

**TİM Başkanı (President)
Mehmet Büyükekşi**



İhracatçının hedefi yeni pazarlar olmalı

The aim of the exporter must be new markets

“Yeni pazarlara açılmak gerekiyor. Bundan önce ortaya koyduğumuz, komşu ve çevre ülkeler politikası ihracatımızı yüzde 4’lerden yüzde 30’lara çıkarmış durumda. 2007’de AB ülkelerine yaptığımız ihracat yüzde 56,5’di. Bu rakam 2008’de yüzde 48,5’e düştü. Türkiye’nin çevre ülkelere 2007’de yaptığı ihracat özellikle Ortadoğu ülkelerine, yüzde 7’den yüzde 14’e çıkmış durumda. Birleşik Arap Emirlikleri’ne yaptığımız ihracat da yüzde 150’lik bir artış var. İhracatımızın artışı yüzde 21 iken, yeni pazarlardaki artış bu rakamın 10–15 katı.”

“It is necessary to open to new markets. The neighboring and surrounding countries policy, which we previously set forth, has increased our exports from 4 percents to 30 percents. Exports we made to EU countries in 2007 was 56.5 percent. This figure dropped to 48.5 percent in 2008. Exports Turkey made to surrounding countries in 2007, especially to Middle Eastern countries, have gone up from 7 percent to 14 percent. There is an increase of 150 percent in our exports we make to United Arab Emirates. While the rise in our exports is 21 percent, the increase in new markets is 10-15 times this figure.”

Türkiye ekonomisi 2008 yılını ilk üç çeyrekte yakaladığı ivme ile iyi bitirdi. Gerçi son çeyrekte ihracat rakamları düştü ama yakalanan ivme ihracatımızı 130 milyar dolar seviyelerine taşıdı. 2009 yılı için beklentiler oldukça kötümser görünmekle beraber Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, gelişmekte olan pazarların Türk ihracatçısı için çıkış yolu olduğunu düşünüyor. Orta ve Uzakdoğu ülkeleri ile Afrika pazarının, daralan ABD ve AB pazarlarının en azından şu geçiş döneminde yerini alması gerektiğini söylüyor. TİM'in yeni Başkanı Mehmet Büyükekşi ile Türkiye ekonomisini ve Türk ihracatçısının yeni rotasını konuştuk.

Her yeni yönetici kendi vizyonunu da kurumuna yansıtmak ister. Başkanı olduğunuz TİM'in yeni dönemdeki vizyon ve misyonu ne olacak?

2008'de başlayan küresel ekonomik kriz, bize yeni bir bakış açısı gerektiriyor. Amacımız ihracatı daha kârlı hale getirebilmek. Çünkü geçtiğimiz dönemde yüksek faiz, düşük kurdan kaynaklanan sorunlarla ihracatçılarımız kâr edemiyordu. Çok düşük kârlarla mallarını ihraç ediyorlardı. 2023'te Cumhuriyetimizin 100.yılında 500 milyar dolarlık bir ihracat hedefimiz var. Bu hedeflere ulaşmak için stratejik çalışmalar yapacağız. İhracatçı birliklerimizle bu konuların yeniden ele alınmasını sağlayacak toplantılar gerçekleştireceğiz. İnovasyon, ar-ge, endüstriyel tasarım projelerine firmalarımızın önem vermesini sağlayacak programlar üzerinde çalışacağız.

Türkiye'nin 2008 yılı ekonomik performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk ihracatçısı açısından 2008, son üç ay hariç kötü geçmedi. Son çeyreğe kadar yüzde 25-30 arası ihracat artışı gerçekleşti çeşitli sektörlerde. Son çeyrek kötü geçti, ama toplamda yılı yüzde 21 gibi bir ihracat artışı ile tamamladık. Dünyanın yaşadığı kriz ortamında yakaladığımız bu ihracat artışı son derece önemli. Sektörel olarak ihracat artışlarına baktığımızda otomotiv, emtia fiyatlarının artışıyla birlikte demir-çelik ve hazır giyim sektörlerinin öne çıktığını görüyoruz. Demir çelikte yüzde 60'ın üstünde bir artış var.

Türk ihracatçısı krize nasıl yakalandı? Türk ihracatçısının 2008 performansını analiz eder misiniz? "Şimdiki şansımız küresel krizlere karşı deneyimli olmamız" diyorsunuz. Bu deneyim krizden çıkış ararken size nasıl bir yol gösterecek?

Türkiye 2001 krizinde özellikle bankacılık sektöründe önemli bir badire atlattı. Çok önemli tedbirler aldı. Birçok banka battı. O dönem ki kriz küresel bir kriz değildi, Türkiye'nin kendi sıkıntılarından kaynaklanan bir krizdi. Bugün kriz küresel olduğu için ihracat pazarlarında da daralma var. 2007'de AB ülkelerine yaptığımız ihracat yüzde 56,5'di. Bu rakam 2008'de yüzde 48,5'e düştü. Türkiye'nin çevre ülkelere 2007'de yaptığı ihracat özellikle Ortadoğu ülkelerine, yüzde 7'den yüzde 14'e çıkmış durumda. Afrika'ya yaptığımız ihracat yüzde 4'ten yüzde 5'e çıkmış durumda. Birleşik Arap Emirlikleri'ne yaptığımız ihracat da yüzde 150'lik bir artış var. İhracatımızın artışı yüzde 21 iken, yeni pazarlardaki artış bu rakamın 10-15 katı. 2009 yılı Dünya Bankası büyüme tahminlerine baktığımızda ABD ve AB ülkelerinde yüzde sıfır veya eksi düşüşlerde bir gerileme görülecek. Gelişmekte olan ya da az gelişmiş pazarlarda ise tam tersi, yüzde 7 büyüme oranları tahmin ediliyor. Biz de bu pazarlara daha fazla önem verilmesini destekliyoruz.

The Turkish economy closed 2008 with the momentum it captured in the first three quarters. Indeed, export figures dropped in the last quarter but the captured momentum carried out exports to 130 billion Dollar levels. Although expectations seem rather pessimistic for 2009, Turkish Exporters Assembly (TIM) President Mehmet Büyükekşi thinks that developing markets is the way out for Turkish exporters. He says that Middle and Far Eastern countries and African market should replace the contracting USA and EU markets at least in this transition period. We discussed the Turkish economy and the new course of the Turkish exporter with TIM's new President Mehmet Büyükekşi.

Each new director wishes to echo his vision on his organization. What will the vision and mission of TIM which you head be in upcoming period?

The global economic crisis, which started in 2008, makes it necessary for us to have a new perspective. Our aim is to make exports more profitable. Because in recent periods, our exporters could not make profits due to problems attributable to high interest and low exchange rates. They used to export their wares at very low profits. We have an export aim of 500 billion Dollars in the 100th anniversary of our Republic in 2023. We will undertake strategic studies to reach these targets. We will hold meetings to allow re-handling of these topics with our exporters unions. We will work on programs which will allow our firms to be committed to innovation, R&D and industrial design projects.

Will you evaluate Turkey's 2008 economic performance?

For the Turkish exporter, 2008 was not bad except for the last three months. There was an increase in exports between 25-30 percent until the last quarter in various sectors. The last quarter was bad but in total, we completed the year with a rise in exports like 21 percent. This export increase we captured in this global crisis environment is extremely significant. Looking at export figures by industry, we see that automotive, iron-steel and clothing industries are in the forefront with the rise in commodity prices. There is an increase of more than 60 percent in iron and steel.

How was the Turkish exporter caught in the crisis? Could you analyze year 2008 performance of the Turkish exporter? You say "Our chance now is our experience against global crises". What kind of a path will this experience indicate for you when looking for a way out of the crisis?

Turkey went through a significant turmoil especially in the banking industry in the 2001 crisis. It took very important measures. Many banks failed. The crisis then was not a global one; it was a crisis attributable to Turkey's own problems. Since the crisis is global today, there is a contraction in export markets, too. In 2007, our export to EU countries was 56.5 percent. This figure dropped to 48.5 percent in 2008. The exports Turkey makes to neighboring countries in 2007, especially to Middle Eastern countries, have gone up from 7 percent to 14 percent. Our exports to Africa have risen to 5 percent from 4 percent. There is an increase of 150 percent in our exports to United Arab Emirates. While the increase in our exports is 21 percent, the increase in new markets is 10-15 times this figure. Looking at World Bank growth projections for 2009, there will be a decline of zero percent or minus figures in

Türk ihracatçısının kriz karşısında çıkış yolları nelerdir. Bir röportajınızda “İhracatçının yeni rotası Orta ve Uzak Doğu ülkeleri demiştiniz?” Bunu biraz açar mısınız?

Yeni pazarlara açılmak gerekiyor. Bundan önce ortaya koyduğumuz, komşu ve çevre ülkeler politikası ihracatımızı yüzde 4’lerden yüzde 30’lara çıkartmış durumda. Dış Ticaretten Sorumlu Devlet Bakanımız Sayın Kürşat Tüzmen, çevre ülkelerle ticari ilişkilerimizin geliştirilmesi için bölge turuna çıkıyor. Mısır ve İran’a gitti. Bu girişimler bizim için önemlidir. Bunlar yeni pazarlardır. Bunların bir kısmında fırsatlarımız var ve değerlendirmeliyiz. Finansman sorunları çözüldürse daha rahat ihracat yapabiliriz. Gaziantep’li ihracatçılarımızın en çok ihracat yaptığı ülkeler Irak ve Suriye...

TİM olarak bu rotayı belirlemelerinde Türk ihracatçılarının nasıl bir yol haritası çıkarıyorsunuz?

Cumhurbaşkanımız Suudi Arabistan’a gidiyor, sonrasında Afrika ve bölge ülkelerini ziyaret ediyor. İhracatçılarımızın bunları takip etmesi, devlet büyüklüğümüzün gezilerine katılmaları, yeni pazar arayışlarına ağırlık vermeleri gerekiyor. Bu ülkelerde düzenlenen fuarlara katılmak gerekiyor. İkili ilişkilere girebilmek için doğrudan ziyaretler ve o bölgelerdeki etkinliklere katılmak şeklinde, kendilerine yeni açılımlar sağlayabilirler. Şu an yaşanan daralmayı başka pazarlar arayarak gidermek lazım.

Türkiye’nin 2009’da daha az yabancı sermaye çekeceğini ve döviz gelirlerinde düşüş olacağını söylüyorsunuz.

2008’de yirmi milyar dolar bir yabancı sermayenin geldiği ümit ediliyor. Rakamlar tam açıklanmadı. Bu belki 15’e de düşebilir. 2007’de 20 milyardı bu. Ben 2009’da bu rakamın 10 milyar dolar seviyelerine düşeceğini tahmin ediyorum. Üretim ve istihdam açısından ihracat önem kazanıyor. Bu krizin firmalarımıza yansıyan en önemli sıkıntısı finansman ve istihdam sorunudur. Türkiye’nin en



USA and EU countries. It is the opposite in developing or under-developed markets. Seven percent growth figures are being projected. We, too, support more commitment to these markets.

What are ways out for the Turkish exporter against a crisis? In an interview, you have said “The now course for the exporter is the Middle and Far East countries”. Could you please elaborate?

It is necessary to open to new markets. The neighboring and surrounding countries policy, which we previously set forth, has increased our exports from 4 percents to 30 percents. Mr. Kürşat Tüzmen, our Minister of State in charge of Foreign Trade, is starting a tour of the region for developing our trade relations with neighboring countries. He visited Egypt and Iran. These initiatives are significant for us. These are new markets. We have opportunities in some of these and we must take advantage of them. We can export more comfortably if financing problems are resolved. Countries our exporters in Gaziantep make most exports to are Iraq and Syria...

What is your road map for Turkish exporters for setting this course as TIM?

Our president is going to Saudi Arabia and visit Africa and countries of the region later. Our exporters must follow these; participate in the visits of our leaders and be committed to searches for new markets. Trade fairs organized in these countries must be attended. They can provide new approaches for themselves by direct visits and participating in events in those regions to set up bilateral relations. The current contraction must be compensated for by looking for other market.

You say that in 2009, Turkey will draw less foreign capital and there will be a drop in foreign currency income.

It is hoped that the incoming foreign capital was twenty billion Dollars in 2008. The figures were not fully posted. This may be down to 15 percent. In 2007, it was 20 billions. I expect this figure to come down to 10 billion Dollars in 2009. Exports are gaining significance in terms of production and employment. The most important problem this crisis imposed on our firms is the problem of financing and employment. Turkey’s most important need is foreign currency. The private sector has international debts. It will need foreign currency to pay this debt in the near future. I believe that exports must be emphasized to relieve this need.

At what level do you think the exchange rate will be in 2009?

We have to use Turkey’s geographical and logistic advantage in the best way as possible. There was a flexibility, a fluctuation between 1.5, 1.7 in the Dollar in the new year. We expect this to fluctuate between 1.6 and 1.8 from now on. We think the narrower this band is, there will be more stability for the exporter. If it can remain in these bands, not only we can compete in international markets, this will be a rate with which we can deal with input costs.

You’re saying that production and marketing are the dynamics of the revitalization of the Turkish economy. What kind of a solution do you propose for this?

The economy must be kept lively in the domestic market, too.

SERES'09

I. ULUSLARARASI SERAMİK,
CAM, EMAYE, SIR VE BOYA KONGRESİ
12 - 14 EKİM 2009



TÜRK SERAMİK
DERNEĞİ



ANADOLU
ÜNİVERSİTESİ

Kongre Konuları

SERES'09'un dili İngilizce olup aşağıda ki temel konu başlıklarını içerecektir:

- Seramik, cam, sır, emaye ve boya hammaddeleri
- Seramik sektöründe sır ve boya
- Seramik, cam, sır, emaye ve boya üretim süreçleri
- Seramik, cam, sır, emaye ve boyalardaki son gelişmeler
- Seramik, cam, sır ve boyalarda atıkların değerlendirilmesi
- Cam seramikler
- Karo, kiremit ve tuğla
- Çimento ve beton
- Arkeolojide seramik, cam, sır, boya ve koro plastik
- Seramik sanatları ve tarihi
- Dekor ve dekorlama
- Mimaride seramik, cam ve emaye
- Tasarım
- Arkeometri

Türk Seramik Derneği Yönetim Kurulu:

Tolun VURAL	: Başkan
Hasan MANDAL	: Yön. Kur. Bşk. Yrd. BİLİM
Hasan SAZCI	: Yön. Kur. Bşk.Yrd. ENDÜSTRİ
Ateş ARCAŞOY	: Yön. Kur. Bşk. Yrd. SANAT
Taner KAVAS	: Üye
Veli UZ	: Üye
Bekir KARASU	: Üye
Fatma BATUKAN	: Üye
Hidayet ÖZDEMİR	: Üye
Mutlu BAŞKAYA	: Üye

İletişim:

Prof. Dr. Bekir KARASU
Anadolu Üniversitesi
Malzeme Bilimi ve Mühendisliği Bölümü
İki Eylül Kampüsü, 26480, Eskişehir
Tel.: 0 222 321 35 50 Dahili: 6357
Belge Geçer: 0 222 323 95 01
E-posta: seres@anadolu.edu.tr
seres09@gmail.com
SERES'09: http://seres.anadolu.edu.tr

KONGRENİN AMACI

Türk Seramik Derneği'nce ve Anadolu Üniversitesi'nin büyük katkılarıyla gerçekleştirilecek olan SERES'09 I. Uluslararası Seramik, Cam, Emaye, Sır ve Boya Kongresi, geniş kapsamlı konu başlıklarıyla; seramik, cam, emaye, sır, boya ve çimento alanlarında yurt içi ve yurt dışında çalışan akademisyenleri, sanatçıları, tasarımcıları ve ilgili sektör çalışanlarını bir araya getirerek, bilgi birikiminin, tecrübelerin paylaşılması ve işbirliği olanaklarının belirlenmesini amaçlamaktadır.

SERES'09, 12-14 Ekim 2009 tarihleri arasında Eskişehir'de, Anadolu Üniversitesi, Yunusemre Kampüsü, Kongre Merkezi salonlarında gerçekleştirilecektir. Kongre kapsamında jüri seramik ve cam sergileri de düzenlenecektir. Ayrıca, Avrupa Seramik Derneği tarafından desteklendiği takdirde 8-13 Ekim 2009 tarihleri arasında 'School and Workshop on Microscopy of Ceramics' (Seramik Mikroskopisi Eğitim ve Çalıştayı) yapılacaktır.

ÖNEMLİ TARİHLER

23 Mart 2009	Özet gönderimi için son tarih
30 Mart 2009	Özet değerlendirme sonuçlarının bildirimi
1 Haziran 2009	Makale teslimi
31 Temmuz 2009	Makale değerlendirme sonuçlarının bildirimi
31 Ağustos 2009	Basıma hazır makale teslimi

Jüri Seramik ve Cam Sergileri İçin:	
29 Mayıs 2009	Eserin CD teslimi
1 Haziran 2009	Değerlendirme
5-6 Ekim 2009	Orijinal eserin teslimi
12-17 Ekim 2009	Sergi süresi

DÜZENLEME KURULU

Prof. Dr. Bekir KARASU (Başkan)	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Servet TURAN	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Ateş ARCAŞOY	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Feriştah S. ALANYALI	Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Alpogut KARA	Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Hasan GÖÇMEZ	Dumlupınar Üniversitesi
Yard. Doç. Dr. Taner KAVAS	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Yard. Doç. Dr. Emel ÖZEL	Anadolu Üniversitesi
Yard. Doç. N. Gülgün ELİTEZ	Sakarya Üniversitesi
Yard. Doç. Dr. Emrah GÖKALTUN	Anadolu Üniversitesi
Öğr. Gör. Mutlu BAŞKAYA	Hacettepe Üniversitesi
Öğr. Gör. Şule ERYILMAZ	Marmara Üniversitesi
Araş. Gör. İlhan MARASALI	Hacettepe Üniversitesi
Fatma BATUKAN	Türk Seramik Derneği

KONGRE ONURSAN BAŞKANLARI

Prof. Dr. Fevzi SÜRMELİ
(Rektör)
Anadolu Üniversitesi

Zeynep BODUR
Türkiye Seramik Federasyonu

Tolun VURAL
Türk Seramik Derneği

SERES'09
I. ULUSLARARASI SERAMİK, CAM,
EMAYE, SIR VE BOYA KONGRESİ
12 - 14 EKİM 2009



ANADOLU
ÜNİVERSİTESİ



TÜRK SERAMİK
DERNEĞİ

Adı :
Soyadı :
Mr. Mrs. Dr. Prof.
Kurum/Kuruluş :
Adres :
Şehir :

Posta Kodu :
Ülke :
E-posta :
Tel :
Faks :
Bildiri/Poster'in Konusu :
Sunumun Biçimi: Sözlü Poster
Kongreye delege olarak katılmak istiyorum:
Uluslararası Jüri Seramik ve Cam Sergisine katılmak istiyorum:

seres'09

I. INTERNATIONAL CERAMIC, GLASS, PORCELAIN
ENAMEL, GLAZE AND PIGMENT CONGRESS
12 - 14 OCTOBER 2009



TURKISH CERAMIC
SOCIETY



ANADOLU
UNIVERSITY

Congress subjects:

The official language of SERES'09 is English and the Congress will cover the following subject:

- Ceramic, glass, glaze, enamel and pigment raw materials
- Glazes and pigments in ceramic industry
- Ceramic, glass, glaze, enamel and pigment production processes
- Latest developments in ceramics, glasses, glazes, enamels and pigments
- Waste evaluations in ceramics, glasses, glazes and pigments
- Glass-ceramics
- Tiles and bricks
- Cement and concrete
- Ceramics, glasses, glazes, pigments and composites in Archeology
- Ceramic arts and history
- Decorations
- Ceramics, glasses and enamels in Architecture
- Designs
- Archeometry
- Quality control
- Environmental issues
- Other related subjects to conventional ceramics, glasses, enamels, glazes and pigments.

Turkish Ceramic Association Board of Directors:

Tolun VURAL	: Chairman
Hasan MANDAL	: Vice-Chairman, SCIENCE
Hasan SAZCI	: Vice-Chairman, INDUSTRY
Ateş ARCASOY	: Vice-Chairman, ART
Taner KAVAS	: Member
Veli UZ	: Member
Bekir KARASU	: Member
Fatma BATUKAN	: Member
Hidayet ÖZDEMİR	: Member
Mutlu BAŞKAYA	: Member

Contact

Prof. Dr. Bekir KARASU
Anadolu University
Department of Materials Science and Engineering
İki Eylül Campus, 26480, Eskisehir
Tel.: +90 222 321 35 50 Extension: 6357
Fax: +90 222 323 95 01
E-mail: seres@anadolu.edu.tr
seres09@gmail.com
SERES'09: <http://seres.anadolu.edu.tr>

AIM OF THE CONGRESS

With the assistance of Anadolu University Turkish Ceramic Society organizes SERES'09 'I. International Ceramic, Glass, Enamel, Glaze and Pigment Congress' aims to bring academicians, artists, designers in the fields of ceramic, glass, enamel, glaze, pigment and cement and people of regarded industries together, supplying them suitable arena for sharing knowledge and experiences and for determining possible future collaborations with its wide range of coverage. SERES'09 will be held on the 12-14 of October 2009 in Anadolu University, Yunusre Campus, Congress Centre, Eskisehir. During Congress Internationally Judged Ceramic and Glass Art exhibitions will be organised. Additionally, if supported by the European Ceramic Society, School and Workshop on Microscopy of Ceramics will be held on the 8-13 of October 2009.

IMPORTANT DATES

23 March 2009	Abstract submission deadline
30 March 2009	Announcement of abstract evaluation results
1 June 2009	Manuscript submission deadline
31 July 2009	Announcement of manuscript evaluation results
31 August 2009	Print-ready manuscript submission deadline

For internationally judged ceramic and glass exhibitions:

29 May 2009	Object on CD delivery
1 June 2009	Evaluation
5-6 October 2009	Original object delivery
12-17 October 2009	Duration of exhibition

ORGANISING COMMITTEE

Prof. Dr. Bekir KARASU (Chairman)	Anadolu University
Prof. Dr. Servet TURAN	Anadolu University
Prof. Dr. Ateş ARCASOY	Marmara University
Assoc. Prof. Dr. Feriştah S. ALANYALI	Anadolu University
Assoc. Prof. Dr. Alpagut KARA	Anadolu University
Assoc. Prof. Dr. Hasan GÖÇMEZ	Dumlupınar University
Assist. Prof. Dr. Taner KAVAS	Afyon Kocatepe University
Assist. Prof. Dr. Emel ÖZEL	Anadolu University
Assist. Prof. Gülgün ELİTEZ	Sakarya University
Assist. Prof. Dr. Emrah GÖKALTUN	Anadolu University
Lect. Mutlu BAŞKAYA	Hacettepe University
Lect. Şule ERYILMAZ	Marmara University
Research Assist. İlhan MARASALI	Hacettepe University
Fatma BATUKAN	Turkish Ceramic Society

HONORARY CHAIRMEN

Prof. Dr. Fevzi SÜRMELE
(Chancellor)
Anadolu University

Zeynep BODUR
Turkish Ceramics Federation

Tolun VURAL
Turkish Ceramic Society

REGISTRATION FORM

Name :

Family Name :

Mr. Mrs. Dr. Prof.

Affiliation :

Address :

City :

Postal Code :

Country :

E-mail :

Phone :

Fax :

Title of the Paper :

Type of Presentation: Oral Poster

I wish to attend to the Congress as a delegate :

I wish to attend to International Ceramic and Glass Exhibition:

seres'09
I. INTERNATIONAL CERAMIC, GLASS, PORCELAIN
ENAMEL, GLAZE AND PIGMENT CONGRESS
12 - 14 OCTOBER 2009



önemli ihtiyacı döviz. Özel sektörün yurtdışına borcu var. Bu borcun önümüzdeki günlerde ödenmesi için dövize ihtiyacı olacak. Bu ihtiyacın giderilmesi için de ihracata önem verilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Döviz kurunun 2009'da hangi seviyelerde olacağını düşünüyorsunuz?

Türkiye'nin coğrafi ve lojistik avantajını çok iyi şekilde kullanmak gerekiyor. Yılbaşında dolarda 1,5, 1,7 arasında bir esneklik vardı, dalgalanma vardı. Biz bundan sonra 1,6 ile 1,8 arasında bir dalgalanma olacağını bekliyoruz. Bu bant ne kadar daralır ise ihracatçı için o kadar istikrar olacağını öngörüyoruz. Eğer bu bantlarda kalabilirse, bizim için şu anda yurt dışı piyasalarda rekabet edebileceğimiz girdi maliyetleriyle baş edebileceğimiz bir kur olacağını düşünüyoruz.

Türkiye ekonomisinin canlanmasının dinamikleri üretim ve pazarlama diyorsunuz. Bunun için nasıl bir çözüm öneriyorsunuz?

İç piyasada da ekonominin canlı tutulması gerekiyor. Sadece enflasyona kilitlenen bir ekonomi anlayışıyla bu mümkün olmaz. Yurtdışı sermaye ülkemize bankacılık, sigorta, alışveriş merkezi ve perakende sektörüyle girdi. İç piyasamız için geldiler. 70 milyonu aşan nüfusumuz var. Bundan faydalanılması ve ekonominin canlı tutulması gerekiyor ki üretim ve istihdamda daha az sıkıntı yaşayalım. İhracatçılarımızın da ürünlerinin bir kısmını, dünyada daralan pazarlarda göz önüne alınarak, iç piyasaya sürebilirler.

İhracatçıya ayrılan kaynak, krizi atlatmada ve 2009'da ihracat rakamlarının yükselmesinde nasıl bir etki yapar, yeterlidir?

Bizim yıllardır bu kaynakların artırılması ile ilgili taleplerimiz var. Eximbank kaynaklarının artırılması ile ilgili taleplerimiz kısmen karşılandı. Eximbank'ın sermayesi de 1 milyar TL'den 2 milyar TL'ye çıkarıldı. Bu bize yardımcı oldu. KOSGEB'ten ihracatçılara 1 milyar dolarlık, 6 aylık faizsiz bir kredi istedik. Bu da olumlu karşılandı. Tabii bunlar yeter mi? Yetmez. En büyük sıkıntı şu günlerde güven bunalımıdır. Bunu aşmak için "Kredi Garanti Fonu" önerimiz var. Minimum 500 milyon dolar "Kredi Garanti Fonu" oluşturulup, bu güven krizi yaşayan firmalara kefalet verilmesi gerekiyor. Bununla ilgili de talebimiz var. Bir diğer talebimiz de istihdamla ilgili. SSK borcu olmayan firmaların işçi çıkartmaması kaydıyla, ücretlerinin yüzde 25'inin işsizlik fonundan ödenmesi yolunda bir talebimiz var.

2009'da Türkiye'nin nasıl bir ekonomik görünümü olacak?

2009 zor bir yıl olacak. İhracatımızda düşüş olacak. Bu düşüşün sınırlı olması için yeni pazarlar öngörüyoruz. 2009, üç ve dördüncü çeyrekte kısmen iyileşmeler olsa bile bu yılı kurtarmaya yetmez. Asıl hedefimiz 2010 yılı olacaktır. 2009'da 100 milyar dolarlık bir ihracat rakamı bekliyoruz. Aralık ayında ihracatta yüzde 25 düşüş olmuştu. Ocak ayı ihracatı da yüzde 27 düştü. Biz bu gerilemeyi ön görmüştük. Bunun önümüzdeki bir iki ay içerisinde de yüzde 20-25 arasında devam edeceğini düşünüyoruz. 2009 yılı sonu ihracat hedefinde yüzde 17 düşüş bekliyoruz. Bunu da son derece doğal karşılıyoruz. Bizim ihracat yaptığımız pazarlardaki talep düşüklüğü bunu yaratıyor. İkinci çeyrekte sonra dış piyasalarda oluşacak gelişmelere paralel ihracatımız da ona göre şekillenecek, şu anda önümüzü net olarak göremiyoruz."



This cannot be possible with a concept of economy only buying the inflation. International capital entered our country in the banking, insurance, shopping center and retail industries. They came for our domestic market. We have a population over 70 million. We have to take advantage of this and keep the economy lively so that we have less problems in production and employment. Our exporters, too, may launch part of their products in the domestic market, considering the contracting global markets too.

What kind of an impact will resources allocated to the exporter have in overcoming the crisis and raising export figures in 2009? Is this enough?

We have had demands on increasing of these resources over the years. Our demands for increasing Eximbank funds were partly answered. The share capital of Eximbank was increased from 1 billion TL to 2 billion TL. This helped us. We asked for 1 billion Dollar worth, 6-month interest-free loan for exporters from KOSGEB. We had a positive response here, too. Of course, will these be enough? No. The most important problem these days is the crisis of trust. To overcome this, we have a proposal of "Loan Guarantee Fund". A loan guarantee fund of minimum 500 million Dollars must be formed and guarantees must be issued to firms experiencing this trust crisis. We have a request regarding this. Our another request involves employment. We had a request for payment of 25 percent of wages out of the unemployment fund for firms with no amounts owing to SSK, provided they don't lay off workers.

What will be Turkey's economic outlook in 2009?

2009 will be a tough year. There will be a decline in our exports. We contemplate new markets so that this decline is limited. Even if there are partial improvements in the third and fourth quarters of 2009, these will not be enough to save the year. Our main target will be 2010. We anticipate an export figure of 100 billion Dollars in 2009. Exports fell 25 percent in December. The drop in exports for January is 27 percent. We had predicted this retardation. We think that this will continue at about 20-25 percent during the following couple of months. We expect a drop of 17 percent in 2009 year-end export figures. We think this is highly natural. This is because of the drop in demand in our export markets. Our exports will be shaped in parallel with the development in international markets after the second quarter. Presently, we cannot see what is ahead of us clearly."