

ŞUBAT 2021

Middle Asia

turcomoney Caucasias

YAPI KREDİ BANK AZERBAIJAN GENEL MÜDÜRÜ CENK YÜKSEL

**KARABAĞ'DA TÜM İMKANLARIMIZI
KULLANARAK FİNANSAL ÇÖZÜMLER SUNACAĞIZ**

YAPI KREDİ BANK AZERBAIJAN GENERAL MANAGER CENK YÜKSEL
WE WILL OFFER FINANCIAL SOLUTIONS BY USING
ALL OUR MEANS IN NAGORNO KARABAKH



**TÜRKİYE'NİN ESKİ BAKÜ BÜYÜKELÇİSİ HULUSİ KILIÇ
KARABAĞ ZAFERİ; BÖLGENİN, AZERBAIJAN'IN
KADERİNİ DEĞİŞTİRECEK**

THE FORMER BAKU AMBASSADOR OF TURKEY, HULUSİ KILIÇ
NAGORNO-KARABAKH WILL CHANGE
THE FATE OF THE REGION, AZERBAIJAN



**ATİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI CEMAL YANGIN:
"KARABAĞ, AZERBAIJAN - TÜRKİYE
KARDEŞLİĞİ İLE İHYA EDİLECEK!"**

CHAIRPERSON OF THE BOARD OF DIRECTORS OF ATIB, CEMAL YANGIN:
"NAGORNO-KARABAKH WILL REVIVE WITH THE
BROTHERHOOD OF AZERBAIJAN - TURKEY!"



Otokar, Gürcistan'a Allison şanzımanlı 117 adet araç teslim ediyor

Türkiye dahil 50'den fazla ülkede modern toplu ulaşıma katkı sağlayan Otokar, 2020 yılı başında Gürcistan ile yılın en büyük ihracat anlaşmalarından birini gerçekleştirmişti. Sözleşme doğrultusunda teslimat süreci devam eden 117 adet alçak tabanlı küçük otobüs modeli Otokar Sultan LF otobüsü, dahili retarderlı Allison T3270R xFETM tam otomatik şanzıman donanımı ile toplu taşımaya katkı sağlayacak.

Allison tam otomatik şanzıman donanımlı Otokar Sultan LF, tasarımı, konforu, teknolojisi, düşük işletme giderleri ile başta uluslararası kullanıcılardan olmak üzere büyük talep görüyor. Allison T3270R xFETM şanzımanların sunduğu sürücü ve yolcu konforu, düşük işletim maliyeti ve daha az bakım onarım gerektiren avantajlarıyla ön plana çıkan Sultan LF otobüsler, Gürcistan'da beş farklı şehirde hizmet verecek.

"BU STANDARTLARA DEĞER KATMAKTAN BÜYÜK MUTLULUK DUYUYORUZ"

Allison Transmission Türkiye Satış Müdürü Berk Gönenç, teslimat ile ilgili yaptığı açıklamada; "Önden motorlu ve yüksek tabanlı otobüs modeli Otokar Sultan araçlarında Allison T2100 xFETM model tam otomatik şanzımanımız kullanılırken, tam alçak tabanlı şehir içi küçük otobüs modeli yeni Sultan LF'de Allison T3270R xFETM şanzıman donanımı bulunuyor. Otokar



Entegre retarderlı Allison T3270R xFETM şanzıman donanımlı Otokar Sultan LF otobüslerin, Gürcistan Belediye Kalkınma Fonu tarafından finanse edilen anlaşma uyarınca teslimat süreci devam ediyor.

Delivery of Otokar Sultan LF buses with integrated retarder Allison T3270R xFE™ transmission box continues under the agreement financed by Georgia Municipality Development Fund.

Sultan LF, şehir içi yolcu taşımacılığına yüksek standartlar sunuyor. Allison Transmission olarak bu standartlara değer katmaktan büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

Allison tam otomatik şanzımanların manevra kabiliyetini ve ivmelenmeyi artırdığını ifade eden Berk Gönenç, şöyle devam etti: "Şehir içinde dar yollara sahip, sık dur kalkın gerektiği güzergahların yanı sıra Gürcistan gibi dik yokuşların ve inişlerin

bulunduğu coğrafi koşullarda da büyük avantaj sağlıyor."

BAKIM MALİYETLERİ AZALYOR

Berk Gönenç, sözlerini şöyle tamamladı: "Allison tam otomatik şanzıman, tork konvertörü sayesinde baskı balata sistemi kullanılmadığı için bakım maliyetleri azalıyor. Debriyaj arızaları veya değişim gerekliliği ortadan kalktığı için daha az bakıma giren aracın aktif kullanım süresi artarak filonun daha verimli yönetilmesini sağlıyor. Öte yandan Allison şanzımanlarımızın uzun kullanım ömrü ve bakım kolaylığı sayesinde sadece periyodik yağ ve filtre değişimi yeterli oluyor. Tüm bunlar da aracın toplam sahip olma maliyetini iyileştirerek otobüs filolarına avantaj sağlıyor."

Öte yandan Allison T3270R xFE tam otomatik şanzımanların sarsıntısız vites geçişleri, sürücü ve yolcular için yüksek konfor sunuyor. Böylece özellikle belediye araçları için yoğun şehir içi trafığında sık dur-kalk gerektiren seyahatler yorucu olmaktan çıkıyor. İlçeler veya kasabalar arası uzun yolculuklarda ise dahili retarder sistemi sayesinde araç hakimiyeti artıyor, sürüş güvenliği iyileştirilerek yolcuların güvenle istedikleri noktaya varması sağlanıyor. Otomatik geçişler sayesinde sürücüler, vites değiştirmeye gerek kalmadan yola ve sürüşe konsantre oldukları için sürüş konforu ve güvenliği de artıyor. ■

Otokar delivers 117 vehicles with Allison transmission box to Georgia

Contributing to modern public transport in over 50 countries including Turkey, Otokar signed one of the largest export deals in Georgia at the beginning of 2020. 117 low-floor small bus model, Otokar Sultan LF busses, with ongoing delivery in line with the agreement, will contribute to public transport with internal retarder Allison T3270R xFE™ and fully automated transmission box.

Otokar Sultan LF with Allison's fully automated transmission box has been attracting great demand from international users with its design, comfort, technology, and low operating costs. Standing out with the advantages such as driver and passenger comfort, low operating costs, and low maintenance offered by Allison T3270R xFE™, Sultan LF busses will be at service in five different cities in Georgia.

"WE ARE PROUD TO ADD VALUE TO THESE STANDARDS"

Allison Transmission' Turkey Sales Director Berk Gönenç said in his statement about the delivery, "We use Allison T2100 xFM™ model fully automated transmission in our front engine and high-floor bus model Otokar Sultan vehicles and our low-floor, urban small model, the new Sultan LF is equipped with Allison T3270R xFE™ transmission box. Otokar Sultan LF offers high standards for urban passenger transportation.



We are proud to add value to these standards as Allison Transmission."

Expressing that Allison's fully automated transmission box increases maneuverer ability and acceleration, Berk Gönenç continued: "These characteristics provide a great advantage in routes with narrow urban roads requiring lots of stop-and-gos and also in geographical conditions with lots of steep slopes and downs."

MAINTENANCE COSTS DECREASE

Berk Gönenç finalized his speech as follows: "Allison fully automated transmission box decreases maintenance costs because it does not use clutch lining system thanks to its torque converter. The vehicles undergo less maintenance and the active usage time increases by eliminating clutch failures or replacement requirements, thus, allowing more efficient management of the fleet. On the other hand, only periodical oil and filter change are adequate thanks to the long-life cycle and easy maintenance of Allison transmission boxes. All these improve total cost of ownership of the vehicle and offer an advantage to bus fleets."

Moreover, the smooth gear shifting of Allison T3270R xFE fully automated transmission boxes allows high comfort for the driver and the passengers. Thus, journeys that require frequent stop-and-gos in heavy urban traffic for municipality cars become much less tiring. Vehicle control is improved during longer journeys between districts or towns, thanks to the internal retarder system and allows passengers to safely arrive at their destination. Thanks to automatic switches, drivers focus on the road and driving since there is no need to switch gears and as a result, driving comfort and safety are increased. ■

Tekfen İnşaat Kazakistan'da 185 milyon dolarlık ihale kazandı

Tekfen İnşaat'ın Kazakistan'da yüzde 100 iştiraki olarak faaliyet gösteren GATE İnşaat Taahhüt Sanayi ve Ticaret A.Ş., 185 milyon ABD doları tutarında yeni bir ihale kazandı. GATE, 2017 yılından itibaren işveren konumunda bulunan Tengizchevroil LLP için ülkenin batı bölümünde yer alan ve dünyanın önemli petrol rezervlerinden biri sayılan Tengiz Sahası'nda yapımı halen devam etmekte olan "Gelecek Gelişim Projesi" kapsamındaki boru hattı projesini üstlenecek.

Konuyla ilgili açıklamada bulunan Tekfen Holding'in Taahhüt Grubu'ndan Sorumlu Başkan Yardımcısı Levent Kafkaslı, "Tahminimizden daha uzun süren pandemi döneminde iş ve istihdam sürekliliğimizi sağlamak birincil önceliğimizi oluşturuyor. Bu sürekliliği sağlamak adına yoğun teklif verme çabalarımızın neticesinde bu yeni işi almış bulunuyoruz. Bilindiği gibi Hazar Havzası, çeyrek asırdır varlık gösterdiğimiz ve imza attığımız çok sayıda projeye saygınlık kazandığımız önemli faaliyet alanlarımızın başında geliyor. Yılın ilk günlerinde portföyümüze kattığımız bu proje sayesinde 2021'e umutla bakıyoruz" dedi.

Tekfen İnşaat wins a tender for \$185 million in Kazakhstan

100% affiliate of Tekfen İnşaat in Kazakhstan, GATE İnşaat Taahhüt Sanayi ve Ticaret A.Ş. won a tender for \$185 million. GATE will assume the pipeline project within the scope of "Future Development Project," which is still ongoing on Tengiz Field, located in the western part of the country and deemed as one of the most important oil reserves of the world, for Tengizchevroil LLP, which has been acting as the employer since 2017.

Speaking about the tender, Tekfen Holding's Assistant Chairman in Charge of Undertaking Group, Levent Kafkaslı said, "Ensuring business and employment continuity during the pandemic, which has lasted longer than expected, is our priority. We have assumed a new project as a result of our efforts in the intensive bidding process in order to ensure this continuity. As known, Hazar Basin is one of our important fields of activity, in which we have been engaged for almost a quarter of a century and we earned our respected reputation after numerous projects. We have a positive outlook for 2021 with this project we added to our portfolio in the first days of the year."



Levent Kafkaslı



Allison tam otomatik şanzıman donanımlı 117 adet Otokar Sultan LF otobüsleri, Gürcistan'ın beş şehrine teslim edilecek.

117 Otokar Sultan LF busses equipped with Allison fully automated transmission boxes will be delivered to five cities in Georgia.

ORTA ASYA CUMHURİYETLERİ, SON 10 YILDA HIZLI KALKINMA GERÇEKLEŞTİRDİ

Hedef, daha çok ticaret ve yatırım

CENTRAL ASIAN REPUBLICS UNDERWENT FAST DEVELOPMENT IN THE LAST DECADE

Target, higher trade, higher investments

- Orta Asya'daki Türk Cumhuriyetleri, son 10 yılda gerçekleştirdikleri büyüme rakamları ile bölgenin önemli aktörleri arasında girdi.
- Türkiye ile Orta Asya'daki Türk Cumhuriyetleri arasındaki ticari ilişkiler ve yatırımlar, hızla artıyor.
- Türkiye'den Orta Asya Türk Cumhuriyetlerine ihracat son 10 yılda 51 milyar dolara ulaşırken, Türkiye'nin, 2019 yılında bölge ülkeleriyle ticaret hacmi 8,8 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Daha da önemlisi bölgede 4 binin üzerinde Türk firması faaliyet gösteriyor.
- Türkiye dinamik ekonomisiyle bölge ülkelere önemli yatırım fırsatları sunuyor. Türkiye, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan, Türkmenistan, Tacikistan ve Kırgızistan ile ekonomik ve ticari işbirliğini arttırmayı ve çeşitlendirmeyi hedefliyor.
- Turkic Republics in Central Asia became one of the leading actors with the region with high figures they achieved in the past decade.
- The commercial relations and investments between Turkey and Turkic Republics in Central Asia are on a rapid rise.
- While exports from Turkey to Central Asian Turkic Republics reached \$51 bn in the past decade, Turkey's trade volume with the region's countries in 2019 was around \$8.8 bn. More importantly, there are over 4 thousand Turkish companies engaged in various activities in the region.
- With its dynamic economy, Turkey is offering a great investment potential to the countries of the region. Turkey aims to improve and diversify its economic and commercial cooperation with Azerbaijan, Uzbekistan, Turkmenistan, Tajikistan and Kirghizstan.



Dr. Kazım Kılıç
kakilinc@turcomoney.com
turcomoney



AZERBAYCAN, PETROL VE DOĞALGAZLA EKONOMİSİNİ ÇOK GÜÇLENDİRDİ, AMA Salgın ve savaşın faturasası ağır oldu

2019'da yüksek petrol fiyatlarının ve artan gaz üretimi ile petrol ve gaz dışı gaz sektörlerinde de kaydedilen iyileşmenin olumlu etkileri görüldü. Ancak, geçen hem koronavirüs krizi hem de Ermenistan ile savaş ekonomiyi olumsuz yönde etkiledi.

Azerbaycan'ın Gayri Safi Yurt İçi Hasılası (GSYİH) 2018'de yüzde 1.4 ve 2019'da yüzde 2.2 büyüdü. Uluslararası Para Fonu (IMF), 2020'de salgın nedeniyle yüzde 4 küçülme bekliyor. 2021'de ise, artan talep ve petrol fiyatlarının canlanmasıyla birlikte ekonomik büyümenin kademeli olarak toparlanması bekleniyor. IMF'ye göre, ekonomik büyüme 2021'de yüzde 2 seviyesinde olacak. Focus Economics uzmanları ise, GSYİH'nin 2020'de yüzde 3.4 daralacağını, 2021'de ise GSYİH büyümesinin yüzde 2.8 olarak öngörüyor. Azerbaycan'ın milli geliri 50 milyar

1991 yılında bağımsızlığını kazanan Azerbaycan, uzun süre sıkıntılı bir dönem yaşadı. Ancak daha sonra petrol ve doğalgaz imkanlarını iyi kullandı, ekonomisini güçlendirerek bölgenin zengin ülkelerinden biri olmayı başardı.

dolar civarındaydı... 2016'da 53 milyar dolardı geçen yıl 48 milyar dolara geriledi. Uluslararası Para Fonu'na (IMF) göre, 2020'de dünyanın 90'ıncı ekonomisi olarak 41.6 milyar dolara düşecek. Kişi başı milli gelir ise, 4.130 dolar seviyesinde...

Azerbaycan ekonomisinin güçlü yönleri arasında büyük bir varlık fonu, Hazar Denizi'ndeki gaz bolluğu, Türkiye ve Avrupa'ya yapılan ihracatta artış, Çin ile Avrupa arasında coğrafi bir bağlantı olarak hizmet veren ve olumlu bir genel iş ortamı yer alıyor.

EN BÜYÜK TİCARET ORTAKLARI ARASINDA TÜRKİYE DE VAR

Stratejik olarak İran, Rusya ve Avrupa'ya komşu olarak konumlanmış olan Azerbaycan Cumhuriyeti, 2019'da dünyanın birçok ülkesine toplam 19,6 milyar ABD doları değerinde ürün ihraç etti. Azerbaycan'ın ihracat gelirlerinin yaklaşık yüzde 95'ini petrol ve doğal gaz oluşturuyor. Azerbaycan ihracatının diğer önemli kalemleri ise, kamış/pancar şekeri ve meyve. Ülkenin en önemli ihracat ortakları arasında İtalya, İngiltere, ABD, İsrail, Endonezya, Fransa ve Türkiye yer alıyor.

AZERBAIJAN STRENGTHENED ITS ECONOMY WITH OIL AND NATURAL GAS, HOWEVER; BUT THERE WAS A Heavy toll due to the pandemic and war

The positive effects of high oil prices and increasing gas production and developments in the sectors outside of oil and gas in 2019 were observed. Unfortunately, both the Coronavirus epidemic and the war with Armenia had an adverse impact on the economy.

The Gross Domestic Product (GDP) of Azerbaijan grew by 1.4% in 2018 and by 2.2% in 2019. International Monetary Fund (IMF) is expecting a 4% shrinkage in 2020 due to the pandemic. In 2021, a gradual economic growth is expected with increasing demand and recovery of oil prices. According to IMF, the economic growth in 2021 is estimated around 2%. Focus Economics experts predict the GDP will shrink by 3.4% in 2020 and the growth of GDP will be 2.8% in 2021.

Azerbaijan's national income was

Azerbaijan, gained its independent in 1991, however, experienced rough times for a long time. Nonetheless, it made good use of the benefits and advantages offered by oil and natural gas afterwards.

around \$50 bn. In 2016, it was \$53 bn, however; it fell down to \$48 bn. According to the International Monetary Fund (IMF), in 2020, it will fall down to \$41.6 bn making it the 90th largest economy. The per capita income is around \$4,130.

The strengths of Azerbaijan's economy are a large wealth fund, the plentitude of gas in the Caspian Sea, the increase in exports to Turkey and Europe, and a general business environment serving as a geographical link between China and Europe.

TURKEY IS ONE THE MAJOR TRADE PARTNERS

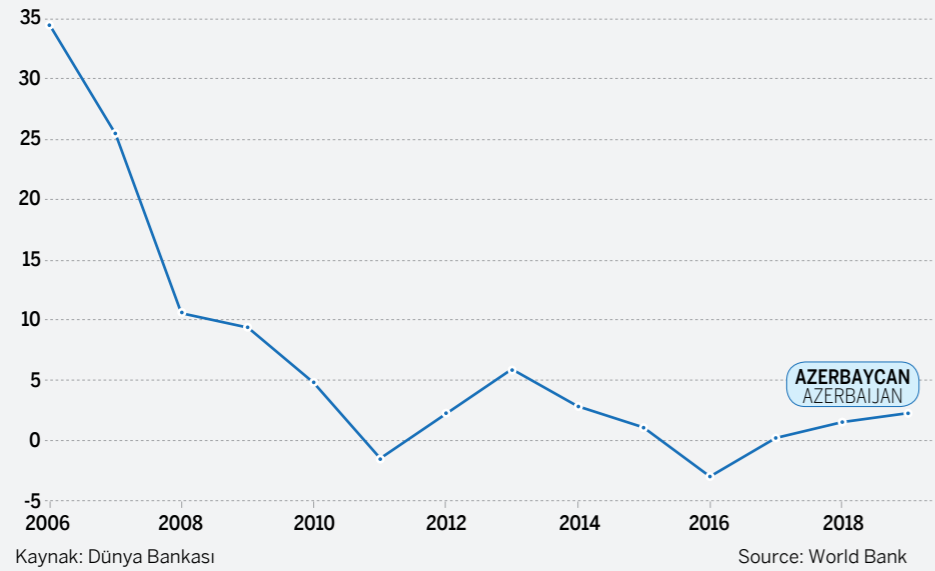
The Republic of Azerbaijan, strategically located as neighbours to Iran, Russia and Europe, exported goods worth \$19.6 bn to various countries around the world in 2019. Approximately 95% of export revenues of Azerbaijan are acquired from oil and natural gas. Other important export items of Azerbaijan are cane/beet sugar and fruits. The leading export partners of the country can be listed as Italy, the UK, the US, Israel, Indonesia, France and Turkey.



AZERBAIJAN EKONOMİSİ HIZLI BÜYÜME DÖNEMİNDEN SONRA YAVAŞLADI

(Azerbaycan GSYİH'sında değişim, %)

AZERBAIJAN'S ECONOMY SLOWED DOWN AFTER A PERIOD OF FAST GROWTH
(Change in Azerbaijan's GDP, %)



Türkiye ile Azerbaycan arasındaki ekonomik ve ticari ilişkiler hızla gelişiyor. 2019 yılında toplam 2,1 milyar dolara ulaşan dış ticaretimiz, 2020'nin ilk 10 ayında bu seviyeyi yakaladı. Orta Asya ülkeleri arasında en çok ticaret yaptığımız ve Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülke de Azerbaycan...

2020 yılının Şubat ayında Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev'in başkanlıklarında düzenlenen Türkiye-Azerbaycan Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi

8. Toplantısı ve iki ülke arasında farklı iş birliği alanlarına yönelik 14 anlaşma imzalanması da ilişkileri daha da güçlendiriyor. Bu anlaşmalardan biri de iki ülke arasındaki mevcut dış ticaret hacmini 2023'te 15 milyar dolar seviyesine çıkarmak için imzalanan tercihli ticaret anlaşması...

SOCAR TÜRKİYE'DEKİ EN BÜYÜK YATIRIMCI KURULUŞ

Azerbaycan, Türkiye'deki en büyük yatırımcı ülkelerden birisi... Bugüne kadar başta

Petkim, Star Rafinerisi, TANAP olmak üzere, çok büyük bölümünü SOCAR'ın yaptığı 16.5 milyar dolar yatırım yapan Azerbaycan, Türkiye'deki yatırımlarını 20 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor.

Türkiye de Azerbaycan'a 11.8 milyar dolar yatırım yaptı. Türk şirketleri, müteahhitlik hizmetlerinde bugüne kadar 11 milyar dolarlık 182 proje ile Azerbaycan'da birinci sırada yer alıyor. İnşaat projelerinin 8.9 milyar dolarlık bölümü petrol ve gaz sektöründe bulunuyor. ■

The economic and commercial relations between Turkey and Azerbaijan are progressing rapidly. Our foreign trade volume reaching \$2.1 bn in 2019 caught up with this level just in the first 10 months of 2020. Azerbaijan comes top on the list of countries we trade with among Central Asian countries and also the country Turkey carries out the highest trade with.

In February, 2020, the 8th Turkey-Azerbaijan High Level Strategic Cooperation Council Meeting organized under the chairmanship of our President Recep Tayyip Erdoğan and President of Azerbaijan, İlham Aliyev and signing of 14 agreements for cooperation in different fields between the two countries further intensified the relationships. One of these agreements is the preferential trade agreement aiming to increase the current foreign trade volume between the two countries to \$15 bn in 2023.

SOCAR IS THE LARGEST INVESTOR IN TURKEY

Azerbaijan is one of the major investor countries in Turkey. Azerbaijan, which invested \$16.5 bn, mostly assumed by SOCAR, mainly for Petkim, Star Rafinerisi, and TANAP in Turkey, is aiming to enhance its investments in Turkey to \$20 bn.

Turkey invested \$11.8 bn to Azerbaijan. With \$11 bn investments in construction services and 182 projects, Turkish companies rank the first in Azerbaijan. \$8.9 bn out of all construction projects were directed to the oil and gas industries. ■



KİŞİ BAŞINA DÜŞEN MİLLİ GELİR 10 BİN DOLARI AŞTI

Kazakistan, doğal kaynaklarıyla zenginleşiyor

PER CAPITA INCOME EXCEEDED \$10 THOUSAND

Kazakhstan is flourishing with its natural resources

Dünya Bankası'nın 2020 tahminine göre, 165.7 milyar dolarlık GSYİH'sı ile dünyanın 54. büyük ekonomisi olan Kazakistan, IMF'ye göre 2019 yılında 180 milyar dolar GSYİH ile 55. büyük ekonomiydi. 2030'da GSYİH'nın 350 milyar doları geçmesi bekleniyor. Orta Asya bölgesinin de en büyük ekonomisine sahip olan Kazakistan'ın bağımsızlığını kazandığı ilk yıllarda 500 dolar olan kişi başına milli geliri bugün 10 bin doları aşmış durumda.

Ülkede son yıllarda ekonomi istikrarlı bir

şekilde büyüyor ve yabancı yatırımların ilgisi giderek artıyor, fakirlik ise azalıyor. Ancak birçok ülkede olduğu gibi Kazakistan'da da gelir dağılımındaki bozukluk dikkat çekiyor.

Ekonomideki iyileşme devam ederken tüm dünyayı etkisi altına alan koronavirüs krizi Kazakistan'ı da vurdu. 2018'de yüzde 4.1, 2019'da ise yüzde 4.5 büyümeye gösteren Kazakistan ekonomisinin 2020'de yüzde 2.7 küçülmesi bekleniyor.

2021-2025 dönemleri için tahminleri açıklayan Ulusal Ekonomi Bakanı

According to World Bank estimates for 2020, with \$165.7 bn GDP, Kazakhstan is the 54th largest economy in the world, while according to IMF, in 2019, with a GDP of \$180 bn, it ranked the 55th. The GDP is expected to surpass \$350 bn in 2030. The per capita income, which was around \$500 in the first years it achieved its freedom, the current per capital is Kazakhstan, the largest economy in Central Asia, exceeded \$10 thousand today.

The economy is showing steady growth in the last few years and this is drawing the interest of foreign investments, while poverty is diminishing.

However, as in many other countries, the income inequality is a major issue in Kazakhstan.

While economic recovery progressed, Kazakhstan, was also hit hard by the Coronavirus pandemic affecting the whole world. Kazakhstan's economy, which grew by 4.1% and 4.5% respectively in 2018 and 2019, is expected to shrink by 2.7% in 2020.

The National Economy Minister, Ruslan Dalenov, who announced his estimates from 2021 to 2025, noted that the economic growth is expected to be around 2.8% in 2021 and 4.6% in 2025. According

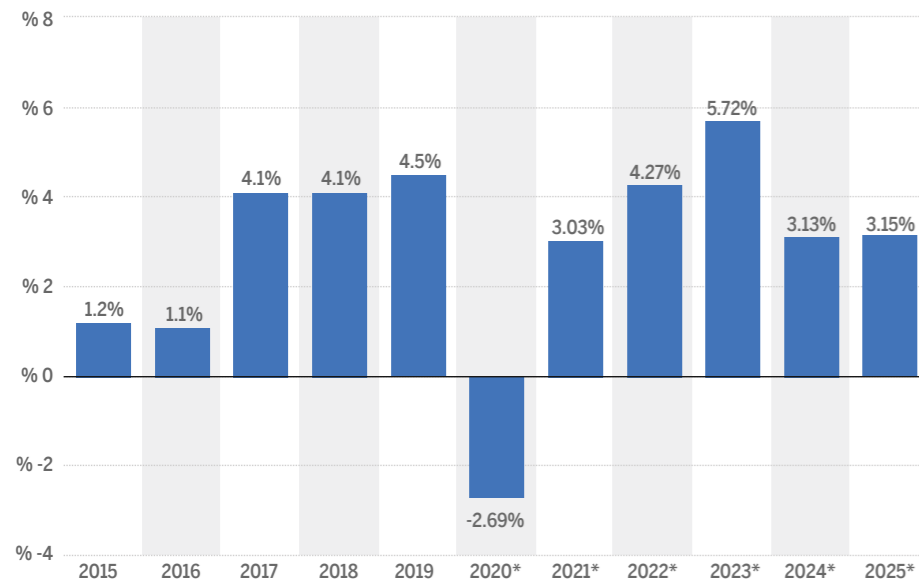
Özellikle doğal kaynakları sayesinde hızla gelişen Kazakistan, zenginliğe geçiş eğiliminde olan gelişmekte olan ülkelerden biri...

Ruslan Dalenov, 2021 yılında ekonomik büyümenin yüzde 2.8, 2025'te ise yüzde 4.6 seviyesinde tahmin edildiğini belirtiyor. Dalenov, 2021'de GSYH'nin yaklaşık 182 milyar dolar, 2025'te 249 milyar dolar olacağını, gelecek yıl 86 milyon ton olması beklenen petrol üretiminin 2025'te 100,7 milyon tona çıkarılacağını söylüyor. Ortalama



KAZAK EKONOMİSİNDE SALGIN SONRASINDA CANLILIK DEVAM EDECEK

(Kazakistan GSYİH'sında değişim, %)



Kaynak: Statista

yıllık büyüme hızının tarımda yüzde 6,2, ticaretle yüzde 5,5 olarak tahmin edildiğini kaydeden Dalenov, "2021 yılında 41,4 milyar dolar olarak beklenen mal ihracatı 2025'te 51,5 milyar dolara yükselecek. 2021'de 36,3 milyar dolar olması tahmin edilen ithalat 2025'te 37,8 milyar dolara çıkacak" diyor.

EKONOMİ, DOĞAL KAYNAKLARA DAYANIYOR

Yılda ortalama 89-90 milyon ton petrol üreten Kazakistan'ın bütçesinin önemli kısmı, petrol ihracatından elde edilen gelirden oluşuyor. Türkiye'nin yaklaşık 4 katı büyüklüğünde ve dünyanın en büyük yüzölçümüne sahip 9'uncu ülkesi olan Kazakistan doğal kaynak açısından çok

zengin bir ülke olduğu gibi bu zenginlik ekonomide belirleyici rol oynuyor. Kazakistan sahip olduğu zengin maden ve enerji kaynaklarından dolayı sanayisini de bu alanlara göre geliştiriyor.

1200'den fazla mineral kaynak çeşidinin mevcut olduğu Kazakistan tespit edilen çinko, kurşun, krom ve volfram kaynakları açısından dünyada birinci, gümüş ve uranyum madenleri alanında ikinci, bakır rezervleri açısından üçüncü sırada bulunan Kazakistan'da 2015 yılında dünya uranyum üretiminin yüzde 21'i gerçekleştirildi.

1990'lı yıllarda büyük üretim kaybına uğrayan sanayi sektörü 2000'li yıllarda petrol alanında artan yatırımlarla yükselişe geçerken, sanayi üretiminin yaklaşık yüzde 40'ı petrol sektöründe. Ancak mevcut petrol ve doğalgazın Rusya üzerinden Batı'ya ulaştırılmak durumunda olması, uzun süre Moskova'ya karşı ayrıca bağımlılık yaratıyor.

Geniş ve verimli topraklara sahip olan Kazakistan'da tarım en fazla istihdam sağlayan sektör olurken buğday başta olmak üzere hububat üretiminde dünyanın önde gelen ülkelerinden biri haline geldi. Kazakistan'da 2011 yılında rekor miktarda - toplam 27 milyon ton hububat ürünü elde edilirken, aynı yıl buğday üretimi 22,7 milyon ton oldu. 2016 yılında toplam hububat üretimi 20,6 milyon ton, buğday üretimi ise 15 milyon ton oldu.

Kazakistan'ın başlıca ihracat maddelerini petrol ve doğalgaz ürünleri oluştururken, demir metalleri, çeşitli kimyasallar, tahıl ürünleri, et ve kömür de ülkeye önemli bir gelir sağlıyor. İtalya, Çin ve Hollanda Kazakistan'ın en fazla ihracat yaptığı, ülkeler olan Kazakistan'ın ithal ettiği ürünlerin başında makine, metal ürünleri ve çeşitli gıda maddeleri geliyor. Rusya, Çin ve Almanya, Kazakistan'ın en fazla ithalat yaptığı ülkeler.

TÜRKİYE İLE TİCARET HACMİ 2 MİLYAR DOLARA YAKLAŞIYOR

Türkiye-Kazakistan ikili ticaret hacmi 2 milyar dolara yaklaşırken ortak hedef 10 milyar dolar olarak belirlendi. Türk girişimciler Kazakistan'da özellikle gıda sektörü, ilaç-kimya sanayii, inşaat, otelcilik ve imalat alanlarında öne çıkıyor. Ayrıca Türk müteahhitlik firmalarının Kazakistan'da üstlendiği projelerin toplam değeri 21 milyar doları geçti. Türkiye, sermaye miktarı açısından Kazakistan'daki 17. büyük yatırımcı durumunda olsa da enerji dışı sektörlerdeki yatırımcılar açısından 4. sırada yer alıyor. ■



to Dalenov, the GDP in 2021 will be approximately \$182 bn and \$249 bn in 2025, while the oil production is expected to be 86 million tons next year, increasing 100.7 million tons in 2025. Noting that the average annual economic growth rate in agriculture was 6.2% and 5.5% in trade, Dalenov added, "The trade in goods is anticipated to be around \$41.4 bn in 2021 and will increase to \$51.5 bn in 2025. Exports predicted to be around \$36.3 bn in 2021, will increase to \$37.8 bn in 2025."

ECONOMY IS BASED ON NATURAL RESOURCES

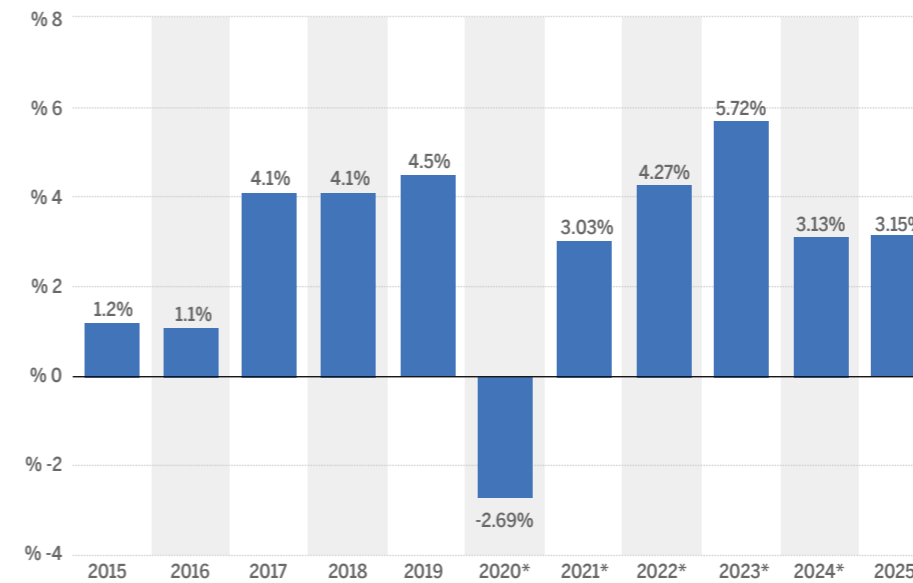
Producing 89 to 90 million tons of oil per year, the major part of Kazakhstan's budget

consists of revenues from oil exports. With a total surface area approximately 4 times larger than Turkey and the 9th country with the largest surface area in the world, Kazakhstan is a very rich country in terms of natural resources and such wealth, also plays a significant role in the economy. Thanks to the rich mine and energy resources, Kazakhstan's industry develops based on these fields.

Containing more than 1200 types of mineral resources, Kazakhstan ranks first in terms of zinc, lead, chrome and tungsten resources, second in silver and uranium minerals, and third in copper reserves. In 2015, Kazakhstan accounted for 21% of the

THE BOOM IN KAZAKH ECONOMY WILL CONTINUE AFTER THE PANDEMIC

(Change in Kazakhstan's GDP, %)



Source: Statista

Kazakhstan, mainly becoming wealthier thanks to its natural resources, is one of the developing countries on the verge of becoming wealthy.

world's uranium production.

The industry sector, which faced a heavy blow in terms of loss of production in 1990s, was on the rise in 2000s with the investments in oil. Almost 40% of industrial production is in the oil sector. However, the fact the current oil and natural gas can only be delivered to the West over Russia, created a dependence on Moscow for a long time.

With wide and rich, fertile lands, agriculture is the sector with the highest employment opportunities in Kazakhstan and it became one of the leading countries in production of grains, mainly wheat. A record production was achieved in 2011 in Kazakhstan - 27 million tons in total - in grain production, while the wheat production was 22.7 million the same year. Total grain production in 2016 was 20.6 million tons, while total wheat production was 15 million tons.

The main export items of Kazakhstan are oil and natural gas products and iron metals, certain chemical substances, grain products, meat and coal are also the main sources of income in the country. Italy, China and the Netherlands come first in the list of countries Kazakhstan exports to and these exports are mainly in machinery, metal products and certain food substances. Russia, China and Germany are the top three countries Kazakhstan imports from.

TRADE VOLUME WITH TURKEY IS APPROACHING \$2 BN

While the bilateral trade volume between Turkey and Kazakhstan is approaching \$2bn, the common target was determined as \$10 bn. Turkish entrepreneurs come to the forefront with investments mainly in the food industry, medicine-chemical industry, construction, hotel management and construction in Kazakhstan. In addition, the projects assumed by Turkish construction companies in Kazakhstan exceeded \$21 bn in total. Turkey is the 17th largest investors in terms of capital in Kazakhstan and the 4th in terms of investors in non-energy sectors. ■

Orta Asya'nın nüfus bakımından en kalabalık, yüzölçüm olarak üçüncü en büyük ülkesi olan Özbekistan Orta Asya ülkeleriyle çevrelenmiş olup, denize sınırı bulunmuyor.



7TH LARGEST COTTON MANUFACTURER IN THE WORLD Trade volume between Uzbekistan and Turkey is soaring up

Having the highest population and the third largest country in terms of surface area in Central Asia, Uzbekistan is surrounded by Central Asian countries and has no sea frontier.

DÜNYANIN EN BÜYÜK 7'İNCİ PAMUK ÜRETİCİSİ

Özbekistan ile Türkiye arasındaki ticaret hacmi hızla artıyor

57.9 milyar dolarlık GSYİH'sı ile dünyanın 82. ekonomisi olan Özbekistan yüksek ekonomik büyüme oranlarıyla Orta Asya ülkeleri arasında öne çıkıyor. 2015'te yüzde 7.5 büyüyen Özbek ekonomisi 2016'da yüzde 6.1, 2017'de yüzde 4.4, 2018 ve 2019'da yüzde 5.5 büyüme gösterdi. Kişi başına milli geliri 1.500 dolar olan Özbekistan, alım gücünün düşük olduğu Orta Asya ülkelerinden...

IMF'ye göre, koronavirüs krisi nedeniyle Özbek ekonomisi 2020'da yavaşlasa da negatif büyüme göstermeyecek. IMF, Özbekistan

ekonomisinin 2020'de yüzde 0.7, 2021'de ise yüzde 5 büyüyeceğini öngörüyor.

PAMUK, ALTIN VE DOĞALGAZ EKONOMİNİN DİREĞİ

Özbekistan, bağımsızlığını kazandıktan sonra tarımsal üretimi çeşitlendirmeye yönelik çalışmalar gerçekleştirdi. Ancak Özbek tarımı, büyük ölçüde pamuk üzerinde yoğunlaşır. Dünyanın en büyük yedinci pamuk üreticisi olan Özbekistan, ihracatta da beşinci sırada yer alıyor. Pamuk haricinde altın ve doğalgaz ihracatı, Özbek ekonomisinde önemli bir yer tutuyor.

Özbekistan'ın ekonomik büyümesinin temelinde doğal kaynaklar, özellikle doğalgaz yatıyor. BP'nin Statistical Review of World Energy 2020 raporuna göre, 2019 sonu itibarıyla ülkenin doğalgaz rezervi 1.2 trilyon metreküp civarında. Üretilen doğalgazın yüzde 40'ı ihraç ediliyor.

Özbekistan'da yabancı yatırımların büyük bölümü petrol ve doğalgaz endüstrisi alanında. Özbekistan'ın en çok doğalgaz ihracatı yaptığı ülkeler Rusya ve Çin. Özbekistan'ın mevcut hidrokarbon kaynaklarının sadece yüzde 25'ini çıkartmış olduğu belirtiliyor.

ÖZBEKİSTAN İLE TİCARETİMİZ NASIL İKİYE KATLANDI?

(2016-19 arası Türkiye-Özbekistan ikili ticareti, milyon \$)

Yıl	İhracat	İthalat	Toplam hacim	Denge
2016	533	709	1.242	-176
2017	680	823	1.503	-143
2018	951	796	1.747	155
2019	1.232	1.140	2.372	92

Kaynak: TÜİK

MİRZİYOYEV DÖNEMİNDE TÜRKİYE İLE YAKINLAŞTI

Türkiye ile Özbekistan arasındaki ticari ilişkiler, Cumhurbaşkanı Şevket Mirziyoyev'in görevi devralmasının ardından hızla gelişiyor.

Göreve gelmesinden kısa bir süre birçok alanda reform çalışması başlatan

The 82nd largest economy in the world with its GDP of \$57.9 bn, Uzbekistan stands out among Central Asian countries with high economic growth rates. Growing by 7.5% in 2015, the Uzbek economy boosted by 6.1% in 2016, 4.4% in 2017, and 5.5% in 2018 and 2019. With a per capita income of \$1,500, Uzbekistan is one of the Central Asian countries with a low purchasing power.

According to IMF, the Uzbek economy will not observe a negative growth despite a slowdown in 2020 due to the Coronavirus. IMF foresees a 0.7% growth in Uzbek economy in 2020 and 5% in 2021.

COTTON, GOLD AND NATURAL GAS ARE THE PILLARS OF ECONOMY

After achieving its independence, Uzbekistan focused on diversifying its agricultural production. Uzbek agriculture centres around cotton. The seventh largest cotton producer in the world, Uzbekistan ranks fifth in exports. Gold and natural gas export account for a major part of the economy in Uzbekistan

HOW DID OUR TRADE WITH UZBEKISTAN DOUBLE?

(Bilateral trade of Turkey-Uzbekistan in 2016-19, million \$)

Year	Exports	Imports	Total volume	Balance
2016	533	709	1.242	-176
2017	680	823	1.503	-143
2018	951	796	1.747	155
2019	1,232	1,140	2,372	92

Source: TURKSTAT

along with cotton.

Natural resources, mainly natural gas lies at the root of economic growth of Uzbekistan. According to Statistical Review of World Energy 2020 report of BP, as of the end of 2019, the country's natural gas reserve is around 1,2 trillion meter cubes. 40% of the natural gas produced is exported.

A major part of foreign investments in Uzbekistan are in oil and natural gas industries. Uzbekistan exports natural gas to mainly Russia and China. It is



İki bin yıllık geçmişe sahip, zengin bir kültürel mirasa sahip olan Özbekistan, tarihî İpek Yolu'nun en önemli güzergâhlarından biri olması nedeniyle önem kazanıyor.

Şevket Mirziyoyev'in 2017 Ekim'inde Türkiye'yi ziyaret etmesi, 20 yıl aradan sonra Özbekistan'dan Türkiye'ye cumhurbaşkanı düzeyinde gerçekleşen ilk ziyaret olarak tarihe geçti. Bu ziyaret sırasında ekonomiden savunma sanayiine, sağlıktan tarıma, eğitimden kültüre pek çok alanda 24 anlaşma imzalandı. İki ülke arasında, ticaret hacminin beş yılda 5 milyar dolara, 10 yılda ise 10 milyar dolara çıkarılması gibi hedefler belirlendi.

TÜRKİYE EN ÇOK ŞİRKET KURAN İKİNCİ ÜLKE

Bu süreçte dış ticaret hacminde de kayda değer bir artış yaşandı. 2017 yılında yüzde 25 oranında artış gösteren ikili ticaret hacmi, 2018 yılında ise

yüzde 16 arttı. 2016'da 500 milyon dolar seviyesindeki ihracatımız 2019'da 1.1 milyar dolara ulaştı. 2018 yılında ihracat artış hızı yüzde 40'ı yakaladı.

Türkiye, 2018 yılında 364 şirketle Özbekistan'da yabancı sermayeli en çok şirket kuran ikinci ülke oldu. Özbekistan'da Türk sermayeli 1.100 civarında şirket bulunuyor. Bankacılık, ilaç, inşaat, otomotiv, ayakkabıcılık, turizm ve gıda sektörlerine yapılan toplam 1 milyar dolar seviyesindeki Türk yatırımları Özbekistan'ın ihracatına 300 milyon dolar katkı sağlıyor. Bu yolla 50 bin kişiye istihdam yaratıldığı tahmin ediliyor. Türk müteahhitlik şirketlerinin bugüne kadar Özbekistan'da üstlendikleri müteahhitlik işlerinin toplam tutarı 2,7 milyar dolara ulaştı. ■

With a two thousand year history and a rich cultural heritage, Uzbekistan stands out as it is one of the vital routes of the historical Silk Road.

also stated that only 25% of the current hydrocarbon resources of Uzbekistan have been drilled until now.

GOT CLOSER WITH TURKEY DURING THE RULE OF MIRZIYOYEV

The commercial relations between Turkey and Uzbekistan have been growing rapidly since President Shavkat Mirziyoyev took office.

In a short while after he took the office, Shavkat Mirziyoyev initiated reforms in various fields. He visited Turkey in October, 2017 and this visit went down in history as the first visit from Uzbekistan to Turkey at a presidential level after two decades. 24 agreements were concluded during this visit from economy to defence industry, from health to agriculture, and from education to culture. Targets such as increasing the trade volume between the two countries to \$5 bn in five year and to \$10 bn in ten years were set.

TURKEY IS THE SECOND COUNTRY WITH THE HIGHEST NUMBER OF COMPANIES ESTABLISHED

In this period, foreign trade volume also underwent a significant increase. The bilateral trade volume boomed by 25% in 2017 and by 16% in 2018. Our exports around \$500 million in 2016 reached \$1.1 bn in 2019. The export increase rate in 2018 escalated to 40%.

Turkey, with 364 companies, became the second country that established the highest number of foreign capital companies in Uzbekistan in 2018. There are about 1,100 companies with Turkish capital in Uzbekistan. Turkish investments, circa \$1 bn, in banking, medicine, construction, automotive, shoe making, tourism and food contribute \$300 million to the exports of Uzbekistan. It is estimated that employment opportunities are provided to 50 thousand people as a result. The total amount of construction works assumed by Turkish construction companies in Uzbekistan until today has reached approximately \$2.7 bn. ■



21 YILLIK SINIRSIZ HİZMET!

İşletme ve Yatırım Kredilerinde Tam Destek!



YAPI KREDİ BANK AZERBAIJAN GENEL MÜDÜRÜ CENK YÜKSEL

Karabağ'da tüm imkanlarımızı kullanarak finansal çözümler sunacağız

YAPI KREDİ BANK AZERBAIJAN GENERAL MANAGER CENK YÜKSEL

We will offer financial solutions by using all our means in Nagorno Karabakh

Azerbaycan'da büyük gelişme gösteren sektörlerden biri de bankacılık sistemi. Sektörün önde gelen kuruluşlarından Yapı Kredi Bank Azerbaijan Genel Müdürü Cenk Yüksel, 2021 yılı hedeflerini Turcomoney'e anlattı...

The banking system is one of the sectors that had a massive improvement in Azerbaijan. The General Manager of Yapı Kredi Bank Azerbaijan, a leading institution of the sector, Cenk Yüksel explained about their 2021 targets to Turcomoney.

Azerbaycan bankacılık sektörü, son yıllarda Türk bankalarının da sağladığı tecrübe ve yeni hizmetlerle gelişimini sürdürüyor. Müşteri odaklı bakış açısı ile müşterilerine en iyi hizmeti vermek için çalıştıklarını ifade eden Yapı Kredi Bank Azerbaijan Genel Müdürü Cenk Yüksel, Turcomoney Orta Asya/Kafkasya Edition'dan Serhat Baş'ın sorularını yanıtladı.

- *Sayın Yüksel, Turcomoney Dergisi okuyucularına kendinizi tanıtır mısınız? Azerbaycan'daki görevinize ne zaman başladınız?*

YÜKSEL: 1996 yılında Koç Bank'ta Müfettiş Yardımcısı olarak iş hayatına başladım ve 2015 yılına kadar Teftiş Kurulu bünyesinde çeşitli görevlerde bulundum. Aynı yıl kardeş ülke Azerbaycan'daki iştirakimiz olan Yapı

Kredi Bank Azerbaijan'a önce Genel Müdür Vekili, ardından Genel Müdür olarak atandım. Bugüne kadar da Yapı Kredi değerlerini koruyarak, "Hizmette sınır yoktur" anlayışımız doğrultusunda, bankamızın müşteri odaklı bakış açısı altında Yapı Kredi Bank Azerbaijan müşterilerimize ekibim ile en iyi hizmeti vermek için çalışıyoruz.

- *Türkiye'de uzun yıllar bankacılık yapan bir profesyonel olarak Azerbaycan bankacılık sektöründeki gelişmeleri nasıl yorumluyorsunuz?*

YÜKSEL: Azerbaycan'ın hızlı ekonomisi ve sanayi gelişimine paralel olarak bankacılık sektörü de her geçen yıl geliyor. Bu anlamda ciddi teknoloji ve insan kaynağı yatırımı yapıldığını net bir şekilde söyleyebilirim.

The Azeri banking sector continues its development based on the support of Turkish banks and with new services offered. Noting that they are striving to provide the best possible service to their customers with a customer-focused perspective, Yapı Kredi Bank Azerbaijan General Manager Cenk Yüksel replied to the questions of Serhat Baş, from Turcomoney Central Asia/Caucasia Edition.

- *Mr. Yüksel, would you kindly introduce yourself to the readers of Turcomoney Magazine? When did you start your duty in Azerbaijan?*

YÜKSEL: I started my career as Deputy Inspector at Koç Bank in 1996 and had various positions under the Board of Auditors until 2015. The same year, I first became the Deputy General



AZERBAIJAN'DA 8 ŞUBE VE 245 ÇALIŞANLA HİZMET VERİYORUZ

- *Yapı Kredi Bank Azerbayjan'ın kuruluşu ve iştirak yapısı hakkında bilgi verir misiniz? Azerbayjan'daki faaliyetleriniz ne zamandan beri devam ediyor? Ülke genelinde kaç şubeniz ve çalışanınız var?*

YÜKSEL: Bankamızın, 2000 yılında Azerbayjan Cumhuriyeti Merkezi Bankası'ndan Koçbank Azerbayjan adı altında bankacılık hizmetlerini gerçekleştirmek üzere lisansı bulunuyor. Türkiye'de Yapı Kredi'nin Koç Finansal Hizmetler ailesine katılması ile birlikte, 2007 yılından itibaren faaliyetlerini Yapı Kredi Bank Azerbayjan adı altında yürütmeye başladık. Yapı Kredi Bank Azerbayjan bugün 245 çalışanı ile birlikte, Bakü ve Sumqayıt'da toplam sekiz şube ve bir uydu şube ile hizmet gösteriyor.

- *Bankanızın ürün ve hizmetlerinden bahsedebilir misiniz? Diğer bankalardan sizi öne çıkaran en önemli özellikleriniz nelerdir?*

YÜKSEL: Yapı Kredi Bank Azerbayjan olarak Türkiye tecrübesinden elde ettiğimiz deneyim ile Azerbayjan'da yer aldığımız Kurumsal, Ticari ve Bireysel piyasada hatırı sayılır bir pozisyonda yer alıyoruz. Bireysel müşterilerimize yönelik rekabetçi ve yenilikçi yaklaşımımız ile bireysel kredi ve kredi kartı ürünlerinin yanında diğer bankacılık hizmet ve ürünlerini de sunuyoruz. Tüm çalışanlarımızla birlikte müşterilerimize ihtiyaç duydukları finansal desteği sağlamak amacıyla yeni ürünler sunuyor ve geliştiriyoruz. Bu çerçevede dijital hizmet ve ürünlerimizin de toplam ürün ve hizmetler içinde önemli bir paya sahip olduğunu özellikle vurgulamak isterim. Zira, müşterilerimizin tüm bankacılık faaliyetlerinde ilk akla gelen banka olmayı başarmak, onların hayatını kolaylaştırmak, hız ve esnekliği önceliklendirmek suretiyle, sektörün en önde gelen bankası olmaya gayret gösteriyoruz. Ek olarak, ana hissedarı Türkiye'nin en büyük şirketler topluluğu Koç Holding olan Yapı Kredi Bank Azerbayjan'ının temel amacı, bütün müşterilerinin talep ve ihtiyaçları doğrultusunda, saygın uluslararası kurumlarla olan güçlü iş birliği ve deneyimine dayanarak Azerbayjan'ın ekonomik gelişimine katkıda bulunmak. Bu çabalarımız bugüne kadar ulusal ve uluslararası çeşitli kurumlar tarafından da değerlendirildi. Aldığımız ödüller de bunu kanıtlar nitelikte.



- *En çok hangi sektörde ticari müşterileriniz bulunuyor? Kredi ve diğer bankacılık ürünlerinizi hangi sektörler daha etkin ve verimli kullanıyor?*

YÜKSEL: Azerbayjan'da 20 yılı aşkın tecrübemizle hem Azerbayjan sermayeli hem de Azerbayjan'da faaliyet gösteren uluslararası sermayeli müşterilere destek oluyoruz. Sektör olarak değerlendirdiğimizde ise Azerbayjan ekonomisine katkı sağlayan üretim, ilaç-medikal, gıda, inşaat ve tarım sektörü başta olmak üzere birçok alanda faaliyet gösteren şirketlere hizmet sağlıyoruz.

AZERBAIJAN'DA GİRİŞİMCİLİK ORTAMI ÇEKİCİ HALE GETİRİLDİ

- *Azerbayjan'ı hem Türkiye hem de başka ülkelerden yatırım yapmak isteyen kuruluşlar ve iş insanları için önerir misiniz? Ülkenin avantajları ve dezavantajları nelerdir?*

YÜKSEL: Bağımsızlığını kazandığı 1991 yılından bu yana hızlı bir büyüme süreci yaşayan Azerbayjan'da şimdiye kadar özellikle enerji üretimi, kamu hizmetleri, ulaşım ve inşaat projelerinde dahil olmak üzere altyapı projelerine

Manager of our affiliate in Azerbaijan, Yapı Kredi Bank Azerbaijan and then, was promoted as the General Manager. Until today, I preserved the values of Yapı Kredi and in line with our "There are no limits to service," me and my team strive to give the best possible service to our customers as Yapı Kredi Bank Azerbaijan with a customer-focused approach.

- *What do you think about the developments in the banking sector in Azerbaijan as a professional who served in the banking industry in Turkey for years?*



YÜKSEL: In line with Azerbaijan's fast economic and industrial development, banking sector also grows and improves each year. I can clearly say that we have been making serious investments in technology and human resources.

WE SERVE WITH 8 BRANCHES AND 245 EMPLOYEES IN AZERBAIJAN

- *Can you provide us information on the organization and affiliate structure of Yapı Kredi Bank Azerbaijan? Since when have you been pursuing your activities in Azerbaijan? How many branches and employees do you have in the country?*

YÜKSEL: Our Bank had a license to pursue its banking activities under the title Koçbank Azerbaijan from the Central Bank of the Republic of Azerbaijan since 2000. As Yapı Kredi joined Koç Finansal Hizmetler family in Turkey, we started conducting our activities under the title Yapı Kredi Bank Azerbaijan since 2007. Yapı Kredi Bank Azerbaijan offers service with 245 employees and eight branches in Baku and Sumgait and a satellite office.

- *Can you tell us a bit more about the products and services of your Bank? What are the features that makes your bank stand out among others?*

YÜKSEL: As Yapı Kredi Bank Azerbaijan, we are in a reputable condition with the expertise we obtained from Turkey and in the Corporate, Commercial and Personal banking market. With our competitive and innovative approach to our personal customers, we offer other banking services and products along with personal loans and personal credit cards. With all our staff, we strive to offer and develop new products in order to provide the financial support our customers require. In this respect, I would like to emphasize that our digital service and products have a considerable share in all our total products and services. We

succeeded in becoming the first bank that comes to mind in all banking activities of our customers and we show maximum effort to facilitate their lives and become a leading bank in the sector by prioritizing speed and flexibility. In addition, the main objective of Yapı Kredi Bank Azerbaijan, of which the principal shareholder is Koç Holding, the largest group of companies in Turkey, is to contribute to the economic development of Azerbaijan, with strong cooperation and based on the expertise of reputable international businesses in line with the demands and needs of all our customers. Our efforts today were considered by various national and international institutions until today. Our awards are a proof of this.

- *Which sectors are your commercial customers mostly engaged in? Which sectors use your loan and other banking products more effectively and efficiently?*

YÜKSEL: With our experience exceeding 20 years in Azerbaijan, we support our customers with Azeri capital and also those with international capital engaged in activities in Azerbaijan. In terms of sectors, we provide services to many companies that are active, mainly in production, pharmaceuticals, medical, food, construction and agriculture sectors, which all contribute a great deal to the Azerbaijan's economy.

ENTREPRENEURSHIP ENVIRONMENT BECAME ATTRACTIVE IN AZERBAIJAN

- *Would you recommend Azerbaijan to businesses and businesspeople who want to invest from Turkey and other countries? What are the main advantages and disadvantages of the country?*

YÜKSEL: Since it gained its independence in 1991, Azerbaijan has been undergoing a rapid growth period and major investments, especially in energy generation, public services,

büyük yatırımlar yapıyordu. Azerbaycan Cumhuriyeti'nin 2016 yılında hazırladığı 'Stratejik Yol Haritası' ise 2025 yılına kadar belirlenen dört hedef göstergeden ilkinin "Petrol dışı sektördeki doğrudan yabancı yatırımın petrol dışı GSYİH içindeki payını yüzde 4'e çıkarmak" olarak tanımladı. Ayrıca Azerbaycan'da yatırım yapacak şirketlerin bürokratik işlemlerinin sadeleştirilmesine yönelik yasal düzenlemelerin hayata geçmesi ile birlikte ülkede girişimcilik ortamı daha da çekici hale getirildi. Belli alanlarda çeşitli teşvik uygulamaları yürürlüğe sokuldu, başta gümrük ve vergi olmak üzere, dikkat çekici reformist ve şeffaflığı artırıcı düzenlemeler hayat geçirildi. Bununla birlikte, Türkiye ile Azerbaycan arasındaki ikili iş birliği anlaşmaları da karşılıklı yatırım ve ticaret hacminin gelişmesine önemli katkılar sağlıyor. Tüm bu çabaları, aynı zamanda, ülkeye doğrudan yabancı yatırımı çekme vizyonunun bir parçası olarak görüyorum.

- Karabağ'ın geri alınmasının ardından Azerbaycan yönetiminin o bölgede yapacağı iyileştirme çalışmaları olacaktır. Siz bankacılık sektörünün üyesi bir kuruluş olarak o bölgede şubeler açmayı ve diğer bankacılık faaliyetlerinizi yürütmeyi düşünüyor musunuz?

YÜKSEL: Özellikle ticari krediler, dijital bankacılık hizmetleri, POS, ATM gibi hizmet kanallarıyla bu bölgede yaşayacak vatandaşlara ve faaliyet gösterecek firmalara destek vereceğiz. Karabağ'da şube açmak da dahil olmak üzere imar ve altyapı çalışmalarına yönelik tüm imkanlarımızı kullanarak finansal çözümler sunacağız.

SEKTÖRE YÖN VEREN BİR KURUM OLMANIN GURURUNU YAŞIYORUZ

- 2000'li hatta 2010'lu yılların başarılarında Azerbaycan'da kredi kartı kullanımı yaygın değildi. Ancak son yıllarda bu konuda büyük ilerleme

kaydedildiğini tahmin ediyoruz. Bu konudaki gelişimi o ülkede uzun yıllardır yaşayan ve çalışan bir kişi olarak anlatabilir misiniz?

YÜKSEL: Azerbaycan pazarına ilk defa taksit imkanı sağlayan ve Türkiye'de lider konumda olan World kredi kartı markasını getiren bir banka olarak Azerbaycan'da kredi kartı kullanımı konusunda sektöre yön veren bir kurum olmanın gururunu her zaman yaşıyoruz. Yapı Kredi Bank Azerbajian olarak sahip olduğumuz üye işyeri sayısı ile sektörde ilk sıralarda yer alıyoruz. Azerbaycan'da kredi kartı kullanımının artışına müşterilerimize bu alanda sunduğumuz kolaylıklarla katkı sağlamaya devam ediyoruz. Öte yandan, değişen dünya şartları, teknolojik gelişmeler ve dijitalleşmenin gereği olarak Azerbaycan bankacılık sektörü de kartlı ödeme sistemleri alanında da kendisini hızlıca adapte ederek gelişmeleri yakından takip ediyor.



transportation and construction projects and also infrastructure projects have been made. The "Strategic Roadmap" issued by the Republic of Azerbaijan in 2016 included four target indicators for 2025 and the first one of these indicators was defined as "Increasing the share of direct foreign investments in sectors other than petrol to 4 percent in the GDP except for petrol." In addition, with the implementation of legal regulations for simplifying bureaucratic procedures for companies to invest in Azerbaijan, the entrepreneurship environment in the country became more attractive. Various incentive schemes were implemented in certain areas, remarkable reformist regulations that increase transparency were realized, especially in the customs and tax fields. In addition, bilateral cooperation agreements between Turkey and Azerbaijan also contributes to the growth of mutual investments and trade volume. I also see these efforts as a part

of the vision of attracting direct foreign investments to the country.

- After Nagorno-Karabakh was won back, there will be renovation and improvement works carried out in the region by the Azerbaijani government. As an institution, which is a member of the banking sector, are you planning on opening branches in the region and conducting other banking activities?

YÜKSEL: We will serve to the citizens and companies in this region through commercial loans, digital banking services, service channels such as POS, ATM. We will use all our facilities to offer financial solutions mainly for zoning and infrastructure works, including opening up branches in Nagorno-Karabakh.

WE FEEL THE PRIDE OF BEING AN INSTITUTION THAT GUIDES THE SECTOR

- Credit card use was not very widespread in 2000s, even in 2010s in

Azerbaijan. However, we believe there has been a tremendous improvement in his respect. Can you explain to us about this improvement as someone who lived and worked in that country?

YÜKSEL: We feel the pride of being an institution that guides the sector in terms of credit use in Azerbaijan as we are the first bank that introduced World credit bank cards, which offered instalment opportunities in the Azerbaijan market for the first time and which is a leader in Turkey. We are on top of the list in the sector with our member workplaces as Yapı Kredi Bank Azerbaijan. We contribute to the increase in use of credit cards in Azerbaijan with the opportunities we offer to our customers. On the other, as a prerequisite of the changing global conditions, technological advancements and digitalization, the Azerbaijan banking sector follows all developments and swiftly adapts itself in the field of card payment systems.



- Pandemi nedeniyle ülkelerin sınırlarını kapattığı, ihracat ve ithalatın azaldığı, yatırımların yavaşladığı hatta durduğu bir yıl yaşadık. Yapı Kredi Azerbaycan olarak pandeminin size yansımaları nasıl oldu? Krizi fırsata çevirme şansınız oldu mu ya da bu krizle nasıl başa çıkıyorsunuz?

YÜKSEL: Sizin de belirttiğiniz gibi, tüm sektörlerin etkilendiği bir süreçten geçiyoruz. Biz özellikle bu dönemde e-ticaret faaliyetleri öne çıkan müşterilerimizin iş hayatını Sanal Pos ile kolaylaştırıyoruz. Aldığımız ek tedbirlerle de müşterilerimizin iş sürekliliklerini sağlıklı bir şekilde devam ettirmelerini sağlıyoruz. Bununla birlikte, etkin risk yönetimi anlayışımız sayesinde krizi yönetmenin bizim için çok zor olmadığını rahatlıkla söyleyebilirim.

PANDEMİDEN ETKİLENEN MÜŞTERİLERİMİZİ DESTEKLEMeye DEVAM EDECEĞİZ

- Pandemi en çok zarar gören sektörlerin başında hizmet sektörü geliyor. Hizmet sektöründe kredi verdiğiniz müşterilerinizin durumu nasıl? Bankanızı zora sokmayacak şekilde onlara destek verebiliyor musunuz?

YÜKSEL: Azerbaycan'daki kurumsal

şirketlerin gelişimine 20 yılı aşkın süredir destek veren bir banka olarak bu çalkantılı dönemde de müşterilerin yanında olmaya devam ettik ve finansal ihtiyaçlarını sağlamak üzere kolaylıklar sağlayarak büyük gayret gösterdik. Hali hazırda 'Stratejik Yol Haritası'ndaki hedefleri de dikkate alarak reel sektör ve hizmet sektörünü desteklemek üzere müşterilerimize alternatif seçenekler sunmaya devam ediyoruz.

Koronavirüs (Covid-19) salgını nedeniyle işlerinde güçlük çeken girişimcilere, işletme kredilerinin geri ödenmesine destek olmak için Azerbaycan Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı Girişimcilik Geliştirme Fonu ile iş birliği anlaşması imzalayan bankalar arasındayız. Buna göre, pandemiden etkilenen ekonomik alanlarda faaliyet gösteren müşterilerimiz ile yeni girişimcileri de bankamızın sağladığı kredi ve yeniden yapılandırma imkanlarıyla desteklemeye devam edeceğiz.

- E-ticaret, son yılların ve özellikle de pandemi döneminin parlayan yıldızı oldu. Azerbaycan'da bu alandaki atılım ve yatırımlar nasıl? Siz bu sektöre yönelik neler yapıyorsunuz?

YÜKSEL: Pandemi sonrasında Azerbaycan'da da dikkat çekecek boyutta e-ticarete bir ilginin olduğunu

gözlemliyoruz. Geçmişte, daha çok aralarında hepimizin bildiği uluslararası platformlar üzerinden alışveriş yapılırken, günümüzde 'Evde Kal' sloganı ile birlikte yerli birçok platformun da gelişme kaydettiğini gördük. Bankacılık sektörü, bugün müşterilerin e-ticaret işlemlerini hayata geçirmesine aracılık eden bir fonksiyon olmanın yanı sıra aynı zamanda bir finans partneri olarak da büyük rol üstleniyor. Ciroların şeffaf bir şekilde banka hesaplarında toplanıyor olması işletmelerin hayatını kolaylaştırmakla birlikte işyerlerinin güvenli satış yapmasına da imkân sağlıyor. Yapı Kredi Bank Azerbaycan olarak, hem e-ticaret için sunduğumuz güvenli ve kolay satış hizmeti sağlayan Sanal POS hizmetimiz hem de her kitleye hitap eden kart çeşitlerimiz ve diğer bankacılık ürünlerimizle, bu sektörde her zaman müşterilerimizin yanında olmaya devam edeceğiz. Bu kapsamda e-ticaret kullanımının yaygınlaşmasının teşviki için yapmış olduğumuz komisyon indirimi, nakit dışı ödemelerin artışına yönelik kartlarda ücretsiz taksitlendirme, harcama erteleme gibi hayatı kolaylaştıran yeniliklere imza atmaya devam edeceğiz. Masterpass ve Paybylink iş birliği gibi yeni fırsat ve imkanların artırılmasına yönelik gerçekleştirdiğimiz çalışmalarımızı da yeni dönemde sürdüreceğiz. ■

- We went through a year that saw borders close down, a slowdown in export and imports, one in which investments slowed down or even, came to a halt due to the pandemic. How did you feel the effects of the pandemic as Yapı Kredi Azerbaijan? Did you have a chance to turn the crisis into an opportunity, how did you tackle this crisis?

YÜKSEL: As you also mentioned, we are going through times in which all sectors got affected. We facilitate the business lives our customers, who mostly stand out with the e-commerce activities during this time with the Virtual Pos. We ensure that our customers ensure business continuity in a healthy manner with the additional precautions we take. Moreover, I can easily say that managing crisis is not very hard for us thanks to our effective risk management approach.

WE WILL CONTINUE SUPPORTING OUR CUSTOMERS WHO GOT AFFECTED BY THE PANDEMIC

- Service sector is one of the main sectors that deeply got affected by the pandemic. What is the situation of your customers you provide loans to in the service sector? Can you give them support without putting your bank at risk?

YÜKSEL: As a bank, which has been supporting the development of corporate companies in Azerbaijan for over two decades, we continued being by the side of our customers in these turbulent times and strived hard to provide various facilities for meeting their financial needs. Currently, by considering the targets in the "Strategic Roadmap," we are offering to offer our customers alternative options in order to support the real and the service sector.

We are one of the banks that signed a cooperation agreement with the Republic of Azerbaijan, Ministry of Economics, Entrepreneurship Development Fund to entrepreneurs who are suffering due to the Coronavirus (Covid-19) pandemic. Accordingly, we will continue supporting our customers who got affected by the pandemic and the new entrepreneurs with the loans and restructuring opportunities provided by our bank.

- E-commerce became the shining star of the last few years and especially, the pandemic times. How are the related ventures and investments in Azerbaijan? What are you doing for these sectors?

YÜKSEL: We observed that there is a serious interest in e-commerce in



Azerbaijan after the pandemic. While shopping was pursued over widely known international platforms in the past, today, with the slogan "Stay at home" many local platforms are also developing. Along with being a function that facilitates customers to perform their e-commerce transactions, it also assumes a role as a finance partner. The fact that turnovers are more transparently collected in bank accounts supports and also ensures secure sales of businesses. As Yapı Kredi Bank Azerbaijan, we will always continue supporting our customers in this sector together with

the Virtual POS, a safe and easy sales services for e-commerce and other bank cards and banking products that cater to the needs of almost all audiences. In this respect, we will continue introducing innovations that facilitate life such as the commission discounts for supporting expansion of use of e-trade, free of charge instalments for increasing non-cash payments, spending delays, etc. We will also maintain our efforts for creating and improving new advantages and opportunities such as the cooperation with Masterpass and Paybylink in the new period to come as well. ■

THE FORMER BAKU AMBASSADOR OF TURKEY, HULUSİ KILIÇ

Nagorno-Karabakh will change the fate of the region, Azerbaijan

Hulusi Kılıç, who served as an ambassador in Baku, the capital of Azerbaijan for many years, evaluated the possible results of the victory won by Azerbaijan in Upper Nagorno-Karabakh against Armenia and the effects of mega projects on the economy of the region.

Hulusi Kılıç... Retired Ambassador... He serves as an ambassador in Baku, the capital of Azerbaijan, our sister country, for many years. Then, he acted as the ambassador in Kishiev, the capital of Moldova. He undersigned many significant projects during his time in both Baku and Kishiev... He assumed an important role in establishing profound and strong relationships between our countries. He is a diplomat, who is very much knowledgeable about the characteristics of the Balkan countries, Turkic Republics, and the region. He is a retired ambassador but he is extremely active. He attends meetings, shows his face in the media frequently, conducts analysis and rushes back and forth between Turkey and Turkic countries.

Experienced diplomat Hulusi Kılıç answered the questions of Turcomoney.

- Mr. Ambassador, I got the chance to get to know you personally. My first impression was that you are a visionary statesman, plus a man of the people. You have deep knowledge about the Balkans and Central Asia. You are an ambassador who knows and can analyse Turkic republics. You acted as an ambassador in Baku, the capital of our sister country, Azerbaijan and in Kishinev, the capital of Moldova. You have played a significant role in strengthening the relations between our countries.

KILIÇ: Thank you for your kind words about me. Thank you. You always know how to boost one's morale. You have a good heart. Thank you.

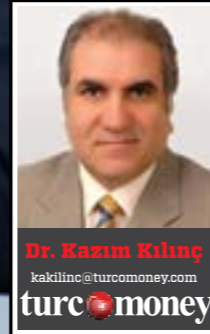
- I would like to thank you too Mr. Ambassador. I'd like to underline that I am very much pleased and honoured to know you.

KILIÇ: Thank you.. Let our friendship last for many years. Hope our friendship lasts till the grave...



- Mr. Ambassador, there are two issues I'd like to discuss with you. We will discuss the Nagorno-Karabakh victory of Azerbaijan, our sister country, and mega projects in the region. Let's start with this historical victory that is closely related to the fate of the region. The disintegration process of the Soviet Union started in 1991. On December 26, 1991, it was officially disintegrated. During that time, the republics under the Soviet Union and of course, the Turkic republics, started declaring their independence one by one. Our sister country, Republic of Azerbaijan, also declared its independence on October 18, 1991. Then, as previously planned, Armenia occupied the Upper Nagorno-Karabakh region in Azerbaijan. It embarked on a war. Over 600 of our Azeri brothers became martyrs. About 1 million people were forced to migrate. As

a result, a destruction was experienced there. A shame of humanity, a human drama was experienced. Then, Russia, the USA and France established the Minsk Group. It was supposed to take some steps for re-establishing peace in the region, for Armenia to withdraw from the lands it has occupied. However, in these 27 to 28 years that passed, not a single step was taken. Nothing more was done except for talks. Azerbaijan was longing for retrieving its occupied lands. That longing finally ended in 2020. In July, Armenia started attacking again, this time to Tovuz district. Thus, a new war was started again. On September 27, Armenian army started attacking civilians. However, it was not like the previous periods. Armenia, which was backed by the Soviet Union, well, more precisely, Russia at the beginning of the 1990s, was not backed by anyone this



TÜRKİYE'NİN ESKİ BAKÜ BÜYÜKELÇİSİ HULUSİ KILIÇ

Karabağ zaferi; Bölgenin, Azerbaycan'ın kaderini değiştirecek

Uzun yıllar Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de büyükelçilik yapan Hulusi Kılıç, Azerbaycan'ın Yukarı Karabağ'da Ermenistan'a karşı kazandığı tarihi zaferin muhtemel sonuçlarını ve mega projelerin bölge ekonomisine etkilerini Turcomoney için değerlendirdi...

Hulusi Kılıç... Emekli Büyükelçi... Uzun yıllar kardeş ülke Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de büyükelçilik yaptı. Ardından dost ülke Moldova'nın başkenti Kişinev'de büyükelçilik görevinde bulundu. Gerek Bakü'deki görevi süresince, gerekse Kişinev'deki büyükelçiliği döneminde birçok önemli projeye imza attı... Ülkelerimiz arasındaki güçlü ilişkilerin kurulmasında önemli bir görev üstlendi... Balkan ülkelerini, Türk Cumhuriyetleri'ni, bölgenin özelliklerini çok iyi bir diplomat... Kılıç, emekli bir büyükelçi, ama oldukça aktif...

Toplantılara katılıyor, medyada sıkça yer alıyor, analizler yapıyor, Türkiye ve Türk cumhuriyetleri arasında deyim yerindeyse mekik dokuyor...

Deneyimli diplomat Hulusi Kılıç, Turcomoney'nin sorularını yanıtladı...

- Sayın Büyükelçim, sizi yakından tanıma imkanım oldu. Vizyoner bir devlet adamı, halk adamı olarak gördüm sizi. Balkanlar'ı, Orta Asya'yı çok iyi bilen bir diplomatsınız. Türk cumhuriyetlerini çok iyi bilen ve analiz eden bir büyükelçisiniz. Kardeş Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de ve dost

ülke Moldova'nın başkenti Kişinev'de büyükelçilik yaptınız. Ülkelerimiz arasındaki ilişkilerin güçlendirilmesinde önemli bir rol oynadınız.

KILIÇ: Benimle ilgili söyledikleriniz için çok teşekkür ederim. Çok sağ olun. Her zaman siz bana moral verirsiniz. Sizin gönlünüz güzel. Çok teşekkürler.

- Ben de çok teşekkür ederim Sayın Büyükelçim. Dostluğumuzdan dolayı da gurur duyduğumu belirtmek isterim.

KILIÇ: Sağ olun. Dostluğumuz daim olsun. Bizim dostluğumuz pazara kadar değil, mezara kadar...

- Sayın Büyükelçi'm şimdi iki konu üzerinde konuşacağız. Kardeş, dost ülke Azerbaycan'ın Karabağ zaferini, mega projeleri konuşacağız. Bölgenin kaderini çok yakından ilgilendiren, Tarihi zaferden başlayalım. 1991 yılında Sovyetler Birliği, dağılma sürecine girdi. 26 Aralık 1991'de ise resmen sona dağılmış oldu. O süreçte Sovyetler Birliği'ne bağlı cumhuriyetler ve tabii Türk cumhuriyetleri, birer birer bağımsızlığın ilan etmeye başladı. Kardeş Azerbaycan Cumhuriyeti de 18 Ekim 1991'de bağımsızlığını ilan etti. Ardından Ermenistan daha önce planlarını kurduğu şekilde Azerbaycan'ın Yukarı Karabağ bölgesini işgal etti. Bir savaş başlattı. 600'ün üzerinde Azerbaycanlı kardeşimiz şehit oldu. 1 milyona yakın insan sonraki yıllarda göç etmek zorunda kaldı. Sonuçta orada bir felaket yaşandı. Orada bir insanlık ayıbı, insanlık dramı yaşandı. Ardından Rusya, Amerika ve Fransa Minsk Üçlüsü'nü kurdu. O bölgede yeniden barışın tesis edilmesi Ermenistan'ın o işgal ettiği topraklardan geri çekilmesi için adımlar atacaktı. Fakat ardından geçen 27-28 yılda tek bir adım atmadı. Konuşmaktan öte hiçbir şey yapmadı. Azerbaycan, işgal edilen topraklarına kavuşmanın hasretini çekiyordu. O hasret 2020 yılında sona erdi. Temmuz ayında Ermenistan tekrar saldırı başlattı Tovuz bölgesine. Böylece büyük bir yeni bir savaş da başlatılmış oldu. 27 Eylül'de Ermeni ordusu sivilere saldırmaya başladı. Fakat artık dönem eski dönem değildi. 90'ların başında Sovyetler Birliği'ni, daha doğrusu Rusya'yı arkasına alan Ermenistan, bu sefer ortada kaldı. Tarihin garip cilvesine bakın ki, o dönemde Ermenistan'a sonsuz destek veren tanklarını askerlerini oraya gönderen Rusya, bu sefer seyirci kaldı. Azerbaycan da eski Azerbaycan'da değildi. Ekonomisini güçlendirmiş, askeri gücünü güçlendirmiş bir Azerbaycan vardı. Sonuç itibarıyla yürütülen mücadele sonucunda Azerbaycan yeniden topraklarına kavuştu. Tarihi bir zafer elde etti. 8 Kasım'da Ermenistan teslim oldu. 10 Kasım 2020 tarihinde Azerbaycan ile Ermenistan arasında ağılık Karabağ Savaşı'nı sona erdiren bir ateşkes antlaşması imzalandı.

Ben kısaca özetlemeye çalıştım. Siz bölgeyi çok iyi bir diplomat olarak nereden nereye geldiğini anlatır mısınız?

KILIÇ: Kazım Bey, çok güzel özetlediniz. Ben biraz detaylandırayım.



Tabii olayların öncesine bakmak lazım. Nasıl buraya geldik diye analiz etmek lazım. Gorbaçov, 1985 yılında iktidara geldi ve hantal bir Sovyetler Birliği buldu. Genç bir lider idi. Glasnost ve Perestroyka adıyla reformlar yapmaya başladı. Bir gevşeme oldu Sovyetler Birliği yönetiminde. O dönemde Dağlık Karabağ Azerbaycan'ın özerk bir bölgesi idi. Yani orada yaşayanlar kimlik kartlarında Azerbaycanlı yazılıydı. 1988'de Sovyetler Birliği'nde yumuşama ve açıklık reform dönemi başlayınca Ermeniler Karabağ'ı kendilerine bağlamak istediler. Oradaki Karabağ'daki soydaşlarımızı kovdular. Neticede 1991'e geldiğimizde Sovyetler Birliği dağılıncı Ermenistan, Azerbaycan ve Türk cumhuriyetleri ile birlikte 14 ülke

bağımsızlığını ilan etti. Azerbaycan, 1991'de bağımsızlıklarını ilan ettiğinde düzenli bir ordusu yoktu. Sovyet sistemi içerisinde Azerbaycanlılar geri hizmette görev yapıyorlardı. Askerlik tecrübeleri yoktu. Düzensiz bir ordu vardı. Ermenistan'da Sovyetler Birliği'nin üssü vardı. Türkiye'miz Azerbaycan'ı ve Türk cumhuriyetleri tanıyan ilk ülke oldu, ama Ermenistan'ı da tanıdı. Ermenistan 26 Şubat 1992'de 613 savunmasız soydaşımızı şehit etti. Bunların bir çoğu çocuk, yaşlı ve kadın. Rus tanklarını kullandılar. Laçın'ı işgal ettiler. Sonra Minsk Grubu kuruldu. Bunun içerisinde 13 devlet var. Türkiye de bunların içerisinde. 1993'e geldiğimizde Kelbeçeri'yi işgal ettiler. Bunun üzerine Türkiye, Ermenistan ile ilişkilerini kesti.

time. This was an interesting twist of fate. Russia, which fully supported Armenia previously, moreover, sent its tanks and soldiers to the region, preferred to just remain as a mere spectator this time. Azerbaijan was not the old Azerbaijan either. It's economy was bolstered up, its military force was strengthened. As a result, as a result of the struggle, Azerbaijan regained its lands. It won a historical victory. Armenia surrendered on November 8. On November 10, 2020, a ceasefire agreement ending the Nagorno-Karabakh War was signed between Azerbaijan and Armenia.

I tried to summarize it. As a diplomat, who is very much knowledgeable about the region, can you tell us what happened, what was the progress?

KILIÇ: Mr. Kazım, you have summarized it pretty well. Let me just elaborate it more. Of course, first we need to look at the background of events. We need to analyse how we got here. Gorbachev came to power in 1985 and he found a very bulky, clumsy, Soviet Union. He was a young leader. He started initiating reforms under the names of Glasnost and Perestroika. A relaxation was felt in the administration of the Soviet Union. At that time, Nagorno-Karabakh was an autonomous region of Azerbaijan. In other words, Azerbaijan was written on the ID cards of the residents of the region. When the mellowing and explicit reform period started in 1988 in Soviet Union, the Armenians wanted

Nagorno-Karabakh to be connected to themselves. They drew out our kin in Nagorno-Karabakh. As a result, when Soviet Union disintegrated in 1991, 14 countries declared their independence with Armenia, Azerbaijan and Turkic countries. When Azerbaijan declared its independence in 1991, it did not have a regular army. Azeri were serving at the back within the Soviet system. They did not have any military experience. The army was not in order. The Soviet Union had a base in Armenia. Turkey became the first country to recognise Azerbaijan and Turkic countries, as well as Armenia. Armenia martyred 613 vulnerable kin of ours on February 26, 1992, of whom many were children, the elderly and women. They used Russian

Azerbaycan'ın Karabağ'da zafer kazanması, bölgede dengeleri değiştirdi. Artık Azerbaycan, kalkınmasına daha çok önem verecek.

Daha sonra 1993'de işgaller başladı. Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi devreye girdi. Karar aldı. Karabağ, Azerbaycan'ın topraklarıdır. Ermenistan, bu topraklardan geri çekilmelidir yönünde 4 ayrı karar aldı. Ama buna rağmen bir günde iki şehri birden istila ettiler. Azerbaycan'ın ordusu, savunma gücü yoktu. Sonra siyasi sorunlar da vardı. O dönemde cumhurbaşkanı olan Ebulfez Elçibey, çok iyi niyetli bir insandı. Filozoftu, ama ama devlet tecrübesi yoktu. 1993 yılının Haziran'ın da ulu önder Haydar Aliyev iktidara geldi. Aliyev, Sovyetler döneminde iğnenin deliğinden geçmiş ve büronun 3 numarası olmuş, deneyimli bir devlet adamıydı. Bir Türk'ün oraya gelmesi çok önemliydi. Netice de Bakü'ye geldi. Sonuç olarak devlet kuruculuğuna başladı. 1994'de bir barış antlaşması imzalandı. 1994'de bakıyorlar Minsk

Grubu'nda 11 ülke var, ama daha aktif bir görev verelim. 3 ülke olsun deniyor. Bunlara bir görev veriyorlar. Bunların görevi, Azerbaycan'ın işgal altındaki topraklarını bir an önce işgalden kurtarmak. Görüşmeler yoluyla, müzakereler yoluyla bunu yapmak. Ama bugün anlıyoruz ki bunu yapmamak üzere bu sistem kurulmuş. Ermeni lobisinin yoğun yaşadığı ülkeler bunlar. Nitekim Fransa'daki, ABD'deki, Rusya'daki Ermeni lobisinin ne kadar güçlü olduğunu görüyoruz. Neticede 27 yıl eş başkanlar geldiler, gittiler bir karış toprağımızı geri vermediler. 1994 yılına geldiğimizde 20.000 şehidimiz vardı. Azerbaycan topraklarının %20'si işgal edilmişti. 1 milyondan fazla göçmen vardı. Topraklarını terk etmek orunda kalan göçmenler, çok sıkıntılı bir hayat yaşadı. Bunların günahı Minsk Üçlüsü'nün eş başkanlarına aittir. Ben

Bakü'de kalan en uzun büyükelçiyim. Benim dönemimde geldiler, benimle de görüştüler. Ben şunu anladım ki bunlardan iş çıkmaz. İş çıkmadığını da gördük zaten. Bu operasyon süresinde de, muharebe sırasında da "gelin görüşelim" diyorlar. Neyi görüşeceksin? 27 yıl görüşmüşsün daha ne görüşeceksin. Netice de siz de söylediniz geçen Temmuz ayında Ermenistan, yeniden Azerbaycan'ın Tovuz bölgesine saldırdı...

ERMENİSTAN, TOPRAKLARINI GENİŞLETMEK İÇİN AZERBAIJAN TOPRAKLARINA SALDIRDI

- *Ermenistan, saldırıyı neden Tovuz'da gerçekleştirdi?*

KILIÇ: Kazım Bey, Ermenistan'ın bir Savunma Bakanı vardı. İstifa etti ve "Ermenistan'ın yeni topraklar elde etmesi lazım" diyordu. Yani topraklarını genişletmek istiyorlardı. Oradan stratejik, mega projelerimiz geçiyor. Neticede istediler ki Azerbaycan saldırınsın, bunlara bir savaş çıksın. Ermenistan'ın güvendiği güvenlik teşkilatı var. İstediler ki savaş başlasın, bunlar da devreye girsin. Bölgede büyük bir savaş olsun.

- *Herhangi bir NATO ülkesine yapılan bir saldırı, bütün NATO ülkelerine yapılmış sayılır. Onlar da o düşünceyle hareket ettiler.*

KILIÇ: Aynen öyle. Güvenlik Teşkilatı da onun tarzı gibi bir şey. Birine bir saldırı olursa diğerleri de ona yardımcı olacak. 27 Temmuz'da bunlar cephe hattında sivillere saldırdılar ve böylece Azerbaycan-Ermenistan muharebesi başladı. Ben buna savaş demiyorum. Çünkü Kurtuluş Savaşı'mız nasılsa, bu da aynı şekilde işgal edilmiş topraklarından düşmanı atma operasyonu. Azerbaycan ordusu, 44 günde büyük bir başarı gösterdi. Altın harflerle tarih yazdı. Dünya, Cumhurbaşkanı, Başkomutan İlham Aliyev'in liderliğini gördü. Halkının ve ordunun ne kadar güçlü ve modern olduğunu gördü. Ermeniler, savaşı kendi topraklarına çekmek için Gence'yi iki defa bombaladı. Gence'de askeri bir hedef yoktu ki. Terter'e bomba attı. Hep istiyorlardı ki savaş, kendi topraklarına sıçrasın. Bu operasyon, Azerbaycan'ın işgal edilmiş topraklarında idi. Savaş suçu işlediler. Ermenistan, gerçekten büyük bir savaş suçu işledi. Ama baş komutanın yürüttüğü siyaset çok başarılıydı. Putin, her defasında dedi ki "avaş senin topraklarında olmuyor ki ben sana yardım edeyim. Bu savaş, Azerbaycan'ın işgal altındaki topraklarında oluyor."



tanks. They occupied Lachin. Then, the Minsk Group was formed. There were 13 countries within this group. Turkey was among them. In 1993, they occupied Kalbajar. Then, Turkey suspended its relations with Armenia. Then, the occupations started in 1993. The United Nations Security Council intervened. It passed a decision. Nagorno-Karabakh is the land of Azerbaijan. Four decisions were passed for Armenia to withdraw from these lands. Despite such decisions, they invaded two cities in a single day. Azerbaijan did not have an army, had no defence power. Then, there were political issues as well. The president back then, Abufaz Elchibey, was a well-intentioned person. He was a philosopher but he did not have any experience in running a state. In June 1993, the great leader Heydar Aliyev came to power. Aliyev had experienced the times of the Soviets and had become 3rd bureaucrat, and was an experienced statesman. It was very important for a Turk to be there. As a result, he came to Baku. He started founding the state. He signed a peace agreement in 1994. Then, in 1994, there were 11 countries in the Minsk Group but they wanted a more active duty. They say, let there be three countries. They assigned them a mission. Their mission

was to free the occupied territories of Azerbaijan as soon as possible. They wanted to accomplish this through meetings, negotiations. But today we understand that a system to prevent this from happening was already in place. These were the countries where the Armenian lobby was intense. As a matter of fact, we are aware of the strength of the Armenian lobby in France, the US and Russia. In 27 years, co-presidents came and went and they did not give back this tiny land of ours. By the time we arrived in 1994, we had 20,000 martyrs. 20% of Azerbaijan lands were under occupation. There were more than 1 million immigrants. The immigrants, who had to leave their own lands, faced great hardship. The sin of all this gloom lies with the co-presidents of the Minsk Group. I am the ambassador who stayed the longest in Baku. During my office, they came and held meetings with me. But I realised that nothing would come out of this. And we did see indeed that nothing did. They were always saying, "Let's hold meetings" during the operations, during war. What were we to do discuss? We've been discussing for 27 years. As you've mentioned, in last July, Armenia again attacked the Tovuz district of Azerbaijan.

Azerbaijan's victory in Nagorno-Karabakh shifted all the balances in the region. Now, Azerbaijan will be able to place more importance on its development.

ARMENIA ATTACKED AZERBAIJAN'S LANDS IN ORDER TO EXPAND ITS OWN LANDS

- *Why did Armenia carry out the attack in Tovuz?*

KILIÇ: Mr. Kazım, Armenia had a Secretary of Defence. He quit. He was saying, "Armenia needs to find itself new lands." They wanted to expand their lands. We have many strategic, mega projects ongoing in the region. In the end, they wanted Azerbaijan to attack them and the war to break out. Armenia has a security agency it trusts. They wanted war to break out and for this agency to step in. A great and expansive war to break out in the region.

- *An attack on any member state of NATO is deemed as an attack on all member states of NATO. They acted with this idea.*

KILIÇ: That's right. The Security Agency is something similar. If there is an attack on one, the others will help that country. On July 27, they attacked civilians on the frontline and thus, the Azerbaijan-Armenia battle started. I do not want to call this a war. Because, like in our War of Independence, this is an operation to draw out the enemies on lands under occupation. The Azeri army had a great success within 44 days. It had its name written in gold letters. The World, saw the leadership of İlham Aliyev, the President and the Commander in Chief. It saw how powerful and modern the public and the army is. The Armenians bombed Gence twice to draw the battle to their own lands. There were no military targets in Gence. They bombed Terter. They wanted the battle to leap to their own lands. This operation took place on the occupied soil of Azerbaijan. They committed a war crime. Armenia seriously committed a grave war crime. But the politics pursued by the commander in chief was very successful. Putin said each time, "I cannot help you because the war is not on your land. This battle is taking place on the occupied soil of Azerbaijan."



Bölgede barışın sağlanmasıyla mega projelerin önü iyice açıldı. Demir İpekyolu, TANAP ve benzeri mega projeler Azerbaycan'ın, Gürcistan'ın, Türkiye'nin ve bölge ülkelerinin ekonomilerini güçlendirecek, çok güzel gelişmeler olacak.

PUTİN'İN SAĞDUYUSU ÇOK GÜÇLÜ

- Televizyon kanallarına da yansdı. Zannediyorum bilerek yaptılar. Paşinyan telefon açıyor ve ama görevliler, onu telefonda bekletiyorlar. Sonra toplantı esnasında Putin'e söylüyorlar. Diyorlar ki sizi Paşinyan arıyor. Putin de, "beklesin, daha sonra konuşalım" diyor. Bunu sanıyorum özellikle yaptılar. Peki 1990'ların başındaki saldırıda, yukarı Karabağ'ın işgalinde sonsuz destek veren Rusya neden bugün o desteği vermedi? Siz bunu neye bağlıyorsunuz?

KILIÇ: Tabii çok iyi bir soru bu. Putin, Paşinyan'ın 2018'de iktidara geliş şeklinden hiçbir zaman memnun olmadı. Devrimler şeklinde Gürcistan'daki, Ukrayna'daki gelişler gibi geldi. Putin'in şöyle bir özelliği var; sağ duyusu çok güçlü. Azerbaycan'ın işgal edilen topraklarıyla ilgili BM kararları altında Rusya'nın da imzası var. Bunu biliyor. Neticede eğer oraya müdahale ederse o karara karşı çıkmış olacaktı. Azerbaycan, yasal bir mücadele veriyor. Ulusal hukuka ve BM uluslararası alanında tanınmış topraklarını işgalden kurtarmaya çalışıyor. Onun için Putin'in çok sağduyulu bir duruş sergilediğini görüyoruz. Birkaç defa barış oldu. Barışı bozan yine Ermenistan oldu. Barışı Paşinyan istedi ama uymadı anlaşmaya. Her defasında saldırdı.

- Tabii şunu da belirtmek lazım. Ermenistan, 90'ların başında ki Ermenistan değil. Nüfusunun yarısını kaybetmiş bir ülke. Ekonomisi çökmüş bir ülke. Siyasi çalkantılar içinde olan bir ülke. Rusya'nın desteğini görmeyen bir ülke. Buna rağmen Ermenistan'ın bu saldırıları yapmasını ve anlaşmalarını ihlal etmesini neye bağlıyorsunuz? Neye, kime, kimlere güvendi?

KILIÇ: Paşinyan, ilk olarak kendisine "yenilmez ordu" diye kukla bir



orduya isim takmıştı. Bir de yanıldı. Azerbaycan'ın gücünü kestiremedi. Güvenlik Teşkilatı'na güvendi. Bana yardım ederler diye ona çok güvendi. Yoksa siz de dediniz. 1991'de 3.5 milyon olan Ermenistan nüfusu, şimdi 2 milyonun altında. Çünkü iş alanı yok. Batı'ya gidiyorlar. Gençlerin hepsi gitmiş durumda. Onun için paralı asker getirdiler. Suriye'den kaçanları orada kullandılar. Bir de bunun üstüne Azerbaycan'ın paralı asker kullandığını söylediler.

- Sayın büyükelçim biraz önce söylediniz Ermenistan, Güvenlik Teşkilatı'na güvendi. Fakat ortaya çıktı ki Rusya bu işe müdahil olmak istemiyor. Sanki başka güçlere de güvendi?

KILIÇ: Başka güçlere de güvendi. Rusya kendisini yalnız bırakmaz diye Rusya'ya güvendi. Rusya'nın orada üssü var, ama bunu tetiklemek isteyen gördük ki Fransa. Fransa bunu tetikledi. Macron'un o dönemde ki girişimlerini çok iyi hatırlıyoruz. Cumhurbaşkanı Sayın İlham Aliyev'e kaç defa telefon etti. Dolayısıyla Fransa bunu körükledi. Türkiye'ye karşı da büyük bir kini var. Çünkü Macron Libya'da bizim karşımızda, Suriye'de karşımızda, Doğu Akdeniz'de olmaması gerektiği halde karşımızda. Şimdi de burada bizi sinamaya çalıştı. Neticede gördük ki bu sandığı gibi değil. Azerbaycan ile Türkiye'nin kardeşliği geliş güzel bir kardeşlik değil. Türkiye hiçbir yardımını esirgemedi. Diplomatik desteğini hiçbir zaman esirgemedi. Moralini, desteğini hiçbir zaman esirgemedi.

- Sayın Büyükelçim Azerbaycan ile Ermenistan arasında, savayı sona erdiren anlaşma, geçen 10 Kasım'da yapıldı. Bu anlaşmanın değerlendirmesini yapar mısınız? Neler getirdi? Bu anlaşma ile Azerbaycan neler kazanacak, Türkiye ne kazanacak? Bölgenin kaderi nasıl değişecek?

KILIÇ: Bu anlaşma çok önemli bir anlaşma. 3'lü ateşkes anlaşması. Barış anlaşması imzalanmadı. Bu anlaşma mesela hala devam ediyor. Laçın, Ağdan



PUTIN HAS A WISE AND STRONG COMMON SENSE

- This was reflected to the TV channels as well. I think they did it on purpose. Pashinyan called but the officers made him wait on the phone. Then, they mention this to Putin during the meeting. Saying that Pashinyan is calling for him. Putin says, "Let him wait, we'll talk later." I think this was done on purpose. Why didn't Russia, which supported the attack at the beginning of the 1990s, during the occupation of upper Nagorno-Karabakh, give that support today? Why do you think that was?

KILIÇ: This is a very good question indeed. Putin was never pleased with Pashinyan coming to power in 2018. It was like the revolutions in Georgia, in Ukraine. Putin has a very strong common sense. Russia's signature is under the UN decisions with regards to the occupied lands in Azerbaijan. He is aware of this. If he intervened back then, he would have violated this decision. Azerbaijan is giving a legal struggle. It is trying to get rid of invasion on its own lands, which are recognized by the national law and internationally before the UN. That is why Putin had a very prudent stance. Peace was established a few times. It was again Armenia, which disturbed the peace. Pashinyan wanted peace but he did not abide by the

The newly established peace in the region has paved the way for mega projects. Iron Silk Road, TANAP and similar mega projects will strengthen the economies of Azerbaijan, Georgia, Turkey and other countries in the region and now, it is time for many uplifting developments.

agreement. He attacked every time.

- We need to also emphasize this. Armenia is not the Armenia it was back in the beginning of the 1990s. It has lost half its population. It's economy is rout. It is in political turmoil. It does not receive Russia's support. Why do you think despite this Armenia stroke these attacks and violated the agreements? Who did it trust?

KILIÇ: Pashinyan first named himself and his army as the "unbeatable army". And also, he was mistaken. He could not estimate Azerbaijan's power. He trusted his Security Agency. He relied on them to help him a great deal. You have also mentioned it as well. Armenia's population, which was 3,5 million in 1991 regressed to less than 2

million now. Because there are no job prospects. They are migrating towards the West. Many young people have already migrated. They introduced the mercenary system. They used those who escaped from Syria there. And on top of all of that, they said that Azerbaijan uses mercenaries.

- Mr. Ambassador, like you said, Armenia trusted its Security Agency. But it turned out that Russia does not want to be involved in this. It is as if they relied on other powers.

KILIÇ: They did rely on other powers. They relied on Russia, thinking that it would not leave them alone. Russia has a base there but we saw that it was France that wanted to trigger this. France triggered it. We remember very well Macron's interventions back then. He called President Aliyev many times. So France stirred it up. There is also a great grudge against Turkey. Because Macron is opposing us in Libya, in Syria and in East Mediterranean, even though he should not be there. Now, he tried to test us here. In the end, he realised that it is not as it seems. The brotherhood between Azerbaijan and Turkey is not just some random brotherhood. Turkey provided assistance in any way it can. It did not spare any diplomatic support. It did not spare any morale, support.

- Mr. Ambassador, the agreement that ended this war between Azerbaijan and Armenia was signed on November 10. Can you evaluate this agreement? What did it introduce? What will Azerbaijan gain with it, what will Turkey gain with it? How will it affect the fate of the region?

KILIÇ: This is a very crucial agreement. It is a triple ceasefire agreement. A peace agreement was not signed. This agreement is still continuing. They took Lachin,

ve Kerbeceri hiç savaşmadan o şehirleri aldı. Diğer çok önemli kazanım olarak 5'nci maddesinde gözlem merkezlerin Türk askerinin bulunma yolunu, iznini açıyor. Bu barışı koruma görevi Rusya ile Türkiye'ye verilmiş oldu. Yani asırlar sonra Türk askeri, Azerbaycan'a Kafkaslara gitti. Bu da çok önemli.

ZENGEZUR KORİDORU, TÜRK DÜNYASI'NI TÜRKİYE'YE AÇIYOR

- Herhangi bir çatışma olmasın diye Rusya ve Türkiye asker gönderdi. Barış ve güvenlik askeri olarak...

KILIÇ: Tabi barışı gözetleme ve koruma, ihlal olursa bu konuyla ilgili raporlama göreviyle gitti. Asıl 9'uncu maddesi var ki bu madde Nahçıvan ile Azerbaycan arasında Zengezur üzerinden bir koridor öngörülüyor. Bu koridor çok önemli. Bir karayolu ve demiryolu. Bu koridor Türkiye'yi Türk dünyasına bağlıyor. Zaten Zengezur Azerbaycan toprağı idi. Sonra Ruslar onu alıp Ermenistan'a verdi. Zaten Ermenistan diye bir devlete yoktu. Bu suni olarak Ermenilerin oraya gelip yerleşmesiyle oluşan bir devlet. Netice de bu koridor çok önemli. Bu koridoru çok önemsiyoruz. Çünkü Türk dünyasını Türkiye'ye açıyor. Türkiye'yi de Türk dünyasına açıyor. Büyük bir kazanım. Azerbaycan'ın bütünlüğüne İran üzerinden gidiliyordu. 350 km'lik bir yol bu. Diğer taraftan 50 km'lik bir yol ile Azerbaycan, Nahçıvan'a bağlanmış olacak. Şu ana kadar da anlaşmanın şartlarına uyuldu. Bir tane ihlal oldu sadece. Mayın tarama grubumuz var. Çalışıyorlar arazide. Ondan sonra güzel olacak. Asıl 10 Aralık'taki zafer geçişi çok önemliydi. Cumhurbaşkanımız oradaydı. Oradan verdiği mesajlar çok önemliydi. Dünya'ya gösterdiler ki artık Türkiye-Azerbaycan hiçbir dönemde bu kadar güçlü olmamıştı.

- **Önemli bir gelişme daha oldu. Daha önce Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Moldova ve Gürcistan'la yapılan anlaşmanın benzeri Azerbaycan ile yapıldı. Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları sadece bir kimlikle Azerbaycan'a gidebilecek. Azerbaycanlı kardeşlerimiz de bir kimlikle gelebilecek.**

KILIÇ: Moldova'ya yapılan o anlaşmayı ben başlatmıştım. Neticede Gagavuzya bizim bir parçamız. AB içinde Türk toprakları. Orada başkonsolosluk açmak benim meslek hayatımın en büyük hizmetidir. Sağolsun Bakanlığımız benim teklifimi kabul ettiler. Gerçekten

büyük bir hizmet yaptığımıza inanıyoruz. Kimlik kartlarıyla seyahat edebiliyoruz Moldova'ya. Gürcistan ile 2011'de, Ukrayna ile 2016, Moldova ile 2018'de uyguladık. 2021 yılı itibarıyla Azerbaycan'da da başlayacak. 10 Aralık'taki Cumhurbaşkanımızın ziyareti sırasında imzalandı bu anlaşma. Azerbaycan'ın işgal edilen toprakları kurtarmasıyla çok güzel gelişmeler olacak. Orada en kısa sürede yollar, binalar yapılacak. Bana göre bir sene içerisinde her şey daha farklı olacak. Sizinle gidip orada program yapalım Kazım Bey.

BÖLGESEL KALKINMA PLATFORMU KAFKASYA İÇİN ÇOK ÖNEMLİ BİR PROJE

- **İnşallah pandemi belası sona erer, sizinle bölgeye gidip güzel bir program yaparız. Sayın Büyükelçim mega projeleri soracağım. Mega projeler çok önemli. Bölgenin geleceği için çok önemli, ekonomisi için çok önemli. Bölgede çok önemli projeler var. TANAP var. Bakü-Tiflis-Ceyhan Petrol Boru hattı var. Doğalgaz hattı projesi var. Demiryolu hattı projesi var. Bu konularla ilgili neler söyleyeceksiniz? Bunlar da bölgenin ekonomisini ve geleceğini ciddi şekilde etkileyecek projeler?**

KILIÇ: Azerbaycan'ımız 30 yıl savaş içerisinde yaşadığı, ama savaşın içinde olduğuna bakmayarak birçok önemli proje için start verdi. Bu projeler ; Bakü-Tiflis-Ceyhan , Bakü-Tiflis-Erzurum Doğalgaz, TANAP, ayrıca Petkim'deki yatırımlara baktığımız zaman 20 milyarlık bir yatırımı var. Genç bir devlet. 1998'de Bakü-Tiflis gündeme geldiğinde Ulu Önder Haydar Aliyev gerçekten bu projeye çok önem verdi. Önüne çok engel koydular, ama inatla direndi ve 2700 km'lik bir hattı, ki petrol boru hattıdır. Bu proje, 2006 yılında hizmete girdi. Ulu Önder Haydar Aliyev bunu göremedi. Ben açılıştaydım. Biliyorsunuz Sayın Cumhurbaşkanımız Başbakan iken ben Protokol Müdürü idim. Ben açılış törenine de katıldım. Bu proje çok önemli. Binlerce insanımız eklemek yiyor bu projeden. Bu proje, Gürcistan üzerinden gerçekleşiyor. Gürcüler de çok istifade ediyorlar, ama Ermenistan bu toprakları işgal etmeseydi tabi ki onlar da bundan istifade edebilirdi. 10 Aralık'ta Cumhurbaşkanımızın bir teklifi da vardı: Bölgesel Kalkınma Platformu. Bu proje, çok çok önemli. Anladığım kadarıyla Putin de buna razı olmuş. Ermenistan, buna katılırsa bu bölgesel kalkınmadan payını alır. Biz diyoruz ki Ermenistan'ın bu gerçekle barışması lazım.

Adgan and Kalbajar without any fighting. Another good outcome is that the 5th article paves the way of having Turkish soldiers in surveillance centres. The duty to protect the peace was assigned to Russia and Turkey. Again, after centuries, Turkish soldiers went to Azerbaijan, to the Caucasians. This is really important.

ZANGEZUR CORRIDOR IS OPENING THE DOORS OF THE TURKIC WORLD TO TURKEY

- *Russia and Turkey deployed soldiers to prevent any battles. As peace and security's soldiers...*

KILIÇ: Of course, they were deployed to observe and protect the peace and to report any violations. However, the 9th article is about the Zangezur corridor between Nakhchivan and Azerbaijan. This corridor is of utmost importance. It is a highroad and a railroad. This corridor connects Turkey to the Turkic world. Zangezur was already on Azerbaijan land. Then, Russians took it and gave it to Armenia. There was no state called Armenia. This is an artificial state with Armenians coming there and settling down. In short, this corridor is of utmost importance. We place utmost importance to this corridor. Because it opens the doors of the Turkic world to Turkey.



And the other way around. It is a great gain. You could only reach the land of Azerbaijan through Iran. It is a 350 km road. Now, Azerbaijan will be connected to Nakhchivan just over a 50 km road. Until now, the conditions of the agreement were followed. There was only one violation. We have a mine sweeping group. They work on the territory. It will be better afterwards. The victory parade on December 10 was important. Our president was there. The messages he gave from there were important. They showed the world that Turkey and Azerbaijan have never been stronger in any other period.

- *There was another major development. An agreement similar to the ones made with Turkish Republic of Northern Cyprus, Moldova and Georgia was concluded with Azerbaijan. Now, citizens of Republic of Turkey can enter into Azerbaijan just with their IDs. Our Azeri brothers and sisters can also come visit us with their IDs.*

KILIÇ: I had initiated that agreement concluded with Moldova. Gagauzia, in the end, is a part of us. A Turkish land within the EU. Opening an embassy there is the most important service, accomplishment of my professional life. Fortunately, our Ministry accepted my offer. We believe that we really did a crucial service. Now, we can visit Moldova with just our ID cards. We implemented this scheme in 2011 with Georgia, in 2016 with Ukraine and in 2018 with Moldova. It will be initiated with Azerbaijan as of 2021. This agreement was signed during the visit of our President on December 10. A lot of

pleasant developments are to follow with saving our occupied lands in Azerbaijan. Roads will be built, buildings will be constructed there. I think everything will be way different within just one year. We need to visit there and shoot a program with you Mr. Kazım.

REGIONAL DEVELOPMENT PLATFORM IS A MAJOR PROJECT FOR CAUCASIA

- *Let's hope this pandemic loses its effect soon and we can visit the region to shoot a program there. Mr. Ambassador, I wanted to ask you about the mega projects. Mega projects are of major importance. They are important for the future of the region and also for its economy. There are many major projects in the region. There is TANAP. There is the Baku-Tbilisi-Ceyhan Pipeline. There is the natural gas line project. There is the railway project. What do you have to say about these? These are projects that will have a major impact on the economy and future of the region?*

KILIÇ: Azerbaijan lived in the clutches of war for three decades but many crucial projects were kicked off despite this. These projects are Baku-Tbilisi-Ceyhan, Baku-Tbilisi-Erzurum Natural Gas Line, TANAP, and also Petkim has a \$20 billion investment there. It is a young state. When the Baku-Tbilisi pipeline was discussed back in 1998, the Great Leader Haydar Aliyev placed a great importance on this. While they tried to put many obstacles in front of it, he bid defiance and this is a line of 2700 km; an oil pipeline. It was commissioned in 2006. The Great Leader Haydar Aliyev





AVRUPA BİRLİĞİ'NE BENZER BİR MODELİMİZ OLUŞTU

- Sayın Büyükelçim siz şu anda emeklilik dönemini yaşıyorsunuz ama sanki fiili bir büyükelçi gibi çalışıyorsunuz, aktif bir diplomatınız...

KILIÇ: Bugün Türk Konseyi'miz var. Daha çok geliştireceğiz. Avrupa Birliği'ne benzer bir modelimiz oluştu zaten. Bakü-Tiflis-Erzurum Doğalgaz Projesi var. 2007'de devreye girdi. Sonra 2007'de aynı şekilde Socar, Petkim'i satın aldı. Altın hissesini aldı. Petkim ile iki önemli yatırım yaptı. Star rafineriyi yaptı ki, bu rafineri çok önemli. Uçak petrolü üretiyor. Yine Akdeniz'in en büyük petrol limanını yaptı. Star Rafineri aynı şekilde Türk piyasasının ihtiyaç olduğu ürünleri üretiyor. Uçak benzini yapıyor. Uçak benzini biz hep dışarıdan alıyorduk. Büyük bir döviz kazanımını getirdi. Dışarı verdiğimiz para, içerde kaldı ki bu çok çok önemli. TANAP tamamlanmak üzere. İtalya'ya uzanıyor. Yani Avrupa'nın enerji güvenliğinin başında Azerbaycan'ımız var. O kadar önemli ki siyasi güç. Bunlar da Azerbaycan'ımızı aydınlatıyor. Her yıl daha da ileri gidiyor. Artık savaşta da değil. Bundan sonra daha da gelişecek. Ayrıca SOCAR'ın Türkiye'de yatırımları var. Asıl Gürcistan'da çok güçlü. Yine Yunanistan'da doğalgaz dağıtım şirketini onlar aldılar. İsviçre'de aynı şekilde. Hem savaşta toprakları işgal altındaydı,

hem de Azerbaycan'ımız bir taraftan bu yatırımları yaptı. Şunu gördü ki herkes; bu petrolden gelen gelirlerin orduya harcandığını gördü. Modern silahlar aldı. İsrail'den aldı, Rusya'dan aldı, Türkiye'den aldı. Gidin görün; Bakü, Avrupa'nın en modern şehriden daha modern. Yeni bazı şehirler var ki onlar da modern. Yollarını yapıyor, demiryollarını yapıyor. Yani bu paralar boşa gitmedi. Halka da artık çok dikkat ediyorlar. Baktığımızda sosyal olarak, ekonomik olarak ve siyasi olarak da daha güçlü. Şimdi bağlantısızlar hareketi var. Bu BM'den sonra en büyük örgüttür. 120 üyesi vardır. Yine 2010 yılında BM Güvenlik Konseyi'ne üye seçildi. 155 ülke destekledi. Sovyet sisteminden çıkmış ilk devlet Azerbaycan'dır ki, Güvenlik Konseyi'nde temsil edildi. Bunlara baktığımız zaman çok çok önemli. Türk Konseyi'nin dönem başkanı. Ayrıca geçenlerde pandemiye bağlı BM çatısı altında bir zirve düzenledi. Cumhurbaşkanı İlham Aliyev'in projesi idi bu. Bu da çok önemli. Bölgesel bir güç oldu ve küresel bir de öneri getirdi. Yine biliyorsunuz Türk Konseyi var biliyorsunuz. Nisan'da Türk Konseyi üyesi ülkeler, buna üye olmayan tek ülke Türkmenistan kaldı. O da katıldı. Zirve yapıldı. Macaristan da biliyorsunuz Türk Konseyi'nin gözlemci üyesi. Macaristan da "ben Türk"üm diyor. Avrupa'nın göbeğinde bir Türk devletimiz var. Ki o da Türk Konseyi'ne destek oluyor. Bu

mega projeler hem Gürcistan'da hem Türkiye'de binlerce insana ekmek veriyor. İş veriyor. O bakımdan Azerbaycan'ımız savaşa düşmanı topraklardan atma sürecine hazırlanırken bir taraftan da bu projeleri gerçekleştiriyor. Hazar'ı yine bir işbirliği alanına çevirmeye çalışıyor. Etrafında limanlar yapılıyor. Hatırlarsınız kısa bir süre önce Ankaradan kalkan tren, Pekin'e gitti. Bu Bakü-Tiflis-Kars demiryolu aslın İpekyolu projesidir. Londra'yı Pekin'e bağlayan bir projedir.

- Ulaşımı kolaylaştıran, turistik potansiyeli çok arttıracak olan dünya çapında büyük bir proje.

KILIÇ: Bunu Çin de çok istiyordu. Yükleri ucuz taşıyacağız. Ucuz veya çok miktar da yolcu taşımacılığı olacak. Bunu da Türkiye-Gürcistan-Azerbaycan üçlüsü gerçekleştirdi. O tren yolları bağlantısını ayarladılar.

ERMENİSTAN'IN GEÇMİŞİ BIRAKIP, GELECEĞE BAKMASI LAZIM

- Bu demiryolu projesi yolcu taşımacılığını 7-8 kat, yük taşımacılığını da 7-8 kat artırma kapasitesine sahip.

KILIÇ: Kesinlikle. Demir İpekyolu Projesi diyoruz. Ankaradan kalkan tren Pekin'e gitti. Büyükelçi karşıladı treni. Tarihi yaşadık. Türkiye-Azerbaycan kardeşliği, işbirliği bölgeye bir refah getiriyor. O bakımdan Ermenistan'ın aklına başını alması lazım. Geçmişini bırakıp, geleceğe bakması lazım. Hem cumhurbaşkanımız, hem cumhurbaşkanı İlham Aliyev elini uzattı. Bu ellerin sıkılması lazım. Ermeni halkı geleceğe daha umutlu baksın. ■



did not live to see this. I was at the opening. As you know, when our President was the Prime Minister, I was the Emcee. I attended the opening ceremony. This project is very important. It feeds thousands of lives. This project is run through Georgia. The Georgians benefit from it a lot but if Armenia had not occupied these lands, they would have benefitted from it as well. Our President made an offer on December 10. Regional Development Platform. This is a very, very important project. As much as I could tell, Putin also consented to it. If it joins, Armenia could also take its share from this regional development. What were are saying is, Armenia should make peace with this reality.

WE FORMED A MODEL SIMILAR TO THE EUROPEAN UNION

- Mr. Ambassador, now, you are enjoying your retirement, however; you still work as hard as an actual ambassador in charge, you are an active diplomat.

KILIÇ: Today, we have a Turkish council. We will develop even more. We formed a model similar to the European Union. There is the Baku-Tbilisi-Erzurum Natural Gas Project. It was commissioned in 2007. Then, similarly, Socar purchased Petkim in 2007. It purchased the golden share. It implemented two investments with Petkim. It built the Star refinery, which is important. It produced aircraft fuel. Again, it built the largest oil harbour in the Mediterranean. Star Refinery, again, produces the products needed by the Turkish market. It manufactures

aircraft fuel, which we used to import beforehand. It also ensured gaining of foreign currencies. The money we used to send outside now remains inside. TANAP is about to be completed. It extends to Italy. In other words, Azerbaijan comes first in terms of energy security of Europe. It is such an important political power. These projects enlighten our Azerbaijan. It proceeds further each year. It is no longer in war. It will progress and develop even further. In addition, SOCAR has investments in Turkey. It is especially powerful in Georgia. Again, they took over the natural gas distribution company in Greece. Same in Switzerland. Even though it was in war, its lands were occupied, Azerbaijan made these investments. Everyone saw that the income from petrol is spent on the military. It purchased modern weapons. It purchased armour from Israel, Russia and Turkey. You can go and see for yourselves that Baku, is more modern than the most modern city in Europe. There are some new cities, they are even more modern. The build roads, railways. Such funds were not spent on nothing. They are also very careful towards the public. When you examine it, it is socially, economically and politically stronger. There is the non-aligned movement now. It is the largest organisation after the UN. It has 120 members. It was elected as the member of UN Security Council in 2010. 155 countries supported it. Azerbaijan, the first country out of the Soviet system was represented before the Security Council. These are major improvements. The period chairman of the Turkish Council. In addition, it organized a summit under the UN for the pandemic. This was President İlham Aliyev's project. This is really important. It became a regional power and made a global suggestion. You again must know, there is the Turkish Council. Only Turkmenistan was not a member state of the Turkish Council in April. Now, it joined it as well. The summit was held. As you know, Hungary is the observer state of the Turkish Council. Hungary also says "I am Turkish". The state of Turkey is in the heart of Europe. It supports the Turkish Council as well. These mega projects serves thousands of people in both Georgia and Turkey. They provide jobs. In this respect, Azerbaijan was also carrying out these projects while it was getting ready for war, for defying its enemies and drawing them away from



their lands. It also strives to turn the Kaspian Sea into a field of cooperation. It builds harbours around it. As you can remember, a short while ago, a train that departed from Ankara went to Beijing. The Baku-Tbilisi-Kars railroad is the Silk Road project of this century. It is a project that connects London to Beijing.

- It is a global project that facilitates transportation and will improve the tourism potential.

KILIÇ: China was also in favour of this. We will be carrying the cargo for cheap. A cheaper and wider passenger transportation will be available. The Turkey-Georgia-Azerbaijan trio made this come true. They arranged the connections of these railways.

ARMENIA NEEDS TO LET GO OF THE PAST AND FOCUS ON THE FUTURE

- This railroad project has the capacity to increase passenger transportation by 7-8 times and freight transportation, again, by 7-8 times.

KILIÇ: Absolutely. We call it the Iron Silk Road Project. The train that departed from Ankara travelled all the way to Beijing. The ambassador welcomed the train. We made history. The sisterhood and cooperation between Turkey and Azerbaijan brings welfare to the region. In this respect, Armenia needs to come to its senses. It needs to let go of the past and focus on the future. Both our president and the president İlham Aliyev lent a hand. These hands need to be shaken. The Armenian nation should look at the future with hope. ■

**ATİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI CEMAL YANGIN:
“Karabağ, Azerbaycan - Türkiye
kardeşliği ile ihya edilecek!”**

CHAIRPERSON OF THE BOARD OF DIRECTORS OF ATİB, CEMAL YANGIN:

**“Nagorno-Karabakh will revive with the
brotherhood of Azerbaijan - Turkey!”**

Türkiye ve Azerbaycan, iki kardeş ve dost ülke. Türkiye ile Azerbaycan arasında köklü ekonomik, siyasi ve kültürel ilişki söz konusu. Azerbaycan'ın bağımsızlığına kavuşmasının ardından kurulan Azerbaycan-Türkiye İş Adamları Birliği (ATİB), ülkedeki en önemli sivil toplum kuruluşlarının başında geliyor. ATİB Başkanı Cemal Yangın, Azerbaycan ekonomisindeki gelişmeleri ve Türk iş dünyasının hedeflerini Turcomoney Kafkasya'ya anlattı...

Turkey and Azerbaijan are two brother, sister and friendly nations. There is a long established economic, political and cultural relationship between Turkey and Azerbaijan. Azerbaijan-Turkey Businesspeople Association (ATİB), established after Azerbaijan gained its independence, is one of the leading non-governmental organizations in the country. The chairperson of ATİB, Cemal Yangın, explained the economic developments in Azerbaijan and the targets of the Turkish business world to Turcomoney Caucasia.



Azerbaycan'ın 1991 yılında bağımsızlığına kavuşmasının ardından Türkiye'nin ve Türk işadamlarının kardeş ülkeye verdiği destek bugüne kadar artarak devam etti. Türkiye ile Azerbaycan arasında ekonomide ve kültürel alanda gerçekleştirilen sıkı işbirliği, iki ülkenin geleceği açısından büyük önem taşıyor.

İşte bu süreçte kili rolü oynayan önemli sivil toplum kuruluşlarından biri de Azerbaycan Türkiye İş Adamları Birliği (ATİB). Ülkenin serbest piyasa ekonomisine geçmesinden sonra Azerbaycan'da iş kuran, yatırım yapan Türk iş adamları ile Azerbaycanlı işadamlarını biraraya getiren ATİB Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Yangın, 30 yıllık Azerbaycan serüvenini ve tecrübesini Turcomoney Orta Asya/ Kafkasya'ya anlattı.

- Sayın Yangın, Sovyetler Birliği'ne bağlı ülkelerin bağımsızlığını ilan ettiği 1990'ların başlarından bu yana Azerbaycan'da yaşayan, yatırımlar yapan ve istihdam sağlayan bir iş insanısınız. Yaklaşık 30 yıllık bu serüveni özetler misiniz?

YANGIN - SSCB döneminde Türkiye'nin Azerbaycan'la temasları hep devam etti. 1990 yılından sonra Millet Meclisi, parlamentosu ve serbest pazar ekonomisi olan, özgür bir Azerbaycan ile karşılaştık. 1992 yılında ilk defa Azerbaycan'a seyahat ettiğimde aklımda Azerbaycan'da iş yapma fikri yoktu. Yalnızca Türklerin Orta Asya'dan gelirken yerleştiği ve uzun zamandır yaşadığı Bakü'yu ve Türk kardeşlerimi görmek istiyordum. O yıllarda haftada bir defa uçak seferi yapıyordum. O uçağa bindim ve Azerbaycan serüvenim bu şekilde başlamış oldu. O zaman gördüm ki bir iş adamı ciddiyetiyle iş kurulması gerekiyor. Türkiye'ye döndükten sonra farklı sektörlerde faaliyetleri olan iş adamı dostlarımla bu fikrimi paylaştım. Marksist bir ekonomiden serbest piyasa ekonomisine geçen bir ülkede iş yapmak elbetteki çok kolay olmayacaktı. Bu konuda yol alabilmek için birçok kişiye eğitimler verdim. 1994 yılında Azerbaycan Yabancı Sermaye Kanunu'nu kabul etti. Bu süreçte birçok çalışmam oldu. Bu kanun kabul edildikten sonra ilk kurulan yabancı sermayeli şirketlerden biri benim kurduğum ve halen faaliyetlerini sürdürmekte olan İstanbul Çarşı şirketi oldu. Azerbaycan'daki işlerimi sürdürürken Türkiye'den Azerbaycan'a her geliş gidişimde Türk



işadamlarını da getirerek Azerbaycan'da iş yapmaları konusunda teşvik ettim. Böylece Azerbaycan ekonomisinde yenilikleri ve rekabetçiliği ön planda tutarak ilerlemek gerektiği konusunda Azerbaycan'daki iş adamı dostlarımı uyardım. Zaman içinde bu dostlarımızın bir kısmı başarılı oldu. Sadece İstanbul Çarşı bünyesinden ayrılıp yeni firma kuran 100'ün üzerinde arkadaşımız oldu. Biz bunlarla gurur duyuyoruz. Azerbaycan'da istihdam yaratarak rekabetçi bir iş ortamını sürdürmeye devam ediyoruz.

AZERBAIJAN'IN KALKINMASINA KATKIDA BULUNMAK İSTİYORUZ

- Yaklaşık 8 yıldır Azerbaycan Türkiye İşadamları Birliği ATİB'in Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yapmaktasınız. Aynı zamanda ATİB'in kurucu üyelerinden birisiniz. Elinizde doğan,

büyüyen ve bugünlere gelen bu değerli kurumun sizin hayatınızdaki yeri ve önemini anlatabilir misiniz?

YANGIN - ATİB, 19 yıl önce bir millet anlayışıyla Türkiye'nin ve Azerbaycan'ın iş adamlarını bir çatı altında toplayarak ulvi bir görevi yerine getirme kararı aldı. Benden önce birliğimizin iki başkanı oldu. Kendilerinin kurumumuza ayrı ayrı çok büyük katkıları oldu. İlk başkanımız Ahmet Bey'in yaptığı çalışmaları bugün de takdirle anıyor ve şapka çıkarıyoruz. Her birimiz ayrı ayrı teşekkür ediyoruz. Ahmet Bey, başkanlık yaptığı dönemde dünyanın her yerinde brifingler verdi, toplantılar yaptı. Yanına tarih alanında kıymetli profesörleri de alarak her yerde Karabağ sorununu anlattı. İkinci başkanımız Fatma Hanım'ın değerli çalışmaları ve katkılarını da ayrıca belirtmek isterim. Her zaman

After Azerbaijan gained its independence in 1991, the support of Turkey and the Turkish businesspeople to the brother country continued to increase gradually until today. The tight economic and cultural cooperation between Turkey and Azerbaijan is of utmost importance for the future of both countries.

Azerbaijan Turkey Businesspeople Association (ATİB) is one of the associations that assumed a key role in this process. ATİB has been a platform bringing together Turkish businesspeople, who founded businesses and made investments in Azerbaijan and Azeri businesspeople after the country switched to free market economy, and its Chairperson, discussed his 30-year-long adventure and experience in Azerbaijan with Turcomoney Central Asia/Caucasia.

- Dear Mr. Yangın, you are a businessperson who lived, invested in and created employment opportunities in Azerbaijan, ever since the countries connected to the Soviet Union started gaining their freedom from the early 1990s on. Can you please summarize this adventure of 30 years for us?

YANGIN - Turkey's contacts with Azerbaijan continued throughout the USSR period. After 1990, we witnessed a free Azerbaijan with a National Assembly, parliament and free market economy. When I travelled to Azerbaijan in 1992 for the first time, I did not have any intentions of setting up business in Azerbaijan. I just wanted to visit Baku, where Turks have settled when they migrated from Central Asia and have been living in for a considerable amount of time and my Turkish brothers and

sisters. There was only a single flight a week back then. I got on that plane and this is how I embarked on my Azerbaijan adventure. I noticed right then and there that I needed to set up a business with the gravity of businessperson. After I returned to Turkey, I shared my opinion with my friends engaged in different sectors. It was obvious that it would not be easy to do business in country that had just transformed from a Marxist economy to a free market economy. I trained many people in order to achieve progress in this respect. Azerbaijan Foreign Capital Law was passed in 1994. I showed many efforts during this period. One of the first companies established with a foreign capital after the law came into force was Istanbul Çarşı, my company, which still continues its activities. While I conducted my business in Azerbaijan, each time I came from Turkey to Azerbaijan I tried to bring along other Turkish businesspeople to motivate them to do business in Azerbaijan. I also warned by businesspeople friends in Azerbaijan about how we need to progress by strictly focusing on innovation and competition in Azerbaijan's economy. In time, some of these friends succeeded. There are over 100 friends who left the Istanbul Çarşı umbrella and founded their own firms. We are proud of them. We strive to maintain a competitive business environment in Azerbaijan by creating employment opportunities.

WE WANT TO CONTRIBUTE TO THE DEVELOPMENT OF AZERBAIJAN

- You have been acting as the Chairperson of the Board of Directors of Azerbaijan Turkey Businesspeople Association (ATİB) for about 8 years. You are also one of the founding members of ATİB. Can you tell us the place and importance of this valuable association, which was born, grew and developed in your hands?

YANGIN - 19 years ago, with the concept of a nation, it decided to assume a divine duty by combining businesspeople from Turkey and Azerbaijan under the same roof. There were two chairpeople of the association before me. They both had massive contributions to our association. Our first chairperson, Mr. Ahmet's efforts are still commemorated with great admiration and we raise our hat to him, we each thank him separately. Mr. Ahmet

belirttiğim gibi biz iktisadi diplomasisi yürüttük. Diplomatlarımızın yürüttüğü diplomasyiden çok farklı bir sahadaki diplomasyidi bu. Dünyaya Azerbaycan'ın topraklarının yüzde 21,26'sının işgal edildiğini anlattık. O toprakların Azerbaycan'ın esas toprakları olduğunu, 1991 yılında Birleşmiş Milletler'in kabul ettiği sınırlar dahilindeki toprakları Azerbaycan'ın geri istediğini ifade ettik. Dolayısıyla birliğimiz Azerbaycan ve Türkiye devletleri nezdinde kabul gördü. Önerilerimiz ve tekliflerimiz dikkate alındı. Azerbaycan'daki ilgili devlet kurumları ile yaptığımız toplantılarda Azerbaycan'ın uluslararası pazar olması gerektiğini anlattık. Azerbaycan aynı zamanda Orta Asya ve Kafkasya bölgelerinin merkezi konumundadır. Uzun yıllar Azerbaycan'da serbest bölge kurulmasıyla ilgili önerilerimizi ilettik. Çok şükür bugün Elet Limanı içerisinde

bir serbest bölge kuruldu. Artık Orta Asya liman geçişleri bu serbest bölge ile yapılıyor. ATİB aynı zamanda sosyal faaliyetleri olan bir birlik. Bir işadamları korosu dahi kuruldu bu birlik bünyesinde. Özel bir ilgi ve disiplin isteyen bu çalışmayı yaklaşık 4 yıl başarıyla sürdürdük. Çeşitli yemekler, toplantılar düzenleyerek korumuzun çalışmalarını geniş kitleler ile paylaştık. ATİB Yönetim Kurulu ile ilgili de size ayrıca bilgilendirmek isterim. ATİB yönetimi görev başına gelirken önündeki beş yılı planlayarak o plana uygun şekilde yönetim kurulunu oluşturuyor. Örneğin turizm sektörü ön planda olursa yönetim kurulu üyelerimizden en az birinin mutlaka turizm yatırımcısı olmasına dikkat ediyoruz. Tarım veya üretim sektörü bu beş yıllık planda öncelikler arasındaysa yönetim kurulumuzda bu konunun uzmanı

işadamlarının olmasına önem veriyoruz. Azerbaycan ekonomisinin kalkınması için biz de katkıda bulunmak, destek vermek istiyoruz.

- ATİB'in misyonu ve vizyonu hakkında bilgi verebilir misiniz?

YANGIN - Azerbaycan Türkiye İşadamları Derneği olarak Azerbaycan'ı bölgede ve dünyanın gelişmiş ülkeleri arasında lider bir ülke olarak görmeyi arzu ediyoruz. Azerbaycan ile Türkiye arasında, sonra Azerbaycan ile diğer ülkeler arasında ekonomik, sosyal ve kültürel bağların geliştirilmesinin önemli olduğuna inanıyoruz. Amacımız, Azerbaycan ekonomisini canlandırarak yeni bir kalkınma için Türk ve Azerbaycanlı işadamlarını bir araya getirmek, Azerbaycan'ın ekonomik potansiyelini paylaşmak ve bir sinerji yaratmak.

ATİB'E ÜYE FİRMALARDA 16 BİN KİŞİ İSTİHDAM EDİLİYOR

- *ATİB üyeleri arasında Azerbaycan ekonomisine ve iş dünyasına büyük katkıları olan çok güçlü ve başarılı kurumlar ve şirketler var. Bu güçlü rakamlarla ifade etmek gerekirse ATİB üyeleri toplamda ne kadarlık bir istihdama sahip?*

YANGIN - ATİB'i oluşturan şirketler, Azerbaycan'ın en büyük kurumlarıdır. ATİB'e üye firmalar, yaklaşık 16 bin kişiyi istihdam ediyor. Bizim en çok övündüğümüz konu da bu istihdam konusudur. Üyelerimiz arasında bankalar da bulunuyor. Birlik olarak yatırım projelerinin fizibilitesinde de üyelerine katkıda bulunuyoruz. Yatırımların doğru ve verimli yapılması için destek veriyoruz.

- *ATİB üyelerinin bugüne kadar yatırım yaptıkları sektörler hakkında bilgi verir misiniz?*

YANGIN - ATİB üyelerinin bugüne kadar ağırlıklı olarak turizm, otelcilik, tarım, hayvancılık ve inşaat sektörlerinde yatırımları oldu. Bu sektörler aynı zamanda Azerbaycan'ın lokomotif sektörleri arasında yer alıyor.

AZERBAJCAN'DA YATIRIM YAPMAK İSTEYENLER İÇİN YARDIMA HAZIRIZ

- *Azerbaycan'da hangi sektörlerde yatırım potansiyeli, iş fırsatı var? Azerbaycan'da yatırım yapmayı düşünen iş insanlarına tavsiyeleriniz nelerdir?*

YANGIN - Mesleğinde ve sektöründe iyi olan her kişi ve kurum için

gave briefings and held meetings all over the world during his chairmanship. With the support he received from valuable history professors, he explained the Nagorno-Karabakh problem everywhere he visited. I would also like to emphasize how estimable the efforts of our second chairperson, Mrs. Fatma was. As I always try to underline, we conducted a commercial diplomacy. This is in a completely different field than the diplomacy pursued by our diplomats. We explained to the world that 21.26% of the lands of Azerbaijan were under occupation. We expressed that those lands were the mainlands of Azerbaijan and that Azerbaijan, rightfully, wanted those lands, which were included within the borders accepted by the United Nations in 1991 back. Thus, our association was accepted and recognized by the states of Azerbaijan and Turkey. Our suggestions and offers were considered. We tried to accentuate the need of Azerbaijan to become an international market in all meetings we held with the relevant public authorities in Azerbaijan. Azerbaijan at the same time is a hub for Central Asia and Caucasus. For many years, we conveyed our suggestions for establishing a free trade zone in Azerbaijan. Thankfully, a free zone was established, now within Elet Port. Now, port passages to Central Asia are run through this free zone. ATİB is an association that also pursues social activities. There is even a choir of businesspeople within our organization. We have been carrying out this work, which requires a certain area of interest and discipline, for 4 years. We promoted the efforts of our choir with wider audiences by organizing dinners and meetings. I would also like to give you further information on our Board of Directors. ATİB management makes a 5-year plan and establishes its Board of Directors according to this plan. For example, if tourism sector will be one of the prominent sectors in this period, we try to make sure that at least one of the members of our Board of Directors is a tourism investor. If agriculture or manufacturing sector is within the priorities of this 5-year plan, then we include expert businesspeople in these areas. We want to contribute and support the development of Azerbaijan's economy.

- *Can you give us more details on the mission and vision of ATİB?*



YANGIN - As Azerbaijan Turkey Businesspeople Association, we want to see Azerbaijan as a leading country in the region and among the developed countries of the world. We place utmost importance to strengthening of economic, social and cultural bonds, mainly between Azerbaijan and Turkey and then, between Azerbaijan and other countries. Our objective is to bring together Turkish and Azeri businesspeople for a new progress to revive Azerbaijan's economy and share its economic potential, and create a synergy.

ATİB'S MEMBER COMPANIES APPROXIMATELY EMPLOY 16 THOUSAND PEOPLE

- *There are many strong and successful institutions and companies with grand contribution to Azerbaijan's economy and business world among ATİB members. If we were to express this power in numbers, what is the total employment share of ATİB members?*

YANGIN - Companies forming ATİB are some of the largest institutions of Azerbaijan. ATİB member companies employ approximately 16 thousand

people. Employment is one of the issues we are proud of. There are also banks among our members. As an association, we also offer our support to our members in the feasibility of their investment projects. We provide assistance in correct and effective implementation of investments.

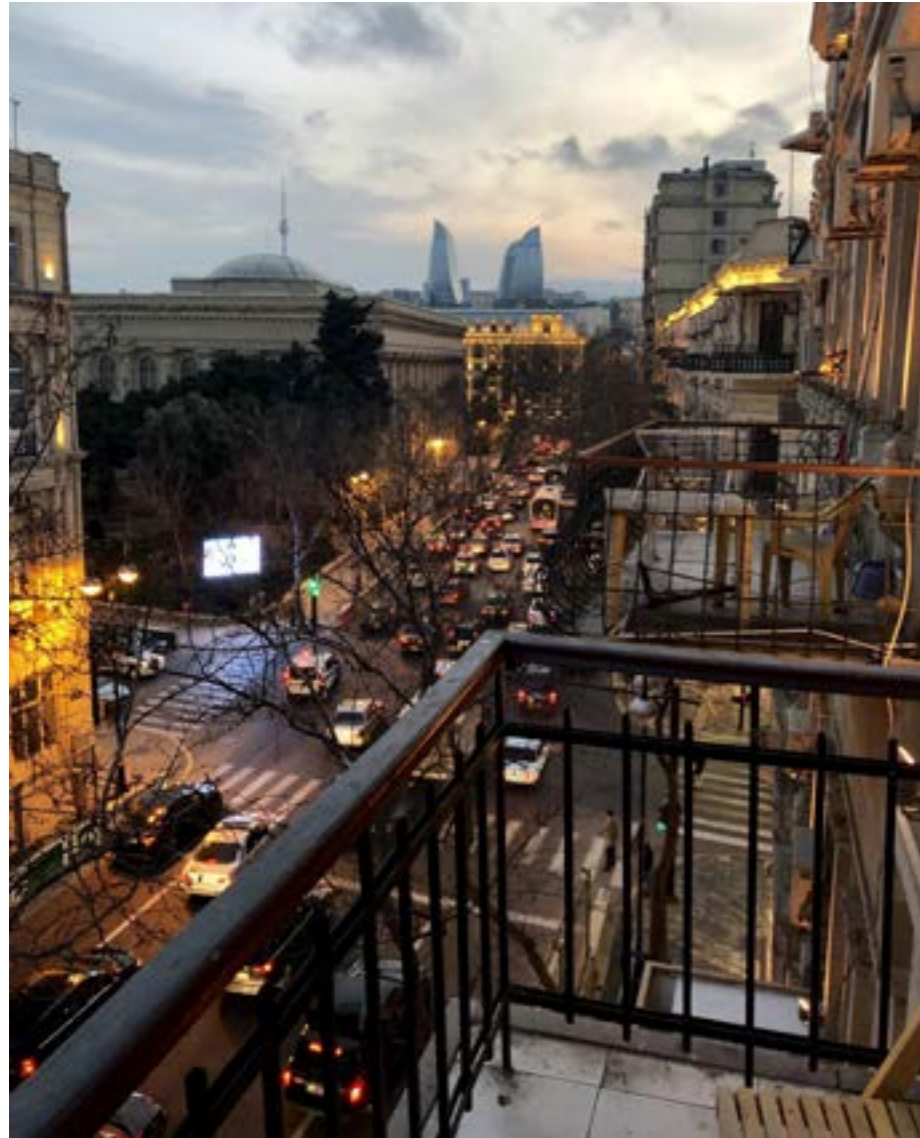
- *Can you give us information on which sectors ATİB members have been investing in?*

YANGIN - ATİB members have mainly invested in tourism, hotel management, agriculture, animal husbandry and construction sectors until today. These sectors are also among the locomotive sectors of Azerbaijan.

WE ARE READY TO OFFER OUR HAND FOR THOSE WHO WANT TO INVEST IN AZERBAIJAN

- *Which sectors have a potential for investment, offer business opportunities in Azerbaijan? What are your recommendations to businesspeople who want to invest in Azerbaijan?*

YANGIN - Azerbaijan hosts many opportunities and possibilities for everyone and every institution who are





Azerbaycan fırsatlar ve imkanlar barındırıyor. O nedenle sektör sınırlaması yapmayı tercih etmiyorum. ATİB olarak Azerbaycan'da yatırım yapmak isteyen kişilere ve kurumlara katkı sağlamak için her zaman hazırız.

AZERBAYCAN'DAN RUSYA'YA, ORTA ASYA ÜLKELERİNE GÜMRÜKSÜZ SATIŞ FIRSATI VAR

- Türk firmaları Azerbaycan'a hangi ürünleri ihraç edebilir?

YANGIN - Azerbaycan'a petrol ve doğal gaz dışında her ürün ve hizmet ihraç edilebilir. İhraç edilecek bu ürünlerin mutlaka uluslararası kalite sertifikalarının bulunmasına ve uluslararası ticaret kurallarına uygun prosedürlere ve dokümantasyona sahip olmasına dikkat edilmelidir. Bunun yanı sıra Azerbaycan'ın eski SSCB ülkelerinden biri olması nedeniyle o ülkelere "Made in Azerbaijan" olmak kaydıyla Azerbaycan'dan ihraç edilecek mallarda serbest dolaşım uygulamasından faydalanılabilir. Örneğin Azerbaycan'da üretim yapmak üzere yarı mamul bir ürünü Azerbaycan'a getirmek için yüzde 5 veya ihraç kayıtlı olarak yüzde 0 gümrük vergisine tabi olursunuz. Böylece Azerbaycan'da üreteceğiniz bir malı Rusya dahil Orta Asya ve Kafkasya ülkelerine gümrüksüz satma fırsatı elde etmiş olursunuz. Ayrıca devletten de teşvik alırsınız.

ALTILI İŞBİRLİĞİ PLATFORMU, BÖLGE İÇİN YENİ FIRSATLAR GETİRİYOR

- Azerbaycan'ın Karabağ'daki mücadelesinin sonucu hem Azerbaycan hem de tüm Türk dünyası için güzel bir zaferle son buldu. Siz Azerbaycan siyasetini, ekonomisini ve kültürünü çok yakından tanıyan biri olarak bu gelişmenin ne anlama geldiğini açıklayabilir misiniz?

YANGIN - Yaklaşık 30 yıldır işgal altında bulunan toprakların büyük bir kısmının 44 günlük kısa bir sürede işgalden kurtarılması; çok büyük başarıdır. Bu, Azerbaycan Silahlı Kuvvetleri'nin, Azerbaycan devletini yönetenlerin ve Azerbaycan-Türkiye askeri ve siyasi işbirliğinin ortak sonucu ve zaferidir. Bu zaferden sonra Azerbaycan halkının özgüveni yerine gelmiştir. İkinci Karabağ zaferi sırasında Türkiye'nin hayati desteği her düzeyde dile getirilmektedir. Azerbaycan'ın dört bir yanında beraberce dalgalanan her iki ülkenin şanlı bayrağı, Karabağ zaferinin ortaya çıkardığı çok önemli bir görüntüdür. Karabağ zaferi hem Azerbaycan için, hem Ermenistan için, hem de bölgenin diğer ülkeleri için jeopolitik ve jeoekonomik sonuçlar doğurmaktadır. Şimdi Cumhurbaşkanı Sayın Erdoğan ve Azerbaycan Cumhurbaşkanı Sayın Aliyev'in Karabağ Zaferi ile ilgili 10

Aralık 2020 tarihinde Bakü'de askeri geçiş töreninden sonra önemli bir hususu dile getirdi. Sayın Erdoğan'ın ve Sayın Aliyev'in "Bölgede yeni bir işbirliği platformunun oluşturulması" yönündeki önerileri tartışılmaktadır. Bu altılı işbirliği platformu; Türkiye, Rusya, İran, Azerbaycan, Ermenistan ve Gürcistan'ı kapsayabilir. Bunun için Ermenistan, Azerbaycan'ın Karabağ zaferinden doğru sonuçlar çıkarmalı ve asılsız iddialarından vazgeçip geleceğe bakabilmelidir. Karabağ zaferinden sonra ortaya çıkan yeni bölgesel gerçeklik; ekonomi, enerji ve ulaşım projeleri için yeni fırsatlar ortaya çıkarmaktadır.

KARABAĞ'IN İHYA EDİLMESİ İÇİN 1,3 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM YAPILACAK

- Uzun süredir yeterli yatırımlar yapılmadığı için Karabağ'ın geri kaldığını görüyoruz. Cumhurbaşkanı Sayın İlham Aliyev'in önderliğindeki Azerbaycan yönetimi bu konuda ne gibi planlamalar yapıyor? Karabağ'da hayata geçirilecek yatırımlarda Türk iş insanlarının ne gibi katkısı ve destekleri olabilir? Bu bölgeyi yeniden canlandırmak için Türk firmaları olarak neler yapacaksınız?

YANGIN - Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev, son zamanlarda yaptığı her konuşmada Ermeniler tarafından yerle bir edilmiş Karabağ bölgesinin yeniden

very good in their respective professions and sectors. That is why I don't like to put any limits regarding sectors. As ATİB, we are always ready to contribute to individuals and institutions that intend to invest in Azerbaijan.

THERE IS THE DUTY-FREE SALES OPPORTUNITY FROM AZERBAIJAN TO RUSSIA AND CENTRAL ASIAN COUNTRIES

- Which products can Turkish companies export to Azerbaijan?

YANGIN - Any kind of product and services can be exported to Azerbaijan except for oil and natural gas. Such exported products definitely require internationally accepted quality certificates and should have procedures and documentation in conformity with international trade rules. In addition, since Azerbaijan is a former USSR member state, provided that such goods bear the mark "Made in Azerbaijan", goods exported to such countries can benefit from freedom of movement. For example, you will be subjected to a 5% customs duty if you were to bring a semi-finished products for production in Azerbaijan or 0% customs duty if it is registered as an export. Thus, you can sell a product manufactured in Azerbaijan to Central Asia and Caucasia countries, including Russia, free of duty. You can also obtain incentives from the

government.

SIX FOLD COOPERATION PLATFORM IS DELIVERING NEW OPPORTUNITIES TO THE REGION

- The result of Azerbaijan's struggle in Nagorno-Karabakh ended with a victory both for Azerbaijan and the whole Turkic world. As someone who is widely familiar with the politics, economics and culture of Azerbaijan, can you please explain what this develop entails.

YANGIN - Freeing lands that have been under occupation for almost 30 years within such a short period of time as 44 days is a tremendous success. This is the joint result and victory of the Armed Forces of Azerbaijan, the leaders of the state of Azerbaijan and the military and political collaboration of Azerbaijan-Turkey. Azeri nation's self-confidence was restored after this victory. The vital support of Turkey in the second Nagorno-Karabakh victory is mentioned at all levels. The glorious flags of both countries flying together in every corner of Azerbaijan is a view demonstrating the Nagorno-Karabakh victory. The Nagorno-Karabakh victory bears geopolitical and geo-economical consequences for Azerbaijan, Armenia and also other countries of the region. President Mr. Erdoğan and Azerbaijan's President Mr. Aliyev mentioned a serious issue during the military parade in

Baku on December 10, 2020 organized for the Nagorno-Karabakh victory. Mr. Erdoğan and Mr. Aliyev's suggestion for "establishing a new collaboration platform in the region" is still being discussed. This six fold platform may include Turkey, Russia, Iran, Azerbaijan, Armenia and Georgia. In order for this to happen, Armenia should draw the right conclusions from Nagorno-Karabakh victory of Azerbaijan and should renounce its insubstantial claims and look at the future. The new regional reality that emerged after the Nagorno-Karabakh victory proposes new opportunities for the economy, energy and transportation projects.

\$1.3 BN INVESTMENT WILL BE DIRECTED TO NAGORNO-KARABAKH FOR ITS REVIVAL

- You have mentioned that Nagorno-Karabakh lags behind due to lack of adequate investments. What kinds of plans does Azerbaijan, under the leadership of President Mr. Aliyev, have in store in this regard? What kind of contribution and support can Turkish businesspeople have in the investments to be made in Nagorno-Karabakh? What will you do to revive this region as Turkish companies?

YANGIN - In his latest speeches, Azerbaijan President İlham Aliyev mentioned that the Nagorno-Karabakh region, torn down by the Armenians, can only recover with Turkey and that Turkish companies will have priority. Turkish and Azeri companies may participate to concrete projects in highway, railway, and infrastructure equally and as partners. President Aliyev further noted that the first implementation stage of the infrastructure projects are initiated and that the first contracts for road construction and other infrastructure areas are concluded. Azerbaijan demonstrated a willpower stating that only the companies of friendly and allied nations will be invited to the infrastructure projects. The first contract for road construction in the city of Susa was signed with a Turkish company and the second contract in the field of energy was signed with an Italian company. Actions are being taken for re-building cities and villages to ensure safe return of immigrants to rescued regions. The Azeri government allocated 2.2 billion Azerbaijani manat (\$1.3 billion) for establishing a modern infrastructure (electricity, natural gas,



ihyasının Türkiye ile birlikte yapılacağını, Türk şirketlerine öncelik verileceğini belirtti. Türkiye ve Azerbaycan firmaları karayolu, demiryolu ve altyapı projeleri gibi somut projelere eşit ve ortak olarak katılacaktır. Cumhurbaşkanı Aliyev, altyapı projelerinin uygulama sürecinin başladığını, yol yapımı ve diğer altyapı alanında ilk sözleşmelerin imzalandığını söyledi. Azerbaycan bu altyapı projelerine yalnız dost ülkelerin şirketlerini davet edileceği yönünde irade ortaya koydu. Şuşa şehrine yol inşası alanında ilk sözleşme bir Türk firması ile enerji alanında ikinci sözleşme ise bir İtalyan firması ile imzalandı. İşgalden kurtarılan bölgelere göçmenlerin geri dönüşünü sağlamak için şehirlerin ve köylerin yeniden inşası için harekete geçildi. Bu alanlarda modern altyapının oluşturulması (elektrik, doğal gaz, su, iletişim, yollar, eğitim, sağlık, kültür, konut ve toplumsal ve diğer gerekli altyapı ve kültürel ve tarihi anıtların restorasyonu ve yeniden inşası, konutların inşası) amacıyla 2021 yılı Azerbaycan devlet bütçesinden 2,2 milyar manat (1,3 milyar dolar) tahsis edildi. Bu, sadece büyük bir sürecin başlangıcıdır.

HEDEF, TİCARET HACMİNİN 15 MİLYAR DOLARA ÇIKARILMASI

- Azerbaycan ile Türkiye arasındaki ticari ilişkiler de her geçen gün artıyor. 2019 sonu verilerine göre ülkelerimiz arasındaki toplam ticaret hacmi 4,5 milyar dolara yakın. Gerek Azerbaycan Cumhurbaşkanı Sayın İlham Aliyev gerekse Türkiye Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan, iki ülke arasındaki ticaret hacminin 10 milyar dolara çıkması için hedef koydu. Bu hedefe ulaşılması için neler yapılmalı?

YANGIN - 25 Şubat 2020 tarihinde Baküde yapılan Azerbaycan-Türkiye Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi 8'inci Toplantısı'nda her iki ülkenin devlet başkanları iki ülke arasındaki ticaret hacmini 15 milyar dolara çıkarma hedefini belirledi. Bu hedef tabiki, uzun dönem için geçerli olan değerli bir hedefdir. Kısa ve orta vadede ise tüm ekonomiler pandeminin etkisini üzerinden atmaya çalışacaktır. 2019 yılında iki ülke arasında ticaret hacmi yüzde 33 artarak 4,5 milyar dolara ulaştı. 2020 yılının sadece 10 ayında yani Ocak-Ekim aylarında iki ülke arasındaki ticaret hacmi, pandemiye rağmen 3,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Türkiye böylelikle Azerbaycan'ın dış ticarete İtalyadan sonra ikinci en büyük ortağı oldu. Tercihli ticaret anlaşması da dahil olmak üzere son dönemde imzalanan resmi belgeler, ticaret hacmini artırmak için büyük bir ivme sağlayabilir. Tercihli ticaret anlaşması kapsamına alınan ürünlerin



listesini genişletilmesi ve alınan kararların ivedilikle uygulanması önemlidir. Her iki ülkenin ekonomi ve ticaret bakanlıklarına ve iş adamları birliklerine bu yönde önemli görevler düşüyor. Ama her iki ülkede pandeminin etkisi ile yaşanan istihdam ve gelir kaybına dayalı talep daralması, 2021 yılında ticaret hacmine olumsuz yansiyabilir.

- 25 Şubat 2020'de Bakü'de vize muafiyeti ile ilgili bir anlaşma imzalandı. Bu anlaşma 13 Ağustos'ta yürürlüğe girdi. Buna göre umuma mahsus pasaport sahibi Türkiye ve Azerbaycan vatandaşları, ülkeye giriş tarihi itibarıyla pasaport geçerlilik süresinin en az 6 ay olması kaydıyla, karşılıklı olarak ülkede vizesiz kalma süresi 90 gün olarak belirlendi. 10 Aralık'ta imzalanan protokol ile önemli bir adım daha atıldı. Buna göre Türkiye ve Azerbaycan vatandaşları karşılıklı ziyaretlerinde kimlikle seyahat edebilecek. Bu gelişmeler, iki ülkenin ticaretini nasıl etkiler?

YANGIN - Tüm bu adımlar iki ülke arasında insani hareketlilik düzeyinin yükselmesine katkı sağlayacaktır. Bu hareketlilik turizm sektörüne, iş adamlarının karşılıklı iş seferlerine, dolayısıyla ticarete olumlu yansiyacaktır. Ama burada iki ülke arasında uçak biletlerinin pahalılığı ve özellikle Türkiye vatandaşları için Azerbaycan'ın hala öncelikli turizm destinasyonu olmaması etkenlerinin altını da çizmeliyiz.

TÜRK ŞİRKETLERİ, AZERBAJCAN'DA 12,5 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM YAPTI

- Türk firmalarının Azerbaycan'daki yatırımları, ticaret hacmi ve istihdamı ile ilgili bilgi verir misiniz? Ülkede kaç Türk firması faaliyet gösteriyor?

YANGIN - 2020 yılı verilerine göre Azerbaycan'da yaklaşık 4 bin Türk şirketi faaliyet gösteriyor. Türk şirketleri Azerbaycan'da 16 milyar dolar değerinde 300'den fazla proje aldı ve bu parametrelerde Türkiye ilk sırada yer alıyor. Azerbaycan şirketleri bugüne kadar Türkiye ekonomisine 18 milyar dolar, Türkiye şirketleri ise Azerbaycan ekonomisine 12,5 milyar dolar yatırım yaptı. 2020 yılı Ocak-Ekim aylarında Türkiye'de 116 Azerbaycan



sermayeli şirket kayda alındı. 2020 yılı 10 Aralık tarihinde Azerbaycan Küçük ve Orta Ölçekli İş Geliştirme Ajansı ile Türkiye Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi arasında imzalanan mutabakat zaptı, her iki ülkenin küçük ve orta ölçekli şirketleri arasında işbirliğine yönelik olumlu gelişmedir. Özellikle Karabağ bölgesinde Türkiye üretimi olan inşaat malzemeleri ve kimya sanayisi ürünlerine talep yükselebilir.

- Türkiye başta TANAP (Trans Anadolu Doğal Gaz Boru Hattı) projesi ile doğalgaz, petrol, İpekyolu olmak üzere Azerbaycan ile mega projelerde de ortaklık gerçekleştiriyor. Bu projelerin geleceği ve iki ülkenin ekonomisine katkıları konusunda neler söyleyeceksiniz?

YANGIN - Türkiye'de enerji alanında TANAP projesi, 2019 yılı Kasım ayında tamamlandı. TANAP doğal gaz boru hattı, Güney Gaz Koridorunun önemli bir parçasıdır ve Güney Gaz Koridorunun 2021 yılının ilk çeyreğinde tamamen faaliyete geçeceği öngörülmektedir. 2020 yılında Azerbaycan, Türkiye'nin doğal gaz ithalatında bir numaralı ülke oldu ve bu eğilim bundan sonra da devam edecektir. İki ülkenin ortak olarak uyguladığı Bakü-Tiflis-Kars demiryolu projesi de başarıyla çalışmaktadır. Kars-Nahçıvan demiryolunun inşasına ilişkin mutabakat zaptı 2020 yılında imzalandı. Nahçıvan'da üretilen ürünlerin dış pazarlara ihracatı büyük bir sorundur. Kars-

water, communication, roads, education, health, culture, housing and social and other required infrastructure projects, restoration of cultural and historical monuments, building of houses) in these regions. This is just the beginning of a long process.

TARGET IS TO INCREASE TRADE VOLUME TO \$15 BILLION

- The commercial relations between Azerbaijan and Turkey are expanding day by day. According to 2019 year-end data, the trade volume between our countries is close to \$4.5 billion. Both Azerbaijani President Mr. İlham Aliyev and Turkish President Mr. Recep Tayyip Erdoğan set a target to increase the trade volume between the two countries to \$10 billion. What steps should be taken in order to achieve this target?

YANGIN - In the 8th Meeting of Azerbaijan-Turkey High Level Strategic Cooperation Council held in Baku on February 25, 2020, the presidents of both countries set a target of increasing the trade volume between two countries to \$15 billion. This target, naturally, is a valuable, long-term target. Whereas, in the short and medium term, all economies will try to recover from the effects of the pandemic. In 2019, commercial trade between the two countries increased by

33% reaching \$4.5 billion. In the first 10 months of 2020, from January to October, the trade volume, despite the pandemic, was \$3.6 billion. Thus, Turkey became the second largest partner of Azerbaijan in foreign trade following Italy. Official documents signed recently, including preferential trade agreements, may offer a big leap and acceleration in expanding the trade volume. Expansion of the goods included within the scope of preferential trade agreements and implementation of decision passed as soon as possible are two crucial factors. Major responsibilities and duties fall upon the ministries of economy and trade and businesspeople of both countries in this respect. But the shrinking demand due to loss of employment and revenues in both countries due to the pandemic may have an adverse impact on the trade volume in 2021.

- An agreement was signed for visa exemption in Baku on February 25, 2020. This agreement came into force on August 13. Accordingly, all Turkish and Azeri holders of regular passports can stay in each other's country for 90 days visa-free, provided that the expiry date of the passport is at least 6 months later than the date of entry into the respective country. Another significant step was taken with the protocol signed on December 10. This enabled citizens

of both Turkey and Azerbaijan to travel with just IDs. How will these developments affect the trade between the two countries?

YANGIN - All such steps will ensure the human mobility level to improve between the two countries. Such mobility will have a positive impact on the tourism sector, the business trips of businesspeople and thus, trade. However, we cannot ignore the factors such as the expensive flight tickets between the two countries and Azerbaijan still not being a major tourism destination for Turkish citizens.

TURKISH COMPANIES INVESTED \$12.5 BILLION IN AZERBAJCAN

- Can you give us more information on the investments, trade and employment volumes of Turkish companies in Azerbaijan? How many Turkish companies are engaged in commercial activities in Azerbaijan?

YANGIN - According to 2020 data, about 4 thousand Turkish companies are active in Azerbaijan. Turkish companies assumed over 300 projects worth \$16 billion in Azerbaijan and Turkey ranks first in such parameters. Azeri companies invested \$18 billion in Turkish economy and Turkish companies invested \$12.5 billion in Azerbaijan's economy until today. 116 companies with Azeri capital were registered in Turkey in January-October 2020. The memorandum of understanding was signed on December 10, 2020 between Azerbaijan Small and Medium Enterprises Business Development Agency and Presidency of the Republic of Turkey Investment Office, which is a positive step for the cooperation between small and medium scaled enterprises of both countries. The demand for construction materials and chemistry industry products produced in Turkey may especially increase in the Nagorno-Karabakh region.

- Turkey is partnering with Azerbaijan in mega projects, mainly TANAP (Trans Anatolian Natural Gas Pipeline) project and other natural gas, oil and Silk Road projects. What can you say about the future of these projects and their contribution to the economies of both countries?

YANGIN - The TANAP project in the field of energy was completed in November, 2019 in Turkey. TANAP natural gas pipeline is an important part of the Southern Gas Corridor and it is estimated that the Southern Gas Corridor will be completely commissioned

Iğdır-Nahçıvan demiryolunun yapılması bu sorunu ortadan kaldıracaktır. Böylece, Azerbaycan ile Türkiye arasındaki tek kara sınırı olan Nahçıvan'ın refahı iyileşecektir. Türkiye'den Nahçıvan'a doğalgaz boru hattı inşaatı da gündemdedir. Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti'nin Ermenistan üzerinden Azerbaycan'ın diğer toprakları ile ulaşım hattı ile bağlanması tam olarak uygulanırsa bu Türkiye açısından da önemli gelişme olacaktır. Türkiye'den Çin'e mal ihrac eden ilk yük treni 4 Aralık'ta İstanbul'dan hareket etti. Bakü-Tiflis-Kars demiryolu kullanılmakla Azerbaycan'a ve ardından Orta Asya üzerinden Çin'e ulaşan bu tren seferi, Doğu-Batı ulaşım koridoru içindeki "Orta Koridor"un hızla hareketlendiğini gösteriyor. Türkiye açısından buradaki en kritik geçiş noktası Azerbaycan topraklarıdır.

PANDEMİ, AZERBAIJAN EKONOMİSİNİ OLUMSUZ ETKİLEDİ

- Pandemi tüm ülkeleri olumsuz etkilediği gibi Azerbaycan'a da ekonomik ve sosyal açıdan zararlar veriyor. Geçtiğimiz 9 ay zarfında Azerbaycan ekonomisi pandemiden nasıl etkilendi? Yaşanan kayıpların telafi edilebilmesi için neler yapılabilir?

YANGIN - 2020 yılının 9 ayında Azerbaycan ekonomisi pandemiden belirli ölçüde etkilendi. Bu etkilenmenin yaşandığı bazı kanallarda tüm dünyada neredeyse aynı. Şöyle ki ekonomilerin kapanması sürecinde şirketlerin gelirleri düştü. Salgına karşı gerçekleştirilen kısıtlamalardan sonra binlerce kişi işini kaybetti ve onların gelirlerinde büyük düşüş oldu. Bir taraftan işsizlik, diğer tarafta şirketlerin vergi yükümlülüklerini ödemediye yaşadığı sıkıntılar ekonomik resesyona riskini artırdı. Uluslararası seyahatlerin azalması nedeniyle pandemiden en çok etkilenen alanlar olan turizm ve hizmetler



sektöründe işler tamamen durdu. Binlerce işini kaybeden işçi, hükümetin kısa çalışma ödeneği uygulamasına başvurdu. Azerbaycan ekonomisine bir diğer etki ise pandemi sürecinde küresel talebin daralması ile petrol fiyatlarının düşüşü sonucunda yaşandı. Azerbaycan'da 2020'nin ilk 9 ayında petrol ve gaz sektöründeki katma değer payının GSYİH'nin yüzde 30'u, devlet bütçe gelirlerinin yüzde 55'i ve ülke ihracatının yüzde 87'si olduğu dikkate alındığında, petrol fiyatlarındaki değişimin makroekonomik ve mali göstergeler üzerindeki etkisi kaçınılmaz olmuştur.

2021, AZERBAIJAN'IN ATAĞA GEÇECEĞİ YIL OLACAK

- ATİB olarak 2020 yılına başlarken belirlediğiniz hedeflere ulaşabildiniz mi? 2021 yılıyla ilgili planlarınız nelerdir?

YANGIN - 2021 yılı Azerbaycan'ın atağa kalkmaya başladığı yıl olacaktır. Önceki yıllarda Karabağ işgal altında olduğu için hep birşeyler eksik kalıyordu. Artık Karabağ var!

Karabağ'da yaşanan bir savaş değildi, kendi topraklarını kurtarma operasyonuydu. 30 yıldır Azerbaycan'ın tüm dünyanın önünde söylediği ve talep ettiği tek bir şey vardı. Kendi topraklarının teslim edilerek yeniden Azerbaycan'a katılmasını istedi. Bu süreçte Azerbaycan'a destek veren komşu ülkelere de ayrı ayrı teşekkür etmek istiyorum. Karabağ'ın geri alınmasının bir başka önemli noktası da Nahçıvan üzerinden Azerbaycan ile Türkiye topraklarının karayolu ile birbirine bağlanmasıdır. Bu, bizim gibi Türk dünyasının gücüne inanan insanlar adına bir Turandır. Her zaman söylediğim gibi bir Türk birliği kurulmalı. Böyle bir birliğin kurulması Avrupa Birliği veya Arap Birliği ile temasları kesmek demek değildir. Tam aksine Türk Birliği ile diğer birlikler arasında daha planlı, düzenli ve anlaşılır çalışmalar yapmak için uygun zemin yaratmaktır. Karabağ'da iş yapmak isteyen Türk iş adamlarına da Turcomoney Dergisi kanalıyla seslenmek istiyorum. Karabağ'da yapacakları çalışmalar için ATİB'le temas kursunlar ve destek alsınlar. Ayrıca Kobya ile iletişim kurarak ilgili formu doldurup başvuruda bulunsunlar. Kobya tarafından hangi teşvikler ve destekler hangi dallarda veriliyor onun bilgisini alsınlar. Böylece Azerbaycan'ın kalkınmasına önemli katkılarda bulunacağız. Turcomoney Dergisi'nin Orta Asya/Kafkasya Edisyonu olarak bu konuda yaptığımız haberler ve röportajlar büyük önem taşıyor. Sizin yayınlarınıza herkes itibar etmektedir. Bizim açıklamalarımıza yayınlarınızda yer verdiğiniz ve tüm dünyaya duyurduğunuz için hem Azerbaycanlı ve Türkiyeli iş adamları adına hem de Azerbaycan'da yaşayan tüm vatandaşlar adına size yürek dolusu teşekkür ediyor ve minnettarlığımı bildirmek istiyorum. ■



in the first quarter of 2021. Azerbaijan became the number one country in Turkey's natural gas imports in 2020 and this trend is likely to continue. Baku-Tbilisi-Kars railway project implemented by both countries is successfully in operation. The memorandum of understanding for the construction of Kars-Nakhchivan railway has been signed. The export of goods produced in Nakhchivan to foreign markets is a big issue. Construction of Kars-Iğdır-Nakhchivan railway will eliminate this problem. Thus, welfare of Nakhchivan, the only land border between Azerbaijan and Turkey, will improve. Building of a natural gas pipeline from Turkey to Nakhchivan is also on the agenda. If the Nakhchivan Autonomous Republic is connected to the other lands of Azerbaijan through Armenia through a transportation link hundred percent, this will be a crucial development for Turkey. The first freight train exporting goods from Turkey to China departed from Istanbul on December 4. This train service, using the Baku-Tbilisi-Kars railway and reaching Azerbaijan and then, traveling to China over Central Asia, is an indicator that the "Middle Corridor" in the East-West transport corridor is becoming more active. The most critical passage point for Turkey here is the Azeri lands.

PANDEMIC ADVERSELY AFFECTED THE ECONOMY OF AZERBAIJAN

- Along with other countries, the pandemic had an adverse impact on Azerbaijan economically and socially. How was Azerbaijan's economy affected by the pandemic in the last nine months? What actions can be taken to compensate for the losses?

YANGIN - In nine months of 2020, Azerbaijan's economy was affected to a certain

point from the pandemic. The channels, which suffered this adverse effect the most, are almost the same as the rest of the world. Namely, the suspension of economic activities decreased the revenues of companies. Thousands of people lost their jobs due to the limitations implemented and as a result, they suffered revenue losses. Unemployment on one hand, problems in payment of tax liabilities of companies on the other, increased the risk of economic recession. Tourism and services sectors were the sectors that suffered the most due to the decrease international travel and these sectors came to a halt. Thousands of workers who lost their jobs applied to the short-term working allowances offered by the government. Another impact of the pandemic on Azerbaijan's economy was the shrinking global demand causing a decrease in oil prices. When it is considered that the share of the added value of the oil and gas sectors in the first nine months of 2020 accounted for 30% of the GDP, 55% of the government budget revenues and 87% of the exports of Azerbaijan, the impact of the changes in oil prices on macroeconomic and financial indicators is inevitable.

2021 WILL BE THE YEAR AZERBAIJAN HAS A BREAKTHROUGH

- As ATİB, could you reach the targets you identified when entering 2020? What are your plans for 2021?

YANGIN - 2021 will be the year Azerbaijan will have a breakthrough. Something was always missing as Nagorno-Karabakh was previously under attack. Now, we have Nagorno-Karabakh! What went down in Nagorno-Karabakh was not a war, it was an operation of freeing one's own lands. There was something Azerbaijan declared

and requested before the whole world for the past 30 years. It requests it to surrender its own land and re-join Azerbaijan. I also would like to thank neighbouring countries who supported Azerbaijan during this period. Another important point of getting Nagorno-Karabakh back is the joining of lands of Azerbaijan and Turkey through a highroad over Nakhchivan. This is a Turan for people like us, who believe in the power of the Turkic world. As I always mention, a Turkic union should be established. Establishing such a union does not mean cutting ties with the European Union or the Arab League. To the contrary, it means creating a more suitable ground for more planned, regular and understandable works between unions. I would like to call out to all Turkish businesspeople who want to conduct business Nagorno-Karabakh through Turcomoney Magazine. They should get in contact with and receive the support of ATİB for all kinds of works they want to undertake in Nagorno-Karabakh. In addition, they should contact Kobya, fill out the related form and apply. They should get information about the fields and areas Kobya offers incentives and support in. Thus, they will contribute a great deal to the development of Azerbaijan. The news and interviews you make regarding this issues as the Central Asia/Caucasia Edition of Turcomoney Magazine are of utmost importance. Everyone should respect and consider your publications. I would like to sincerely thank you and would want you to know how grateful I am for including our statements in your publications and helping us to be heard in the world on behalf of both Azerbaijani and Turkish businesspeople and of citizens living in Azerbaijan. ■





VEYSELOĞLU ŞİRKETLER GRUBU CFO'SU SERDAR YILMAZ “Azerbaycan modern perakende pazarında çok fırsat var”

CFO OF VEYSELOGLU COMPANIES GROUP SERDAR YILMAZ

“There are plenty of opportunities in the modern retail market of Azerbaijan”

Azerbaycan pazarında faaliyet gösteren önemli kuruluşlardan biri de gıda üretiminde ve market zincirleri ile bir hayli güçlü pozisyonda olan Veyselöglü Grup.

One of the leading institutions active in the Azerbaijan market is Veyselöglü Group, which holds a very strong position in food production and market chains.

Azerbaycan'da petrol ve doğal gaz gibi iki önemli sektör, ülkeye ciddi döviz girdisini sağlıyor. Ülkenin refahını artıran bu sektörlerin dışında farklı alanlarda yapılan yatırım hamleleri ve çalışmalar da dikkat çekiyor. Son yıllarda gıda sektörü Azerbaycan'da önemi giderek artan ve gelişen alanların başında geliyor. Gıda üretimi, market zincirlerinin ülke genelinde yaygınlığı ve niteliği ile gelişen dağıtım kanalı çalışmaları gıda sektörünün parlayan bir yıldız olduğunu açıkça gözler önüne seriyor. Azerbaycan'da bu alanda önde gelen şirketlerden biri de Veyselöglü Şirketler Grubu. Şirketin gıda sektöründe bugüne kadar 200 Milyon Manat'ın üzerinde yatırımı olmuş. Şirket aynı zamanda istihdam konusunda da lider kuruluşlardan biri. 16 bin kişilik dev kadrosuyla

faaliyetlerini sürdüren Grubun CFO'su Sayın Serdar Yılmaz, Veyselöglü Grup'un gelişimi ve hedefleri ile ilgili olarak Turcomoney Dergisi Orta Asya/Kafkasya Edition Yayın Yönetmeni Serhat Baş'ın sorularını yanıtladı.

- Sayın Yılmaz, Turcomoney Dergisi okuyucularına kendinizi tanıtır mısınız? Azerbaycan'daki görevinize ne zaman başladınız? Azerbaycan pazarının sizin faaliyet gösterdiğiniz alanlardaki gelişimi ve potansiyeli hakkında düşünceleriniz nelerdir?

YILMAZ - 1975 İstanbul doğumluyum. İş hayatıma Arthur Andersen'de başladım. 16 yıl boyunca İskandinav Telekom şirketinde finans departmanında çalıştım. Zaman zaman Bakü'ye iş seyahatlerine geldim. Azerbaycan'a ilk iş seyahatimi

Oil and natural gas are two major sectors in Azerbaijan, enabling foreign exchange flow into the country. Along with these sectors improving the welfare of the country, investment moves and efforts in different areas are also drawing attention. In recent years, the food sector is the leading sector in terms of growth and progress. Food production and distribution channels of market chains becoming more widespread and developing in terms of quality clearly reveal that the food sector is a rising star. Veyselöglü Companies Group is one of the leading companies in this sector in Azerbaijan. The Company has invested over 200 Million Manat into the food sector until today. The Company is also a leading institution in terms of employment. The CFO of the Group, carrying out its commercial activities with

a giant staff of 16 thousand, Mr. Serdar Yılmaz answered the questions of Serhat Baş, Editor in Chief of Turcomoney Central Asia/Caucasia, on the development and targets of Veyselöglü Group.

- Mr. Yılmaz, would you kindly introduce yourself to the readers of Turcomoney Magazine? When did you start your duty in Azerbaijan? What are your thoughts on the development and potential of the Azeri market in your field of activity?

YILMAZ - I was born in Istanbul in 1975. I started my professional life at Arthur Andersen. I worked at the finance department of the Scandinavian Telecom company for 16 years. I went on business trips in Baku from time to time. My first business trip to Azerbaijan was in 2003. My last position

2003 yılında yaptım. O şirketteki en son görevim 2015-2018 yılları arasında Azercell CFO'luğu oldu. 2019 yılında Veyselöglü Şirketler Grubu'nda Group CFO olarak göreve başladım. Azerbaycan piyasasında petrol dışı sektörün geliştirilmesi, her zaman devletin ilgilendiği konu olmuş ve sürekli devlet tarafından desteklenmiştir. Bulduğumuz gıda perakende pazarının genişlemesi için yüksek potansiyel ve perspektifler vardır. Özellikle modern retail pazarındaki fırsatları halen yüksek değerlendiriyorum.

13 ŞİRKETİMİZDE 16 BİN KİŞİ ÇALIŞIYOR

- *Veyselöglü Grup bünyesinde kaç şirket, hangi sektörlerde faaliyet gösteriyor?*

YILMAZ - Veyselöglü Grup, Azerbaycan'ın FMCG pazarında yer alan, modern perakendede pazar lideri olan, 16 bin kişilik dev kadrosu ve 13 şirketi ile sürekli büyüyen bir Şirketler Grubudur. Şirketin 25 yılı aşkın kat ettiği bir gelişim yolu vardır. Veyselöglü Şirketler Grubu aynı zamanda Doğu Avrupada en büyük şirketler gruplarından biridir. Şirketler Grubu üç ana iş sahasında gelişmektedir; perakende, dağıtım ve üretim. Perakende dalında Şirketler Grubu ülkenin en büyük gıda ticaret zincirine sahip. Her gün bin 100'den fazla mağazada en uygun fiyatla tüketiciye hizmet veriliyor. Dağıtım dalında Azerbaycan'ın dört bir tarafına 15 bin noktaya 35 dünya ülkesinde üretilmiş ürünlerin dağıtımını gerçekleştiriyor. Üretim dalında ülkenin en büyük ve ilk çikolata üretim fabrikası olan Ulduz Çikolata fabrikası ve Xonça Catering /Bakery üretim tesisleri Şirketler Grubumuza ait. Bu üç ana iş dalını destekleyen bölgenin en büyük lojistik deposuna sahip AVT Lojistik şirketi de kuruldu

TÜRK ŞİRKETLERİNİN ÖZEL YERİ VAR

- *Perakende dağıtım çalışmalarınızda Türkiye'deki şirketlerle olan işbirliğinin nasıl? Kaç ülkeden, kaç farklı kalemdede ürün tedarik ediyorsunuz? Azerbaycan pazarında dağıtımını nasıl gerçekleştiriyorsunuz? En çok ürün tedarik ettiğiniz ülkeler hangileri?*

YILMAZ - Grubun işbirliğinde, stratejisinde Türkiye şirketlerinin özel yeri var. Bu kardeş ülkelerin hem gelişmekte olan ekonomik ilişkilerinden hem de Türk gıda ürünlerinin Azerbaycanlıların ağız tadına yakın



olması ile ilgilidir. Cironun yüzde 30'u Türkiye şirketlerinin payına düşüyor. Türkiye'nin büyük şirketlerinden Eti, Şölen, Nuhun Ankara Makarnası, Tiryaki ve Tat Kimya buna örnek gösterilebilir. İthal ettiğimiz ürünler çoğunlukla gıda ürünleri. Dağıtım şirketlerimiz dünyanın 35 çeşitli ülkesinden mal ithal ediyor. İlk beşte Rusya, Türkiye, Ukrayna, Çin ve Polonya yer alıyor.

- *Grubunuz büyürken ve yeni yatırımlar yaparken daha çok öz kaynaklarınızı mı kullanıyor, yoksa kredi ve diğer finansman enstrümanlarını da değerlendiriyor mu? Grubun bugüne kadar yaptığı yatırımların toplam miktarı nedir?*

YILMAZ - Yatırım yaparken şirketin kaynaklarının yanı sıra yerli ve kurumsal banka finansmanlarını da kullanıyoruz. Grubun EBRD ve DEG'le yıllara dayanan başarılı ve uzun vadeli işbirliği mevcut. Yatırımlarımız depo ve

üretim binalarının inşaatı, yeni mağaza açılışları ve tamirleri yönünde ağırlık teşkil etmektedir. Şirketler Grubumuzun bugüne kadar yaptığı yatırımlar 200 Milyon Manat'ın üzerinde. Tabii ki, bu yatırımlarda bankalarla işbirliğinin özel rolü ve önemini vurgulamam gerekir.

AZERBAYCAN PAZARI, YATIRIM YAPMAK İSTEYENLER İÇİN OLDUKÇA ELVERİŞLİ

- *Azerbaycan'ı hem Türkiye hem de başka ülkelere yatırım yapmak isteyen kuruluşlar ve iş insanları için önerir misiniz? Ülkenin avantajları nelerdir?*

YILMAZ - Azerbaycan'ın petrol dışı sektöründe Türk şirketlerinin yatırımları çoğu zaman üstün bir konumda olmuş. Azerbaycan'daki yabancı yatırımın yasal içeriği, öncelikle devletin ulusal mevzuatı tarafından düzenlenmektedir. Aynı zamanda bu alanda uluslararası hukuk

at that company was being Azercell's CFO from 2015 to 2018. In 2019, I started my position as a Group CFO at Veyselöglü Companies Group. Development of sectors other than oil in the Azeri market was always the focus point of and backed by the government. There is a high potential and are perspectives for the expansion of the food retail market we operate in. I believe the opportunities, especially in the modern retail market, are still high.

16 THOUSAND PEOPLE ARE EMPLOYED AT 13 OF OUR COMPANIES

- *How many companies operate and in which sectors under the roof of Veyselöglü Group?*

YILMAZ - Veyselöglü Group is a constantly growing Group of Companies with a giant staff of 16 thousand people and 13 companies in the FMCG market of Azerbaijan and a market leader in

modern retail. The Company has a path of progress of 25 years. Veyselöglü Group of Companies is also one of the largest companies group in Eastern Europe. The Group of Companies ensures constant development in three main fields of activity; retail, distribution and production. The Group of Companies has the largest food trade chain in the country. It serves to consumers with its affordable prices at more than one thousand 100 stores. In terms of distribution, it distributes goods produced in 35 countries in the world to 15 thousand points all around Azerbaijan. Ulduz Çikolata factory, the largest and the first chocolate production factory of the country and Xonça Catering /Bakery production facilities belong to our Group of Companies in the field of production. AVT Logistics that supports these three main fields with the largest logistic warehouse of the region has also been founded.



TURKISH COMPANIES HAVE A SPECIAL PLACE

- *How is cooperation with companies in Turkey in your retail distribution works? From how many countries do you procure from how many different products? How do you carry out your distribution in the Azeri market? Which countries do you have the highest procurement rates from?*

YILMAZ - Turkish companies have a special place in the collaboration and strategy of the Group. This is both due to the developing economic relationships of these brother and ally countries and also the Turkish products to cater to the taste of Azeri. 30% of the turnover is earned by Turkish companies. Eti, Şölen, Nuhun Ankara Makarnası, Tiryaki and Tat Kimya, some of the leading companies of Turkey, are some examples for this. Our imports are mostly food products. Our distribution companies import goods from 35 countries in the world. The top five are Russia, Turkey, Ukraine, China and Poland.

- *Does your group use mostly its own equities for growth and new investments or does it also evaluate other loan facilities and financing instruments? What is the total amount of the investments of your group until today?*

YILMAZ - We use financing facilities of local and corporate banks along with our own equities. The Group has a successful and long-running cooperation with EBRD and DEG. Our investments mostly focus on construction of warehouses and production facilities, new store openings and renovations thereof. The total investments made by our Group of Companies until today exceeds 200 million Manat. Of course, I have to emphasize the special role and importance cooperation with banks have in these investments.

THE AZERBAIJAN MARKET IS VERY CONVENIENT FOR THOSE LOOKING TO INVEST

- *Would you recommend Azerbaijan to businesses and businesspeople from Turkey and other countries who are looking for investment opportunities? What are the main advantages of the country?*

YILMAZ - The investments of Turkish companies in sectors other

Veyselöğlü Şirketler Grubu CFO'su Serdar Yılmaz, çalışmalarını ve hedeflerini Turcomoney Kafkasya'ya anlattı...

normları ve uluslararası anlaşmalar büyük önem taşıyor. Bu bir rastlantı değil. Ülkede doğrudan yatırımların devlet düzeyinde korunmasının en önemli nedeni, onların çıkarlarının uluslararası gerekliliklere uygun tüm şartları garanti etmesidir. Bu bağlamda, ikili anlaşmaların yapılmasına özel önem veriliyor. Ana hedef, doğrudan yatırımları her türlü riskten korumaktır. Geniş pazar fırsatları, sağlıklı rekabet Azerbaycan pazarını yatırım yapmak isteyenler için ilginç ve elverişli bir coğrafya haline getiriyor.

- Karabağ'ın geri alınmasının ardından Azerbaycan yönetiminin o bölgede yapacağı yenileme ve iyileştirme çalışmaları olacak. Veyselöğlü Şirketler Grubu olarak Karabağ'da yatırımlarınız ve atılımlarınız olacak mı?

YILMAZ - Elbette Karabağ bölgesinde yaptığımız yatırım, fırsatları doğru değerlendirerek işi büyütmenin yanı sıra firmamız için bir gurur kaynağıdır. İşgalden kurtarılan bölgeler kendinde çok çeşitli iş olanaklarını barındırmaktadır. Bu alanlarda perakende ağını açmak ve genişletmek bir önceliklidir. Bu bölgelerdeki altyapı inşaatı ve insanların evlerine dönmelerinin sağlanmasıyla eşzamanlı olarak, Grubumuzun Karabağ'daki projelerini başarıyla uygulayacağına inanıyorum.

- Türkiye'de son yıllarda perakende sektöründeki kar marjları giderek düştü. Aynı durum Azerbaycan için de geçerli mi? Sektördeki karlılık, Grubunuzu memnun ediyor mu?

YILMAZ - Satış fiyatlarına zam yapmadan pazarda en uygun fiyata ürün satarak yüksek karlılığa ulaşmak perakende sektöründe en önemli hedeflerimizdendir. Şirketin pazarlama ve alım grubu bununla ilgili geniş kapsamlı faaliyetler gösteriyor, yoğun araştırmalar yapıyor, dünyadaki deneyimi öğreniyor ve alımlarda başarılı olmaya, en ucuz ve en kaliteli ürünü bulmaya çalışıyor. Türkiye'de yaşanan halin aynısını burada görmüyorum. Kar marjlarının her zaman iyileşme noktaları

üzerinde çalışıyoruz. Şirketimiz hızla büyüyor, tabii ki, marj kârlarımız da büyüyor. İlerisi için çok umut vericidir.

- Maalesef pandemi nedeniyle ülkelerin sınırlarını kapattığı, ihracat ve ithalatın azaldığı, yatırımların yavaşladığı, hatta bazı sektörler için durduğu bir yıl yaşıyoruz. Veyselöğlü Grup olarak pandemi sürecinden nasıl etkilendiniz?

YILMAZ - Pandemi, gıda sektörünü de etkilemiş oldu. Azerbaycan halkının özel gelenekleri vardır. İnsanların bir araya gelerek düzenledikleri etkinliklerin pandemi nedeniyle yasaklanması tatlı ve alkollü (alkolsüz) içecek pazarını son derece olumsuz etkiledi. Bu pazarlar küçüldü. Özellikle üretim tesislerimiz - Caterinq Distant - işletme düzeni olumsuz etkisiyle küçülmüş

oldu. Dünya pazarında artan hazır şeker fiyatları, şeker hedeflerinin tam olarak uygulanmasını engelledi. Otel ve restoranların bu kalemde çalışmıyor olması şirketimizin hedeflerine ulaşmasını engelledi. Aynı zamanda ülkenin iki aydır kuşatma altında olması, sokağa çıkma yasağının getirilmesi, savaş bölgesi yakınlarındaki dükkanların kapatılması ya da düşman tarafından tahrip edilmesi büyüme planlarımızı etkiledi.

- Perakende sektöründe özellikle gıda ürünleriyle ilgili talebin düşmemesi hatta daha da artması, sizin 2020 büyüme planlarınızın üzerinde bir sonuçla yılı tamamladığınızın anlamına geliyor, diyebilir miyiz?

YILMAZ - Tüm olumsuzluklara rağmen bu etkileri en aza indirmek

than oil was always at a superior level in Azerbaijan. The legal content of foreign investments in Azerbaijan are mainly regulated by the national legislation of the country. International law norms and international treaties are also of utmost importance. This is not a coincidence. The fundamental reasons why direct investments are protected at a government level in the country is for their benefits to warrant all conditions of international requirements being fulfilled. In this respect, concluding bilateral agreements are specially regarded as well. The main target is to protect direct investments against all kinds of risks. Wide market opportunities and a healthy competition turns the Azerbaijan market into an interesting and a convenient landscape for those

looking for investment opportunities.

- After Nagorno-Karabakh was won back, there will be renovation and improvement works carried out in the region by the Azerbaijani government. Will you, as Veyselöğlü Companies Group, make investments and start initiatives in Nagorno-Karabakh?

YILMAZ - Naturally, our investment in Nagorno-Karabakh is a source of pride for our company along with growing our business while taking advantage of opportunities. The regions freed from occupation contain many business opportunities. Opening retail networks and expanding such networks is a priority in these regions. I believe our Group's projects in Nagorno-Karabakh will be implemented with success in parallel to the infrastructure constructions and residents returning home

CFO of Veyselöğlü Companies Group Serdar Yılmaz discussed their efforts and targets with Turcomoney Caucasasia...

in these regions.

- The profit margins in the recent years in Turkey have gradually decreased. Does the same apply to Azerbaijan? Does the profitability in the sector satisfy your Group?

YILMAZ - Achieving high profitability by offering the most affordable products in the market without increasing sales prices is our main goal in the retail sector. Our marketing and procurement groups conduct comprehensive activities and research in this regard, find out about the ongoing gained experiences and expertise in the world and strive to be successful in procurement while finding the cheapest and the highest quality products. I do not observe the same situation going on in Turkey here. We focus on areas of improvement for profit margins. Our company is growing swiftly and so our profit margins. This is very promising for the future.

- Unfortunately, we are going through a year that saw borders close down, a slowdown in export and imports, one in which investments slowed down or even, came to a halt in some sectors due to the pandemic. As Veyselöğlü Group, how were you affected by the pandemic?

YILMAZ - The pandemic had an impact on the food sector. The Azeri nation has special traditions. The events where people got together to be banned due to the pandemic had a highly adverse impact on the alcoholic (non-alcoholic) beverage market. These markets shrunk. Especially our production facilities- Caterinq Distant - shrunk due to the effect of the pandemic on its organizational order. The increasing ready-to-eat sugar prices in the global market prevented us from achieving our targets. Hotels and restaurants not to be working further obstructed us from achieving our targets. Moreover, the country to be under siege for two months, the lockdown, closing or damaging of stores near the war zone by the enemies affected our growth plans.

- Does the demand in the retail sector for food products not to shrink, to the contrary, to increase mean that you have completed this year by exceeding your growth plans for 2020?

YILMAZ - Despite all such adversities,





için Grubumuz, alternatif satış fırsatları yakalayabilmek için şirketin büyümesini ve hedeflerine ulaşmasını sağladı.

- Grubunuzun gıda üretim alanında da faaliyetleri var. Bu ürünlerin çeşidi ve hedef pazarları ile ilgili bilgi alabilir miyim? Azerbaycan pazarı dışında başka hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Grubumuz üretim dalında Ulduz ve Xonça milli markalarına sahip. Ulduz fabrikası ağırlıklı olarak dökme ürünlerin (ambalajsız tatlı ve karamel) üretimi ve satışı dalında uzmanlaşmış. Çikolata üretiminde en son Alman teknoloji ürünleri ekipmanlar kullanılıyor. Ulduz Çikolata fabrikasının ürünleri Azerbaycan dışında Gürcistan, Rusya, Irak, İsrail, Afganistan, Çin ve Arap ülkelerine ihraç edilmekte olup alıcıların beğenisini kazandı.



- Binlerce kişiyi istihdam ediyorsunuz. İnsan kaynağının niteliği, özellikle perakende sektörü gibi hizmetin yoğun olduğu sektörlerde çok daha önemli. Sizi bu konuda güçlü kılan ve öne çıkaran özellikler nelerdir? İnsan kaynağı seçimi ve eğitimi konusunda ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

YILMAZ - Azerbaycan perakende sektöründe, düşük ancak artan işgücü potansiyeline sahip genç bir şirket olarak, yabancı personelin kilit rollere çekilmesine odaklanıyoruz ve yerel personel arasında uluslararası uzmanlığın genişletilmesini sağlıyoruz. İşgücü piyasasına ve kendi çalışanlarına mağaza operasyonlarında uygulanabilecek tüm kalifiye pozisyonlarda toplu eğitim sağlamayı amaçlayan Çalışma ve Sosyal Koruma Bakanlığı ile işbirliği içinde

bir "Araz Perakende Okulu" projemiz var. Bu proje, Araz çalışanlarının mesleki gelişimini desteklemenin yanı sıra Araz KSS çerçevesinde yerel işgücü piyasasında işsizlik oranının düşürülmesine hizmet ediyor.

E-TİCARETE ÖZEL BİR ÖNEM VERİYORUZ

- E-ticaret son yılların ve özellikle de pandemi döneminin parlayan yıldızı oldu. Azerbaycan'da bu alandaki atılım ve yatırımlar nasıl? Siz bu sektöre yönelik neler yapıyorsunuz?

YILMAZ - Doğrudur. Elektronik ticaret, geleneksel ticaretin bir rakibine dönüşüyor. Diğer ülkelerin mevzuatına göre Azerbaycan'da e-ticaret hakkında kanun, girişimciler ve şirketler için daha yumuşak. Ancak gıda ürünlerinin e-ticareti, Azerbaycan'da gelişmekte olan bir alan. 2021 gelişim stratejimizde elektronik ticaretin gelişmesine özel önem verdik. Ancak şimdiki durumda bu alanda iyi satış yapmamız veya satış gücümüzü artırmamızdan söz etmemiz erken diye düşünüyorum.

- Veyselöğlü Şirketler Grubu'nun, 2021 yılında hedeflediği yatırımlar ve büyüme oranı nedir?

YILMAZ - Şirketimiz, 2021 yılında çift rakamlı oranda büyümeyi hedeflemiştir. Yatırım bütçemiz günümüz standartlarını karşılayan depo inşaatlarına, mağaza açılışları ve refitler (tamir ve restorasyon) yönündedir. ■



our Group strived to minimize these effects and seized alternative sales prices and ensured growth of the company while achieving its goals.

- Your Group is also active in terms of food production. Can you provide us more information on the type and target markets of these products? Which countries do you export to other than the Azeri market?

YILMAZ - Our Group owns Ulduz and Xonça national brands in production. Our Ulduz factory has mainly specialized on the production and sales of bulk (bulk sweets and caramel) products. It uses state-of-the-art German make technologic equipment in chocolate production. The products of Ulduz Chocolate factory are exported to Georgia, Russia, Iraq, Israel, Afghanistan, China and Arab countries outside of Azerbaijan and have attracted the buyers.

- You employ thousands of employees. The quality of human resources are more important especially in service intensive sectors such as the retail sector. What renders you powerful and makes you

stand out in this respect? What kind of procedures do you implement in terms of selection and training of human resources?

YILMAZ - As a young company with a low but expanding labour potential in the Azeri retail sector, we focus on drawing the attention of foreign staff to key roles and we ensure that international expertise is expanded among the local staff. We have a "Araz Retail School" project in collaboration with the Ministry of Labour and Social Protection, which aims to offer collective trainings to the labour market and our own employees at all possible qualified positions found in store operations. Along with supporting the professional development of Araz employees, this project, in line with Araz CSR framework, serves to drop the unemployment rates in the labour market.

WE PLACE SPECIAL IMPORTANCE ON E-COMMERCE

- E-commerce became the shining star of the last few years and especially, the

pandemic times. How are the related ventures and investments in Azerbaijan? What are you doing for these sectors?

YILMAZ - It is correct. E-commerce is on the verge of becoming the competitor of traditional commerce. Compared to the legislations of other countries, the e-commerce laws in Azerbaijan are more moderate and loose for entrepreneurs and companies. However, e-commerce of food products is an area still under development in Azerbaijan. We placed a special important to the development of electronic commerce in our development strategy for 2021. Yet, I believe in our current status, it is too early to talk about good sales or increasing our sales power in this field.

- What are the targeted investments and growth rate of Veyselöğlü Companies Group in 2021?

YILMAZ - Our Company has targeted a growth in double figures in 2021. Our investment budget is reserved for warehouse constructions meeting today's standards, store openings and refitting operations (repairs and restoration). ■

İDEA GENEL MÜDÜRÜ İBRAHİM ALİSOY

“İDEA hayalleri gerçeğe dönüştürüyor”

IDEA GENERAL MANAGER İBRAHİM ALİSOY

“IDEA is making dreams come true”

Azerbaycan'da üretim alanında faaliyet gösteren ve ülkeye döviz getirisi sağlayan firmalardan biri de İdea.

Kamu kuruluşlarından otellere, alışveriş merkezlerinden lüks konut projelerine kadar birçok alanda konsept ve butik ürünler üreten İdea, hayalleri gerçeğe dönüştürüyor.

Idea is one of the companies engaged in production in Azerbaijan and brings foreign exchange to the country.

Producing concepts and manufacturing boutique products for, from public institutions to hotels, shopping centers to luxury housing projects, Idea makes dreams come true.

İdea, Azerbaycan'da alanında önde gelen firmaların başında yer alıyor. Şirket, birbirinden farklı ve kendine has tasarıma sahip oturma bankları, pergolalar, çiçek saksıları, aksesuarlar ve daha birçok farklı ürünün üretimini gerçekleştiriyor. İdea Genel Müdürü İbrahim Alisoy, şirketin kuruluşundan bu yana artan üretim kapasitesi ve gelişen tasarımları hakkındaki görüşlerini Turcomoney Orta Asya/Kafkasya Edisyonu'na anlattı.

- Sayın Alisoy, İdea ne zaman kuruldu? Üretim kapasiteniz ve faaliyetleriniz hakkında bilgi alabilir miyim?

ALİSOY- İdea, 2004 yılının Aralık ayında faaliyetlerine başladı. Dış mekan konsept ürünler üzerine yoğunlaşan bir üretim stratejisiyle yola çıktık.

İdea, ahşap ve demiri kendi tasarım ürünlerinde kullanarak çok başarılı sonuçlar elde etti. Hali hazırda 7 bin metrekare kapalı ve 20 bin metrekare açık alanda üretim yapıyoruz. 2021 yılında kapalı alanımızı 10 bin metrekare daha artırmayı planlıyoruz. Fabrikamızın yanı sıra Bakü Novxanı'da üç katlı teşhir alanımız bulunuyor. Merkez ofisimiz ise Bakü İlimler Akademisi'nde yer alıyor.

- Azerbaycan'ın dış mekan özel ürünler konusundaki üretim kalitesi ve kapasitesi hakkında ne düşünüyorsunuz? İdea, bu kapasite ve potansiyel içinde nasıl bir yere sahip?

ALİSOY- Azerbaycan'da bizim faaliyet gösterdiğimiz alanda çok az üretici var. Birçoğu da küçük atölyelerde faaliyetlerini sürdürüyor. Bu nedenle

Idea is one of the leading companies in Azerbaijan. The company manufactures many diverse products with unique designs from sitting benches to pergolas, from flowerpots to accessories. The Idea General Manager İbrahim Alisoy discussed the increasing production capacity and ever-evolving designs of the company since its foundation with Turcomoney Central Asia/Caucasia Edition.

- Mr. Alisoy, when was Idea established? Could you please give us information about your production capacity and activities?

ALİSOY- Idea started its activities in December 2004. We started with a production strategy that focused on outdoor concept products. Idea achieved great results using wood and iron in its own concept products. Currently, we continue





İdea, yüksek kapasiteli fabrikası ve profesyonel ekibi ile öne çıkıyor. Bizim alanımızda yüksek sayıda ürün çeşidi ve düşük adetli üretim söz konusu. Hatta ürünlerin aksesuarları da ürüne özel olarak mimarlarımız tarafından tasarlanarak bizim fabrikamızda üretiliyor. Bu da butik ve spesifik bir çalışma prensibi gerektiriyor. Birçok firma aynı ürünlerden yüksek adetli üretim yaparak faaliyet göstermeyi tercih ediyor. Aksesuar olarak da pazarda mevcut olan ürünlere yöneliyorlar. Bu da bizi daha rakipsiz ve farklı kılıyor.

2011 YILINDAN BU YANA İHRACAT ODAKLI ÇALIŞIYORUZ

- Azerbaycan dışındaki pazarlara da ihracat yaptığımızı biliyoruz. Bu pazarlar hangileri?

ALİSOY - İdea olarak 2014 yılından bu yana yurt dışına ihracat yapıyoruz. Bu ülkeler arasında Rusya, Kazakistan, İrlanda ve Katar yer alıyor. Son ihracatımız Katar'ın başkenti Doha'ya oldu. Doha'daki Oasis adlı projede kullanılmak üzere üç konteyner ürünü Katar'a gönderdik. 2020 yılında Abudabili bir şirket ile İdea'nın Abudabi distribütörlüğü

ve showroom açılışı ile ilgili olarak ön anlaşma imzaladık. Pandemi nedeniyle faaliyetlerin başlamasında gecikme yaşandı ancak Mart ayında şirket yetkilileri Azerbaycan'a gelerek distribütörlük anlaşmasını imzalayıp yatırımı gerçekleştirecekler. Ayrıca Karabağ'ın alınmasının ardından Türkiye ile Azerbaycan arasındaki karayolunun açılmasıyla birlikte Türkiye pazarında da ürünlerimizin yer almasını planlıyoruz. Dileğimiz Azerbaycan ve Türkiye arasındaki ticarete gümrük vergilerinin daha uygun oranlarda hatta mümkünse sıfır olması. Bu sayede daha rekabetçi olabileceğimiz elde edeceğiz. 2021 yılında ihracat odaklı olarak çalışmalarımıza devam ederken Karabağ'a da yoğunlaşarak iç pazardaki payımızı ve gücümüzü artırmaya devam edeceğiz.

KATAR'IN EN LÜKS PROJELERİNDEN BİRİNİ YAPIYORUZ

- Katar'ın başkenti Doha'daki Oasis projesinin detayları ve geleceği hakkında bilgi verir misiniz?

ALİSOY - Oasis projesi şu anda Katar'ın en lüks projelerinden biri. Yedi yıldızlı bu projenin toplam bütçesi 6

milyar Katar Riyali. Bu projeye özel üretim geri dönüşüm çöp kovaları ve bank ihalesiyle katıldık ve ihaleyi kazandık. Böyle önemli bir projede Azerbaycan üretimi ürünlerin yer alması bizim için gurur verici.

- Turizm, restoran ve AVM sektörlerine yönelik çalışmalarınız var mı?

ALİSOY - İdea olarak turizm, restoran ve AVM sektörlerinde yatırım yapan birçok şirketle anlaşmalar yaptık. Örnek vermek gerekirse Bakü'de açılan Four Seasons Hotel, Boulevard Hotel ve Dinamo Hotel ile Şahdağ'da faaliyet gösteren Pik Palace Hotel bunlardan birkaçı. Ayrıca Bakü'de en son açılan alışveriş merkezlerinden biri olan Deniz Mall'da bizim özel üretim konsept ürünlerimiz kullanılıyor. Gençlik Mall ve Port Bakü gibi daha önce açılmış AVM'lerde de bizim ürünlerimiz yer aldı. 2020 yılının Şubat ayında sözleşmesini imzaladığımız Bakü Zoo Park Projesi de bizim için çok önemli ve büyük bir proje. Oranın ahşap ve demir kullanılan birçok alanında bizim ürettiğimiz ürünler kullanıldı. Son olarak imza aşamasına geldiğimiz projelerden biri ise Bakü White City'deki 30 villalık proje. Söz konusu projede pergola ürünlerimizle



our production in a 7 thousand square meters indoor and 20 thousand square meter outdoor area. We are planning to increase our indoor capacity by 10 thousand square meters in 2021. We also have a three-story showroom in Baku Novxanı in addition to our factory. Our headquarters is located at the Azerbaijan National Academy of Sciences.

- What are your views on the production quality and capacity in Azerbaijan regarding outdoor specialty products? What is Idea's place in this capacity and potential?

ALİSOY - There are very few manufacturers in our area of activity in Azerbaijan. Many conduct their activities at small warehouses. Therefore, Idea stands out with its high capacity and professional team. There is a high variety of products and low-quantity production in our field. Moreover, the accessories of products are designed and customized for the products by our architects and manufactured in our factory. This requires a boutique and specific working principle. Many companies prefer to manufacture high quantities of the same products. And they prefer the products currently available in the market as accessories. This, in turn, renders us unrivaled and different.

WE ARE CONDUCTING OUR BUSINESS WITH AN EXPORT-FOCUSED APPROACH SINCE 2011

- We know that you export to markets outside of Azerbaijan. Which markets are they?

ALİSOY - At Idea, we have been exporting goods to foreign markets since 2014. Russia, Kazakhstan, Ireland, and Qatar are among

these countries. Our last export batch was to Doha, the capital of Qatar. We delivered three containers of goods to be used in the project called "Oasis". We signed a preliminary agreement for starting a distributorship and showroom in Abu Dhabi with a company based in Abu Dhabi in 2020. There was a delay in the start of activities due to the pandemic; however, the company authorities will visit Azerbaijan in March to sign the distributorship agreement and make the investment. In addition, we are planning to introduce our products to the Turkish market after the capture of Nagorno-Karabakh and with the opening of the highway between Turkey and Azerbaijan. Our wish is for the

customs taxes imposed on trade between Azerbaijan and Turkey to be at more convenient rates, zero if possible. This will grant us the chance to become competitive. We will also continue increasing our domestic market share and power by focusing on Nagorno-Karabakh while also continuing our export-focused approach in 2021.

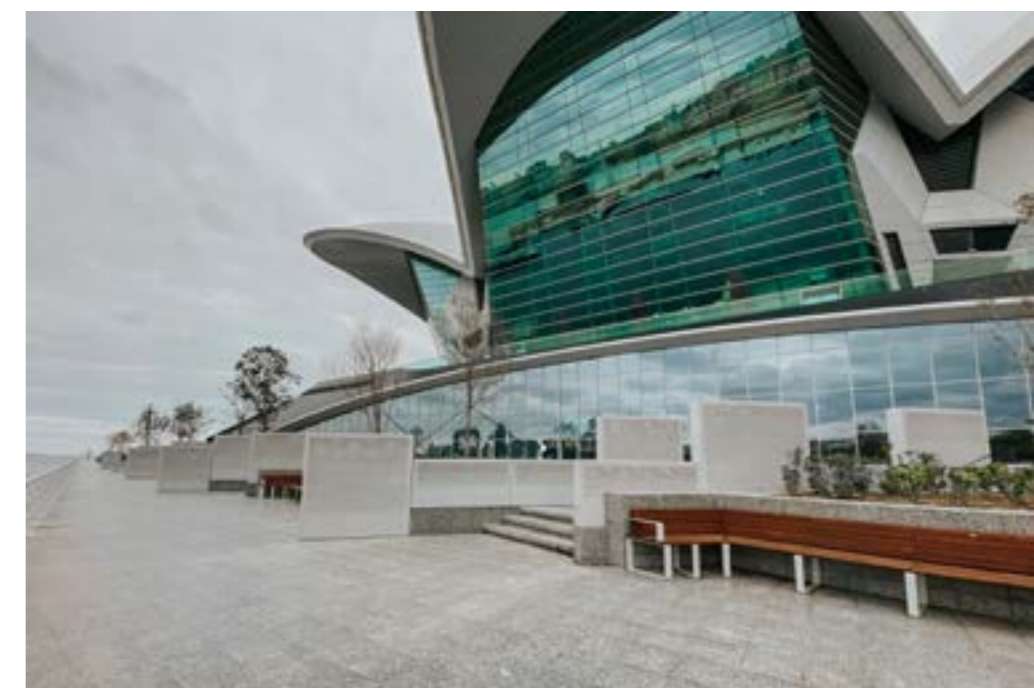
WE ASSUMED ONE OF THE MOST LUXURIOUS PROJECTS OF QATAR

- Could you please inform us about the details regarding the Oasis project in the capital of Qatar, Doha, and about its future?

ALİSOY - The Oasis project is one of the most luxurious projects of Qatar until now. This seven-star project has a total budget of 6 bn Qatari riyals. We participated in the tender with special recyclable trash cans and benches customized for the project and won. We are very proud for Azerbaijan-made products to be included in such a grand product.

- Do you have any efforts directed to tourism, restaurant management, and shopping center industries?

ALİSOY - At Idea, we made various deals with many companies investing in tourism, restaurants, and shopping center industries. The Four Seasons Hotel, Boulevard Hotel, and Dinamo Hotel in Baku, and Pik Palace Hote active in Shahdagh are just a few examples. Moreover, our special concept products are used in Deniz Mall, one of the latest shopping centers to have opened in Baku. Shopping centers such as Gençlik Mall and Port Baku that previously opened use



yer alacağız. Bahsettiğim işlerin her biri yüksek kaliteye ve vizyona sahip çalışmalar. Bundan sonra da kaliteli ve güçlü projelerde yer almaya devam edeceğiz.

- Rusya'nın büyük bir toprağa ve nüfusa sahip olması, Azerbaycan ve onun gibi diğer Türk Cumhuriyetleri ve Kafkas ülkeleri ile SSCB dönemine dayanan ilişkileri nedeniyle sizin için önemli bir pazar olduğunu düşünüyor. Bu pazarla ilgili neler söylemek istersiniz?

ALİSOY - Sizin de belirttiğiniz gibi Rusya çok önemli pazarlardan biri. SSCB döneminden bu yana turizm açısından önem taşıyan bölgelerden biri olan Arxız'da Sky Turizm şirketinin tesislerinden birine yönelik bir projeyi hayata geçirdik. Bu proje, Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin tarafından

kontrol edilen bir projeydi. Birçok kayak pistinin yer aldığı bu lüks projede "Arxız Dostları" adında bir alan oluşturmak istendi ve ona göre bir yer ayrıldı. O alan için parametrik formda özel bir bank talebinde bulundular. 33 adetlik bankın yer alacağı bu projede üretilecek her özel banka bir önemli üst düzey Rusya devlet yetkilisinin adının verilmesi planlandı. Bu isimler arasında başta Vladimir Putin ve Medvedev olmak üzere birçok önemli şahsiyetin isimleri bulunuyordu. Her birini özel olarak tasarlayıp ürettiğimiz bu bankların yine her birine özel olarak bu devlet yetkililerinin isimlerini yazdık. Bin 40 adet detayı olan bu bankların 768 tanesinde her birinin ölçüsü farklıydı. Bu projeyi Rusya, Türkiye ve İtalya gibi ülkelerdeki şirketlerin arasından bir Azerbaycan şirketi olarak İdea kazandı ve 2015 yılında tamamladı. Böyle önemli

bir projeyi başarıyla tamamladığımız için bize güvenip siparişi veren firma yetkililerine ve tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunmak istiyorum.

PANDEMİ DÖNEMİNİ RAHAT GEÇİRDİK

- 2020 yılında tüm dünyada yaşanan ve halen de devam etmekte olan pandemi, birçok sektörü olumsuz yönde etkiledi. Bu durum firmanızı nasıl etkiledi? Ne gibi önlemler aldınız?

ALİSOY - Ne yazık ki pandemi nedeniyle birçok sektörde olumsuzluklar yaşandığını gördük ve görmeye de devam ediyoruz. İdea olarak biz pandemi döneminde Zoo Park gibi bazı büyük projelerin üretimine devam ettiğimiz için bu dönemi daha rahat geçirdiğimizi söyleyebilirim.

- Azerbaycan'ın Karabağ zaferinin ardından bölgede yol ve altyapı çalışmaları hemen başladı. İdea olarak Karabağ ile ilgili ne gibi planlarınız var?

ALİSOY - Karabağ'ın geri alınması bize çok büyük gurur verdi. Önümüzdeki dönemde Karabağ'ın gelişimi için biz de elimizden gelen en iyisini yapmanın gayreti içerisinde olacağız. Türkiyeden Karabağ'a gelerek o bölgenin kalkınmasında emeği olacak Türk inşaat, mobilya ve diğer sektörlerinde faaliyet gösteren kardeşlerimizle işbirliklerimiz olacak. Şu anda devletimiz orada yol, güvenlik, kanalizasyon vb. gibi altyapı çalışmalarına devam ediyor. Bizim işlerimizle ilgili sıra bize geldiğinde çalışmaya hazırız.

ÜRETİMİMİZİN YÜZDE 35'İNİ İHRACATA YÖNELİK OLARAK YAPIYORUZ

- 2021 yılıyla ilgili hedef ve beklentileriniz nelerdir? Üretiminizin ne kadarını ihraç etmeyi öngörüyorsunuz?

ALİSOY - 2021 yılıyla ilgili hedeflerimiz ve beklentilerimiz pozitif. Hedefimiz üretim ve satış faaliyetlerimizi yüzde 35 ihracata yüzde 65 de iç pazara yönelik olarak gerçekleştirmek. Daha önce bahsettiğim gibi Karabağ'daki projelere yönelik yapacağımız üretim, bizim iç pazardaki payımızı ve gelirimizi artıracak. İhracatta Orta Asya ve Kafkasya ülkelerine yönelik ihracatımız devam edecek. Ancak ürünlerimizin daha çok üst segment projelere yönelik olması nedeniyle Orta Doğu, Körfez ve Avrupa ülkelerinin ihracatta ön planda olacağını düşünüyorum. ■



our products as well. The Baku Zoo Park Project agreement of which we signed in February 2020 is a crucial and large-scale project for us. Our products made of wood and iron were used in many spaces there. One of our projects at the agreement signing stage is the 30-villa project in Baku White City. We will be involved in this project with our pergola products. Each one of these jobs I've mentioned is work with high quality and vision. We will continue to be involved in high-quality and strong projects from now on as well.

- I believe Russia, with vast lands and high population and strong relations with Azerbaijan and other similar Turkic Republics and Caucasian Republics dating back to the USSR period, is an important market for you. What are your views on this market?

ALİSOY - As you mentioned as well, Russia is one of the major markets. We

conducted a project for one of the facilities of Sky Tourism company in Arxız, an important tourist destination since the USSR period. This was a project supervised by Russian President Vladimir Putin. An area named "Arxız Friends" was intended to be created and a special area was reserved in this luxury project with numerous ski tracks. They requested a special type of benches for this panoramic area. The names of senior-level Russian statesmen were to be given to each special bench to have been produced for the project, which included 33 benches. The names of many leading statesmen such as Vladimir Putin and Medvedev were among these names. We wrote the names of these statesmen on each one of these specially designed and produced benches. 768 of these benches, with one thousand and forty details, had different sizes. An Azerbaijani company, İdea, among companies from countries such as Russia, Turkey, and Italy, won this project

and it was completed in 2015. I would like to thank all company officials, who trusted and placed orders with us after completing such a major project with success and also, all my colleagues.

THE PANDEMIC PERIOD WAS NOT THAT HARSH ON US

- The pandemic, which broke out in 2020 in the whole world and is still ongoing, had an adverse impact on many industries. How did it affect your company? What kind of measures did you take?

ALİSOY - Unfortunately, we witnessed many industries suffering from the pandemic and we still continue to do so. I can say that we did not go through very harsh times during this period since we continued our production for some major projects such as Zoo Park during the pandemic.

- The road and infrastructure works started immediately after the Nagorno-Karabakh victory of Azerbaijan in the region. What kind of plans do you have for the Nagorno-Karabakh region as İdea?

ALİSOY - We are extremely proud of winning back Nagorno-Karabakh. We will strive to do our best as much as possible for the development of Nagorno-Karabakh in the upcoming period. We will initiate cooperation and collaboration with our friends operating in Turkish construction, furniture, and other industries, who will support the development of the region by coming to Nagorno-Karabakh. Currently, our government continues its road, security, sewerage, and many other infrastructures there. We are ready to start working when it is our turn.

35% OF OUR PRODUCTION IS EXPORT-ORIENTED

- What are your targets and expectations for 2021? How much of your production is estimated to be exported?

ALİSOY - Our targets and expectations for 2021 are positive. Our main target is to carry out 35% of our production and sales activities aimed at exports and 65% aimed at the domestic market. As I have mentioned before, the production we will conduct for our projects in Nagorno-Karabakh will improve our share in the domestic market and thus, our income. We will continue our exports directed at Central Asia and Caucasian countries in exports. However, I believe the Middle East, the Gulf, and European countries will be at the focus of our exports since most of our products aim at upper-segment projects. ■



RICH HOTEL BAKÜ GENEL MÜDÜRÜ RUSLAN BABALI

Pandemi sonrası Azerbaycan turizm sektörü hızla yükselişe geçecek

RICH HOTEL BAKU GENERAL MANAGER RUSLAN BABALI

Azerbaijan tourism sector will take a leap after the pandemic

Son yıllarda yaptığı yatırımlarla hızla kalkınma sürecine giren Azerbaycan'da öne çıkan sektörlerden biri de turizm.

With the fast development in the recent years, tourism, is one of the sectors that come to the forefront in Azerbaijan.

Azerbaycan denince akla gelen ilk sektörler petrol ve doğal gaz, ardından da inşaat sektörüdür. Ancak 2010'lu yıllardan itibaren Azerbaycan'da turizm sektöründe yapılan yatırımlar da hızla artmaya başladı. Nitekim Azerbaycan Devlet Başkanı İlham Aliyev, 2011 yılını "Turizm Yılı" ilan etti. Aliyev'in bu mesajı vermesiyle başlayan süreç, devletin sağladığı destekleri iyi değerlendiren özel sektör kuruluşları, turizmi bugünkü seviyelerine taşıdı. 2010'lu yıllara kadar çok az sayıda otel hatta bir-iki uluslararası zincir otel varken, bugün başkent Bakü başta olmak üzere ülke genelinde onlarca uluslararası zincir otel ve yüzlerce beş ve dört yıldız otel faaliyetlerini sürdürüyor. İş potansiyelinin yanı sıra tarihi ve doğal güzellikleri ile da dikkat çeken Azerbaycan, yabancı turistlerin

ilgisini çekiyor. Bu süreçte yönetici ve insan kaynağı açısından da kendini geliştiren sektör, Türkiye'de eğitim ve iş tecrübesi kazanan Azerbaycanlı yöneticiler, Türkiye'den gelen profesyonel yöneticilerin de katkılarıyla hizmet kalitesini her geçen gün artırdı. Sektörün tecrübeli yöneticilerinden biri olan Ruslan Babalı ile Genel Müdürü olduğu Rich Hotel Bakü ve Azerbaycan turizm sektörü üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

- Rich Hotel Bakü hakkında neler söylemek istersiniz? Oteliniz ne zaman açıldı? Hangi hizmetleri veriyorsunuz?

BABALI: 2018 yılında faaliyetlerine başlayan otelimizin 128 odası ve 90 kişilik profesyonel kadrosu bulunuyor. Business segmentinde bir otel olan Rich Hotel Bakü, şehir merkezi ve uluslararası havalimanına olan stratejik konumu

First sectors that come to mind are petrol and natural gas when we say Azerbaijan, followed by the construction sector. However, as of the 2010s, the investments in tourism sector in Azerbaijan accelerated. Moreover, President of Azerbaijan, İlham Aliyev, declared 2011 as "The Year of Tourism". The process initiated with this message of Aliyev, carried the private sector institutions, which benefitted the best from the state incentives and thus, and tourism to the current level. While there were very few hotels and only one or two international chains until the 2010s, now there are tens of international chain hotels, mainly in the capital, Baku and hundreds of five and four star hotels in the country. Along with the business potential, Azerbaijan standards out with its historical and natural beauties



Turizm sektöründeki gelişmeye paralel olarak konaklama alanında da dikkat çeken yatırımlar gerçekleştiriliyor.



ile öne çıkıyor. Odalarının rahatlığı ve genişliği, kapalı - açık restoranları ve büyük spa merkezi ile misafirlerimize keyifli ve huzurlu bir konaklama imkanı sunuyoruz. Azerbaycan, Türkiye ve Avrupa mutfağından yemeklerin yer aldığı Summer Garden isimli açık hava restoranımız; zengin ve lezzetli kahvaltıları, müzikli akşam yemekleri ile misafirlerimize unutamayacakları tatlar ve anlar sunuyor.

- Oteliniz en çok hangi ülkelerden misafirleri ve turistleri ağırlıyor?

BABALI: Ağırlıklı olarak Türkiye, Rusya, Ukrayna, Suudi Arabistan, İran ve Gürcistan'dan gelen iş insanları ve turistleri ağırlıyoruz. Önümüzdeki dönemde hedefimiz, Avrupa'dan gelen misafirlerimizin sayısını artırarak başka

yeni ülkeleri ve bölgeleri misafirlerimiz arasına eklemek.

- Pandemiden en çok etkilenen sektörlerin başında turizm geliyor. Rich Hotel Bakü bu durumdan nasıl etkilendi, siz hangi önlemleri aldınız?

BABALI: 2020 yılının Mart ayında Nevruz tatili nedeniyle Azerbaycan'a başta Türkiye olmak üzere İran ve Gürcistan'dan çok sayıda turist gelmişti. Bizim otelimiz de hemen hemen tam kapasite dolmuştu. Nevruz sonrası pandeminin birçok ülkede ortaya çıkmasıyla Nisan ayı ve devamındaki

birçok rezervasyon maalesef iptal oldu. Ülkelerine dönemeyen misafirlerimizi sonraki haftalara ve aylara hatta bazılarını yaz mevsimine kadar otelimizde ağırladık. Bu konuda misafirlerimizin vatandaşı olduğu ülkelerin büyükelçilikleri ile temasta kalarak organize olduk ve onları en iyi şekilde ağırlamaya gayret ettik. Pandemi şartlarındaki sosyal mesafe, hijyen ve temizlik kurallarına en üst seviyede uyarak bu dönemi en iyi şekilde atlattık. Halen de bu gayretimiz devam ediyor.

and attracts the attention of foreign tourists. The sector, which improved itself in terms of managers and human resources in this process, enhances its service quality with the contribution of Azeri managers, who gained education and expertise in Turkey, together with the professional managers outsourced from Turkey. We had a pleasing chat with one of the experienced managers of the sector, Ruslan Babalı, the General Manager of Rich Hotel Bakü about the hotel and the tourism sector in Azerbaijan.

- What can you say about Rich Hotel Bakü? When did your hotel open? Which services do you offer?

BABALI: Our hotel, which started its operations in 2018, has 128 rooms and a 90-employee professional staff. Rich Hotel Bakü, is in the business segment and stands out with its strategic position in the city centre and proximity to the internal airport. With the comfort of the rooms and their width, the indoor and outdoor restaurants and an extensive spa centre, we offer our guests a delightful and peaceful accommodation. Our

In line with the progress in the tourism sector, there are striking investments in the field of accommodation.

outdoor restaurant serving delights from the Azeri, Turkish and European cuisines offers rich and delicious breakfast, dinners accompanied by music and tastes and moments our guests cannot forget.

- Mainly from which countries does your hotel welcomes guests and tourists from?

BABALI: We host businessmen and tourists mainly from Turkey, Russia, Ukraine, Saudi Arabia, Iran and Georgia. Our target for the forthcoming period is increasing the number of our guests from Europe and add guests from other countries and regions to our portfolio.

- Tourism is one of the main sectors that deeply got affected by the pandemic. How was Rich Hotel Bakü affected by it, what kind of measures did you take?

BABALI: In March 2020, many tourists mainly from Turkey, Iran and Georgia were visiting Azerbaijan for the Nowruz holiday. Our hotel was operating almost at full capacity. With the outbreak of epidemic in many countries after the Nowruz, many reservations were unfortunately cancelled in April and in the following months. We hosted our guests, who could not return to their countries for weeks and some, for months at our hotel until summer. We were in contact with the embassies of the relevant countries of our guests, we got organized and continued hosting them in the best manner possible. We applied the social distance, hygiene and cleaning rules to the utmost level possible during the pandemic conditions and tried to overcome this period. Our efforts are still ongoing.



The General Manager of Rich Hotel Baku, one of the most prominent touristic facilities of Azerbaijan, Ruslan Babali, discussed the developments in the sector and their targets to Turcomoney.

- 2021 yılı ile ilgili planlarımız ve hedeflerimiz nelerdir?

BABALI: 2021 yılının 2020 yılından çok daha iyi olacağını ümit ediyoruz. Pandemi öncesi Azerbaycan'a sürekli gelen yabancı misafirlerimizi geri bekliyoruz. Mart ayından itibaren turizm sektöründe hareket başlayacağını ve devam eden aylarda yoğunluğun artacağını düşünüyoruz. Pandemi süreci 2021 yılında da devam edeceği için Turizm Bakanlığının uygulamaya koyduğu sağlık sertifikasına başvuruda bulunduk ve Rich Hotel Bakü'ye bu sertifikayı kazandırdık. Otelimizin doluluk oranı arttıkça herhangi bir sıkıntı yaşanmaması için bu sertifikanın gerektirdiği tüm kurallara otel yönetimi ve çalışanları olarak maksimum düzeyde uyuyoruz.

Azerbaycan'ın önemli turistik tesislerinden Rich Hotel Bakü Genel Müdürü Ruslan Babalı, sektördeki gelişmeleri ve hedeflerini Turcomoney'e anlattı...

KARABAĞ, DOĞAL GÜZELLİKLERİ İLE HERKESİN GÖRMESİ GEREKEN BİR YER

- Karabağ'ın geri alınmasının ardından Azerbaycan yönetiminin o bölgede yapacağı yenileme ve iyileştirme çalışmaları olacak. Turizm sektöründe de yatırımlar olacağını tahmin ediyoruz. Siz bu konuda neler söylemek istersiniz?

BABALI: Karabağ'ın geri alınması ve kazanılan zafer, sadece Azerbaycan halkının değil tüm Türk dünyasının gurur ve sevinç kaynağı olmuştur.

Karabağ, doğal güzellikleri ve kültürel zenginlikleri ile herkesin görmesi gereken bir yer. Başta Şuşa ve Kelbecer olmak üzere tüm Karabağ, büyük bir turizm potansiyeline sahip. Kelbecer'de sağlığa çok iyi gelen sıcak su kaynakları mevcut. Şuşa yıllarca çok değerli ve meşhur müzik insanlarına ve sanatçılara ev sahipliği yapmış. Buradan birçok kıymetli sanatçı çıkmış ve Azerbaycan-Türk müziğini bütün dünyaya yaymış. Bu nedenle Karabağ'da hem business hem de resort konseptli oteller inşaa edilecek ve hizmete alınacaktır. 2021 yılının

- What are your plans and targets for 2021?

BABALI: We hope 2021 will be much better than 2020. We are waiting for our foreign guests who came to Azerbaijan before the pandemic to be back. We hope the tourism sector will revive as of March and believe the intensity will continue in the following months. Since the pandemic will also continue in 2021, we applied for the health certificate implemented by the Ministry of Tourism and Rich Hotel Baku was entitled to this certificate. As the occupancy rate of our hotel increases, we are abiding by the rules required by this certificate as the hotel management and staff to the maximum level possible in order not to run into any problems.

NAGORNO-KARABAKH IS A REGION EVERYONE SHOULD VISIT WITH ITS NATURAL BEAUTIES

- After Nagorno-Karabakh was won back, there will be renovation and improvement works carried out in the region by the Azerbaijani government. What kind of investments are you expecting in the tourism sector? What would you like to say about these?

BABALI: Regaining of Nagorno-Karabakh and the victory won was not just the source of pride and joy for the public of Azerbaijan but for the whole Turkic world. Nagorno-Karabakh is a region everyone should visit with its natural beauties. Mainly, Shusha and Kalbajar districts, and the whole of Nagorno-Karabakh has a large tourism potential. There are hot water springs with health benefits in Kalbajar. Shusha has hosted many valuable and famous musicians and artists over the years. Many esteemed artists emerged from that

region and introduced Azeri-Turkish music to all around the world. Therefore, both business and resort concept hotels will be built and commissioned in this region. Turkvision Song Contest will be held in August in 2021 in Shusha. This event and various similar organizations will increase the interest in Nagorno-Karabakh and its tourism potential. I would love for Turkish artists to occasionally give concerts in Shusha. I hope this dream of mine will come true in the future. The airport in Gence city in Azerbaijan is 80 to 90 kilometres from cities and settlements in the Nagorno-Karabakh region such as Kalbajar and Shusha. All highways are being re-built. Our President has underlined that a new area is beginning.

- What steps should be taken for tourism to improve even further in Azerbaijan? Is there an union or an association tackling such issues?

BABALI: The number of hotels in the business segment especially in

Ağustos ayında Şuşada Türkvizyon Şarkı Yarışması gerçekleştirilecek. Bu etkinlik ve bunun gibi birçok organizasyon Karabağ'a olan ilgiyi ve turizm potansiyelini daha da artıracak. Birçok ünlü Türk sanatçısının Şuşada bir arada konser vermesini isterdim. Bu hayalimin gelecekte gerçekleşeceğine inanıyorum. Azerbaycan'ın Gence şehrindeki havalimanı, Kelbecer, Şuşa gibi Karabağ bölgesindeki şehirlere ve yerleşim yerlerine 80-90 kilometre mesafede. Karayolları tamamen baştan inşaa ediliyor. Sayın Cumhurbaşkanımız yeni bir dönemin başladığının altını çizdi!

- Azerbaycan'da turizmin daha da gelişmesi için neler yapılmalı? Bu konuda çalışmalar yapan bir birlik ya da dernek var mı?

BABALI: Son yıllarda Azerbaycan'da ve özellikle başkentimiz Bakü'de business segmentinde otellerin sayısı arttı. Ancak resort oteller konusunda hala eksiklerimiz var. Biz Rich Hotel Bakü olarak AHA (Azerbaycan Otelciler Birliği) üyesiyiz. Birliğimizde düzenli toplantılar yaparak sektördeki sorunları tartışıyoruz. Turizmi ileriye taşıyacak atılımlar konusunda fikir alışverişinde bulunuyoruz. Resort Otel yatırımlarının artırılması ve verilen hizmetlerin Antalya'daki otellere yakın seviyeye gelmesini arzu ediyoruz. Konaklama ve yeme içme hizmetlerindeki kalite ve çeşitliliğin yanı sıra animasyon konusuna da daha çok önem vermek gerektiğini düşünüyorum. Bir resort tesis, konaklama ve yeme içme olarak ne kadar üst seviyede hizmet verirse versin eğer animasyon yani eğlence, spor



aktiviteleri, hobiler vb. gibi atraksiyonlar konusunda kendini geliştirmezse ilgiyi kaybeder ve bir süre sonra karlılığı düşük hatta zarar eden bir işletme haline gelir. Ben ve ekibim, geçmişte Rixos oteller bünyesinde bu konuda birçok yenilik ve atılım yaparak otellerimizin doluluk seviyesini ve hizmet kalitesini artırdık. Yetişkinlerin yanı sıra çocuklara yönelik aktivitelerin çeşitliliği ve niteliği de büyük önem taşıyor. Ebeveynlerin tatillerini daha rahat ve konforlu geçirirken aynı zamanda çocuklarının mutlu ve güvende olması otel yönetiminin ve ekibinin verdiği hizmetler sayesinde olur. Eğer bu konuda misafirleri maksimum seviyede memnun ederseniz, onların devamlılığı sağlamış olursunuz.

NİSAN AYINDAN İTİBAREN TOPARLANMA BEKLİYORUZ

- Ruslan Bey, Azerbaycan turizm sektörü ve Rich Hotel Bakü ile ilgili verdiğiniz bilgiler ve bizi aydınlatan değerli görüşleriniz için çok teşekkür ederiz. 2021 yılında otelinizde nasıl bir doluluk bekliyorsunuz?

BABALI: Serhat Bey ben de size ve tüm Turcomoney ekibine bana bu fırsatı sunduğunuz için çok teşekkür ederim. 2021 yılının başta Azerbaycan, Türkiye ve Türk ülkeleri olmak üzere tüm dünya için tekrar eski sağlıklı günlere geri döndüğümüz bir yıl olmasını diliyorum. 2021 yılında Nisan ayından itibaren başlayacak toparlanma ile yıl genelinde % 60-70 oranında bir doluluk elde etmeyi hedefliyoruz.

- Son olarak eklemek istediğiniz başka bir konu veya mesaj var mı?

BABALI: 2015 yılından bu yana her yıl gerçekleştirilen F1 yarışmalarının Bakü ayağı pandemi nedeniyle iptal edilmişti. 2021 yılında F1 yarış organizasyonu devam edecek. F1 yarışları 3-6 Haziran 2021 tarihlerinde yapılacak. Ayrıca 12-21 Haziran 2021 tarihlerinde Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de Avrupa Futbol Şampiyonası düzenlenecek. Bu iki büyük organizasyonun da katkılarıyla 2021 turizm sektörünün yaralarını sarmaya çalıştığı bir yıl olacaktır ancak 2022 yılı Azerbaycan turizm sektörünün hızla yükselişe geçtiği ve çok daha iyi ve güzel bir yıl olacaktır. ■

our capital, Baku and in general in Azerbaijan increased. However, we are still lacking resort hotels. Rich Hotel Baku is a member of AHA (Azerbaijani Hotels Association). We organize regular meeting at our association and discuss the sectoral issues. We exchange ideas about the steps that may improve our sector. We hope to increase Resort Hotel investments and the services to come closer to the levels the hotels in Antalya have to offer. Along with high quality and variety in accommodation and catering services, I also believe more emphasis should be placed on the animation entertainment. No matter how exclusive services a resort facility has to offer in terms of accommodation and catering, if it does not improve itself in terms of animation or in other words, in attractions such as entertainment, sports, activities, etc., people would lose interest and it becomes a business with low profitability or even one that is facing loss. Me and my team implemented many innovations and breakthroughs at the Rixos hotels in the past and improved the occupancy rates and service quality of our hotels. Along with activities aimed at adults, the variety and quality of activities catering to children are also of utmost importance. Children to be happy and safe while the parents are enjoying a comfortable and relaxed holiday can only be ensured by the services the hotel management and the team offers. If you provide a maximum level of satisfaction in this respect, you ensure their continued visits.

WE ARE WAITING FOR A RECOVERY AS OF APRIL

- Mr. Ruslan, we would like to thank you for information you provided on the tourism sector of Azerbaijan and the Rich Hotel Baku and also, thank you for your valuable opinions that enlightened us. What is the occupancy rate you are expecting at your hotel in 2021?

BABALI: Mr. Serhat, I'd also like to thank you and the whole Turcomoney team for giving me this opportunity. I wish that 2021 will become the year in which we return to the good old healthy days in Azerbaijan, Turkey and Turkic countries and also the whole world. With the recovery anticipated to start in April, 2021, we are targeting an occupancy rate of 60-70%.

- Do you have a final message or anything you want to add?

BABALI: The Baku F1 race, which continued each year since 2015, was cancelled due to the pandemic. F1 race organization will continue in 2021. The F1 race will be held between June 3 to 6, 2021. In addition, the European Football Championship will be organized between June 12 to 21, 2021 in Baku, the capital of Azerbaijan. With the contribution of these two organizations, the 2021 will become the year in which the tourism sector will start healing its wounds. However, in 2022, the Azerbaijan tourism sector will have a great leap of success and it will be a much better and beautiful year. ■



PORTRE / PORTRAIT RUSLAN BABALI

Ruslan Babalı, öğrenim hayatını Azerbaycan'da tamamladıktan sonra 1999 yılında turizm sektöründe çalışmak üzere Türkiye'nin Antalya şehrine gitti. Antalya'da Şahinler Holding'e bağlı Sunset Beach Hotel ve Club Megasaray otellerinde bellboy'luk ile başlayan turizm sektöründeki serüveni, 15 yıl içinde ön büro, housekeeping ve animasyon departmanlarında, farklı görevlerde devam etti. Animasyon müdürlüğünden yükselerek Otel Genel Müdürü olan ilk Azerbaycan turizm profesyonel yönetici oldu. 2015 yılında Türkiye'den Azerbaycan'a dönerek Rixos Samaxı ve Rixos Qubada çalışma hayatına devam etti. 2019 yılında Rich Hotel Bakü Genel Müdürlüğüne atandı.

After completing his education in Azerbaijan, Ruslan Babalı travelled to Antalya province of Turkey in 1999 to start working in the tourism sector. He started his career as a bellboy at Sunset Beach Hotel and Club Megasaray, run by Şahinler Holding and his 15-year-long journey in the tourism sector continued with various duties in various departments such as front desk, housekeeping and animation departments. Being promoted to animation manager, he became the first Azeri tourism professional manager to become a General Hotel Manager. In 2015, he returned from Turkey to Azerbaijan and continued working at Rixos Samaxı and Rixos Quba. He was promoted as the General Manager of Rich Hotel Baku in 2019.



GÜNAY SİGORTA YÖNETİM KURULU ÜYESİ SAIDA FATULLAZADE

Azerbaycan sigorta pazarında potansiyel yüksek

GÜNAY INSURANCE BOARD MEMBER SAIDA FATULLAZADE

High potential in the Azeri insurance market

Hızlı kalkınma sürecine giren Azerbaycan'da gelişme gösteren sektörlerden biri de sigortacılık.

Sektörün önemli kuruluşlarından Günay Sigorta Yönetim Kurulu Üyesi Saida Fatullazade, Turcomoney Kafkasya'nın sorularını yanıtladı..

Insurance is one of the developing sectors in Azerbaijan, which is undergoing fast progress.

Saida Fatullazade, a Board Member of one of the leading institutions of the sector, Günay Insurance answered the questions of Turcomoney Caucasia...

Azerbaycan'da sigorta sektörü her geçen gün daha çok önem kazanıyor. Sigortacılık pazarı, deyim yerindeyse henüz yolunda başında. Büyüme potansiyeli bir hayli fazla olan sektör, pandemi nedeniyle değişen şartları da dikkate alarak yepyeni ürünler geliştirme sürecinde. Sektörde dijitalleşmenin artması gerektiğini ifade eden Azerbaycan'ın ilk özel şirketi Günay Sigorta'nın Yönetim Kurulu Üyesi Saida

Fatullazade, sorularımızı yanıtladı, sektörün gelişimi ve Günay Sigorta'nın faaliyetleri hakkında bilgi verdi.

- Sayın Fatullazade, Azerbaycan'da sigortacılık sektörünün gelişimi ve bugün geldiği nokta hakkında bir değerlendirme yapar mısınız?

FATULLAZADE: Azerbaycan'da sigorta sektörü yeni ve gelişmekte olan alanlardan biridir. Son yıllarda genel olarak sigortacılık alanında daha genel artışın hayat

The insurance sector in Azerbaijan is gaining more and more importance by each passing day. The insurance market is at the bottom of the ladder, so to say. It is a sector with a high growth potential and is developing brand new products by considering the conditions that changed under the impact of the pandemic. Saida Fatullazade, a Board Member of Günay Insurance, the first private insurance company of Azerbaijan, noted that it is

necessary for digitalization to improve in the sector and answered our questions while providing us information on the development of the sector and activities pursued by Günay Insurance.

- Dear Mrs. Fatullazade, what are your views on the development of the insurance sector in Azerbaijan and where it stands today?

FATULLAZADE: The insurance sector in Azerbaijan is a new and developing sector. Recently, we are observing

sigortasından kaynaklandığını görüyoruz. Uluslararası olarak Azerbaycan birçok postosyalist ülkenin gerisinde kalıyor. Gönüllü hayat dışı sigortalarda yeni sigorta türleri piyasada önem kazanmaya başladı. Zorunlu sigorta ise dengeli bir şekilde büyümektedir. Hizmetlerin önemli bir kısmı daha dijitalleştirilmedi. Sektörün atılım potansiyeli büyüktür. Ekili propaganda, bilinçlendirme çalışmaları yapılırsa sigorta piyasası hızlı bir şekilde gelişecektir.

DÜNYANIN EN BÜYÜK ŞİRKETLERİ İLE İŞBİRLİĞİ YAPIYORUZ

- *Günay Sigorta şirketi ne zaman kuruldu? Şirketinizi tanıtır mısınız? Hangi sigorta dallarında ürün ve hizmet sunuyorsunuz?*

FATULLAZADE: Azerbaycan'ın ilk özel sigorta şirketi olan "Günay Sigorta" OJSC, Maliye Bakanlığınca verilen 4 Eylül 1992 tarih ve 235 sayılı sertifika ile tescil edilerek faaliyete başladı. Türkiye'nin en büyük sigorta şirketlerinden "Anadolu Sigorta" ile yaklaşık 20 yıldır işbirliği yaptı, dünyanın önde gelen sigorta ve reasürans şirketlerinden olan "Zurich", "ACE", "Allianz Türkiye", "FM Global", "Ingosstrach", "Azre Reasürans" ve diğerleri gibi büyük firmalarla işbirliğine devam ediyor, müşterilere 19 gönüllü ve 4 zorunlu sigorta ile hizmet veriyor.

- *Azerbaycan şirketlerinin ve halkının sigorta konusuna bakış açısı nedir? Hangi alanlardaki sigortalılık oranları daha yüksektir?*

FATULLAZADE: Bir dönem Bakü'de AVM ve fabrikalarda çıkan yangınlar, işyerlerinde sigortaya ayrılması gereken miktarın ne kadar önemli olduğunu kanıtladı. Girişimciler bu olaylardan sonra daha aktif bir şekilde sigorta ürünlerine ilgi duymaya başladı. Azerbaycan'da hayat dışı sigortaya göre araç sigortası, mülk sigortası, seyahat sigortası, sağlık sigortası ürünleri aktif olarak kullanılıyor.

2020 YILI, SİGORTA SEKTÖRÜ İÇİN KÖTÜ BİR YIL DEĞİLDİ

- *Şirketiniz için 2019 ile 2020 yıllarını ciro, karlılık, pazar payı gibi unsurlar açısından mukayese eder misiniz?*

FATULLAZADE: 2019 yılı ile karşılaştırıldığında 2020, şirketimiz için daha başarılı bir yıl oldu. Koleksiyonlarımız yaklaşık 2 milyon kadar arttı. Pandemi döneminde işletmelerin zayıflaması ve azalan kârlar göz önüne alındığında, genel olarak 2020



senesi sigorta sektörü için kötü bir yıl değildi. 2020'de en çok darbe seyahat sigortası ürünleri koleksiyonunda oldu. Uluslararası seyahatin askıya alınması ve ardından kısıtlanması seyahat sigortası talebinde keskin bir düşüşe neden oldu. Yıl başında "Zorunlu Emlak Sigortası"nda yaşanan büyük artış, tarım sigortacılığının gelişmesi pazarı harekete geçirdi.

- *Acente ve şube sisteminiz hakkında bilgi alabilir miyim? Azerbaycan genelinde kaç şubeniz var?*

FATULLAZADE: Azerbaycan'da merkez ofisimizin yanı sıra 11 şubemiz ve 100'den fazla satış noktamız faaliyet gösteriyor. Büyük bir sevinçle belirtmek isterim ki, 2021'den itibaren işgalden kurtulmuş topraklarımızda da yeni şubeler açılacak.

SİGORTA SEKTÖRÜNDE GÜÇLÜ BİR REKABET ORTAMI YOK

- *Sektördeki rekabeti nasıl değerlendiriyorsunuz? Sigorta primlerindeki seviye ve karlılık sizi tatmin ediyor mu?*

FATULLAZADE: Şu anda sigorta

sektöründe güçlü bir rekabet yok. Çoğu şirket sadece kendi pazar payını alıyor. Her yıl belli bir miktar artırmakla yetiniyor. Ancak pazarın büyük bir potansiyeli vardır. 2020 yeni risklerle akıllara kazandı. Bu riskler hem gerçek hem de tüzel kişiler için yeni sigorta ürünleri geliştirmeye vesile olabilir. Gönüllü sigortaya ilgi hala yüksek düzeyde değil. Zorunlu sigortanın yanı sıra gönüllü sigorta türlerine olan ilgi artar ve bazı zorunlu sigorta türlerinde kontrol mekanizması iyileşirse, sigorta piyasası tam anlamıyla gelişir.

- *2021 yılıyla ilgili hedefleriniz nelerdir? Yeni ürün lansmanları yapacak mısınız?*

FATULLAZADE: 2021'de sigorta şirketleri işgalden kurtarılmış topraklarımızda yeni şubelerle hizmet gösterecek. Pandeminin yaratmış olduğu etkilerin sonucunda yeni sigorta ürünlerinin piyasaya girmesini temenni ediyorum. Pandemi sona ererse, bazı sigorta ürünlerinde muazzam bir artış olur diye düşünüyorum. Ayrıca yerel sigorta piyasası, Türkiye sigorta piyasası ile işbirliği yapmaya başladı. Kardeş ülkenin tecrübesinin ülkemizin sigorta piyasasına çok faydalı olacağına inanıyorum. ■

that the improvement in general in the insurance sector is based on the increase in life insurances. Internationally, Azerbaijan is behind many post-socialist countries. New insurance types in voluntary insurances except for life insurance have started emerging. Compulsory insurance is growing in a balanced manner. A major part of the services are not digitalized yet. The sector has a high potential for a breakthrough. If effective propaganda, awareness efforts are pursued, the insurance market will rapidly develop.

WE COLLABORATE WITH SOME OF THE LARGEST COMPANIES IN THE WORLD

- *When was Günay Insurance founded? Can you please introduce your company? What products and services do you offer and in which insurance types?*

FATULLAZADE: "Günay Insurance" OJSC, the first private insurance company of Azerbaijan, was established and registered with the certificate dated September 4, 1992 and no. 235 issued by the Ministry of Finance. It has been collaborating with "Anadolu Insurance," one of the largest insurance companies in Turkey for over 20 years. It continues its cooperation with some of the most prominent insurance and reinsurance companies in the world such as "Zurich", "ACE", "Allianz Turkey", "FM Global", "Ingosstrach", "Azre Insurance" and others and it offers 19 voluntary and 4 compulsory insurance products to its customers.

- *What is the outlook of Azeri companies and nation on the field of insurance? In which fields, do you have the highest insurance numbers?*

FATULLAZADE: The fires that broke out in Shopping Centres and factories in Baku in a certain period of time reminded everyone how important it is to reserve funds for insurance at workplaces. Entrepreneurs got more interested in insurance products proactively after these incidences. In terms of non-life insurance, car insurance, property insurance, travel insurance and health insurance products are widely and actively used in Azerbaijan.

2020 WAS NOT A BAD YEAR FOR THE INSURANCE SECTOR

- *Can you compare 2019 and 2020 for your company in terms of turnover, profitability and market share?*

FATULLAZADE: Compared to 2019, 2020 was a much more successful year for our company. Our collections increased by 2



million. When considering the weakening of businesses and the decreasing profits during the pandemic, 2020 was not a bad year for the insurance sector in general. The largest blow was in the travel insurance products in 2020. Suspension of international travel and the travel restrictions that followed caused a steep decline in travel insurance demand. There was a significant increase in the "Compulsory Real Estate Insurance" at the beginning of the year and the progress in agricultural insurance revived the market.

- *Can you provide us information on your agency and branch system? How many branches do you have in Azerbaijan?*

FATULLAZADE: Along with our headquarters, we have 11 branches and more than 100 sales points in Azerbaijan. I would like to inform you, with great pleasure and pride that as of 2021, we will be opening new branches on lands that just got freed from occupation.

THE COMPETITION ENVIRONMENT IN THE INSURANCE SECTOR IS NOT FIERCE

- *How would you describe the competition in the sector? Does the level and profitability of insurance premiums satisfy you?*

FATULLAZADE: There is no strong, fierce competition in the insurance sector

now. Most companies just receive their own market share. They are satisfied with a certain level of increase each year. Yet, the market has a huge potential. With 2020, new risks are now at the forefront. These risks may result in developing new products for both real and judicial persons. The interest in voluntary insurance is not still at the adequate level. If along with the compulsory insurance, the interest in voluntary insurance types increase and if the control mechanism in certain compulsory insurance products improves, then, the insurance market will develop completely.

- *What are your targets for 2021? Will you be launching new products?*

FATULLAZADE: In 2021, insurance companies will be serving with new branches established at lands that are freed from occupation. I hope that new insurance products will be introduced to the market as a result of the effects of the pandemic. I believe there will be an enormous increase in certain insurance products once the pandemic is over. Moreover, the local insurance market has started collaborating with the Turkish insurance market. I believe the expertise of our sister country will be extremely beneficial for the insurance market of our country. ■

GÜRCİSTAN-TÜRK İŞADAMLARI DERNEĞİ BAŞKANI OSMAN TURAN

Gürcistan iş yapma kolaylığında dünyada 7. sırada

GEORGIA-TURKISH BUSINESSMEN ASSOCIATION CHAIRMAN OSMAN TURAN

Georgia is 7th country in terms of convenience for doing business

Türkiye ile Gürcistan arasında çok uzun yıllara dayanan ilişkiler, her dönemde pozitif bir seyir izledi. Bu ilişkiler, gelişerek devam ediyor.

Gürcistan-Türk İşadamları Derneği (GÜRTİAD) Başkanı Osman Turan, Gürcistan ekonomisindeki son gelişmeleri ve Türk firmalarının çalışmalarını Turcomoney Orta Asya/Kafkasya'ya anlattı...

The long-established relations between Turkey and Georgia always progressed positively in every period. These relations continue with new improvements.

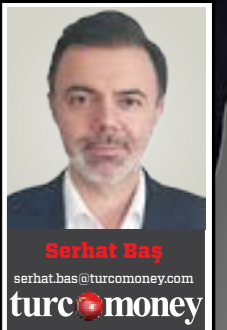
The Chairman of Georgian and Turkish Businessmen Association (GÜRTİAD) discussed the latest developments in Georgian economy and their cooperation with Turkish companies with Turcomoney Central Asia/Caucasia...

Gürcistan... Dost ve komşu ülke... SSCB'nin dağılmasının ardından yeniden bağımsızlığına kavuşan Gürcistan'a ilk yatırımları yapan ve ülkenin gelişimine katkıda bulunan Türk işadamları oldu. Türkiye ile Gürcistan arasındaki ticari, sosyal ve kültürel ilişkiler, her geçen yıl güçlenerek devam ediyor. Tekstil, gıda, inşaat, turizm, tarım, hayvancılık, restoran işletmeciliği vb. gibi birçok sektörde yatırım yapan ve istihdam yaratan Türk işadamları, devlet

kurumlarının yanı sıra Gürcistanlı iş adamlarıyla da iyi ilişkiler kurarak faaliyetlerini bugünlere taşıdı. Bu gelişimde önemli katkıları olan kurumların başında Gürcistan Türk İşadamları Derneği (GÜRTİAD) geliyor. İki ülkenin iş adamlarını bir araya getirerek sinerji yaratmalarına vesile olan GÜRTİAD Yönetim Kurulu Başkanı Osman Turan, çalışmalarını Turcomoney Orta Asya/Kafkasya'nın sorularını yanıtladı.

Georgia... A friend and a neighbour country... After the disintegration of USSR, Georgia regained its independence and it was the Turkish businesspeople that made the first investments and contributed to the development of the country. The commercial, social and cultural relations between Turkey and Georgia continue by becoming stronger each year. Turkish businesspeople, which invested in numerous sectors such as textile, food, construction, tourism,

agriculture, animal husbandry, restaurant administration, etc. and created employment opportunities, have established good relationships with Georgian businesspeople along with state institutions and continued their activities until today. One of the leading institutions with major contributions to these developments is the Georgian and Turkish Businessmen Association (GÜRTİAD). The Chairman of the Board



- Sayın Turan, *Turcomoney Dergisi* okuyucularına kendinizi tanıtır mısınız?

TURAN - 1975 yılında Artvin'in Şavşat ilçesinde doğdum. Yaklaşık 25 yıldır Gürcistan'da yaşıyorum. Ülkeye gelmek ve uzun süre burada yaşamak Gürcü kökenli oluşumdandır diye düşünüyorum. Gürcistan'da Turkcell tarafından Türk sermayesiyle kurulan ülkenin en büyük Telekom şirketine 15 yıl üst düzey yöneticilik yaptım. Yine telekomünikasyon sektöründe bir kaç yurtdışı görevinden sonra tekrar Gürcistan'a döndüm.

- **GÜRTİAD** ne zaman kuruldu? **GÜRTİAD**'ın bugüne kadar yaptığı çalışmaları anlatır mısınız?

TURAN - Gürcü ve Türk İş Adamları Derneği (GÜRTİAD) 1999 yılında kuruldu. 2019 yılının Eylül ayında gerçekleştirilmiş seçimli genel kurulu toplantısının bir sonucu olarak kurucu olduğum derneğin başkanı olarak seçildim. Dernek 11 Yönetim Kurulu Üyesi tarafından yönetiliyor. GÜRTİAD, Gürcistan kanunlarının temel esaslarına bağlı kalarak yasal düzenlemeler ve dernek tüzüğümüz çerçevesinde, bir sivil toplum örgütü olarak faaliyet gösteriyor. GÜRTİAD olarak üyelerimizin memnuniyetini esas alıyoruz, iş adamlarının dayanışma ruhunu geliştirmeye ve Gürcistan ve Türkiye ilişkilerin gelişmesine katkıda bulunmak üzere çalışmalar yapıyoruz.

TÜRK FİRMALARINDA 10 BİN KİŞİ İSTİHDAM EDİLİYOR

- **GÜRTİAD** üyesi kuruluşların sayısı, toplam cirosu ve yatırım hacmi konusunda istatistik bilgileri paylaşır mısınız? Derneğinizi kaç üyesi var? **GÜRTİAD**'a üye firmalarda kaç kişi istihdam ediliyor?

TURAN - Derneğimizin halihazırda faaliyetlerini başarıyla sürdüren, 25 farklı sektörü temsil eden 100'e yakın Türk ve Gürcü üyesi bulunuyor. Üyelerimiz arasında kurumsal şirketler, temsilcilikler ve bireysel iş insanları da yer alıyor. Üyelerimiz inşaat, sağlık, sosyal hizmetler, bankacılık, imalat ve sanayi, ticaret, yiyecek ve içecek hizmetleri, lojistik, turizm ve otelcilik, havacılık, tekstil ve perakendecilik sektörlerinde faaliyet gösteriyor. İstatistiklere göre, dernek üyelerinin Gürcistan'daki yatırımı 1 milyar dolardan daha fazla. Üye firmalardaki istihdam sayısı yaklaşık 10 bini buldu.



HEMEN HER SEKTÖRDE TÜRK FİRMALARININ YATIRIMI VAR

- **GÜRTİAD** üyelerinin bugüne kadar yaptıkları yatırımlar konusunda bilgi verir misiniz?

TURAN - Derneğe üye olan firmalar çeşitli sektörlerde yatırımlar yaptılar. Bu yatırımlar hala devam ediyor. Finans sektöründen başlayalım. Gürcistan'da iki Türk bankası faaliyet gösteriyor. Bunlar; Ziraat Bankası ve İş Bankası. Bankaların Gürcistan'daki toplam sermayeleri yaklaşık 50 milyon dolara eşit. İnşaat sektörü Gürcistan'ın en büyük 10 sektörü arasında. Bu bağlamda derneğe üye olan Türk firmalar tarafından bu sektörde gerçekleştirilen yatırımların hacmi büyük ve bu rakam yaklaşık 200 milyon dolar seviyesinde. 2020 yılından önce turizm, ülkenin en hızlı gelişen

sektörüydü. Üyelerimiz yıllar süren çalışmalar sonucunda yaklaşık 100 milyon dolara kadar yatırım yaptılar. Enerji sektörüne gelince, durum şöyle: Gürcistan'da Türk firmaları tarafından inşa edilen hidroelektrik santrallerinin değeri 400 milyon doların üzerinde. Bu arada üretimi de unutmamamız gerekiyor. Cam, kablo, tekstil ve alkollü-alkolsüz içecek üretimi yapan şirketlerimiz mevcut. Bu ürünleri üreten firmalar tarafından yapılan yatırımların boyutunun 300 milyon doların üzerinde olduğunu söyleyebilirim.

- **GÜRTİAD**'ın Gürcistan'daki diğer sivil toplum örgütleri ile yaptığı işbirlikleri ve çalışmalar var mı?

TURAN - Derneğimiz, Gürcistan hükümeti tarafından kurulan çeşitli konsey ve platformların üyesi. Gürcistan'daki diğer sivil toplum

of Directors of GÜRTİAD, which enables synergies to be created by bringing together businesspeople from both countries, replied to the questions of Turcomoney Central Asia/Caucasia about their works and efforts.

- *Mr. Turan, would you kindly introduce yourself to the readers of Turcomoney Magazine?*

TURAN - I was born in Şavşat district of the province of Artvin in 1975. I have been living in Georgia for about 25 years. I believe my desire to come and live here for long-term is due to being a Georgian descendant. I was a senior manager for 15 years at the largest Telecom company of the country founded with Turkish capital by Turkcell in Georgia. I returned to Georgia after few positions abroad, again in the telecommunications sector.

- *When was GÜRTİAD founded? Can you tell us about the works of GÜRTİAD until today?*

TURAN - The Georgian and Turkish Businessmen Association (GÜRTİAD) was established in 1999. As a result of the optional general assembly meeting held in September, 2019, I was elected as the chairman of the association I am also the founder of. The Association is managed by 11 Members of the Board of Directors. GÜRTİAD pursues its activities as a non-governmental organisation by abiding by the basic principles of the laws of Georgia and pursuant to legal regulations and the charter of our association. As GÜRTİAD, we focus on the satisfaction of our members, strive to improve the spirit of solidarity among businesspeople and contribute to the progress of the relations between Georgia and Turkey.



TURKISH COMPANIES APPROXIMATELY EMPLOY 10 THOUSAND PEOPLE

- *Can you share statistical information about the number of member institutions, total turnover and investment volume of GÜRTİAD? How many members does your association have? How many people are employed by GÜRTİAD member companies?*

TURAN - Currently, there are approximately 100 Turkish and Georgian members of our association representing 25 different industries, which successfully maintain their activities. There are corporate companies, representation offices and independent businesspeople among our members. Our members are engaged in construction, health, social services, banking, manufacture and industry, trade, food and beverage services, logistics, tourism and hotel management, aviation, textile and retail sectors. According to the statistics, the investments of association's members in Georgia exceed \$1 bn. The employment size of the member companies has reached 10 thousand.

TURKISH COMPANIES HAVE INVESTMENTS IN ALMOST ALL SECTORS

- *Can you give us information about the investments made by GÜRTİAD members until today?*

TURAN - Our members have made investments in various sectors. These investments are still ongoing. Let's begin with the finance sector. There are currently two Turkish banks active in Georgia. These are Ziraat Bankası and İş Bank. The total capital of these banks in Georgia is approximately \$50 million. The construction sector is the 10th largest sector in Georgia. In this respect, the Turkish companies that are members of the Association have very large investment volumes and this figure is around \$200 million. Before 2020, tourism was the fastest developing sector of the country. Thanks to the long-lasting efforts of our members, they invested approximately \$100 million. In terms of energy sector, here's the outlook: The value of hydroelectric plants constructed

örgütleri ile işbirliği çerçevesinde, ülkede devam eden iş süreçlerinin tartışılmasında aktif rol oynuyor. Dernek, iş dünyasını desteklemek ve yatırımları Gürcistan'a çekmek için kurulan "Gürcistan'da Üret", "Geleceği Dik" gibi ajanslar ile işbirliğini sürdürüyor. Derneğimiz, bu ilişkileri kullanarak, hem üye kuruluşlar hem de ülkeye yatırım yapmak isteyen konuklar için danışmanlık görevini üstleniyor. Bu vesileyle GÜRTİAD olarak hayata geçirilen en büyük sosyal projemizden de bahsetmek isterim. Bu proje, derneğimizin sonsuza dek yaşayacak ve gelecek nesillere aktarılacak kartvizitidir. Üyelerimizin desteği ile Tarım ve Orman Bakanlığı ile işbirliği çerçevesinde başkent Tiflis'te 1 hektar alanında hatıra ormanı, 500'den daha fazla fide dikildi. Biz sadece orman dikiminde kalmadık, aynı zamanda bakım ve onarım sorumluluğu da üstlendik. Maalesef

pandemi nedeniyle orman açılışını gerçekleştiremedik, ama yakın gelecekte açılış törenini gerçekleştirme imkânımız olacak diye umut ediyoruz.

- Gürcistan'ın yeniden imarında, ekonomisinin gelişiminde Türk firmaları önemli katkılar sağladı. Bu konudaki değerlendirmenizi rica ediyorum.

TURAN - Türkiye, Gürcistan'ın en büyük ticaret ortağıdır. İstatistiki verilere baktığımızda ülkeler arasındaki ticaret hacmi neredeyse 2 milyar dolardır. Aynı zamanda Türkiye her sene Gürcistan'da en çok yatırım yapan 10 ülke arasında yer alıyor. Ülkeler arasında mevcut ticari ve ekonomik ilişkiler her sene sürekli bir şekilde büyüyor ve gelişiyor. Gürcistan'da faaliyet gösteren ve her iki ülke ekonomisine katkılar sağlayan Türk iş adamları olarak da bu olumlu eğilimin sürdürülmesini temenni ediyoruz.



GÜRCİSTAN, YATIRIMCILAR İÇİN POTANSİYEL ARZ EDEN BİR PAZAR

- Gürcistan'da hangi sektörlerde yatırım potansiyeli, iş fırsatı var? Gürcistan'da yatırım yapmayı düşünen iş insanlarına tavsiyeleriniz nelerdir?

TURAN - Gürcistan Doing Business 2020 raporunda iş yapma kolaylığı bakımından dünyada 7. sırada yer alıyor. Şirket kurma işlemlerinin 1 günde gerçekleştiği ülkede, devletin yabancı yatırımcı çekme konusunda çeşitli teşvikleri bulunuyor. Azerbaycan ile Karadeniz sahilini birbirine bağlayan doğu - batı güzergahındaki otoyol projeleri ve mevcut Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı ile Gürcistan, küresel öneme sahip İpek Yolu'nun önemli bir parçası ve lojistik merkezidir. Aynı zamanda AB, Çin, BDT ülkeleri ve Türkiye ile Serbest Ticaret Anlaşmaları, ABD, Japonya ve Kanada ile ülkeden ihraç edilebilecek olan 3 bin 400 mal üzerinde daha düşük tarifeler uygulanmasına imkan veren Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi Anlaşmaları ile yatırımcılar açısından potansiyel arz eden bir pazar konumunda. Bu anlaşmaların sağladığı imkanlar doğrultusunda Türk firmalarının ülkede yatırım ve üretim yaparak 2,3 milyarlık pazara, ürünlerini gümrük vergisi ödemediği Gürcü menşeli olarak ihraç etme fırsatlarının değerlendirilmesi önem taşıyor.

YENİLİKÇİ ÜRÜNLER GÜRCİSTAN'DA ÜRETİLEBİLİR

- Türk firmaları Gürcistan'a hangi ürünleri ihraç edebilir, hangi ürünleri ithal edebilir?

TURAN - Türkiye, Gürcistan'ın en büyük ticaret ortağı ve ülkeler arasındaki ticaret hacmi oldukça büyük. Ancak, ticaret cirosunda Türk ihracatının çok daha yüksek olduğu unutulmamalı. Bu fark % 80 oranındadır. Ticari mallar listesi ağırlıklı olarak bakır cevherleri, metalürjik ürünler, maden, ilaçlar, enerji, inşaat malzemeleri ve gıda ürünlerinden oluşuyor. Son yıllarda Gürcistan'ın hem Türkiye'de hem de diğer ülkelerde yapılmış ihracatında tekstilin payı defalarca arttı. Bu artış Türk yatırımlarıyla kurulan fabrikaların aracılığıyla gerçekleşti. Üretim açısından Gürcistan'ın potansiyeli bir hayli fazla. Yenilikçi ürünlerin üretimi burada yapılabilir. Bence bunun anahtarı yine Türkiye'de. Gürcistan'daki üretim sektörünü Türk yatırımcılar



by Turkish companies in Georgia exceeds \$400 million. We should not forget about production either. We have member companies engaged in production of glass, cable, textile and alcoholic and non-alcoholic beverages. I can say that the size of the investments carried out by the manufacturers of these goods exceeds \$300 million.

- Does GÜRTİAD have cooperation and joint projects with other non-governmental organizations in Georgia?

TURAN - Our Association is member of various councils and platforms established by the Georgian government. It plays an active role in discussion of ongoing business processes in the country within the framework of cooperation with other non-governmental organizations. The Association continues its cooperation with agencies such as "Produce in Georgia," "Plant in Georgia," established for supporting the business world and drawing investments to Georgia. By benefiting from these relationships, our association acts like a consultant for both the member companies and the guests that are looking to invest into Georgia. Here, I would like to mention our largest social project implemented

until today as GÜRTİAD. This project is like a business card of our association that will live forever and be transferred to future generations. With the support of our members and in collaboration with the Ministry of Agriculture and Forestry, more than 500 seedlings were planted at a memorial forest on a land of one hectare in the capital Tbilisi. We did not just help plant these seedlings but also assumed the maintenance and repairs thereof. Unfortunately, we could not publicly open the memorial forest due to the pandemic but we hope we will soon be organizing an opening ceremony soon.

- Turkish companies had a significant contribution to the re-construction of Georgia and in its economic development. Can you kindly share your views on this?

TURAN - Turkey is the major trade partner of Georgia. According to statistical data, the trade volume between the two countries is almost \$2 bn. Turkey, at the same time, is among the top 10 countries with the highest investments in Georgia every year. The current commercial and economic relations between the two countries is growing and progressing each year. As Turkish

businesspeople active in Georgia and contributing to the economies of both countries, we wish for this positive trend to continue.

GEORGIAN MARKET HAS A POTENTIAL FOR INVESTORS

- Which sectors have a potential for investment, offer business opportunities in Georgia? What are your recommendations to businesspeople who want to invest in Georgia?

TURAN - According to Georgian Doing Business 2020 report, Georgia is the 7th country in the world in terms of convenience for doing business. In the country, in which company foundation transactions last a day, the government also has incentives in place to attract foreign investors. With the highway projects on the eastern-western route, connecting Azerbaijan and the Black Sea coast and the current Baku-Tbilisi-Kars railway line, Georgia is an important part of the Silk Road, which has a global significance, and is a logistics hub. At the same time, it is a market offering potential to investors with Free Trade Agreements with the EU, China, CIS countries and Turkey, Generalized System of Preferences, which allows implementation of lower tariffs on

geliştirebilir. Sadece finansal bileşenden bahsetmiyorum; bilgi ve deneyim Gürcistan'ın en ihtiyaç duyulduğu bileşenler.

YATIRIMCILAR İÇİN TEŞVİKLER, DESTEKLER VAR

- *Tüm dünyada gelişmekte olan ülkeler, yabancı yatırımcı çekmek için birçok teşvikler açıklıyor. Gürcistan bu anlamda avantajlar sağlayan bir ülke midir? Gürcistan'da yatırım yapmanın vergi, sigorta, arsa vb. gibi avantajları nelerdir ve ayrıca dezavantajları nelerdir? Üretim için ülkeye gelecek yatırımcıya Gürcistan'ın komşu ülkelere ulaşabilme açısından sunulan avantajları anlatabilir misiniz?*

TURAN - İş yapma kolaylığı ve buna benzer diğer sıralamalar, Serbest Ticaret Anlaşmaları ve basitleştirilmiş bürokrasi, Gürcistan'ı yatırım açısından çok cazip bir ülkeye dönüştürüyor. Devlet tarafından uygulanan teşviklere gelince, Ekonomi Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyet gösteren "Gürcistan'da Üret" ajansı ve ajansın aracılığıyla yatırımcılara sunulan çeşitli imkanları mutlaka belirtmeliyiz. Yatırım tutarının Tiflis'te ilgili bölgedeki arsa fiyatının 6 katı kadar, diğer bölgelerde ise 4 kat kadar olması durumunda arazi sembolik fiyatla, 1 Lari ile tahsis ediliyor. 2 yıl boyunca banka kredisinde faizinin %10'un finansmanı,

tarımsal projelerde proje değerinin %40'ına kadar olan kısmının kamu tarafından finanse ediliyor. Özelleştirmek için sunulan kamu gayrimenkulleri ve mevduatlar için oluşturulan basitleştirilmiş ihale koşulları mevcut teşviklerin küçük bir kısmıdır.

TÜRK YATIRIMCILARIN GÜRCİSTAN'A İLGİSİ ARTACAK

- *Türk iş insanlarının ve yatırımcılarının Gürcistan'a olan ilgisi yeterli mi? Fırsatlar ve imkanlar açısından neler söyleyebilirsiniz?*

TURAN - Sovyetler Birliği dağıldıktan sonra bağımsızlığını kazanan ülke olarak Gürcistan 26 senedir ekonomik ilişkilerini inşa ediyor. Bu kısa sürede ülke oldukça çok şey başardı. Ekonomik kalkınması, ekonomik ilişkilerin kurulması için bu az bir süredir. Türkiye-Gürcistan ekonomik ilişkileri dinamik bir şekilde geliyor ve bu devamlı bir süreç. Önümüzdeki yıllarda Türk yatırımcıların Gürcistan'a ilgisinin daha da artacağını düşünüyorum. Bu zamana kadar yapılmış yatırımlar ve başarılı bir şekilde gerçekleştirilmiş projeler diğer Türk işadamlarına rehberlik edecektir. Fırsatlara gelince Gürcistan'ın, üretim ve dış ticaret sektörlerinde büyük bir potansiyele sahip olduğunu bir kez daha vurgulamak isterim.

BAZI FİRMALARIMIZ, UYUM SÜRECİNDE SIKINTI YAŞAYABİLİYOR

- *Türk firmaları bir zorluk yaşıyor mu? Yaşıyorsa bu zorluklar nelerdir?*

TURAN - Türk firmaları ülkeye en zor döneminde geldi. Farklı dönemlerde farklı zorluklar yaşadı ve bugünlere geldi. Şu anda günlük operasyonel sıkıntılar yaşanabiliyor. Bunun dışında genel ekonomik ilişkileri olumsuz yönde etkileyecek problemler görünmüyor. Ülkede vergi yasaları reformlardan geçti, kolaylıklar sağlandı. Fakat faaliyetler sıkı takip ediliyor. Bu alanda dijitalleşme süreci hızlı bir şekilde geliyor, bazı firmalarımız uyum sürecinde sıkıntı yaşayabiliyor.

ARTIK HİÇ BİRŞEY ESKİSİ GİBİ OLMAYACAK

- *Pandemi nedeniyle Gürcistan ile Türkiye arasındaki sınırlar yolcu geliş gidişine uzun süredir kapalı. Uçuşlarda da çok yüksek oranda azalma var. Karantina uygulamaları söz konusu. Bu şartlar altında Türk iş adamlarının Gürcistan'daki durumunu nasıl özetleyebilirsiniz? Yaşanan maddi kayıplar ve pazar daralmaları nasıl telafi edilecek?*

TURAN - Son zamanlarda, pandemi nedeni ile ortaya çıkan sorunlar



over 3 thousand 400 goods that can be exported to the US, Japan and Canada from the country. In line with the facilities provided by these agreements, the Turkish companies benefitting from the opportunity to make investments and carry out production in the country to export their goods to a market of \$2.3 bn as Georgian originated goods, without paying customs duties is of utmost importance.

INNOVATIVE PRODUCTS CAN BE MANUFACTURED IN GEORGIA

- *Which goods can Turkish companies export to Georgia and which goods can they import from Georgia?*

TURAN - Turkey is Georgia's largest trade partner and the trade volume between the two countries is pretty high. However, it should not be forgotten that the Turkish exports is much higher in the trade turnover. This difference is around 80%. The list of commercial goods usually consists of copper ores, metallurgic products, minerals, pharmaceuticals, energy, construction materials and food products. The share of textile in exports of Georgia both to Turkey and other countries increased exponentially in recent year. This increase was the success of factories

established with Turkish investments. Georgia's potential in terms of production is extremely high. Innovative products can be manufactured here. In my opinion, again, Turkey holds the key here. Turkish investors may improve and expand the manufacturing sector in Georgia. I am not merely talking about the financial element. Information and knowledge are the elements most needed by Georgia.

THERE ARE INCENTIVES, SUPPORT FOR INVESTORS

- *Developing countries all around the world are announcing incentives to attract foreign investors. In this respect, does Georgia offer advantages? What are the advantages of investing in Georgia in terms of tax, insurance, land, etc. and also, what are the disadvantages? Can you tell us about the advantages offered to the investors coming to the country for manufacture in terms of access to neighbouring countries of Georgia?*

TURAN - The convenience of doing business and similar listings, Free Trade Agreements and simplified bureaucracy transform Georgia into a very attractive country for investments. In terms of incentives applied by the government, we must mention various opportunities

provided to investors through "Produce in Georgia" agency and the agency itself, which operates under the Ministry of Economy. Provided that the investment amount is six times the land price in the related regions of Tbilisi and four times in other regions, the lands is allocated for symbolic figures, even down to 1 Lari, to investors. Funding of the 10% of interest of bank loans for 2 years and up to 40% of the project value in agricultural project is allocated by the government. Public properties offered for privatisation and simplified tender conditions for deposits, are just a small part of the current incentives.

INTEREST OF TURKISH INVESTORS TO GEORGIA WILL INCREASE EVEN MORE

- *Do you think the interest of Turkish businesspeople and investors in Georgia are at the adequate level? What can you tell us in terms of opportunities and facilities?*

TURAN - Gaining its independence after the disintegration of Soviet Union, Georgia has been building economic relations for the past 26 years. In this short period, the country achieved so much. However, such period of time is very





hakkında bize çok fazla bilgi geliyor. Sınırların ve havalimanların kapanması, gidiş gelişlerdeki kısıtlamalar, karantina uygulamaları gibi güncel sorunlar var. Gürcistan Devleti izinler için özel bir platform yarattı. Ama başvuru değerlendirmeleri çok fazla zaman alıyor. Birçok iş insanı ülkeye turistik amaçlı değil, iş amaçlı 2 günlük ziyaret gerçekleştirmek istiyor. Bunun için 8 gün karantinada kalmak zorunda. Bu sorunların üstesinden gelmek için Hükümet Başkanı ve Ekonomi Bakanı ile diyalog kurduk. Toplantıların sonucu olarak Türk Hava Yolları uçuşları başladı ve izinler konusunda da sorunun çözüleceğini umut ediyoruz. Ama bu durum sadece Gürcistan'da yaşanmıyor. Covid-19 küresel bir sorundur. İş süreçleri, yaklaşımlar tamamen değişti ve bana göre hiçbir şey eskisi gibi artık olmayacaktır. Pandemi, teknolojilere çok daha fazla önem kazandı. Bugünlerde sadece iş toplantıları ve konferanslar değil, aynı zamanda iş forumları da çevrimiçi olarak düzenleniyor. Eski günlerde etkinliklerin organize edilmesi

aylar sürerdi, büyük bütçeler ayrılırdı ama şimdi daha düşük masraflarla, en kısa sürede büyük ölçekli etkinlikler organize edip, düzenlenebiliyor. Dolayısıyla iş dünyasının bütün bunlara yeni bir gözle bakması ve sorunları modern yaklaşımlarla çözmesi gerektiğini düşünüyorum.

- GÜRTIAD'ın Gürcistan devlet kurumları ve makamları ile ilişkileri nasıl? Türkiye'nin ticari ve ekonomik ilişkilerine katkı sağlayacak ne gibi işbirlikleri yapıyorsunuz?

TURAN - Gürcistan devlet kurumları ile farklı formatlarda işbirliği yapabiliyoruz. Diğer yabancı yatırımcılarla birlikte üç ayda bir Başbakan ve ilgili bakanlarla bir araya gelip güncel gelişmeleri ülke ekonomisini ve yabancı yatırımları değerlendiriyoruz. Business ombudsman'la sürekli işbirliği içindeyiz. Türk yatırımcıların sorunlarını değerlendiriyoruz. Yine Gürcistan devletinin düzenlemiş olduğu her türlü ekonomik forum, seminer, eğitim ve üst düzey toplantılara GÜRTIAD davet ediliyor.

- 2020 yılı GÜRTIAD'ın yaptığı çalışmalar açısından nasıl bir yıl oldu? 2021 yılıyla ilgili hedeflerinizi öğrenebilir miyim?

TURAN - 2020, herkes için olduğu kadar derneğimiz için de zor bir yıl oldu. Pandemi çok ağır sosyal ve ekonomik sorunlara neden oldu. En büyük zorluk, öngörülemez gelecek oldu. Dernek, planlanan neredeyse tüm proje ve etkinlikleri askıya aldı. Ana gündem, ekonomik süreçlerin izlenmesi, üye firmaların temsilcileriyle durumu analizi ve oluşturulmuş durumdan çıkış yolunun bulunması oldu. Corona virüs, iş dünyası için tamamen yeni bir deneyim oldu. Birçok sektör çözüm bulmayı başardı, ancak bazı sektörler hala çözüm arayışında. 2020 yılında hemen hemen her sektörde düşüş gözlemlendi. En zor durumda turizm, kafe ve restoran sektörü kaldı. 2021'de birçok şey korona aşısına bağlı olacak. Temel amaç, pandemi öncesi duruma, eski ekonomik büyüme oranlarına dönmek, yaşanan kayıpların ve daralmaların telafi edilmesi olacaktır. ■

short in terms of establishing economic relations. The economic relations of Turkey and Georgia are developing dynamically and this is an ongoing process. I believe the interest of Turkish investors in Georgia will increase even more in the following years. The investments made until today and the projects realized successfully will guide the other Turkish businesspeople. In terms of opportunities, I would like to emphasize once more that Georgia has a huge potential in production and foreign trade sectors.

SOME COMPANIES MAY EXPERIENCE DIFFICULTIES IN THE ADAPTATION PROCESS

- Do Turkish companies face any challenges? If they do, what are they?

TURAN - Turkish companies entered the country at the toughest time. Different difficulties occurred in different times and now, we are here today. Now, daily operational problems may arise. Other than that, there are no problems that seem to have an adverse effect on the general economic relations. Tax laws underwent reforms, facilities were offered. However, activities are closely monitored. The digitalization process is progressing rapidly in this area and some of our companies experience difficulties in the adaptation process.

NOTHING WILL BE THE SAME AS BEFORE

- The borders between Georgia and Turkey have been closed to passengers for a long time due to the pandemic. There is a substantial decrease in flights. Lockdowns are being applied. How can you summarize the situation of Turkish businesspeople in Georgia under these conditions? How will the financial losses and market shrinkages be compensated?

TURAN - We have been receiving substantial amount of information regarding these issues arising due to the pandemic recently. There are many current issues such as closing of borders and airports, limitations in travel, quarantines, etc. The Georgian Government established a special platform for permits. However, evaluating applications takes a long time. Many businesspeople want to enter the country not for touristic purposes but for business purposes for 2 day visits. But they have to stay in quarantine for 8 days in order to do that. We contacted the Head of Government and the Minister of



Economy in order to tackle these issues. Turkish Airlines flights started as a result of the meetings and we are hopeful the problems related to the permits will soon be resolved. Yet, this is nothing special to Georgia. Covid-19 is a global problem. Business processes, approaches changed drastically. If you ask me, nothing will be the same as before. Pandemic attached a great deal of importance to technology. Today, not only business meetings and conferences, but also business forums are all organized online. In the previous times, organizing events took months, large budgets were reserved for the organization but now, even large-scaled events can be organized with much lower costs and in a much quicker period of time. Therefore, the whole business world needs to build a new perspective regarding these issues and resolve the problems with modern approaches.

- How are the relations of GÜRTIAD with Georgia's state institutions and authorities? What kind of cooperation do you have that may contribute to the commercial and economic relations of Turkey?

TURAN - We have cooperation in different formats with the Georgian state institutions. We get together, with other foreign investors, with the Prime Minister and relevant ministers quarterly to discuss and evaluate the recent

developments, the country's economy and foreign investments. We are in constant cooperation with the business ombudsman. We evaluate the problems of Turkish investors. Again, GÜRTIAD is invited to all economic forums, seminars, trainings and executive level meetings organized by the Georgian government.

- What was 2020 like for GÜRTIAD in terms of the works it assumes? What are your targets for 2021?

TURAN - Just like everyone else, 2020 was a tough year for our Association. The pandemic caused heavy social and economic problems. The biggest challenge was not being able to foresee, to predict the future. The Association suspended almost all planned projects and events. The main agenda included monitoring of economic processes, status analysis with the representatives of member companies and finding a way out of this situation. Coronavirus was a brand new experience for the business world. Many sectors managed to find solutions while some others are still seeking them. A decline was observed almost in all sectors in 2020. Tourism, cafe and restaurant sector were hit the hardest. In 2021, everything will depend on the Corona vaccination. The main objective is to return to pre-pandemic times, to the former economic growth figures and to compensate for the losses and shrinkages that occurred. ■



turcomoney

TÜRKİYE'Yİ YÖNETENLERİN DERGİSİ



turcomoney

Europe

ŞUBAT 2021

AVRUPA BİRLİĞİ İÇİNDE TÜRKİYE'Yİ EN ÇOK DESTEKLEYEN ÜLKE

ALMANYA, TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK TİCARET ORTAĞI

COUNTRY WITH THE HIGHEST LEVEL OF SUPPORT FOR TURKEY WITHIN THE EUROPEAN UNION

GERMANY IS THE MAJOR TRADE PARTNER OF TURKEY



TOBB VE İKV BRÜKSEL TEMSİLCİSİ M. HALUK NURAY
BRÜKSEL, NASIL AB'NİN BAŞKENTİ OLDU? BİLİYOR MUSUNUZ?

TOBB AND İKV BRUSSELS REPRESENTATIVE M. HALUK NURAY
HOW DID BRUSSELS BECOME THE CAPITAL OF THE EU? DO YOU KNOW?

AVRUPA BİRLİĞİ İÇİNDE TÜRKİYE'Yİ EN ÇOK DESTEKLEYEN ÜLKE

Almanya, Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı

COUNTRY WITH THE HIGHEST LEVEL OF SUPPORT FOR TURKEY WITHIN THE EUROPEAN UNION

Germany is the major trade partner of Turkey

Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı olan Almanya, 11 Aralık'taki AB Liderler Zirvesi'nde Türkiye'ye yaptırım uygulanmasına karşı çıktı. Almanya, AB ile Türkiye arasındaki ilişkilerin askıya alınmasına neden olacak katı önlemlerin alınmasına karşı çıkan ülkelerin başında geldi.

Almanya, Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı olmasının yanında, her iki ülke girişimcilerinin yatırımları güçlü ilişkilerin sürmesini sağlıyor. Almanya'da 800 bin hanede, 3 milyonu aşkın Türk yaşıyor. Ülkede 80 bin civarında Türk kökenli işletme var sermayeleri 10 milyar Euro.

Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı olan Almanya, 11 Aralık'taki AB Liderler Zirvesi'nde Türkiye'ye yaptırım uygulanmasına karşı çıkan ülkelerin başında yer aldı. Zirvede Türkiye ekonomisine yönelik sektörel bazı yaptırımlar uygulanması önerisi ise kabul görmedi.

Almanya, Avrupa Birliği (AB) ile Türkiye arasındaki ilişkilerin askıya alınmasına neden olacak katı önlemlerin alınmasına karşı çıkan ülkelerin başında geliyordu. Almanya ile birlikte 21 ülke de aynı görüşteydi.

Yunanistan, Türkiye'ye silah ambargosu, AB fonlarının askıya alınması gibi sert yaptırımlar uygulanmasını talep ediyordu.

YUNANİSTAN'IN ÖNERİLERİNE EN YOĞUN DİRENİŞİN ALMANYA'DAN GELDİ

AB liderler zirvesi öncesi yapılan AB Dışişleri Bakanları Toplantısı'nda Almanya'nın Atina'nın Türkiye'ye yaptırım isteğine karşı çıkarken, kulislere Yunanistan'ın önerilerine en yoğun direnişin Almanya'dan geldiği haberleri yoğunlaştı.

Almanya, ayrıca ABD'ye de net bir mesaj vererek, Türkiye'ye yapılan silah ihracatının tümüyle durdurulması önerisini doğru bulmadığını bildirdi. Almanya Dışişleri Bakanı Heiko Maas, "Türkiye'ye silah ambargosunu stratejik olarak doğru bulmuyorum. Doğru bir yol

değil. Bir NATO ortağına bunu yapmak da kolay değil. NATO ortağı Türkiye'nin ABD'den füze alamadığı için kolayca Rusya'dan aldığı bir kez tecrübe ettik" dedi.

SORUNLU İLİŞKİLER SON ZAMANLARDA HIZLA NORMALLEŞTİ

Almanya ile Türkiye arasındaki ilişkiler Haziran 2016'da Almanya Federal Meclisi'nin 1915 olaylarını "soykırım" olarak tanıma kararıyla sorunlu bir döneme girmişti. Ardından 2018'den itibaren sürdürülen diyalog ve atılan karşılıklı adımlar ile normalleşme sağlandı.

Almanya Başbakanı Angela Merkel'in Türkiye, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Almanya'ya yaptığı ziyaretler, her iki ülke dışişleri bakanlarının karşılıklı ziyaret ve temasları iki ülke arasındaki yapıcı diyalogun itici gücü oldu.

TÜRKLERİN ALMANYA'DAKİ YATIRIMLARI 10 MİLYAR EURO'YU BULUYOR

Türkiye'nin Almanya ile olan ticari ilişkileri artan bir seyir izliyor. Almanya'nın Türkiye'de ciddi yatırımları bulunuyor. Öte yandan Almanya'da yaklaşık 3 milyon Türk kökenli göçmen bulunması ve Türklerin bu ülkedeki yatırımları da iki ülke arasındaki ilişkilerin güçlü tutulmasına katkı sağlıyor.



Germany, the major trade partner of Turkey, opposed to sanctions to be imposed against Turkey at the Euro Summit on December 11. Germany, lead the way of countries objecting to strict measures to be imposed against Turkey, which would mean suspension of relationships between the EU and Turkey.

Along with being Turkey's major trade partner, the investments of entrepreneurs from both countries ensures strong relations to be maintained with Germany. There are over 3 million Turks living in 800 thousand households in Germany. There are around 80 thousand Turkish origin establishments in the country with total capital reaching €10 bn.

Germany, the major trade partner of Turkey, lead the way among the countries that objected to sanctions to be imposed against Turkey at the Euro Summit on December 11. The proposal for imposing certain sectoral sanctions against Turkish economy was not accepted at the summit.

Germany, lead the way of country objecting to strict measures to be imposed against Turkey, which would mean suspension of relationships between the European Union (EU) and Turkey. 21 other countries shared the same opinion with Germany.

Greece was demanding strict sanctions such as arms embargo and suspension of EU funds.

MOST INTENSE OPPOSITION TO GREECE'S SUGGESTIONS WAS FROM GERMANY

News that Germany was objecting to Athens' demand for sanctions against Turkey, along with the rumours that the most intense opposition to Greece's suggestions were from Germany, became widespread at the EU Foreign Affairs Council Meeting held before the EU summit.

Moreover, Germany gave a distinct message to the US and noted that it does not agree with completely suspending all arms export to Turkey. The German Foreign Minister, Heiko Mass noted, "I do not see the arms embargo against Turkey as the right way forward

strategically. This is not the right way. This would certainly not be easy with a NATO partner. After all, we have already seen how our NATO partner Turkey simply bought missiles in Russia after it could no longer procure them from the US."

PROBLEMATIC RELATIONS QUICKLY NORMALISED IN THE LAST FEW YEARS

The relations between Germany and Turkey was going through a rough patch after the Germany's Federal Assembly decided to recognize 1915 incidents as "genocide" in June 2016. Then, with the dialogue pursued as of 2018 and mutual steps taken, normalisation was established.

Alman iş dünyasının da Türkiye'de büyük yatırımları var. 7 bin 853 Türk ve Alman şirketi faaliyette. 1980'den beri Alman şirketlerinin yatırım hacmi yaklaşık 14.5 milyar dolar oldu. Turizm de iki ülke arasındaki bağların bir başka boyutu... 2019'da Türkiye'ye 5 milyon Alman turist geldi.

Almanya, 2019'da 36 milyar dolar ticaret hacmiyle Türkiye'nin en büyük ticaret ortağıydı. Almanya, en çok ihracat yaptığımız ülke olurken, en çok ithalat gerçekleştirdiğimiz üçüncü ülke. 2019'da 15.4 milyar dolar olan ihracat, 2020'nin ilk 10 ayında 12.9 milyar dolar oldu.



Türkler, Almanya'nın sosyal hayatına ve ekonomik refahına yıllardır katkıda bulunuyor. Ülkede 800 bin hanede, 3 milyonu aşkın Türk yaşıyor. Ve Almanya'da yaşayan Türklerin çoğu artan sayıda girişimci oldu.

Almanya'da 80 bin civarında Türk kökenli işletme var. Türk işletmelerin toplam sermayeleri 10 milyar Euro dolayında. Bu işletmelerin istihdam sağladığı kişi sayısı 500 bine ulaşıyor. Türk firmalarının yıllık 35 milyar Euro dolayında cirosu var. Türkler her yıl 10 bin dolayında yeni işletme başvurusu yapıyor.

Türklerin her alandaki konumu da giderek yükseliyor. Nitekim Almanya'da halen Türk kökenli 3 Avrupa Parlamentosu üyesi, 16 Federal Parlamento üyesi, 48 Eyalet Milletvekili ve 423 Belediye Meclisi üyesi görev yapıyor.

ALMAN YATIRIMLARI İSE 14.5 MİLYAR EURO'YA ULAŞTI

Türkiye'yi büyük ve dinamik bir pazar olarak gören Alman iş dünyasının Türkiye'de büyük yatırımları var. Türkiye'de kurulu yabancı sermayeli

firma sayısı bakımından Almanya ilk sırada yer alıyor. Türkiye'de 2020 yılı Ocak ayı itibarıyla Alman sermaye ortaklığında 7 bin 853 Türk ve Alman şirketi bulunuyor. 1980 yılından bu yana Alman şirketlerinin yatırım hacmi yaklaşık 14.5 milyar dolar seviyesine ulaştı.

Merkez Bankası verilerine göre ise, Alman şirketler Türkiye'ye 2002-2019 döneminde 9 milyar 905 milyon dolar uluslararası doğrudan yatırım girişi yaptı. Aynı dönemde, Almanya'daki Türk yatırımlarının toplamı 2 milyar 790 milyon dolar oldu.

İki ülke arasındaki bağların bir başka boyutu da turizm... Türkiye'yi 2018 yılında 4 milyon 512 bin, 2019'da ise 5 milyon 24 bin Alman turist ziyaret etti.

36 MİLYAR DOLAR TİCARET HACMİYLE EN BÜYÜK ORTAK

Ticarette de Almanya, Türkiye'nin en büyük ortağı durumunda... Almanya, 2019 yılında 35 milyar 897 milyon dolar ticaret hacmiyle Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı oldu. 2019 yılında Almanya, Birleşik Krallık'ın büyük bir

farkla önünde en çok ihracat yaptığımız ülke olurken, ithalatta, Çin'in küçük bir farkla gerisinde en çok ithalat yaptığımız üçüncü ülke oldu.

Türkiye 2019'da Almanya'ya 15 milyar 435 milyon dolar ihracat yaparken, toplamdaki payı yüzde 9 oldu. Yaptığımız ithalat ise yüzde 8.9 pay ile 17 milyar 976 milyon dolar oldu. 2019'da Almanya'ya ihracatımız yüzde 4.3, ithalatımız ise yüzde 11.9 azaldı. Bu da ikili ticaret hacminde yüzde 9 azalmayı getirdi. 2020'nin ilk 10 ayında Almanya'ya 12 milyar 893 milyon dolar ihracat yaptık.

Almanya'ya ihraç ettiğimiz başlıca ürünler; Giyim eşyası ve aksesuarları, kara ulaşım araçları, içten yanmalı, pistonlu motorların aksam-parçaları, kara taşıtları için aksam parçaları, tekstil elyafı ve mamulleri olurken, ithal edilen başlıca ürünler şunlar:

Otomobil, steysin vagonlar, yarış arabaları; kara taşıtları için aksam, parçaları; tedavi ve koruyucu amaçlı ilaçlar; elektrikli makine ve cihazlar. ■

German Prime Minister, Angela Merkel's visits to Turkey and Turkish President Recep Tayyip Erdoğan's visits to Germany became the propellants of the constructive dialogue between the two countries along with the mutual visits and contact of foreign ministers.

TURKISH INVESTMENTS IN GERMANY REACH €10 BN

Turkey's trade relations with Germany are on an ascending path. Germany has significant investments in Turkey. On the other hand, about 3 million Turkish descendant migrants living and the substantial investments of Turks in Germany, mean relations between the two countries are kept strong.

Turks have been contributing to the social life and economic welfare of Germany for years. There are over 3 million Turks living in 800 thousand households in the country. Majority of the Turks living in Germany are incrementally becoming entrepreneurs.

There are circa 80 thousand Turkish origin enterprises in Germany. The Turkish businesses have approximately

The German business world also has significant investments in Turkey. 7,853 Turkish and German countries are active. Since 1980s, the investment volume of German companies reached \$14.5 bn. Tourism is another dimension of the bonds between the two countries. 5 million German tourists visited Turkey in 2019.

With a \$36 bn trade volume in 2019, Germany was the major trade partner of Turkey. Germany is the country with the highest exports, it ranked third on import list of Turkey. \$15.4 bn in 2019, exports were \$12.9 bn in the first 10 months of 2020.

around €10 bn capital in total. These businesses offer employment opportunities to over 500 thousand people. Turkish companies have a turnover exceeding €35 bn a year. Each year, about 10 thousand Turks apply for establishing new enterprises.

The position of Turks in almost every field is also on the rise. As a matter of fact, there are 3 European Parliament members, 16 Federal Parliament members, 48 State PMs and 423 City Council members, who are Turkish descendants, all actively in charge in Germany.

GERMAN INVESTMENTS REACHED €14.5 BN

Viewing Turkey as a large and dynamic market, the German business world has major investments in Turkey. Germany ranks first in terms of foreign capital companies established in Turkey. As of January 2020, there are 7,853 Turkish and German companies with German capital partnerships. Since 1980, the investment volume of German companies reached \$14.5 bn.

According to Central Bank data, German companies made direct international investments worth \$9 billion 905 million in Turkey from 2002 to 2019. Turkish investments in Germany in the same period reached €2 billion 790 million.

Tourism is another dimension of the bond between the two countries. 4

million 512 thousand German tourists visited Turkey in 2018 and 5 million 24 thousand in 2019.

THE BIGGEST PARTNER WITH A \$36 BN TRADE VOLUME

Germany is Turkey's biggest partner in trade. With a \$35 billion 897 million trade volume in 2019, Germany became the major trade partner of Turkey. In 2019, Germany, with a great difference between the UK, became the number one country Turkey exports to and became the third import country with a slight difference following China.

While Turkey's exports to Germany was \$15 billion 435 million in 2019, its share in total was 9%. Our imports with a share of 8.9% was \$17 billion 976 million. Our export to Germany in 2019 decreased by 4.3% and imports by 11.9%. This resulted in a 9% decline in the bilateral trade volume. Our exports to Germany was \$12 billion 893 million in the first 10 months of 2020.

The main export items to Germany are clothing and accessories, land transportation vehicles, internal combustion and piston engine parts, components for land vehicles, textile fibre and goods, while the import items are as follows:

Automobiles, station wagons, race cars, land vehicle parts, equipment, therapeutic and protective medicine, electrical machinery and devices. ■

DESTEK PAKETLERİNİN HACMİ BİR TRİLYON EURO'YU AŞTI

Tüketicilere yönelik en yüksek bütçeli paket

Almanya'da hükümetin koronavirüs krizine karşı ekonomiyi ayakta tutmak için açıkladığı teşvik paketlerinin miktarı bir trilyon Euro'yu aştı. Mart ayındaki ilk paket 750 milyar Euro'ydu. Ardından 156 milyar Euro'luk ikinci paket, Almanya tarihinde bugüne kadar özellikle tüketicilere yönelik alınan en yüksek bütçeye sahip paket niteliğinde.

Almanya'da hükümet koronavirüs krizine karşı ekonomiyi ayakta tutmak için çaba sarf ediyor. Hayata geçirilen teşvik paketlerinin miktarı bir trilyon Euro'yu aştı. İlk aşamada Mart ayında ekonomiyi ayakta tutmak için 750 milyar Euro'luk destek paketi açıklandı.

Bu paket, küçük işyerlerinden büyük ölçekli şirketlere faizsiz krediler ve teşvik fonlarıyla destek sağlarken, şirketlere kira gibi sabit maliyetleri karşılamak için ayda 200 bin, serbest meslek sahiplerine ise 5 bin Euro'ya kadar mali yardım yapılıyor.

Almanya paketi finanse edebilmek için yeni borçlanmaya giderek, "Kara sıfır" (black zero) politikasına son vermek zorunda kalmıştı. 2008 ekonomik krizi sonrasında, on yıldır hükümet tarafından uygulanan "Kara sıfır" politikası yeni borçlanmanın olmadığı dengeli bütçe anlamına geliyor. Avrupa'nın en büyük ekonomisi olan Almanya, 2008 yılındaki küresel mali krizde şirketlerine 500 milyar dolar civarında kredi açmıştı.



durumdan çıkabileceğimize inanıyorum" dedi.

KDV DÜŞÜRÜLDÜ, ÇOCUK BAŞINA 300, KÜÇÜK İŞYERLERİNE 15 BİN EURO VERİLDİ, KİRAÇI ÇIKARMAK YASAKLANDI

Paket kapsamında, tüketimi artırmak için katma değer vergisi geçici olarak, 1 Temmuz'dan yıl sonuna dek yüzde 19'dan 16'ya düşürüldü. Temel gıda gibi ürünlerdeki düşük KDV oranıysa yüzde 7'den yüzde 5'e indirildi.

Çocuklu ailelere çocuk başına bir kereye mahsus 300 Euro ödendi. İşçilik maliyetinin artmasını frenleyebilmek için, sosyal sigorta primi en fazla yüzde 40 ile sınırlandı.

Yenilenebilir enerji, iklim koruma ve dijital altyapıya yatırımlar 50 milyar Euro'luk bir bütçeyle teşvik edildi. Elektrikli otomobillere teşvik primi 8 bin Euro'ya yükseltildi. İşsizlikle mücadele eden bölgelere, belediyelere mali destek verildi.

Paket ile küçük firmalar ve sanatçı ve bakıcılar gibi serbest çalışanlar da korunuyor. Bu meslek gruplarına mensup kişiler, 15 bin Euro'ya kadar doğrudan yardım alabiliyor. Ayrıca ev sahipleri, koronavirüs krizi nedeniyle kirasını ödeyemeyecek durumda olan kiracıları evden çıkaramıyor.

Almanya'da işsiz sayısı salgınının yarattığı kriz nedeniyle, bir önceki yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında 577 bin artarak, 2 milyon 813 bine yükseldi. İşsizlik oranı ise yüzde 6.1 olarak belirlendi. Kısa mesai uygulaması kapsamına alınan çalışan sayısı ise 11 milyonu buldu.

Ayrıca, Ulusal havayolu Lufthansa'nın kurtarılması için 9 milyar Euro'luk bir paket üzerinde de uzlaşıldı.

ŞİRKETLERE VE SERBEST MESLEK SAHİPLERİNE YÖNELİK YENİ BİR PAKET BEKLENİYOR

Diğer yandan 2021 yılında da 22 milyar Euro'luk bir paket bekleniyor. Şirketler ve serbest meslek sahiplerinin uğradığı zararın tazmin etmek için planlanan bu yardım paketi, salgının 2021'de de etkili olma olasılığının kuvvetlenmesinden dolayı Ocak'tan Haziran'a kadar toplam 22 milyar

Ülkede şirketlere faizsiz krediler ve teşvik fonlarıyla destek sağlanırken, kira gibi sabit maliyetleri karşılamak için ayda 200 bin, serbest meslek sahiplerine ise 5 bin Euro'ya kadar mali yardım yapılıyor. Ayrıca, tüketimi arttırmak için KDV düşürüldü, çocuk başına 300, küçük işyerlerine 15 bin Euro destek verildi, kiracı çıkarmak yasaklandı.



Euro olarak planlanıyor.

Ayrıca Merkel yönetiminin, ülkede kısıtlamalardan zarar gören firmaları tazmin etmek için kasımdaki koronavirüs yardım paketini 10 milyardan 14 milyar Euro'ya yükselteceği bekleniyor.

2020'DE ALMAN EKONOMİSİ YÜZDE 5-6 KÜÇÜLECEK

Koronavirüs krizinin Alman ekonomisini yüzde 5-6 seviyesinde küçültmesi bekleniyor. IMF'nin Küresel Ekonominin Görünümü Ekim raporuna göre, 2020'de yüzde 6 küçülmenin ardından bu yıl yüzde 4.2 büyüme bekleniyor.

Almanya'nın önde gelen ekonomik düşünce kuruluşlarından Ekonomik Araştırma Enstitüsü (Ifo) ise, 2020 yılında yüzde 5.1 daralma beklerken, 2021 yılı için büyüme tahminini son olarak yüzde 4.2 yaptı. Kuruluş Aralık ayı ortasında, 2021 yılı için ekonomik büyüme tahminini yüzde 5.1'den yüzde 4.2'ye revize etti.

Yayınladığı raporda, Almanya'da 2019 yılında yüzde 5 olan işsizlik oranının 2020'de yüzde 5,9'a yükseleceğini tahmin eden Ifo, işsizlik oranının gelecek yıl bu seviyelerde kalacağını ve 2022'de yüzde 5,5'e

gerileyeceğini öngördüklerini ortaya koydu.

İKİNCİ ÇEYREKTE % 9.8 İLE TARİHİ DARALMA

Tüm Euro bölgesinde olduğu gibi ikinci dalga işyeri kapatmalar Alman ekonomisini de etkiledi. Almanya Merkez Bankası, salgında ikinci dalga ve yeni kısıtlamalar nedeniyle Alman ekonomisinde düşüş öngörürken, ülkenin 2020'de yüzde 5.5 küçüleceği ve 2021'de ise yüzde 3 büyüyeceği tahmininde bulundu. Bundesbank, ekonominin 2022'de yüzde 4.5 ve 2023'te yüzde 1.8 büyümesini bekliyor.

Salgının etkisiyle 2020'nin ilk çeyreğinde yüzde 2 daralan, salgının zirve yaptığı ve ekonominin kilitlendiği ikinci çeyrekte yüzde 9.8 ile tarihi daralma gösteren Alman ekonomisi önlemlerin gevşetilmesinin özel tüketim harcamalarının yanı sıra ekipmana yapılan yatırımlar ve ihracatın artması sonucu üçüncü çeyrekte yüzde 8.5 büyüme kaydetti. Dördüncü çeyrekte düşük bir oran da olsa büyüme bekleniyor.

KAMUNUN BORCU VE BÜTÇE AÇIĞI ARTTI, İHRACAT DÜŞTÜ

Almanya'nın kamu borcu, geçen yılın

BİR BAKIŞTA ALMANYA EKONOMİSİ (2019)

GSYİH (milyar dolar): 3,863
GSYİH Büyüme Oranı (%): 0,6
Nüfus (milyon): 83
Nüfus Artış Hızı (%): 0,3
Kişi Başına GSYİH (SAGP, Dolar): 53,567
Enflasyon Oranı (%): 1,3
İşsizlik Oranı (%): 3,5
İhracat (milyar dolar): 1,464
İthalat (milyar Dolar): 1,217
Başlıca ticaret ortakları: Çin, Hollanda, ABD, Fransa

İhraç edilen başlıca ürünler: Kara ulaşım araçları, giyim eşyası ve aksesuarları, tekstil elyafı ve mamulleri, meyve ve sebzeler, haberleşme cihazları, enerji üreten makine ve cihazlar, elektrikli makine ve cihazlar, metallere nihai ürünler, kauçuk ve mamulleri, motorların aksam parçaları.

İthal edilen başlıca ürünler: Kara ulaşım araçları, sanayi kollarında kullanılan makine ve cihazlar, elektrikli makine ve cihazlar, plastik ve plastikten mamul eşya, enerji üreten makine ve cihazlar, demir-çelik, eczacılık ürünleri ve organik kimyasal ürünler, vinil polimerleri, silikonlar.

Kaynak: Economist Intelligence Unit (2019)

ocak-eylül döneminde 296.4 milyar Euro artarak yaklaşık 2.2 trilyon Euro ile tüm zamanların rekorunu kırdı. Salgın Alman federal ve eyalet hükümetlerinin bütçesini vurdu.

Almanya'nın federal devlet, eyaletler ve belediyelerini kapsayan bütçe açığı geçen yıl 158 milyar Euro oldu. Böylece, 2011'den beri ilk defa bütçe açığı oluşurken, söz konusu açık, Doğu ve Batı Almanya'nın birleştiği 1990 yılından sonra en yüksek ikinci bütçe açığı olarak kayıtlara geçti. Bütçe açığının GSYH'nin yüzde 4.8'ine ulaşması dikkati çekti.

Ayrıca Almanya'nın ihracatı Ocak-Ekim 2020'de bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11 azalarak 992 milyar Euro'ya, ithalatı da yüzde 9 düşüşle 844 milyar Euro'ya geriledi. Ülkenin ticaret fazlası, yaklaşık yüzde 22 azalarak 148 milyar euro oldu.

Almanya'nın ihracatının 2020'de yüzde 9,7 düşüşün ardından gelecek yıl yüzde 8,8 ve 2022'de yüzde 6,1 büyüyeceğini tahmin eden Ifo, ithalatın ise bu yıl yaşanacak yüzde 8,7'lik düşüşün ardından 2021'de yüzde 6,8 ve 2022'de yüzde 7,1 artacağını öngördü.

VOLUME OF SUPPORT PACKAGES REACHED €1 TRILLION

The highest budget package for consumers

The incentive packages announced by the German government for sustaining economy in the face of Coronavirus pandemic reached €1 trillion. The first package announced in March was €750 bn. Then, the second package -the package with the highest budget offered especially to consumers in the history of Germany - worth €156 bn followed.

The German government is striving relentlessly to sustain economy in the face of Coronavirus epidemic. The total amount of incentive packages introduced exceeds €1 trillion. First, a support package of €750 bn was announced to support economy in March.

While the country offers support to companies through interest-free loans and incentive funds, € 200 thousand financial aid is offered to companies for covering their fixed costs such as rent and up to €5 thousand for the self-employed.

Germany had to terminate its “Black Zero” policy by applying to borrowing. After the economic crisis in 2008, the “Black Zero” policy implemented by the government for the past decade meant no new borrowing and a balanced budget. The largest economy of Europe, Germany had lent about \$500 bn to companies in the global economic crisis in 2008.



THE SECOND PACKAGE IS THE HIGHEST PACKAGE OFFERED TO CONSUMERS IN THE HISTORY OF GERMANY

Then, the second package of €130 bn was announced in June. Both packages include supports for small enterprises and their employees. This package announced in June, was increased to €156 bn with a €26 bn increase in August. This is the package with the highest budget offered especially to consumers in the history of Germany.

Prime Minister Merkel defined this package as the “cornerstone” of the way out of the Coronavirus pandemic crises, which caused the most severe recession in Germany since World War II. Underlining that their target “is to offer a future to future generations,” Merkel noted, “The crisis we are going through required a bold answer. I believe with these steps we have taken, we will be able to get out of this situation we are in together.”

VAT WAS DECREASED, €300 AID PER CHILD, €15 THOUSAND AID TO SMALL ENTERPRISES WAS PROVIDED, REMOVING TENANTS WAS BANNED

In order to revive demand, the value added tax was temporarily decreased from 19% to 16% as of July 1 until the end of the year within the scope of the package. The VAT rate applied for goods such as basic foodstuffs was dropped from 7% to 5%.

€300 per child was provided to children with families for once only. In order to restrain increase in labour costs, the social insurance premium was limited to 40%.

Investments in areas of renewable energy, climate protection and digital infrastructure were promoted with a €50 bn budget.

Incentive premium for electric cars was increased to €8 thousand. Financial support was provided to regions and municipalities struggling with poverty.

The packages protect small enterprises and self-employed individuals such as artists and care takers. The individuals in these professions can receive direct aid up to €15 thousand. In addition, landlords are not allowed to remove their tenants who are not capable of paying their rent due to Coronavirus crisis.

The number of unemployed in Germany increased by 577 thousand to 2 million 813 thousand when compared to the previous year due to the crisis caused by the pandemic. The unemployment rate was calculated as 6.1%. The number of employees who are now working on shorter shifts has reached 11 million.

In addition, a bailout package of €9 bn was agreed to save the national airline, Lufthansa.

A NEW PACKAGE FOR COMPANIES AND SELF-EMPLOYED IS ON THE WAY

On the other hand, introduction of a new €22 bn package is on the way in 2021. This financial aid package for compensating the losses suffered by companies and the self-employed, is planned as €22 bn in total from January to June, since the possibility of the pandemic still being effective in 2021 is getting stronger by the day.

While the country offers support to companies through interest-free loans and incentive funds, € 200 thousand financial aid is offered to companies for covering their fixed costs such as rent and up to €5 thousand for the self-employed. In addition, VAT was decreased to stimulate consumption, €300 aid per child and €15 thousand support for small enterprises was provided. Removing tenants was banned.



It is expected that Merkel government will enhance coronavirus aid package of €10 bn to €14 in order to compensate for the losses of companies that suffered from the restrictions implemented in the country.

GERMAN ECONOMY TO SHRINK BY 5 TO 6% IN 2020

German economy is expected to shrink by 5 to 6% due to the Coronavirus. According to IMF's Global Economic Outlook October Report, after the shrinkage of 6% in 2020, a growth of 4.2% is expected this year.

Economic Research Institute (Ifo), one of the leading economic think-tanks of Germany, anticipated a shrinkage of 5.1% for 2020 and the latest growth estimate of the think-tank for the year 2021 is 4.2%. The think-tank revised its economic growth figure for 2021 from 5.1% to 4.2% in mid-December.

In the report it published, it anticipated that the unemployment rate of 5% in 2019 in Germany will increase to 5.9% in 2020 and Ifo further noted that the unemployment rate is expected to remain at this level, while a drop down to 5.5% is expected for 2022.

HISTORICAL SHRINKAGE OF 9.8% IN THE SECOND QUARTER

As in the entire Eurozone, workplace closures caused by the second wave of the pandemic also had an adverse impact on the German economy. German Central Bank predicted a decline in German economy due to the second wave of pandemic and new restrictions introduced. It projected a shrinkage of 5.5% in 2020 for the country and growth of 3% for 2021. Bundesbank is expecting the economy to grow by 4.5% in 2022 and by 1.8% in 2023.

German economy, which experienced a 2% recession in the first quarter of 2020 under the impact of the epidemic, faced a historical shrinkage figure of 9.8% in the second quarter, when the pandemic made a peak and economies came to a halt. However, as the measures were loosened, along with the increasing private consumption spending and investments in equipment plus the increase in exports, the Germany economy observed a 8.5% growth in the third quarter. Growth is anticipated for the fourth quarter, even though it might be a minor one.

GERMAN ECONOMY AT A GLANCE (2019)

GDP (billion \$): 3,863
GDP Growth Rate (%): 0,6
Population (million): 83
Population Increase Rate (%): 0,3
Per Capita Income (SAGP, \$): 53,567
Inflation Rate (%): 1,3
Unemployment Rate (%): 3,5
Exports (billion \$): 1,464
Imports (billion \$): 1,217
Major trade partners: China, Netherlands, US, France

Major export items: Land transportation vehicles, clothing items and accessories, textile fibre and goods, fruit and vegetables, communication devices, energy generating machinery and devices, electrical machinery and devices, metal finished goods, rubber and products, engine parts.

Major import items: Land transportation vehicles, industrial machinery and devices, electrical machinery and devices, plastic and plastic products and goods, energy generating machinery and devices, iron-steel, pharmaceutical products and organic chemical products, vinyl polymers, silicones.

Source: Economist Intelligence Unit (2019)

PUBLIC DEBT AND BUDGET DEFICIT ON THE RISE, EXPORTS ON THE DECLINE

The German public debt increased by €296.4 bn in January-September period last year to €2.2 trillion, breaking an all-time record. The pandemic battered Germany's federal and state government's budgets.

The budget deficit, including the federal government, states and municipality budgets, in Germany was €158 bn last year. This was the first time a budget deficit occurred since 2011 and this deficit was recorded as the second highest deficit since 1990, when East and West Germany reunited. It was striking for the budget deficit to account for 4.8% of GDP. Moreover, exports of Germany in January-October 2020 decreased by 11% when compared to the same period in previous year to €992 bn and imports with 9% decrease to €844 bn. The trade surplus also dropped by 22% to €148 bn.

After a 9.7% drop in exports in 2020, 8.8% growth is expected for next year and 6.1% growth is estimated by Ifo for 2022. It also estimated a 6.8% and 7.1% increase in 2021 and 2021 respectively after a decline of 8.7% this year.

Brüksel, nasıl AB'nin başkenti oldu? Biliyor musunuz?

How did Brussels become the capital of the EU?
Do you know?



Brüksel asla AB'nin başkenti olarak seçilmedi. Önüne çıkan fırsatları iyi değerlendirerek; akıllıca; bazan gizlice, sinsice ama hep kararlılıkla yürütülen bir çabayla adım adım elde etti başkentliği. Brüksel önüne çıkan yetersizliği kendi lehine kullanmayı bilmiştir.

Yetişkin yaşamımın büyük bölümünü geçirdiğim bu sakin ve küçük şehrin neden AB'nin başkenti seçildiği (ki aslında "seçildiği" demek de doğru değilmiş, onu da şimdiden söyleyeyim) hakkında, elbette Avrupa Birliği konusunda okuma yapan herkes kadar, yani kabaca bir fikrim vardı. Bu seçimi açıklamak için çok makul iki sebep gösterilirdi: Ülkenin coğrafi konumu ve o günlerin iki büyük ülkesi Almanya ve Fransa'nın, toprakları dışında bir şehir seçmeyi gerektiren o günkü siyasi koşulları. Son derece mantıklı değil mi? Zaten, bu kadarı bana da yıllarca yetti. Arkasında heyecanlı bir hikâye olabileceği aklımdan bile geçmedi doğrusu.

Sonra, Philippe Van Parijs ile tanıştım. Leuven Üniversitesi, Berkeley ve Oxford'da ders veren, kendisini filozof ve Brükselli (o Brusseler1 kelimesini

1 İngilizcede Bruxelles diye yazılan Brüksel niye buralılar tarafından Brüssel veya Brüssel diye okunur? Şehrin ismi Orta Çağ'da burada kullanılan dilde Bruoc (bataklık) ve Sella (yerleşim yeri)'nin birleşmesinden doğmuştur. Şehir şimdi Büyük Pazar (Grand Palace) olarak bildiğimiz Pazar yerinin etrafında büyüyüp insanlar bu bataklıklarla kaplı topraklara yerleşmeye başlayınca şehrin adı neredeyse kendiliğinden ortaya çıkmıştır. Aslında bu isim konusu 13'ncü yüzyıldan bu yana dilin nasıl erezyona uğradığına bağlı olarak (mesela "x" nereden çıktı) hayli uzuyor ama o da artık bir başka yazının konusu olsun.

kullanıyor) olarak tanımlayan bir profesör². Brüksel'in AB'nin başkenti olmasının hikayesini bir de ondan dinledim. İçinde yok yoktu. Krallar, rahibeler, saraylar, bir manastır, faili meçhul bir suikast, siyaset oyunları... Neyse, fazla uzatmadan, işte o ilginç hikâyeyi sizlerle paylaşıyorum.

AVRUPA BİRLİĞİ (AB) KURULUYOR...

Önemli gelişmelerle başlamıştı 1950'li yıllar. Fransa Dışişleri Bakanı Robert Schuman, 9 Mayıs 1950'de meşhur deklarasyonunu yayımlıyor ve 18 Nisan 1951'de Paris'te Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT) kuruluyordu. Çalışmalar hızla ilerledi. 23 Temmuz 1952'de, kurucu altı ülkenin (Almanya, Fransa, İtalya, Belçika, Hollanda ve Lüksemburg) dışişleri bakanları Paris'te bir araya geldiler. Konu, Avrupa Kömür Çelik Topluluğu'nun (AKÇT) kurumlarının fiilen çalışmalarına başlamasıydı. Ama nerede?

2 Yazımı Philippe Van Parijs'in kişisel internet sayfasında da yer alan Brüksel'le ilgili makale ve notlarından yararlanarak hazırladım. Aslında sayın profesörün, kapitalizmin işleme için herkese minimum bir gelirin garanti edilmesi ya da dünyadaki hakim dilin sahibi ülkeden, bu durumun sağladığı avantajı dengeleyecek bir vergi alınması gibi ilginç fikir ve önerileri de var.

Toplantıya katılan altı bakanın beşinin aklında, büyük ölçüde yukarıda bahsettiğim mantiki nedenlerle aynı şehir vardı: Brüksel. Ama hiç umulmayan biri buna şiddetle karşı çıkıyor. Belçika Dışişleri Bakanı.

Öneri masaya getirildiğinde "bunu kabul etmem söz konusu değil" diyordu; "yoksa yarın hükümetim düşebilir". O noktada, ortaklık birden bir B planı, herhangi bir alternatif yoktu. Toplantı uzadıkça uzadı. On sekiz saat süren kesintisiz tartışma ve müzakereden sonra 25 Temmuz günü, sabaha karşı üçte nihayet bir karara varıldı. Avrupa Komisyonu'nun (o zamanki adıyla AKÇT Yüksek Otoritesi'nin) ilk yerleşkesi, şimdilik kaydıyla Lüksemburg olacaktı. Ama Lüksemburg'da AKÇT'nin Parlamenterler Meclisi'nin toplanabileceği uygun bir salon yoktu. Ona da hemen bir çözüm bulundu. Parlamenterler, birkaç saat uzaklıktaki Fransa'nın Strazburg kentinde bulunan Avrupa Konseyi'nin salonunu kullanabilirdi.

Kullandılar da... Ama bu karar, bugün hâlâ daha AP'nin her ay, bir hafta süreyle Strazburg'a taşınıp orada çalışmasını



As well as anyone reading about the European Union, I also had a rough idea as to why and how this quiet and petite city where I spent most of my adult life was elected as the capital of the EU (which is actually not true to say that it was "elected", let me say that in advance). Two very rational reasons were given to explain this election: the geographical location of the country and the political conditions of the two major forces of those days, Germany and France, that required choosing a city outside their territories. Doesn't it make perfect sense? This was enough for me for years. Honestly, I never thought that there might be an exciting story behind it until I met Philippe Van Parijs.

He is a professor who teaches at the University of Leuven, Berkeley and Oxford, describing himself as a political philosopher from Brussels (he uses the word Brusseler¹). I enjoyed hearing from him the actual story of Brussels becoming the capital of the EU from him. Embodying a wealth of exiting and attractive ingredients such as kings, nuns, palaces, a monastery, an unsolved

1 Why is Bruxelles, written as Brussels in English, pronounced Bruzel or Brüssel by locals? The name of the city was born from the union of Bruoc (swamp) and Sella (settlement) in the language used here in the Middle Ages. The name of the city emerged almost spontaneously when the city grew around the marketplace we now know as the Grand Palace and people began to settle in these swamp-covered lands. In fact, this name issue has been going on for a long time since the 13th century, depending on how the language was eroded (for example, where did the "x" come from) but let it be the subject of another article.

Brussels has never been elected as the capital of the EU. By making good use of the opportunities that came up wisely, Brussels has steadfastly managed to become the capital, sometimes by stealth, insidiously but always with full determination.

assassination, political games the story I hope will also charm yourselves. Without further ado, let's see below how it unfolds.

THE ESTABLISHMENT OF THE EUROPEAN UNION (EU)

The 1950s had started with important developments. 9 May 1950: The French foreign minister Robert Schuman makes his famous declaration calling for Germany, France and some other countries to jointly control their coal and steel industries. European Coal and Steel Community (ECSC) was established in Paris on April 18, 1951. The work progressed rapidly. On July 23, 1952, the foreign ministers of the six founding countries (Germany, France, Italy, Belgium, the Netherlands and Luxembourg) met in Paris. The subject was the new institution, which will gradually expand into what is now the European Union, is supposed to start its work soon. But where

Five of the six ministers attending the meeting had the same city in mind, largely for the logical reasons I mentioned above:

Brussels. But when the proposal was laid on the table an unexpected person strongly opposed. Belgian Foreign Minister Paul Von Zeeland saying "It is out of question to accept it"; "Otherwise, my government may be overthrown tomorrow".

At that point, things suddenly broke up as nobody had a plan B in mind; no alternative. The meeting got longer and longer. After eighteen hours of uninterrupted debate and negotiation, a decision was finally reached on July 25, at three in the morning. The first provisional seat of the European Commission (then called the ECSC High Authority) would be Luxembourg, for the time being.

However, there was no suitable hemicycle in Luxembourg where the Parliamentary Assembly of the ECSC could meet. An immediate solution was found for that. Parliamentarians could use the hemicycle of the Council of Europe in Strasbourg, France, only a few hours away. So they did... This decision was the beginning of the (with all my respect but) absurd

AB yolundaki gelişmeler devam ederken Mart 1957’de, Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ile Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu’nu (Euroatom) kuran antlaşma Roma’da imzalandı. Herkes merkezi kendi ülkesinde istiyordu, herkes hevesliydi.

Giderek gelişmekte olan ve daha da ileri gideceği anlaşılan topluluğun kurumlarına ev sahipliği yapmak üzere birçok şehir aday oldu. Aralarında, merkezin yerleşme yeri olarak şehrin simgesi meşhur Atomium anıtının içinde yer aldığı Heysel bölgesini öneren Brüksel de vardı. Ancak anlaşma bir türlü sağlanamadı.

öngören –tabirimi bağışlasınlar- saçma ve verimsiz uygulamasının da başlangıcı oldu. Gerçi, “bağışlasın” dediklerim de bu durumun farkında ve yaşananları “seyyar sirk” (“travelling circus”) diye adlandırıp eleştiriyorlar ama olmuyor, durum bir türlü değişmiyor, bu uygulama sonlandırılmıyor. Fransa ve Strazburg kenti iyi direniyor, yıllar önce yakaladığı bu fırsatı elinden kaçırmıyor. AB bütçesinden her yıl milyonlarca avro bu transfer için harcıyor. Neyse, Strazburg’u bırakalım, dönelim tekrar Brüksel’imize.

Peki, Belçika Hükümeti Brüksel’in seçilmesine neden şiddetle karşı çıkıyordu? Çıkıyordu; çünkü akıllarında, kendilerini kayıtsız şartsız bağladıkları ama başka hiçbir ülkenin istemediği, aklından bile geçirmeyen bir başka şehir vardı: Liege. Neden Liege? Gerçi Liege, o zamanlar Belçika’nın kömür ve çelik sanayiinin merkezi idi ve kâğıt üzerinde bu oldukça iyi bir teknik gerekçe gibi duruyordu ama hükümetin kararı şehrin bu durumuna dayanmıyordu; tercihinin altında, aslında çok daha güçlü ve baskın bir sebep yatıyordu.

KRALIN DÖNÜŞÜ...

Başlık “Yüzüklerin Efendisi”ni andırırdı ama bu kral, o kral değil: Belçika Kralı’ndan söz ediyorum; sürgündeki Kral’dan. Bu sebebi daha iyi izah etmek için takvimi üç yıl geriye almamız gerek. 12 Mart 1950 tarihinde, Schuman’ın deklarasyonundan iki ay önce Belçikada, Belçika tarihinin ilk ve tek milli referandumu düzenleniyordu. Konu, İkinci Dünya Savaşı esnasında Almanya’ya yönelik ikircikli tutumu nedeniyle sürgünde bulunan Belçika Kralı Üçüncü Leopold’ün ülkeye dönüp dönmemesi. Referandumda iki bölge

hariç, halkın çoğunluğu kralın dönüşüne “evet” dedi. Krala karşı çıkan iki bölge ise ülkenin en fazla sanayileşmiş, Fransızca konuşan Valon kökenlilerin çoğunlukta olduğu Liege ve Hainaut idi.

Referandumun hemen ardından 4 Haziran’da yapılan genel seçimlerde, kralın dönüşünü destekleyen Hristiyan Demokrat Parti tek başına iktidara geldi ve ilk icraatı kralı ülkeye davet etmek oldu. Kral, 22 Temmuz’da döndü ama ülkede de karışıklıklar başladı. Özellikle Valon Bölgesi’nde, bağımsız bir Valonya Cumhuriyeti kurulmasına varan taleplerle meydanlara çıkan göstericilere 30 Temmuz’da polis ateş açtı ve iki gösterici hayatını kaybetti. İki gün sonra Üçüncü Leopold tahttan feragat ettiğini açıkladı ve oğlu Baudouin, Belçika’nın beşinci kralı olarak çıktı. Taç giyme merasiminde, bir Liege milletvekili “yaşasın Cumhuriyet” diye bağırды ve o milletvekili iki gün sonra (hala faili meçhul) bir suikasta hayatını kaybetti. Olaylar durulmuyor, ülkede, özellikle de Valon Bölgesi’nde gerginlik bir türlü bitmiyordu; hükümet en iyi ihtimalle seçimi kaybetmekten, gerçekte ise çok daha kötüsünden korkuyor, bölgede sükûneti sağlayacak bir vesile arıyordu. Aranan vesile çabuk bulundu. Hükümet, Liege’i AKÇT kurumlarına ev sahibi yapmaya karar verdi ve bunu bölgede alttan alta duyurdu. Böylelikle nispi bir sükûnet sağlandı ama hükümet de içeride kendini bağlamış oldu. O günün iç siyasi koşullarında bu karardan dönüş (hele de Brüksel’e) yoktu. Belçika Dışişleri Bakan’ının anlaşılmasız itirazının sebebi işte buydu.

Yani, Kral geldi, Brüksel AB’nin başkenti olmak için ayağına gelen ilk fırsatı, tek aday olmasına rağmen kaçırdı. Peki, sonra ne oldu da, sonuçta Brüksel



AB kurumlarının başkenti olmayı başardı? İşte hikâyemizin ikinci bölümü...

GERÇEK SEBEP, BELÇİKA’NIN ADININ “B” HARFİ İLE BAŞLIYOR OLMASI MIYDI?

Brüksel’de bunlar olurken dünyanın kalan bölümünde hayat durmamıştı tabii ki. Avrupa, savaşın yaralarını sarıyor, AB yolundaki gelişmeler devam ediyordu. Mart 1957’de, Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ile Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu’nu (Euroatom) kuran antlaşma Roma’da imzalandı. Ama bu defa durum farklıydı. Maymunun gözü açılmıştı. Herkes merkezi kendi ülkesinde istiyordu, herkes hevesliydi. Giderek gelişmekte olan ve daha da ileri gideceği anlaşılan topluluğun kurumlarına ev sahipliği yapmak üzere birçok şehir aday oldu. Aralarında, merkezin yerleşme yeri olarak şehrin simgesi meşhur Atomium anıtının içinde yer aldığı Heysel bölgesini öneren Brüksel’de vardı. Ancak anlaşma bir türlü sağlanamadı, Kurumların çalışmaya başlaması gereken 1 Ocak 1958 geldiğinde ev sahibi şehir hâlâ belli olmamıştı. İlk Komisyon memurları (hâlâ kullanılan tabiriyle fonksiyonerler [fonctionnaires]) işe alınmışlardı, çalışmaya hazırıldılar. Ama nerede? Ofislerinin nerede, hangi şehirde olduğu

While the developments on the EU road continued, in March 1957, the treaty establishing the European Atomic Energy Community (Euratom) with the European Economic Community (EEC) was signed in Rome. Everyone wanted the center in their own country, everyone was enthusiastic for that goal.

Many cities have been nominated to host the institutions of the growing community. Among them there was also Brussels, which proposed the Heysel district, where the city’s iconic Atomium monument is located, as the center’s settlement. However, the agreement could not be reached.

and inefficient practice of the European Parliament which still keeps moving to Strasbourg and working there for a week every month. However, whom that I ask for forgiveness are aware of this situation and even cannot refrain themselves criticizing themselves calling this practice “traveling circus”. But it does suffice to change anything, this practice cannot be terminated. France and the city of Strasbourg are resisting well, and they do not miss this opportunity they seized years

ago as well as millions of euros from the EU budget allocated for the traveling purpose. Anyway, let’s leave Strasbourg where it is and return to our Brussels.

Well then why was Belgium’s government so adamantly against Brussels? Because it was unconditionally committed to proposing Liège, a city wanted by none of the other countries. Why Liège? Liège was then at the core of Belgium’s steel and coal industry (and on paper this seemed like a pretty good technical justification).

But there was a far more imperious reason which I probably can explain better taking the calendar three years back.

THE RETURN OF THE KING...

The title above resembled “The Lord of the Rings” but king I am referring to here is not that king; I’m talking about the King of Belgium, the King in exile. On 12 March 1950, two months before Schuman’s call, a national referendum is conducted -the only one that took place in the country’s history ever- whether or not King Leopold III, still in exile because of his ambiguous attitude towards Germany during World War II should be granted the permission to return back to Belgium. The referendum concluded with an obvious majority in favour of his return in all provinces, except the two the most industrialized ones, Liège and Hainaut, home to the majority of the (French speaking) Walloon population.

The national elections of 4 June 1950 give the Christian-democratic party, strong supportive of the return of the King, an absolute majority. The one-party government immediately invites and welcomes the king to return on 22th July. But turmoil began in the country; riots break out in Wallonia, even calling for the creation of a Walloon republic. On 30 July 1950, the police open fire at demonstrators

Kurumların çalışmaya başlaması gereken 1 Ocak 1958 geldiğinde ev sahibi şehir hâlâ belli olmamıştı. İlk Komisyon memurları (hâlâ kullanılan tabiriyle fonksiyonerler [fonctionnaires]) işe alınmışlardı, çalışmaya hazır dılar. Ama nerede? Ofislerinin nerede, hangi şehirde olduğu belli değildi. Birlik kurulmuştu ama başkenti yoktu.

belli değildi. Birlik kurulmuştu ama başkenti yoktu.

Durum giderek absürd bir hal alıyordu. 6 Ocak 1958'de Paris'te bir acil durum toplantısı yapıldı. Yine uzlaşma sağlanamadı. Başkent yine seçilemedi. Son çare olarak, her ülkenin sırayla yeni kurumlara ev sahipliği yapmasına karar verildi. Kim birinci olacaktı? İmdada alfabetik sıra kuralı yetmişti: Belçika.

O dönemde Belçika Dışişleri Bakanı Victor Larock idi. Görevi, Roma Antlaşması'nın mimarlarından Paul-Henri Spaak'tan (Spaak'ın ikinci NATO Genel Sekreteri olması nedeniyle)

birkaç ay önce devralan Larock, Brüksel'i AB'nin başkenti haline getiren operasyonun sürücü koltuğuna oturdu. İlk işi, şehrin tam merkezindeki Park du Cinquantenaire'in hemen dibindeki bir binayı Belçika Hükümeti adına, bir sigorta şirketinden (AXA) satın alıp AET'ye tahsis etmek oldu. [Not 1: O bina daha sonra Komisyon'un kütüphanesi oldu; geçtiğimiz yıllarda da yıkılıp yerine yenisi inşa edildi. Bugün, Avrupa Dış İşlem Servisi-EEAS, bir başka deyişle AB Dışişleri Bakanlığı'na tahsisi edilmiş durumda. Bir başka not: TOBB'un yeni Brüksel temsilciliği de aynı parkın hemen diğer ucunda, Komisyon'un ilk yerleşkesinin birkaç yüz metre uzağında].

BELÇİKA HÜKÜMETİ, ŞEHİR KRİZİNİ FIRSATA ÇEVİRDİ

Belçika'nın Dönem Başkanlığı bitince sıra Almanya'ya geldi ama o arada Charles de Gaulle de Fransa Cumhuriyeti'ne Cumhurbaşkanı olmuştu. Onun görüşüne göre, AB'nin kurumlarının Paris dışında bir şehre yerleşmesi düşünülemezdi bile. Hele ki Almanya'ya.

Belçika Hükümeti çok kısa sürede şu iki gerçeğin farkına vardı. Birincisi, şehir seçimi konusundaki kargaşa ve belirsizlik kolay kolay sona ermeyecekti. Bundan yararlanmak gerekirdi. İkincisi de, kurumlar için giderek daha fazla ofis ihtiyacı doğacaktı. Buna da hazırlanmak gerekirdi. Hemen yer arayışına girildi ve ilk binanın hemen yanı başındaki

geniş bahçeli tarihi manastırı ve rahibe okulunu satın almak üzere girişimler başlatıldı (söz konusu manastırın bir resmini ve Berlaymont binasının inşaat aşamalarını ekteki resimlerde görebilirsiniz). Manastırın bahçesi çok geniş olduğu için yıkılması gereken fazla bina yoktu, kolaylıkla yeni bir bina inşa edilebilirdi. Üstelik israf da söz konusu değildi; eğer AB kurumlarının başka bir şehre yerleşmesi kararı alınırda da yeni bina kolaylıkla bir bakanlığa tahsis edilebilirdi.

Rahibelere, okulu taşımaları için Brüksel'in hemen dışındaki Waterloo kasabası yakınlarındaki bir bölge teklif edildi (domain de Argenteuil). Yer iyidi, okulu ve manastırı taşımaya da uygundu ama tam takas anlaşması yapılacak hiç akla gelmeyen bir durum ortaya çıktı. Hikâyemizin ilk bölümünde tanıştığımız, eski dostumuz, eski Kral III. Leopold yine sahneye girdi; hikâyemize bir kez daha dahil oldu; Brüksel'in başkent olma yolu ile kralın yolu bir kez daha kesişti. Ama baştan söyleyeyim bu defa Brüksel kazanacak.

ESKİ KRAL, RAHİBE OKULU İLE KOMŞU OLDU...

Kralın olaya tekrar müdahil olmasının sebebi, yeni Kral Baudouin'in evlenmeye karar vermesiydi. Eşiyle birlikte, Belçika krallarının resmi ikametgâhı olan Laaken Sarayı'nda yaşayacaklardı. Ancak bu durumda, eski krala da yeni bir yer bulmak gerekiyordu. Ona da rahibelerle aynı yer teklif edildi: Domain de Argenteuil. O noktada takas anlaşması tehlikeye girdi. Kral mı, rahibeler mi? Zor seçim! Tam iş bozuldu derken, komşu arsanın sahibi arazisini satmaya razı oldu ve iş tatlıya bağlandı. Rahibe okulu, eski kralın komşusu olarak yeni yerine taşındı.

Hükümetin eli rahatlamıştı. Bu gün halâ AB'nin merkez binası olan Berlaymont'un inşaatına hemen başlandı. Bina 3.000 memur için çalışma alanı ve 1.600 araçlık park yeri ihtiva ediyordu. O bina adeta Brüksel'in AB'nin başkenti olmasını sağlayan bir mükânatı oldu; çıktığı başlatılan ilk kartopu işlevi gördü. Daha Berlaymont binası tamamlanmadan (1969'da tamamlandı), hemen yanı başında Charlemagne binasının inşaatı başlamıştı bile.

Bir süre sonra, AKÇT Yüksek Otoritesi de AET Komisyonu ile birleşti ve Lüksemburg'dan Brüksel'e taşındı. Komisyon'un büyümesi durdurulamıyordu. Yetkileri arttıkça ve

in a suburb of Liège and cause the death of two. Two days later, King Leopold III decides to abdicate. On 16 July 1951, his son Baudouin becomes officially the fifth king of Belgium. During the ceremony, a deputy from Liège shouts "Vive la République"? He is assassinated a few days later. The situation remains tense, the government fears electoral defeat — or worse — in Wallonia. They were looking for an occasion to bring peace in the region. The occasion sought was found quickly. The government decided to have Liege to function as the host to the ECSC institutions and whispered this to the ears in the region. Thus, a relative calm was achieved, but the government was tied inside. In the domestic political conditions of that day, there was no return from this decision (especially to Brussels).

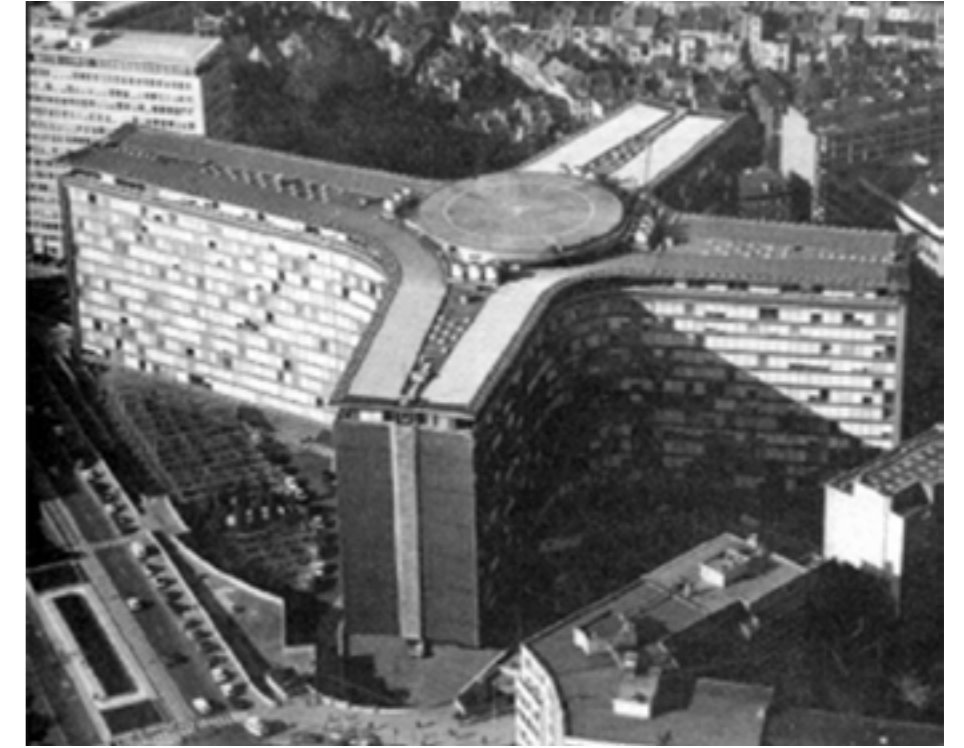
This is why one year later, when the issue of the seat of the ECSC had to be settled, it had to insist on Liège: despite the gentle pressure of other governments, there was no way it could concede Brussels. This was the reason for the Belgian Foreign Minister's incomprehensible objection.

So, the King returned and Brussels missed its first opportunity to become the capital of the EU, despite being the only candidate. So what happened after all that, how Brussels managed to emerge as the capital of EU institutions? Here is the second part of our story ...

WAS THE REAL REASON TBRUSSELS BEING THE CAPITAL STEM FROM THE FACT HAT BELGIUM'S NAME BEGINS WITH THE LETTER "B"?

While these events taking place in Brussels, of course, life did not stop in the rest of the world. Europe was healing the wounds of the war and the developments on the EU road continued. In March 1957, the treaty establishing the European Atomic Energy Community (Euroatom) with the European Economic Community (EEC) was signed in Rome. But this time it was different. The monkey's eyes were wide open. Everyone wanted the center to be settled in their own country in full enthusiasm. Several cities have been nominated to host the institutions of the growing Community including Brussels, which proposed the Heysel site where the city's iconic Atomium monument is located, as the center's settlement. However, no concensus can be reached and on 1 January 1958, when the new institutions were supposed to start operating, no decision had yet been taken; the host city still remained unclear. The first fonctionnaires have been

By January 1, 1958, when the institutions were supposed to start working, the host city was still unclear. The Commission's first officers (fonctionnaires as it is still used in our language today) were recruited and ready to work. But where? It was not clear in which city and where their offices were. The union was formed, but it had no capital.



recruited, but they didn't know yet in which country their offices would be. The union was formed, but it had no capital.

With this rather vague situation growing more and more absurd an emergency meeting takes place in Paris on 6 January but does not manage to overcome the stalemate. Who then would be charge of finding a provisional solution? It had been decided that the new institutions would be chaired in turn by the ministers of each of the six member states. Which country first? The alphabetical order rule came to the rescue. The first one in alphabetical order: Belgium.

A few months earlier, Victor Larock had taken over as Belgium's foreign minister from Paul-Henri Spaak, the mastermind of the Treaty of Rome who had become NATO's second secretary general in May 1957. He was the man in the uncomfortable driving seat of the operation that made Brussels the capital of the EU. His first decision was to purchase a building right next to the Park du Cinquantenaire in the

very center of the city, on behalf of the Belgian Government, from an insurance company (Royal Belge – today AXA) and allocate it to the EEC. [Note 1: That building later became Commission's library; It was demolished in recent years and a new one was built in its place, today hosting the European External Action Service. Note2: The new TOBB and IKV Brussels Representation is just across the same park, a few hundred meters from the Commission's first campus].

THE BELGIAN GOVERNMENT TURNED THE CITY CRISIS INTO AN OPPORTUNITY

With Presidency of Belgium coming to end, it was Germany's turn, but the concensus on the choice of the Union's seat was no greater. In the meantime, Charles de Gaulle became the President of the French Republic. In his view, it was unthinkable for EU institutions to settle in any city other than Paris, especially into Germany.

The Belgian government quickly realized





yeni üyeler katıldıkça; yeni memurlar ve yeni binalar gerekiyordu. Sadece Komisyon değil, diğer kurumlar da Brüksel'e yöneldiler. Bir hayli tartıştıktan sonra Konsey de 1995 yılında Berlaymont binasının hemen karşısına, kahverengi mermerle kaplı o yatay, devasa binasına taşındı.

[Burada kısa bir parantez açıp hikâyemize kısa bir ara vermek ve o çığın günümüzde ne kadar büyüdüğünü anlatacak birkaç rakam vermek istiyorum. Bugün itibarıyla Komisyon'un Brüksel'de 79 binada 33.000 sürekli çalışanı olduğu söyleniyor. Bu rakama AP'nin 6.000 ve Konsey'in 3.500 daimi çalışanını da eklersek 42.500 rakamına ulaşıyoruz. Geçici çalışanlar ile sözleşmeyle dışarıdan çalıştırılanları eklersek rakamın 60.000'e ulaştığını görürüz. Her AB çalışanına bir Brüksel lobicisi düştüğü hesabı doğruysa, bir milyonun biraz üzerinde olan Brüksel nüfusunun yüzde 10'unun AB için çalıştığını söyleyebiliriz. Dikkatinizi çekerim; çalışma çağındaki nüfusun değil toplam nüfusun.]

Resmen Strazburg'da çalışan Parlamento da bu akımın dışında kalamadı. 1979 yılında ilk kez doğrudan seçimlerle iş başına gelen AP, komite toplantılarını Brüksel'de yapma kararı aldı ve bu amaçla –bugünküne kıyasla– hayli küçük bir bina edindi [O bina bugün Ekonomik ve Sosyal Konsey ile Bölgeler Komitesi'ne ev sahipliği yapıyor]. Ancak binanın yetersizliği

Bugün itibarıyla Komisyon'un Brüksel'de 79 binada 33.000 sürekli çalışanı olduğu söyleniyor. Bu rakama AP'nin 6.000 ve Konsey'in 3.500 daimi çalışanını da eklersek 42.500 rakamına ulaşıyoruz. Geçici çalışanlar ile sözleşmeyle dışarıdan çalıştırılanları eklersek rakamın 60.000'e ulaştığını görürüz. Brüksel'in toplam nüfusunun yüzde 10'unun AB için çalıştığını söyleyebiliriz.

çok kısa sürede ortaya çıktı ve 1993 yılında AP, bugünkü devasa binasına taşındı. Bugün artık giderek daha fazla parlamento toplantısı Brüksel'de yapılıyor. Eğer Strazburg'u tatmin edecek telafi biçimi bulunursa, muhtemelen çok da uzun olmayan bir gelecekte AP'nin Strazburg turneleri son bulacaktır.

Brüksel'in AB'nin başkenti oluşunu perçinleyen son adım, 2000 yılında atıldı. Nice Zirvesi'nde, her altı ayda bir değişen dönem başkanlarının ülkesinde yapılmakta olan zirvelerin, 2004 yılından itibaren sürekli olarak Brüksel'de yapılması kararlaştırıldı. Böylesi çok daha pratik olacaktı (Brüksel halkını çıldırtan trafik sorunu hariç). Böylece, “dönüşümlü başkent” miti de resmen sona ermiş, Brüksel her anlamda AB'nin başkenti haline gelmiş oldu.

HAYAT TESADÜFLERİ SEVER...

Görüldüğü üzere, Brüksel asla AB'nin başkenti olarak seçilmedi. Önüne çıkan fırsatları iyi değerlendirerek; akıllıca;

bazan gizlice, sinsi ama hep kararlılıkla yürütülen bir çabayla adım adım elde etti başkentliği. İllâ bunun ötesinde bir şeylere bağlamak gerekiyorsa; önce altı, sonra dokuz, on iki, on beş ve şimdi yirmi yedi ülkenin AB'ye bir başkent seçmekteki kabiliyetsizliklerinden söz edilebilir (Aslında o grubun başka konulardaki yetersizliklerinin hayli uzun bir listesi yapılabilir ama! Neyse, belki o da başka bir yazıya). Brüksel bu yetersizliği kendi lehine kullanmayı bilmiştir.

Gerçekten de, hikayemizin içinden bütün o gel gitleri, sahneye girip çıkan kralları, ayaklanmaları, suikastları ayıklarsanız, Brüksel'in başkent olmasını sağlayan o büyük oldu bittiyi yaratan, süreci başlatan, o olmasaydı bunların hiçbiri olmazdı diyebileceğimiz şeyin basit bir tesadüf olduğunu görürüz: Belçika'nın “B” ile başlaması.

KISSADAN HİSSE: Evet, hayat tesadüfleri sever ama gayreti de ödüllendirir. ■

that the confusion and uncertainty may last long (why not to benefit from this) and that far more office space will be needed (should be prepared for this). The search for a proper place was immediately started. In December 1958, it expresses its interest in acquiring the convent and school of the nuns of Berlaymont, located on the rue de la Loi between the rue Archimède and the boulevard Charlemagne: thanks to the big garden, there would be no need to destroy too many houses in order to make room for a huge office building, that could conceivably be turned into a ministry if European institutions decided to move elsewhere.

In exchange, the government offers the nuns the state domain of Argenteuil (in the commune of Waterloo). The location was fine, it was also suitable for moving the school and the monastery, but when the full barter agreement was to be made an unexpected situation arose. Our old friend, former King III. Leopold that we met in the first part of our story, entered Brussels becoming the capital of the EU. But let me tell you already, this time Brussels will win.

THE FORMER KING BECAME A NEIGHBOR OF THE NUNNERY...

The reason the king was involved again was because the new King Baudouin decided to marry. With his wife, they would live in the Laeken Palace, the official residence of the Belgian kings. However, in this case, it was necessary to find a new settlement for the old king. He was offered the same place as the nuns: Domain de Argenteuil. At that point, the barter deal was in jeopardy. King or nuns? Tough choice! Just as the deal was about to collapse, the owner of the neighboring plot came to the rescue and agreed to sell his piece of land. The nunnery moved to its new location as the ex-king's neighbour.

The government's hand was relieved. The construction of Berlaymont, which is still the central building of the EU today, given a strat immediately. The building contained working space for 3,000 civil servants and 1,600 parking spaces. That building became a magnet that made Brussels the capital of the EU; It served as the first snowball to initiate the avalanche. Even before the Berlaymont building was completed (in 1969), the construction of the Charlemagne building had already begun right next to it.

After a while, the ECSC High Authority merged with the EEC Commission and moved from Luxembourg to Brussels. The Commission's growth was unstoppable.

As of today, it is generally reported that the Commission has 33,000 permanent employees in 79 buildings in Brussels. If we add 6,000 permanent employees of the European Parliament and 3,500 permanent employees of the Council to this number, we reach 42,500. If we add the temporary employees and those who are employed by contract, we see that the number reaches 60,000. We can say that 10 percent of Brussels' total population works for the EU.

As their powers grew and new members joined; new officers and new buildings were needed. Not only the Commission, but also other institutions had turned their faces to Brussels. After much debate, the Council moved to its huge, horizontal building covered with brown marble, right across from the Berlaymont building in 1995.

[Here, I would like to open a short parenthesis and give a short break to our story to give a few numbers to tell how much that avalanche has grown today. As of today, it is reported that the Commission has 33,000 permanent employees in 79 buildings in Brussels. If we add 6,000 permanent employees of the European Parliament (EP) and 3,500 permanent employees of the Council to this number, we reach 42,500. If we add the temporary employees and those who are employed by contract, we see that the number reaches 60,000. We can say that 10 percent of Brussels' total population, which is just over a million, works for the EU. I'd like to draw your attention; the total population, not the working age population.]

The Parliament, which officially works in Strasbourg, could not resist and stay out of this trend. The EP, which took office through direct elections for the first time in 1979, decided to hold its committee meetings in Brussels and for this purpose it acquired a rather small building [that building today hosts the Economic and Social Council and the Committee of Regions]. However, the building's inadequacy quickly emerged and in 1993 the EP moved to its current gigantic building. Today, as enlargement proceeds, more and more parliamentary meetings are held in Brussels. Provided that an adequate form of compensation is found to satisfy Strasbourg, it is likely that EP tours of Strasbourg will end in the not too far. This is the likeliest scenario.

Final ingredient which reinforced Brussels as the capital of the EU, was taken in 2000. At the Nice Summit, it was

decided to hold the summits, which were held in the country of the term-presidents changing every six months, in Brussels as from 2004. That would be much more practical (except for the traffic problem that drives the people of Brussels crazy). Thus, the myth of the “rotating capital” has officially ended, and Brussels has become the capital of the EU in every sense.

LIFE LIKES COINCIDENCES...

As the story clearly reveals, Brussels has never been elected as the capital of the EU. It was only thanks to the journey of making the best use of the opportunities that emerged on the road; Brussels has steadfastly managed to become the capital, sometimes by stealth, insidiously but always with full determination. If it is necessary to connect it to something beyond this; first six, then nine, twelve, fifteen, and now twenty-seven countries' inability to decide a capital for the EU (In fact, a rather long list of the deficiencies of that group on other issues can be made! Well, that perhap is best left as the subject of another article). Brussels has managed to use this inadequacy of others to its advantage.

Indeed, if you weed out all from our story, that is all the bumpy parts of the road of this journey, the kings, the uprisings, the assassinations, then we see that it is only a simple fact that has initiated the string of all these consecutive chain of ‘coincidences’ leading Brussels into eventually becoming the capital: Belgium starting with the letter “B”.

None of this would have happened if it were not for the Letter “B”, which silently triggered the process. Then next thing you know is that all has grown from a tiny and timid small snowball, as silent as a letter ‘B’, into the magnificence of an avalanche confidence only to reach the heights of an irreversible ‘fait accompli’.

THE MORAL OF THE STORY: Yes, life likes coincidences, but it also rewards the unyielding effort. ■



444 1994

www.adhtranslation.com

Dünya dillerinin
buluştuğu
ortak nokta...

ISO 9001:2015
BUREAU VERITAS
Certification



ISO 17100:2015
BUREAU VERITAS
Certification

