karşılanamayan büyük talepte ghrılmaktadır: Mısır balık ürünlerinde net ithalatçı konumunda olup, ithaleti, ihracatının 32 katıdır. (2010, Kaynak: UN Comtrade)

Mal Tanımı	İhracat Değeri	İthalat Değeri
Balık, donmuş, fileto haline	254.317	22.456.943
Balık, taze veya saklanmış	4.455	7.793.839
Diğer balık ürünleri	137.574	31.418.834
Balık, donmuş, fileto haline	14.495	3.093.341
Balık, taze veya saklanmış	14.495	3.093.341
Diğer balık ürünleri	14.495	3.093.341
Toplam	17.257.800	66.763.007

Bu figürler hızlı büyümeyi izah etmektedir: Sektör Tarım Bakanlığının beklentilerini (2017 itibarı ile 1 milyon ton) aşmıştır. 2000 ile 2010 yılları arasında su ürünleri ticaretinde %300'lük bir artış gerçekleşmiş olup, ithalattaki artış %290 oranındadır.

Bu aktif değer zincirinin halihazırda, işletme için gerekli girdileri sağlayan, 300'ün üzerinde balık üretme istasyonları ve 16 balık yemi üreticisi var.

Su ürünlerinde AB ve GCC (Körfez Ülkeleri İşbirliği konseyi) ülkeleri ile olan tercihli ticaret anlaşması nedeni ile pazara erişim imkanı vardır.

Aynı zamanda AB'de de talep artmaktadır. 2030 yılı itibarı ile kişi başı tüketimin 22 kg'dan 24 kg'a ulaşması ve hatta bu rakamın ülke bazında Doğu Avrupa'da %50'lere ulaşması beklenmektedir. Bunun yanında, AB'deki donmuş fileto ve hazır paketlerin ve donmuş fileto ve hazır paket tüketiminin %75'i deniz balıklarıdır.

Bu sektörün geri doğru bağlantıları, balık yemi üretimi ve ileri doğru bağlantıları ise işleme, dondurma ve paketlenme ve soğuk zincir depolamasıdır. Türk ve AB firmaları deniz balığı yetiştiriciliğindeki uzmanlıklarını ve balık işlemeyi, Mısırlı firmalar da pazar deneyimini ve değer zincirindeki uzmanlıklarını ortaya koyabilirler. İlaveten, AB sürdürülebilir, çevre dostu deniz ürünleri konusundaki uzmanlıklarını gösterebilirler.

Mısır'da süt ürünleri pazarı

Mısırda kayıtlı 3.334 adet faal süt ürünleri firması var, Türkiye hariç tüm Akdeniz ülkelerinden yüksek bir rakamdır. Bu firmaların %95'i 5 kişiden daha az eleman istihdam eden mikro ölçekli firmalardır. Ülke, başta Yeni Zelanda, ABD ve AB'den net süt ithalatı yapmaktadır. 2011 yılı itibarı ile süt ithalatı 300 milyon dolar'dır.

Peynir ve lor 482 milyon Dolar ihracat ve pozitif dış ticaret dengesi ile en büyük süt ürünü ihracat kalemidir. Peynir hızla büyüyen ihracat ürünüdür: 2007 ve 2011 yılları arasında %68 CAGR'dır (Birleşik Yıllık Büyüme Oranı). Ana ihracat partnerleri Suudi Arabistan, Irak, Libya ve Yemen'dir. Tereyağı, Mısır için, çok küçük bir ihracat pazarına sahiptir. Ancak, Mısır'ın 2011 yılında tereyağı ithalatı 180 milyon dolar seviyesine ulaşmıştır. En büyük ithal partnerleri Yeni Zelanda ve ABD'dir.

Çok büyük, genç ve genişleyen yerel pazarda büyüme fırsatları: 82.5 milyon nüfus, yıllık %1.96 büyüme hızı, ve yaş ortalaması 24.3'tür. Ancak, yerel pazar bölünmüş durumda: pazarın %95'ini oluşturan mikro işletmeler birleşme ile olabilecek fırsatlara işaret etmektedirler.

Peynir gibi süt ürünlerinin üretiminde kullanılan iyi kaliteli ancak pahalı olan ithal sütün birim fiyatı 2.9 \$/kg'a gelmektedir. Bu alandaki temel sorun yüksek kalitede ham süt bulabilmek ve bazı çiftliklerdeki sağlıksız üretim yöntemleri ve depolama veya nakliye sırasında sütün bozulmasıdır.

Mısır, AB ve Türk firmaları arasındaki tamamlayıcı işbirliği kalite standartlarını iyileştirebilir ve aynı zamanda peynir gibi hızlı büyüyen ihracat ürünlerinin üretimine katılabilir. Bu sektörün geriye doğru bağlantıları ise, yetiştiricilik, üretim teknolojileri, sağlık standartları ve ileri doğru bağlantıları ise paketlenme ekipmanı, paketlenme, soğuk depolama ve nakliye.

Tunus

Tarım ve Gıda

Tunus'un gıda ve tarım ihracatı yıllık toplam 1.2 milyar Dolar seviyesine ulaşmıştır. Önde gelen ihracat kalemleri: bitkisel yağlar, sebze ve meyveler (taze ve saklanmış) ve deniz ürünleridir. Zeytinyağı ve hurmalar iki anahtar ürün olup, sırasıyla 321 milyon Dolar ve 200 milyon Dolar

hacime sahiptirler. Tunus, %28'lik bir pazar payı ile dünyanın en büyük hurma ihracatçısı konumundadır. Tunus aynı zamanda Dünya'nın en büyük üçüncü zeytinyağı ihracatçısı ve yedinci zeytin ihracatçısıdır ve 2010 verileri ile dünya üretiminin % 4,2'sini temin etmektedir. Domates, patates, üzüm, karides, ve karabiber diğer önde gelen ihracat kalemleri arasında yer almaktadır.

Sektör ihracatı genellikle işlenmemiş ürünler veya az işlenmiş ürünlerden oluşmaktadır. Zeytinyağı ve şarapta çeşitlendirilmemiş ihracat pazarları, marka eksikliği, kalitedeki tutarsızlıklar büyümenin önündeki en büyük engeller.

Göreceli olarak az ürün çeşitliliği ve işleme olduğu için, işlenmiş veya hazırlanmış ürünlerin ihracatı azdır; 20 milyon Dolar düzeyindedir. Meyve suyu ve alkolöz içkilerin ihracatı 20 milyon dolara tekabül ederken alkolü içkilerin ihracatı ise 17 milyon dolar düzeyindedir.

Büyük fırsatları aşağıdaki alanlarda gözlenebilir:

Meyve ve Sebzeler: Meyve ve sebzelerin hem yerel hem de ihracat pazarlarına yönelik işlenmesi, örneğin: marmelat, reçel, tatlılar, ve tatlandırıcılar.

Karabiber ve kakao, daha yüksek kar marjları elde etmek üzere markalaşma, paketlenmeden faydalanabilecek, büyüyen ihracat kalemleridir.

Zeytin ve Zeytinyağı: Markalaşma: İyi kaliteye rağmen, zeytinyağının %42'si İtalyan markaları altında tekrar satılmak üzere İtalya'ya ihracat edilmektedir. Kalite Standartları: Avrupalı markalar zeytinyağını tutarlı tat ve kalitede ürün temin edemeyen aracı firmalardan alırlar. Direkt üretim kalite kontrolünü sağlamakla birlikte aracıları ortadan kaldırılmasını mümkün kılacaktır.

İçecekler: Alkolöz: Portakal, üzüm ve domates suları

Alkolü: İhracat odaklı şarap üretimi.

Avrupalı ve Türk şirketler, sektörde daha fazla potansiyelle ulaşmak için, gıda işleme, kalite standartları ve markalaşma konularındaki yetkinliklerini birleştirebilirler.

Bu sektörün geriye dönük bağlantıları, tarım, gıda işleme makineleri ve ileri doğru bağlantıları ise kozmeklik, lezzet turizmi, paketlenme ve tasarımı gibi diğer ürünleri içermektedir. Nakliye ve lojistik sektörün toplam rekabet edebilirliğinde belirleyici unsurlardandır.

Tunus'da Elektro-mekanik sektörü

Tunus'un 2010 yılında makina ve elektrik ekipmanları ihracatı 7.2 milyar dolar. Tunus'un bu alandaki anahtar rekabet avantajı mühendislik eğitimi almış işgücünün rekabetçi maaşlar ile bulunabilirliğidir. Sektörün temel ürünleri: elektrik kabloları, anahtar ve kontrol panelleri, otomotiv parçalarıdır.

Bu sektör aynı zamanda kimyasallar ve metal sektörleri ile tedarikçileri olduğundan yakından alakalıdır. Diğer taraftan müşteriye olduğu için de otomotiv ve elektronik sektörleri ile yakından bağlantılıdır. En büyük ihracat kalemleri: yalıtımlı elektrik kabloları, daha sonra anahtar ve kontrol panelleridir.

Tunus aynı zamanda taşıt ve taşıt parçalarının da önemli bir ihracatçısı konumundadır. Bu alandaki ihracatı 446 milyon dolar'dır. Sektör temelinde kara taşıt parçaları, ve sonra hava taşıt parçaları ve demir yolu araçları üretmektedir.

Tunus'un İlk 10 Elektrik Makineleri İhracatı, 2010

Hücre Kodu	Alınan Değer
(4)	(5)
Yüksek voltajlı makineler, parçaları, aksesuarlar, aksesuarlar ve parçaları	1,274,769,635
Anahtarlar, anahtarlar, anahtar panelleri ve parçaları	661,120,863
Diğer elektrik makineleri ve parçaları	218,816,230
Diğer elektrik gücü makineleri, parçaları, aksesuarlar, aksesuarlar ve parçaları	401,608,232
Bağılı devreler ve birimlerle ilgili parçalar, nesneler	91,210,005
Elektromekanik makineler	53,848,478
Otomotiv için elektrik ekipmanları ve parçaları, nesneler	53,803,707
Bakaryalar ve elektrik aktarımları, parçaları, nesneler	44,998,360
Transformatörler, elektriksel	31,726,693
Kristaller ve parçaları, nesneler elektronik ekipmanlar	31,440,124

Source: UN COMTRADE

Büyüme fırsatları kablolar, anahtarlar, anahtar panelleri ve taşıt parçalarında görülebilir.

Örneğin, tedarik zincirlerinde daha fazla entegrasyon arayışında olan AB'li otomotiv parçaları ve elektronik üreticileri Tunus'ta bu sektördeki fırsatlardan yararlanabilirler. Diğer taraftan Türk parça üreticileri de bunu globalleşme yönünde bir fırsat olarak değerlendirebilirler. AB'li şirketlerin ürün geliştirme ve süreç optimizasyonu hem Türk, hem de Tunus'lu şirketlere fayda sağlayabilir.

Tunus'ta Yenilenebilir Enerji

Uzun kıyı şeridi ve güney çölleri ile Tunus hem güneş, hem de rüzgar enerjisi açısından çok elverişli bir konumdadır. Avrupa ile Kuzey Afrika arasındaki elektrik transfer hatları üzerindeki son derece stratejik konumu, Tunus'lu yenilenebilir enerji yatırımları açısından önemli bir yer heline getirir.

Tunus yüksek güneş ışıması değerlerine sahiptir; 1600-2200 Kwh/m². Halihazırda DESERTECH projesinin anahtar ülkelerinden birisidir ve 2016 yılı itibarı ile düşük kayıplı elektrik aktarım ağı üzerinden, ilk güneş enerjisinin İtalya'ya ulaşması bekleniyor.

Büyüme fırsatları toplan ölçekte Fotovoltaaj (PV) üretimi, güneş enerjisinin odak noktası üzerinde toplanması (CSP), kıyıda ve açıkta rüzgar üretimi olarak görülebilir.

Tunus, Türk ve AB'li rüzgar jeneratörleri ve güneş panelleri üreticilerine ve aynı zamanda bakım ve kurulum gibi servis sağlayıcılarına önemli fırsatlar sağlar.

Tunus'ta Turizm

Tunus, 10.5 milyon nüfusu ile 7 milyon turisti çeken önemli bir turistik destinasyondur. Sektörün en önemli dar boğazı katma değerdir: Ortalama bir turist Tunus'ta 500\$ harcarken, Mısır'da 850\$ harcamakta. Bu durum birkaç unsurun kombinasyonundan kaynaklanmaktadır: bazı lüks otellerin düşük fiyatları, örneğin, 5 yıldızlı bir otel odası yüksek sezonda 50 Euro tutabiliyor ve bunun yanında yemek ve hediyelik eşyada kaliteli alternatiflerin olmaması, eğlence alternatiflerinin eksikliği ve son olarak ülke içerisindeki ulaşım zorlukları.

Daha da ötesi bu sektörde çeşitlendirme yoktur, temelde doğu kıyısında güneş ve deniz turizmi, Tunus çevresinde ise daha düşük oranlarda tarih turizmi vardır.

Tunus devrimden bir yıl önce 7 milyon turisti tarafından ziyaret edilmişti. 2011'de bu sayı çalkantılardan dolayı 5 milyon'a düştü, ancak Turizm Bakanlığı yıllık %20'lik bir büyüme bekliyor ve bu da 2013'te devrimi öncesi rakamlara ulaşacağı anlamına geliyor. Ülkenin zengin bir tarih mirası vardır: 8 adet UNESCO tarih alanı ve 10 adet başvuru da UNESCO tarafından seçilmeyi bekliyor.

Büyüme fırsatları çeşitlendirme ile geliştirilebilir: Örneğin, çöl turizminin popülerliği artmakta, Qatari Dıar Em-lak şirketi batı çölleriinde 80 milyon dolarlık lüks bir tesis inşa etmekte. Bunun yanında yüksek katma değerli turizm küçük ama lüks kaplıca otelleri ile elde edilebilir. Havludan, restaurant ve yerel el işleri (halı, çanak çömlek, demir işleme, deri) gibi turizm ile ilgili aktiviteler turisti başına daha fazla gelir elde edilmesini sağlayabilir.

Tunus, Türkiye ve Avrupa'dan küçük lüks oteller, yerel sanat ve el işleri üreticileri Tunus'taki yüksek katma değer potansiyelinden faydalanabilmek için işbirliği yapabilirler.

Uzun vadede, fiziksel altyapının iyileştirilmesinden, konaklama ve yemekçilik konularında yabancı yatırımları çekmek üzere hukuksal zeminin yaratılmasına kadar bir dizi net belirlenen stratejiler ile, turizm ülkenin lokomotif sektörlerinden birisi haline gelebilir.

Bu sektörün seyahat acentelerine, ulaşım hizmetlerine, gıda ve hediyelik eşya üretimine geniş çapta geriye dönük bağlantılarının yanı sıra, restaurantlara, perakende ve tur operatörlerine doğru ileri dönük bağlantıları vardır.

Filistin Bölgesi

Filistin bölgesindeki potansiyel sektörler için İsrail'in işgali altında oluşundan kaynaklı politik durumun göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Burada ki soru hangi sektörlerin yabancı yatırımcılar/ortaklar için belirgin ve net fırsatlar sunduğudur.

Bu sektörlerin sadece iç pazardaki talebi değil, aynı zamanda İsrail'in serbest ticaret anlaşması olduğu ülkelerdeki talebinde göz önünde bulundurulmasında fayda vardır, çünkü Filistin ve İsrail arasında gümrük yoktur ve çok kolay malların geçişi sağlanabilmektedir.

TEPAV raporuna göre, Filistin bölgesinin ihracatının %85'i İsrail'e gitmektedir, diğer taraftan yalnızca %15'i diğer ülkeler gitmektedir. Benzer şekilde İsrail'de Filistin Bölgesinin ithalatında %73'lük bir pay almaktadır.

Bu verilere bakıldığında, çok net görülmeyen daha fazla ekonomik potansiyel tespit edebilmek için İsrail'in ve İsrail'in serbest ticaret anlaşması olan ülkelerin ithalat istatistiklerine yakından bakmak gerekecektir. Özetle, Filistin bölgesine yapılacak bir yatırımda, İsrail pazarı, Ürdün gibi diğer komşu ülke pazarları ve İsrail'in anlaşmalı olduğu pazarlar hedeflenmelidir.

Aşağıdaki sektörler Türk ve AB şirketlerinin Filistin Bölgesinde birlikte çalışabilecekleri alanlardır:

a. Bilişim ve İletişim Teknolojileri ile İlgili Hizmetler: Eğitimli bir işgücü ve rekabetçi işçilik maliyetleri, lojistik sınırlamalardan bağımsızlığı ve internet sayfası ve uygulamalarının tasarımıdaki güçlü rekabetçiliği. Filistin bölgesini bu konuda Arapça diline yönelik yazılımlarını uyarlama konusunda Avrupalı şirketler için Filistin'i cazip hale getirmektedir.

b. Gıda ve İçecek: Büyüyen yerel talepten, süt ürünleri, kahvaltılık gevrekleri ve işlenmiş sebze ve meyvelerde daha iyi bir şekilde faydalanılabilir. Bu sektörün zorluğu göreceli küçük bir iç pazarın oluşu ve rekabet eden alanlarda İsrail tarafından konulan lojistik sınırlamalar ve muhtemel ihracat sınırlamalarından kaynaklanmaktadır. Bu sektördeki ürünlerin yüksek katma değere haiz olmaları, ihracat odaklı olmaları ve ihracat pazarlarında İsrail ile rekabet etmeyen bir konumda olmaları gerekmektedir.

c. İnşaat Malzemeleri: Bu sektör ihracatın %27'sine tekabül etmekte ve yerel inşaat sektöründeki hareketlilikle birlikte genişleyecektir.

d. Tekstil ve Hazırgiyim: Filistin Bölgesinin bu sektörde göreceli çeşitlendirilmemiş bir ihracat pazarı vardır. Bu sektörün önemli ihracat kalemi ayakkabıcılık ürünleridir. Türk ve AB firmaları bu konudaki ihracat destinasyonlarını çeşitlendirerek katma değeri artırabilirler. Filistin bölgesinin temel avantajı, İsrail ABD Serbest Ticaret anlaşması kanalı ile ABD pazarlarına direkt erişim, Mısır ve Ürdün'deki Nitelikli Sanayi Bölgeleri vasıtası ile endirekt erişim imkanı sunmasıdır.

e. Filistin bölgesinde İsrail pazarı için Plastik ve tek kullanımlık ürünlerin üretimini İsrail'de ve anlaşmalı ülkelerde pazarlama şansı olan bir opsiyon olarak ortaya çıkarılabilir. Kolayca üretilen basit ürünlerin, kesinlikle İsrail pazarına hitap etme, Filistin bölgesinde istihdam yaratarak, Filistin Bölgesine olumlu bir etkisinin olacağı söylenebilir.

Türk – AB Eşleştirme Etkinliği

Etkinlik bahsi geçen sektörlerden şirketler için hedef ülkelerde yeni ve etkili bağlantılar kurma, mevcut bağlantıları geliştirme veya hedef ülkelerdeki ekonomik durumu ve fırsatları ilk elden tanıma imkanı verir.

Eşleştirme etkinliği iş dünyası için aktif bir çalıştay olup, bu etkinlikler sırasında katılımcılara mevcut planlar ve projeler hakkında bilgi verilecek ve şirketlerle direkt temas kurması sağlanacaktır.

Diğer bir başlıkta hedef ülkeler için finansal programların sunumu olacaktır. Program çerçevesinde çalıştaylar, fuar ve şirket/yatırım alanları/proje ziyaretleri yer alacaktır. Katılımcı firmalar, atanan uzmanlarca iyi bir şekilde hazırlanacak ve etkinlik süresince ihtiyaç duyulan danışmanlık hizmetleri sağlanacaktır. Uzmanlar, proje ortakları, meslek örgütleri ile birlikte şirketlerin panel sırasında birebir görüşecekleri potansiyel ortaklar araştırılacaktır. Katılımcı firmalara, ihtiyaç doğrultusunda organizasyon, hukuki ve vergi alanlarında ve çeviri hizmetleri ile ilgili birebir yardımcı olunacaktır.

Örnekler: Katılım ücretsizdir.

Seyahat: Antalya'ya gidiş dönüş uçaklar, Antalya'da otel konaklaması, bireysel olarak rezerve edilebilir veya yerel bir seyahat acentesi kullanılarak da yapılabilir. Otel ve konaklama ücretleri katılımcıların kendileri tarafından karşılanacaktır.

Başvuru: Ek'te yer alan Başvuru Formunun 16.12.2012 tarihine kadar doldurulup, organizatöre teslim edilmesi gerekmektedir.

Türkiye ve AB27 ülkelerinden toplam katılımcı sayısı 250 ile sınırlıdır.