



Türk-Amerika
İş Konseyi Başkanı
Ferit Şahenk:

TAİK, Anadolu'dan ABD'ye köprü oldu

Türk ekonomisinin güçlenmesi, doğrudan yatırımların artması, kolektif girişimler gibi olumlu gelişmeler ve TAİK katkıları ile Türkiye'nin ABD ile olan ticaret hacminin kısa zamanda en az Türkiye - AB seviyelerine ulaşacağına inanıyoruz.

NEDİR? Türk-Amerikan İş Konseyi (TAİK)

1985 yılında "U.S. Chamber of Commerce (Amerikan Ticaret Odası)" ile imzalanan anlaşma ile DEİK çatısı altında kurulan ilk iş konseyi olan Türk-Amerikan İş Konseyi (TAİK), Türkiye ile ABD arasında ticari ve sınai işbirliği ile ortak yatırımların artırılması, üçüncü ülkelerde Türk-Amerikan işbirliği imkanlarının değerlendirilmesi, ticareti ve ortak girişimleri kısıtlayıcı mevzuat ve uygulamaları tespit ederek, bunların kaldırılması veya iyileştirilmesi yönünde ilgili merciilere tavsiyelerde bulunulması ile Türkiye'nin ve Türk ekonomisinin ABD'de tanıtımına katkıda bulunulması amacıyla çalışmalarını sürdürüyor.
İş konseyi faaliyetleri arasında, başkan yardımcıları başkanlığında kurulmuş olan inşaat, enerji, ICT, bankacılık ve finans, tekstil ve hazır giyim, medya, yatırım, tarım- gıda, turizm, sivil toplum örgütleri ile ilişkiler ve savunma sektörlerine ilişkin komitelerin yürüttüğü çalışmalar bulunuyor.
Türk-Amerikan İş Konseyi'nin, ABD'deki American-Turkish Council (ATC) ile birlikte Washington'da düzenlediği Ortak Yıllık Konferans, Türkiye-ABD ekonomik işbirliğine ilişkin en geniş forum. Enerji, inşaat ve proje geliştirme, savunma, telekomünikasyon ve ulaştırma, tarım ve gıda, tekstil, finans ve bankacılık, turizm sektörlerinde ve Türkiye'deki ve ABD'deki yatırım ve ticaret olanakları konularında gerçekleştirilen oturumlarda iş dünyası ve resmi yetkililer biraraya gelerek ekonomik ve politik alanda bilgi alışverişini gerçekleştirmekte ve iş imkanlarını değerlendiriyor. Her yıllık konferans sırasında TAİK yürütme kurulu, ABD Kongre üyeleri, hükümet temsilcileri, düşünce kuruluşları, uluslararası finans kuruluşları ile ABD'li basın temsilcilerini ziyaret ederek fikir alışverişinde bulunuluyor. İş konseyi faaliyetlerinde Türkiye'nin ABD'de tanıtımına büyük ağırlık veriliyor. Bu kapsamda New York, Chicago, Houston, Colombus, San Francisco, Boston, New Orleans, Charlotte ve Manchester'da ikili işbirliği imkanlarını konu alan seminerler düzenlendi. Ayrıca, Türkiye'yi ziyaret eden Amerikalı işadamları, kongre üyeleri, senatörler ve kongre danışmanları için çeşitli brifingler ve toplantılar da organize ediliyor. ABD Başkanı Bill Clinton, Hillary Clinton ve ABD Kongre Başkanı D. Hastert, TAİK'in ağırladığı kişiler arasında yer alıyor.
Devlet ve özel sektör temsilcilerinin biraraya geldiği Türkiye-ABD İş Geliştirme Konseyi'nde de Türk-ABD İş Konseyi, Türkiye'deki özel sektörü temsil ediyor.
Türk-Amerikan İş Konseyi, Eylül 1999'dan itibaren Washington D.C'de de bir danışman bulunduruyor.

Türkiye ile Amerika Birleşik Devletleri (ABD) arasındaki ilişkiler; demokrasi, özgürlükler, insan hakları ve serbest ticaret gibi ortak idealler temeline dayanıyor. İki ülke arasında pek çok alanda yakın işbirliği söz konusu. Ancak bu ilişkiler yakın zamana dek, ekonomik ve ticari ilişkilere yeterince yansımadı. Bunun nedenlerini Doğuş Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı ve Türk-Amerikan İş Konseyi (TAİK) Başkanı Ferit Şahenk'e sorduk. Ekonomideki son beş-altı yıldır kaydedilen istikrarlı büyüme, dünyayla entegrasyon kararları, IMF ile yürütülen mali politikalar, enflasyonun ve yüksek faizin disiplin altına alınması gibi faktörlerin Türkiye'de yatırım ortamının iyileşmesini sağladığını belirten Şahenk, bunun sonucu olarak da dünya devlerinin ülkemize gelerek, yatırım yapmaya başladığını söyledi. Bunun önümüzdeki dönemde de artarak devam edeceğini belirten Şahenk'in Ekonomik Forum'a verdiği cevaplar şöyle:



→ Fotoğraf: Belgin ÇÖLERİ

ABD, 13 trilyon dolarlık ekonomik büyüklüğe ulaşmış bir ülke, Türkiye ile ticaret hacmi 2005 yılı itibarıyla 11 milyar dolar dolayında bulunuyor. ABD'nin 1,7 trilyon dolarlık ithalatında Türkiye'nin oranı ise sadece binde 3 düzeyinde. Bu rakamlardan ABD ile Türkiye'nin siyasi ve askeri alanlardaki yakın işbirliklerinin, ekonomik alana pek yansımadığı sonucu çıkıyor. İlişkilerin iki ülke arasındaki ticaret hacmini büyütmesi için neler yapılması gerekir?

Şahenk: Türkiye bugün altyapısıyla, iş dünyası ile Amerika'yla ticaret potansiyelini çok daha rahat ve hızlı hayata geçirecek güce sahiptir. Bilhassa IMF'nin 2001 yılında başlayan faaliyetleri ve AB ile olan entegrasyon çalışmaları Türkiye'nin anlaşılabilirliğini ve belirli altyapılarını ne kadar geliştirdiğini dünya memleketlerine göstermiştir. Türkiye, 1980'den 2000 yılına kadar olan süreçte muhtelif zorlukları aşmak için çalışmıştır. ABD ile olan ikili ticarette ABD pazarındaki rekabet koşullarının AB'ye göre çok farklı olması, ölçeklerin büyük olması, bu şartların KOBİ'ler tarafından bilinmemesi, lojistik engeller, standart farklılıkları gibi konular, ticaretin belirli sınırlar çerçevesinde kalmasına neden olmuştur.

2001 yılı itibariyle, Türkiye'nin ve Türk şirketlerinin geçmişte küreselleşme anlamında yapması gereken değişimleri yapmaya başlaması ve bu değişimi tanıtabilmesi ticaretin gelişmesine katkı sağlamıştır. Küreselleşmenin etkisiyle artan bilgi paylaşımı ve ilgi oluşumundan Türkiye, yaptığı değişimler ve tanıtım çalışmalarıyla olumlu etkilenmiştir.

Türk ekonomisinde son beş-altı yıldır kaydedilen istikrarlı büyüme, son iki hükümet döneminde alınan dünyayla entegrasyon kararları, IMF ile yürütülen mali politikalar ile enflasyon ve yüksek faizin disiplin altına alınması, Türkiye'de yatırım ortamının iyileşmesini sağlamıştır. Yatırım ortamındaki bu değişimin olumlu sonuçlarını Türkiye, GE ve Citibank gibi dünya devlerinin ülkemize gelerek, yatırım yapmasıyla yaşamıştır. Benim inancım bu örneklerin önümüzdeki dönemde artarak devam

Türkiye-ABD dış ticareti (milyar dolar)

	İhracat	İthalat	Denge	Toplam Tic.
1996	1,778	2,847	- 1,069	4,625
1997	2,021	3,539	-1,419	5,560
1998	2,543	3,505	-963	6,048
1999	2,629	3,217	-588	5,517
2000	3,042	3,720	-378	6,762
2001	3,055	3,095	-40	6,150
2002	3,516	3,113	403	6,629
2003	3,202	2,439	763	5,641



edeceğidir. Bu kapsamda biz TAİK olarak hedeflerimizi üç ana başlık altında toplamaktayız. Bunlardan ilki Türkiye ile Amerika arasındaki ticaretin gelişebilmesi için mevcut potansiyelin daha iyi değerlendirileceği platformlar yaratmak ve Türk ve Amerikan şirketlerinin karşılıklı pazarlarda, birbirlerini daha kolay tanıyarak, daha fazla cesaretle iş yapma olanaklarını teşvik etmektir.

TAIK olarak ikinci hedefimiz ise ülkemize gelmeye başlamış olan doğrudan yatırımın artmasını sağlayacak altyapının hazırlanmasına, Türkiye'nin büyüyen sektörlerinde, dışarıdan know – how getirecek ve Türkiye'yi bir merkez olarak görüp, bölge ve dünya piyasalarına üretim ve hizmet satacak olan kurumların Türkiye'ye getirilmesine katkıda bulunmaktır. Bu iki ülke arasındaki işbirliğini geliştirirken Türkiye'deki istihdamın da gelişmesine katkı sağlayacaktır.

Bir diğer amacımız ise Türk ve Amerikan şirketlerinin, üçüncü ülkelerde, bilhassa Doğu Avrupa'da, Türki cumhuriyetlerde ve Ortadoğu'da beraber iş yapma imkanlarının yaratılmasına katkıda bulunmaktır.

Biz TAİK olarak, bu hedeflerimizi gerçekleştirme yolunda kolektif bir yaklaşım ile hareket edilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Türk-Amerikan ekonomik ilişkilerinin geliştirilmesine hizmet eden tüm kuruluşların işbirliği yapmaları, "güçlerini birleştirmeleri" ve Türkiye'deki yapısal değişiklikleri ve olumlu gelişmeleri ABD kamuoyuna düzenli olarak yansıtma amacı ile çalışmaları gerektiğine inanıyoruz.

Bu çerçevede Dış Ticaret Müsteşarlığımız da 2006 yılında "ABD Stratejisi" ilan ederek, seçilmiş eyaletlerde Türkiye, Türk ürün ve hizmetlerinin tanıtılmasına büyük katkıda bulunmaktadır. Bu vesile ile çok büyük önem verdiğimiz KOBİ'ler de ABD pazarını tanıma fırsatı bulmaktadır.

Türkiye ile ABD arasındaki "dış ekonomik ilişkileri", diğer ülkelerin "dış ekonomik ilişkileri"nden ayıran yönler nelerdir?

Türkiye ile ABD arasındaki ilişkiler demokrasi, özgürlükler, insan hakları ve serbest ticaret gibi ortak idealler temeline dayanmaktadır. Türkiye ve Amerika arasındaki ilişkiler geriye dönüp baktığımızda uzun bir geçmişe sahiptir. Bu iki ülke, dünyanın birçok sorununda, yanyana, bu sorunların çözümleri için işbirliği içinde olmuştur. Bugünse artık Türkiye ve Amerika arasındaki pozitif ilişkilerin önemi daha da artmış durumdadır. Türkiye ile ABD, Balkanlar, Kafkasya, Ortadoğu ve Orta Asya'da barış, istikrar ve güvenliğin pekiştirilmesi, ayrıca NATO'nun genişlemesi ve diğer uluslararası kurumların güçlendirilmesi gibi pek çok konuda aynı görüştedir ve birlikte çalışmaktadır.

Ekonomik ve ticari ilişkilerin artması ise ülkeler arası diplomatik ve siyasi ilişkilere güç vermektedir. 2000 yılından beri, Türkiye'nin küreselleşme konusundaki yeni yaklaşımları, ulaşım ve teknoloji gibi etkenler ile memleketler arası me-

Yatırımcı çekmek kadar, mevcut yatırımcılar da mutlu edilmeli

Uluslararası sermayenin Türkiye'ye ilgisini artırmak için ülkemizde yatırım ortamının nasıl olması gerekir?

Uluslararası sermayenin ülkemize ilgisinin artması için küresel yatırımcıların ihtiyaçlarına cevap verecek temellere sahip olunması gerekmektedir. Türkiye artık nerede olduğu için değil ne olduğu için ilgi çeken, bölgesinde merkez olabilecek bir konumdadır. GE-Garanti eşit ortaklığı ve Citibank'ın Akbank'ın yüzde 20'sine ortak olması, Cisco Systems'ın Türkiye'ye 275 milyon dolar yatırım yapacağını açıklaması, büyük perakende zincirlerinin Türkiye'ye olan ilgilerinin artması, Türkiye'nin bugün geldiği konumu ve potansiyelini göstermektedir. Gelişen yatırım ortamının yukarıda bahsedildiği şekilde yurtdışında geniş bir şekilde tanıtılması gerekmektedir.

Türkiye'de 2001 yılından sonra makroekonomik istikrarın sağlanması yönünde atılan adımlarla yatırım ortamının iyileştirilmesi konusunda çok önemli mesafeler alınmıştır. Enflasyonun tek haneli rakamlara düşmesi, sürekli ve yüksek büyümenin sağlanması, kamu açıklarının ve kamu borcunun makul seviyelere inmesi Türkiye'de yatırım ortamının gelişmesi için uygun bir altyapı oluşturmuştur.

2005 yılında Avrupa Birliği ile müzakerelerin resmen başlaması ve Türkiye'nin AB ile müzakere sürecindeki ülke konumuna gelmesi, beklendiği gibi yabancı yatırımcıların Türkiye ile daha yakından ilgilenmeleri sonucunu doğurmuştur. Geçmiş dönemlerde, yerli ve yabancı yatırımcıların yatırım kararlarında siyasi istikrar önemli bir rol oynamıştır. Son beş yılda yapılan reformlar sayesinde, kamunun ekonomi içindeki etkinliği azalmış, Merkez Bankası, BDDK ve diğer düzenleyici ve denetleyici kurumların oluşturulmasıyla ekonomi ve siyaset arasındaki bağ zayıflamıştır. Bu durum yatırımların sürdürülebilirliğinin bir garantisi olmaktadır. Geçtiğimiz beş yılda yatırım ortamının geliştirilmesi konusunda ciddi adımların atılmış olmasına rağmen Türkiye'nin bu konudaki çalışmaları devam etmelidir. Önümüzdeki dönemde yapılması gerekenler aşağıda sıralanmıştır.

- AB müzakere sürecinde aksamaya meydan vermeden çalışmalar devam etmeli ve gerekli reformlar yapılmalıdır. Bu sürecin sağlıklı ilerlemesi için Türkiye'nin belirli konulardaki hassasiyetleri dikkate alınarak iki taraf da üzerine düşenleri yerine getirmelidir.
- IMF niyet mektubunda da öngörüldüğü gibi, vergi sistemini basitleştirecek, vergi tabanını genişletecek, kayıtdışı ekonomiyi ve vergi kaçaklarını azaltacak kapsamlı bir vergi reformu yapılmalıdır.
- İstihdam ve enerji maliyetleri üzerindeki yüksek vergi yükleri ve mali sektördeki aracılık maliyetleri yatırımları özendirecek düzeye çekilmelidir.
- Enerji sektörünün serbestleştirilmesi ve rekabet ortamının geliştirilmesi konusunda atılan adımlara devam edilmelidir. Elektrik dağıtım şirketlerinin özelleştirilmesi bu sektördeki verimliliği ve rekabet ortamını geliştirecektir.
- Özelleştirmelere hız kesmeden devam edilmelidir. Ayrıca Türkiye'nin cazibesini önemli ölçüde artıracak olan, ülkemizin genç nüfusuna yönelik eğitim reformu gibi konularda AB standartlarına ulaşma çalışmaları fayda sağlayacaktır.
- Ülkeye yeni yabancı yatırımcı çekmek kadar, mevcut yabancı yatırımcıların da Türkiye'ye yatırım yapmış olmaktan ve bu ülkede faaliyet göstermekten mutlu olmalarını sağlamak gerekmektedir. Yeni gelecek yatırımcılar için yatırım ortamı ve makrodengeler ne kadar önemliyse, mevcut yatırımcıların memnuniyet durumu da o kadar önem taşımaktadır.

safelerin kısalması, Türk ekonomisinin güçlenmesi, doğrudan yatırımların artması, kolektif girişimler gibi olumlu gelişmeler ve TAİK katkıları ile Türkiye'nin ABD ile olan ticaret hacminin kısa zamanda en az Türkiye - AB seviyelerine ulaşacağına inanıyoruz.

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca son dönemlerde ABD pazarına ilişkin olarak, eyaletleri hedef alan yeni stratejiler belirlendi. DEİK'in bu konudaki yaklaşımı nedir?

ABD'nin çok büyük bir ülke olması ve eyaletler arası çeşitli farklılıklar bulunması nedeniyle, ikili ticareti artırabilmek için, her eyaletin ayrı bir ülke olarak değerlendirilmesi ve odaklı yaklaşım, doğru bir strateji olacaktır. Ayrıca Türkiye'nin ABD'de marka olabilmesi için pazarlama stratejisini "B2C" olarak düşünmesi uygun olacaktır. Türkiye'nin ve Türk ekonomisinin ABD'de tanıtılması ve iki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri geliştirmeye yönelik hedefleri çerçevesinde TAİK'in 21 seneyi aşkın gerçekleştirdiği faaliyetler arasında, eyaletler bazında sektörel işbirliğini geliştirmeye yönelik toplantılar düzenlemek, Türk işadamlarını ilgili sektörde işbirliği fırsatı olan eyaletlere götürerek birebir görüşme fırsatları ile buluşturmak, içerik geliştirmek için ilgili kuruluşlara destek vermek halihazırda mevcuttur. Yeni yönetim olarak da söz konusu birebir pazarlama yaklaşımını uygulayarak benzer hedeflere hizmet eden diğer kuruluşlara örnek, kolektif girişimlere öncü olabileceğimize inanıyoruz.

Türk KOBİ'lerin ABD'ye ihracatta izlemesi gereken yollar sizce neler olur? ABD'nin ihracatta uyguladığı kotalar dikkate alındığında, öncelikli sektörler hangileri olmalı?

ABD'ye ihracat konusunda atılacak tüm adımlarda KOBİ'lerin önemli bir yeri olacağını kabul etmek gerekmektedir. İhracat yapmak isteyen KOBİ'lere önerilerimizi kısaca şöyle özetleyebiliriz:

KOBİ'lerimiz ihracata başlamadan evvel ilgili sektör kuruluşu ve Türkiye'de çalıştığı bir banka danışmanlığını mutlaka almalıdır. İhraç sonrasında dokümantasyon ve ödeme ile ilgili risklere karşı Türkiye'de çalışılan bankalar bu konuda danışmanlık verebilmektedir. Bunun yanı sıra ihracat alacaklarının sigortalanması tarafında yine bir finansal kurum ile işbirliği yapılması KOBİ'ler açısından önemli olarak değerlendirebilir. İhracat yapılacak ülkenin hukuk sistemini bilmek ve mümkünse o ülkede bir hukuk bürosu ile çalışılmasında fayda olabilir. Bunların dışında, ihracatı yapılacak ürün ile ilgili ithalatçı ülkede talep edilecek sertifika, garanti gibi belgelerin temin edilmesine yönelik çalışma yapılmasında fayda olacaktır. Yukarıda da değindiğimiz gibi KOBİ'ler, ihracat yapmayı planladıkları ülkeleri TAİK ve benzeri kuruluşlar ile daha yakından tanıma fırsatı bulmaktadır. Burada ön çok üzerinde durduğumuz KOBİ'lerin ihracat yapılacak ülke ile ticari ilişkileri geliştirmeye yönelik bu gibi kuruluşların hizmetlerinden faydalanmalarıdır. Bu yönde ülkemizde de birçok kurum tarafından çalışmalar yapılmakta ve kılavuz niteliğinde dokümanlar hazırlanmaktadır.



ABD ile Türk KOBİ'lerinin iş ortaklıklarının güçlendirilmesi konusunda TOBB tarafından yapılan çalışmaları nasıl değerlendiriyorsunuz?

TOBB, Türkiye-ABD ekonomik ve ticari ilişkilerinin gelişimine katkı sağlamak amacıyla, ABD Ticaret Odası işbirliği ile "Türkiye-ABD İş Ortaklıklarının Güçlendirilmesi" projesi ile KOBİ'lerin ABD pazarına girmelerinin ve ABD pazarında kalıcı olmalarının yanı sıra Türkiye ve üçüncü ülkelerde ABD firmalarıyla işbirliği imkân ve kurallarının Türk girişimcilerine aktarılmasını amaçlamaktadır. TAİK olarak Türkiye'nin ABD'de tanıtılmasını, İstanbul'un ve büyük firmaların lokomotif görevini görmelerini ve özellikle de Anadolu şehirlerindeki firmaların ve ülke çapındaki KOBİ'lerin ABD'de iş yapmalarını hedeflemekteyiz. Bu amaçla, TAİK'in 20. kuruluş yılı faaliyetleri arasında ABD Büyükelçiliği ve DTM işbirliği ile "Anadolu-ABD Köprüsü" toplantıları başlatılarak 10 Anadolu ilinde ABD pazarının şartları tanıtılmış, fuarlara hazırlık ve çeşitli konularda işadamları bilgilendirilmiş ve ABD pazarında halihazırda yaşanan sorunlar ABD'nin ilgili makamlarına iletilmiştir. Bu toplantılara devam etmeyi planlamakta, TOBB'un da bu faydalı girişimini desteklemekteyiz.

ABD'nin dünya ithalatındaki payı

	1980	1990	2000
Sanayi malları ithalatı	11,2	15,4	20.0
Kimyasal mallar	6,2	7,7	12,7
Hazır giyim	16,4	24,1	31,6
Demir ve çelik ürünleri	10,1	9,5	7,0
Makina ve nakliye ekipmanları	12,1	17,5	21,6
Otomotiv ürünleri	20,3	24,7	29,4
Ofis makinaları ve telekom ekipmanları	15,9	21,1	22,5
Tekstil	4,5	6,2	9,4
Tarım ürünleri ithalatı	8,7	9,0	11,0
Hizmet ithalatı	-	12,0	13,8
Taşımacılık	-	13,6	15,8
Seyahat	-	14,6	15,5
Diğer	-	8,2	11,3

Kaynak: DEİK-Amerika'da İş Yapmak broşüründen