'Avantaj düşük maliyette değil, katma değerde'

ekonomigazetesi.com/ekonomi/avantaj-dusuk-maliyette-degil-katma-degerde-92909

November 24, 2026

İhracatta katma değer artışını vurgulayan Hayrettin Çaycı, Türkiye'nin küresel ticarette güçlenmesinin düşük maliyet avantajından ziyade verimlilik, teknoloji, kalite, yenilikçilik ve katma değer temelinde rekabet edebilmesine bağlı olduğunu söyledi.



LEVENT AKBAY

Türkiye Dış Ticaret Derneği (TURKTRADE) Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Çaycı, Türkiye'nin küresel ticarette güçlenmesi için 'düşük maliyet avantajı' yerine 'katma değer artışı'nı hedeflemesi gerektiğini söyledi.

Verimlilik, kalite ve yenilikçiliği vurgulayan Çaycı, "Türkiye güçlü bir üretim altyapısına, girişimci bir özel sektöre ve geniş pazarlara erişim sağlayan stratejik bir konuma sahiptir. Hedefimiz yalnızca daha fazla ihracat yapmak değil, ihracatımızın niteliğini, teknoloji içeriğini ve katma değerini yükseltmek olmalı. Başarının yeni ölçütü ne kadar satıldığı değil, ne kadar katma değer yaratıldığı olmalıdır" dedi.

Sarkuysan'ın kuruluşundan küresel şirket grubuna dönüşümünü 52 yıldır yöneten Çaycı, şunları söyledi:

Türkiye'nin ihracatında yapısal dönüşüm neden gerekli?

- Türkiye’nin ihracat tutarının yanında teknoloji içeriğini, katma değerini ve dış ticaret dengesine katkısını yükseltmeye odaklanması gerekiyor. İhracat artışının üretim, verimlilik ve refaha daha güçlü yansımasını sağlamalıyız.

- Düşük maliyet ve fiyat rekabetinden yüksek ve orta-yüksek teknolojili üretimin, Ar-Ge’nin, inovasyonun, tasarımın ve markalaşmanın öne çıktığı bir yapıya geçişi hızlandırmalıyız.

- İthal enerji, hammadde ve ara mallarına bağımlılığı azaltırken sanayimizin rekabet gücünü koruyacak kaliteli girdilere uygun koşullarda erişimi güvenceye almalıyız. Amaç her ürünü yerli üretmek değil, Türkiye’de yaratılan katma değeri artırmaktır.

- Yapısal dönüşüm yeni sektörlerle sınırlı değil. Tekstil, otomotiv, makine, kimya, metal ve diğer geleneksel sektörlerimiz de teknoloji, verimlilik ve ürün çeşitliliği temelinde dönüşmeli.

Dış ticarette Türkiye’yi bekleyen fırsatlar ve tehditler…

- Fırsatlar: Tedarik zincirlerinin yeniden yapılanması, yakın coğrafyalardan tedarik, sanayi altyapımız, lojistik konumumuz ve Avrupa pazarına entegrasyonumuz avantaj sunuyor. Yeşil ve dijital dönüşüm ürün, teknoloji ve hizmet ihracatında fırsat yaratıyor. Karbon ayak izi, sürdürülebilirlik, izlenebilirlik, tedarik güvenliği ve standartlara uyum da pazara girişi etkiliyor.

- Tehditler: Korumacılık, ilave gümrük vergileri, ticaret politikası savunma önlemleri, sübvansiyon rekabeti, karbon düzenlemeleri ve sanayi politikalarındaki ayrışma pazara erişimi zorlaştırıyor.

- Fırsatımız küresel değer zincirlerinde yüksek katma değerli bir konuma yükselmektir. Tehdit ise dönüşümün gerisinde kalarak rekabet avantajlarımızı kaybetmektir.

Dış ticarette acilen çözüm bekleyen sorunlar

- Finansmana erişim, ihracat alacak sigortası ve teminat imkânları: Uygun maliyetli, orta ve uzun vadeli, öngörülebilir finansmana erişim güçlendirilmeli. Türk Eximbank’ın kredi, sigorta ve garanti imkânları geliştirilmeli; ihracat alacak sigortasında alıcı limitleri ve sigorta kapasitesi artırılmalı.

- Türk Eximbank’ın Sigortalı Alacak Kredisi’ni memnuniyetle karşılıyoruz. Bu mekanizmaların yaygınlaşması ve teminatların çeşitlenmesinin, finansmana erişimi kolaylaştırarak rekabet gücümüzü artıracağına inanıyoruz.

- Üretim maliyetleri ve rekabet gücü: Enflasyon, kur, ücret, enerji ve finansman maliyetleri arasındaki denge fiyat rekabetini koruyacak şekilde gözetilmeli; verimlilik yatırımları desteklenmeli.

- Gümrük ve lojistikte verimlilik: Sınırdaki beklemeler, liman yoğunlukları, ilave belgeler ve uygulama farklılıkları azaltılmalı; dijitalleşme, işlem kolaylığı ve öngörülebilirlik artırılmalı.

- Mevzuat ve uygulama sorunları: İhracat bedellerinin yurda getirilmesi, döviz dönüşüm desteği, dâhilde işleme, ihracat finansmanı ve devlet desteklerinde uygulamalar sadeleştirilmeli; sorunlar özel sektörle istişare edilerek çözülmeli.

- Yapısal öncelikler: Yeşil dönüşümün finansmanı, nitelikli iş gücü, teknoloji yatırımları ve rekabetçi girdi tedariki için uzun vadeli, bütüncül bir sanayi politikası uygulanmalı.

Korumacılıkla mücadele nasıl yapılır?

- Korumacılık yalnızca gümrük vergileri değil. Sübvansiyonlar, kamu alımlarında yerli ürün koşulları, karbon düzenlemeleri, teknik standartlar ve menşe kuralları da belirleyici hale geliyor.

- AB ile Gümrük Birliği'nin güncellenmesi, ticaret politikası savunma önlemlerinde etkin istişare ve Türkiye'nin AB'nin yeni sanayi politikaları dışında kalmaması önceliklerimiz olmalı.

- Yeni nesil serbest ticaret anlaşmalarıyla pazarlar çeşitlendirilmeli; hizmetler, yatırımlar, dijital ticaret ve kamu alımlarında karşılıklı pazara erişim genişletilmeli.

- Haksız rekabet ve ticaret sapmasına karşı savunma araçları etkin kullanılmalı. Önlemler, ihracatçı sanayimizin hammadde ve ara mallarına erişimini zorlaştırmamalı.

Çin rekabeti…

- Çin hem önemli bir tedarik ve teknoloji kaynağı hem de güçlü bir rakip. İlişkiler ticaret hacmi, dış ticaret dengesi, yatırım, teknoloji transferi ve Türkiye'de yaratılan katma değer açısından değerlendirilmeli.

- Çin'in üretim kapasitesi ve rekabetçi fiyatları bazı sektörlerimizde baskı yaratıyor. Çin'den sağlanan ara malları ise üretim ve ihracat kapasitemizi destekleyebiliyor.

- Çin yatırımları üretim, istihdam, teknoloji transferi, yerli tedarik zincirlerinin gelişimi ve üçüncü ülkelere ihracat yaratacak şekilde değerlendirilmeli.

- Hedef ticareti sınırlandırmak değil; dengeli, karşılıklı faydaya dayalı, yatırım ve yüksek katma değerli üretim odaklı bir ekonomik ilişki geliştirmek olmalı.

Made in EU sorunu…

- Türkiye'nin Avrupa üretim ekosisteminin ayrılmaz bir parçası olduğu gözetilmeli. Gümrük Birliği'yle sağlanan entegrasyon AB'nin yeni sanayi politikalarıyla zayıflamamalı.

- Türkiye, AB'nin sanayi dönüşümünde dışarıda bırakılacak bir ülke değil, Avrupa üretim ve değer zincirlerinin bütünleşik parçası olarak görülmeli.

Türkiye'de yatırım ve üretim ikliminin ihracatla ilişkisi…

- Sürdürülebilir ihracatın temelinde güçlü, rekabetçi ve yatırım yapabilen bir üretim yapısı var. Kapasite, teknoloji ve verimlilik gelişmeden dış pazarlara odaklanarak kalıcı başarı sağlanamaz.

- Sanayi, yatırım, enerji, finansman ve dış ticaret politikalarının ortak bir rekabet gücü stratejisini tamamlayacak şekilde tasarlanması gerektiğine inanıyoruz.

İhracatta niteliği, kaliteyi ve katma değeri artırmak için dört yol

Türkiye'nin sürdürülebilir büyümesi, üretim gücünü dünya pazarlarında rekabetçi bir ihracat performansına dönüştürebilmesine bağlıdır.

Bu nedenle dış ticareti yalnızca ihracat ve ithalat rakamlarıyla değerlendirmemeliyiz.

Üretim gücümüzü dünya pazarlarında rekabetçi ihracat performansına dönüştürebilmek için; dış ticari ticareti üretim yapımız, teknoloji kapasitemiz, verimliliğimiz, finansmana erişimimiz ve küresel değer zincirlerindeki konumumuzla birlikte bir bütün olarak değerlendirmemiz gerektiğine inanıyoruz.

- Öncelikle yüksek ve orta-yüksek teknolojili üretime geçmeliyiz

- Ar-Ge'nin, inovasyonun, tasarımın ve markalaşmanın üretim ve ihracat yapımız içerisindeki payını artırmalıyız

- Verimliliği geliştirmeliyiz

- İhracatta yurtiçinde yaratılan katma değeri yükseltmeliyiz

İhracatta güç için yönetilmesi gereken üç değişken…

- Türkiye düşük maliyet avantajından ziyade verimlilik, teknoloji, kalite, yenilikçilik ve katma değer temelinde rekabet edebilmeli.

- Aynı zamanda ihracattaki artışın dış ticaret dengemize daha güçlü biçimde yansımasını sağlamamız gerekli.

- Enerji ile stratejik ve kritik girdilerde dışa bağımlılığı ve tedarik risklerini azaltmalıyız.

Yerli üretim ile rekabet gücü arasında üçlü denklem…

- Yerli üretim kapasitesini rekabetçi olduğumuz alanlarda geliştirmeliyiz.

- Yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği yatırımlarının hızlandırılması bu açıdan büyük önem taşıyor.

- Bununla birlikte ihracatçı sanayimizin dünya pazarlarında rekabet gücünü koruyabilmesi için ihtiyaç duyduğu kaliteli hammadde ve ara mallarına rekabetçi koşullarda erişimin de gözetilmesi gerekiyor.



‘Süper Talebe’den sanayi liderliğine

1943’te Kilis’te doğan matematik aşığı Hayrettin Çaycı, eğitimini birinciliklerle tamamladı. İTÜ mezunu metalurji yüksek mühendisidir. Burs kazandığı Rabak’ta 1967-1973 arasında teknik şef olarak çalıştı. Finlandiya firması Outokumpu’nun tavsiyesiyle katıldığı Sarkuysan’da, sarraf ve kuyumcu esnafının ‘çok ortaklı’ bakır üretim tesisinin kurulmasında görev aldı. 18 ayda 3,5 milyon dolara kurulması öngörülen tesisi, 385 bin dolara 8 ayda tamamladı. Genel müdürlüğe yükseldi; NASA’ya bakır kablo teslimini ve ABD ile Avrupa yatırımlarını gerçekleştirdi. Yarım asrı aşkın süredir grubun küresel dönüşümünü yönetiyor. “Çalışan bilenir, çalışan kazanır” diyen Çaycı, sabah dokuz, akşam altı çalışmayı sürdürüyor. 2012’de Kilis Lisesi’nin son 50 yılda en yüksek not ortalamasına sahip öğrencisi olarak ‘süper talebe’ plakasını okul kütüğüne çaktı. 2016’dan beri TURKTRADE başkanlığı görevini yürüten Çaycı, Kocaeli Sanayi Odası ve DEİK’te de görev yapıyor.