

BÖLÜM IV
GENEL DEĞERLENDİRME
ve
SONUÇ

4. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

4.1. DIŞ TİCARET, İTHALAT VE YABANCI SERMAYE MEVZUATI AÇISINDAN GENEL DEĞERLENDİRME

Ortadoğu bölgesi ile derin tarihi, kültürel ve sosyal ilişkilere sahip olan Türkiye, Asya ve Avrupa arasında bir köprü görevi görmektedir. Coğrafi yakınlığı sebebiyle de bölgedeki her türlü olumlu ve olumsuz gelişmelerden doğrudan etkilenmektedir. Türkiye ve Ortadoğu ülkeleri ekonomik alanda ortak fayda ve geniş işbirliği potansiyeline sahiptir. Türkiye, Suriye başta olmak üzere Tüm Ortadoğu ülkelerinin Avrupa'ya açılmalarında bir giriş kapısı konumundadır.

Müşteşarlığımız tarafından 2000 yılında “Komşu ve Çevre Ülkeler Stratejisi” hazırlanarak uygulamaya konmuştur. 2000 yılında stratejinin uygulamaya konmasıyla başta Suriye olmak üzere komşu ülkelere yönelik ihracatımız büyük artış göstermektedir. Dış ticaret stratejisi doğrultusunda komşu ve çevre ülkelere yönelik girişimlerimiz ve buralardaki Türk girişimcilerinin faaliyetlerinin desteklenmesine yönelik adımlar bu bölgelere yönelik ticari ve ekonomik ilişkilerin büyük ivme kazanmasına neden olmaktadır.

Suriye geleneksel olarak gerek ticari, gerek ekonomik, gerekse siyasi anlamda ülkemiz bakımından büyük önem arz etmektedir. Suriye, bulunduğu coğrafya itibarıyla, Arap Dünyası ve Orta Doğu pazarlarına açılımı sağlayacak bir avantajı beraberinde getirmekte, bu özellikleri ile hem ihracatçılar hem de yatırımcılar açısından kısa, orta ve uzun vadede cazip fırsatlar sunmaktadır.

Uzun yıllardan beri devlet ağırlıklı bir yapı sergileyen Suriye'de 1990'lı yılların başından itibaren dışa açılma gayretlerine paralel olarak, ekonomi ve dış ticaretinde önemli gelişmeler olmaktadır. Son yıllarda dışa açılma gayretlerine paralel olarak Suriye'de önemli değişiklikler gerçekleştirilmekte ve özel sektör düzenli bir biçimde büyüme göstermektedir. AB ülkeleri başta olmak üzere gelişmiş ülkelerden Suriye'ye gelen ticari heyetlerin ziyaretleri hızlanmış bulunmakta ve Yatırım Teşvik Kanunu ile yabancı yatırımlar özendirilmektedir. Suriye, Dünya Ticaret Örgütüne üyelik için başvuruda bulunmuş, Avrupa Birliği ile bir Ortaklık Anlaşması imzalamış ve ayrıca, 21 Arap ülkeleriyle Arap Ligi çerçevesinde Serbest Ticaret Anlaşmaları yapmış bulunmaktadır.

Suriye- Avrupa Birliği ilişkilerinde de önemli gelişmeler gözlenmektedir. Avrupa Birliği, Serbest Ticaret Anlaşması çerçevesinde Suriye'ye ayrı bir önem ve öncelik vermektedir. Bundan dolayı Suriye'nin serbest pazar ekonomisine geçme gayretlerine Birlik tarafından yardım ve destek sağlanmaktadır. Suriye, AB Serbest Ticaret Alanında yer almak için gerekli politik ve ekonomik şartları yerine getirme yönünde çalışmalar yapmaktadır.

Ortadoğu ülkeleriyle bağlantıda kilit konumda olan Suriye, yakın komşuları ve bölgedeki diğer islam ülkeleriyle yakın işbirliği içerisinde. Arap Ortak Pazarının üyesi olan Suriye, diğer ülkelerin odak noktası haline gelmiştir.

Ekim 1998 tarihinde Adana Protokolünün imzalanması ile Türkiye-Suriye ilişkilerinin daha fazla gelişmesinin önündeki önemli bir engel kaldırılmıştır. Karşılıklı ziyaretler Bakanlık ve teknik düzeyde yoğunlaşarak devam etmektedir. İki ülke arasında tarihten gelen siyasi, kültürel, sosyal ve ekonomik yakınlık, Türkiye ile Suriye arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin giderek daha olumlu bir seyir izlemesini sağlamış, ülkede faaliyet gösteren Türk yatırımcıları ve ihracatçıların yoğun gayretiyle Suriye pazarına giriş sağlanmıştır.

Suriye Devlet Başkanı Beşar Esad'ın bu yılın başında Türkiye ziyareti Türkiye ve Suriye arasındaki siyasi ve ekonomik ilişkilerin gelişmesinde büyük oranda olumlu etkisi olmuştur. Devlet Başkanı Beşar Esad Gaziantep'te ilk Suriye başkonsolosluğunun 2004 yılında açılması için 251 nolu kararnameyi çıkarmıştır. Gaziantep'te ilk Suriye başkonsolosluğu'nun açılması Türkiye-Suriye ticari ilişkilerini daha da artıracaktır. Konsolosluğun faaliyet alanı Türkiye'nin tüm doğu ve güney bölgesini kapsayacaktır.

Türkiye-Suriye arasında gündemde olan STA müzakerelerinin 2004 yılı sonuna kadar tamamlaması beklenmektedir. Türkiye-Suriye Serbest Ticaret Anlaşmasının (STA) imzalanması halinde, Türkiye'nin STA imzaladığı ülke sayısı 17'ye ulaşacaktır. Böylece ülkemiz, EFTA, Merkezi ve Doğu Avrupa ve Balkan ülkeleri ve son olarak da Fas ile yaptığı serbest ticaret anlaşmalarından sonra, AB'nin ortak ticaret politikasına uyum sürecinde yeni bir aşamaya geçmiş ve Akdeniz bölgesi ülkelerine doğru ticari açılıma yönelik önemli bir adım atmış olacaktır.

Suriye ile ülkemiz arasında 2004 yılı içerisinde Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması ve Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşmaları imzalanmıştır. Yine Suriye ile aramızda birçok alanı kapsayan işbirliği anlaşmaları mevcuttur. Bu anlaşmalara Serbest Ticaret Anlaşması'nın ilave edilmesi ile birlikte Suriye ile olan ticari ve ekonomik ilişkilerin yasal çerçevesi tamamlanmış olacaktır.

Coğrafi yakınlığı iyi bir şekilde değerlendirmek isteyen Suriyeli firmalar, ülkemiz mallarını daha çok fiyat ve kalite açısından tercih etmektedirler. Firmalarımızın Suriye pazarına yönlendirilmesi ve teşvik edilmesi halinde, bu ülkeye olan ihracatımızda, önemli artışların olacağına inanılmaktadır. Firmalarımızın, Suriye'de girişecekleri ortak yatırımlarla, Ortadoğu pazarında geniş kapsamlı ve kalıcı bir şekilde yer edinebilmeleri mümkün görülmektedir.

Türkiye'nin Suriye'ye ihracatı istikrarlı bir artış sergilemektedir. Suriye'nin ihracatında ülkemiz 4. ve ithalatında ise 7. sırada yer almaktadır. Suriye, Türkiye'nin hem ihracatında ve hem de ithalatında 25. sırada yer almaktadır. Sınır ve bavul ticareti de dikkate alındığında, Suriye'nin dış ticaretinde ülkemizin daha da önemli bir konumda olduğu görülecektir.

Suriyeli özel sektör firmalarının sermayeleri yetersiz olmasından dolayı küçük ölçekli yatırımlara yönelmişlerdir. Ülkede faaliyet gösteren firmaların büyük kısmının KOBİ ya da mikro işletme biçiminde örgütlendiği ve nakit ödemelerde büyük sıkıntılar yaşandığı göz önüne alınarak, bu ülke ile iş yapmak isteyen ve ürünlerinin bu piyasada talep göreceğine inanan firmalar için en elverişli pazara giriş yöntemi, ülkede doğrudan bir firma kurmak ya da temsilcilik açmaktır.

Giderek daha yoğun bir rekabet ortamına sahip olmakla beraber son derece cazip olan Suriye pazarına girişte ülkemiz iş adamlarını zorlayan bazı hususlar da bulunmaktadır. Bunların en önde geleni, Suriye'nin halen serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecini yaşıyor olmasıdır.

Suriye'den transit geçiş ücretleri pahalıdır. Bu da, mamullerimize fazladan yük getirmektedir. Fiyatlarımız rakiplerimizin fiyatlarına göre ucuz olduğu halde, rakiplerimiz mamullerini genellikle deniz yoluyla getirdiklerinden, pazarda rekabet etme şansımız azalmaktadır. Irak üzerinden Körfez Ülkelerine geçiş yolunun kapalı olduğu dikkate alındığında, Suriye ile taşımacılık konusunda yapılacak geniş kapsamlı bir anlaşmanın, Ortadoğu'ya yönelik ihracatımızın yanında, bu ülkeye olan yük taşımacılığını da olumlu etkileyecektir.

Suriye pazarına girmede doğru pazarlama ve dağıtım stratejisinin seçilmesi halinde firmalarımızın büyük başarı sağlayacağı düşünülmektedir. Diğer taraftan otelcilik, turizm,

bankacılık, sigortacılık, reklamcılık gibi hizmetler sektöründe de önemli gelişmelerin olacağı ve büyük iş fırsatlarının doğacağı tahmin edilmektedir.

Türkiye ile Suriye arasında gündemde olan serbest ticaret anlaşmasının yapılması, tercihli ticaret sisteminin yürürlüğe girmesi ve sınır ticaret Merkezlerinin gerçekleştirilmesi ayrıca, iki ülke arasında bankacılık, nakilye, finansman gibi pratik sorunların çözüme kavuşturulması, gerek iş adamı ve yatırımcılarımıza pazarda hareket kolaylığı sağlayabileceği gibi, gerekse de pazardaki rakiplerimiz karşısında rekabet gücümüzü artıracacağı düşünülmektedir.

Suriye ile Türkiye arasındaki coğrafi yakınlık yakınlık ve iki toplum arasındaki derin tarihi ve kültürel bağlar ticaretimizin gelişmesinde önemli rol oynamaktadır. Türkiye'nin, Arap Dünyası ve Orta Doğu'ya ihracatın da sınır kapısı konumunda olan Suriye ile ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi Türkiye'nin Ortadoğu ve Arap ülkelerinde kalıcı ve genişleyici bir pazar oluşturulmasına büyük katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

4.2.SEKTÖRLERLE İLGİLİ GENEL DEĞERLENDİRME

4.2.1.Tarım ve Hayvancılık İle İlgili Genel Değerlendirme

Suriye, ülkemize komşu olmasına rağmen tarım ve gıda ürünleri ihracatımızda yeterince değerlendiremediğimiz pazarlardan biri olarak göze çarpmaktadır. Bunun en önemli nedenleri olarak Suriye'nin yerli üretimi olan, yurt içi tüketime yeterli ürünlerde ithalat yapmaması ve uygulanan yüksek gümrük duvarlarından kaynaklanmaktadır. Ayrıca, kendi üretimi olan ancak üretimin yeterli olmadığı ürünlerde ise ithalata izin verilmesi ve bu ürünlerin genellikle Arap Birliği üyesi ülkelerden ithalat yolu ile karşılanması da bir dezavantaj olarak ortaya çıkmaktadır. Bununla beraber, özellikle son yıllarda uygulanmaya başlayan dışı açılma politikaları ile özellikle Suriye tarım ve gıda sanayi alanlarında ortak yatırımları hedeflemektedir.

Tarımsal alet ve ekipman ile bunların aksesuarlarının da Türkiye'den alınmak istendiği vurgulanmaktadır. Bunun yanı sıra tarımsal ürünleri işleyen, paketleyen ve pazarlayan Türk firmalarının da Suriye'de yatırım yapmaları istenmektedir. Bu tür yatırımlar gümrükten, yüksek vergilerden beş yıl boyunca muaf tutulmaktadır. Suriye'de işleme ve paketleme yapan firma ürünlerini ihraç edebilir. Yapılacak yatırımın %50'si ihraç edildiği takdirde söz konusu muafiyet iki yıl daha vergi muafiyeti hakkı kazanmaktadır. Ayrıca Raqqa, Haseke gibi gelişmekte olan bölgelere yapılacak yatırımlarda bahsedilen vergi muafiyeti dokuz yıla çıkmaktadır (5+2 +2). Suriye'de yapılan yatırımlar maliyet/etkindir. Çünkü 01.01.2005 yılında Arap ülkeleri arasında yürürlüğe girecek olan Arap Serbest Ticaret Bölgesi antlaşması nedeni ile söz konusu antlaşmaya imza koyan ülkeler arasında gümrükler “ 0 “ olacaktır. Bununla yaklaşık olarak 300 milyonluk bir Arap Birliği pazarı olarak büyük avantaj yaratacağı ifade edilmektedir. Bunun yanı sıra Suriye'de uygulanan vergi muafiyeti de büyük bir avantaj olarak yatırımcılara sunulmaktadır.

Bu bağlamda Suriye pazarının sadece ihracat açısından değil, aynı zamanda yatırımlar açısından da değerlendirilmesinde yarar görülmektedir. Yatırım kanunlarında önemli değişiklikler yapılarak yabancılar açısından daha cazip koşullar ortaya çıkarılmıştır. Mevcut durumda gıda sanayi alanında yapılacak yatırımlara önemli teşvikler getirilmiştir. Mevcut tesislerin modernizasyonu, paketleme tesislerinin kurulması, ürün pazarlamasına yönelik ve hasat kayıplarını önleyici yatırımlar ön plana çıkmaktadır. Ayrıca özellikle gıda işleme alanında doğrudan yatırımda mümkündür. Birçok bölgede ortak yatırımda gerçekleştirilebilir.

Sektörler itibariyle yatırım yapılabilecek alanlar ise ; süt ve süt ürünleri sektörü, yağ sektörü, domates ürünleri sektörü, bulgur, et ve et ürünleri sektörü, işlenmiş meyve ve sebze sektörü (meyve suyu ve konsantreleri, dondurulmuş ürünler gibi), çikolatalı mamüller sektörü (mevcut tesislerin modernizasyonu) şeklinde sıralanabilir. Ayrıca, Suriye’de yatırım için zeytinyağı üretimi de Türk firmaların ilgilendikleri sektörlerdendir.

Suriye’de süpermarket ve hipermarket gibi perakende mağazalar bulunmamaktadır. Firmalarımız gerekli etüdlerini yaptıktan sonra pazarda yapabilecekleri girişimlerin desteklenmesinin faydalı olabileceği düşünülmektedir. Pazarda yabancı markalı ürünler özellikle ileri işlenmiş ürünlerde bulunmamakta, Türk firmalarının gerçekleştirilecek ortaklıklarla piyasadan önemli oranda pay alabileceği ve yukarıda bahsedildiği gibi 2005 yılında hayata geçecek olan Arap Birliği ile yeni pazar olanakları sunabileceği düşünülmektedir.

Sınır ticareti kapsamında günlük ihtiyaçlarını karşılamak için Türkiye’den aldıkları ürünlerin kalitesi genelde pazar gereksinimlerini karşılamakta olup, beğeni ile karşılanmaktadır.

Suriye’ye 2000 yılında 53 408 035 \$ olan toplam tarım ürünleri ihracatımız, 2003 yılında %67.3 oranında düşüş göstererek 17 442 618 \$’a gerilemiştir. Suriye’ye gerçekleştirilen tarım ürünleri ihracatımızda en önemli kalemlerin bitkisel katı ve sıvı yağlar vb. fraksiyonları ile margarin (sıvı margarin hariç) oluşturmaktadır. Arpa ve fındık (kabuksuz) ise diğer önem arz eden ihraç kalemlerimizdir. Buğday unu, kestane, biralara, çorbalar, et suları ve müstahzarları, canlı mayalar, kakao tozu, kabuklu fındık ve antep fıstığı da tarımsal ihraç ürünlerimiz bakımından önem teşkil etmektedir. 2000 – 2003 arasında tarım ürünleri ihracatımızda görülen bu düşüşün sebebi olarak bitkisel katı ve sıvı yağlar vb. fraksiyonları, margarin, arpa ve buğday gibi ürünlerdeki azalmaya bağlıdır. Bunun yanı sıra Türk Lirasının aşırı değerlenmesi, rakip ülkelerdeki fiyat farklılıkları, ülkemizdeki üretim yetersizliği ve ürün fiyatlarının dünya fiyatlarından pahallı olması da ihracatımızın düşüş göstermesinin sebeplerindendir. Bunun yanı sıra 01.01.2005 tarihinde hayatıyet kazanacak olan Arap Birliği Anlaşmasının da pazardaki payımızın azalmasına neden olacağı düşünülmektedir.

Suriye tarım ürünleri ihracatımız özellikle işlenmiş tarım ürünleri bakımından gelecek vaat edebilecek bir pazar görünümündedir. Son yıllarda Suriye’de dışa açılma politikaları önem kazanmaya başlamakla birlikte ithalatı yasak olan bir çok tarım ürününün serbest hale geleceği de yadsınılmaz bir gerçektir. Konserve balık (sardalya, ton balığı vb), tatlı bisküvi ve gofretler, meyve suyu, asorti bağırsak gibi ürünlerde pazarda şansımızın olduğu, bunun yanı sıra konserve meyve sebze özellikle patates ile sebze karışımları da potansiyel ürünler olarak düşünülmektedir.

4.2.2 Sanayi Ürünleri Açısından Genel Değerlendirme

Türkiye ile Suriye arasındaki ticari ve ekonomik ilişkiler son yıllarda sürekli olarak artmaktadır. Gerek kamu kurum ve kuruluşları ve gerekse özel sektör firmaları, ülkemiz menşeli mallara karşı büyük bir ilgi duymaktadır.

Kamu kurum ve kuruluşlar ile yapılan görüşmelerde yetkililer tarafından Türk yatırımcı ve işadamlarına çok büyük önem verdiklerini ve kendilerine Türk girişimcilerine her türlü kolaylık ve yardımın yapılması konusunda özel talimat verildiği ifade edilmiştir.

Suriyeli firmaların ülkemiz imkanları hakkındaki bilgileri, firmalarımızın Suriye pazarı hakkındaki bilgilerinden fazladır. Türk mallarının Avrupa malları kadar kaliteli olduğu, fiyat bakımından da Avrupa fiyatlarına yakın olduğu Suriyeli firmalar tarafından ifade edilmektedir.

Coğrafi yakınlık ve nakliye (kolaylığı) avantajı nedeniyle de Türk ürünlerinin tercih edildiği saptanmıştır.

Türkiye ile Suriye arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesi, Ortadoğu ve Arap ülkelerinde kalıcı ve genişleyici bir pazar oluşturulmasına önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Gelişim potansiyeli dikkate alındığında, Suriye, Türk yatırımcılar için büyük bir potansiyeli barındırmakta ve ihracatçılar için de yeni açılımları temsil etmektedir. Suriye'ye her tür sanayi ürünü ihraç edileceği gibi özellikle makina ve otomotiv ana ve otomotiv yan sanayilerinde ülkemizin ihracat potansiyeli yüksektir.

4.2.2.1 Makina Sektörü Açısından

1950'lerde kurulan Türk makina sanayi, bugün sektöre hizmet veren 20 bin makina ve aksam imalatçısıyla toplam 20 milyar dolarlık bir satış hacmi oluşturmaktadır. Makina sanayimizin yıllık üretim artış hızı son yıllarda yüzde 20 seviyelerindedir. Üretimde kullandığımız girdilerin yüzde 80'ini yine Türkiye üretmektedir.

Türkiye'de gelişen ekonomik süreçte dinamik ve esnek yapısıyla, katma değeri yüksek olan makina sektöründe gelişmenin tekstil gibi geleneksel sektörlerden daha verimli ve karlı olacağını keşfeden Türk sanayiciler, mühendislik eğitiminin niteliğinin de artmasıyla birlikte daha fazla faaliyet göstermeye başlamışlardır. Günümüzde, Türk makina sanayi Orta Doğu, Kuzey Afrika, Balkanlar, Baltık ve Orta Asya'daki en modern sanayidir.

Ülkemizde yaşanan krizlere rağmen makina imalat sanayi ihracatı yıllar itibariyle ihracatında artma eğilimi olan bir sektördür. 1998 yılında 1.16 milyar dolar makina ihracatımız, 2002 yılında 2.14 milyar dolara, 2003 yılında ise 2002 yılına göre %40 artışla 2.96 milyar dolara yükselmiştir. 2003 yılında makina imalat sanayi sektör ihracatının toplam ihracat içindeki payı %7 olarak gerçekleşmiştir.

Ülkemizin makina ihracatında ilk sırayı alan ülkeler incelendiğinde Avrupa ülkeleri ile endüstri içi ticaret gelişirken Ortadoğu ülkelerine teknoloji ürünleri ihracatı gelişmekte olduğu anlaşılmaktadır. Avrupa ülkeleri kendi bilgi-beceri standartlarının altında kalan bir takım makina imalatını zaman ve enerji kaybetmemek için Türkiye'den ithal ederken, bu çalışmaya konu olan Suriye gibi Ortadoğu ülkeleri ise daha çok kullanıma hazır nihai makinalar ithal etmektedir.

Çoğu ülkenin komşularıyla olan ticareti, genel ticaretlerinde en yüksek payı oluşturduğu bilinen bir gerçektir. Türkiye'nin de komşularıyla olan ticaretini yüksek oranlara artırabilmesinin yollarından biri de makina sektörünün ihracat potansiyelini değerlendirebilmektir. Türkiye makina sektöründe başta nakliye maliyeti olmak üzere diğer ülkelere göre komşu ülke Suriye pazarında doğal bir rekabet avantajına sahiptir.

Suriye, 2002 yılında 380.118 milyon dolar makina ithalatı, 16.945 milyon dolar makina ihracatı gerçekleştirmiştir. Suriye makina ithalatı, makina ihracatının 22 katıdır. Buradan da anlaşılacağı üzere makina sektöründe Suriye net ithalatçı ve dışa bağımlıdır. 2002 yılı verilerine göre makina sektöründe Suriye'nin başlıca tedarikçi ülkeleri sırasıyla İtalya, Almanya, ABD, Çin, Japonya ve Kore Cumhuriyetidir. Çin makinalarının pazar payı yıldan yıla artmaktadır. Ancak Çin mallarının ucuz olmasına karşın kalitesiz olduğu da Suriyeli firmalar tarafından belirtilmiştir. Suriye'nin makina ithalatının % 50'sini İtalya, Almanya ve ABD oluşturmaktadır. Türkiye, komşu pazarımız olmasına rağmen Suriye'nin makina ithalatında % 2,19'luk payla 11. sıradadır. Suriye'nin belli başlı makina tedarikçilerinde olan ABD'in 2004 yılı başında Suriye'ye siyasi sebeplerden ötürü makina sektörünü de kapsayan birçok sanayi ürünüde ihracat yasağı koyması

Türkiye için yeni bir fırsat olarak değerlendirilebilir. Türkiye bu fırsatı iyi değerlendirerek Suriye makina pazarındaki payını artırabilir.

Suriye, kendi üretimlerinin olduğu alanlarda eski teknolojilerin kullanılması nedeni ile mevcut fabrikaların modernizasyonu yönünde çalışmalara başlamış olup, yetkililer özellikle Türk yatırımcılar ile bunu gerçekleştirmek istediklerini belirtmişlerdir. Çeşitli bölgelerde muhtelif sektörlerdeki devlete ait fabrikaların modernizasyonu için ihaleler açılmış durumdadır. Fabrikaların modernizasyonu makina ithalatına olan talebi artırıcı diğer önemli bir etkidir.

Suriye'nin sanayideki stratejisi; Suriye'nin bir tarım ülkesi olması nedeniyle tarıma dayalı sanayi kollarına ve tekstil sektörüne yatırımlardır. Strateji kapsamında çimento, gıda ve şeker üretimi gibi yerel hammaddeye dayalı sanayilerin gelişmesine de öncelik verilmiştir. Özellikle gıda sanayi konusunda ortak yatırıma ihtiyaçlarının olduğu bir gerçektir. Ayrıca, ekonomi yönetimindeki ihracatın çeşitlendirilmesi ve petrol rezervlerinin azalmasına paralel olarak diğer sanayilerin güçlendirilmesine yönelik çabalar da yeni üretim tesislerine olan ihtiyacı arttırmaktadır. Suriye'de yeni üretim tesislerinin kurulacak olması da makinalara olan talebi tetikleyecektir.

Suriye'nin başta tarımsal ürünler olmak üzere ürettiği hammaddeyi işlenmiş nihai ürün olarak ihraç etme isteği, Suriye'nin yüksek teknoloji ürünü ve daha karmaşık makinalara olan ihtiyacını doğurmaktadır. Özellikle tarım alet ve makinaları, gıda işleme ve paketleme makinaları, tekstil makinaları, pompa ve kompresörler, takım tezgahları ve iş makinalarında önemli ihracat fırsatları mevcuttur.

Suriye'nin makina ithalatında uyguladığı gümrük vergileri düşüktür. Çoğu makina için % 1 gümrük vergisi uygulamaktadır. Bunun da en büyük nedenleri makinaların yerli üretimin olmaması ve makinaların yatırım araçları olarak değerlendirilmesidir. Ayrıca, 10 Sayılı Yatırım Kanunu çerçevesinde ithal edilen makinalar gümrük vergisinden ve diğer vergilerden muaftır. Suriye'nin makina ithalatında uyguladığı gümrük vergilerinin düşük olması ülkemizin bu ülkeye makina ihracatını kolaylaştırıcı bir etken olarak değerlendirilebilir.

4.2.2.2 Otomotiv Ana ve Yan Sanayi Açısından

Suriye'de yerli otomobil üretimi özellikle yatırım için ilgili izinleri alan İran'ın üretim yapmasıyla başlayacaktır. İranlı Khodro firması binek otomobil üretiminde, yine İranlı Saipa ve Mısırlı Al-Vahab firmaları ticari araç üretiminde Suriye'de en kısa zamanda faaliyete başlayacaktır.

Suriye otomotiv ana ve yan sanayinde dışa bağımlı ve her iki sanayide de net ithalatçıdır. Suriye, 2002 yılında 336,7 milyon dolarlık otomotiv ana sanayi ithalatı, 122 milyon dolar değerinde oto yan sanayi ithalatı gerçekleştirmiştir. Olmuştur. Suriye oto ana sanayinin belli başlı tedarikçi ülkeleri Japonya, Kore Cumhuriyeti ve son zamanlarda yatırımlarıyla pazar payı artan İran'dır. Buna paralel olarak orjinal oto yedek parça ithalatı yine Japonya ve Kore'den yapılmaktadır. Yerli oto yedek parça üretimi yok denecek kadar azdır. Sadece plastik parçaların yerli olarak üretildiğine rastlanmıştır. Suriye'de orijinal yedek parçaların dağıtımının ana sanayinin insiyatifindeki yetkili satıcılar tarafından sağlandığı görülmektedir. Orijinal olmayan otomotiv yedek parçalarının ithalattan tüketiciye ulaşmasında ithalatçılar ve geniş bayilik ağına sahip toptancılar etkilidirler. Orijinal olmayan oto yedek parçada önemli tedarikçiler pazarı payı yıldan yıla artan Çin ile Hindistan ve Türkiye'dir. Türk oto yedek parça ürünlerinin kaliteli olduğu Suriyeli firmalarca ifade edilmiştir. Suriyeli firmaların beklentisi Türk oto yedek ürünlerinin kalitesinin yanısıra alım gücü düşük Suriye pazarı için daha uygun fiyatlara satılmasıdır.

Otomotiv ana ve yan sanayinde uygulanan yüksek gümrük nedeniyle Suriye araç parkının çok eski olduğu gözlemlenmiştir. Suriye pazarında, eski araçları çalışır durumda tutmak oto yedek parça talebini sürekli canlı tutmaktadır.

2003 yılı sonlarında otomobillere uygulanan gümrük vergilerinde % 50'lere varan indirimler, otomobillere ve oto yedek parçalarına olan ithalatı artırmıştır. Ayrıca 1 Ocak 2001 tarihinde Suriyelilerin yurtdışından araç kiralamasını engelleyen yasanın çıkması, daha önce yüksek gümrük vergilerinden kaçmakta bir yol olarak kullanılan araç kiralamaya son vermiş, halkı araç satın almaya zorlamış ve bu da ithal araçlara ve dolaylı olarak da oto yedek parçaya olan talebi artıran diğer bir etken olmuştur.

4.2.2.3 Öneriler

Suriye pazarında Makina, Otomotiv Ana ve Yan Sanayilerindeki İhracat Fırsatları Dikkate Alınarak;

- Türkiye’de makina ve oto yedek parça üretici firmaların çoğunluğunu küçük ölçekli firmalar oluşturmaktadır. Sektörün çok sayıda küçük ölçekli firmadan oluşması, Suriye’ye ihracatımızı artırmada ciddi eksikliklere neden olmaktadır. Ölçek ekonomisi kuralları küçük firmaların, fiyat rekabetinde safdışı kalmasına yol açmakta, ayrıca tek tek küçük firmalar yeterli güce sahip olmadıklarından karşılaşılan sorunlarla başedememektedirler. Sektörün dağılımı, bilindiği gibi kamu ihaleleriyle büyük miktarlarda makina alımı yapmakta olan Suriye’ye makina pazarlanmasını zorlaştırmaktadır. Çünkü Suriye’de kamu sektörü her bir makina türü için ayrı fiyat teklifi yerine, tüm ihale paketi için tek bir fiyat isteyebilmektedirler. Bu durumda her biri belli makinalar üreten küçük üreticilerin sipariş alma şansı son derece azalmaktadır. Bu bağlamda, Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ) Modeli değerlendirilmelidir. Küçük ve orta boy işletmelerimiz kalitelerini artırmaya ve üretim teknolojilerini yenilemeye özen göstermeli ve ihracatlarını daha sağlıklı bir yapıya kavuşturabilmek amacıyla; ihracata yönelik alternatif bir organizasyon olarak “Sektörel Dış Ticaret Şirketi” (SDŞ) modelini değerlendirmelidirler. KOBİ’lerin tek başlarına ihracat yapma şansları oldukça düşüktür. Çünkü ihracatta etkili bir organizasyon kurmak, tecrübe, bilgi, sermaye, iyi yetişmiş kadro vb. unsurların biraraya getirilmesini gerektirir. Ortak bir ihracat organizasyonunun kurulmasına ihtiyaç olup, aynı üretim dalındaki küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin dünya pazarlarına açılmalarını sağlamada sektörel dış ticaret şirketleri çok büyük bir öneme sahiptir. Sektörel dış ticaret şirketlerinden pazar bulma, yurtdışı sergi ve fuarlara katılma, ortak reklam ve tanıtım faaliyetleri gerçekleştirme, dış pazar bilgisi sağlama, teşviklerden yararlanarak ucuz girdi sağlama ve teknoloji transferi yapma gibi hizmetler beklenmektedir.
- Tüm dünyada kabul gören ISO Serisi (özellikle ISO 9000 grubu) kalite belgeleri özellikle Suriye’de kamu sektörüne ihracatta büyük öneme sahiptir. Makina ve oto yedek parça sektörlerindeki ISO belgeli firmaların azlığı, firmalarımızın bu pazarda Avrupalı firmalarla etkin rekabetini engellemektedir. “Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi” başlıklı devlet yardımı, Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) tarafından yürütülmektedir. Bu destekten yararlanacak KOBİ’ler, Türk Standartları Enstitüsü veya akredite edilmiş kuruluşlardan alacakları kalite güvence sistemi belgeleri (ISO 9000 serisi), çevre yönetim sistemi belgeleri (ISO 14000 serisi) ve AB tarafından onaylanmış kuruluşlardan alacakları CE işareti ile DTM tarafından uygun görülen uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerinin alınması sırasında yaptıkları belgelendirilmiş masrafların %50’sini geri alabilmektedirler.
- KOBİ’lerin dış ticaret konusunda eğitilmiş eleman temini, yurtdışı pazar araştırması yapma becerisi, firmaların ve ürünlerin yurtdışı tanıtımı, pazarlarda dağıtım ağı oluşturma ve

ülkemizde yürürlükte bulunan ihracat işlemleri ile ihracat teşviklerine ilişkin yasal düzenlemelerin bilinmesi konularında üretici ve ihracatçı firmalarımızın yetersizlikleri vardır. Firmalarımız yetersiz oldukları konularda devlet desteklerinden önemli ölçüde faydalanmalıdırlar. Özellikle Suriye pazarında yer edinebilmek için Arapça bilen dış ticaret elemanlarının istihdamı önemlidir. Sektördeki firmalarda hizmet vermekte olan teknik donanımlı işgücünün kendi mesleki eğitimlerinin yanısıra dış ticaret konusunda da eğitim almalarının faydalı olacağı düşünülmektedir. Bu yüzden, firmalarımız, eğitim konularında sağlanan devlet desteklerinden faydalanma yoluna gitmelidir. Devlet, firmaların dış ticaret konulu eğitim faaliyetlerine ilişkin harcamalarını “Eğitim Yardımı” çerçevesinde desteklemektedir. Eğitim yardımı konusunda uygulamacı kuruluş İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)’dir. Dış ticaret, gümrük ve kambiyo mevzuatından uluslararası pazarlama tekniklerine kadar dış ticaretle ilgili olarak, yurtiçi ve yurtdışında, çalışanlarına eğitim sağlamak isteyen firmalarımızın başvuruları, “Eğitim Yardımı” kapsamında değerlendirilmekte olup, belgelendirilmiş eğitim masraflarının KOBİ’ler için %50’si, SDŞ’ler için %75’i geri ödenmektedir.

- Dış pazar araştırmaları, firmalarımızın potansiyel pazarlar hakkında sistematik ve objektif bilgi edinerek, pazarlara giriş konusunda karar vermelerine yardımcı olmaktadır. Bu çerçevede, İGEME, İhracatta Devlet Yardımları kapsamında, KOBİ, SDŞ ve Üretici Dernekleri’nin sistematik yöntemlerle yaptıkları pazar araştırmalarının teşvik edilmesi ve yaygınlaştırılmasına ilişkin “Pazar Araştırma Desteği’nin (İPAD) uygulamacı kuruluşudur. Bu destek kapsamında, yurtdışında pazar araştırması yapan KOBİ, SDŞ ve üretici derneklerine, belgelendirilmiş ulaşım, otel ve döküman masrafları geri ödenmektedir. Özellikle Suriye gibi pazar bilgisi bulmanın zor olduğu, ticaretin kişisel güven esasına dayalı olduğu ülkelerde İPAD desteğinden yararlanmak önemlidir. Bu destek kapsamında Suriye’ye doğrudan gidilerek yapılacak firma ziyaretleriyle makina ve oto yedek parça ürünlerine talep oluşturulabilir.
- Suriye pazarında firmaların ve ürünlerinin tanıtımı etkin olmalıdır. Firmalar, ürünlerinin Suriye pazarında tanıtımını bir çok yöntemle yapabilirler. Ürünün kendisi, markası başlıbaşına bir tanıtım aracıdır. Ürün tanıtımında kullanılan başlıca yöntemlerin arasında firma broşürleri, kataloglar, web sayfası hazırlamak, fuarlara katılım ve yüzyüze görüşmeler başta gelmektedir. Ürünün kendisi gibi tüm bu tanıtım araçlarında da kalite ve özen çok önemlidir. Son yıllarda Suriye ekonomisinin dışa açılmasına paralel olarak hızla gelişmekte olan reklam sektöründe Suriye’de özel reklam gazetelerinin etkinliği artmıştır. Firmalarımız ürünlerinin reklamlarını bu gazetelerde ve reklam panolarında yayımlattırabilirler. Firma ve ürün tanıtımında, hem doğrudan tüketici hem de çeşitli dağıtım kanallarının temsilcileri ile bire bir ilişki kurma imkanı nedeniyle Suriye’deki fuarlara katılımın özel bir yeri vardır. Suriyeli firmalar özellikle Türk üreticilerin ihtisas fuarlarına katılımını ve ihtisas ziyaretleri yapmalarını talep etmektedirler. Firmalarımız, ihracatta devlet yardımları kapsamındaki bu tür fuar ve sergilere katılmaya ilişkin devlet desteğinden azami ölçüde faydalanmalıdırlar. **“Yurtdışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi”**ne ilişkin devlet desteğinden KOBİ’ler, SDŞ’ler ve büyük ölçekli firmalar faydalanabilmektedir. Katılım payı desteği ve navlun desteği, firma ölçeklerine göre %50 veya daha fazla oranda olmaktadır. Başvuru İhracatçı Birlikleri’ne yapılmalıdır.
- Suriye’de düzenlenen büyük çaplı ve getirisi yüksek kamu ihalelerini alabilmek için bu ülkelerde temsilcilik açmak veya yerli bir acenta ile çalışmak ihracatta önemlidir. Özellikle makina ihracatında her türlü servis bakım ve parça yenileme olanaklarının güvencesinin sağlanması büyük önem kazanmaktadır. Suriye pazarında, yedek parça, tamir-bakım imkanlarının olması müşteri açısından önemli bir tercih kriteridir. Suriye’de tamir-bakım servislerinin kurulması, ilgili firma sahiplerinin ve tamircilerin Türkiye’de veya Suriye’de kısa

sürelî eğitiminin yapılması, sektör firmalarına hem sağlam hem de sürekli Suriyeli bir partner kazandırmaktadır. Firmalar ve sektör dernekleri Suriye’de bu tür bir tamir-bakım servis ağı kurmaları önemli bir yatırım olarak değerlendirilmelidir. Dağıtım kanallarının bu kriteri de gözönüne alınarak kurulması sektör için önemlidir. Firmalarımız veya acentaları Suriye’de etkin dağıtım kanalları kurmalıdırlar. Firmadaki bu becerinin geliştirilmesi için hem insan kaynağı, hem de mali kaynak gereklidir. Devlet, firmaların kendi dağıtım kanallarını kurmaları sırasında da destek vermektedir. Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan tüm firmalar ve SDS’ler “Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi”ne ilişkin devlet desteğinden yararlanabilirler. Şirketler iki yıl süresince, farklı şehirlerde olmak üzere, yurtdışında en çok 5 ofis/mağaza/depo ile şirket/şube açabilirler. SDS’ler, aynı ülke için bir defa olmak ve bu amaçla yapılacak toplam harcamaların %50’sini aşmamak koşuluyla yararlanabilirler. Destek oranları ilk yıl için %50 olup, ikinci yıl için destek türüne göre %20 veya %30’dur. Uygulamacı kuruluşlar, şirketlerin işlemleri için İhracatçı Birlikleri, SDS’lerin işlemleri için Dış Ticaret Müsteşarlığı’dır.

- Suriye’de internet kullanımının alt yapısı vardır. Kamu ve özel sektör kuruluşlarının tamamının web sayfaları vardır. Belli başlı büyük firmaların web sayfaları vardır ve bu firmalara e-mail ile erişim mümkündür. Suriye pazarı için de internetin sunduğu olanaklardan yararlanılmalıdır. İnternet kullanımının tüm dünyada büyük bir hızla yaygınlaşması, son yıllarda elektronik ticaretin önem kazanmasına yol açmıştır. Özellikle, ticari ve destek hizmetlerinin yetersizliği nedeniyle yurtdışına açılma imkanları kısıtlı olan KOBİ’lerin elektronik ticaret yolu ile tüm dünyaya açılmaları mümkün olmaktadır.

Sonuç olarak, Suriye’ye ihracat potansiyeli mevcut olan makina ve otomotiv ana ve yan sanayilerindeki firmalarımız, AR-GE çalışmalarını hızlandırmaları, üniversitelerimiz ile işbirliğine gitmeleri, eğitilmiş nitelikli insan gücü istihdamına ve dış ticaret konusunda eğitime ağırlık vermeleri, dış pazar araştırması yapma becerilerini geliştirmeleri, ürün tanıtımlarını etkin bir şekilde yapmaları, etkin dağıtım kanallarını kurmaları, ürün kalite ve standartlarına önem vermeleri, internetin sunduğu olanaklardan yararlanmaları, SDS modelini değerlendirmeleri ve mümkün olduğunca ihracata yönelik devlet yardımlarından faydalanmaları halinde Suriye’ye ihracatlarının artışı hızlı olacaktır.