

Her ihracatçıya, bir gözünü Ortadoğu'dan ayırmamasını öneriyorum

Hakan ÇULFA/Danışman (Ortadoğu Pazarı)



İhracat pazarının gelişmesi için coğrafi yakınlığı ve kendi içinde bütünlüğü olan ülkelere yönelik çalışmalar hızlanıyor. Geçtiğimiz sayılarda Balkan Pazarını böyle bir bütünlük içinde incelemiş ve ilgili pazara yönelik bir danışmandan öneriler almıştık. Bu sayımızda da Ortadoğu pazarına yönelik üç komşu ülke; İran, Irak ve Suriye ile ilgili bir uzmandan yorumlar aldık. Doğumuzda ve batımızda bizim başta lojistik olmak üzere pekçok radılarımız olan ülkelere yönelik analizlerimiz önümüzdeki sayılarda da devam edecek. Bu sayımızda, CTB Danışmanlık firması yöneticisi Hakan ÇULFA, İran, Irak ve Suriye ile ticaret hakkındaki sorularımız yanıtladı.

Ortadoğunun ülkemiz için hep önemli bir pazar olduğu söylenir. Ama, aramızdaki ticarete ve o ülkelerin total ticaretlerindeki oranlara bakıldığında bu önemin karşılığının iş ve ticaret boyutunda pek yansımadığı da istatistiklerde aşıkardır. Özellikle müslüman nüfusu ve aramızda tarihsel bağların olduğunu vurguladığımız bu ülkeler hakkında genel kanılarınızı tek tek belirterek, bu ülkelerle genel ticaretimizin kriptolarını vurgular mısınız?

Bu sorunuzu yanıtlamadan önce Türkiye'nin gerçekleri ve ülkemizin AB pazarıyla ilişkilerine kısaca değinmek istiyorum. Avrupa ile, özellikle de birlik üyeleri ile ticarete geldğimiz nok-

tada elde edilen performansın yanında yaşadığımız bazı sıkıntılar ve global krizin Avrupadaki yansımaları bize burunumuzun dibindeki ortadoğuyu yeniden keşfetme alternatifini yarattı. Buradan hareketle, Ortadoğu pazarından bahsetmek daha doğru olacaktır. Türkiye'nin Avrupa Topluluğu üyeliğine başvurusundan günümüze kadar geçen süre içerisinde, özellikle ticaret, sanayi ve hizmetler sektöründe Avrupa ülkeleri ile ilişkilerimiz sürekli olarak gelişmiş ve günümüzde çalışma sistemi ve prensipleri açısından hemen hemen aynı dili konuştuğumuz iyi bir düzeye ulaşmıştır. Avrupa ülkeleri firmaları ile teklif alıp vermeden siparişin alma sürecine kadar geçen aşamalarda yakın geçmişte bir çok alanda zorluk-

lar yaşanmışsa da, birlikte iş yapma ile ilgili deneyimler arttıkça çalışma sistemi belli bir şekil almış ve günümüzde bu sürecin işlemesi belli iş akış sistemi üzerine kurularak ortak bir çalışma dili oluşmuştur. Bu noktada şüphesiz en önemli konular; Sipariş verilen spesifikasyonlara uygun olarak üretim, güvenli nakliye hizmeti, zamanında teslimat, güvenli banka ödeme sistemi, ihracat işlemlerinin sorunsuz olarak gerçekleşmesi, sipariş veren müşterilerle sağlıklı ve etkin diyaloglar, satış sonrası hizmetler gibi unsurlardır. Bu konularda Avrupa ülkeleri ile ortak bir çalışma tarzı oluşturma başarısı göstermemiz ticari ilişkilerimizin gelişmesini sağlamıştır. Bu başarıyı destekleyen ve önemli ölçüde belirleyen diğer