

SYKONSEPT

İki Ayda Bir Yayınlanır.

YIL: 2 SAYI: 10

TEMMUZ-AĞUSTOS 2006

SYK

Siz Önemli
Kararlar Verirken
Biz Hep
Yanınızdayız...

SYK

EKONOMİK TÜRBÜLANS

2002 yılından 2006 yılının başlangıcına değin geçen süreçte Türkiye ekonomisi için yapılan değerlendirmelerdeki ortak düşünce, mevcut ekonomik performansın son yılların en olumlu göstergelerine sahip olduğu yönündeydi. Bu süreçte 2001 yılındaki krizin izleri yavaş yavaş da olsa silinmeye başlamış, Türk ekonomisi rotasını olumsuzluklardan uzak bir yörüngeye doğru çevirmişti. Bu bağlamda IMF ile birlikte yürütülen program meyvelerini vermeye başlamış, istikrar sözcüğü uzun bir aradan sonra Türk ekonomisinin mevcut durumunu yeniden tanımlar olmaya başlamıştı. Döviz kurları belirli bir düzeyde sabitlenmiş, liradan altı sıfır atılmış, borsa yabancı yatırımcıların da devreye girmesiyle sürekli büyümüş, artan ihracat, tek haneli rakamlara gerileyen enflasyonla birlikte Türk ekonomisi eski kötü günlerdeki manzarasından uzaklaşmıştı. Kısaca söylemek gerekirse ekonomi artık rayına oturmuştu. İşler yolundaydı.

Ancak 2006 yılının ilk günlerinden itibaren esmeye başlayan rüzgarlar bu durumun böyle olmayabileceği yolunda bazı sinyalleri vermiş olsa da, genel kanı mevcut durumun kolay kolay bozulmayacağı ya da en azından öyle kolaylıkla sarsılmayabileceği yönündeydi. O yüzden de ekonomi cephesinden gelen kimi işaretlerin genel tablodaki olumlu görünümü etkilemeyeceği varsayılıyordu.

Ancak olumsuzluk işaretleri sadece ekonomi cephesinden gelmemekteydi. Siyaset dünyasında yaşanan kimi gelişmeler ile Danıştay baskını gibi olaylar, yaşananların ve yaşanabilecek olanların çok daha geniş bir kapsama alanına sahip olduğunu göstermesi açısından dikkat çekiciydi. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de, ekonomi dediğimiz süreç ekonomi dışındaki pek çok olumsuzluktan etkilenebiliyordu. Bunların üstüne doğruyu söylemek gerekirse pek de hesaba katılmayan veya bir şekilde göz ardı edildiği anlaşılan dış ekonomik parametreler de dahil olunca ekonomi dünyamızdaki sorunların sanılandan çok daha farklı bir boyutu ve derinliği olduğu bir anda gözlerimizin önüne seriliyordu.

Dışarıdan gelen ucuz ve sıcak para ile yürütülen, ayrıca üretim ayağı hep ihmal edilen bir ekonomik yapı, her zaman için risklere açıktı. Çünkü merkez konumundaki ülkelerin yapacağı bir faiz yükseltme operasyonu ile birlikte bu gezgin parayı kendi taraflarına çekmeleri, o güne değin kerametini kendimizde sandığımız iyileşmelerin bir anda ters yüz olmasının yolunu açabilirdi. Nitekim yaşanan gelişmelere baktığımızda durum şu an itibarıyla çok vahim denebilecek bir tablo sergileme de, mevcut durumun risklere açık olduğu da ayan beyan görüldü. Böylece gerçek anlamda sağlıklı bir ekonomik yapıya kavuşmak için yapılması gerekenlerin de çok daha başka şeyler olduğu ortaya çıkmış oldu.

Ancak esas önemli olan şey, bu basit gerçekler karşısında bundan sonra ne yapılabileceğinin bilinmiyor olması. Burada bilinmemekten kastedilen de salt bir bilgisizlik hali değil hiç şüphesiz ki.. Ne olup bittiğinin bilinmesi gibi aslında neler yapılabileceği de belli. O klasik tanımlama ile Amerika'nın bir kez daha keşfine gerek yok. İşin esas bilinmeyen kısmıysa bu bilinenlerin uygulanmaya kalkılması halinde nelerin olabileceği. Daha doğrusu bunun siyasal riskini kimin nasıl üstleneceği ve göğüsleyeceği. İşte bütün mesele burada, bir bakıma olmak ya da olmamak...

Dışarıdan gelen ucuz ve sıcak para ile yürütülen, ayrıca üretim ayağı hep ihmal edilen bir ekonomik yapı, her zaman için risklere açıktı. Çünkü merkez konumundaki ülkelerin yapacağı bir faiz yükseltme operasyonu ile birlikte bu gezgin parayı kendi taraflarına çekmeleri, o güne değin kerametini kendimizde sandığımız iyileşmelerin bir anda ters yüz olmasının yolunu açabilirdi.

iletisim@syk.com.tr

SYK GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LİMİTED ŞİRKETİ

İSTANBUL Acıbadem Cd. Haydar Yücebaş Sk. No: 17 34718 Kadıköy
Tel: +90 216 330 94 00 Faks: +90 216 330 94 01

BURSA Yalova Yolu 4. Km Buttım Plaza K: 6 16350
Tel: +90 224 211 30 03 Fax: +90 224 211 40 04

İZMİR 1476/1 Sk. Mehmet Yıldırım İş Merkezi No: 5/10 35210 Alsancak
Tel: +90 232 422 22 74 Fax: +90 232 422 22 84

<http://www.syk.com.tr> info@syk.com.tr

SYKONSEPT

YIL:2 SAYI:10

İki Ayda Bir Yayınlanır, Ulusal Süreli Yayın.

SYK Gümrük Müşavirliği Ltd. Şti. adına

İmtiyaz Sahibi: A. Baybars Soyak

Sorumlu Müdür: Mehmet Ali Gökaçtı

Adres: Acıbadem Caddesi, Haydar Yücebaş Sokak,

NO: 17 ACIBADEM-KADIKÖY/İSTANBUL

Tel: (216) 330 94 00

Tasarım: GRAF

Renk Ayrımı ve Baskı: Format Matbaacılık Sanayi Tic. Ltd. Şti.

Yeşilce Mah. Girne Cad. Dumanlı Sokak NO: 2 34418 4.

LEVENT-İSTANBUL

Tel: (0212) 280 98 54-55

TAŞIMACILIK SEKTÖRÜ

Taşımacılık sektörünün geçmişi deyim yerindeyse insanlık tarihi kadar eskiye dayanıyor. İnsanların toplum halinde yaşamaya başlamasıyla birlikte ticari faaliyetler de artmaya ve önem kazanmaya başlar. Bu da, beraberinde taşımacılığın ortaya çıkmasının yolunu açar. Antik çağlardan itibaren kimi zaman yerel ölçekte, kimi zamanda o günlerin koşullarında uluslararası boyutlarda yapılmaya başlanan taşımacılık faaliyetlerinde hangi yol ve yöntemlerin kullanılacağıysa başlıca iki parametre belirler: Güvenlik ve maliyet. Bu iki parametre sonraki yüzyıllarda da öneminden hiç bir şey kaybetmeksizin varlıklarını korur. Eski çağlarda taşımacılık kimi zaman deve kervanları eşliğinde aylarca süren yolculukları göze alarak yapılır, kimi zamanda fırtınalı denizlerde her türlü riski göğüsleyerek yürütülür. Ama şurası bir gerçek ki, insanlık ilerleme kaydettikçe ona paralel olarak taşımacılık sektörü de gelişmeye ve büyümeye devam eder. Zamanımıza doğru geldiğindeyse taşımacılığın basit ve sıradan bir faaliyet olmaktan çıkarak, büyük bir sektöre dönüşmüş olduğunu görüyoruz. Üyesi olmaya çalıştığımız AB'nin bu konu ile ilgili verilerine göz attığımızda, taşımacılık sektörünün AB'deki GSMH'nin yüzde 7'sine tekabül ettiğini görmekteyiz. Taşımacılığın mevcut istihdamın yüzde 7'sini, topluluk enerji tüketiminin ise yüzde 30'unu oluşturduğu da bu notlara eklemek, hiç şüphesiz ki sektörün günümüzdeki büyüklüğünü göstermesi açısından yeterli olacak.

Günümüzde özellikle de gelişmiş ülkelerde taşımacılık sektörü, karayolları, demiryolları, deniz, hava, çoklu taşımacılık, iç su yolları, lojistik ve temiz şehir taşımacılığı gibi alt sektörler ayrılmış bulunuyor. Söz konusu ülkelerde tüm ülkeyi kapsayacak bir master plana göre şekillendirilmiş politikalar eşliğinde yürütülen taşımacılık faaliyetleri, bu yönü itibarıyla ekonominin de can damarlarından birini oluşturuyor. Ülkemize bakıldığında ise tüm alt sektörleri kapsayıcı ve



yönlendirici bir ulaştırma politikasının olmaması dolayısıyla, Türkiye'deki taşımacılık sektörünün henüz AB kriterlerinden uzak olduğunu ve yapısal nedenlerden kaynaklanan pek çok soruna içiçe olduğunu görüyoruz. Günümüzde tedarik zincirinin önemli bir halkasını oluşturan sektörün bu politika belirsizliğine paralel isim konusunda da bir belirsizlik yaşadığını ve bu yüzden de kimi zaman kargo, kimi zamanda lojistik olarak adlandırıldığını görmekteyiz.

Politika yokluğundan, isim konusundaki belirsizliğe değin bir çok alanda sorunların var olduğu taşımacılık sektörünün ülke gerçekleri ve dengeleri de esas alınarak yeniden tasarlanması ve sektöründe bu paralelde yapılandırılması gerekiyor. Bu açıdan konuya bakıldığında ülkedeki en büyük alt sektör konumunda olan karayolu taşımacılığından işe başlanması zorunluluk arz ediyor. Taşımacılıktaki tüm alt sektörlerin AB müktesabati ile uyumlu olacak şekilde ilk olarak hukuki anlamda yeniden yapılandırılması öncelik arz ediyor. Yasa ve yönetmeliklerde yapılacak değişikliklerin sonrasında tüm alt sektörler için kapsamlı ve uzun vadeli eylem planlarının hazırlanması, uygulamanın başarılı olabilmesi için eğitime daha fazla önem verilmesi atılması gereken ilk adımlar olarak karşımıza çıkıyor. Daha fazla zaman kaybedilmemesi gerçeğini de unutmaksızın.



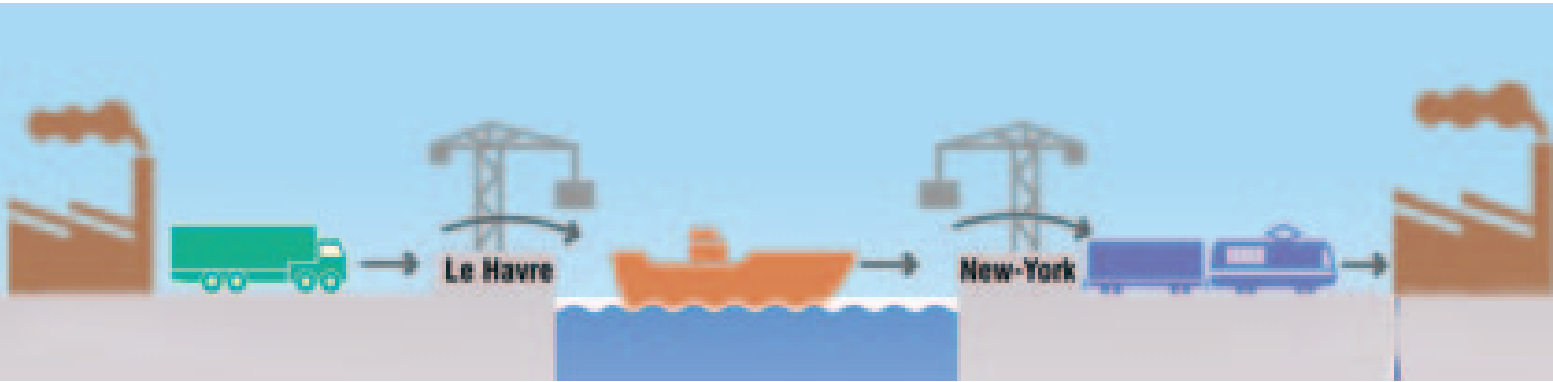
ULUSLARARASI TESLİM ŞEKİLLERİ

??????????

Uluslararası ticarete mal ve para hareketlerini Teslim ve Ödeme Şekilleri ile ifade etmekteyiz. Mal hareketleri de teslim şekilleri ile belirlenir. 20. yy'a girerken sanayileşme sürecini tamamlamış, korumacılık politikalarını uygulayarak sanayilerini güçlendirmiş ülkelerin dış ticaretlerini, daha doğrusu ihracatlarını artırma çabalarını ve politikalarını bu hedefe göre biçimlendirdikleri görülür. Bu durum bir süre sonra dış ticarete bir düzenin sağlanması dolayısıyla belirli kuralların olması gerekliliğini ortaya çıkarır. Diğer bir deyişle ihracatçılar ve ithalatçılar için ortak bir dil oluşturulması, adeta bir kaç kelime ile kimin ne kadar, hangi alanlarda sorumlu olduğunu ve yükümlülüklerini bilmesi gerekmektedir ki, uluslararası ticaret aksamadan yürüyebilsin. Dış ticarete taraflar her şeyden önce bu konuda anlaşmaya varmak ve bu süreçlerin maliyet ve risklerini nasıl paylaşacakları konusunda karar vermek zorundadırlar. Malın ihracatçı firma tarafından ithalatçıya nerede teslim edileceği sorusu dış ticarete bu açıdan öncelikle cevaplandırılması gerekli bir problem alanı olarak karşımıza çıkar. Uluslararası ticarete biz buna kısaca "Malın teslim yeri" adını veririz.

Malın teslim yerinin belirlenmesi ilk bakışta bir işlem gibi gözükse de aslında uluslararası ticarete mal hareketlerinin pek çok riskinin de nasıl paylaşılacağını izah eder niteliktedir. Bu açıdan malın belirlenen teslim yeri bir risk paylaşım noktası olarak da görülebilir. Teslim yeri kadar olan masraflar ihracatçıya, teslim yerinden sonra oluşacak masraflar da ithalatçıya aittir. Bu ihtiyaç elbette uluslararası ticaret işlemlerinde taraflar arasındaki anlaşmazlıkları baştan gidermek ve malın teslimi esnasında yapılacak harcamaların ve ortaya çıkabilecek risklerin kime ait olacağını belirlemek amacıyla Milletlerarası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce : ICC) 1919 yılında kurulmuştur. ICC'nin birinci amacı teslim şekillerini formüle ederek ihracatçıların





ve ihracatçıların tabi olacağı standartları saptamaktır. Oda, 1936 yılında yayınladığı Uluslararası Ticarete Teslim Şekilleri (International Commercial Terms :INCOTERMS) kurallar kitabı ile bu amacını gerçekleştirmiştir. Söz konusu yayınlar 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 ve sonuncusu da 2000 yılında olmak üzere bu güne kadar 6 defa güncellenmiştir.

INCOTERMS bülteninde Uluslar arası ticaret işlemlerinde malın alım, satım işlemlerinde tarafların haklarını ve sorumluluklarını belirleyici mahiyette temel esaslar tespit edilmiş ve bu esaslar belli teknik terimlerle ifade edilmeye çalışılmıştır. İhracat ve ithalat işlemlerinde firmalar öncelikle bu terimlerle konuşmakta ve fiyat tekliflerini bile bu terimler ile birlikte vermektedirler.

Bugün son haliyle yani INCOTERMS 2000'deki haliyle bu kurallar bütününcü inceleyeceğiz. INCOTERMS 2000'de yer alan teslim şekilleri temelde 4 ana grupta incelenmektedir :

- GRUP E
- GRUP F
- GRUP C
- GRUP D

■ GRUP E

Bu grupta tek bir teslim şekli vardır. Ex works.

EXW (EX WORKS : Fabrika deposunda teslim)

■ GRUP F

F grubu teslim şekillerinin en temel özelliği uluslararası taşıma ücretinin yani navlun ücretinin ithalatçı firmaya ait olacak şekilde malın çıkış ülkesinde bir yerde



teslim edilmesidir. FCA, FAS ve FOB olmak üzere üç teslim şekli içerir.

FCA (Free Carrier Along side : Belirlenen yerde taşıyıcıya teslim)

FAS (Free Alongside Ship : Çıkışta Gemi Doğrultusunda, Çıkışta Gemi Yanında, Çıkışta Limanda Teslim)

FOB (Free on Board) Çıkışta Gemi üstünde teslim

■ GRUP C

Uluslararası taşıma ücretinin (navlun) ihracatçı tarafından ödendiği, ama malın teslim yerinin yine ihracatçı ülkede çıkışta araç üstü olduğu teslim şeklidir.

Taşıma ücretinin varış yerine kadar ödenmiş olmasına rağmen, teslim yerinin halen çıkış ülkesi olması durumu genelde piyasada en zor konuların başında gelir; hatta tam tersi anlamda yorumlanarak yanlış bilinmektedir. C Grubu teslim şekillerinde malın teslim yeri yine çıkış ülkesindedir ve ihracatçının sorumluluğu burada biter. Ancak, sanki bazıları ithalatçı adına hareket eder tarzda taşıma

ücretini, bazıları da sigortayı maliyet olarak üstlenir. CFR, CIF, CPT, CIP olmak üzere dört teslim şekli içerir.

CFR (Cost and freight:Navlun ödenmiş olarak gemi üstünde teslim)

CIF (Cost, Insurance and Freight:Navlun ve sigorta ödenmiş olarak çıkışta gemi üstünde teslim.)

CPT (Carriage paid to : Belirlenen yere kadar navlun ödenmiş halde teslim)

CIP (Carriage and Insurance Paid to :Belirlenen yere kadar navlun ve sigorta ödenmiş olarak teslim)

■ GRUP D

İhracatçının malı gerçek manada varış ülkesinde, ithalatçı ülkede teslim etmesi anlamına gelen kavramları içeren bir gruptur. İhracatçının varış ülkesine kadar bütün sorumluluğu ve riski üstlendiği teslim şekilleri D grubunda yer alır. C ile D grubu arasındaki en önemli fark C grubu teslim şekillerinde ihracatçının varış ülkesine kadar navlunu ve belki sigortayı da yaptırması ama sanki ithalatçı adına hareket edercesine sadece maliyeti üstlenmesi esas iken D grubunda sadece maliyeti üstlenmenin dışında risklerinde varış ülkesine kadar üstlenilmesi söz konusudur.DAF, DES, DEQ, DDU, DDP olmak üzere beş teslim şekli içerir.

DAF (Delivered at Frontier:Sınırdaki Teslim)

DES (Delivered Ex Ship:Varışta gemi üstünde teslim.)

DEQ Delivered Ex Quay:Varış limanında teslim.)

DDU-DELIVERED DUTY UNPAID (Gümrük Vergisi Ödenmeksizin İthalatçının Deposunda Teslim)

DDP-DELIVERED DUTY PAID (Gümrük Vergisi Ödenmiş Olarak İthalatçının Deposunda Teslim)

MERKEZ BANKASI BEKLENTİ ANKETİ

(Haziran ilk yarısı)

	Mayıs 2006	Haziran 2006 (ilk yarısı)
1 Gelecek ay TÜFE Beklentisi	0.25	0.56
2 İki ay sonrası TÜFE beklentis	0.01	0.54
3 Yıl sonu TÜFE Beklentisi	6.75	8.82
4 12 sonrası TÜFE Beklentisi	5.83	6.66
5 24 ay sonrası TÜFE beklentisi	4.93	5.37
6 Hazine bonosu cari Yıllık bileşik faiz oranı	14.06	16.22
7 Gelecek 12 ayın Hazine bonosu yıllık bileşik faiz oranı	12.77	14.31
8 Cari ay sonu basit Faiz oranı	13.25	14.01
9 12 sonundaki basit Faiz oranı	12.25	13.41
10 Ay sonu cari dolar kuru Beklentisi	1.46	1.54
11 Yıl sonu dolar kuru Beklentisi	1.48	1.56
12 Cari işlemler denge Beklentisi	- 27485,4	- 26514-4
13 Yıl sonu GSMH Büyüme beklentisi	5.1	4.7
14 Gelecek Yıl sonu GSMH büyüme beklentisi	4.9	4.8

İŞ YEMEĞİ DEYİP GEÇMEYİN

İş yemeklerinin önemini hiç şüphesiz ki, hepimiz biliriz. Bu yemekler, herhangi bir yemek olmanın çok daha ötesinde önemli kararların alındığı, fikir alışverişinin gerçekleştirildiği ve iş bağlantılarının nihai sonuca ulaştırıldığı etkinliklerdir. Ancak söz konusu yemeklerin pek çok önemli etkinlikte olduğu üzere kendine özgü kuralları ve uygulamaları da vardır. Yazılı olmayan ama katılımcıların uymasında fayda olan bu kuralların en önemli yanı, o yemeğin sonuçları itibarıyla başarısına doğrudan etki edecek olmasıdır. Hele bu yemek yabancı iş adamları ile yenilecekse daha da bir dikkatli olmak gerekir. İşte kısa başlıklar halinde bir iş yemeğinde göz ardı edilmemesi gereken hususlar...

- İş yemeklerinin öncelikle iletişim ile ilgili bir konu olduğunu unutmayın
- Davet eden ile davet edilenin görevlerinin ayrı olduğunu göz ardı etmeyin
- Yemek öncesinde her konu ile ilgili olarak mutlaka hazırlık yapın
- Mekan, menu ve yemekler hakkında önceden bilgi alın
- Başlangıç en sorunlu kısımdır, ona göre hazırlık yapın
- Menu geldiğinde daveti veren sizseniz insiyatif alın, misafirinizi yönlendirin
- Tanıştırılması gereken birileri varsa yemekten önce bunu mutlaka yerine getirin
- Misafirlerin önemine göre oturma planı yapın
- Servisin önce misafirden başlamasına dikkat edin
- İş yemeklerine tam saatinde, kokteyllere ise başlangıçtan yarım saat sonra katılın
- Konuşurken muhatabınızın gözlerine bakın
- Sizin için kadeh kaldırılmış ise, içmeyin, Yoksa kendi kendinizi kutlamış olursunuz.
- Davetli iseniz oturulacak yer gösterilmesini bekleyin.



- Çatal, kaşık, bıçak servisini dışarıdan içeriye doğru yapın
- Karşınızdakinin yeme hızına uyum sağlayın.

- Alkollü içkiyi ilk tercih eden olmayın. Kararı davet sahibine bırakın

- Yemekte dik oturmaya dikkat edin
- Giyiminizin uyumlu ve abartsız olmasına dikkat edin
- Sigara içmeyin
- Soslu yemeklerden kaçının
- Çorba içmek söz konusu ise muhtemel kazalara karşı tabağı bir parça kendinizden uzak tutun.
- Ketçap, mayonez gibi sosları kullanmayın.
- Yemek sonrası davet sahibine teşekkür notu göndermeyi ihmal etmeyin.
- Misafirinizin dinsel ve politik nedenlere bağlı olarak bir şeyi yememe ve içmeme gibi durumu varsa bunu mutlaka göz önüne alın.
- Kültürel farklılıklara dikkat edin. Örneğin Avrupalılar ile birlikte bir yemekte iseniz, ellerinizi mutlaka masanın üzerinde bulundurun. Aksi bir durum güvensizlik işareti sayılabilir.
- Elbette son olarak yemek teklifini yapan tarafsanız, hesabı da ödeyecek olan taraf sizsiniz demektir.

DÜNYA KUPASI BİR ÜLKEYE NE KAZANDIRIR?

2006 Dünya Kupası Haziran ayının gelmesiyle birlikte Almanya'nın 12 kentinde başladı. Dünyanın dört bir yanından zorlu elemeleri geçerek gelen 32 takım bu kupada başarılı olmak için mücadele ediyor. Elbette zirveye bir takım çıkacak. Hiç şüphesiz ki, oraya çıkacak takımın hangileri olacağıysa daha işin başında aşağı yukarı biliniyor. Arada bir istisna kabilinden sürpriz gelişmeler yaşansa da, kupayı kazanabilecek olanlar her zaman için bellidir. Katılımcıların pek çoğu açısındansa bu kupaya katılmak bile aslında bizzat başarının kendisidir. Bir süre için tüm dünya sizi izler. Hele ilk turları geçme başarısı gösterebilerseniz, kupanın vitrininde kalma süreniz de uzayacağı için doğal reklam yapabilme imkanınızda doğrudan artmış olur. Bu da, en azından bir çok ülke için kupada başarılı olmak kadar önemlidir. Bir de bu kupanın ev sahibi olan ülkeler vardır ki, bu tarz organizasyonlar o ülke için apayrı bir önem taşır. Herşeyden önce bir ay süre ile dünyanın göz sizin üzerindedir. Olumsuz bir şeyle karşılaşmak ihtimali her ne kadar gerilime sebep olsa da, başarılı bir organizasyona imza atmanın getirileri tartışmasız çok büyük olacaktır. Elbette bu başarılı organizasyon sonrasında onun gururunu ve kıvancını yaşamak da.

Ama bu işi üstlenebilmek deyin yerinde ise her babayığidin harcı değildir. Her şeyden önce bunu üstlenecek ülkenin ekonomik anlamda sağlam bir konumda olması gerekmektedir. Çünkü günümüz koşullarında baktığınızda dünya kupasına ev sahipliği yapacak ülkenin yaklaşık 2 milyar dolarlık bir yatırımı yapması icap etmektedir. Bu açıdan bakıldığında ev sahipliği yapmak sadece gurur ve kıvancı değil beraberinde çok ciddi mali bir yükü taşımayı da gerektirir. Ancak mali portrenin yanısıra o ülkenin teknolojik altyapısının böylesi bir organizasyon için yeterli olması da gerekiyor. İletişimden ulaşımaya değin bir

çok konuda standartların üstüne çıkmış olması şart koşuyor. Bunların yanısıra o ülkenin, maçların en çok seyredilmekte olduğu kıtalara saat itibarıyla uygunluğu, iklim koşulları açısından elverişliliği gibi hususlarda bu kriterlere ekleniyor.

Bütün bu özelliklere sahipseniz ve gereken yatırımları da yaptıysanız, bundan sonraki aşama ise organizasyonun başlaması ve yaptığınız harcamaların size geri dönmesi oluyor. Tabii ki, iyi bir tanıtım ve pazarlama programını hazırlayıp uygulamışsanız. Bu noktada kabaca bir hesaplama bile satışlarından 300 milyon dolar gelir elde ederek işe başlıyorsunuz. Yaklaşık 1 milyar dolarlık bir geliri de televizyon yayın haklarını tüm dünyaya satarak kazanıyorsunuz. Reklam gelirlerinin yanısıra yaklaşık 3 milyon turistin geleceğini de göz önüne alarak bu hesaba her türlü turizm gelirlerini de koyduğunuzda, elde edebileceğiniz gelir kabaca 3 milyar doların üzerine çıkıyor. Yani iyi bir tanıtım ve başarılı bir organizasyonla bu zorlu işten de kara geçmiş oluyorsunuz. Ülkenizin tanıtımı ise bunu yanında ekstradan bir kar olarak size kalıyor. Hele birde kendi evinizde başarılı olmuşsanız, artık bu noktada fazla söze gerek kalmıyor. Tüm bu başarılarınızı kutlamaktan öteye...

