

Afrika Serbest Ticaret Alanı (AfCFTA)

Türkiye ve Türk İş Dünyası İçin Ne Anlama Gelmektedir?

Serbest ticaret, serbest dolaşım anlamı taşır... Kıtasal serbest ticaret ise kıtasal serbest dolaşım demektir... 2021 yılının ilk günü faaliyete geçen ve hedefi kıta içi ticareti teşvik etmek ve Afrika'nın dünya ticaretinden daha fazla pay almasını sağlamak olan Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Bölgesi (AfCFTA), ilk hamlede her ne kadar çok uzak olsa da Avrupa Birliği'ni aklı getirmektedir. Afrika ülkelerinin tamamını içerecek olan bu yapı ileri de Avrupa Birliği gibi bir yapıya dönüşebilir mi? Bu soruların ötesine bakmak ve öncelikle kısa ve orta vadede hem kıta halkları için hem de Türkiye için yapılabilir olanlara odaklanmak çok daha etkili ve verimli neticeleri beraberinde getirecektir. Bu kapsamda değerlendirdiğimizde Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Bölgesi (AfCFTA) bölgede önemli bir etki alanı oluşturan Türkiye için son derece önem arz etmektedir. Türkiye'nin devlet ve hükümet olarak yapacaklarının yanı sıra Türk iş dünyasının da yapması gerekenler mühimdir. Bu noktadan hareketle Türkiye yönetimi ile birlikte hareket etmesi gereken Türk iş dünyasının yapması lazım gelenleri şöyle sıralamak mümkündür:

1-AfCFTA ile Ticaret Potansiyelinin Değerlendirilmesi: Türkiye, AfCFTA'nın sağladığı avantajlardan en iyi şekilde faydalanmalıdır. Bu, kendi içinde yüzde 12 ticaret yapan ve dünya ticaretinden sadece yüzde iki buçuk pay alabilen Afrika pazarındaki büyüme potansiyelini tanımak ve Türk ürünlerinin ve hizmetlerinin bu pazarda talep görmesini sağlamak anlamına gelir. Bu doğrultuda, Türk iş dünyası Afrika pazarını daha yakından incelemeli, ihtiyaçları belirlemeli ve uygun ürün ve hizmetleri sunmalıdır. Daha detaylı bir yol haritası sunmak adına:

* *Pazar Araştırması ve Analizi:* Türk ticaret sektörleri, Afrika pazarını detaylı bir şekilde araştırmalı ve analiz etmelidir. Bu, Afrika ülkelerinin ekonomik yapılarını, tüketici tercihlerini, rekabet ortamını ve potansiyel iş fırsatlarını değerlendirmeyi içerir. Pazar araştırması, Türk şirketlerinin hangi sektörlerde ve hangi ülkelerde daha rekabetçi olabileceklerini belirlemelerine yardımcı olacaktır. Bununla birlikte özellikle pazar araştırması hususunda akademiden ve ilgili devlet kurumlarından (Ticaret Bakanlığı vb.) destek alarak daha kapsamlı çalışmalarla sağlam adımlar atabileceklerdir.

* *Hedef Pazarların Belirlenmesi:* Pazar araştırması sonucunda Türk iş dünyası, hedef pazarlarını belirlemelidir. Hangi Afrika ülkelerinin Türk ürün ve hizmetlerine en çok talep göstereceği ve Türk şirketlerinin rekabet avantajı elde edebileceği belirlenmelidir. Bu, ihracat stratejisinin ve pazarlama planının belirlenmesine de yardımcı olacaktır.

* *Ürün ve Hizmet Uyumluluğunun Değerlendirilmesi:* Türk firmalar, Afrika pazarına sunacakları ürün ve hizmetlerin yerel taleplere uygunluğunu değerlendirmelidir. Ürünlerin ve hizmetlerin yerel, kültürel, ekonomik ve yasal gereksinimlere uygun olması önemlidir. Gerekirse, ürünlerin ve hizmetlerin yerelleştirilmesi veya adapte edilmesi gerçekleştirilmelidir.

* Rekabet Analizi ve Farklılaştırma Stratejileri: Türk iş dünyası, akademiden alacağı destekle birlikte Afrika pazarındaki rekabet ortamını analiz etmeli ve rakip firmaları değerlendirmelidir. Hangi sektörlerde ve ürünlerde Türk şirketlerinin rekabet avantajı olduğu ve nasıl farklılaştırma stratejileri geliştirebilecekleri belirlenmelidir. Farklılaştırma stratejileri, Türk şirketlerinin pazarda öne çıkmasını sağlayabilecektir.

* Dağıtım Kanallarının Belirlenmesi: Türk işletmeler, Afrika pazarında ürünlerini ve hizmetlerini nasıl dağıtacaklarını doğru stratejileri kapsamında belirlemelidir. Hangi dağıtım kanallarının en etkili olduğu ve yerel tedarik zinciri yapılarının nasıl kullanılacağı değerlendirilmelidir. Bu, Türk şirketlerinin ürünlerinin pazarda daha geniş bir kitleye ulaşmasını sağlayabilecektir.

* Fiyatlandırma Stratejileri: Türk iş dünyası, Afrika pazarında fiyatlandırma stratejilerini belirlemelidir. Hangi fiyatlandırma politikalarının pazarda rekabet avantajı sağlayabileceği ve yerel tüketici tercihlerine uygun fiyatlandırma stratejilerinin neler olduğu değerlendirilmelidir.

* Pazarlama ve Tanıtım Faaliyetleri: Türk iş insanları, Afrika pazarında ürünlerini ve hizmetlerini tanıtmak için etkili pazarlama ve tanıtım faaliyetleri planlamalıdır. Hangi pazarlama kanallarının en etkili olduğu ve yerel tüketiciye nasıl ulaşılacağı belirlenmelidir. Ayrıca, Türk şirketlerinin yerel ortaklarla iş birliği yaparak pazarlama ve tanıtım faaliyetlerini güçlendirmeleri önemlidir.

2-İhracatın Çeşitlendirilmesi: Türkiye'nin Afrika pazarında rekabetçi olabilmesi için ihracatını çeşitlendirmesi gerekmektedir. Sadece belirli sektörlerle odaklanmak yerine, farklı sektörlerdeki potansiyelleri de değerlendirmelidir. Tarım, inşaat, sağlık, eğitim gibi sektörlerde Türk şirketlerinin Afrika'da faaliyet göstermesi önemlidir. Lakin Afrika'nın ve Afrikanın ihtiyacı olan tüm sektörlerdeki Türk işletmeleri adım atmalıdır.

* Tarım ve Gıda Sektörü: Afrika, tarım ve gıda ürünlerine olan talebiyle bilinmektedir. Dolayısıyla Türk tarım ve gıda sektörü, Afrika pazarında büyük bir potansiyele sahiptir. Türk tarım makineleri, sulama sistemleri, tohumlar ve tarım teknolojileri Afrika'daki verimliliği artıracak niteliktedir. Aynı zamanda Türk gıda ürünleri de sağlık ve kalite standartlarına uygun olduğu takdirde Afrika'da talep görebilir.

* İnşaat ve Altyapı Sektörü: Afrika'da altyapı yatırımları belki de en büyük ihtiyaçtır. Bu kapsamda Türk inşaat ve altyapı şirketleri, Afrika'da yol, köprü, liman, havaalanı gibi büyük projelerde faaliyet gösterebilir. Ayrıca konut inşaatı, su ve atık yönetimi gibi alanlarda da Türk firmalarının potansiyeli bulunmaktadır.

* Sağlık Sektörü: Afrika'da sağlık sektörüne olan ihtiyaç giderek artmaktadır. Türk sağlık teknolojileri, tıbbi cihazlar, ilaçlar ve sağlık hizmetleri Afrika pazarında talep görebilecek niteliktedir. Özellikle, Afrika'daki sağlık altyapısının geliştirilmesine yönelik projelerde Türk şirketlerinin katkı sağlaması önemli olacaktır.

* Eğitim ve Teknoloji Sektörü: Afrika'da eğitim sektörüne olan talep de sağlık sektörü gibi her geçen gün artmaktadır. Bu minvalde Türk eğitim kurumları, eğitim teknolojileri ve eğitim hizmetleri Afrika'da büyük bir potansiyele sahiptir. Ayrıca bilgi teknolojileri, yazılım ve bilişim hizmetleri de Afrika'da geliştirilmesi gereken alanlardır.

* Enerji ve Yenilenebilir Enerji Sektörü: Afrika'nın enerji ihtiyacı oldukça büyüktür ve yenilenebilir enerji kaynaklarına olan talep her geçen gün artmaktadır. Türk enerji şirketleri, Afrika'da güneş, rüzgâr, hidroelektrik gibi yenilenebilir enerji projelerinde faaliyet gösterebilir. Ayrıca enerji verimliliği ve enerji yönetimi çözümleri de Afrika'da talep görebilir alanlardandır.

* Turizm ve Hizmet Sektörü: Afrika, turizm potansiyeli bakımından oldukça zengin bir kıtadır. Bu kapsamda Türk turizm şirketleri, otelcilik, seyahat acenteleri ve turizm hizmetleriyle Afrika'daki turizm endüstrisine katkı sağlayabilir. Ayrıca lojistik, danışmanlık, finans ve diğer hizmet sektörlerinde de Türk firmalarının Afrika'da faaliyet göstermesi önemli olacaktır.

3-Lojistik ve Ulaştırma Altyapısının Geliştirilmesi: AfCFTA'nın başarılı olabilmesi için iyi bir ulaştırma altyapısı şarttır. Türk firmaları, Afrika'daki lojistik ve ulaştırma altyapısının geliştirilmesine katkı sağlayabilecek niteliktedirler. Bu hususta özellikle lojistik sektöründeki Türk firmalar Afrika'ya yatırım yaparak, teknoloji transferi yaparak veya ortaklıklar kurarak bu alanda faaliyet gösterebileceklerdir.

* Lojistik Altyapısının İyileştirilmesi: Türk firmaları, Afrika'da lojistik altyapısının geliştirilmesine önemli katkı sağlayabilirler. Bu kapsamda, limanlar, depolama tesisleri, taşıma ve dağıtım ağları gibi lojistik altyapı unsurlarının modernize edilmesi ve genişletilmesi önemlidir. Türk şirketleri, bu tesislerin yapımı ve işletmesinde deneyimlerini ve uzmanlıklarını kullanarak Afrika'daki lojistik sektörünün gelişimine katkıda bulunabilirler.

* Yol ve Demiryolu Altyapısının İyileştirilmesi: Afrika'da yol ve demiryolu ağlarının iyileştirilmesi, bölgesel ticareti arttırabilecek ve ekonomik büyümeyi destekleyebilecek potansiyele sahiptir. Bu konuda Türk firmaları, altyapı projelerinin planlanması, inşası ve bakımı konularında uzmanlık ve teknoloji transferi sağlayabilirler. Bu kapsamda, yeni yolların inşası, mevcut demiryolu hatlarının modernizasyonu ve demiryolu ağlarının genişletilmesi gibi projelerde Türk şirketlerinin rol alması önemli olacaktır.

* Hava ve Deniz Ulaşımı Altyapısının Geliştirilmesi: Afrika'daki hava ve deniz ulaşımı altyapısının geliştirilmesi, uluslararası ticareti ve turizmi destekleyebilecek bir diğer faktördür. Bu bağlamda Türk firmaları, havaalanı, liman ve deniz taşımacılığı tesislerinin inşası ve işletmesi konularında deneyim ve uzmanlık sağlayabilirler. Bu sayede, Afrika'nın hava ve deniz ulaşımı altyapısının modernize edilmesi ve genişletilmesi sağlanabilir.

* Teknoloji Transferi ve Yerel Kapasite Geliştirme: Türk firmaları, Afrika'daki lojistik ve ulaştırma sektörlerinin gelişimine teknoloji transferi yaparak ve yerel kapasiteyi artırarak katkı sağlayabileceklerdir. Bu kapsamda, yerel iş gücünün eğitimi, teknik becerilerin geliştirilmesi ve yerel tedarikçilerin güçlendirilmesi “kazan-kazan” prensibi doğrultusunda oldukça önemlidir. Böylece Türk şirketleri, yerel ortaklarla iş birliği yaparak ve yerel kaynakları kullanarak sürdürülebilir bir kalkınmaya katkıda bulunabilirler.

* Ortaklıklar ve İş Birlikleri Kurulması: Türk firmaları, Afrika'daki lojistik ve ulaştırma sektörlerinde yerel şirketlerle ortaklıklar kurarak ve iş birlikleri yaparak faaliyet gösterebilirler. Bu sayede, yerel bilgi ve deneyimden faydalanarak projelerin başarılı bir şekilde yürütülmesi ve sürdürülebilir iş ilişkilerinin oluşturulması sağlanabilir.

4-Yatırımların Arttırılması: Türk iş dünyası Afrika'da yatırımlarını arttırabilir. Bu, hem üretim tesisleri kurarak hem de yerel iş ortaklarıyla iş birliği yaparak gerçekleştirilebilir. Afrika'daki büyüme potansiyelini göz önünde bulundurarak Türk şirketleri uzun vadeli yatırım stratejileri geliştirebilirler.

5-Teknoloji Transferi ve İnovasyon: Türkiye'nin Afrika pazarında rekabet avantajı elde etmesi için teknoloji transferi ve inovasyon önemlidir. Türk şirketleri, Afrika'daki iş ortaklarına teknoloji transferi yaparak yerel kapasiteyi ve rekabet gücünü arttırabilirler. Ayrıca Afrika'daki ihtiyaçlara yönelik yenilikçi çözümler geliştirerek rekabet avantajı elde edebilirler.

6-Sürdürülebilirlik ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk: Türk iş dünyası Afrika'da faaliyet gösterirken sürdürülebilirliğe ve kurumsal sosyal sorumluluk ilkelerine önem vermeli ve bu alanlarda faaliyet göstermelidir. Çevreye duyarlı üretim yöntemleri, yerel toplulukların kalkınmasına katkı sağlama gibi uygulamalar Türk şirketlerinin itibarını arttırabilir niteliktedir.

7-Hükümet Desteğinden Faydalanma: Türkiye'nin Afrika'ya yönelik ticaret ve yatırımlarını desteklemek için hükümetin sağladığı teşvik ve desteklerden faydalanılmalıdır. Ticaretin kolaylaştırılması, yatırımların teşviki ve ihracatın desteklenmesi gibi politikalar Türk iş dünyasının Afrika'daki faaliyetlerini güçlendirebilir.

Bu minvalde öncelikle Türkiye yönetimi ve hükümeti gerekli üst düzey bağlantılar kurmak suretiyle çifte vergilendirmenin kaldırılması, vergi indirimi, gerekli imtiyazlar, kota olmaması vs. gibi konulara ilişkin Türk iş dünyasının elini güçlendirecek nitelikte Afrika Birliği ve her bir Afrika ülkesi ile gerekli anlaşmaları imzalamalıdır. Daha sonra ise tek tek yukarıda sıraladığımız basamakları Türk işletmeleri kendi yapılarına uygun şekilde düzenleyerek Türkiye ihracatını geliştirebilmek adına gerekli atılımları yapmalıdırlar.

Afrika Birliği'nin öncülüğünde ayağa kalkan Afrika ekonomisi artık tüm dünyaya “ben de varım diyebilmekte...” Bunu da Haziran 2024 itibarıyla yaklaşık 1,2 milyarlık nüfusu ve 3,4 trilyon dolardan fazla gayrisafi millî hasılasıyla 54 ülkenin de imzaladığı AfCFTA ile ortaya koymaktadır. Bu yapı

aslında görünenin çok daha ötesine ışık tutmaktadır. Hedeflenen, orta vadede yani 2035 yılına kadar kıta ticaret gelirlerinin 450 milyar dolara, uzun vadede yani 2050 yılına kadar ise 29 trilyon dolara çıkmasıyla birlikte, 30 milyon Afrikalı yoksulluktan kurtulabilecek ve Afrikalı yerel halk istihdam edilebilecektir. Türkiye'nin ve Türk iş dünyasının yapması gereken ise her zaman yaptığı gibi Afrika'nın ve Afikalının yanında durmaktır...

Asena Boztaş, "Türkiye ve Türk İş Dünyası için Afrika Serbest Ticaret Alanı (AfCFTA) Ne Anlama Gelmektedir?"

<https://www.fikirtepedi.com/afro-mercck/turkiye-ve-turk-is-dunyasi-icin-afrika-serbest-ticaret-alani-afcfta-ne-anlama-gelmektedir/>

(Yayın Tarihi: 23 Haziran 2024).