

2006 yılı ihracat hedefi

75 milyar \$

75 million-dollar
export target for the end of 2006

Tuncer Kayalar
Dış Ticaret Müsteşarı

Undersecretary of Foreign Trade

Röportaj / Interview : **Seramik Türkiye**



Seramik Türkiye; Son yıllarda Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın başarılı çalışmalar yaptığı iş çevreleri tarafından biliniyor. Kurumunuz ve çalışmalarınız hakkında bizi aydınlatır mısınız?

Tuncer Kayalar; İhracatımızda son dönemde yaşanan memnuniyet verici gelişmenin ardında, Müsteşarlığımız tarafından son yıllarda uygulanan kapsamlı stratejik dış ticaret politikaları çok önemli rol oynamaktadır.

58. Hükümet tarafından hazırlanan "Acil Eylem Planı"nda "İhracat için Stratejik Planlama" yapılması görevi Dış Ticaret Müsteşarlığı'na verilmiştir. Bu çerçevede, ihracatın sorunlarını birebir yaşayan ihracatçılarımızın etkin katılımı ve desteği ile "İhracat Stratejik Planı (2004-2006)" çalışması hazırlanmış olup, bu plan ile ihracatımızın içinde bulunduğu güncel sorunlar ve bunlara ilişkin kısa vadeli çözümler yerine, yapısal sorunlar ve bunlara ilişkin alınması gereken tedbirler belirlenmiştir.

Seramik Türkiye; The business community is aware that the Undersecretary of Foreign Trade has been successful in its endeavors in recent years. Could you enlighten us about your organization and your activities?

Tuncer Kayalar; Underlying the positive developments experienced lately in our exports are comprehensive strategic international trade policies implemented by our Undersecretariat in recent years.

In the emergency action plan prepared by the 58th government, the task of making "Strategic Planning for Exports" was assigned to the Undersecretariat of Foreign Trade. In this framework, with active participation and support of our exporters who experience the issues of exporting on one-on-one basis; the "Export Strategic Plan (2004-2006)" has been prepared, which specifies the structural problems and precautions that must be taken against them instead of the current problems our exports face and the short-term solutions for these.

Plan'ın genel amacı "sürdürülebilir ihracat artışını sağlayacak ihracat yapısını oluşturmak" olarak tespit edilmiştir. Bu amaca ulaşılmasında, pazarlama, bilgi teknolojileri, finansman ve destek mekanizmaları, ikili ve çok taraflı ticari ilişkiler ile kurumsal yapı, işbirliği ve koordinasyon konuları beş öncelikli alan olarak belirlenmiştir. Kamu/özel sektör temsilcilerinin katılımıyla çalışmalarını sürdürülen ihracat Stratejik Planı çerçevesinde 2006 yılı sonundaki 75 milyar dolarlık ihracat hedefinin rahatlıkla aşılması beklenmektedir.

Müsteşarlığımızca 2000 yılında "Komşu ve Çevre Ülkeler ile Ticareti Geliştirme Stratejisi", 2003 yılında ise, "Afrika ile Ekonomik İlişkilerin Geliştirilmesi Stratejisi" yürürlüğe konulmuştur.

"Komşu ve Çevre Ülkeler Stratejisi" ile "Afrika Ülkeleri Stratejisi" kapsamında elde edilen başarılı sonuçlar ile Dünya ticaretindeki son gelişmeler ve eğilimler çerçevesinde, bahse konu uygulamaların devamı niteliğinde, "Asya-Pasifik Ülkeleri ile Ticari ve Ekonomik İlişkileri Geliştirme Stratejisi"nin 2005 yılının başından itibaren Müsteşarlığımız tarafından uygulamaya konulması öngörülmektedir.

Söz konusu stratejiler ile;

- İhracatımızda karşılaşılan ve yapısal sorun olan sektörel ve bölgesel bağımlılığı bertaraf etmek,
- Anılan pazarlara ihracatımızın artırılması,
- KOBİ'lerin bölge ülkelerine açılımının sağlanması,
- Uygun sektörlerin doğrudan yatırım şeklinde bölgeye aktarılmasını,
- Müteahhitlik ve müşavirlik sektörümüzün bu bölgelerde daha etkin kılınması,
- Türk sanayisi için uygun fiyatlarla doğrudan hammadde temini
- Bölge ülkelerine Türkiye'den teknoloji transferinin gerçekleştirilmesi hedeflenmiştir.

Bu kapsamda geçtiğimiz dönemde bu bölgelerde hedef olarak belirlenen ülkeler ile yasal altyapının oluşturulmasını sağlayacak temel anlaşmalar, KEK toplantıları, Ticaret heyetleri, alım heyetleri, müteahhitlik heyetleri, fuar ve sergi organizasyonları gerçekleştirilmiştir.

İznilen bu stratejilerin uygulamaya konulması ile elde ettiğimiz başarılar konusunda birkaç noktaya değineceğim. Komşu ve çevre ülkelerin 2000 yılında toplam ticaret hacmimiz içindeki payı %22'den 2003 yılında bu oran %26'ya yükselmiştir. 2004 yılında ise, anılan ülkelerin toplam ticaretimizdeki payının %29,4'e çıkması öngörülmektedir.

Komşu ve çevre ülkelere yönelik 2000 yılındaki ihracatımız 6,22 milyar \$ iken, 2003 yılında %101 oranında bir artışla 12,53 milyar \$'a ulaşmıştır. 2004 yılı sonu itibarıyla komşu ve çevre ülkelere yönelik ihracatımızın 2000 yılına göre %210 oranında artarak 17 milyar \$'a ulaşması hedeflenmektedir.

2003 yılında komşu ve çevre ülkelerde üstlenilen müteahhitlik projelerinin toplam tutarı 3,1 milyar \$'a ulaşmıştır. 2004 yılı itibarıyla bu rakamın %30'luk bir artışla 4 milyar \$'a yükselmesi beklenmektedir. 2000 yılında 1,35 Milyar \$ olan Afrika'ya yönelik ihracatımız 2003 yılında, % 56 oranında bir artış kaydederek 2,1 milyar \$'a ulaşmıştır.

Afrika'ya gelince;
Afrika'ya yönelik 2004 yılı ihracatımızın bir önceki yıla göre %40 oranında bir artış göstererek 3 milyar \$'a yükselmesi beklenmektedir.

The overall objective of the plan was set as "creating the export structure to ensure sustainable increase in exports". Five areas being; marketing, information technologies, financing and support mechanisms, bilateral and multilateral business relationships and corporate structure, cooperation and coordination were designated as priority areas to achieve this objective. It is expected that the 75 billion-dollar export target for end of 2006 will be surpassed easily under the export strategic plan on which studies are being pursued with the participation of public/private sector representatives.

In this context, our Undersecretariat has implemented the "Strategy for Developing Trade with Neighboring and Peripheral Countries" in 2000 and the "Strategy for Development of Economic Relations with Africa" in 2003.

In light of the successful results obtained under the Neighboring and Peripheral Countries Strategy" and the "African Countries Strategy" and the latest developments and trends in world trade, implementation by our Undersecretariat of the "Strategy for Development of Business and Economic Relations with Asian-Pasific Countries" starting from early 2005 as a continuation of the said implementations.

The said strategies target the following:

- To eliminate sectoral and regional dependency encountered in our exports, which is a structural problem
- Increase of our exports to the said markets
- Achievement of SMSEs being opened to countries of the region
- Transferring of appropriate sectors to the region in the form of direct investments
- Making our contracting and consultancy sector more efficient in these regions
- Direct procurement of raw materials for Turkish industry in affordable prices
- Transfer of technology to countries of the region from Turkey

In this framework, in the most recent period, basic agreements that will ensure that the legal infrastructure is formed with countries set as targets in these regions, Joint Trade Commission Meetings, Trade committees, purchase committees, contracting committees and trade fair and exhibition organizations were realized. With your permission, I will touch upon a few points on the successes we achieved by implementation of these strategies.

The share of neighboring and peripheral countries within our total trade volume in 2000 was 22 %, yet this figure has risen to 26 % in 2003. It is envisaged that in 2004, the share of our total trade volume of the said countries will go up to 29.4 %. Our exports to neighboring and peripheral countries has gone from \$ 6.22 billion in 2000, up to \$ 12.53 billion in 2003, with an increase of 101 %.

It is targeted that our exports to neighboring and peripheral countries will reach \$ 17 billion by end of 2004 with an increase of 210 %, compared to 2000. The total amount of the contracting projects taken on in neighboring and peripheral countries has reached \$ 3.1 billion. It is envisaged that this figure goes up to \$ 4 billion by the end of 2004, with an increase of 30 %. Our exports to Africa, which amounted to \$ 1.35 billion in 2000, has reached \$ 2.1 billion, with an increase of 56 % in 2003.

Turning to Africa;

It is expected that our exports to Africa in 2004 will rise to \$ 3 billion, with an increase of 40 %, compared to the previous year.

Afrika'ya yönelik ihracatımız 2004 yılında 2000 yılına göre %131 oranında artış gösterecektir. Afrika kıtasının toplam ithalatı 2003 yılında 166 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir.

2003 yılında Afrika ülkelerinde üstlenilen müteahhitlik projelerinin toplam tutarı 675 milyon \$'a ulaşmıştır. 2004 yılı itibarıyla bu rakam %78'lik rekor bir artışla yaklaşık 1,2 milyar \$'a yükselmiştir.

Üzerinde önemle durduğumuz projelerden biri de, "Turquality Projesi"dir. Bu proje, ihrac ürünlerimizin olumlu Türk malı imajının geliştirilmesi ve markalaşma potansiyeli bulunan ürünlerimizin desteklenmesini teminen Ekim 2004'te uygulamaya konulmuştur.

Dahilde İşleme Rejiminin Elektronik Ortama Aktarılması Projesi ile Dahilde İşleme Rejimi uygulamasına etkinlik ve sürat kazandırılacak olup, firmaların belge talebi başvurularının yanı sıra bahse konu başvuruların İhracat Genel Müdürlüğü ve İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri tarafından değerlendirilmesi işlemlerinin de elektronik ortamda yapılması ile zaman kaybı önlenecektir.

Proje kapsamında yapılan çalışmalar tamamlanmış olup, proje kullanıcılarının görüş ve önerileri doğrultusunda revize, test ve deneme çalışmaları halen sürdürülmektedir.

S.T.: Seramik Sektörü nakliye yoğun bir sektördür. Ülkemizde nakliye genellikle karayolları ile yapılmaktadır. Ülkemizde demiryolu ulaşımı ve taşımacılığı sınırlıdır. Türkiye'nin yük taşımacılığının ancak % 4'lük kısmı demiryolu ile yapılıyor. Devlet Demiryolları verilerine göre, geçtiğimiz yıl ithal ve ihrac edilen ürünlerin 1 milyon 714 bin tonu demiryolu ile taşındı. Limanlarımızın da yeterli olduğunu ve verimli çalıştığını söyleyemeyiz. Demiryolları fabrikalara ulaşmamakta, demiryolu denizyolu bağlantılarındaki eksiklikler dikkati çekmektedir. Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasındaki ticaretin bir bölümü demiryolu ile yapılıyor. Demiryollarının ihracatta ve ithalatta daha etkin bir şekilde kullanılması için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz? Bunlara ilaveten armatörlerin İzmir Limanı'ndaki sıkışıklık nedeniyle taşıma ücretlerine % 20- % 25 oranında zam yaptıklarını ve bu parayı uzunca bir süredir aldıklarını biliyoruz. Bu tür plan program dışı uygulamalar ihracatçı firmalar açısından büyük bir maliyet ortaya çıkarıyor. Bu konularla ilgili ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

T.K.: Demiryollarının ihracat ve ithalat taşımacılığındaki payının artması, % 4'lük oranın daha yüksek olması gerektiği konusunda sizinle hemfikirim. Ancak 1965 yılında 8000 km olan demiryolları uzunluğu geçen 40 yıl içerisinde ancak 8700 km'lere ulaşabilmiştir. Demiryolu taşımacılığı ekonomik olmakla beraber yatırım maliyetinin yüksek olması bu konudaki takdiri hükümet iradesine bırakmaktadır.

İhracatçılarımızın İzmir Limanı'nda ödemek zorunda kaldıkları sıkışıklık priminin kaldırılmasına yönelik olarak gerek Müsteşarlığımızın gerekse Ulaştırma Bakanlığımızın çalışmaları devam etmektedir. Esas itibarıyla İzmir Limanının elleçleme kapasitesi 550.000 TEU olmakla beraber bu yılın sonunda konteyner trafiğinin 800.000 TEU'yu aşması bekleniyor. Kapasitenin üzerindeki bu talebin bir darboğaza yol açması ise kaçınılmaz bir gerçek olarak karşımıza çıkmakta. Ulaştırma Bakanlığı nezdinde yaptığımız girişimler neticesinde, 2004 yılının sonunda sözkonusu limanda planlanan saha genişletme, otomasyon ve benzeri iyileştirme çalışmalarının tamamlanmış olacağını öğrenmiş bulunmaktayız. Ocak ayında ihracatçılarımızdan sıkışıklık priminin alınmaya devam edilmesi halinde, ilgili tarafları biraraya getiren geniş katılımlı bir platformda sorunun çözümüne yönelik arayışlarımız devam edecektir.

Our exports to Africa will show an increase of 131 % in 2004, compared to 2000. The total import volume of the African continent was \$ 166 billion in 2003.

The total amount of the contracting projects taken on in African countries in 2003 has risen to \$ 675 million. This figure has reached approximately \$ 1.2 billion with a record increase of 78 % as of the end of 2004.

Another project we are committed to is the "Turquality Project". This Project was launched in October 2004 to ensure that the positive Turkish product image of our export goods are developed and our products with brandization potential are supported.

Domestically, the Transfer of Processing Regime to Electronic Medium Project and implementation of the Domestic Processing Regime will be made more efficient and accelerated and loss of time will be prevented by the electronic process of evaluation of certificate request applications by firms and their processing by General Directorate of Exports and General Secretariat of Exporters Unions. The efforts being made under the Project have been completed and revision testing and trial work is still pursued in line with the views and recommendations of project users.

S.T.: The Ceramic Sector is a transportation-intensive one. Transportation in our country is usually done by highways. Railroad access and transportation in our country is limited. Only 4 % portion of cargo transportation is done by railroad in Turkey. According to State Railways data, 1,714,000 tons of imported and exported goods were carried by railway last year. We cannot say that our ports are adequate and that they function efficiently either. Railways cannot reach factories and deficiencies in railway, seaway links draw attention. Part of the trade between Turkey and European countries is done by railway. What type of work do you pursue for more effective employment of railways in exports and imports? In addition to these, we know that ship owners have increased freight by 20-25 % due to the jam in the port of Izmir and that they have been collecting this money for quite a long time. This type of implementations outside any plan or program create a great cost for exporting firms. What type of studies are you carrying out regarding this?

T.K.: I concur that the share in export and import transportation of railways has to increase and that the 4 % figure should be higher. However, the length of railways that was 8,000 km in 1965, has only reached 8,700 km during the 40 years that elapsed. Although railway transportation is economical, its high cost leaves the matter to the discretion of the government.

Both our department and also the Ministry of Transportation are making efforts for lifting of the jam premium our exporters have to pay at Izmir Port. Basically, the handling capacity of Port of Izmir is 550,000 TEU; yet, it is expected that container traffic surpassed 800,000 TEU at the end of the year. That such a demand over capacity will give rise to a bottleneck confronts us as an inevitable reality. As a result of the initiatives we have taken before the Ministry of transportation, we have learned that the area expansion, automation and similar rehabilitation work scheduled at the Port will be completed by the end of 2004. If the jam premium is still collected from our exporters in January, we will seek to resolve the matter at a platform with comprehensive participation, bringing the applicable parties together.

S.T.: Konteyner temininde ve taşımacılığında sıkıntılarımız had safhadadır. Marmara Bölgesi'nin önemli bir ihracat kapısı olan Bandırma Limanı'nın uluslararası konteyner taşımacılığına açılması için ne gibi çalışmalar yapılmaktadır ?

T.K.: Konu esas itibarı ile Ulaştırma Bakanlığı'nın uhdesinde olmakla beraber anılan limana bir konteyner hattı sağlanmış ancak hatta yeterli talebin olmaması nedeniyle şu an için hizmet verilmemektedir. Sektörlerden bu yönde gelecek bir taleple ilgili olarak Müsteşarlığımız gerekli destek ve girişimlerde bulunacaktır.

S.T.: AB ülkeleri ile Türkiye arasındaki ticari işbirlikleri hangi durumdadır? Bu ticari işbirliklerinin Türkiye'ye sağlayacağı faydalar nelerdir? AB ülkelerinin Türkiye'de yapmayı düşündükleri nitelikli sanayi bölgeleri var mı?

T.K.: Bu sorunuzdan AB ile ticari ilişkilerimizde gelinen noktayı öğrenmek istediğinizi anlıyorum. Bildiğiniz gibi, 1980'lerden bu güne ihracata dönük büyüme stratejisi çerçevesinde dış ticarete benimsediğimiz liberal politikalar doğrultusunda, AB ile Gümrük Birliğine giderek, Dünya ekonomisi ve ticaretinde önemli bir yere sahip olan bir bloğa ticari entegrasyon gerçekleştirdik.

Halihazırda, ticaretinin yarısını gerçekleştirdiği AB, Türkiye'nin en büyük ticaret ortağıdır. AB'nin 2003 yılında ihracatımız içindeki payı yaklaşık %55 iken, ithalatımız içindeki payı %48 düzeyinde gerçekleşmiştir. 2004 yılında 10 aylık rakamlar itibarıyla AB'ye ihracatımızın 28 milyar dolara, ithalatımızın ise 37 milyar dolara yaklaştığını görmekteyiz. Son veriler ışığında 2004 yılında AB ile ticaret hacmimizin 70 milyar doları aşmasını bekliyoruz. AB'nin 2003 yılı dış ticaret rakamlarına baktığımızda ise, Türkiye'nin, AB'nin ithalatında 11'inci, ihracatında ise 10'uncu sırada bulunduğunu görüyoruz. Kanımca, bu rakamlar her iki tarafın da birbiri için vazgeçilmez ticaret ortağı olduğunu doğrulamaktadır.

AB ile gerçekleştirilen Gümrük Birliği'nin, tam üyelik hedefi içeren bir ortaklık üzerine kurulmuş olması nedeniyle, basit bir gümrük birliğinin içeriğinden daha kapsamlı olduğu söylenebilir. Bu kapsamda, Türkiye kendi iç pazarını uluslararası normlara uydurmak ve bir çok alanda AB standartlarını kabul etmek zorunda kalmıştır.

Türkiye bir yandan AB pazarına diğer üçüncü ülkelere nazaran daha avantajlı giriş imkanı sağlarken bir yandan da, iç pazarını AB

S.T.: Our difficulties are at acute levels in procurement and transportation of containers. What is being done for opening of the Bandırma Port, which is a significant export portal of Marmara Region, to international container transportation?

T.K.: Although the matter is basically under the domain of the Ministry of Transportation, a container line has been provided to the said Port, yet there is no service rendered at the moment as there is no adequate demand. Our Undersecretariat will give the necessary support and taken the initiatives if there should be such a demand.

S.T.: What is the state of trade cooperation between EU countries and Turkey? What benefits will such trade cooperation afford to Turkey? Are there qualified industrial zones EU countries consider establishing in Turkey.

T.K.: From this question, I understand that you want to know the point arrived at our trade relations with EU. As you know, under the liberal policies we adopted in foreign trade under the framework of the export-oriented growth strategy since 1980s up to the present, we achieved a trade integration with a block with a significant position in the world economy and trade by going into customs union with EU.

At the present; EU, with which Turkey undertakes one half of its trade, is its largest trade partner. Where EU's share of our exports in 2003 was approximately 55 %, its share of our imports has been about 48 %. We see that in terms of the figures for ten months in 2004, our exports to EU are close to 28 billion Dollars and our imports are near 37 billion Dollars. We expect that our trade volume with EU goes over 70 billion Dollars in 2004.

Looking at the foreign trade figures of EU for 2003, we see that Turkey ranks 11th in imports and 10th in exports of EU. In my opinion, these figures confirm that both sides are indispensable trade partners for each other. As the Customs Union realized with



Türkiye'de sürdürülebilir bir ihracat artışını sağlayacak bir ihracat yapısı oluştu mu?

Has an export structure to ensure a sustainable increase in exports been formed in Turkey?

Ülkemizde sanayide kullanılan elektrik fiyatı, OECD ortalamasının %96 üzerindedir. Bu veri satınalma gücü paritesine göre hesaplandığında, fark %170 olmaktadır.

The price of electricity used in our country is 96 % above the OECD average. When one calculates this figure based on the Purchasing Power Parity, the difference becomes 170 %.

ve diğer üçüncü ülkelerin rekabetine açmıştır. Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği'nin, Türk dış ticaretindeki serbestleşme sürecine yeni bir ivme kazandırarak, Türkiye'nin dünyanın önemli bir kısmına karşı ticari anlamda açılma sürecini hızlandırdığı ve gelecekteki dış ticari ilişkilerini şekillendirecek yeni bölgesel yapılanmaların kapısını aralamakta olduğu görülmektedir.

Bu güne kadar yaşanan gelişmeler, yürürlüğe girmesinden itibaren Türk sanayiini yoğun uluslararası rekabet ile karşı karşıya bırakan Gümrük Birliği'nin, aynı zamanda ülkemizin yeni dünya düzeni ile entegre olmasını sağlayacak zorlayıcı bir süreci de başlattığını göstermektedir. Bu doğrultuda sektörlerimiz, dinamik yapıları ve üretimdeki esneklikleri sayesinde bu rekabet ortamına uyum sağlayabilmişlerdir. Gümrük Birliği kapsamında AB normlarının üstlenilmesine yönelik olarak attığımız adımların, katılım müzakerelerinin başlamasıyla önümüzdeki dönemde daha da iyi anlaşılacağını düşünüyorum.

Diğer taraftan, AB ülkelerinden nitelikli sanayi bölgesi kurulmasına yönelik olarak tarafımıza ulaşan herhangi bir talep olmamıştır. Üstelik böyle bir talebin gelmesinin, gerek AB'de yürürlükte bulunan serbest bölgelere ilişkin mevzuat kapsamında, gerekse Gümrük Birliği'nin esasları düşünüldüğünde, zor olduğu kanaatindeyim.

S.T.: Türkiye'deki serbest bölgeler başarılı oldular mı? Bu konudaki düşüncelerinizi bizimle paylaşır mısınız?

T.K.: Sayıları 21'e ulaşan serbest bölgelerimiz son yıllardaki performansları ile dış ticaret politikamızdaki yerlerini güçlendirmişlerdir. Serbest bölgelerin 2004 yılı ilk aylık dönemine ait ticaret hacmi rakamları, 2003 yılının toplam ticaret hacmi olan 16 milyar doları geçerek 17,8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Serbest bölgeler ticaret hacminin 2004 yılı sonunda 20 milyar doların üzerine çıkması beklenmektedir.

2003 yılı sonunda serbest bölgelerde 3.838 olan firma sayısı 2004 yılı Ekim ayı sonunda 4.118'e ulaşmıştır. Kullanıcıların faaliyet konuları ve şirket sermaye yapıları kapsamında bir inceleme yapıldığında ise 2003 yılı sonunda 636 olan üretici firma sayısının 2004 yılı Ekim ayı sonu itibarıyla 758'e, 622 olan yabancı sermayeli firmaların sayısının ise 665'e ulaştığı görülmüştür. Serbest bölgelerde bir çok yeni firmanın faaliyete geçmesi, ticaret hacminin hızla artmasının yanı sıra yıl başından bu yana serbest bölgelerde 7.000 kişiye yeni iş imkanı yaratılmasında da büyük katkı sağlamıştır. Böylelikle, serbest bölgelerde istihdam edilen personel sayısı 39.000'i aşmıştır.

2004 yılının ilk on ayında ticaret hacmindeki artışın daha çok Türkiye'ye yönelik ticaret hacmindeki artış şeklinde görülmesinin serbest bölgelerin başarısı konusunda ne yazık ki yanlış ve eksik değerlendirmelere yol açtığı gözlemlenmektedir. Oysa ki serbest bölgelerin kuruluş amaçları arasında yer alan ekonominin girdi ihtiyacının ucuz ve düzenli şekilde temini hedefi doğrultusunda serbest bölgelerden yurtiçine yapılan satışların yüzde 82'sinden fazlasının hammadde ve ara malı ticaretinden oluştuğu görülmektedir. Böylelikle, özellikle ihraç ürünlerinin imalatında gerek duyulan hammaddeler ve ara malları serbest bölgelerden en uygun koşullarda sağlanmış olmaktadır. Serbest bölgeler ticaret hacminin 2004 yılı ilk on aylık dönemi sektörel olarak incelendiğinde, 2003 yılına benzer şekilde, sanayi ürünleri ticaretinin toplam ticaret hacminin yaklaşık yüzde 96,3'ünü oluşturarak, 17 milyar doların üzerine çıktığı görülmektedir. Diğer taraftan, 2003 yılında 100,4 trilyon Türk Lirasının üstünde gelir elde edilmiş olan Serbest Bölgeler Özel Hesabı'ndan 2004 yılında kaydedilecek gelirin ise 131 trilyon Türk Lirasını aşacağı tahmin edilmektedir.

EU is established on a partnership involving the full membership target, it can be said that it is more comprehensive than the contents of a simple customs union. In this context, Turkey has been forced to bring its domestic market in harmony with international norms and to accept EU standards in many areas.

On the one hand; Turkey has obtained the opportunity of entering the EU market at an advantage to other third countries, on the other hand, opening its domestic market to the competition of EU and other third countries. It is observed that the Customs Union between Turkey and EU has accelerated Turkey's opening to a significant part of the world commercial-wise and is opening the door of new regional structures which will shape its future international trade relations by accelerating the liberalization process in Turkey's international trade.

The developments encountered until today show that the Customs Union, which has left the Turkish industry face to face with fierce international competition until its implementation, has also initiated a forcing process which will allow our country to be integrated to the new world order. To that end, our industries have managed to adapt to this competitive environment due to their dynamic structures and production flexibilities. I believe that the steps we have taken for adopting EU norms under the Customs Union will be better perceived in the upcoming period with starting of accession negotiations.

On the other hand, no demand has been made by EU countries for establishment of any qualified industrial zones. Furthermore, I believe that such a demand would be quite difficult under the free zone regulations in effect in EU and also the principles of the Customs Union.

S.T.: Have the Free Trade Zones in Turkey been successful? Could you share your thoughts on them with us?

T.K.: Our free trade zones, numbering 21, have reinforced their position in our international trade policy with their recent performances. The trade volume figures for free trade zones for the first ten months of 2004 was 17.8 billion Dollars, surpassing the figure of 16 billion Dollars, which was the total trade volume for 2003. It is expected that the trade volume of free trade zones will go over 20 billion Dollars by the end of 2004.

The number of firms in free trade zones which was 3,838 at the end of 2003, has reached 4,118 by the end of October 2004. A review made on the lines of business and company shareholdings of users shows that the number of production firms, which was 636 at the end of 2003, has gone up to 758 by the end of October 2004; the number of firms with foreign capital, which was 622, going up to 665. The fact that many new firms have started operating in free trade zones has contributed to the rapid increase in the trade volume and has contributed to a great extent in creation of new job opportunities to 7,000 people in free trade zones since the beginning of the year. Thus, the number of personnel employed in the free trade zones has reached 39,000.

It is observed that unfortunately, the fact that the increase in the trade volume in the first ten months of 2004 is seen more as an increase in the trade volume directed to Turkey, leads to wrong and incomplete assessments on the success of free trade zones. Yet, it is observed that more than 82 % of the sales made from the free trade zones into the country are raw material and semi-processed goods sales in line with the objective of inexpensive and regular supply of the input needs of the economy which is among the foundation objectives of free trade zones. Thus, raw materials

Bu rakamların değerlendirilmesi neticesinde, serbest bölgelerin Türk sanayiini gerek girdi gerekse lojistik olarak destekleyen önemli bir dış ticaret aracı olduğu açık olarak görülmektedir. Önümüzdeki dönemde, serbest bölgelerin tedarik zinciri ve lojistik alanında daha da etkili bir yapıya kavuşturulması için çalışmalarımız sürdürülecektir.

S.T.: Çin'den yapılan ithalat, seramik sektörünü özellikle granit karolar olarak bilinen porselen seramik kaplama malzemelerinde rahatsız ediyor. SKM ithalatında gözetim uygulaması başlattığınızı biliyoruz. Bu uygulama başarıya ulaştı mı? Avrupa ülkeleri ve Amerika bu ülkeye karşı kendi sanayisini korumak üzere çeşitli tedbirler almakta. Kendi pazarlarımızı Çin ürünlerinden korumak için neler yapabiliriz?

T.K.: Bu konuya ilişkin olarak sektörden gelen talepleri ve ithalatın seyrini değerlendirerek, olası bir zarar tehdidine karşı gözetim uygulaması başlatılmıştır. Gözetim uygulaması bir korunma önlemi olmayıp, usulsüz unsurlar içerme riski yüksek olan ithal işlemlerinin gerçekleşmeden önce detaylı olarak incelenmesine imkan tanımaktadır. Bununla birlikte, caydırıcı etkisi gözönüne alındığında dolaylı bir koruma etkisi de bulunmaktadır.

Diğer taraftan, haksız rekabet unsurları içeren ithalata karşı telafi edici tedbirleri almaya imkan veren "haksız rekabetin önlenmesi (anti-damping) mevzuatı" ile iç pazardaki rekabet ortamının ithal ürünler nedeni ile yerli üretimin aleyhine aniden bozulması durumunda kullanılabilen "korunma önlemleri (safeguard) mevzuatı", Türkiye'nin uluslar arası hak ve yükümlülüklerine uygun olarak ihtiyacı olan korumayı sağlayacak araçlarımızdır. Bu araçları en etkin şekilde kullanabilmek için gerekli olan insan kaynakları Müsteşarlığımız bünyesinde bulunmaktadır.

Öte yandan, ucuz Çin ürünleri ile rekabet edilmesi hususu sadece iç pazarımız için değil, Türkiye'nin ihracat pazarları için de geçerli bir konudur. Bu açıdan sorunu, sadece iç pazarımıza yönelik tedbirler çerçevesinde değerlendirmek eksik olur. Bu nedenle rekabet gücümüzü artırmak için her şeyden önce üretim faktörlerinin iyileştirilmesi ve dünya standartlarının üzerine çıkartılması için toplumun her kesiminin çok çalışması gerekmektedir.

S.T.: Türkiye'de sürdürülebilir bir ihracat artışı sağlayacak bir ihracat yapısı oluştu mu? Sanayicinin enerji girdi maliyeti AB ülkeleri ile rekabet edebilecek güçte değil. Hala elektrik enerjisi ülkemizde AB ülkelerinden daha pahalı. Örneğin İspanya'dan %25 daha pahalı. Türk Lirasının gittikçe değerlenmesi ile Döviz-TL dengesi ihracatçıyı caydırıcı yönde geliyor. Ülkemizde gerek istihdam vergileri gerekse diğer kazanç vergileri oran olarak çok yüksek. Bu yapıyı oluşturmak için kimlere ne gibi görevler düşüyor?

T.K.: Ülkemizde girdi maliyetlerinin yüksekliğinden çok uzun zamandır şikayet edilmekte ve gerek sanayicilerimiz ve ihracatçılarımız önderliğinde özel kesim ve gerekse kamu kesimi tarafından bu şikayetler dile getirilmekte idi. Ancak, 1980 sonrası "İhracata Dayalı Sanayileşme" politikasını benimseyen bir ülkede şikayetten çok öte adımlar atılması gerekliliği de açıktır. Nitekim, daha önceki yıllarda oldukça cılız bir şekilde seslendirilen bu husus, son yıllarda ihracatın ekonominin tümü içindeki öneminin artışına paralel bir seyir izleyerek, üzerinde şikayet edilen bir husus olmaktan çıkarak, üzerinde düşünülen, konuşulan ve tartışılan bir husus haline gelmiştir ki aslında bu pozitif süreç bile başlı başına bir kazanımdır diye düşünüyorum.

Başta enerji olmak üzere yüksek finansman ve nakliye maliyetleri, istihdam üzerindeki vergi ve prim yükü gibi girdi maliyetlerinin yüksekliği dış pazarlardaki rekabet gücümüzü zayıflatmaktadır.

and semi-processed goods required especially for production of export goods are procured from free trade zones under most convenient terms. Analyzing the trade volume of free trade zones for the first ten months of 2004 by industries; one sees that similar to 2003, trading of industrial goods have reached over 17 billion Dollars, comprising close to 96.3 % of the total trade volume. On the other hand, it is expected that the revenue to be derived in 2004 from the free trade zones special account, from which a revenue of over 100.4 trillion Turkish Liras was derived in 2003 will surpass 131 trillion Turkish Liras.

Upon evaluation of these figures, it is clearly seen that free trade zones are important international trade instruments that support Turkish industry in terms of both inputs and also logistically. Our studies will continue for making free trade zones more efficient in the supply chain and logistics fields in the upcoming period.

S.T.: The imports made from China bother the ceramic sector especially regarding the porcelain ceramic tiles known as granite tiles. We know that you started the surveillance practice in Ceramic Tile imports. Has this practice succeeded? European countries and US are taking various measures to protect their own industries against the said country. What can we do to protect our own markets from Chinese products?

T.K.: Surveillance practice has been started against any potential threat of loss evaluating the requests coming from the sector on this matter and the course of imports. The surveillance practice is not a protection measure but allows detailed review of import transactions with a high risk of involving improper elements prior to taking place. Still, considering its deterrent effect, it also has an indirect protective effect. On the other hand, the anti-damping regulations, which allow compensating measures to be taken against imports involving unfair competitive elements and the safeguard regulations which may be invoked if the competitive environment in the domestic market is suddenly distorted against domestic production due to imported goods are our tools which will allow Turkey to provide the protection it needs in accordance with its international rights and obligations. The human resources required for most effective use of such instruments are available at our Undersecretariat.

On the other hand, the matter of competing with cheap Chinese products is an issue that applies not only to our domestic market but also the export markets of Turkey. Therefore, it would be inaccurate to assess the matter only under the framework of measures directed to our domestic market. Therefore, what is required is first of all to improve the production factors to increase our competitive power and that all segments of society work very hard so that these rise above world standards.

S.T.: Has an export structure to ensure a sustainable increase in exports been formed in Turkey? The energy input cost of the industry is not at a level to compete with EU countries. Electrical energy is still higher than that of EU countries. It is 25 % more expensive than Spain. The foreign currency/TL parity is progressing in a direction deterring the exporter by overvaluation of the Turkish Lira. Both employment taxes and also other earning taxes in our country are too high in terms of rates. What duty accrues to whom to form this structure? The input costs / expectations and activities on 2005 and post-2005 period /

T.K.: For a long time, complaints were made about high input costs in our country which were expressed both the private sector and also the public sector led by industrialists and exporters. However, it is obvious that steps must be taken rather than making complaints

Bugün ne yazık ki firmalarımız elektrik enerjisine ortalama dünya fiyatlarının yaklaşık 2 katı fiyat ödemek zorundadır. Ülkemizde sanayide kullanılan elektrik fiyatı, OECD ortalamasının %96 üzerindedir. Bu veri Satınalma Gücü Paritesine göre hesaplandığında, fark %170 olmaktadır. Ülkemizde Haziran 2004 itibarıyla elektrik fiyatı 128.027 TL. iken, %18 civarındaki vergi ve benzeri ödemelerle bu fiyat 151.479 TL. olmakta ve bu durumda toplam fiyat 10.2 cent/kWh seviyesine varmaktadır.

Elimizdeki son veriler olan 2002 yılı OECD verilerine göre, sanayide kullanılan elektrikte kilowattsaat başına için ülkemizdeki bir sanayici 9.4 cent öderken, bu rakam Portekiz'de 6.8 cent, Macaristan'da 6 cent, G. Kore'de 5.7 cent, Meksika'da 5.3 cent, ABD'de 4.8 cent ve komşumuz Yunanistan'da yalnızca 4.6 centtir.

Elimizdeki bu verilerden yola çıkarak, üretim ve ihracat arasında sağlıklı bir zincir oluşturmanın olmazsa olmaz koşullarından biri olan maliyet avantajı yaratma ve rakabet gücü kazanma yönünde ne denli geride olduğumuzu ortaya koymaktadır. Bahse konu yapıyı veri aldığımızda bunu görmekteyiz ancak söz konusu yapının değişiminin gerekliliği konusu da tartışılması gereken ayrı bir husus olarak karşımızda durmaktadır. Bu noktada, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca hazırlanarak yürürlüğe konulan "İhracat Stratejik Planı" bağlamında yapılan çalışmalar hakkında kısaca bilgi vermek istiyorum.

Stratejik planın hazırlanmasında, katılımcı proje/program planlama tekniklerinden birisi olan ve günümüzde bir çok ulusal ve uluslararası kuruluş tarafından planlama faaliyetlerinde yaygın olarak kullanılan "Amaca Yönelik Proje Planlama" yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemle, projelerin "bütünsel yaklaşım" anlayışıyla ele alınması, ilk fikirden, projenin tamamlanmasını izleyen dönem içinde yapılan son değerlendirmeye kadar geçen tüm proje aşamalarında vazgeçilmez olan faktörlerin göz önünde bulundurulması ve karar vericiler, uygulayıcılar ve projeden yararlananların etkin katılımının sağlanmasıyla proje başarısının ve sürdürülebilirliğinin güvenceye alınması hedeflenmektedir. Söz konusu teknik, sadece hazırlık aşamasında değil, aynı zamanda, uygulama aşamasında da katılımcılığa önem vermekte ve uygulama, düzenli periyotlarla takip edilerek, gerekli görüldüğü hallerde, stratejik planda revizyona gidilebilmektedir.

Stratejik Planın Genel Amacı "Sürdürülebilir ihracat artışını sağlayacak ihracat yapısını oluşturmak" olarak belirlendikten sonra, 5 Stratejik Amaç şu şekilde saptanmıştır:

Stratejik Amaç 1 "Kaliteli Türk ürünlerinin, başta hedef ülkeler olmak üzere, dış pazarlarda müşteri odaklı ve dinamik tekniklerle tanıtım ve pazarlamasını sağlamak."

Stratejik Amaç 2 "İhracata ilişkin her türlü bilginin eşgüdüm içinde, güncel, etkileşimli ve küresel standartlara uygun olarak kullanımını sağlamak ve Türkiye'nin ihracat potansiyelinin tanıtılması için gerekli altyapıyı oluşturmak."

Stratejik Amaç 3 "Sektörel öncelikler de dikkate alınarak, ihracatçılara uluslararası rekabetçi fiyatlardan girdi temin etmek, üretim ve ihracat aşamasında yeterli ve etkin destek sağlayacak mekanizmaları geliştirmek."

Stratejik Amaç 4 "İkili ve çok taraflı ticari ilişkiler kapsamında, ihracatçıların pazara giriş olanaklarını geliştirmek ve mevcut pazar paylarını arttırmak."

Stratejik Amaç 5 "İhracatın geliştirilmesi ve önündeki engellerin kaldırılması amacıyla kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları arasında koordinasyonu sağlayacak yapı ve işleyişleri geliştirmek."

Bu çerçevede, planın uygulama sürecinde faaliyet göstermek üzere oluşturulan birimler 2004 yılı Ocak ayı içinde, ilgili tüm kesimlerin de etkin katılımı ve desteğiyle faaliyete geçirilmiştir.

in a country which has adopted the policy of "Export Based Industrialization" post-1980. In fact; this point, which was stated rather meekly in previous years, has become a point on which people think, speak and discuss instead of being an issue on which only complaints were being made in line with the increase of the significance of exports in the whole economy and I believe that even this positive process is a gain by itself. High cost inputs like financing, freight and most of all, energy and high tax and premium burden on employment weaken our competitive power in foreign markets.

Unfortunately, today, our firms have to pay approximately two times as much compared to the average world prices for electrical power. The price of electricity used in our country is 96 % above the OECD average. When one calculates this figure based on the Purchasing Power Parity, the difference becomes 170 %. Whilst the price of electricity in our country as of June 2002 was TL 128,027, this goes up to TL 151,479 with taxes and similar charges of about 18 %, the total price becoming 10.2 cent/kWh.

According to 2002 OECD data, which are the most recent available; whilst an industrialist in our country pay 9.4 cent per kilowatthour for industrial electricity, this figure is 6.8 cent in Portugal, 6 cent in Hungary, 5.7 cent in South Korea, 5.3 cent in Mexico, 4.8 cent in USA and only 4.6 cent in our neighbor Greece. Available data show that we are rather behind in creation of cost advantage and gaining competitive power, which are indispensable conditions for forming a healthy chain between production and exports. We see this when we look at the data on the above-mentioned structure; yet, the need for changing the said structure stands as a separate matter that should be debated.

At this point, I would like to provide some brief information on the work conducted regarding the "Export Strategic Plan" prepared and launched by the Undersecretariat of Foreign Trade. In preparation of the strategic plan, the "Objective-Oriented Project Planning" technique, which is one of the participatory project/program planning techniques that is prevalently used in planning activities today by many domestic and international organization. By this technique, what is targeted is handling of projects under the "wholistic approach" considering the indispensable factors during all project phases from the inception until the final evaluation made during the period which follows completion of the project and securing the success and sustainability of the project through active participation of decision makers, implementers and those benefiting from the project. The said technique emphasizes participation not only in the preparatory stage but also in the implementation stage and implementation is monitored at regular intervals and where necessary, the strategic plan is revised.

After determining that the general objective of the Strategic Plan was "Forming the export structure to allow sustainable export increase", the 5 strategic objectives were set as follows:

Strategic Objective 1 "To ensure that Turkish products of high quality are promoted and marketed in international markets, mainly target countries, by customer-oriented and dynamic techniques."

Strategic Objective 2 "To ensure use of all export-related data under coordination in updated and interactive form and in conformity with global standards and to form the infrastructure required for the promotion of Turkey's export potential."

Strategic Objective 3 "Taking into account sectoral priorities, to procure inputs for exporters at international competitive prices, to develop the mechanisms that will provide adequate and effective support in production and export stages."



Bu kapsamda, Stratejik Plan uygulama dönemi süresince belirli aralıklarla toplanacak olan çalışma grupları, sorumlu oldukları ulaşılmış öngörülen hedef çerçevesinde gerçekleştirilmesi gereken faaliyet, proje ve performans kriterlerini belirlemek ve bunları hayata geçirmekle görevlendirilmiştir.

İhracat Stratejik Planı çerçevesinde yürütülen faaliyet ve projeler sonucunda, ülkemiz ihracatında yapısal bir değişim ve dönüşüm gerçekleşeceğini ve bu sayede kronik sorunlarımızın bir bir ortadan kalkacağını düşünüyoruz. Özelde Stratejik Amaç 3 altında toplanan ve girdi maliyetleri konusuna eğilen çalışma gruplarının da her ay yaptıkları düzenli toplantılar ve toplantılarda ele alınan konular ışığında mevcut durumu tüm yönleriyle ele almışlar ve halen de bu konuda öneri ve projeler geliştirmektedirler.

S.T.: İhracatçı birlikleri başarılı oldular fakat ithalatçı birlikleri henüz kurulmadı. Dış ticaret açığının gittikçe büyüdüğü bir dönemde ithalatın günlük takibi ve kontrol altına alınması için ithalatçı birliklerinin görevi önem kazanıyor. Bu konuda bize düşüncelerinizi aktarır mısınız?

T.K.: Mevcut kaynakların etkin ve verimli kullanılmasını teminen, ithalatçı birlikleri ile ihracatçı birliklerinin yeniden yapılandırılması çalışmalarını titizlikle sürdürmekteyiz. Söz konusu çalışmalar tamamlandığında, ihracatçı ve ithalatçı birliklerinin dış ticaretin ülke ekonomisine yararlı bir şekilde düzenlenmesinde önemli görevleri ve katkıları olacaktır.

Strategic Objective 4 "Under the scope of bilateral and multilateral business relations, to develop market entry capabilities and to increase the existing market shares of exporters" and **Strategic Objective 5** "To develop the structures and functionalities to ensure coordination between the public and private sectors and non-governmental organizations for developing of exports and elimination of obstructions in front of them."

In this context, the units formed to perform during the implementation phase of the plan have been launched in January 2004 with active participation of all relevant sectors. In this framework, the study groups, which will meet at regular intervals during the implementation phase of the Strategic Plan, were assigned the task of determining the operation project and performance criteria required to be realized in line with the target envisaged to be met they are responsible for and to bring these to life.

As a result of the operations and projects conducted under the Export Strategic Plan, we believe that a structural change and transformation will take place in the exports of our country and thus, our chronic problems will be eliminated one by one. Specifically, the Study Groups, which meet in accordance with Strategic Objective 3 and deal with the matter of input costs have dealt with the present situation in the regular meetings they hold every month and are developing recommendations and projects on this issue.

S.T.: Exporters Associations have been successful but importers associations have not yet been established. The task of importers associations is becoming more significant for daily monitoring and controlling of imports in a time period in which international trade deficit is growing? Could you give us your thoughts on this?

T.K.: To ensure active and productive use of available resources, we are diligently pursuing the efforts for re-structuring of the Importers Associations and the Exporters Associations. Upon completion of these efforts, the Exporters and Importers Associations will have significant mandates and contributions on organization of international trade in such a way to help the economy of the country.