

DÜNYA TÜRK İŞ KONSEYİ AMERİKA BÖLGE KOMİTESİ ÜLKE RAPORLARI ANALİZİ

1- BULUNULAN ÜLKENİN TÜRK GİRİŞİMCİ GÖZÜYLE DEĞERLENDİRİLMESİ

A) EKONOMİK

- 1) **Müşteri psikolojisinden anlamak ve doğru “halkla ilişkiler” bağlantılarını kullanmak önemli:** ABD, dünyanın en büyük pazarı ve ithalatçısı olması yanısıra, yine dünyanın en büyük doğrudan yabancı sermaye kaynağı ve alıcı olma konumu ile gelişmiş ülkeler yanında gelişme yolundaki ülkelerin yöneldiği hedef pazar konumundadır. Amerika ekonomisi doymuş bir pazar, oturmuş bir ekonomi ve müşteri haklarının en güçlü olduğu pazarlardan biri olmasıyla beraber fırsatlar ülkesi ve girişimcilere açık ülke konumunda birinci sıradadır. Amerika da tutunabilen firmalara Amerikan Pazarı büyük fırsatlar sunar; örnek olarak 2009 da en çabuk büyüyen ilk 500 firma sıralamasındaki firmaların ortalama büyüme oranı %1453,25’dir. Ayrıca ABD’de yatırım yapan firmaların dünya markası olabilmeleri için vergi avantajları, finansal kaynak, diğer ülkelerde satış desteği ve benzeri teşviklerle firmalara destek olunmaktadır. Amerika hala yabancıların bile sıfırdan başlayarak doğru yatırım ve doğru yönetim sistemi çerçevesinde büyük başarılarla ulaşabilecekleri tarafsız bir ekonomik sisteme sahiptir.

Amerikan ekonomisi dünyanın en hırçın rekabetinin yaşandığı bir ekonomidir. Bu yüzden bu ülkeye şirketlerin alt yapı zenginliği olmadan gelmesi, mali kayıplara sebep olacaktır. Amerika çok büyük bir pazar olması nedeniyle geniş bir müşteri yelpazesine ve hızlı bir değişim hızına sahiptir. Amerika piyasasına girebilmek için tek basına ürünün mükemmel olması yeterli değildir. Doğru fiyatlandırma ve markalaşma piyasada başarının kilit noktalarıdır. Amerika pazarını tartmak için “consumer” psikolojisinden doğru anlamak ve doğru “public relations” bağlantısı yapmak temeldir. Yabancı teşebbüsçüler için araçların gündemden çıkarılarak direk satış kanallarının açılacağı bir ülke politikasının oturtulması ve bu konuda destek verilmesi büyük başarı getirecektir.

Amerika ekonomisi; Küresel kriz ortamında yenilenebilir enerji, ekolojik yaşam, sürdürülebilir ekonomi şeklindeki yeni açılımlarla Dünya Ekonomisine lider olup yön vermektedir. Sayın Başkan Obama liderliğinde Amerika’nın alt yapı ve enerji sektörlerinde lider konumunu koruması için ülke çapında yeni bir program başlatılmıştır. Liderliğin getirdiği avantajlarla çeşitli pazarlara Ortadoğu, Rusya ve Türki Cumhuriyetleri, Balkan Ülkeleri pazarlarına ulaşabilmek için entelektüel sermaye gücü olan stratejik partner arayışındadır. (Sevil Özışık-ABD)

- 2) Kanada liberal ekonomik düzeni olan, girişimciyi destekleyen bir ülkedir. Uzun süre piyasada iş yapmak Kanada’da büyük avantaj sağlar. Güçlü sermaye gerektiren işlerde amatörler fazla şans verilmez. Profesyonel iş yaşamının kuralları tüketici ve kamu otoritesi tarafından özenle denetlenir. Çeşitli fırsatlara sahip olup; doğru işi, doğru yerde, doğru zamanda ve doğru insan kaynağı ile yapmanız gerekir. Yüksek teknoloji, enerji ve madencilik ilk akla gelen fırsatlar. (Nedim Düzenli-Kanada)
- 3) **Piyasa Türk yatırımcılar açısından çok bakır:** Karayipler bölgesinde ekonomik olarak 3 tip ada/ülke var; az gelişmiş, daha gelişmiş (gelişmekte) ve ABD, İngiltere, Fransa ya da Hollanda’ya direk bağlı adalar; Örnek olarak; Puerto Rico, Turks, BVI, Cayman Islands, Martinique, Guadaloupe, St. Martin, Aruba...

Bölgede sömürge olmayıp da alım gücü yüksek olan ekonomiler sırasıyla petrol ve doğal gaz zengini Trinidad & Tobago, turizm ve doğal kaynaklı (özellikle boksit) Jamaica, offshore ve zengin turizmi olan Barbados ve yine turizm ve doğal kaynaklara sahip Dominica Cumhuriyeti gelir.

Karayipler bölgesinde 2008 krizi öncesinde, rezidans, otel ve alt yapı inşaatlarında patlama vardı. Sadece Bahamalarda 2008 öncesi yıllık yapılan inşaatların rakamı 10 milyar doların üzerindeydi. 2007 yılında bölgedeki otel inşaatları raporunda inşaatı süren sadece 5 yıldız otel veya rezidans sayısı 250 adet kadar idi. Fakat 2008 krizi sonrasında henüz başlanmamış hemen hemen tüm lüks projeler donduruldu. 2009 yılının yazında biraz kıpırdanmaya başladı. 2010 ve ötesinde tekrar aynı rakamlara ulaşılacağı beklenmektedir.

Bölge coğrafyası çok geniş olduğundan, ve adalar lisan, kültür, yapı yada gelişmişlik açılarından farklı özellikler sergilediklerinden aşağıda bazı önemli adalar hakkında ekonomik bilgiler gönderiyorum:

Barbados: Bu adayı genelde uluslararası şirketler bir "hub" olarak kullanıyorlar, Caricom üyeleri arasında yaşam standardı en yüksek ülkedir. Barbados'un en önemli gelirleri turizm ve offshore'dur. Barbados'un turizmi genelde İngiliz, Kanadalı ve Amerikalı çok zengin kesimi çekiyor. Barbados'un Offshore sektörü dünyanın en temiz offshore sektörlerinden biri. En son yayınlanan kara ve gri listede mevcut değiller. Barbados birçok ülke ile cifte vergilendirme anlaşması imzalayarak kendisini "kotu" paradan koruyor. Ayrıca offshore da açıklık ve bilgilendirme anlaşmaları yıllardır mevcut. Bu sebeplerden dolayı birçok dünya firması merkezlerini Barbados'a taşıdılar. Diğer bir örnek ise Barbados'un, Kanada'nın ABD ve İngiltere'den sonra 3. en yüksek direk yabancı sermaye yatırımı yaptığı ülke olması. Kanada devleti ve özel şirketleri Barbados'u vergi cenneti olarak değil maliyetlerini azaltarak kendilerini rakiplerine üstünlük sağlayabilecekleri bir aracı olarak görüyorlar. Kanada'nın madencilik firmaları Güney Amerika (özellikle Guyana, Venezuela), Afrika ve Asyadaki şirketlerinin merkezlerini Barbados'ta kuruyorlar. Bu sayede demokrasi ve politikası sağlam olmayan ülkelerde ki olası negatif gelişmelere karşı kendilerini daha güvenli hale getiriyorlar.

Trinidad ve Tobago: Petrol ve doğal gaz zengini olan Trinidad son yıllarda Karayipler'deki en büyük alt yapı yatırımlarını yapan ülkedir. Nüfusu %40 Hintli, %40 Afrika kökenli, %10 ise Cinli, Arap, ve Avrupa kökenlidir. Ülkede petrol ve doğalgaz sayesinde büyük gelişme var fakat rüşvet ve yolsuzlukta bu gelişmeyle beraber büyüdüğünden dikkat edilmeli.

Jamaica: ABD ye sadece 1 saat uzaklıkta olduğundan ve doğal güzellikleri, müziği, sarkıcıları, Bob Marleyleri ve sporcuları (örneğin Usain Bolt) ile sürekli gündemde olduğundan en çok tanınmış ve turizmi gelişmiş adalardan bir tanesidir. Jamaica ayrıca Türk ihracatçılarının önemli hedeflerden biri olmalıdır.

Karayiplerde ürünlerimiz süpermarketlerde bulunabilmekte, beğenilmekte, traverten, mermer, granit, seramik gibi inşaat malzemelerimiz satılmakta, özellikle tercih edilmekte ve turizm yatırımcılarımız karayiplerde saygıdeğer önemli yatırımlar yapmaktadır. Fakat tüm bunları sadece birkaç kişi yada birkaç firma yapıyor. Bu sebepten dolayı Karayip piyasası bizler için çok bakir ve katlanarak büyümeye hazır. (**Tansal Mete Akçaylı-Karayipler**)

- 4) **Bilinirlik az:** Latin Amerika ekonomik olarak büyük olanaklar içeren, Türkler ve Türkiye'nin çevresindeki ülkeler tarafından çok az bilinen/keşfedilmemiş bir kıta. Bölgedeki 2 dev ekonomi Meksika ve Brezilya Türkiye açısından su

zamana kadar sanayi açısından rakip olarak algılanmıştır. Ancak az tanımadan dolayı karşılıklı işbirliği yok denecek kadar azdır.

Diğer Latin Amerika ülkeleri de (Amerika karşıtı politikalara sahip olanlar hariç) hızlı bir büyüme göstermektedir. Ekonomi olarak gelişen bu ülkeler büyük fırsatlar barındırmaktadır. (**Gökhan Kantarcıgil-Latin Amerika**)

B) SİYASİ

1) Amerika Birleşik Devletleri 50 eyaletten meydana gelen bir federal birliktir. Ulusal hükümetin merkezi, District of Columbia'dır. Anayasa, ulusal hükümetin bünyesinin ana hatlarını tespit eder. Yetkileri ile faaliyetlerini belirtir. Kendine has anayasa ve yetkilere sahip olan her eyalet de öteki işlerden sorumludur. Her eyalet; yönetim bakımından şehir, kasaba, nahiye ve köylere ayrılmıştır. Her eyaletin seçimle gelmiş kendi valileri vardır.

Genel olarak bakıldığında Amerikan dış politikası çok yönlü, küresel nitelikte ve çoğu kere de müdahalecidir. Küresel nitelikli Amerikan dış politikası temelde aslında Amerikan ülkesinin ve halkının güvenliğini garantiye alma hedefini gütmektedir. Bu çerçevede ortaya çıkan fırsatları değerlendirme Amerikan dış politikasının en belirgin özelliğidir.

Amerikan dış politikası son derece esnekler. Bu esneklik, uluslararası politikadaki değişikliklerin kolayca algılanmasını ve bunlara göre uygun pozisyonun belirlenmesini kolaylaştırmaktadır. Diğer önemli unsur ise Amerikan dış politikasının Amerikan halkının görüşlerine duyarlı olmasıdır. Bir başka ifadeyle Amerikan dış politikası Amerikan halkına karşı sorumluluk ilkesi üzerine inşa edilmiştir. Bu da hemen hemen bütün dış politika kararlarında Amerikan halkının onayının alınması anlamına gelmektedir. (**Sevil Özışık-ABD**)

2) **Ermeni kararı:** Siyasi istikrarı olan demokrasiyi yasayan bir ülkedir. Kanada Parlamentosunun-Ermeni konusundaki kararı, Türkiye ile arasının açılmasına yol açmıştır. Proaktif dış politika izlemekteki başarısızlığımızı, karardan sonra attığımız adımlarla örtmeye çalıştık. En haklı olacağımız konularda bile Türkiye'nin çıkarlarını koruyamıyoruz. Bu konunun asılması için ne yapıldığı konusunda Türk Vatandaşlarının ve Girişimcilerinin bir bilgisi yoktur, vatandaşına bilgi vermesi gerektiğini öğrenmiş bürokratlar çok azınlıktadır. (**Nedim Düzenli-Kanada**)

3) **Caricom'un önemi:** Karayipler bölgesi Meksika körfezinin doğusunda 2.7 milyon km² yüzölçümündeki Karayip denizi içinde irili ufaklı 7bin kadar adadan oluşan bir bölgedir. Bu adalar Floridanın güneyinden başlar Güney Amerikada Venezuela ya kadar ulaşılır. Karayip adaları içinde 25 adet bağımsız ülke vardır. Ayrıca halen İngiltere, Hollanda, Fransa, ve ABD nin somurgesi olan 10 kadar ada grubu da mevcut.

Karayiplerde 15 tam ve 5 ortak statülü Avrupa Topluluğunun benzeri, Caricom adında bir topluluk mevcut. Caricom son yıllarda iyi çalışmaya başladı, ekonomik olarak bu ülkelerde faaliyet gösteren şirketler pazarlarının büyümesi sayesinde gelişmeye başladılar. Caricom ayrıca Uluslararası Arenada toplu olarak karar alabiliyor. Örneğin Birleşmiş Milletlerde ortak karar uygulayarak üyeler konulara ya da taraflara toplu destek olabiliyorlar.

Caricom devletlerinin bu özelliklerini devletimiz son yıllarda lobi yaparak kullanmaya başladı. Bunun en önemli verimini Türkiye'nin Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyinde geçici üyeliği seçiminde Caricom'un desteğini alarak gördük.

Genelde adalar istikrarlı demokrasilere sahipler. Özellikle is yaparken dikkat edilmesi gereken pek istikrarlı olmayan ülkeler Küba, Haiti ve Guyana'dır. **(Tansal Mete Akçaylı-Karayipler)**

- 4) Bölgedeki ülkeleri 2 kategoride değerlendirmekte fayda vardır. Bunlar dünya ile entegrasyonu artırmak isteyen Globalist ve karşıt grup Anti-Globalist. Türkiye iki gruba da eşit mesafede durabilecek nadir ülkelerdendir. İki gruba da ticaret şansımız oldukça fazladır. Globalistlerle EU, Nato, USA ve dünya ile entegrasyonumuz referans olurken, Anti-Globalistlerin bizi çok tanımaması ve İran, Rusya ile iyi ilişkilerimiz referans olabilir. **(Gökhan Kantarcıgil-Latin Amerika)**

C) SOSYAL VE KÜLTÜREL

1) Kültür Faktörü:

- ❖ ABD bir göçmenler ülkesidir, göçmenler tarafından kurulmuş gelişmiş ve hâlâ dünyanın en çok göç alan ülkesidir. Bundan dolayı, Amerikan kültürü geniş bir yelpazeye sahiptir.

Amerika ve Türkiye arasındaki ekonomik gelişmeyi sağlayabilmek için herşeyden önce kültürümüze çok uzak olan Amerikan toplumu kültürünü çok iyi anlamamız lazım. Popüler kültürün anavatanı olan Amerika'ya dünyanın parlayan yıldızı Türkiye'nin Amerika'da popüler bir ülke olmasını sağlamamız gerekir. Popüler kültür çoğunlukla pat sesi kültürüyle kısaltılan kültür yayılan fikirler, perspektifler ve yeğlenmiş düşünüldüğü davranışlar grup başına törensiz bir fikir birliğidir. Amerikan Yüzyılı yıllarında ABD, güç, zenginlik, lüks ile imkân duygusu ve kişisel özgürlük temalarını kendinde simgeleştirip, yansıtmıştır. **(Sevil Özışık-ABD)**

- ❖ Latin kültürü hayatın eğlenceli yönünü daha çok gören ve kendisini çok sıkmayan insanlar kültürüdür. Dolayısı ile bölgede oturmuş is yapma kültürünü iyi öğrenmek gerekmektedir.

Osmanlı Devleti'nin son zamanında gitmiş Arap kökenli insanlar burada 'El Turco' olarak anılmaktadırlar. Kitada yaklaşık 15 milyon El Turco yaşadığı düşünülmektedir. Bu insanlar kendilerini Latin Amerikalı kabul etse de Latin Amerikalılar bunları biraz daha ayrı görüp Türk diye çağırırmaktadırlar. **(Gökhan Kantarcıgil-Latin Amerika)**

2) Karayipler, Kristof Kolomb 1492'de ilk keşfettiğinden 20. Yüzyılın başlarına kadar çok renkli dönemler yaşadı. Önce İngiliz, İspanyol, Fransız, Portekiz ve Hollandalılar sömürgeler haline cevdiler daha sonra Afrika'dan seker kamışında çalışmaları için köleleri ve Hindistan'dan düşük ücretli işçileri getirdiler bunların üzerlerine Çinli, Güney Amerikalı ve daha sonra Kuzey Amerikalılar serpilince müzik, dil, kültür konuları resmen bir gökkuşağı rengindedir.

Hemen hemen her adada her yıl Karnaval yapılır. Özellikle her yıl şubat ayında yapılan Trinidad karnavalı, Rio karnavalından sonra dünyanın en büyük ikinci karnavalıdır.

Bu özellikleri Karayipleri diğer tropik iklimlerdeki turistik cennetlere göre büyük avantaj ve farklılık getiriyor. **(Tansal Mete Akçaylı-Karayipler)**

2- BULUNULAN ÜLKEDE TÜRK GİRİŞİMCİ SORUNLARI

A) GENEL SORUNLAR

1) Dolar-TL arasındaki değer belirsizliği
ABD'nin çok büyük bir Pazar olması nedeniyle, müşteri yönünden geniş yelpazeye sahip olması,
Kalite anlayışının Türk Firmaları Tarafından Anlaşılamaması
Fiyat sorunları
Çok hızlı bir değişim hızına sahip olması ve buna uyum gösterme
ABD'ye direk gemi seferlerinin kısıtlı olması
Küresel Ekonomik Kriz (**Sevil Özışık-ABD**)

2) 20 yıldan beri özel olarak Türk Girişimcilerine yönelik hiçbir faaliyet yoktur. Türk diplomatlarının bu konuda bilgilendirilmesi, bilinçlendirilmesi ve cesaretlendirilmesi gerekir. Kanada'da yapılan fuarlara Türkiye'den katılan firma da yoktur. Türk firmalarının büyük bir çoğunluğu yeni ve küçük ölçeklidir. (**Nedim Düzenli-Kanada**)

3) Bölgenin toplam olarak ekonomik alım gücü kuvvetli olmasına rağmen birçok adaya bölündüğünden dolayı tüm bölgeye birden is yapabilmek çok zor. Bunun için Karayiplerde Barbados, Trinidad ya da Jamaica da yerel ofisler açmak veya distribütörlerle çalışmak gerekiyor ama bu maliyetleri artırıyor.

Bölgedeki ülkelerin, kültürlerinin, dillerinin birbirlerinden farklı olduğundan bölgeye alışmak ve iyi tanımak gerekiyor. Bu sağlanamadığı zaman direk is yapmak zorlaşıyor. (Türk malları bugün genelde İngiltere ve Amerika'da ki toptancılardan veya aracılar tarafından satılıyorlar)

Bölgeye direk ulaşımın olmaması, aktarmalarla beraber ulaşımın uzak ve pahalı olması da önemli sorunlardan. (**Tansal Mete Akçaylı-Karayipler**)

4) Demokrasi, Globalist ülkeler içerisinde yeni yeni oturmaya başlamıştır. Pek çoğu Türkiye'nin geçtiği süreci geçirmekte ya da kısa zaman önce geçirmiştir. Bu da bazı belirsizlikler doğurabilmektedir. (**Gökhan Kantarcıgil-Latin Amerika**)

B) TÜRK GİRİŞİMCİLERİ SORUNLARI

Bilgi Eksikliği:

- Küresel vizyona uygun iş planlarına sahip olmamak, pazarı tanımamak ve uygulamayı planlandığı şekilde büyük bir disiplin ile yürütebilmek için eğitim desteğinin eksikliği. (**Sevil Özışık-ABD**)
- Türk girişimci için ilk sorun bölgenin alışagelmemiş bir pazar olması. (**Tansal Mete Akçaylı-Karayipler**)
- Türkiye ülke olarak çok az bilinmektedir. Bunun getirdiği Türk ürünlerinin algılanması hakettiği değeri almamaktadır. Türkiye işadamları bölgeyi çok az tanıdığı için çok az gidip gelme olmakta ve bu da sinerji oluşturmamaktadır. (**Gökhan Kantarcıgil-Latin Amerika**)

Kaynak ve Vizyon Yetersizliği:

- Türkiye işadamları uygulamayı yapacak doğru insan kaynağına ve iş ortaklarına sahip olamamak
- Küresel vizyona uygun iş planlarına sahip olmamak
- Kısa vadeli ve Plansız yaklaşımlar sonucu firmaların kısa vadede başarısız olmaları Uygulama için yeterli para kaynağının bulunmaması (**Sevil Özışık-ABD**)
- Bölgedeki mevcut Türk girişimci sayısı az olduğundan diaspora tipi bir destek mevcut değil. (**Tansal Mete Akçaylı-Karayipler**)

Temsil Sorunları:

- Elcilik sayımızda sadece 2 adet; Küba ve Venezelladalar ve buradaki elcilikler tüm Karayip adalarına bakmakla görevli. Fakat gerek Küba gerek Venezüella Karayiplerdeki diğer ada/ülkeler ile ticaret, siyaset ya da kültürel olarak o kadar uzaklar ki Elciliklerimizi kullanarak is yapabilmek imkansızla yakın. (**Tansal Mete Akçaylı-Karayipler**)
- Bölgede sadece Arjantin'de Ticaret Ataşeliği vardır. Az ataşe olması ticarete gerekli desteğin verilememesi demektir. Bölgede az sayıda elcilik olması ve bazı ülkelere vize uygulamamız sebebi ile bölgedeki vize uyguladığımız ülkelerin işadamları Türkiye'ye gelmeyi tercih etmemektedirler. (**Gökhan Kantarcıgil- Latin Amerika**)

Diğer Sorunlar:

- Türk rnleri genelde çok yüksek vergilere tabidir. (**Gökhan Kantarcıgil-Latin Amerika**)

3- BÖLGEDE TÜRK GİRİŞİMCİ SORUNLARINA YÖNELİK ÖNERİLER

1- Karşılıklı bilinirliğin arttırılması:

- Türkiye'nin ABD iş dünyası için popüler bir ülke olmasının sağlanması ve civar ülkeleri hedefleyecek ABD sanayisinin Türkiye'de yatırım yapmasını sağlamak.
- Firmaların pazarı tanınmaları ve hazırlanmaları için eğitim verilmesi.
- Girişimciler arasındaki network'u geliştirerek yatırıma ve ticarete dönmesinin sağlanması
- Sürekli bilgi akışı ile uygulamadaki verimliliklerin arttırılması. (**Sevil Özışık-ABD**)
- Karayipler Türk işadamlarına daha çok tanıtılmalı. (**Tansal Mete Akçaylı-Karayipler**)
- Türkiye ve Bölge lke şehirleri arasında Kardeş şehir uygulamasının yapılması
- Bölgeye yönelik Türkiye'yi tanıtıcı reklmların yapılması. Bölgedeki turistlerin özellikle kültür bağı olan Turco'ların ülkemize gelmesinin sağlanması. (**Gökhan Kantarcıgil-Latin Amerika**)
- Milli Basketbolcumuz Hidayet Turkoglu'nun Toronto Raptors'a transfer olması tanitim icin faydalı olacaktır. (**Nedim Düzenli-Kanada**)

2- Karşılıklı Ziyaretler ve Geziler Düzenlenmesi:

- İki lke firmalarının biraraya gelerek iş üretme şansının sağlanması

- Eyalet bazında ABD'li yatırımcılara potansiyel Türkiye'yi anlatmak, iki ülke iş adamlarını bir araya getirmek. (**Sevil Özışık-ABD**)
- Karşılıklı siyasi ve ekonomik (sektörel bazda) ziyaretler faydalı olacaktır.
- Fuarlara katılım yeni fırsatlar sunabilir.
- 11 Temmuz 2009'da başlayan doğrudan THY Seferlerinden ümitliyiz. (**Nedim Düzenli-Kanada**)
- Karşılıklı ticari ve siyasi ziyaretler artırılmalı. (**Tansal Mete Akçaylı-Karayıpler**)
- Bakan, Basbakan nezdinde bölge ülkelerine daha çok ziyaret ve Devlet Başkanlarının Türkiye'ye davet edilmesi. (**Gökhan Kantarcıgil-Latin Amerika**)
- Hedef sektörlerin seçilmesi ve buna yönelik TOBB'a üye olan şirketlerle karşı kuruluşlarla karşılıklı geziler yapılması. (**Gökhan Kantarcıgil-Latin Amerika**)

3- Elçilik ve Ticari Ataşeliklerin Arttırılması:

- Türkiye Caricom nezdinde, Caricom adalarından birinde bir yeni Elçilik ve Ticari Ataşelik açmalı. (**Tansal Mete Akçaylı-Karayıpler**)
- Elçilik sayısının arttırılması.
- Özellikle Meksika, Brezilya, Sili gibi ekonomik olarak önde olan ülkelere Ticaret Ataşelerinin atanması. (**Gökhan Kantarcıgil-Latin Amerika**)

4- Eş zamanlı olarak Türk iş dünyasının ABD pazarına girişinin altyapısını kurmak; alt yapısı hazırlanmış Türk markalarının ABD pazarına girişinin sağlanması ve yüksek teknolojiye sahip rekabetçi Türk firmalarının pazara girişi ve büyümesi (**Sevil Özışık-ABD**)

5- Girişimciyi önemsemek, anlamak, cesaretlendirmek ve desteklemek lazımdır. (**Nedim Düzenli-Kanada**)

6- Hedef sektörler şunlar olabilir: Tarım, Hayvancılık, Madencilik, Enerji, Bio-Yakıt, Turizm (**Gökhan Kantarcıgil-Latin Amerika**)