

EKONOMİK

FORUM

EYLÜL 2019 / 302. SAYI

KİMYA SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ KÜMELENMEDE

İKMİB- UPS- TÜRK HAVA YOLLARI HAVACILIK AKADEMİSİ İŞBİRLİĞİYLE







KİMYEVİ MADDELERİN TAŞINMASI VE NUMUNE GÖNDERİMİ ARTIK DAHA KOLAY

İKMİB üyesi ihracatçı firmalar, tehlikeli maddeler sınıfına giren kimyevi ürünlerin gönderimleri için gerekli Tehlikeli Maddeler Kuralları (DGR/ Kategori 1,2,3,6) Eğitimi'ni (IATA Sertifikası) alarak ve UPS'in sunduğu avantajlı fiyatlardan yararlanarak numune gönderimini gerçekleştirebilecekler.

Tehlikeli Maddeler Kuralları (DGR/ Kategori 1,2,3,6) Eğitimi'ne (IATA Sertifikası) başvuru yapan İKMİB üyesi ilk 100 firma temsilcisinin eğitim ücretinin yarısı İKMİB tarafından karşılanacak.

-50%

Başvuru için www.ikmib.org.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

İKMİB İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği
İstanbul Chemicals and Chemical Products Exporters' Association

ups

TURKISH AIRLINES

DOĞAL KAL, RENKLİ YAŞA!



beypazarimadensuyu | beypazarimadensulari | bypzrimadensuyu 444 3 223

İÇİNDEKİLER

EKONOMİK FORUM
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
Aylık Yayın Organı

YÖNETİM
TOBB Yönetim Kurulu Adına Sahibi
M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU

SORUMLU MÜDÜR
Azmi ÖZGÜR
TOBB Dumlupınar Bulvarı No: 252
Eskişehir Yolu / ANKARA
Telefon : (0312) 218 20 00
Faks : (0312) 219 40 90

EDİTÖR
Güntan MAVİGÖZLÜ
guntan.mavigozlu@dunya.com
Telefon: (0212) 285 10 12/14
Dahili: 1148

HAZIRLANMASINDA KATKIDA BULUNANLAR
Hakan GÜLDAĞ, Recep ŞEN
Musa ATA, Özgür ŞAHİN
İzzet ÜNALDI

GÖRSEL TASARIM
Ömer OZAN

FOTOĞRAF
Ender ÇEPEL, Mustafa KARACA
İbrahim KARADENİZ

EDİTORYAL HAZIRLIK
Ajans D
Dünya Eko Basım Yayın Dağıtım Tic. ve San. A.Ş.
Maslak Mah. Eski Büyükdere Cad. N0:37 Kat:4 Maslak İş Merkezi
Sarıyer/İstanbul
Tel: 0(212) 285 10 12/14

GÖRSEL DESTEK
- TOBB Basın Yayın Müdürlüğü
- Dünya Gazetesi Arşiv ve Dokümantasyon Servisi

REKLAM VE SATIŞ UZMANI
Ceylan ÖZDEMİR
Tel: 0 (212) 285 10 12/14
Dahili: 1149

BASKI
WPC Matbaacılık San. Tic. A.Ş.
Osmangazi Mah. Mehmet Deniz Kopuz Cad. No:17
Esenyurt / İSTANBUL
Telefon: (0212) 886 83 30
Sertifika No: 35428

DAĞITIM
POİNT POST
Dağıtım ve Kurye Hizm. Tic. Ltd. Şti.
Adres: Çağlayan Mah. Park Sok. Park Plaza No:10-309
Kağıthane/İSTANBUL

YAYIN TÜRÜ
Süreli, ayda bir yayımlanır

Sayı: Eylül 2019/302. Sayı

Ekonomik Forum'da yer alan yazılar, aksi belirtilmedikçe TOBB'un resmi görüşünü yansıtmaz. İmzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlarına aittir.

Ekonomik Forum dergisi ayda bir yayımlanır. 15 bin adet basılır. Dergi ağırlıkla özel seçilmiş adreslere gönderilir. Abonelik için yeni taleplerin ***yayin@tobb.org.tr*** adresine yapılması gereklidir.

6 **Başyazı**

8 **Geçtiğimiz Ay Türkiye**

12 **Geçtiğimiz Ay Dünya**

14 **Ayın Sözü**

TOBB Ulusal
28 Facebook İstasyon Anadolu'ya açılacak, firmalara ulaşacak

TOBB Uluslararası
34 "Ticaretimiz yetersiz, Çek firmalarını ülkemize bekliyoruz"



KABLO SEKTÖRÜ GÜCÜNE GÜÇ KATTI

62 Gelişen teknolojiyle birlikte yüksek teknoloji ürünü fiber optik kabloların giderek daha fazla tercih edilmesi, yerli üreticilerin de bu alana yoğunlaşmasına neden oluyor.



SÜRÜCÜSÜZ ARAÇLAR 1.6 TRİLYON DOLAR DEĞER YARATACAK

70 2030 yılında otonom araçlar, küresel ölçekte yıllık 1.6 trilyon dolar değer yaratacak potansiyele sahip olacak. Bu; Ford, General Motors, Toyota ve Volkswagen'in 2017 yılı cirolarının iki katına eşdeğer bir ekonomik kazanca işaret ediyor.



KİMYA SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ KÜMELENMEDE!

16

İlaç, plastik ve kauçuk dahil Türkiye'de 70 milyar doların üstünde bir pazar büyüklüğüne ulaşan, İhracat Ana Planı'nda belirlenen beş hedef sektör arasına da giren kimya sektörü kümelenme modeli ile büyümek istiyor. Sektörde, hammaddeye sahip olamamanın dezavantajını, lojistik, hukuk, vergi avantajları, sosyal eko-sistemle uyum gibi üstünlüklerle bertaraf edip kümelenme modeli çerçevesinde bir rekabet avantajı yaratmanın gerekliliğine inanılıyor.



40

SANAYİDE YENİ STRATEJİ ÇİZİLDİ

Türkiye'nin 2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi açıklandı. Yüksek Teknoloji ve İnovasyon, Dijital Dönüşüm ve Sanayi Hamlesi, Girişimcilik, Beşeri Sermaye ve Altyapı olmak üzere beş ana bileşen ve 23 alt politika belirlendi. İmalat sanayisi ihracatında orta-yüksek ve yüksek teknolojili ürünlerin payının yüzde 50'ye çıkarılması hedefleniyor.



KAYSERİ "ULAŞIM"DA SORUNLARIN ÇÖZÜLMESİNİ İSTİYOR

46

Dünyanın ilk organize ticaret merkezi olarak kabul edilen Kültepe'de başlayan ticaret geleneğini tarih boyunca devam ettiren Kayseri, ülkemizin en önemli sanayi kentlerinden biri konumunda. Özellikle savunma sektöründe gelişim göstermek isteyen kentin en önemli problemlerinin başında ise insan ve yük taşımacılığı hizmetleri geliyor.



TÜRK TÜKETİCİLERİ PUANLAMADA LİDER

96 Türkiye'nin de yer aldığı, dünya çapında gerçekleştirilen "puanlama ekonomisi" araştırmasına göre tüketicilerin ürün puanlaması alışveriş davranışlarını ve marka aidiyetini etkiliyor. Müşteriler pazarlama mesajlarına daha az güvenirken, güç dengesi giderek tüketici lehine kayıyor.

Analiz
78 ABD-Çin rekabeti

Karikanomi
93 Darphane-i Âmire

Haber
111 YÖREX kapılarını açıyor

Sağlık
112 El terlemesine çözüm!

TOBB ETÜ MED
114 "Ortak eğitim için TOBB ETÜ'ye geldim"

124 **Göstergeler**

ANALİZ

Stiglitz, "Paydaş kapitalizmi gerçekten geri mi geldi?" başlıklı yazısında uyarılarda bulunuyor.

100

GÖRÜŞ

Sachs, "Sürdürülebilir gelişme için gıda" başlıklı köşesinde değerlendirmelerde bulunuyor.

102

YÖNETİM

Rüştü Bozkurt Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yeni açıkladığı "strateji belgesi"ni irdeliyor.

104

117 **Sektör Meclisleri**

- Çimento sektöründe daralmalar yaşanıyor
- Madencilik sektörü güncel gelişmeleri değerlendirdi
- Tek kullanımlık plastik ambalajın yasaklanması görüşüldü
- Türkiye Denizcilik Meclisi yeni dönem çalışmalarına başladı
- Türkiye Doğal Gaz Meclisi'nde kış hazırlıkları masaya yatırıldı
- İklimlendirme sektörü yol haritasını belirledi

121 **Odalar ve Borsalardan Haberler**

- Afyonkarahisar TSO'dan önemli ziyaret
- Gebze TO, Marmara Depremi'ni unutmadı
- Eskişehir TB, tarım fuarına katıldı
- Süt üreticileri Antalya TB'de buluştu



▲ AFYONKARAHİSAR TSO



▲ ESKİŞEHİR TİCARET BORSASI



▲ GEBZE TİCARET ODASI



▲ ANTALYA TİCARET BORSASI

ÜLKEMİZ İÇİN TÜM GÜCÜMÜZLE ÇALIŞMAYA DEVAM EDECEĞİZ

Üç yıllık yol haritası niteliğindeki Yeni Ekonomi Programı, Türkiye'yi 2023'e taşıyacak yeni bir ekonomik modelin ilk adımları olarak görülebilir. Programın ekonomik aktiviteye ivme sağlayacağına inanıyoruz. Bizler de Türk iş dünyası olarak ülkemizin hedefleri doğrultusunda tüm gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.



Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, 2020-2022 dönemini kapsayan Yeni Ekonomi Programı'nı (YEP) açıkladı. 2019'un dengelenme dönemi olarak adlandırıldığı programda önümüzdeki sene değişim ve dönüşüm hedefleniyor. Programın ana hatları özetle şöyle:

Kamu maliyesinde gelir performansının yükseltilmesi için teşvik ve destek sistemi sadeleştirilecek, performans esaslı bütçeleme hayata geçirilecek. Mali disipline kararlılıkla devam edilerek, kaynakların verimli kullanılmasını ve belirlenen alanlarda tasarrufu sağlayacak yapısal değişiklikler gerçekleştirilecek.

Vergide adaleti pekiştirmek amacıyla etkin olmayan istisna, muafiyet ve indirimler kademeli kaldırılarak vergi tabanı genişletilecek ve vergi mevzuatı sadeleştirilecek. Gayrimenkul vergilendirme sistemi, tapu harçları ve emlak vergilerinin gerçek değerleri üzerinden alınmasını sağlayacak şekilde yeniden düzenlenecek. Program süresince, vergi alacaklarına ilişkin yapılandırmaya gidilmeyecek.

Kamu-özel iş birliği (KÖİ) uygulamalarında etkinliği, verimliliği, ekonomikliği ve bütünlüğü sağlayacak çerçeve bir düzenleme yapılacak. Bu kapsamda KÖİ projeleri, kamu yükümlülükleri ve bütçe dengeleri dikkate alınarak planlanacak ve yürütülecek, söz konusu projelerde maliyet etkinliği göz önünde tutulacak.

Toplu kamu alımları yoluyla kamu kaynaklarının etkin kullanımının sağlanması ve merkezi tedarik hizmetlerinin geliştirilmesi için Devlet Malzeme Ofisi'nin merkezi tedarik yapısı güçlendirilecek. Sağlık Bakanlığı ve üniversite hastanelerinin ilaç, tıbbi malzeme ve tıbbi cihazlarının alımı tek elden gerçekleştirilecek.

M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU

TOBB Başkanı
Avrupa Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği
(Eurochambres) Başkan Yardımcısı
İslam Ticaret, Sanayi ve Tarım Odası (ICCIA) Başkan Yardımcısı ve
Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Yönetim Kurulu Üyesi
baskanlik@tobb.org.tr

Cari işlemler dengesine ilişkin hedefler kapsamında, yüksek katma değerli ürün ihracatının artırılması, yerlileştirme yoluyla ithalata olan bağımlılığın azaltılması ve turizm gelirlerinin önemli derecede artırılması programdaki amaçlar arasında bulunuyor. Söz konusu hedefe ulaşılmasıyla cari işlemler dengesinde kalıcı iyileşme sağlanması ile dış finansman ihtiyacının azalmasının yanında dengeli ve sürdürülebilir büyüme eğilimi de korunacak.

Program döneminde enflasyondaki düşüşün de etkisiyle ülke risk primlerindeki gerileme, kaliteli sermaye girişleri için elverişli bir ortam oluşturarak dış finansmanın temel belirleyicisi olacak. Kuşak ve Yol Girişimi çerçevesinde Çin ile ikili ticari ve ekonomik ilişkiler geliştirilecek. Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'nin güncellenmesine yönelik çalışmalar tamamlanacak.

Teşvik ve desteklerde etkinliği sağlamak amacıyla kapsamlı analize imkân veren, bütüncül ve kaliteli veri sağlayan Teşvik ve Destek Bilgi Sistemi hayata geçirilecek. Yüksek teknolojili ürünlerin üretileceği, büyük ölçekli yerli ve yabancı yatırımların yer alacağı, etkin yönetişim modeline sahip endüstri ve teknoloji bölgeleri kurulacak.

Proje bazlı yatırım teşvik sistemi başta olmak üzere Ar-Ge, yenilikçilik ve teknolojik dönüşüm ile yüksek katma değerli ürünlerin üretimini desteklemeye yönelik uygulamalara, kimya, ilaç-tıbbi cihaz, makine, elektrikli teçhizat, otomotiv, elektronik ve raylı sistem araçları olarak belirlenen imalat sanayi sektörleri önceliklendirilecek.

Turizmde sezon süresini uzatacak ve kişi başı harcama tutarını artıracak 2023 Türkiye Turizm Stratejisi hayata geçirilecek. Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı, sektörün öncelikleri doğrultusunda tanıtım, pazarlama ve sektörün hizmet kalitesini artırıcı faaliyetleri ile turizm yatırımlarını destekleyecek.

İnşaat sektöründeki durgunluğun önüne geçmek amacıyla tamamlanmaya yakın inşaat projelerine finansman desteği sağlanarak, durgunluk kaynaklı istihdam kayıplarının önüne geçilmesi planlanıyor.

Kredi Garanti Fonu, bankaların talep ettiği tür veya nitelikte teminatı olmadığı için finansmana erişimde zorlanan firmalara, sektör odaklı ve bankalarla adil risk paylaşımı esasını gözeterek kefalet sağlayacak. Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası'ndan oluşturulan Kalkınma Fonu ile yüksek katma değerli ve teknolojik ürünlerin üretimi desteklenecek.

Özetle ekonomide üç yıllık yol haritası niteliğindeki Yeni Ekonomi Programı Türkiye'yi 2023'e taşıyacak yeni bir ekonomik modelin ilk adımları olarak görülebilir. Reel sektörü, KOBİ'leri, üreticileri ve yatırımları destekleme yönündeki adımların devam edecek olması memnuniyet vericidir. Yeniden yüksek büyümenin hedeflenmesi de özellikle önemlidir. Programın ekonomik aktiviteye ivme sağlayacağına inanıyoruz. Bizler de Türk iş dünyası olarak ülkemizin hedefleri doğrultusunda tüm gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.



Alaeddin Ceceli son yolculuğuna uğurlandı



Ankara Sanayi Odası eski başkanlarından Alaeddin Ceceli vefat etti. 89 yaşında hayata gözlerini yuman Ceceli, Ahmet Hamdi Akseki Camii'nde kılınan öğle namazını müteakip memleketi olan Çankırı'nın Atkaracalar ilçesinde toprağa verildi. Ankara Sanayi Odası'nın kuruluş yıllarının ardından yönetim organlarında aktif görev alan Ceceli, 1972 yılında yönetim kurulu üyesi oldu. 1989 yılında ASO'nun altıncı Yönetim Kurulu Başkanı olan Ceceli 1991 yılına kadar bu görevde bulundu. Ankara sanayisinin gelişmesinde önemli katkıları olan Alaeddin Ceceli, Ceceli Demir Sanayi'nin kurucusu ve Emek Boru firmasının Yönetim Kurulu Başkanı idi.

Türkiye imalat PMI yükseldi

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Türkiye İmalat Satın Alma Yöneticileri Endeksi (PMI), Ağustos'ta 48 seviyesine yükselerek Temmuz 2018'den bu yana en yüksek düzeyde gerçekleşti. Sektörün faaliyet koşullarında halen yavaşlamaya işaret etmekle birlikte Türkiye İmalat PMI, Temmuz 2018'den beri en yüksek düzeyde kaydedildi. Talebin güçlendiğine işaret eden anket verilerinin yansıması olarak yeni siparişlerdeki ivme kaybı son 17 ayın en ılımlı düzeyinde gerçekleşti.





1663 tıbbi cihaz ve malzemenin fiyatı iyileştirildi

Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, bedeli kamu tarafından ödenen 1663 tıbbi cihaz ve malzemenin üretici-satıcıya ödenen fiyatının iyileştirildiğini ve bunun da 731 milyon TL'ye karşılık geldiğini açıkladı. Yazılı bir açıklama yapan Bakan Selçuk, Resmi Gazete'de yayımlanan ilgili Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) değişikliğiyle fiyatların artırıldığını, değişen piyasa koşullarına uyum sağlanmış olduğunu söyledi. Bakan Selçuk, bu cihazlardan 62'sinin evde kullanılanlar olduğunu ve üretici-satıcıya ödenen bedellere yüzde 10 ila yüzde 350 arasında değişen oranlarda artış yapıldığını, bunun da 415 milyon TL'lik iyileştirme anlamına geldiğini vurguladı.

Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan Zorunlu Deprem Sigortası Tarife ve Talimat Tebliği'nde değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, asgari prim tutarı her halükarda deprem risk bölgesine göre birinci bölgeden beşinci bölgeye sırasıyla 110, 80, 60, 50 ve 40 liradan az olamayacak. Söz konusu miktarlar daha önce sırasıyla 95, 70, 55, 45 ve 35 lira şeklindeydi. İnşaat ruhsat yılı, 2000 ve öncesi olan binalarda tarife fiyatı yüzde 10 artırılacak.



Asgari prim tutarları arttı

Cüzdanınız olmadan ne kadar uzağa gidebilirsiniz?

Yenilenen VakıfBank Mobil ile sınır yok.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



Mobil Temassız Ödeme, NFC özelliği bulunan Android 5.0 ve üzeri sürümlü akıllı telefonlarda çalışmaktadır. 90 TL ve altındaki işlemlerde telefonu, temassız POS cihazına okutmanız yeterlidir. 90 TL üzeri işlemler için ise POS cihazına kredi kartı şifresinin girilmesi gereklidir. Mobil Temassız Ödeme'ye bireysel, asıl kartlar eklenebilmektedir. Cepte Kazan ile sadece bireysel kart kampanyaları görüntülenmektedir. VakıfBank kampanyaları dilediği zaman durdurma ve değiştirme hakkına sahiptir.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

/vakifbank



Yedi ayda 1,1 milyon gayrimenkul satıldı

Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü verilerine göre Türkiye genelinde yedi ayda 1,1 milyon gayrimenkul el değiştirirken, bu satışlardan 4 milyar 465 milyon lira tapu harcı elde edildi. Yılın yedi ayında Türkiye genelinde bir milyon 99 bin 430 adet gayrimenkul satıldı. Bu sürede 1,1 milyon gayrimenkulün satışının yanı sıra tapuda bağış, taksim, intikal, şahsi ipotek, zirai ipotek, konut ipoteği, şahsi ipotek terkini, zirai ipotek terkini, cins tahsisi, kamulaştırma ve diğer işlemlerle birlikte 5 milyon 338 bin işlem gerçekleştirildi.

Ham çelik üretimi yüzde 10,2 azaldı

Türkiye Çelik Üreticileri Derneği'nden (TÇÜD) yapılan açıklamaya göre, ham çelik üretimi Temmuz'da geçen yılın aynı ayına göre yüzde 10,6 azalarak 2,9 milyon ton oldu. Ocak-Temmuz döneminde ise üretim yüzde 10,2 azalışla 19,9 milyon ton seviyesinde gerçekleşti. Dış ticaret açısından değerlendirildiğinde, Türkiye'nin çelik ürünleri ihracatı Temmuz'da miktar bazında yüzde 5,7 artışla 1,9 milyon ton olurken, fiyatlardaki düşüş sebebiyle değer bazında ise yüzde 4,5 azalışla 1,4 milyar dolara geriledi.



150 binden fazla yeni iş yeri açıldı



Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken, esnaf ve sanatkar sayısının sekiz ayda 26 bin 747 artarak Ağustos sonu itibarıyla 1 milyon 779 bin 960'a ulaştığını belirterek, "Bu dönemde 150 bin 267 iş yeri açılırken 69 bin 672 iş yeri kapandı" ifadelerini kullandı. Palandöken, "Sekiz ayda İstanbul'da iş yeri sayısı 5 bin 156 arttı. İstanbul'un ardından iş yeri sayısı İzmir'de 2 bin 747, Antalya'da 2 bin 478, Samsun'da bin 613 ve Bursa'da bin 583 yükseldi. İş yeri sayısında en fazla düşüş görülen iller ise 281 ile Ordu, 273 ile Rize, 253 ile Aksaray, 246 ile Yozgat ve 216 ile Çorum oldu" ifadelerini kullandı.

Yaş meyve sebze ihracatının lideri Rusya



Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB) verilerinden yapılan derlemeye göre Türkiye'den yılın sekiz aylık dönemde 114 ülkeye gerçekleştirilen 1 milyon 964 bin 812 tonluk yaş meyve sebze ihracatından 1 milyar 207 milyon 84 bin 507 dolar gelir elde edildi. Türkiye'den bu dönemde yapılan yaş meyve sebze ihracatında Rusya Federasyonu ilk sırada yer aldı. Rusya Federasyonu'na Ocak-Ağustos döneminde 455 bin 190 tonluk yaş meyve sebze satılarak 375 milyon 386 bin 968 dolar kazanç sağlandı. Bu ülkeyi, 159 milyon 802 bin 289 dolarla Almanya, 98 milyon 414 bin 511 dolarla Irak, 81 milyon 508 bin 907 dolarla Romanya ve 59 milyon 125 bin 304 dolarla Ukrayna takip etti.


ESNAFIMIZIN
HIZINA YETİŞEN
İşCep
Kredi Başvurusu
KREDİNİZ HESABINIZA YATIRILDI
ANINDA TİCARİ KREDİ
7/24
100.000TL'YE KADAR
KREDİNİZ O AN CEPTE
App Store'dan İndirin
Google Play DEN ALIN
Ayrıntılı bilgi: isbank.com.tr
İşCep'i indir, işini cepte bitir.
İşCep



Lübnan'da 'ekonomik OHAL' ilan edildi

Lübnan Başbakanı Saad el-Hariri, ekonomide olağanüstü hal (OHAL) ilan etti. Başkent Beyrut'taki Baabde Başkanlık Sarayı'nda, Cumhurbaşkanı Mişel Avn'ın çağrısı üzerine ekonomi toplantısı düzenlendi. Toplantının açılış konuşmasını yapan Cumhurbaşkanı Avn, "Siyasi ve şahsi anlaşmazlıklarımızı bir kenara bırakarak, içinde bulunulan ekonomik krizden çıkmak için başarılı çözüm yolları için çabalarımızı bir araya getirmeliyiz" dedi. Ekonomi toplantısının ardından basın toplantısı düzenleyen Başbakan Hariri, ülkede ekonomik OHAL ilan ettiğini duyurdu. Uluslararası ekonomi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, Lübnan'ı 24 Ağustos'ta B'den CCC sınıfına düşürdüğünü açıklamıştı.

Arjantin'de döviz işlemlerine kısıtlama

Arjantin'de bankalar dahil bütün şirketlerin döviz almasına ve yurt dışına aktarmasına kısıtlama getirildi. Resmi Gazete'de yayımlanan 596 numaralı kararnameye göre, ellerindeki dövizi bozduracak ve yurt dışına yapılan döviz aktarımlarında kullanacak bankalar ile ihracat yapan bütün şirketler, Merkez Bankası'ndan (BCRA) izin almak zorunda kalacak. Öte yandan, BCRA'dan yapılan açıklamaya göre tüzel kişilerin de dolar almasına aylık 10 bin dolar kısıtlama getirildi.





Küresel gıda fiyatları yüzde 1,1 geriledi

Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nden (FAO) yapılan açıklamaya göre, uluslararası pazarlarda tahıl, bitkisel yağ, süt ürünleri, et ve şekerden oluşan beş ana gıda maddesinin fiyatlarının ve ticaretinin takibiyle ölçülen Gıda Fiyat Endeksi, Ağustos'ta bir önceki aya göre yüzde 1,1 azalarak 169,8 puana düştü. Endeks, geçen yılın aynı ayına göre ise yüzde 1,1 arttı. Küresel gıda fiyatlarındaki gerilemede tahıl ve şeker fiyatlarındaki düşüş etkili oldu.

Tahıl Fiyat Endeksi, Ağustos'ta bir önceki aya göre yüzde 6,4 azaldı. Söz konusu azalış mısır ve buğday fiyatlarındaki düşüşten kaynaklandı.

ABD'de ekonomik büyümenin yüzde 11,2'sini temsil eden ISM imalat endeksinin Ağustos'ta 49,1'e gerileyerek Ocak 2016'dan bu yana en düşük seviyede gerçekleşmesi, ülkede resesyon kaygılarını artırdı. ABD'de yayımlanan ISM imalat PMI verisi, 50 seviyesinin altındaki değerlerde imalat sanayisinde daralma anlamına gelirken, 1931 yılından bu yana yayımlanan bu veriye yatırımcılar tarafından büyük önem atfediliyor. ABD Ekonomik Analiz Bürosu'nun Temmuz'da yayımladığı bir rapora göre imalat sektörü ABD Gayri Safi Yurtiçi Hasılası'nın yüzde 11,2'sini oluşturuyor.



ABD'de resesyon sinyali güçlendi

GERMANY AT ITS BEST

NORDRHEIN-WESTFALEN



Kuzey Ren-Vestfalya'da Yeni Yatırım Fırsatları
Avrupa'daki Yatırım Merkeziniz

Bir bölgeyi güçlü bir yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Yaklaşık 20.000 yabancı şirket tercihini metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com

NRW.INVEST GERMANY



Plansız çalışan bir kimse, ülke ülke dolaşıp hazine arayan bir insana benzer.

RENÉ DESCARTES
(31 MART 1596 - 11 ŞUBAT 1650)

KAYSERİ
Ticaret Borsası

TOBB
AKREDİTE BORSA
ACCREDITED
COMMODITY EXCHANGE



/kayseritb

www.kayseritb.org.tr

KİMYA SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ KÜMELENMEDE!

HAZIRLAYAN:
İSHAK SEVGİN

İlaç, plastik ve kauçuk dahil Türkiye'de 70 milyar doların üstünde bir pazar büyüklüğüne ulaşan, İhracat Ana Planı'nda belirlenen beş hedef sektör arasına da giren kimya sektörü kümelenme modeli ile büyümek istiyor. Sektörde hammaddeye sahip olamamanın dezavantajını, lojistik, hukuk vergi avantajları, sosyal eko-sistemle uyum gibi üstünlüklerle bertaraf edip kümelenme modeli çerçevesinde bir rekabet avantajı yaratmanın gerekliliğine inanılıyor.



Fotoğraflar: Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi



%78.8
Sektörün 2019'un ilk yarısındaki kapasite kullanımı

%24.6
2019'un ilk 5 ayında yurt içi satışlarındaki ciro artışı

17
MİLYAR DOLAR
Sektörün 2018 yılında gerçekleştirdiği ihracat tutarı

20
MİLYAR DOLAR
Sektörün 2019 yıl sonu için ihracat hedefi



Sağladığı girdilerle hayatın her alanında yer alan kimya sanayii, gerçekleştirdiği üretim ve ihracatla da yurt ekonomisinin lokomotif sektörleri arasında yer alıyor. 2018 yılında 2017'ye göre yüzde 7.18'lik artışla miktarda 19.57 milyon ton, değer bakımından ise 17.44 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren Türkiye kimya sektörü, hem dış ticaretteki etkinliğini hem de yurt ekonomosine sunduğu katkıyı artırmak istiyor. Türkiye'nin toplam ihracatından yüzde 10.4 pay alan sektör, bu yıl sonuna kadar yüzde 15 artışla ihracatını 20 milyar dolara, kilogram başına ihracat birim fiyatını ise orta vadede 1 doların üzerine çıkarmayı hedefliyor.

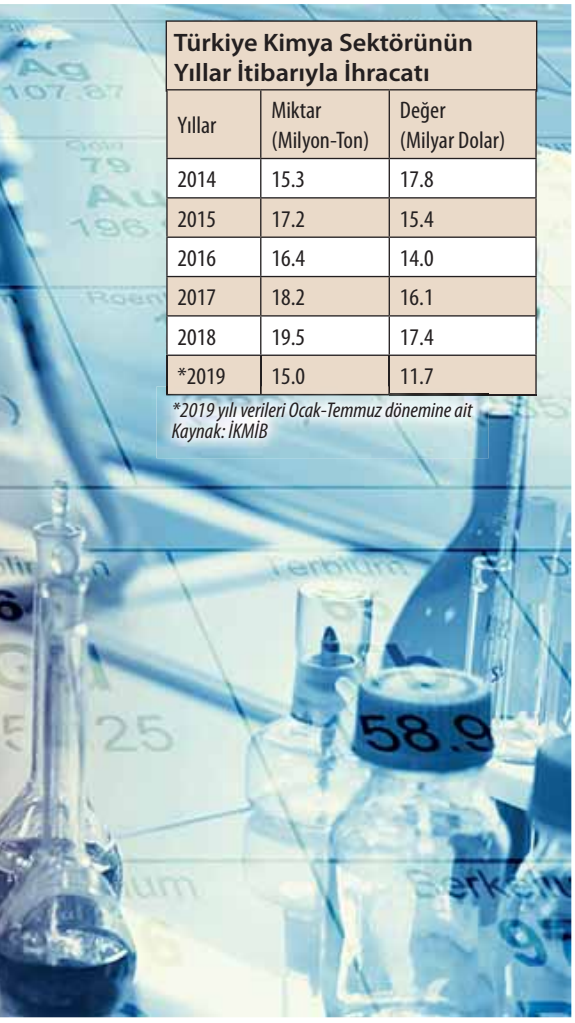
Söz konusu hedefler doğrultusunda son yıllarda Ar-Ge ve inovasyona yönelik çalışmalarına hız veren sektör, hammadde ihtiyacını karşılayacak yüksek hacimli tesis yatırımlarının da bir an önce hayata geçirilmesini bekliyor. Bugün itibarıyla sektörün hammadde bakımından yüzde 70 dışa bağımlı olduğunu belirten sektör temsilcileri, hayata geçirilecek yüksek hacimli tesis yatırımlarıyla sektörün hammaddede dışa bağımlılığınının azalacağı, bunun da hem sektörün global pazardaki konumunu güçlendireceği hem de ihracata olumlu yansıyacağı görüşünde birleşiyor.

73 milyar dolarlık bir pazar büyüklüğüne sahip

İlaç, plastik ve kauçuk dahil Türkiye'de 2017 yılı itibarıyla 73 milyar dolarlık bir pazar büyüklüğüne sahip olan sektör, GSYH'nin de yaklaşık yüzde 9'unu oluşturuyor. Son yedi yılda yaklaşık yüzde 6.6 oranında büyüme kaydeden sektör, Türkiye'nin hedeflerine ulaşmasına katkı sunacak sektörlerin ise başında geliyor. Türkiye kimya sanayiinin kayda değer bir gelişme potansiyelinin bulunduğuna dikkat çeken sektör oyuncuları, gerek hammaddede dışa bağımlılık, gerekse Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarının beklenen seviyede olmaması gibi nedenlerle söz konusu potansiyelin istenildiği kadar değerlendirilemediğini ifade ediyor.

Sektörün hammaddede dışa bağımlılığının yüzde 70'i bulması, Ar-Ge harcamalarının da küresel kimya ticaretinde söz sahibi Çin, ABD, Japonya ve Almanya gibi ülkelere kıyasla geride olması söz konusu görüşü destekler nitelikte…

Türkiye'de kimya sanayiinin ithalata bağımlı bir sektör olduğunu söyleyen sektör oyuncuları, kimya sektörü denince akla rafine edilmiş petrol ürünleri ile kimyasal ürünlerin imalatı geldiğini belirtiyor. Türki-



Türkiye Kimya Sektörünün Yıllar İtibarıyla İhracatı

Yıllar	Miktar (Milyon-Ton)	Değer (Milyar Dolar)
2014	15.3	17.8
2015	17.2	15.4
2016	16.4	14.0
2017	18.2	16.1
2018	19.5	17.4
*2019	15.0	11.7

**2019 yılı verileri Ocak-Temmuz dönemine ait*
Kaynak: İKMİB

ye'de kimyasal üretiminde kullanılan doğal kaynakların azlığı sektörün gelişimi önündeki önemli zorluklardan birini oluştursa da yüksek katma değerli ürünlerin üretimiyle bu açığın kapatılabileceğini kaydeden sektör oyuncuları, kimya sektörüne özel stratejik bir kümelenme, yapılacak büyük çaplı yatırımlar için finansman desteği ve hızlı karar alma mekanizmalarının oluşturulmasının beklenen atılımın gerçekleşmesini kolaylaştıracağı görüşünde birleşiyor.

Büyük çaplı yatırımlarda önemli gelişmeler yaşanıyor

Kimya sektöründe güçlü olmanın yeterli rafineri kapasitesiyle mümkün olabileceğini söyleyen sektör oyuncuları, büyümenin ise kümelenme modeliyle mümkün olabileceğini kaydediyor.

Son dönemde Türkiye'de kimya sanayiine hammadde tedariki sağlayacak büyük çaplı yatırımlarda da önemli gelişmeler yaşanıyor. Üretim ve ihracat faaliyetlerine başlayan Star Rafineri gibi Ceyhan Petrokimya Endüstri Bölgesi'nde yılda 450 bin ton polipropilen üretecek tesisin inşaatına başlanmasının sektör için çok önemli bir gelişme olduğunu söyleyen sektör temsilcileri bu ve benzeri yüksek hacimli tesislerin inşası ve faaliyete geçmesiyle alt sektörlerde ithalata bağımlılığı azaltacağı ve sektörün ihracatına olumlu yansıyacağını vurguluyor.

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nden (İKMİB) alınan verilere göre, Türkiye kimya sanayii, hammadde açısından yüzde 70 oranında ithalata dayalı bir sektör. Üretimde kullanılan hammaddelerin yüzde 70'i yurt dışından, yüzde 30'u ise yerli üretimle karşılanıyor. Bunun yanı sıra kimya sanayiinin önemli alt kollarından plastik ve kauçuk sektörü ise hammadde bakımından yüzde 90'ın üzerinde ithalata bağımlı durumda. Deterjan, temizlik ürünleri ve sabun sektörleri de hammadde bakımından dışa bağımlı sektörler arasında bulunuyor. Sektör tarafından üretilen ürünlerin yaklaşık yüzde 25'i doğrudan tüketiciye ulaşırken yaklaşık yüzde 75'i ise diğer sektörlerde ara mal veya hammadde olarak kullanılıyor. Sektördeki yerli üretimin yaklaşık yüzde 35'i ise ithal ara mamullerden karşılanıyor. Hammaddede dışa bağımlılığın yanı sıra sektördeki Ar-Ge ve inovasyona yönelik harcamalar da henüz istenilen seviyede değil.

Türkiye Kimya Sanayicileri Derneği'nden (TKSD) alınan verilere göre kimya sektöründe 2019 Temmuz ayı itibarıyla Ar-Ge merkezi olma hakkını kazanmış 123 firma bulunuyor. Kimyasalların ve kimyasal ürünler imalatında 71, eczacılıkla ilgili ürünlerin ve tıbbi kimyasal ve bitkilerin ürünleri imalatında 32, kauçuk ve plastik ürünlerin imalatında 20 firma, yaklaşık 10 bin çalışanı ile Ar-Ge çalışmalarını sürdürüyor.

Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları yeterli değil

Bu arada gerek kimyasal ürünler gerekse plastik ve kauçuk sektöründe en fazla Ar-Ge harcaması yapan Çin, ABD, Japonya ve Almanya gibi ülkeler küresel kimya ticaretinde de üst sıralarda yer alıyor. TKSD'nin verilerine göre Türkiye kimyasal ürünler sektörü Çin'den 64, ABD'den 29, Japonya'dan 22, Almanya'dan 13 ve Güney Kore'den 10 kat daha az Ar-Ge harcaması yapıyor. Türkiye'nin kauçuk ve plastik ürünler imalatı sektöründeki Ar-Ge harcaması ise Çin'den 73, ABD'den 47, Japonya'dan 37, Almanya'dan 16 ve Güney Kore'den 11 kat fazla. Türkiye'de Ar-Ge merkezlerinin hatta inovasyon çalışmalarının kârlılığa, yeni



ürün geliştirmeye ve rekabetçiliği kuvvetlendirmeye olan katkısının düşük olduğuna dikkat çeken sektör temsilcileri, Ar-Ge merkezlerinin gösterdiği başarının üretime, yenilikçi ve özel ürünlere, kârlılığa etki eden başarılı projelerin sayısı ve gelişim süresiyle ölçülmesi gerektiğini söylüyor.

Gerçekleştirdiği üretim ve ihracatla yurt ekonomisine katkı sunan sektörler arasında ilk sıralarda yer alan Türkiye kimya sanayii, 2018'de 17.44 milyar dolar olan ihracatını bu yıl 20 milyar dolara çıkarmayı planlıyor. İKMİB verilerine göre, Türkiye kimya sektörü 2018 yılında bir önceki yıla göre yüzde 7.18'lik artışla miktar bakımından 19.57 milyon ton değer bakımından ise 17.44 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. 2018 yılında kimyada en yüksek ihracatın gerçekleştiği ay ise 1.59 milyar dolar ile Ekim ayı oldu. Kimyevi maddeler ve mamulleri sektörünün 2018 yılı ürün grubu değerlendirmesine ise plastik ve mamulleri ürün grubu yüzde 10.65 artış ve 5.89 milyar dolarlık ihracat ile ilk sırada yer alarak, sektörün toplam ihracatından yüzde 33.74'lük pay aldı. Bu ürün grubunu yüzde 7.11'lik azalma, 3.29 milyar dolar ihracat ve yüzde 18.88 payla mineral yakıtlar, mineral yağlar ve ürünler grubu, yüzde 39.28 artış, 1.81 milyar dolar ihracat ve yüzde 10.37 payla anorganik kimyasallar ürün grubu izledi. Öte yandan 2018 yılında sektör ihracatının ithalatı karşılama oranında da kayda değer gelişme yaşandı. İKMİB'in Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) 27 ile 40 arası ikili GTIP kodlu ürünlerin dış ticaret istatistiklerini dikkate alarak verdiği ihracatın ithalatı karşılama oranlarına göre Türkiye kimya sektörünün 2018 yılı toplam ithalatı 2017'ye göre yüzde 9.63 artarak 72.5 milyar dolar olarak gerçekleşti ve 2018 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 25.86 oldu.

İhracat miktarda yüzde 42 değerde yüzde 19 arttı

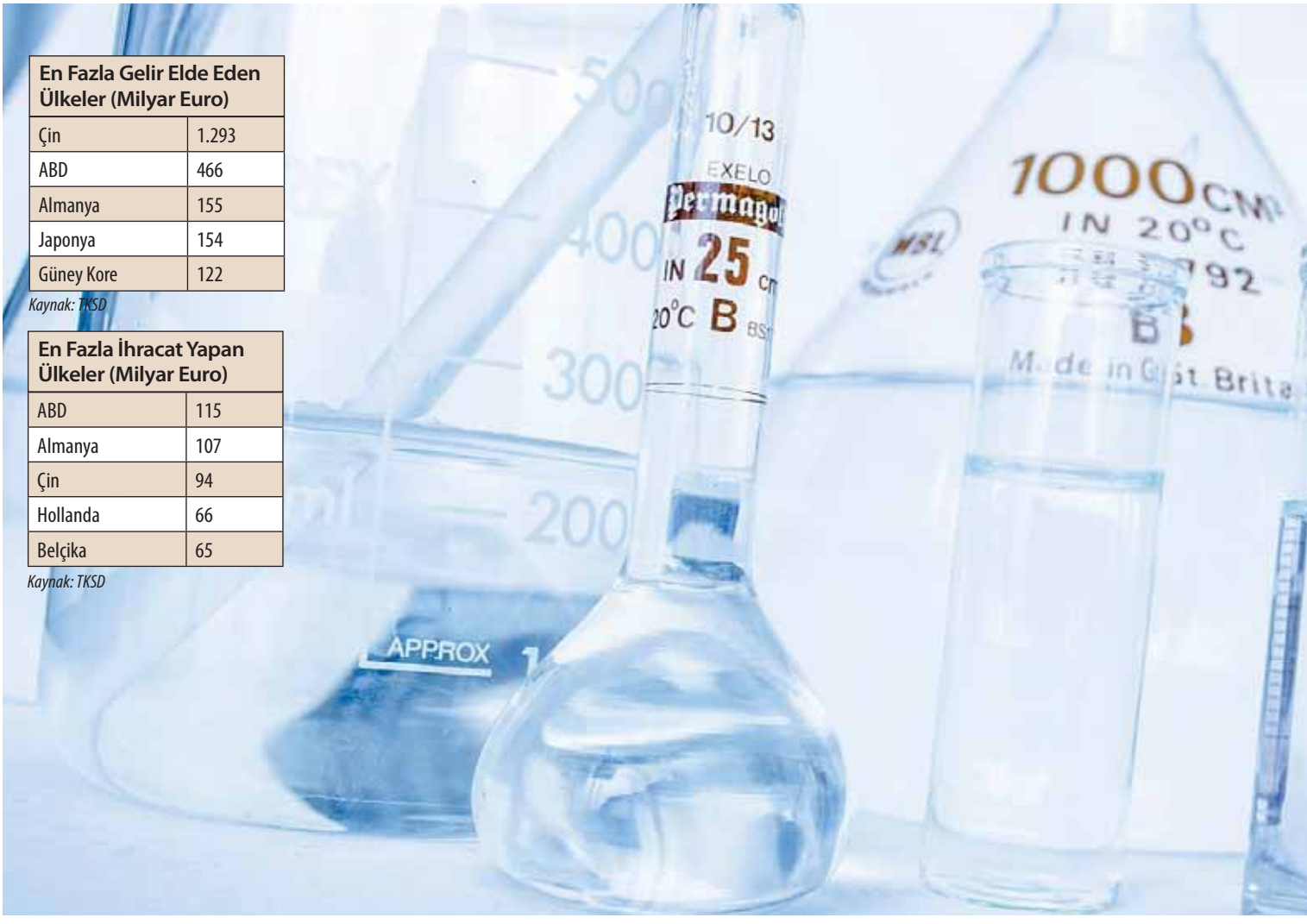
2018 yılının tamamında olduğu gibi Türkiye kimya sektörü, bu yılın yedi ayında da ihracatını artırdı. İKMİB'in verilerine göre, bu yılın ilk yedi ayında Türkiye kimya sektörü 2018'in aynı dönemine göre ihracatını miktarda yüzde 42.28, değerde ise yüzde 18.86 artırdı. Böylece sektör, bu yılın ilk yedi ayında miktar bakımından 15 milyon ton, değer bakımında ise 11.77 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bu yılın ilk yarısında sergilediği ihracat performasını sene sonuna kadar sürdürmeyi planlayan sektör,

En Fazla Gelir Elde Eden Ülkeler (Milyar Euro)	
Çin	1.293
ABD	466
Almanya	155
Japonya	154
Güney Kore	122

Kaynak: TKSD

En Fazla İhracat Yapan Ülkeler (Milyar Euro)	
ABD	115
Almanya	107
Çin	94
Hollanda	66
Belçika	65

Kaynak: TKSD



sene sonunda yüzde 15 artışla 20 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyor. Alt sektörler bakımından bu yılın ilk yedi ayında en çok ihracat gerçekleştiren ürün grubu, 2018'in genelinde olduğu gibi yine plastikler ve mamulleri ürün grubu oldu. Söz konusu dönemde 3.5 milyar dolar ihracat gerçekleştiren plastikler ve mamulleri ürün grubunu ise sırasıyla mineral yakıtlar, mineral yağlar ve ürünleri, anorganik kimyasallar, kauçuk ve kauçuk eşya, uçucu yağlar, kozmetikler ve sabun ürünleri, eczacılık ürün grupları izledi.

Türkiye kimya sanayinin 2018 yılında en çok ihracat gerçekleştirdiği ülke ve bölgeler arasında ise Avrupa Birliği ilk sırada yer alıyor. İKMİB'ten alınan verilere göre, Türkiye kimya sektörünün 2018 yılında en çok ihracat gerçekleştirdiği ülke grupları arasında





Avrupa Birliği, 6.70 milyar dolar ihracat ve yüzde 16.08 artışla ilk sırada yer aldı. Bu yılın yedi aylık döneminde ise en çok kimya ihracatı yapılan Avrupa Birliği'ne yaklaşık 5 milyar doların üzerinde kimya ihracatı gerçekleştirildi. Böylece AB'nin Türkiye'nin toplam kimya ihracatı içinde aldığı pay yüzde 43.2 oldu. 2018 yılında en çok ihracat gerçekleştirilen ülke grupları arasında ise yakın ve Ortadoğu Asya ülkeleri ikinci sırada yer alıyor. Türkiye'nin 2018 yılında yakın ve Ortadoğu Asya ülkerine yaptığı ihracat yüzde 13.73 düşüşle 3.13 milyar dolara geriledi. Avrupa Birliği ülkelerini ise diğer Avrupa ülkeleri 2.28 milyar dolar ihracat ve yüzde 5.79 artışla üçüncü, Kuzey Afrika ülkeleri 1.72 milyar dolar ihracat ve yüzde 24.70 artışla dördüncü ve diğer Asya ülkeleri 1.38 milyar dolar ihracat ve yüzde 11.63 artışla beşinci sırada takip etti. Ülke olarak Türkiye 2018 yılında en çok ihracatı Mısır'a yaptı. Mısır, 949.7 milyon dolar ihracat ile Türkiye'nin 2018 yılı kimya ihracatında ilk sırada yer alırken, Almanya 937.7 milyon dolar ihracat ile ikinci, Irak 867 milyon dolar ihracat ile üçüncü sırada yer aldı. Irak'ı ABD, İspanya ve İtalya takip etti. Bu yılın ilk yedi ayında ise Türkiye, en çok ihracatı sırasıyla İspanya, Hollanda, Almanya, Irak, Malta, Mısır, İtalya, ABD, Yunanistan ve İngiltere'ye geçekleştirdi. Hedef pazarlar olarak kendine Rusya, Çin, Meksika, Hindistan gibi ülkeleri belirleyen sektör, bu yılın sonunda yüzde 15 artışla 20 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyor.

Çin, global pazarda lider durumda bulunuyor

TKSD'den alınan verilere göre 2007 yılında 1.9 trilyon Euro'luk pazara sahip olan global kimya sektörü, 2017'de 3.5 trilyon Euro'luk büyüklüğe ulaştı. Türk kimya sektörü ise bu ekonomik değerin yaklaşık yüzde 1'ini oluşturuyor. Türkiye'de ilaç dahil kimyasalların üretimden satışı 2017'de 25.5 milyar dolar ve globalden aldığı binde 5 pay ile Avrupa'da 10'uncu, globalde ise 26'ncı sırada bulunuyor. Plastik sektöründe ise Türkiye Avrupa'da ikinci, globalde ise altıncı sırada yer alıyor. 10 yıllık bu süreçte yüzde 84 oranında gerçekleşen büyüme trendi ile global kimya sektörü pazarının 2050 yılına kadar üç katına çıkacağı öngörülüyor. Global pazarda ise Çin, 2017 yılında 1.2 trilyon Euro gelir ile küresel kimya ticaretinin yüzde 40 payına sahip olarak lider konumda buluyor. Bugün itibarıyla Çin, tek başına Kuzey Amerika ve Avrupa'nın toplam kimya üretimi kadar üretim gerçekleştiriyor. Çin'i 466 milyar Euro gelir ile ABD, 155 milyar Euro gelir ile Almanya, 154 milyar Euro gelir ile Japonya, 122 milyar Euro gelir ile Güney Kore takip ediyor. Globalde en çok kimya ihracatı geçekleştiren ülkeler arasında ABD 115 milyar Euro ile ilk sırada yer alıyor. ABD'yi 107 milyar Euro ile

Almanya, 94 milyar Euro ile Çin, 66 milyar Euro ile Hollanda ve 65 milyar Euro ile Belçika izliyor.

İç talepteki azalmaya rağmen cirolar artıyor

Diğer yandan KPMG Türkiye, Türkiye'de kimya sektörünün ilk yarı performansını değerlendirdiği Sektörel Bakış raporunu yayınladı. Rapora göre geçen yıl yaz aylarında sektörde başlayan daralma süreci Mayıs ayından itibaren yerini büyümeye bıraktı. Rapora göre 2018 ortalarında yüzde 80'in üzerine çıkan sektörün kapasite kullanımı, Ağustos-Kasım döneminde sert şekilde gerilemişti. Aralık'tan sonra ise kademeli olarak toparlanarak, 2019 ilk yarıda yüzde 78,8 ile geçmiş yıllar ortalamasının üzerinde seyrediyor.

Global arenada ABD, Almanya ve Çin'in hakimiyetinde olan sektörde Türk kimya sektörü küresel eğilimlerin yanında yurt içinde artan üretim ve finansman maliyetlerine karşın, zayıflayan talebin etkisiyle zorlu bir dönemden geçiyor. Rapora göre 2019'un geride kalan döneminde iç talepte zayıflık devam ederken, sektörün üretimindeki canlılığın nedeni olarak güçlü dış talep öne çıktı. İlk beş ayın verilerine göre kimyasalların ve kimyasal ürünlerin ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,3 artarken, ithalatında yüzde 13,5'lik daralma yaşandı.

2018 ikinci yarıda iç talep ivme kaybetse de fiyat artışları sonucu sektörün yurtiçi satışlardan elde ettiği cirosu yıl genelinde ortalamada yüzde 34 artış kaydetmişti. 2019 ilk beş ayda da benzer bir eğilimle yurt içi satışlarda yüzde 24.6'lık yıllık bazda ciro artışı sağlandı.

Yurt dışı satışlarda ise geçtiğimiz yıl güçlü dış talep ve döviz kurlarındaki yükselişle sektör ortalamada yüzde 50.1'lik bir ciro artışına ulaşmıştı. Bu eğilim yurt dışı satışlarda bu yılın ilk beş ayında da büyük ölçüde devam etti.

Bununla birlikte, sektörün maliyet artışları toplam ciro artışlarının altında kaldığı için diğer pek çok sektöre kıyasla daha iyi bir durumda olduğu görülüyor.

İSO 500'deki firma sayısı artıyor

Sektörün görece olumlu performansı İSO 500- 2018 araştırma sonuçlarına da yansıdı. Listede 2017'de 29 olan kimyasalların ve kimyasal ürünleri imalatını gerçekleştiren firma sayısı, 2018'de 32'ye yükseldi. Liste içinde firmaların sadece sayılarının artmayıp, sıralamalarda da daha üst basamaklara çıkması sektörün orta vadedeki görünümü açısından da önemli bulunuyor.

Pek çok ülkede olduğu gibi, Türkiye'de de kimya sektörünün stratejik önemi konusundaki farkındalık artıyor. Sektör yüksek teknolojili ve katma değerli bir üretim yapısına sahipken, cari açığın azaltılmasına da katkısı büyük oluyor. Bu doğrultuda, hükümet 11. Kalkınma Planı'nda kimya sektörünü öncelikli sektörler arasında değerlendirdi. Ayrıca İvme Destek Paketi'nde de kimyaya ana faaliyet alanları arasında yer verildi.

Türkiye'nin yeniden sürdürülebilir büyüme patikasına dönmesi durumunda, sektörün daha iyi bir performans sergileyebileceği öngörülüyor. Bununla birlikte, sektörde modern teknolojinin üretim süreçlerine adaptasyonunda yüksek finansmana ve üretim planlamasında kamu otoritelerinin ve diğer iş ortaklarının yönlendirmesine büyük ihtiyaç duyacağı düşünülüyor. Bu nedenle sektörün beklenen performansı yakalayabilmesi için sağlıklı bir planlama ve yeniden yapılandırma sürecinde yer alması kritik önem taşıyor.

"Kümelenme hayati önemde"

KPMG Türkiye'den Enerji ve Doğal Kaynaklar Sektör Lideri Ümit Bilirgen, yerli sanayiinin, üretimi yapılmayan hammaddelerin de eklenmesiyle, plastik hammadde ihtiyacını karşılama oranının yüzde 10'lara kadar düşebildiğini hatırlatırken, "Bu durum Türkiye kimya sektörünün yerlileşmesi yönünde önemli bir potansiyelin varlığını gösteriyor. Yeni dönemde yeni politikaların ve hedeflerin oluşturulması sektör açısından olduğu kadar cari açık sorunu yaşayan Türkiye ekonomisi açısından da son derece kritik" diye konuştu.

Ümit Bilirgen, Singapur örneğinden yola çı-





kılarak, Türkiye'de de stratejik sektör olarak tanımlanan kimyada kümelenme modeli üzerinde durulduğunu vurguladı. Bilirgen, "Sektörde, hammaddeye sahip olamamanın dezavantajını, lojistik, hukuk, vergi avantajları, sosyal eko-sistemle uyum gibi üstünlüklerle bertaraf edip kümelenme modeli çerçevesinde bir rekabet avantajı yaratmanın gerekliliğine inanılıyor. Sektör oyuncularının Ur-Ge teşviklerinin de desteği ile uluslararası pazarlarda daha aktif bir rol oynayacağı bir sürecin yaşanacağına dikkat çekiliyor" ifadelerini kullandı.

Dünya genelinde zayıflama trendi sürüyor

Öte yandan pek çok sektöre girdi sağladığı için de öncü niteliği olan kimya sektörü, dünya genelinde 2018'in ikinci yarısından itibaren zayıflarken; bu trend 2019 ilk yarıda da devam etti. Ham madde fiyatlarındaki oynaklık ve ticaret savaşlarının yol açtığı belirsizlikler, sektörün kısa vadede görünümünü sınırlayan unsurlar olarak öne çıkıyor. Orta ve uzun vadede ise teknolojik gelişmeler, iklim değişikliği ve çevresel duyarlılıkların üretim süreçleri ve tüketim alışkanlıklarında yol açtığı değişiklikler sektöre yön verecek. Ayrıca petrol ve gazdan elde edilen kimyasal ürünlerin, 2050 yılına kadar petrol talebi büyümesinin yaklaşık yarısını karşılayacak kadar büyük bir etki yaratması bekleniyor.

Kimya sektörü "İhracat Ana Planı"na girdi

Bu arada Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan tarafından açıklanan "İhracat Ana Planı"na kimyanın da girmesi sektörde olumlu karşılandı. İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, planda 17 hedef ülkenin yanı sıra aralarında kimyanın da bulunduğu beş sektörün belirlendiğini anımsattı.

"Akıllı İhracat Platformu"nun kurulacağını ve KOBİ'lere verilen desteğin artırılacağını hatırlatan Pelister, kimya sektörünün stratejik önemine işaret etti.

Pelister, Türkiye'nin büyümesinde önemli rolü olan ihracatta kimya sektörünün en çok ihracat gerçekleştiren ikinci sektör olarak bu büyümeye önemli katkı sağladığını belirterek, şunları kaydetti:

"Bakanımız Ruhsar Pekcan'ın bahsettiği gibi, küresel dünyada ticaret savaşlarının altında yatan ana unsur, yüksek teknolojiye sahip olmak ve bu doğrultuda dünya ekonomisine yön vermek. Bizim hızlı bir şekilde bütün sektörlerde bu yüksek teknolojiyi yakalamamız gerekiyor. Yani var olan Endüstri 4.0'ı Endüstri 5.0'a yükseltebilen kazanacak. Daha kalifiye iş gücüne ihtiyacımız olacak ve bu noktada daha nitelikli eğitim sistemine ihtiyacımız var. Dijital ticaret türevlerini geliştirmemiz gerekiyor. E-ticaret ve blok zincir uygulamalarını derinleştirmemiz gerekiyor. Bu ana plan çerçevesinde 17 küresel hedef pazar seçtik. Bu pazarlara daha derinlikli olarak girmeyi hedeflediğimiz beş ana sektörümüz var. Kimya, makine, elektrik, otomotiv ve gıda. Kimya sektöründe hammadde bağımlılığımızı azaltmak için sektörümüze yönelik ülkemize doğrudan yatırımcı çekmemiz gerekiyor. İhtisaslaşmış serbest bölgeler oluşturmamız gerekiyor. Bu yeni akımı tamamen dijital değişime odaklı ve teknolojik açıdan son derece gelişmiş olarak dizayn etmeliyiz. Kurulması planlanan akıllı ihracat platformu çok zekice kurgulanmış."

"Sektör temsilcileri olarak dijital değişimin destekçisiyiz"

İKMİB olarak planda da çalışılan değişime gerekli her türlü desteği vereceklerini dile getiren Adil Pelister, Ticaret Bakanlığı'nın her türlü desteğinin çok önemli olduğunu aktardı.

Pelister, "Bu desteklerin mümkün olduğunca kolaylaştırılması ve yaygınlaştırılması gerekiyor. Yeni ana plan verimlilik ve inovatif yüksek teknoloji hedefleri üzerine bina edilmeye çalışılıyor. Bizler de sektör temsilcileri olarak dijital değişimin destekçisiyiz. Ülkemizin 2019 yılı için belirlenen 200 milyar dolarlık ihracat hedefleri doğrultusunda, kimya sektörümüzün de ihracatını yüzde 15 artırarak 20 milyar dolar seviyelerine yükseltmek için İKMİB olarak çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. İhracat ana planımızın tüm iş dünyamız için hayırlı olmasını dileriz" ifadelerini kullandı.

"YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLER ÜRETMEMİZ GEREKİYOR"



ADİL PELİSTER
İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Kimya sektöründe 2018 yılında kilogram başına yaklaşık 1 dolarlık ihracat yapıldı. Kilogram başına ihracatı artırmak için yüksek katma değerli ürünler üretmek ve küresel pazarda rekabet gücünü artırmak gerekiyor.

Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren sektörlerinden kimya sanayii, 16 alt sektörle birlikte otomotivden mobilyaya, tekstilden gıdaya sunduğu hammaddelerle yurt ekonomisi için büyük bir katma değer sağlıyor. Trademap verilerine göre küresel kimya sektörü dış ticaret hacmi 2018 yılında yaklaşık 5.33 trilyon dolar olarak gerçekleşti. Türkiye kimya sektörünün payı ise yüzde 1.39 oldu. Türkiye'nin ABD, Çin, AB ülkeleri gibi kimya sanayisi gelişmiş ülkelere gerçekleştirdiği kimya ihracatı yaklaşık 7.98 milyar dolar seviyesinde bulunuyor. Sektörümüzün global pazardaki konumunu güçlendirmek için hammadde ithalatımızı azaltacak, girdi tedarik güvenliğimizi sağlayacak büyük ölçekli petrokimya tesisi yatırımlarının bir an önce hayata geçirilmesi gerekiyor. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı'nın 11. Kalkınma Planı hazırlıklarına İKMİB olarak aktif katılım göstererek destek verdik. 11. Kalkınma Planı'nda Çukurova bölgesinde büyük ölçekli petrokimya tesisi kurulması maddesi yer aldı. İKMİB olarak, bu yatırımın yanı sıra benzer yatırımlar için de devletin gerekli tahsisleri yapmasını, bürokratik engelleri kaldırmasını ve hali hazırda yatırım yapmak isteyen girişimcilerimizi desteklemesini bekliyoruz.

Kimya sektörü, her geçen yıl önemi daha da artan ve büyüme potansiyeli yüksek, stratejik bir sektör. Türkiye'nin büyümesine en çok ihracat yapan ikinci sektör olarak çok büyük katkı sağlıyor. Türkiye'nin 2019 yılı ihracat hedeflerine ulaşmasında izlenmesi gereken politika ve tedbirler Yeni Ekonomi Programı'nda açıklandı.

"Firmalarımızın gelişimi için eğitim ve çalıştaylar düzenliyoruz"

Üretim ve ihracat faaliyetlerini gerçekleştirmeye başlayan Star Rafineri gibi Ceyhan Petrokimya Endüstri Bölgesi'nde yılda 450 bin ton polipropilen üretecek tesisin inşaatına başlanması sektörümüz için çok önemli bir gelişme. Bu ve benzeri yüksek hacimli tesislerin inşası ve faaliyete geçmesiyle alt sektörlerimizde ithalat bağımlılığının azalması ve ihracatımıza olumlu katkı sunması hedefleniyor.

Kimya sektöründe 2018 yılında kilogram başına yaklaşık 1 dolarlık ihracat yapıldı. Kilogram başına ihracatı artırmak için yüksek katma değerli ürünler üretmek ve küresel pazarda rekabet gücünü artırmak gerekiyor. Bunun için de sürekli yenilikleri takip ederek inovasyon ve Ar-Ge çalışmaları yapmamız gerekiyor. İKMİB olarak inovasyona ayrı önem veriyoruz. Bu alanda 2011 yılından beri düzenlediğimiz Ar-Ge Proje Pazarı etkinliğinin bu yıl sekizincisini gerçekleştirdik ve yarışmamızda beş kategoride toplam 600 bin liralık ödül ve destek sağladık. Türkiye'de Ar-Ge ve inovasyon kültürünün yaygınlaşmasına katkıda bulunmak, kimya sanayinin ara mal ihtiyacını karşılamak üzere teknolojik çözüm sağlamak ve üniversite-sanayi-kamu-girişimci işbirliği ile yüksek katma değerli üretimi teşvik etmek amacıyla bu etkinliği düzenliyoruz. Başarılı olan ve hayata geçirilen projeler bizim ne kadar doğru bir çalışma yaptığımızı kanıtlıyor. Üye firmalarımızın dünyadaki yenilikleri takip edebilmesi için fuarlara katılıyor ve alım heyeti-ticaret heyeti organize ediyoruz. Firmalarımızın gelişimi için çeşitli eğitim, seminer ve çalıştaylar düzenliyoruz.

İKMİB olarak hem yönetim ekibimiz hem de üye firmalarımızın katkılarıyla birlikte birçok faaliyete ve başarıya imza atıyoruz. 2019 yılı Ocak ayından bu yana 14 milli katılım organizasyonu, 12 yurt dışı fuar ziyareti, dört sektörel ticaret heyeti, dokuz alım heyeti, dört Türkiye Tanıtım Grubu (TTG) projesi, 8. Ar-Ge Proje Pazarı organizasyonumuzu ve başarılı ihracatçılarımızı ödüllendirdiğimiz İhracatın Yıldızları Ödül Töreni'nin dördüncüsünü gerçekleştirdik. Devam eden yedi uluslararası rekabetçiliği geliştirme projeleri (Ur-Ge) kapsamında üç Ur-Ge heyeti ve bir Ur-Ge eğitimini tamamladık. Yılsonuna kadar altı milli katılım organizasyonu, üç sektörel ticaret heyeti, altı alım heyeti ve bir yurt dışı fuar ziyareti daha gerçekleştireceğiz. Farklı sektörlere ilişkin sekiz çalıştay yapacağız. Endüstriyel tasarım yarışmamızı ve beş tane daha TTG projesini gerçekleştireceğiz. Ayrıca bu yıl itibarıyla şimdiye kadar yeşil pasaport alma koşullarını sağlayan 324 üye firmamızın başvuru işlemlerini gerçekleştirdik. 2018 yılında bu rakam 196 idi. Şimdiden yaklaşık iki katı firmamızı bu haktan yararlandırmış olduk. Tüm bu faaliyetlerimizin yanı sıra bu yıl, düzenli olarak üyelerimizle bir araya geliyoruz, sektörümüzün gelişimi hakkında istişare toplantıları gerçekleştiriyoruz.

Öte yandan Ticaret Bakanlığı'nın öncelikli pazar olarak ilan ettiği Rusya, Çin, Meksika, Hindistan gibi ülkelerde ihracatımızın artırılmasına yönelik çalışmalar yapıyoruz.

“ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ İNOVASYON VE AR-GE KAYNAKLI GELİŞTİRİLMELİ”



M. AKIN AKÇALI
Boya Sanayicileri Derneği (BOSAD)
Yönetim Kurulu Başkanı

Ar-Ge ve inovatif ürün geliştirme çalışmaları arttı. Firmalar üretim teknolojilerini Ar-Ge ve inovasyon kaynaklı geliştirmeli. Yurt içi ile dışı pazarlara yönelik de yeni ürün profilleri oluşturulmalı.

Ana kimya sektörümüz Türkiye’de genel imalat sanayi içinde son yıllarda gelişim sürecini artırarak önemli bir ekonomik potansiyel kazandı. Alt üretim alanları da son 10 yıllık dönemde önemli üretim alanı hüviyetine kavuştu. Türk boya sanayinin son 10 yıllık dönemi dikkate alındığında üretim ve teknoloji alanında başta büyük ölçekli kuruluşlar olmak üzere sektördeki birçok kuruluşun katma değerli ürünlere yönelik çalışma yürütüyor. Özellikle son yıllarda boya sektöründeki kuruluşlar devlet desteği kapsamında Ar-Ge merkezi oluşturma yönünde kimya sektörü içinde önemli bir başarı yakaladı. Bu kapsamda teşvikli Ar-Ge merkezleri süreci ürün profillerimizde yurt içi ve dışı pazar talepleri de dikkate alınarak katma değerli ürünlere yönelik çalışmaları hız kazandı.

Öte yandan son dönemde sektörümüzün büyük ölçekli kuruluşlara yönelik yabancı sermaye yatırımları da önem kazandı. Bu alanda özellikle Ar-Ge ve inovatif ürün geliştirme çalışmalarının arttığını görüyoruz. Firmalara önerimiz üretim teknolojilerini Ar-Ge ve inovasyon kaynaklı geliştirmeleri ve yurt içi ile dışı pazarlara yönelik yeni ürün profilleri oluşturmaları.

“Boya sanayi 2018 yılında üretimde daralma yaşadı”

Türkiye boya sanayi 2018 yılını ulusal ekonomik gelişmelere bağlı olarak nispi bir üretim daralmasıyla tamamladı. Toplam tonaj olarak boya sanayimiz derneğimizin tahminlerine göre 2018 yılını 874 bin ton ile kapattı. Söz konusu üretim ile sektör, bir önceki yıla göre tonaj bazında yüzde 9’luk bir daralma yaşadı. Boya sanayimizin iki ana üretim alanı olan inşaat ve sanayi boyaları alanlarında ise yaşanan değişimler bir ölçüde genel imalat sanayimiz ve ihracata bağlı olarak şekilleniyor. Bu yılın ilk yarısında ise Türkiye ekonomisine uygulanan makro ekonomik ve mali politikalar dahilinde yurt içi talebin daralması neticesinde sektörümüz bu süreçten etkilenerek üretimine devam ediyor. 2019 yılı sektörel hedefimiz bu çerçevede değerlendirildiğinde ulusal ekonomimizdeki GSYİH’nin küçülmesiyle beraber oluşacak bir ekonomik yapı sonuçlarıyla eşdeğer olarak yılı tamamlanması bekleniyor.

2019 yılında BOSAD olarak ekonomik değişimler sürecinde birçok yeni projeyi hayata geçirerek sektörümüzün performansını artırmaya yönelik çalışmalar öngörüyoruz. Bu kapsamda temel girdilerimizin yurt içinde üretilmesine yönelik Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile yapılan ortak çalışmalar çerçevesinde Girdi Tedarik Stratejisi (GİTES) kapsamından temel girdilerin Türkiye’de üretilmesine yönelik önemli bir projeyi hayata geçirmeye çalışıyoruz. Ayrıca yerli üretim kapsamında temel girdilerimizin de tedarik ve üretimine yönelik Ar-Ge alanında çalışmalar da bu bağlamda sürüyor.

Sanayi üretim alt gruplarında ise genel ekonomik trend ile beraber imalat sanayi ve ihracatın gelişim süreciyle bağlantılı bir gelişim gösteriyor. Boya sanayimiz iç pazardaki durgunluğu telafi etmek açısından dışı pazarlara yönelik ihracat çalışmalarını güçlendiriyor. Ayrıca iç talebin yeni ekonomik hedefler dahilinde canlandırılması tüm sanayi alanları açısından ayrıcalıklı önem taşıyor.

“Ur-Ge2 projesi dahilinde çalışmalarımıza devam ediyoruz”

Boya sanayimiz içinde bulunduğumuz dönemde iç talepteki durgunluk ve küçülmeyle beraber İKMİB ile ortak projeler oluşturularak dış pazarlara yönelik çalışmalara devam ediyoruz. Ayrıca bu kapsamda İKMİB-BOSAD işbirliği ile devam eden Ur-Ge2 (Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi) projesi dahilinde de çalışmalarımız sürüyor.

Sektörümüzün şu anda ana gündemini genel ekonomik önlemler çerçevesinde azalan iç talebin ve düşen kişi başı boya tüketiminin artırılması oluşturuyor. Bunun yanında sektörümüzün temel girdilerinin yüzde 60 ila 70’lik bölümünün ithal olduğu düşünüldüğünde, ithal hammaddelerimizin dövizden kaynaklanan maliyetiyle işletmelerimize yönelik finansal gelişmeler bir temel gündemimizi oluşturuyor. Öte yandan sektörümüzü ulusal ve uluslararası regülasyonlara uyum sürecinde de önemli yükümlülüklerle karşı karşıya kalıyor. Bu yükümlülükler sektör kuruluşlarımızın karşısına ayrıca bir ek maliyet olarak çıkıyor.

"ÜNİVERSİTE İLE SANAYİ İŞBİRLİĞİ İÇİN YENİ MODELLER GEREK"



HALUK ERCEBER
Türkiye Kimya Sanayicileri Derneği (TKSD) Yönetim Kurulu Başkanı

Üniversitelerimizde hatta liselerde daha kuvvetli eğitim verilmeli. Öğrenciler mezun olmadan sanayi şirketlerinde uzun süreli çalışmalar yapmalı. Üniversite ile sanayi işbirliği için yeni modellerin tespit edilmesi gerekiyor.

Türkiye'deki kimyasal üretiminin yaklaşık üçte birini oluşturan özel kimyasalların üretimi son 10 yılda globalde yüzde 120 oranında artarken, Türkiye'deki artış yüzde 74 oranında oldu. 2017 yılında, Türkiye, özel kimyasalların üretimden satışında global-de 21'inci sırada yer alıyor. Türkiye kimya sektörü son 10 yılda tüm dünyada hızla yükselen özel kimyasallar alanında gelişim göstererek rekabetçi bir statüye sahip olmalı. Bu alanda ve kümelenme içinde yapılacak yeni yatırımlar hem hacmin hem de birim değerin artmasına katkı sağlayacak. Türkiye olarak tıpkı AB, Çin ve Singapur gibi limanı olan, etkin ve iyi yönetilen en gelişmiş kümelenme oluşumları sayesinde kimyasal maddelerin üretiminde rekabetçiliği yakalamak zorundayız.

Öte yandan dijitalleşme; çalışma, iletişim kurma, üretme ve tüketme ile değer zincirlerinde şeffaflık anlayışını değiştirdi. Türkiye, AB hedeflerine benzer şekilde dijitalleşme ve dördüncü sanayi devrimini benimseyerek fen, teknoloji, mühendislik ve matematik (STEM) eğitimine büyük yatırımlar yapmalı. Kimya sektörü ve dijital becerilerin birbirine yaklaştığı dönemde, ihracatta yüksek başarıya ulaşmak için yeterli becerileri korumak ve daha fazlasına sahip olmak zorundayız. Sanayi tesislerinde son yıllarda yeni yatırım sayısı çok azaldı. Gerek yeni ürün sayısının azlığı, gerekse de yeni teknolojilere ve dijitalleşmeye geçişteki aşırı yavaşlık Avrupa Birliği ve Uzakdoğu kimya endüstrisi ile rekabet etme şansını yok ederken, aradaki fark aleyhimize büyüdü. Ölçek küçüklüğü, limanı olan kümelenmelerin olmaması, nitelikli personel eksikliği, jeopolitik riskler kimya sanayiinin ihracatının önündeki önemli engeller.

"Ar-Ge merkezleri dünya ile karşılaştırıldığında yetersiz"

Kimya sektöründe 2019 Temmuz ayı itibarıyla Ar-Ge merkezi olma hakkını kazanmış 123 firma bulunuyor. Kimyasalların ve kimyasal ürünler imalatında 71, eczacılıkla ilgili ürünlerin ve tıbbi kimyasal ve bitkilerin ürünleri imalatında 32, kauçuk ve plastik ürünlerin imalatında 20 firma, yaklaşık 10 bin çalışanı ile Ar-Ge çalışmalarını sürdürüyor. Ar-Ge merkezlerinde yabancı bilim adamı ve yönetici çalıştıran firma sayısı her geçen gün artıyor. Gerek kimyasal ürünler gerekse plastik ve kauçuk sektöründe en fazla Ar-Ge harcaması yapan Çin, ABD, Japonya ve Almanya gibi ülkeler küresel kimya ticaretinde de en üst sıralarda yer alıyor. Türkiye kimyasal ürünler sektörü Çin'den 64, ABD'den 29, Japonya'dan 22, Almanya'dan 13 ve Güney Kore'den 10 kat daha az Ar-Ge harcaması yapıyor. Türkiye'nin kauçuk ve plastik ürünler imalatı sektöründeki Ar-Ge harcaması aynı ülkelerle karşılaştırıldığında ise Çin'in 73, ABD'nin 47, Japonya'nın 37, Almanya'nın 16 ve Güney Kore'nin 11 kat fazla olduğu görülüyor.

Ar-Ge merkezi sayısındaki artışa rağmen Türkiye, Ar-Ge harcaması yapan ülkeler sıralamasında geride kalıyor. Ar-Ge'ye ve inovasyona ayrılan bütçe ile ülkenin ihracat hareketleri paralel bir uyum gösterir. Örneğin kimya sektöründe en fazla Ar-Ge harcaması yapan ülkeler olan ABD, Çin, Japonya ve Almanya aynı zamanda dünya ihracatında da üst sıralarda yer alıyor. Türkiye'de Ar-Ge merkezlerinin hatta inovasyon çalışmalarının kârlılığa, yeni ürün geliştirmeye, rekabetçiliği kuvvetlendirmeye olan katkısı maalesef düşük.

Son 30 yıldaki üretim ve Ar-Ge faaliyetleri ile sıfırdan dünya kimyasal ticaretinin yüzde 40 payına sahip olma başarısını gösteren Çin, bugün üç üniversitesini dünyanın kimya bilimi eğitimindeki en başarılı ilk 10 listesi içine soktu. Tayvan ve Singapur da bu listeye birer üniversitesini dahil etmeyi başardı. Bunun yanı sıra Ar-Ge merkezlerinin başarısı üretime, yenilikçi ve özel ürünlere, kârlılığa etki eden başarılı projelerin sayısı ve gelişim süresi ile ölçülmeli. Üniversitelerimizde hatta liselerde daha kuvvetli eğitim verilmeli öğrenciler mezun olmadan sanayi şirketlerinde uzun süreli çalışmalar yapmalı. Üniversite-sanayi işbirliği için yeni modellerin tespit edilmesi gerekiyor.

Ar-Ge'nin verimli olmamasının nedenleri

Türkiye'de Ar-Ge'nin verimli olmaması ve inovasyonun zayıf olmasını temelinde ise;

- Özel sektörde fikir üretmeden ve kârlılığı sağlamadan ayakta kalmak mümkün olmadığından çalışanları inovatif düşünmeye ve inovatif projelerin artması için gerekli devlet desteğinin sağlanmaması.
- Ar-Ge ve inovasyona ayrılan bütçenin halen istenilen düzeyde olmaması.
- Üniversite, devlet ve sanayi işbirliğinin yeterli düzeyde olmaması.

➢ Türkiye'de kurumlarda hiyerarşik yapının etkin olması ve bununla birlikte inovasyon beraberinde risk almayı da gerektirdiğinden, risk alıp başarısız olma sonucunun göze alınmaması.

➢ Araştırma sonuçlarına göre inovasyonun yüzde 50'si üst yönetim tarafından başlatılıyor. Kurum ve kuruluşlarda çalışanları inovasyona yöneltmek için uygulanan yöntemlerin yetersiz kalması, insan kaynakları çeşitliğinin sağlanmaması, kurumsal ve bireysel yaratıcılıklarının teşvik edilmemesi.

➢ Toplumun temel ihtiyaçlarının ve gereksinimlerinin dikkate alınmaması.

➢ Özel ve kamu sektöründe inovasyonda başarılı profesyonellerin deneyimlerini aktaracak ortak platformların eksikliği.

➢ Birçok kurumda inovasyonun halen bir şirket kültürü olarak benimsenmemesi gibi nedenler yatıyor.

Sektör son yedi yılda yüzde 6.6 büyüdü

Türkiye'de ilaç, plastik ve kauçuk dahil kimyasal pazarın büyüklüğü 2017'de 73 milyar dolar. Türkiye GSYH'nın yaklaşık yüzde 9'unu oluşturuyor. Sektör, son yedi yılda yüzde 6.6 büyüdü. Türkiye kimya sektörünü oluşturan kimya, ilaç, plastik, kauçuk ve kompozit girişimcilerinin sayısı yaklaşık 24 bin olup toplam 350 binin üzerinde çalışana istihdam sağlanıyor. TÜİK'in 2017 yılı verilerine göre kimya sektörü istihdamının imalat sanayi içindeki payı yüzde 6.8. ICCA'nın 2019 raporuna göre, küresel kimya sanayinde kimya sanayiindeki her bir çalışanın doğrudan istihdamı kimya ile ilgili diğer sektörlerde dolaylı olarak dört ilave istihdam yaratıyor.

Buna göre Türkiye kimya sanayiinin istihdama toplam katkısı 1.4 milyon olarak düşünülebilir. Plastik ve kauçuk sektörünü hariç tutarak hesaplandığında, Türkiye'de ilaç dahil kimyasalların üretimden satışı 2017'de 25.5 milyar dolar olup, dünyadan aldığı binde 5 pay ile Avrupa'da 10'uncu, globalde ise 26'ncı sırada bulunuyor. Türkiye'de ilaç dahil kimyasal üretiminden satışlar son 20 yılda değer olarak üç katına çıkarken Türkiye'nin global pazardan aldığı binde 5 oranındaki pay aynı kalarak hiç değişmedi.

"İç piyasada satışlar yüzde 9 civarında azaldı"

Türkiye'de 2017 yılında 73 milyar dolar olan pazar büyüklüğünün 38 milyar doları ithalata ait. Türkiye'de üretilip ihraç edilen 15 milyar dolarlık mamul göz önüne alındığında toplam üretim yaklaşık 50 milyar dolara ulaşıyor. Bu toplam içinde ilaç sektörünün üretim değeri 5 milyar dolar, plastik ve kauçuk 24 milyar dolar ve kimyasalların üretimi 20 milyar dolar.

Türkiye kimya sektörü, 2018'in özellik ilk üç ayında yüzde 12 civarında olağanüstü bir büyüme yaşadı, ancak takip eden aylarda büyüme yavaşlamaya başladı ve haziran ayından itibaren söz konusu yavaşlama giderek daha fazla hissedildi. 2018 yılı toplamı için ihracat yüzde 8.3 oranında artarken, iç piyasada satışlar yüzde 9 civarında azaldı. Buna bağlı olarak kimya sanayiinde toplam üretim, 2018 yılında bir önceki yıla göre değer olarak yüzde 2 civarında azaldı. 2019 yılının ilk yarısında iç piyasada satışlar 2018 yılı toplam ortalamasına göre yüzde 15 daha geriledi. 2019 yılı tamamında iç piyasada daralmanın bu oranda devam edeceğini düşünüyoruz.

Yine aynı dönemde toplam ihracat değeri bir önceki yılın aynı dönemine göre sadece yüzde 2.2 oranında arttı. Türkiye kimya sektörünün dış ticaret açığının toplam dış ticaret açığındaki payı ise 2013 yılında yüzde 23.8 iken 2018 yılında yüzde 38.8'e yükseldi. Toplam cari açık içinde kimya sektörünün cari açığının payı ise bu yılın ilk yarısı sonunda yüzde 65'e yükselerek kimyayı imalat sanayii içinde en fazla cari açık veren sektör konumuna getirdi.





İSTANBUL

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu "Facebook'taki iş fırsatları, gençlerimizin iş bulmasına yardımcı olacak" diye konuştu.

Facebook İstasyon Anadolu'ya açılacak, firmalara ulaşacak

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Facebook ve Habitat Derneği'nin işbirliği ile hayata geçirilen Facebook İstasyon açıldı. TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "TOBB Genç Girişimci Kurulları'yla İstasyon'un etkisi tüm Anadolu'ya yayılacak. Onların sayesinde Facebook İstasyon'la bir yıl içinde 35 binden fazla insana ve firmaya ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Facebook ve Habitat Derneği'nin işbirliği ile hayata geçirilen Facebook İstasyon, İstanbul Maslak'ta törenle açıldı. Açılışa TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Facebook Afrika, Orta Doğu ve Türkiye Bölge Direktörü Ari Keşişoğlu, Facebook Kamu Politikaları EMEA Direktörü Ebele Okobi ve Habitat Derneği Başkanı Sezai Hazır ile çok sayıda davetli katıldı.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, açılışta yaptığı konuşmada Türkiye nüfusunun yüzde 93'ünün mobil cihaz kullandığına işaret ederek, "Yüzde 63'ü de sosyal medyada. Dünyada, sosyal medyayı en çok kullanan ülkeler arasındayız. Dijital dünyadaki her gelişmeyi biliyor, takip ediyoruz. Ama tüm bu teknolojileri iş üretmek, işimizi geliştirmek için değil, çoğunlukla laf üretmek için kullanıyoruz. İşte bunu tersine çevirmek, girişimcileri ve KOBİ'leri, dijital ortama, iş yapmak üzere taşımak istiyoruz. Çünkü dünya buraya gidiyor. Artık herkes işini, ticaretini, sosyal hayatını, sanal ortama kaydırıyor" diye konuştu.

Dünya nüfusunun yaklaşık 7,7 milyar kişi olduğunu hatırlatan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, mobil cihaz kullanıcısının 5,1 milyar kişi, internet kullanıcısının 4,4 milyar kişi, sosyal medya kullanıcısının ise 3,5 milyar kişi olduğu bilgisini paylaştı. Tüm bu rakamların, dünya nüfus artışından çok daha hızlı şekilde, her sene büyümeye devam ettiğini ifade eden TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "Avrupa ve Amerika'da, nüfusun yüzde 95'inin internete erişimi bulunuyor. Ortalama günde altı saat internette geçiriyor. Bizim bu değişimi kaçırmadan, adapte olmamız lazım. Böylece bütün dünyaya, tek bir tuşla ulaşırız. Milli şairimiz Mehmet Akif ne diyor: Arkadan gelenler, yolda uyuyanları ezer geçerler. Duranlar için hayat hakkı yoktur. Beşeriyet durmuyor. Durursan muhakkak ezilirsin. İşte biz de TOBB olarak özel sektörün dijitalleşmesini ve yeni nesil girişimciliğin gelişmesini hedefliyor, bunun için çalışıyoruz" ifadesini kullandı.

TOBB küresel teknoloji devleriyle projeler üretiyor

Dünyanın en büyük küresel teknoloji firmalarıyla, bu kapsamda projeler ürettiklerinin altını çizen TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, Turkcell ile birlikte Geleceği Yazan Kadınlar Projesi'ni gerçekleştirdiklerini belirtti. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu şöyle konuştu: "Şeker mühendisi Zeynep reklamını TV'de izlemişsinizdir. Coca-Cola ile birlikte 30 ilde 9 bin kadına teknoloji ve girişimcilik eğitimleri düzenliyoruz. Vodafone ile KOBİ'lerimizin dijital dönüşümüne öncülük ediyoruz. Facebook ile She Means Business Projesi'ni gerçekleştirdik. 20 ilde 5 bin kadına, dijital pazarlama eğitimi verdik. Sosyal medya platformlarından satış yapmanın yollarını öğrettik. Yine Facebook'la bu merkezde işbirliğine gittik. Niye Facebook? Çünkü

Fotoğraflar: *TOBB Fotoğraf Servisi*

Facebook, 2,4 milyarı aşan kullanıcı sayısıyla, dünyanın en büyük sosyal platformu. 2019'da kullanıcı sayısı 200 milyon kişi arttı. Yani sadece bir senede 2,5 Türkiye'yi daha bünyesine kattı. Halen dünya çapında 80 milyon KOBİ'nin sayfası burada bulunuyor. Dolayısıyla Facebook, B-2-B ve B-2-C erişimleri için de iyi bir imkân. Biz de TOBB olarak, girişimcilerimizin bu dev platformu daha iyi kullanmalarını istedik. Burada yeni nesil girişimcilerin ihtiyaç duyduğu her şey var. Facebook İstasyon, bilgiye ve müşteriye ulaşmak, network kurmak için müthiş fırsatlar sunuyor. Burası ayrıca, işletmelerimizin küresel pazara ulaşmalarının da önünü açacak

Dijital ortamla ilgili atölye çalışmalarına, ev sahipliği yapacak. Başta girişimcilerimiz ve dileyen herkes, siber güvenlikten, sosyal medya kullanımına ve blockchain'e kadar birçok konuda, burada eğitim alacak. Facebook'un geliştirdiği araçlar hakkında bilgi edinerek, işlerini geliştirecek. Aynı zamanda, iş arayanlara da destek vererek, istihdama katkı sağlayacak. Facebook'taki iş fırsatları, gençlerimizin iş bulmasına yardımcı olacak."



Facebook İstasyon sadece İstanbul'a hizmet etmeyecek

Facebook İstasyon'un sadece İstanbul'a hizmet etmeyeceğini bildiren TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu Gaziantep, Denizli, Samsun, Antalya, Diyarbakır, İzmir, Ankara ve Kayseri'de, Odaların ev sahipliğinde, uydu merkezleri açılacağını söyledi. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, kendi alanında Türkiye'nin en büyük teşkilatı olan TOBB Genç Girişimci Kurulları'yla, İstasyon'un etkisinin, tüm Anadolu'ya yayılacağını ve onların sayesinde Facebook İstasyon'la bir yıl içinde, 35 binden fazla insana ve firmaya ulaşacaklarını kaydetti.

Programlara başladıklarını ve İstanbul'daki KOBİ'ler için ilk dijitalleşme eğitimini başarıyla tamamladıklarını belirten TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "İstasyon'un programları herkese açık. Ve en önemlisi de buradaki tüm aktiviteler ücretsiz. Eğitim oturumları ve etkinlikler, Facebook ve ortakları tarafından düzenlenecek. Ayrıca kendi etkinliklerini düzenlemek isteyen insanlara ve kurumlara da açık olacak. Facebook Türkiye yöneticilerine, bu önemli yatırımı ülkemize kazandırdıkları için teşekkür ediyorum. Facebook İstasyon'un ülkemiz, girişimcilerimiz ve tüm vatandaşlarımız için hayırlı olmasını diliyorum" diye konuştu.

"Şikâyet etmeyi bırakalım ve icraat yapalım"

TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Ali Sabancı ise konuşmasında projede emeği geçenlere teşekkür etti. Dünyada sürekli bir değişim yaşandığına işaret eden Sabancı, inovasyon yapmanın mecburiyet olduğunu ifade etti. Girişimcilik için hep kolay bir ortam olmadığından söz edildiğini belirten Sabancı, "Şikâyet etmeyi bırakalım ve icraat yapalım" dedi.

ABD Türkiye Başkonsolosu Daria Darnell da projeye ilişkin değerlendirmelerini paylaşırken çalışmada katkısı olanları tebrik etti.



TFF Yönetimi ziyaret edildi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Türkiye Futbol Federasyonu (TFF) Başkanı Nihat Özdemir'e nezaket ziyaretinde bulundu.

TFF'nin Riva'daki idari merkezinde gerçekleşen ziyarette, TFF Birinci Başkan Vekili Servet Yardımcı, TFF Başkan Vekilleri Mehmet Baykan, Erhan Kamışlı, Erdal Bahçıvan, Yönetim ve İcra Kurulu üyeleri Ali Düşmez, Hamit Altıntop, Yönetim Kurulu üyesi Alkın Kalkavan yer aldı. Ziyarete Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kaya da katıldı.



ANKARA

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu dijital teknolojilerle birlikte dünyanın daha hızlı dönmeye başladığına değindi.

KOBİ'ler e-ihracat eğitimi alarak dünyaya açılacak

TOBB, Amazon ve Boğaziçi Üniversitesi ile KOBİ'lerin e-ticaretle ihracat yapmasını sağlamak için anlaştı. E-ihracata ilişkin fırsatlar, ihracat ile iş büyütme yolları ve Amazon'un sunduğu satış imkanları gibi başlıkları kapsayan eğitim seminerleriyle, Türkiye'nin 20 ilinde 40 eğitim semineri ile 2019-2020 dönemi boyunca 2 bin KOBİ'ye ulaşılması hedefleniyor.

Amazon, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Boğaziçi Üniversitesi, Türk KOBİ'lerinin e-ticaretle ihracat yapmasını sağlamak üzere Türkiye genelinde e-ihracat eğitimleri başlatıyor.

KOBİ'lere e-ihracat eğitim seminerleri başlatılmasına yönelik protokol, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu şahitliğinde, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Kıvanç ve Boğaziçi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmed Özkan ve Amazon Avrupa Büyümeden Sorumlu Başkan Yardımcısı Alex Ootes tarafından TOBB'da düzenlenen törende imzalandı. Türkiye genelinde TOBB'a bağlı Ticaret ve Sanayi Odalarında düzenlenecek eğitim seminerlerini Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi uzmanları verecek. E-ihracata ilişkin fırsatlar, ihracat ile iş büyütme yolları ve Amazon'un sunduğu satış imkanları gibi başlıkları kapsayan eğitim seminerleriyle, Türkiye'nin 20 ilinde 40 eğitim semineri ile 2019-2020 dönemi boyunca 2 bin KOBİ'ye ulaşılması hedefleniyor.

"Dijital teknolojilerle dünya daha hızlı dönmeye başladı"

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu da imza töreninde yaptığı konuşmada, dijital teknolojilerle birlikte dünyanın daha hızlı dönmeye başladığına değinerek, "Bu hıza ayak uyduramayanlar savrulurken, uyum sağlayabilenler için müthiş fırsatlar var. Bu fırsatlardan biri de e-ihracat. KOBİ'lerimizin e-ihracat yapma becerilerini geliştirmek için Amazon ve Boğaziçi Üniversitesi ile yeni bir işbirliğine başlıyoruz. E-ihracat, ihracatçı sayımızla birlikte ihraç ettiğimiz ürün ve ihracat yaptığımız ülke sayısını artırmak için son derece etkili bir araç. Eskiden ihracatçı firmaların hedef pazarlarında bir satış ve pazarlama ağı kurmaları ya da ürünlerini satacak bir aracı bulmaları gerekirdi. Artık devir değişti. KOBİ'ler e-ticaret platformları sayesinde yurt dışındaki tüketicilere doğrudan ulaşabiliyorlar. Amazon ve Boğaziçi Üniversitesi işbirliğinde KOBİ'lerimize Avrupa'ya ihracat için Amazon platformunu nasıl kullanabileceklerini öğreteceğiz. KOBİ, ürününü Amazon üzerinden Avrupalı tüketiciye sunacak" dedi.

İş birliği anlaşmasına yönelik konuşan Boğaziçi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmed Özkan, Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi'nin Türkiye'de iş dünyası ile küçük ve orta boy işletmelere yönelik birçok eğitim düzenlediğini, Türk özel sektörünün gelişimine katkı sağlamak üzere programlar yürüttüğünü belirtti.

Boğaziçi Üniversitesi olarak üretilen bilgiyi toplumun faydasına sunmayı ve toplumsal gelişimi desteklemeyi önemli bir amaç olarak gördüklerini belirten Özkan,

"Bu doğrultuda TOBB ve Amazon iş birliği ile bu projede yer alarak işletmelerimizin e-ihracat yolculuğuna rehberlik etmekten büyük heyecan duyuyoruz" diye konuştu.

"Binlerce KOBİ yurt dışına daha kolay ihracat yapacak"

İmzalanan bu protokolün KOBİ'lerin gelişimi açısından çok önemli olduğunun altını çizen Özkan, bu çalışma binlerce KOBİ'nin yurt dışına daha kolay ihracat yapacağını, böylece iş hacimlerini geliştirecek bir iş modeli yaratacağını vurguladı.

Türkiye'den e-ihracat programıyla KOBİ'lere e-ticaretle ihracatın kapılarını açtıklarını belirten Amazon Avrupa Büyümeden Sorumlu Başkan Yardımcısı Alex Ootes ise "Girişimci ruhuyla tanınan Türk KOBİ'lerini milyonlarca müşterimiz ile buluşturmaktan büyük heyecan duyuyoruz. TOBB ve Boğaziçi Üniversitesi ile gerçekleştirdiğimiz bu işbirliğiyle Türkiye'deki işletmelerin yüzde 90'ından fazlasını oluşturan KOBİ'lere çok daha yakından temas etme fırsatı bulacağımız için çok mutluyuz. Amazon olarak KOBİ'lerin büyüyerek gelişmeleri ve güçlenmeleri için yaptığımız çalışmalar kapsamında Türkiye'den e-ihracatı başlattık. Eğitim serisi ile başlattığımız bu güç birliğiyle KOBİ'lere e-ihracatın kolay yolunu açıyoruz. Böylece Amazon olarak Türk KOBİ'lerini milyonlarca müşterimizle buluşturarak Türk markalarını uluslararası arenaya taşımayı arzuluyoruz" diye konuştu.





RTGD Oscarları sahiplerini buldu

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Radyo Televizyon Gazetecileri Derneği (RTGD) 2018 yılı Medya Oscarları Ödül Töreni'ne katıldı.

Ödüle layık görülen medya mensupları ve kuruluşlarını tebrik eden Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, programa destek veren kurumları kutladı. Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu'na plaket verildi.

TIR Sistemi anlatıldı

TIR Sözleşmesi'ni imzalayarak, TIR Sistemi'ne üye olan Umman'lı Mwasalat ile Umman Global Lojistik Grubu (ASYAD) yetkililerine, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından, TIR Sistemi'nin işleyişi ve uygulamalarını yerinde görmeleri amacıyla seminer düzenlendi. Eğitimde TOBB ve kamu temsilcileri tarafından TIR işlemlerinin yürütülmesine yönelik idari yapılanma, yasal zemine ilişkin öncelikler, teknik gereklilikler ile kurumlar arası işbirliği dâhilinde geniş bir bilgi paylaşımı yapıldı.

TOBB İkiz Kuleler'de gerçekleştirilen seminere, Ticaret Bakanlığı ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı temsilcileri de katıldı.



Memur-Sen'e ziyaret

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Memur-Sen Genel Başkanı Ali Yalçın ve Yönetim Kurulu'na hayırlı olsun ziyaretinde bulundu. Memur-Sen Genel Merkezi'nde gerçekleşen ziyarette TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, Genel Başkan Yalçın'a, 6. Olağan Genel Kurul süreçlerini tamamlamaları ve yeni genel merkez nedeniyle hayırlı olsun dileklerini iletti.

Memur-Sen Genel Başkanı Yalçın ise TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu'na ziyaretlerinden dolayı büyük memnuniyet duyduklarını kaydederek, iyi dilekleri için teşekkür etti. Ziyarette Memur-Sen Genel Başkan Yardımcıları Mehmet Emin Esen, Mehmet Bayraktutar ve Soner Can Tufanoğlu da hazır bulundu.



TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu "Önce hayal kurun. Her şey hayal etmekle başlar" dedi.

ANKARA

"Öğrencilerimizi girişimcilik için cesaretlendirmek istiyoruz"

TOBB Başkanı ve TOBB ETÜ Mütevelli Heyet Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, TOBB ETÜ'nün yeni öğrencileriyle, girişimcilik ve liderliğin sırlarını paylaştı. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı Hisarcıklıoğlu, "Öğrencilerimizi girişimcilik yönünden cesaretlendirmek istiyoruz" dedi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı ve TOBB ETÜ Mütevelli Heyet Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, 2019-2020 Eğitim Öğretim Yılı "Girişimcilik ve Liderlik" dersinde, TOBB ETÜ'ye giren öğrencilerle girişimcilik ve başarılı olmanın yolları üzerindeki görüşlerini paylaştı.

TOBB ETÜ'yü kurarken girişimci bir üniversite yapmak istediklerini belirten TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, zengin olmanın yolunun girişimcilikten geçtiğini vurguladı. Ülkenin zenginliğinin de girişimciliğe bağlı olduğunu belirten TOBB Başkanı ve TOBB ETÜ Mütevelli Heyet Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Öğrencilerimizi girişimcilik yönünden cesaretlendirmek istiyoruz" dedi. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu girişimcilerin yanında, bürokraside girişimci dostu bürokratlar ile girişimcilerin ufkunu, vizyonunu açacak insanlar da yetiştirmeyi amaçladıklarını anlattı.

"Kendinize sınır koymayın her şey hayal etmekle başlar"

TOBB ETÜ'den mezun olan 800 öğrencinin kendi işini kurduğunu ifade eden TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, bunların 83'ünün start-up olduğunu söyledi. Öğrencilere daha okurken nasıl girişimci oluruz diye düşünmeleri tavsiyesinde bulunan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, girişimci olmanın esaslarını ise şöyle anlattı: "Önce hayal kurun. Her şey hayal etmekle başlar. Burada kendinize sınır koymayın. Sonra bu hayal içinden kendinize bir hedef seçin. Bunları gerçekleştirmek için de çok çalışın. Çalışmadan hiçbir hedefe ulaşamazsınız. Artık girişimci olmak için mutlaka sermaye gerekmiyor. Yeter ki iyi bir fikriniz olsun."

Öğrencilere girişimci olduklarında kendilerinden daha akıllı insanlarla çalışmaları ve akıllı ortaklıklar ile takım çalışmasına önem vermelerini öneren TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, giderlerin gelirleri geçmemesi gerektiğinin altını çizdi.

İş hayatına ilişkin ilkelerini de öğrencilerle paylaşan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, bu ilkeleri; "İşten artmaz dişten artar, işin hilesi dürüstlüktür, önce kontrol sonra itimat, hafızasına güvenen daima yanılır, işte idare olmaz" olarak sıraladı.

Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu Cumhurbaşkanlığı'nda toplandı



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu Sanayi ve Ticaret AŞ'nin temsilcilerini Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde kabul etti. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın başkanlığındaki heyette TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Zorlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Nazif Zorlu, Anadolu Gurubu Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Özilhan, BMC Yönetim Kurulu Üyesi Taha Yasin Öztürk ve Turkcell Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Akça da yer aldı.



Atık yönetimi konusunda uzlaşma sağlandı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde (TOBB) düzenlenen Atık Uygulamaları İstişare Toplantısı'nda bir araya gelen plastik üreticileri, kâğıt üreticileri, geri dönüşüm tesisleri ve sokak atıkları toplayıcıları, atıkların toplanması, ayrıştırılması ve ithalatı konularında uzlaşmaya vardı. Toplantıda mutabık kalınarak, alınan kararlar şöyle:

1. Sıfır Atık uygulamasının yaygınlaştırılmasını istiyoruz.

2. Sokak atık toplayıcılarının statüsünün belirlenmesini ve çalışma ortamları ile şartlarının iyileştirilmesini istiyoruz.

3. Tehlikeli ve zehirli atıkların ithalatına karşıyız.

4. Atık ithal eden firmalara, odalar tarafından verilen kapasite ve ekspertiz raporu kapsamında kapasitesini aşmayacak şekilde ithalat yetkisi verilmesini istiyoruz.

5. Çöp ithalatına karşıyız. Geri dönüşüm sanayicileri ve üreticileri olarak çöp ithal etmiyoruz, münferit yaşanan olayların bütün sektöre mal edilmesine karşıyız. İhbar hattı kurulmasını talep ediyoruz.

6. Geri dönüşüm firmalarına verilen lisansların kontrol edilmesini istiyoruz.

7. İthalatçı ve imalatçı firmaların, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından ithalat sırasında ve yerinde denetlenmesini öneriyoruz.

8. Sürdürülebilir bir atık toplama ve ayrıştırma sistemi olması için GEKAP'ın (Geri Kazanım Katılım Payı) bütçesinin genel bütçe yerine Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın fonuna aktarılmasını öneriyoruz.

9. Çevre fonu gibi ilave getirilecek vergilere karşıyız. Ton başına getirilecek her türlü vergi, fon ve kısıtlamaya karşıyız.

Tokat Tarım Fuarı ilgi gördü

Gümrük ve Turizm İşletmeleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Arif Parmaksız, Tokat Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) tarafından düzenlenen ve 80 firmanın katıldığı 8. Tokat Tarım Hayvancılık Gıda Fuarı ve Yöresel Ürünler Fuarı açılış törenine katıldı. Burada TOBB adına bir konuşma yapan Arif Parmaksız, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun programa katılacağını, ancak son bir haftada altı yurt içi ve yurt dışı program sonrası çok ağır bir grip geçirmesi nedeniyle programa katılamadığını belirterek, TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu'nun selamlarını iletti.

Arif Parmaksız, Oda ve Borsa camiası olarak tarımda Tokat'ı Türkiye'nin parlayan yıldızı yapmak istediklerini, Tokat'ın bunu fazlasıyla hak ettiğini söyledi. Tokat'ın çok doğru bir iş yaptığını vurgulayan Parmaksız, "Hem malımızı hem de kültürümüzü tanıtıyor, milli değerlerimize sahip çıkıyor" dedi.

Diğer yandan Arif Parmaksız, Tokat'ın Erbaa İlçesinde açılan Ayener Tekstil Fabrikası'nın açılış törenine de katıldı.





TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu "Çek Cumhuriyeti üzerinden transit geçecek taşımalar için kısıtlama uygulanmamasını arzu ediyoruz" dedi.

"Ticaretimiz yetersiz, Çek firmalarını ülkemize bekliyoruz"

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Şu an 3.7 milyar dolarlık ticaret hacmini, rahatlıkla 5 milyar dolara çıkarabiliriz. Türkiye'ye gelen Çek yatırımları 700 milyon dolara yaklaşmış vaziyette. Bunun daha da artması için Çek firmalarını ülkemize bekliyoruz" diye konuştu.

Çek Cumhuriyeti Başbakanı Andrej Babis onuruna Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde (TOBB) çalışma yemeği düzenlendi. TOBB Kabul Salonu'nda gerçekleştirilen yemeğin açılış konuşmaları, Çek Cumhuriyeti Başbakanı Andrej Babis, Çek Cumhuriyeti Ticaret ve Sanayi Bakanı Karel Havlicek, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Çek Cumhuriyeti Ticaret Odası Başkanı Vladimir Dlouhy ve ev sahibi TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu tarafından yapıldı.

Türk ve Çek iş insanlarının katıldığı yemekte, Türkiye ve Çek Cumhuriyeti arasındaki ticaret ve yatırım ilişkileri ele alındı. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu çalışma yemeğinin açılışında yaptığı konuşmada TOBB'un Türkiye'de iş dünyasının çatı örgütü olduğunu hatırlatarak, "Yerli ve yabancı, küçük, orta ve büyük ölçekli tüm firmalar bizim üyemizdir. 1.5 milyon üyemiz var. Ticaret, sanayi, tarım, lojistik, müteahhitlik ve turizm gibi, ekonominin tüm sektörlerini temsil ediyoruz" dedi.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu TOBB'un yapısı ve Türk-Çekya ticari ilişkilerine ilişkin şunları söyledi: "Yurt dışında da çok geniş bir networke sahibiz. Hem Avrupa, hem Asya-Pasifik bölgesi, hem de İslam coğrafyasındaki iş örgütlerinin hepsinin yönetimlerinde yer alıyoruz. Avrupa'nın en büyük iş örgütü Eurochambers'ın ve İslam Ticaret-Sanayi ve Tarım Odası'nın Başkan Vekiliyim. Çek Cumhuriyeti Odası'yla, ikili düzeyde ve Eurochambers bünyesinde birlikte çalışıyoruz.

Çek Cumhuriyeti Ticaret Odası Başkanı dostum Vladimir, Eurochambres çalışmalarına önemli katkılar sağlıyor. Eurochambres Avrupa'nın Geleceği Çalışma Grubu'nun başkanlığını başarıyla yürütüyor. Bizler de Çek Cumhuriyeti ile ticari ilişkilerimizi daha da geniş-letmek arzusundayız. Bugün çok geniş bir iş heyetiyle burada bulunmamız da bunun işaretidir. Türk ve Çek halkları da zaten her zaman birbirine olumlu bakan iki halktır.

Biz Çek Cumhuriyeti'ni bin yılı aşkın geçmişiyle, Orta Avrupa'da her dönemde kültürel, politik merkez olmuş, efsanevi güzellikte kenti Prag ile tanıyoruz. Antonin Dvorak, Franz Kafka, Milan Kundera, Jan Neruda, Vaclav Havel, Milos Forman gibi dünya tarihinde yer etmiş isimleriyle biliyoruz.

Fotoğraflar: *TOBB Fotoğraf Servisi*

Orta Avrupa'nın en eski üniversitesi olan, Prag'daki Charles Üniversitesi'nde çalışmalarına 2009-2010 akademik yılında başlayan Türkoloji Kürsüsü de önemli ortak paydalarımızdan biridir."

"Çek Cumhuriyeti, AB için her zaman destek verdi"

Çek Cumhuriyeti'nin Türkiye'ye verdiği destekleri de hep takdirle karşıladıklarını ifade eden TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "Geçmişte Çek Cumhuriyeti, ülkemizin AB sürecine her zaman destek vermiştir. Üç sene önce, 15 Temmuz 2016'da demokrasimize karşı yapılan FETÖ darbesinde, darbeci hainler TBMM'ye de saldırmıştı. Bunun sonucunda, şeref holündeki Bohemya Kristalleri'nden yapılan avizelerin tamamı kırılmıştı. Çek Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Pavel Kafka, bizlere destek vermek için geldiği TBMM ziyaretinde, bunu görünce hemen hareket geçti ve ülkesiyle irtibat kurdu. O kristal avizelerin aynısından yapılmasını ve Meclisimize hediye edilmesini sağladı. Geçirdiğimiz o zor zamanda, bizler için büyük anlam taşıyan bu güzel jesti için, Büyükelçisi Sayın Pavel Kafka'ya ve Çek Cumhuriyeti hükümetine şükranlarımızı sunuyorum" ifadesini kullandı.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu "Şu an 3.7 milyar dolarlık ticaret hacmini, rahatlıkla 5 milyar dolara çıkarabiliriz. Türkiye'ye gelen Çek yatırımları 700 milyon dolara yaklaşmış vaziyette. Bunun daha da artması için Çek firmalarını ülkemize bekliyoruz. Bizim Çek Cumhuriyeti'ndeki yatırımlarımızsa ancak 20 milyon dolar seviyesinde. Oysa sadece geçen sene Türk şirketlerin yurt dışında yaptığı doğrudan yatırımlar 4 milyar dolara ulaştı. Orta Avrupa'da en iyi iş ve yatırım ortamına sahip Çek Cumhuriyeti'nde, daha fazla Türk yatırımcı gitmesi için de birlikte çalışmaya hazırız" dedi. Ayrıca Türk müteahhitleri de geçen sene yurt dışında 19 milyar dolar büyüklüğünde 261 proje üstlendiğine dikkat çeken TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, bunlar arasında enerji santralleri, karayolu, tünel ve köprüler bulunduğuna işaret ederek Çek Cumhuriyeti'ndeki alt yapı projelerinde de yer alamaya hazır oldukları mesajını verdi.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, Türk taşımacıların AB ülkelerine ve özellikle Almanya'ya gerçekleştirdiği taşımalarda Çek Cumhuriyeti'nin önemli bir transit ülke konumunda olduğuna vurgu yaparak şunları söyledi: "Ancak Çek Cumhuriyeti'nden yıllık sadece 10 bin adetlik taşıma kotası alabiliyoruz. Bu da transit taşımacılığımıza darboğaz oluşturuyor. Benzer bir güzergâh üzerindeki Slovakya, transit geçişlerde herhangi bir kısıtlama uygulamıyor. Benzer şekilde, Çek Cumhuriyeti üzerinden transit geçecek taşımalar için kısıtlama uygulanmamasını arzu ediyoruz. Sayın Başbakan ve heyetinden bu konuda bizlere yardımcı olmalarını istirham ediyoruz. Çekya, Türkiye'nin Avrupa Birliği ile ilişkilerine daima destek vermektedir. Bu nedenle, iş dünyası adına, başta Başbakan Sayın Babiş olmak üzere tüm Çekya hükümetlerine teşekkür ediyorum. Özellikle, Gümrük Birliği'nin modernizasyonu ve vize serbestisi konularında Çek Cumhuriyeti Hükümeti'nin ve iş dünyasının desteklerini bekliyoruz."



"Yüksek hızlı trenlere yatırım yapmak istiyoruz"

Çek Cumhuriyeti Başbakanı Andrej Babis ise Türkiye ziyaretinde kendisine Çek iş insanlarının da eşlik ettiğini belirterek, iki ülke arasında ümit vadeden iş birliği alanları olduğunu söyledi.

Babis, Çek şirketlerinin Türkiye'de akıllı şehir, madencilik, enerji alanlarında başarılı projeler yürüttüğünü hatırlatarak, şöyle devam etti:

"Çek Cumhuriyeti, AB'de orta büyüklükte bir ülke ama uzun ve başarılı bir sanayi üretimi geleneğimiz var. GSYH'de sanayinin en fazla paya sahip olduğu ülkelerden biriyiz. Çek Cumhuriyeti kaliteli ürün üretiyor, uzmanlık sahibi vasıflı elemanları var. Yeni bir inovasyon stratejisi ortaya koyuyoruz ve Çek Cumhuriyeti'nin geleceğin ülkesi olduğuna inanıyoruz. Bizim uzun dönemli bir yatırım planımız da var. Otoban ağını tamamlamak ve yüksek hızlı trenlere yatırım yapmak istiyoruz. Eminim ki bu konularda iş birliği yapabiliriz."

Babis, Türk tarafının geçiş konusundaki taleplerini Ulaştırma Bakanı ile görüşeceğini de belirtti. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan da "Çek Cumhuriyeti'nden Türkiye'ye yaklaşık 600 milyon dolar yatırım yapılmış durumda. Bu yatırımların artarak devam etmesini istiyoruz" dedi.

Çek Cumhuriyeti Ticaret Odası Başkanı Vladimir Dlouhy ise enerjiden elektriğe, demiryolu ve karayolu inşaatından ilaç üretimine kadar birçok sektörde Türkiye ve Çek Cumhuriyeti iş birliğinin önünün açık olduğuna işaret ederek ikili ticaretin geliştirilmesinden yana olduklarını söyledi.



TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu "Sattığımız malların yarısından fazlası Avrupa ve ABD'ye gidiyor. Bu da Türkiye'deki üretimin kalitesinin göstergesidir" dedi.

"Arap Ligi ülkeleri ile Türkiye arasında ciddi potansiyel var"

TAC Eş Başkanı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Arap Ligi ülkeleri ile Türkiye arasında her alanda, ticaret ve yatırım alanında müthiş bir potansiyel bulunduğunu, TAC'ın kurulmasının ana amacının da bu olduğunu söyledi.

Türk – Arap Odası (TAC) 3. Yönetim Kurulu Toplantısı Antalya'da yapıldı. Toplantının açılışında TAC Eş Başkanı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, TAC Eş Başkanı ve Arap Odalar Birliği Başkanı Mohammed Abdo Saeed ve Mısır Ticaret Odalar Federasyonu Başkanı Ebrahim Al Arabi birer konuşma yaptı.

TAC Eş Başkanı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu konuşmasında, Arap Ligi ülkeleri ile Türkiye arasında her alanda ticaret ve yatırım alanında müthiş bir potansiyel bulunduğunu, TAC'ın kurulmasının ana amacının da bu olduğunu ifade etti.

Turizm ve tarımın başkenti Antalya'nın turizmde dünya çapında bir başarı hikâyesine imza attığını ve yılda 16 milyon yabancı turist geldiğini anlatan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "En çok ziyaret edilen şehirler sıralamasında, Avrupa'da dördüncü, dünyada onuncu sırada. Yat üretiminde bir dünya markası. Meyve sebze, seracılık ve çiçekçilikte Türkiye'nin üretim lideri ve ihracatçı şehri" dedi. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "Bugün Türkiye'nin en önemli ticaret ve sanayi şehirlerinin, Oda ve Borsa başkanları ile bir aradasınız. Başkanlarımız aynı zamanda, başarılı iş adamları ve yatırımcılar. Onlarla bir araya gelip, ticari ilişkiler kurmanızı da istiyoruz. Buna yönelik ikili görüşmeler yapacağınız imkanları da hazırladık" şeklinde konuştu. Türkiye ile Arap dünyası arasında büyük bir ekonomik potansiyel olduğuna dikkat çeken TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "Arap Ligi, 400 milyonluk nüfusu ve 3 trilyon dolarlık yıllık üretimi ve 2,7 trilyon dolarlık dış ticaretiyle, büyük bir küresel ekonomik güç. Türkiye ise 80 milyon nüfusu ve 800 milyar dolarlık gayri safi milli hasılasıyla, bu bölgenin en büyük, dünyanınsa 17. büyük ekonomisi" dedi.

Türkiye'de petrol ve maden olmadığına vurgu yapan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, Türkiye'de girişimci ruh olduğunu, zenginleşebilmenin yolunun iş dünyasının önünün açılmasından geçtiğini söyledi.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, Türk müteahhitlerinin bir yılda dünyada 19 milyar dolar değerinde, 260 proje üstlendiğini, dünyanın en büyük 250 uluslararası müteahhitleri listesinde Türkiye'nin ikinci sırada yer aldığını belirtti.

Arap iş dünyasının, Türkiye ile her alanda ticaret ve yatırım yapabileceği müthiş bir potansiyel olduğunu ve TAC'ın kurulmasının ana amacının bu olduğunu ifade eden TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "10 sene önce Arap Ligi ülkeleriyle, Türkiye arasındaki ticaret hacmi, 20 milyar dolardı. Geçen sene bu rakam, 50 milyar doları geçti. 10 senede ticaret hacmi 2,5 katı artırmışız. Ama daha gidecek çok mesafe var. Türkiye olarak toplam dış ticaretimizin ancak yüzde 12'sini Arap Ligi ile yapıyoruz. Arap Ligi ise toplam ticaretinin sadece yüzde 2'sini bizle yapıyor. Yani birbirimizle yeterinde iş yapmıyoruz" şeklinde konuştu.

"Artık yeni bir atılım yapma zamanı geldi"

Yatırımlar alanında durumun daha çarpıcı olduğuna dikkat çeken TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "Arap ülkelerinin dünyada toplam kamu ve özel sektör yatırımı 2 trilyon dolar. Türkiye'ye doğrudan yatırım olarak gelen Arap yatırımıysa, sadece 10 milyar dolar, yüzde 1 bile değil. Sahip olduğumuz kaynakları, nüfusu ve potansiyeli göz önünde bulundurursak, bu rakamlar okyanusta bir damla su. Artık yeni bir atılım yapma zamanı gelmiştir. Ülkelerimizde zenginliği artırmanın yolu da ticarettir. Özellikle de birbirimizle yaptığımız ticareti artırmalıyız."

TAC Eş Başkanı ve Arap Odalar Birliği Başkanı Mohammed Abdo Saeed ise bu tür buluşmalar ile ilişkilerin güçlendirilmesi için çaba harcayacaklarını söyledi. Saeed, Türk ekonomisinin bölgede en gelişmiş ekonomilerden biri olduğunu ve ekonomik bir kutup oluşturduğunu vurguladı. Saeed, Türkiye ve Arap ülkelerinin ekonomik ortaklıklar oluşturması, koordinasyon ve işbirliği için girişimde bulunmaları gerektiğini ifade etti.



"AB'nin önündeki belirsizlikler çözülmeli"

Avrupa Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği'nin (Eurochambres) AB üyesi olmayan ülkeleri temsil eden ve başkanlığını TOBB Başkanı ve Eurochambres Başkan Yardımcısı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun yaptığı Eurochambres Ortak Üyeler Komitesi'nin yıllık toplantısı, Ukrayna Ticaret ve Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde Kiev'de gerçekleştirildi. TOBB Başkanı ve Eurochambres Başkan Yardımcısı Hisarcıklıoğlu konuşmasında, Avrupa Birliği'nin önünde bulunan belirsizliklerin ve zorlukların birlik olma gücüyle çözülmesi gerektiğini dile getirdi.

Toplantıda ayrıca, önümüzdeki dönem Eurochambres'ın Ortak Üyelere yönelik gerçekleştireceği projeler görüşüldü. Toplantıda, Ortak Üyeleri Eurochambres Yönetim Kurulu'nda temsil etmek üzere aday olan ülkeler için ön seçim de gerçekleştirildi. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, 2020 yılında Eurochambres Yönetim Kurulu'nda AB üyesi olmayan 19 üyeyi Eurochambres Başkan Yardımcısı olarak temsil etmeye devam edecek.

Büyükelçi Yağmur Ahmet Güldere'ye ziyaret

Avrupa Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği'nin (Eurochambres) Ortak Üyeler Komitesi'nin yıllık toplantısı için Kiev'de bulunan TOBB Başkanı ve Eurochambres Başkan Yardımcısı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin Kiev Büyükelçisi Yağmur Ahmet Güldere'yi ziyaret etti.





Ukrayna iş dünyası ile istişare edildi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Türk – Ukrayna İşadamları Derneği ve Ukrayna Ticaret ve Sanayi Odası tarafından düzenlenen akşam yemeğine katıldı. Diğer yandan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, Ukrayna Başbakan Yardımcısı Dmytro Kuleba ile de görüştü.





TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu "ABD müteahhitlik piyasası, Türk firmalarına da açılmalıdır" dedi.

"Türkiye ile ABD arasında serbest ticaret anlaşması imzalanmalı"

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross'un katılımıyla TOBB'da düzenlenen Türkiye-ABD çalışma yemeğinde "Türkiye ile ABD arasında bir serbest ticaret anlaşması veya benzeri etkisi olacak tercihli ticaret anlaşması muhakkak imzalanmalı" diye konuştu.

Türkiye-ABD çalışma yemeği, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross'un da katılımıyla TOBB'da gerçekleştirildi.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu burada yaptığı konuşmada, ticaretin en büyük dostluk ve müttefiklik vasıtası olduğunu söyledi. Türkiye'nin sanayi ürünü ihracatının yarısından fazlasını Avrupa Birliği (AB) ülkelerine yaptığını hatırlatan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "Bu da Türkiye'de üretilen ürünün ne kadar kaliteli ve ne kadar rekabetçi olduğumuzun en somut göstergesi. Bütün dünyadaki üreticiler iki pazara odaklanmış durumda, biri ABD, diğeri AB pazarı. Bunlar hem kalite hem de fiyat rekabeti ararlar. Buralarda başarıyoruz. Dolayısıyla ABD ile 100 milyar dolarlık ticaret hedefini yakalayacağımıza inanıyorum" diye konuştu.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, ticaret hacmi hedefinde iki ülkenin de kazanmasının esas olduğunu belirterek, dengenin 50 milyar dolar ithalat, 50 milyar dolar ihracat şeklinde olması gerektiğini dile getirdi.

Türkiye'de ikamet eden Suriyeliler için öneri

Hedefe ulaşmak için siyasetçilerden de bazı önemli konularda destek ve yardım beklediklerini vurgulayan TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, şöyle devam etti:

"Birinci olarak Türkiye ile ABD arasında, bir serbest ticaret anlaşması veya benzeri etkisi olacak tercihli ticaret anlaşması muhakkak imzalanmalıdır. İnovasyon ve yeni teknolojilerin geliştirilmesi için ülkelerimiz iş dünyası arasındaki stratejik iş birliği alanları belirlenmelidir. 1977'de ABD ile İsrail arasında uygulanan Binational Research and Development (BIRD) Anlaşması benzeri bir yapı, Türkiye ile ABD arasında da kurulmalıdır. Bu girişim, özellikle özel sektör üzerinden teknoloji transferi için uygun şartları sağlayacaktır."

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, belirlenecek bir bölgede Türkiye'de ikamet eden Suriyeliler tarafından

üretilecek ürünlerin, ABD tarafından özel bir gümrük rejimine tabi tutulması gerektiğini, bu şekilde Suriyelilerin istihdam piyasasına entegrasyonunun da kolaylaştırılabileceğini belirterek, şunları kaydetti:

"Türkiye tekrar GSP Programı'na dahil edilmelidir. Türkiye, Section 232 kapsamı dışında tutulmalıdır. Geçmiş yıllara dayalı, makarna, çelik ve bazı ürünler üzerindeki antidamping uygulamaları sonlandırmalıdır. ABD'li yatırımcıların sorunları ve pazara girişte yaşanan sorunlar, yapıcı bir yaklaşımla ele alınmalıdır. ABD müteahhitlik piyasası, Türk firmalarına da açılmalıdır." Bakan Ross'un, 100 milyar dolarlık ticaret hacminin yüzde 50-50 olarak, adil şekilde dağılımına vurgu yapmasının kendilerini ayrıca mutlu ettiğini ifade eden TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, önce Chicago'da, sonra başka şehirlerde kurmayı planladıkları Türk ticaret merkezleriyle bu hedefin gerçekleşmesi için firmalara her türlü yardımı sunacaklarını bildirdi.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ise konuşmasında, ABD ve Türkiye'nin birlikte çalışarak tüm engelleri aşabileceğini belirterek, "ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross'un beş günlük bu ziyareti çok önemli ve aynı zamanda ABD hükümetinin bu konuları ne kadar ciddiye aldığını gösterir nitelikte" dedi.

"Amacımız 100 milyar dolarlık ticaret hacmi"

Bakan Pekcan, Ross ile birlikte Türkiye'nin endüstri kapasitesi, yetenekleri ve görünümüne ilişkin sektör temsilcileriyle verimli toplantılar gerçekleştirdiklerini ifade etti.

Amaçlarının Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile ABD Başkanı Donald Trump'ın koyduğu 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefine ulaşmak olduğunu ifade eden Bakan Pekcan, bu amaç için Ross ile Nisan ayındaki Washington ziyaretinden itibaren çalıştıklarını ve bu kapsamda çalışma grubu kurduklarını anımsattı.

Bakan Pekcan, bu konuda her sektörün ayrı bir çalışma ortaya çıkardığını dile getirerek, şunları kaydetti:

"Biz bu çalışmaları Sayın Ross ile paylaştık. Oluşturulan çalışma gruplarının raporları birbiriyle örtüşür nitelikte. Bu doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Her sektör bizim için önemli. ABD tarafının da fazla ilgi duyduğu sektörler var. Biz de bazı sektörleri ilk safhada birlikte çalışmak üzere seçtik. Yaptığımız çalışmaları özel sektörle de paylaşmayı ve onlardan görüş almaya devam edeceğiz. Sektörel çalışma grubunun çalışması bu ay başlayacak, biz hazırız."

Tarafların birbirini iyi anladığını ve beklentilerin ne olduğunu bildiklerini kaydeden Bakan Pekcan, ortaya koyulan hedefe ulaşmak için iş camiasına yönelik alt yapıyı çalışmalarının da yapılması gerektiğini söyledi.

"İki ülke birlikte çalışarak tüm engelleri aşabilir"

Bakan Pekcan, alt yapı çalışmalarıyla birlikte bazı sektörlerde ticaretin önündeki engellerin kaldırılması gerektiğine işaret ederek, "Her iki ülke birlikte çalışarak, tüm engelleri aşabilir. Sayın Ross'un beş günlük bu ziyareti çok önemli ve aynı zamanda ABD hükümetinin bu konuları ne kadar ciddiye aldığını gösterir nitelikte. Kendisiyle ziyaret sürecinde tüm sektörleri analiz ettik" diye konuştu.

ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross da Türkiye'nin bin yıldır olduğu gibi her alanda bugün de çok güzel ve büyük bir ülke olduğunu söyledi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile 2,5 saat çok verimli bir toplantı yaptıklarını ifade eden Ross, şöyle konuştu:

"Toplantı, oldukça açık ve yapıcı bir diyalog içerisinde gerçekleşti. Ticari ilişkilerimizin yapısını ve karmaşıklığını ele aldık. Bugün Türkiye'de iş yapan bin 700 ABD şirketi var ve bunlar ABD'nin en bilinen markaları. Bu ABD şirketleri ve bunların bağlı ortaklıkları geçen yıl 35,4 milyar dolarlık gelir elde etmişler. Bu da Türkiye'nin Gayri Safi Yurt İçi Hasılası'nın yaklaşık 3,5'ine denk geliyor. Bu ABD şirketleri 78 bin Türk istihdam ediyor ve Türkiye'deki toplam varlıkları 31 milyar dolar değerinde. Dolayısıyla gerçekten uzun vadeli yatırım yaptıklarını söyleyebiliriz. ABD şirketleri Türkiye için oldukça faydalı kuruluşlar. Biz burada her iki ülkenin de ticari çıkarlarını güçlendirmek için bulunuyoruz."

Ross, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun iki ülke arasındaki ticaret hacmini artırmaya yönelik yaptığı konuşmadan çok etkilendiğini dile getirerek, "Ticaret hacmimizi çok kısa vadede, günler içerisinde bir kaç milyar dolar daha artırmamız mümkün. Böylelikle uzun vadedeki 100 milyar dolarlık hedefimize daha kısa sürede ulaşabiliriz" diye konuştu.



Hisarcıklıoğlu, çalışma yemeğine iştirak etti

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın evsahipliğinde, ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross'un katılımıyla gerçekleştirilen çalışma yemeğine iştirak etti.

SANAYİDE YENİ STRATEJİ ÇİZİLDİ

Türkiye'nin 2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi açıklandı. Yüksek Teknoloji ve İnovasyon, Dijital Dönüşüm ve Sanayi Hamlesi, Girişimcilik, Beşeri Sermaye ve Altyapı olmak üzere beş ana bileşen ve 23 alt politika belirlendi. İmalat sanayisi ihracatında orta-yüksek ve yüksek teknolojili ürünlerin payının yüzde 50'ye çıkarılması hedefleniyor.





%21

PAY

2023 yılında sanayinin GSYH içindeki payı yüzde 21'e yükseltilecek.

210

MİLYAR DOLAR

2018'de 158,8 milyar dolar olan imalat sanayii ihracatı 210 milyar dolara çıkacak.

200

BİN

Araştırmacı sayısı 112 binden 200 bine çıkarılacak.

23

ADET

Küresel Ar-Ge liderliği olarak tanımlanan 2500 firma içinde dört olan Türk şirketi sayısı 23'e yükseltilecek.

***Fotoğraflar:** Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi*



Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan 2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi'nde Yüksek Teknoloji ve İnovasyon, Dijital Dönüşüm ve Sanayi Hamlesi, Girişimcilik, Beşeri Sermaye ve Altyapı olmak üzere beş ana bileşen (eksen) ve 23 alt politika belirlendi. Belgede somut hedefler de konuldu.

Tanıtım toplantısına, Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir, KOSGEB Başkanı Cevahir Uzkurt, Ankara Valisi Vasip Şahin ve Ankara Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir ile sanayiciler ve iş dünyası temsilcileri de katıldı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, strateji belgesini Makine Kimya Endüstrisi Kurumu (MKE) Sanayi ve Teknoloji Müzesi'nde açıkladı.

Vizyonun ismi "Milli Teknoloji Hamlesi"

Bakan Varank, stratejinin vizyonunu açıklarken, Sanayi 4.0 ve sayısal dönüşümün bütün ülkeler tarafından çeşitli adlar altında stratejilere bağlandığını hatırlatarak, "Biz bu dönemin paradigma değişimlerini, sürdürülebilir ekonomik kalkınma ve toplumsal refah artışı için bir fırsat olarak görüyoruz. Bu dönüşüm sürecinde aktif rol almayı ve yeni teknolojilerin pazarı değil üreticisi olmayı hedefliyoruz. İşte bu vizyonumuza da Milli Teknoloji Hamlesi diyoruz. Milli Teknoloji Hamlesi'yle ülkemizin küresel rekabet gücünü artıracak, ekonomik ve teknolojik bağımsızlığını güçlendirecek, sanayide katma değerli üretimi geliştirecek ve kritik teknolojilerde atılım sağlayacağız" diye konuştu. Bakan Varank, süreçte savunma sanayiinin örnek alınmasını istedi.

Somut hedefler

Bakan Varank, strateji belgesi çerçevesinde bazı somut hedefler de konulduğunu açıkladı. Buna göre, 2023 yılında, son 10 yılda yüzde 16,5 olan sanayinin GSYH içindeki payı yüzde 21'e yükseltilecek. 2018'de 158,8 milyar dolar olan imalat sanayii ihracatı 210 milyar dolara çıkacak. İmalat sanayii ihracatındaki orta yüksek ve yüksek teknolojinin payı 36,4 ve 3,2'den, yüzde 44,2 ve yüzde 5,8 paya çıkarılacak.

Ar-Ge harcamalarının payı GSYH'nin yüzde 1,8'ine yükseltilecek. Araştırmacı sayısı 112 binden 200 bine yükseltilecek. Küresel Ar-Ge liderliği olarak tanımlanan 2500 firma içinde dört olan Türk şirketi



Yerli üretimde öncelikli ürün listesi yayımlandı

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yatırımlara Proje Bazlı Devlet Yardımı verilmesi kapsamında öncelikli ürün listesini belirledi.

Öncelikli ürün listesi ile Türkiye'de katma değerli üretimin artırılması hedefine yönelik olarak, 11. Kalkınma Planı'nda belirlenmiş olan orta-yüksek ve yüksek teknoloji seviyesindeki odak sektörlerde, yerli üretimin sağlanması veya üretim kapasitesinin artırılması için öncelik verilecek ürünlerin belirlenmesi amaçlanıyor.

Bu kapsamda, orta-yüksek ve yüksek teknoloji düzeyine sahip sektörler olan "Kimya", "Eczacılık ile Tıbbi ve Dişçilikle İlgili Araç Gereçler İmalatı", "Bilgisayar, Elektronik ve Optik", "Elektrikli Teçhizat", "Makine", "Ulaşım Araçları" sektörlerinde yer alan veya bu altı sektörün gelişimi için kritik önemi olan diğer sektörlerden seçilen ürünler, Resmi Gazete'de ilan edilecek. Bu listelerdeki ürünlerin yerli üretimi desteklenecek.

Listeler, dış ticaret verileri, küresel rekabet koşulları, yerel ve küresel talep trendi, yurt içi üretim yetkinliği ve kapasitesi, sektörel ve sektörler arası teknolojik gelişime katkı gibi kriterler dikkate alınarak Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından belirlenecek.

Ürünler, sektör özelindeki dinamikler de dikkate alınarak, farklı seviyelerde ürün kodları, ürün nitelikleri veya kullanılan teknolojiler şeklinde tanımlanabilecek.

Listede hangi ürünler var?

Resmi Gazete'de yayımlanan öncelikli ürün listesi tebliğine göre makine sektörüne ilişkin öncelikli ürün listesi kapsamında; dizel ve yarı dizel motorlar, pnömatik güç motorları, kompresörler, klima aksam ve parçaları, eşanjörler, yağ ve yakıt filtreleri, arıtma cihazları, dolum makinaları, forklift ve yük arabaları, asansörler, yükleyiciler ile kağıt-karton kesme makineleri gibi ürünler yer alıyor. Otomatik üniteli dikiş makineleri, metal işleme merkezleri, yatay torna tezgahları, her türlü elektro-mekanik, elle kullanılan matkap ve testereler, sınai robotları da listede yer alırken, "yenilikçi teknoloji alanına göre ürünler", "robotik ve otomasyon sistem bileşenleri", "üç boyutlu yazıcılar", "eklemeli imalat makineleri" ve "ileri döküm teknolojileri" başlıkları altında ürünler listede bulunuyor.

sayısı 23'e yükseltilecek. Yazılımcı sayısı 140 binden 500 binin üstüne çıkarılacak. Teknoloji tabanlı yatırım büyüklüğü 2018'deki 60 milyon dolar seviyesinden, 2023 yılında yıllık 5 milyar TL'ye yükseltilecek. 2023 yılında küresel teknolojik marka olmuş, akıllı otomobil vb. "yıkıcı teknolojiler" alanında hizmet ve ürün olarak 23 akıllı ürün üretilmesi hedefi konuldu.

2023'e kadar 10 "Turcorn" hedefi

Bakan Varank, teknoloji-yazılım geliştirmeye başlayan ve şirket değeri 1 milyar doları aşan girişimlere "Unicorn" (Tek boynuzlu mitolojik at) adı verildiğini, Türkiye'den henüz bir "unicorn" girişim ortaya çıkmadığını hatırlatarak, bu alanda da bir hedef koyduklarını kaydetti. Bakan Varank, "Dünyada 300'e yakın unicorn bulunuyor. Ülkemizden de unicornlar çıksın, başarılarıyla adlarından söz ettirsin, hatta bunlara da Turcorn denilsin istiyoruz. Bu kapsamda 2023'e kadar en az 10 Turcorn hedefimiz var" diye konuştu.

Bileşenler ve eylemler

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Strateji Belgesi'ndeki bileşenler ve eylemlere yönelik şu bilgileri verdi:

» **Yüksek teknoloji ve inovasyon:** Teknolojik yetkinlik ve sektörel yol haritası belirlenecek. Sektörel yol haritasında ekosistemler dikkate alınacak; havacılık ve uzay, kimya ve ilaç, motorlu kara taşıtları, deniz taşıtları, raylı sistemler, makine, yarı iletkenler, elektronik-elektrik, yazılım, savunma sektörleri incelenecek. Ar-Ge'den ticarileşmeye kadar bütün süreç kapsanacak. Hazırlık aşamasında üniversiteler, STK'lar ve girişimcilerle birlikte çalışılacak. Yetkinlik ve kaynakların yüksek olduğu alanlara odaklanılarak hızlı sonuç alınacak. Öncelikli sektörlerden, kimya ve ilaç, ulaşım araçları, makine, bilgisayar, elektronik, optik, elektrikli teçhizat sektörlerinin ihtiyacı olan stratejik malzemeler belirlenecek, kaynak planlaması yapılarak bu ürünlerin üretilmesi için üniversite ve mükemmeliyet merkezleriyle birlikte çalışılacak. Araştırma altyapısı analizi yapılacak ve merkezi olarak yönetilecek. Üniversiteler, OSB'ler ve TGB'lerde bulunan makine, teçhizat, laboratuar ve test ekipmanlarının envanteri çıkarılacak. Kamu bu alandaki şirketlere altın hisse ile ortak olabilecek. Kamu fonlarıyla desteklenen ve stratejik görülen girişimlerin fikri sınai haklarının Türkiye'de kalması için önlemler alınacak.

» **Dijital dönüşüm ve sanayi hamlesi:** Rekabet öncesi işbirliği, teşvik sistemi, sanayinin finansmanını kapsayan bütüncül bir yaklaşımla süreç yönetilecek. Türkiye'ye özgü, "Dijital Dönüşüm ve Yetkinlik Merkezleri" kurulacak. Bu merkezlerde kamu ve özel sektör, hatta yabancı yatırımcı birlikte çalışacak. KOBİ'lerin e-ticareti geliştirilecek. Savunma ve havacılık, elektrikli otomobil, petrokimya, iletişim teknolojileri alanlarında kümeler desteklenecek.

» **Teşvik sistemi basitleştirilecek:** OSB ve Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin ihtisaslaşmış fon kurmasına imkan sağlanacak.

» **Girişimcilik:** Erken dönem girişimciler için vergisiz ya da kolay vergili bir dönem planlanıyor. Türkiye Girişim Ekosistemi Platformu ve internet sitesi kurulacak. Girişimcilere yanında, yatırımcılar da kullanabilecek. Yurt dışından gelen girişimciler için "hoş geldin paketi ve girişimci vizesi" gibi teşvik edici düzenlemeler yapılacak. Derin teknoloji tabanlı girişimler öncelikli olacak. Girişim fonlama yöntemlerinden melek yatırımcı, kitlesel fonlama gibi araçlar geliştirilecek.

» **Teknoloji tedarikçileri ve alıcıları bir araya getirilecek:** Bu alanda SİP ve kamu alım garantileri kullanılabilecek. Teknoloji tedarikçisi şirketlerin envanteri çıkarılacak.

» **Beşeri sermayenin dönüşümü:** İnsan kaynağı geliştirilmesi önceliklendirilecek. Veri analitiği ve veri okur-yazarlığı eğitimleri verilecek. Dijital Teknoloji Uzmanı ve Dijital Teknoloji Yöneticisi gibi yetkinlikleri gösteren dijital rozet uygulaması başlatılacak. MEB ile birlikte teknolojik eğitim müfredatı belirlenecek. Endüstriyel tasarım ve yazılım teknolojileri müfredata eklenecek. Meslek yüksekokulu ve meslek lisesi öğrencilerini sanayi ve teknoloji alanlarında kariyer yapmaya özendirecek modeller oluşturulacak. Bu okullardan mezun olanların, kendi alanlarında çalışmasını desteklemek için teşvik ve vergi indirimleri gibi mekanizmalar geliştirilecek.

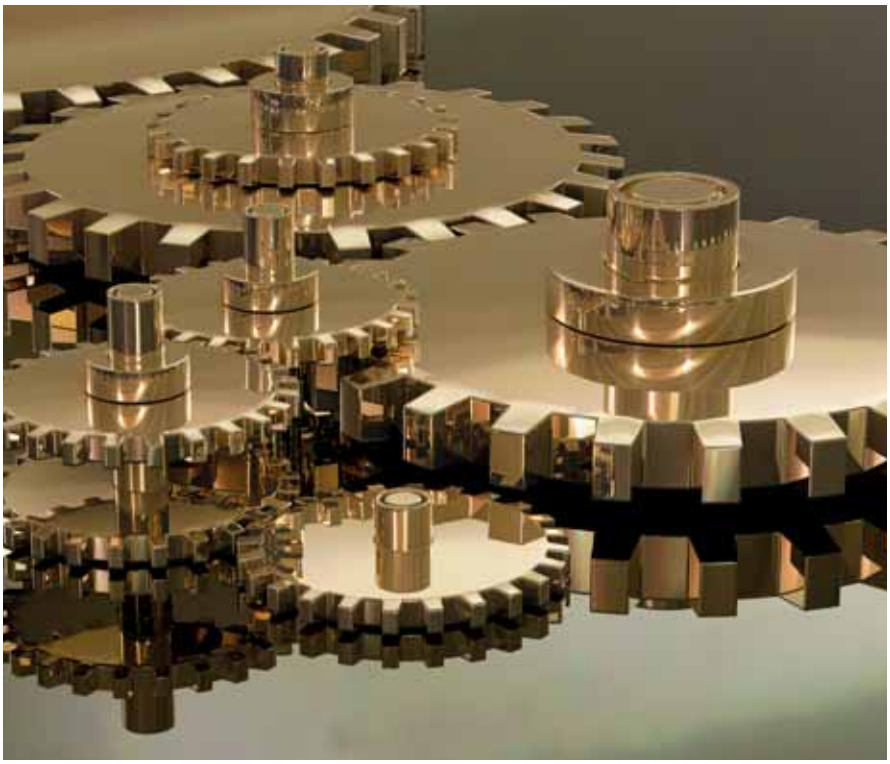
» **Gençlere yönelik 100 Deneyap teknoloji atölyesinde beş yılda yaklaşık 50 bin gence eğitim verilecek.**

» **Açık Kaynak Platformu kurularak açık kaynaklı yazılımların kullanılması, geliştirilmesi ve böylece yazılım maliyetlerinin düşürülmesi planlanıyor:** Kamu açık kaynak yazılımlara geçmek için bir yol haritası oluşturacak. Yeni bir yazılım eğitim modeli hazırlanacak.

» **Altyapı hazırlığı:** Arabalardan büyük sistemlere kadar sürekli olarak veri akışı-iletişimi arttığı için veri iletişimi altyapısı güçlendirilecek, hızı artırılacak. Açık veri reformu hayata geçirilecek. Yapay Zeka Enstitüsü kurularak büyük verinin ekonomik değere dönüşmesi için girişim başlatılacak. Türkiye'de yerleşik bulut bileşim sistemi altyapısı oluşturulacak. Siber güvenlik geliştirilecek. Ulusal blokzincir altyapısı geliştirilecek. Enerji ve lojistik alanlarında düzenleme yapılacak.

Bu arada Bakan Varank, Strateji Belgesi'ni açıklamak üzere düzenlediği basın toplantısında, Resmi Gazete'de yayımlanan Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi programına yönelik bilgi de verdi. Buna göre, belirlenen öncelikli ürünler listesindeki ürünler, Ar-Ge, Ür-Ge, yatırım, pazarlama ve ihracat olmak üzere uçtan uca desteklenecek. Program, alıcıların da desteklenmesini içeriyor. Üretim yatırımları stratejik yatırım teşviki kapsamında olacak, yatırım tutarı 50 milyon TL'yi geçerse proje bazlı teşvik sistemine alınacak. Projelerde belirleyici ölçüt, katma değer olacak. Teşvik süreci tek pencereden yürütülecek. Ürünleri kamu da kullanıyorsa alım garantisi ve Sanayi İşbirliği Programı da uygulanabilecek.

Bakan Varank, ilk uygulama için pilot olarak makine sektörünün seçildiğini hatırlatarak, Ekim ayında bu sektörde bir çağrıya çıkılacağını açıkladı.



Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı

Diğer yandan Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, yatırımlara Proje Bazlı Devlet Yardımı verilmesine ilişkin karar çerçevesinde, orta-yüksek ve yüksek teknoloji seviyeli sektörlerdeki katma değeri yüksek ürünlerin ve bu sektörlerin gelişimi için kritik önemi haiz ürünlerin üretimini artırmaya yönelik olarak yürütülecek Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nın uygulama esaslarını belirledi.

Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren tebliğde, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nın Türkiye için kritik öneme sahip ve gelecek potansiyeli yüksek ürünlerin ülke içinde üretim kapasitesinin geliştirilmesi hedeflendiği kaydedildi.

Tebliğe göre Bakanlık tarafından ithalat bağımlılığının azaltılması, rekabet yoğunlaşması, küresel talebin gelişim trendi, gelecek potansiyeli gibi çeşitli kriterler göz önünde bulundurularak belirlenen Öncelikli Ürün Listesine yönelik olarak Bakanlık tarafından sağlanan yatırım teşvikleri ile KOSGEB ve TÜBİTAK tarafından sağlanan proje desteklerinin tek pencere mekanizması ile sunulacak. Destek başvurusu yapılan yatırım projelerini değerlendirmek, desteklenmesine dair karar almak ve projelerin destek sürecini izlemek ve izleme sürecinde karar almak üzere bir komite oluşturulacak. Komite, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığından üç, KOSGEB ve TÜBİTAK'tan bir üye olmak üzere beş üyeden oluşacak. Amacına uygun yatırım projeleri için Ar-Ge, ticarileşme, yatırım ve üretim süreçlerinden ilgili proje başvurusu kapsamında komite tarafından gerekli ve uygun görülenlerin tamamını kapsayacak şekilde uçtan uca destek sağlanacak.

Desteklerden yararlanacak yatırımcı ne yapmalı?

Program kapsamında başvurusu kabul edilen projeler için Komite tarafından beş kişilik proje komisyonları oluşturulacak.

Desteklerden yararlanacak yatırımcının, bir veya daha fazla proje paydaşı ile işbirliği yapması ve proje paydaşının, üretilecek ürün hakkında teknik yönlendirme kapasitesi ve satın alma talebine sahip olması gerekiyor.

Öncelikli Ürün Listesi, OECD'nin tanımına göre orta-yüksek ve yüksek teknolojili sektörlerdeki ürünler ve bu sektörlerin gelişimi için kritik önemi haiz ürünler arasından, dış ticaret verileri, talep gelişimi, rekabet yoğunluğu gibi çeşitli kriterler dikkate alınarak Bakanlık tarafından tebliğle belirlenecek ve gerektiğinde revize edilebilecek. Yürürlükte olan Öncelikli Ürün Listesi ayrıca Program Portalı'nda yayımlanacak.

Programa sadece Türkiye'de yerleşik sermaye şirketleri başvurabilecek. Bakanlık, öncelikli ürün listesindeki ürünlere yönelik olarak duyuru yapmak suretiyle çağrıda bulunacak. Program kapsamında desteklenecek yatırımlarda, çağrı duyurusunda yer alan ürünlere yönelik olma ve çağrı duyurusunda belirlenen proje kapsamında yapılması öngörülen toplam harcamaların tutarından oluşan asgari proje tutarını karşılama koşulu aranacak. Yatırımcı firmanın temel kriterleri sağlayıp sağlamadığı program yönetim ofisi tarafından belirlenecek. Temel kriterleri sağladığı tespit edilen firma kesin başvuru yapmaya davet edilecek. Her bir proje başvurusu için proje fizibilitesi sunulması zorunlu olacak.

Desteklenmesine karar verilen projeler; ilgili TÜBİTAK destek programı çerçevesinde TÜBİTAK tarafından, KOSGEB Stratejik Ürün Destek Programı kapsamında KOSGEB tarafından, ilgili karar hükümleri çerçevesinde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından sağlanan desteklerden yararlandırılabilecek. Gerekli koşulları sağlayan ve nitelikleri ve destek ihtiyaçlarına istinaden uygun bulunanlar, Cumhurbaşkanı onayına sunulacak ve Cumhurbaşkanı tarafından desteklenmesi uygun bulunan yatırım projeleri için Cumhurbaşkanı kararı yayımlanacak.


Türkiye'nin
Üretim Üssü
Kayseri
KAYSO
KAYSERİ
SANAYİ ODASI
www.kayso.org.tr
kayserisanayiodasi
kayseriso
kayseriso

KAYSERİ "ULAŞIM"DA SORUNLARIN ÇÖZÜLMESİNİ İSTİYOR

Dünyanın ilk organize ticaret merkezi olarak kabul edilen Kültepe'de başlayan ticaret geleneğini tarih boyunca devam ettiren Kayseri, ülkemizin en önemli sanayi kentlerinden biri konumunda. Özellikle savunma sektöründe gelişim göstermek isteyen kentin en önemli problemlerinin başında ise insan ve yük taşımacılığı hizmetleri geliyor.







Fotoğraflar: KAYSERİ SO, KAYSERİ TO, KAYSERİ TB











Bulunduğu coğrafyada sadece üretim değil; sağlık, turizm ve spor merkezi de olmayı başaran Kayseri, insan ve yük taşımacılığı ile ilgili sorunları aşmaya çalışıyor. TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Kayseri Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyüksimitci, "Kayseri'nin en önemli problemlerinin başında insan ve yük taşımacılığı hizmetleri gelmektedir" derken; Kayseri Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy da "Bugün 170 civarında ülkeyle ticari bağlantısı olan şehrimizde en büyük sorun ulaşımdır" şeklinde konuşuyor. Kayseri Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Recep Bağlamış ise "Kayseri'de girişimciler tarıma yatırım yapmalı. Bilinçli ve danışman gözetiminde yapılacak yatırımların başarılı olma şansı yüksek" diyerek, girişimcilere çağrıda bulunuyor.

"ÖZELLİKLE SAVUNMA SANAYİİNDE SÖZ SAHİBİ OLMAK İSTİYORUZ"



TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Kayseri Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyüksimitci, "Kayseri'nin özellikle savunma sanayiinde söz sahibi olan bir il olmasını istiyoruz" diye konuştu.

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Kayseri Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyüksimitci, "Dört üniversitesi ile eğitimde, Erciyes Dağı, diğer doğal ve tarihi güzellikleri ile turizmde, şehir hastanesi ve özel hastaneleri ile birlikte sağlıkta adından daha fazla bahsedilen bir Kayseri istiyoruz" diye konuştu. Mehmet Büyüksimitci sorularımızı şöyle yanıtladı:

Kayseri sanayisinin bölge ve Türkiye için önemini anlatır mısınız?

Yenilikçi, girişimci, çalışkan ve hayırsever insanı ile Kayseri, bir marka şehirdir.

Kayseri üç organize sanayi bölgesi ve üretim ağırlıklı serbest bölgesi ile birçok sektörde faaliyet gösteren, tabana yayılmış bir sanayiye sahiptir. 2018 sonu itibari ile TİM verilerine göre bin 277 ihracatçı firması bulunan ve etrafındaki 12-13 şehre katma değer sağlayan bir kentimizdir.

Kayseri iller arası sıralamaya göre tasarım tescilde ikinci sırada, ihracatta 10. sırada, marka tescilde 11. sırada, patent tescilde 12. sırada ve faydalı model tescilinde 12. sırada yer almaktadır. İSO ilk 1000 Büyük sanayi kuruluşu listesinde 2018 verilerine göre Kayseri'den 30 firma yer almaktadır.

> *"İhracat Destek Ofisi ile hiç ihracat yapmayan firmalara eğitim veriyoruz."*

2018 yılında Kayseri olarak bir önceki yıla göre yüzde 27,1 oranında bir artış yakalayarak 2 milyar 87 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Serbest bölgemizden 2018 yılı itibarıyla 345 milyon dolarlık ihracatımız var.

İhraç ettiğimiz ürünler arasında mobilya başta olmak üzere, elektrikli ev aletleri ve tekstil ilk üç sırada yer almaktadır. Yine ihracat yaptığımız ülkeler arasında



ilk üç sırada Irak, Almanya ve İtalya gelmektedir. Serbest bölge ihracatımız ile birlikte bu seneki hedefimizi 2 milyar 600 milyon dolar olarak belirledik. Geçtiğimiz ayların verisine bakacak olursak yılsonu itibari ile bu rakamı rahatlıkla yakalayabileceğimizi düşünüyorum.

"İhracat fazlası veriyoruz"

2018 yılsonu itibari ile TÜİK verilerine göre 1 milyar 400 milyon dolar ithalat gerçekleştirdik. Kayseri ihracat fazlası veren bir il ve ülkemizde en çok ihracat fazlası veren iller arasında sekizinci sırada yer almaktadır.

Son yıllarda yapılan yatırımlarla Kayseri bulunduğu coğrafyanın sadece üretim merkezi değil, sağlık, turizm ve spor merkezi de olmayı başarmıştır.

Kayseri'nin öncelikli sorunlarını öğrenebilir miyiz?

Kayseri'nin en önemli problemlerinin başında insan ve yük taşımacılığı hizmetleri gelmektedir. İhracatı 2 milyar doları geçmiş bir il olan Kayseri'de gümrüklü hava kargo terminali bulunmamaktadır. E-ticaret ve ihracat için son derece önemli olduğuna inandığımız bu terminalin, mevcut imkanlar kullanılarak bir an önce kullanılabilir hale getirilmesini talep ediyoruz.

Havalimanımızın kapasitesinin biran önce artırılmasının yanısıra, son zamanlarda üyelerimizden sıkça şikayet aldığımız konuların başında uçak bilet fiyatlarının yüksek olması ve seferlerin az olması geliyor. Bu durumun Kayseri gibi potansiyeli olan bir sanayi şehrine yakışmadığını düşünüyoruz. İvedi bir şekilde uçak seferlerinin artırılması ve bilet fiyatlarının düşürülmesi gerekiyor.

> *"Yalın İmalat Süreç Danışmanlığı projesi hazırlayarak, Verimlilik Destek Ofisi kuruyoruz."*



Demiryolu yük taşımacılığında fiyat karayolu nakliyesi ile hemen hemen aynı seviyede. Demiryolu taşımacılığı ile ilgili fiyatların gözden geçirilmesi gerekiyor. Kayseri gibi liman şehri olmayan illere bir şekilde destek verilmesi ihracatı ve üretimi daha da artıracaktır. Bu da dolaylı olarak istihdam gibi sorunların çözülmesine katkı sağlayacaktır.

Yüksek hızlı tren için çağrı

Yine yıllardır söylenen ve bir türlü hayata geçirilemeyen, üstelik ihalesi de yapılan yüksek hızlı trenin Kayserimize biran önce gelmesini arzu ediyoruz. Bunun yanı sıra Kayseri'nin otoban bağlantısının yapılması sürekli dile getirdiğimiz taleplerimiz arasında.

Uzun süredir yapımı devam eden Lojistik Merkezi'nin günümüz ve gelecekteki ihtiyaçlara göre yeniden planlanarak projenin güncellenmesi ve bir an önce yapımının tamamlanması taleplerimiz arasındadır.

Kayseri olarak; ülkemizin Marmara üretim havzasına alternatif yeni üretim havzaları oluşturulması gerektiğini her platformda anlatmaya çalışıyoruz. Sanayi kültürü olan Konya, Aksaray ve Kayseri'nin ana omurgasını oluşturacağı ve Mersin üzerinden liman bağlantısının yapılacağı yeni üretim havzasının bu illerin etrafında bulunan en az 20 ilin gelişmesine ciddi katkısı olacağına inanmaktayız. Dolayısıyla öncelikle bölgemizin daha sonra da ülkemizin kalkınma hamlesine katkıda bulunmuş olacağız.

> *"2018 yılında 2 milyar 87 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik."*

"Acil çözüm beklediğimiz sorunlar yer alıyor"

Reel sektörün üretim maliyetlerinde elektrik ve doğalgaz önemli bir yer tutmaktadır. Özellikle üretim proseslerinde yüksek enerji kullanımı olan sektörler, son yıllarda doğalgaza ve elektriğe yapılan yüzde 110'lara varan zamlardan sonra hem finansal hem de yurt dışı rekabet açısından zor günler geçirmektedir.

Enerji maliyetlerindeki fiyat artışları, fonlar, vergiler ve yüksek dağıtım payları firmaların üretim ve rekabet güçlerini olumsuz etkilemektedir. Sanayicilerin önünü görmesi için öngörülebilir bir elektrik ve doğalgaz fiyatlarına sahip olmak gerektiğini düşünüyor, bu konuda acil çözüm bekliyoruz. Tüm bunların dışında, iş davalarında zaman aşımı süreleri, işverenlerin üzerindeki zorunlu istihdam yükleri, yeşil pasaport alabilme şartları gibi konular da acil çözüm beklediğimiz konular arasında yer almaktadır.





Odanızın Kayseri'nin Marka Kent olması için yaptığı çalışmaları anlatır mısınız?

Biz bir taraftan yukarıda sıraladığımız sorunların çözümünü beklerken, bir taraftan da şehrimizin, şirketlerimizin geleceği adına bir takım çalışmalar yapıyoruz. Başta KOBİ'ler olmak üzere mevcuttaki işletmelerimizin yalın üretim tekniklerini



kullanarak süreçlerini iyileştirmelerine ve Endüstri 4.0 teknolojilerine ulaşarak, dünya ile rekabet edebilmelerine olanak sağlayacak 'Model Fabrika' kurulması çalışmamız var. Ürün ve hizmetlere ilişkin değerlendirme çalışmalarımız sürüyor. Projemiz öngördüğümüz takvim çerçevesinde devam ediyor.

"Yüksek teknoloji içeren bir yatırıma imza atmak istiyoruz"

Savunma sanayinin ilimize kazandırılması amacıyla Ticaret Odamızla birlikte yaklaşık altı aydır bir takım çalışmalar yürütüyoruz. Sanayi Odası ve Ticaret Odası üyelerini kapsayan geniş katılımlı bir ortaklık yapısı oluşturarak, Savunma Sanayi alanında faaliyet gösterecek yeni bir şirket kurmak için Meclisimizin onayını aldık. İnşallah en kısa sürede bu şirketi kurarak savunma sanayi alanında tamamen

> *"Dünya ile rekabet edilebilmesine olanak sağlayacak 'Model Fabrika' kurulması çalışmamız var."*

ileri teknoloji içeren bir yatırıma imza atmak istiyoruz.

Şehrimizdeki Ar-Ge merkezlerinin sayısını artırmak adına üyelerimizle sürekli iletişim halindeyiz ve her türlü bilgilendirmeyi yapıyoruz. Bu konuda ciddi devlet destekleri var. Hem bu desteklerin neler olduğu konusunda, hem de nasıl Ar-Ge ve tasarım merkezi olunacağı konusunda anlaştığımız bir danışmanlık firması ile birlikte sanayicilerimize kendi yerlerinde danışmanlık hizmeti sunmaktayız. Bu merkezlerin sayısının artmasıyla kentimizin marka değeri, üretimi ve katma değerli ürün sayısı hızla artacaktır. Bunun yanı sıra Oda olarak hem bu merkezlerin sayısını artırmak hem de mevcutlarımızın niteliğini artırmak adına Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri Koordinasyon Ofisi kurduk. Bu ofisimiz aracılığı ile üyelerimize destek olmaya devam ediyoruz.

ORAN Kalkınma Ajansı desteği ile mobilya, elektrikli ev aletleri, fabrikasyon metal ürünler ve makine imalat sektörlerinde "Yalın İmalat Süreç Danışmanlığı" projesi hazırlayarak, Odamızda Verimlilik Destek Ofisi kuruyoruz. Proje kapsamında 50 firmaya beş ay süreyle danışmanlık verilecek. Bu proje ile her firma için yüzde 25 verimlilik artışı hedefliyoruz. Firmalarımızın bu fırsatı çok iyi değerlendirmeleri gerektiğini düşünüyorum.

Yine Odamızda kurduğumuz İhracat Destek Ofisi ile hiç ihracat yapmayan firmalara eğitim veriyoruz. Vakfımız aracılığı ile üniversite sanayi işbirliğinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yürütüyoruz.

"100 Talep 100 Proje programını başlattık"

Bu kapsamda üniversite-sanayi işbirliğinin güçlendirilmesi, sanayicinin nitelikli problemlerinin tespit edilmesi, akademisyenlerin ürüne dönüşebilir hazır projelerinin gerçekleştirilmesi için "100 Talep 100 Proje" programını başlattık. İnanıyorum ki tüm bu çalışmalar şehrimize Marka Kent olma yolunda çok ciddi kazanımlar sağlayacaktır.

Cumhuriyet'in 100. yılı olan 2023 tarihinde nasıl bir kent hayal ediyorsunuz?

Kayseri gerek ihracat rakamları açısından gerekse gelişmişlik seviyesi bakımından Türkiye ortalamasının üzerinde bir performans sergiliyor. Bunun artarak devam etmesi yönünde gayretlerimiz var. Yukarıda bahsettiğimiz tüm sorunlarını çözmüş, alt yapı yatırımlarını tamamlamış, refah seviyesi daha da yükselmiş bir Kayseri hepimizin ortak hayalidir. Dört üniversitesi ile eğitimde, Erciyes Dağı ve diğer doğal ve tarihi güzellikleri ile turizmde, şehir hastanesi ve özel hastaneleri ile birlikte sağlıkta adından daha fazla bahsedilen bir Kayseri istiyoruz. Kayseri'nin özellikle savunma sanayisinde söz sahibi olan bir il olmasını istiyoruz.

"KAYSERİ'Yİ İYİ TANITMALI YATIRIMCILARA KAPI AÇMALIYIZ"



Kayseri Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy, "İçeride sağlanan aidiyetlik duygusunun yanı sıra Kayseri'yi dışarıya iyi tanıtmalı ve yeni yatırımcılara kapılar açmalı Kayseri'nin bir fırsat şehri olduğunu göstermeliyiz" diye konuştu.

Kayseri Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy, Kayseri Ticaret Odası olarak tüm çalışmalara katkı sağlıyor, üyelerimizin rekabet edebilirliklerini artırmak, fark yaratmalarını kolaylaştırmak için marka olmaları adına çalışmalar yürütüyoruz" diye konuştu. Ömer Gülsoy, sorularımızı şöyle yanıtladı:

Kayseri'deki ticari hayatı değerlendirebilir misiniz? Öncelikli sorunlarınızı ve çözüm önerilerinizi belirtir misiniz?

Hem coğrafi olarak, hem de ticaret ve sanayi sektörüyle Türkiye ve Anadolu'nun merkezinde olan Kayseri'nin ticari geçmişi yaklaşık altı bin yıl öncesine dayanıyor. Coğrafi konumu dolayısıyla ticaret yollarını da içinde barındıran Kayseri, geçmişten günümüze her geçen gün daha da gelişerek adından ticaretin merkezi olarak söz ettirmeyi başarmıştır.

Asur Krallığı döneminde Kaniş-Karum olarak isimlendirilen ören yerinde yapılan arkeolojik kazı çalışmaları sonucu, bugüne kadar çıkan tabletler, ticaretin temellerinin atıldığı yerin Kayseri olduğunu işaret etmektedir. Kültepe kaniş-Karum'da çıkan tabletlerden edindiğimiz bilgilere göre Mezopotamya-Kayseri arasında önemli bir ticari köprü kurulmuş bulunmaktadır.

> *"Üyelerimize yeni değerler kazandırmak için projeler üretmeye devam edeceğiz."*

Kayseri, yine bu kazılardan elde edilen verilere göre sadece ticaretin merkezi değil, insanların karşılıklı ilişkilerini de düzenleyen önemli merkezlerden biridir…

"Kayserili ticarette tedbirli temkinli ve değişime açıktır"

Binlerce yıl önce bu topraklarda temeli atılan 'ticari deha' Anadolu'nun Türkleşmesi ve Müslümanlaşması ile birlikte farklı bir boyutta kazanmıştır. Hem beylikler, hem de Selçuklular döneminde Kayseri 11-12. asırda Yabanlu Pazarı adı altında uluslararası bir fuara da ev sahipliği yapmıştır. Tarihi İpek Yolu üzerinde bulunan şehir, Asya'dan Avrupa'ya, kuzeyden güneye, doğudan batıya her türlü emtianın satıldığı önemli bir ticaret merkezi olmuştur.

Kayseri'nin ticari dehası ve zekasında, bundan 100 yıl öncesine kadar farklı dinden olsalar da 'kardeşçe' yaşadığı azınlıkların payı da yadsınamaz. Özellikle uluslararası ticaretin gelişmesinde şehrin emek-yoğun çalışan müteşebbisleri ecnebi komşularının bağlantılarından ve birikimlerinden de istifade etmiştir.

Kayserililerin ticari dehasında 'ataerkil' geleneğe sahip olmasının önemi de gözden kaçmamalıdır. Kayserili tüccar ticareti ulusal ve uluslararası normların yanı sıra geleneklerine göre de yapar. Bu hiçbir zaman Kayserili ticaret erbabının statükocu olduğu anlamını taşımaz. Kayserili ticarette tedbirli, temkinli, değişime açık, israftan uzak, hırslı olmayan, şükreden ve en önemlisi de helal ve haram ölçüsünü işletmesinde ve hayatında şiar edinmiş bir anlayışla hareket etmektedir,

Ticari zekâsı yadsınamaz bir nüfusa sahip olan kentimiz, sahip olunan tüm avantajlar değerlendirilerek, ticaret ve sanayisiyle önde gelen şehirler arasında yer almaktadır. Son açıklanan ihracat rakamlarına göre 12. sırada yer alan Kayseri, bu sırayı daha da üst sıralara taşıyacak potansiyele sahiptir.

Bugün 170 civarında ülkeyle ticari bağlantısı olan şehrimizde en büyük sorun ulaşımdır. Gelişmişliğin en önemli etkeni olan ulaşım konusunda Kayseri için hava, kara ve demiryolu ulaşımı noktasında bekleyen projeleri var. Ulaşımda sağlanacak kolaylık gerekli alt yapının tesisi, şehrimizde ticaret, sanayi ve turizmin canlanmasına ciddi manada katkı sağlayacaktır.

Bugün dünyanın önemli ticaret merkezleri, ya o ülkelerin metropolleri ya da liman şehirleridir. Kayseri bir liman şehri değildir. Nüfus yoğunluğu itibariyle de genel kriterler açısından metropol sayılmaz. Rekabetin çarklarının acımasızca döndüğü böyle bir ortamda Kayserili ticarette başarılıysa bunu 'kadim kent' olmanın, altı bin yıllık ticari dehasının birikimine borçludur.

Kayseri, havaalanını genişletirse, uçak sefer sayılarını artırırsa, yüksek hızlı trenle başkent dahil önemli ticaret merkezlerine bağlanırsa, en yakın liman olan Mersin'le demiryolu bağlantısını daha da teknolojik hale getirirse, kara taşımacılığında özellikle batı illeri odaklı otoban bağlantısını ve lojistik köyü kurabilirse ticari birikim ve bilgisine şüphesiz kat ve kat artıracaktır. Şehrin her meslek gurubu bu neviden alt yapı yatırımlarının bir an önce hayata geçmesini beklemektedir.

Daima üreten ve ürettiğini yatırıma çeviren Kayseri, mazisinden aldığı ilham ve müteşebbis kabiliyetini birleştirerek imkanların da artmasıyla 2023 yılı için koyduğu hedeflere emin adımlarla ilerlemekte, 'Güçlü Türkiye'de 'Güçlü Kayseri' olmak için var gücüyle çalışmaktadır.

Kayseri'nin 'Marka Kent' olması için hangi çalışmaları yürütüyorsunuz?

Günümüzün rekabet ortamında firmalar, şehirler, ülkeler daima en iyisi olmak için sürekli yarış halindeler. En iyi olmak, en cazip olmakla mümkün. Cazip olabilmek, değer kazanmak içinse "marka" olabilmek gerekiyor. Başkalarından farklıysan, kendine özgü farkındalık yarattıysan marka oluyorsun ve böylece hizmetini, ürününü ispat etmiş sayılıyor, güven duygusunu perçinliyorsun. Dolayısıyla marka olanın yükselişi daha hızlı ve sağlam oluyor.

Günümüzde artık ülkelerin marka şehirleri yoksa yeterince ilgi görmüyor. İlgi çekmeyen, tercih edilmeyen kentler ise gerilemeye mahkûm oluyor. Bugün Kayseri,

> *"'Güçlü Türkiye'de 'Güçlü Kayseri' olmak için var gücümüzle çalışıyoruz."*

sahip olduğu konum, mimari, tarih, alt yapı, güvenlik, ticaret, kültür ve müteşebbis insan yapısı vb. özellikleri ile marka kent özelliği taşımaktadır. Şüphesiz bir kenti 'marka' yapan o şehrin ürettiği ulusal ve uluslararası markalardır.

"Kısa ve uzun vadeli planlar yapılmalı"

Bu özelliğini daha da geliştirmek için yerel yönetimleri ve tüm kurum kuruluş temsilcileri koordineli bir şekilde uyum içinde çalışmakta, şehrin hak ettiği değere ulaşması için çaba göstermektedir.

Bu doğrultuda şehirde yaşayanlar için şehri daha cazip kılabilmek adına ulaşım, alt yapı, sağlık etkenlerinin yanı sıra kültür, sanat, spor alanında da yoğun şekilde çalışmalar yapılmalı, yapılıyor… Özellikle yatırımların cazibe merkezi olabilmesi için kısa ve uzun vadeli planlar yapılarak şehrin marka değerinin kalıcılığı hedefleniyor.

Kayseri Ticaret Odası olarak biz de tüm bu çalışmalara katkı sağlıyor, öncelikle üyelerimizin rekabet edebilirliklerini artırmak, fark yaratmalarını kolaylaştırmak için marka olmaları adına çalışmalar yürütüyoruz.

2019 yılının başında Oran Kalkınma Ajansı'nın desteği ile yürüttüğümüz proje ile üyelerimize kurumsallaşma, markalaşma doğrultusunda eğitimler düzenledik.



Oldukça verimli geçtiğine inandığımız bu eğitimlerin yenilerini düzenleyerek, marka olma gerekliliğini tüm üyelerimize aktaracak; kalıcı olmanın yolunun kurumsal olmaktan, marka değeri kazanmaktan geçtiği bilinciyle yatırımcının da güven beklentisiyle, üyelerimize yeni değerler kazandırmak için yeni projeler üretmeye devam edeceğiz.

Marka Kent olma yolunda Kayseri'nin önceliği ne olmalı?

Marka olabilmek, bir çok şartı içinde barındırmaktadır. Biraz önce bahsettiğim üzere kentin marka olmasından söz edeceksek önce o şehirde yaşayanların kente olan aidiyetlik duygusunu artırmalı, bunun için genciyle yaşlısıyla tüm nüfusu saracak planlar yapmalı, şehrin değerine değer katmalıyız. İçeride sağlanan aidiyetlik duygusunun yanı sıra Kayseri'yi dışarıya da iyi tanıtmalı ve yeni yatırımcılara kapılar açmalı, Kayseri'nin bir fırsat şehri olduğunu göstermeliyiz.

Bunun en iyi yolu da şüphesiz tanıtımdır. İnsanlar bu şehri neden tanısın, neden ziyaret etsin, neden burada yatırım yapsın sorularına cevap bulmak için, şehri doğru zamanda doğru şekilde tanıtabilmeliyiz. Bu kapsamda özellikle bu zamana kadar turizmden yeterince pay alamayan şehrimizde son yıllarda yapılan çalışmalarla hizmet sektörü ciddi manada gelişmiş, turizm bilinci ve kültürü yükselmiştir. Kapadokya'nın başkenti olan Kayseri, hemen yanı başındaki komşumuz Nevşehir'e gelen turistleri mutlaka belli oranda çekmek zorundadır. Kaldı ki Nevşehir'e havayoluyla gelen turistlerin neredeyse yarıdan fazlası, Kayseri havaalanı bağlantılı olarak bölgeye ulaşmaktadır. Kayseri, tarihi, kültürel ve doğal güzelliklerinin yanı sıra, gastronomi dediğimiz yeme ve içme kültürü ile de turistlerin ilgi göstereceği önemli bir merkezdir. Şehre çekeceğimiz her bir turist sayısı, şehrimizin mutfağından tutun da sağlıktan eğitime birçok imkânlarını görecek ve kalıcı yatırımlar için ön ayak olacaktır. Dolaysıyla saydığım tüm bu etkenleri değerlendirerek, Kayseri'nin diğer şehirler arasındaki farkını ortaya koyup Kayseri'nin kültür, sanat, öğrenci, turizm en önemlisi ticaret ve sanayi şehri olduğunu ve "Marka Kent" değeri taşıdığını tüm Türkiye ve dünyaya göstermeliyiz.

"KAYSERİ'DE GİRİŞİMCİLER TARIMA DAHA FAZLA YATIRIM YAPMALI"



Kayseri Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Recep Bağlamış, "Kayseri farklı alanlarda marka olmak için yeterli birikim ve alt yapıya sahiptir. Bunun önceliklerini doğru belirlemek gerekiyor. İlimiz tarımda, hayvancılıkta, et ve et ürünleri olan sucuk ve pastırmada, mobilyada, tekstilde, kış turizminde ve birçok alanda hali hazırda marka kenttir" dedi. Recep Bağlamış, sorularımızı şöyle yanıtladı:

Kayseri Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Recep Bağlamış, "Kayseri'de girişimciler tarıma yatırım yapmalı. Bilinçli ve danışman gözetiminde yapılacak yatırımların başarılı olma şansı yüksek" dedi.

Kayseri'nin tarım ve hayvancılık potansiyelini değerlendirir misiniz?

Kayseri ticaret ve sanayide olduğu gibi tarım ve hayvancılıkta, bölgenin merkezi konumundadır. İllerin tarım arazisi büyüklüğü bakımından incelendiğinde TR 72 bölgesi içerisinde yer alan Sivas dördüncü sırada, Yozgat beşinci sırada yer alırken Kayseri ise altıncı sırada yer almaktadır. İlin tarım arazisi incelendiğinde, nadasa bırakılan alan yüzdesi Türkiye ortalamasının iki katına denk gelmektedir. Tarım sektörü tüm dünyada yeniden yükselen bir değer haline geliyor. Yeterli ve dengeli beslenmeyi sağlamak için tüm ülkeler kaynaklarını daha verimli kullanmaya yöneliyor. Tarımsal kaynakların bolluğu ve coğrafi yapıdaki farklılıklar Kayseri'ye de tarımsal açıdan büyük bir potansiyel sundu.

"Ambalajlama ve pazarlama ile ilgili sıkıntılar var"

Tipik bir orta Anadolu kenti olarak tahıl ve şeker pancarı ağırlıklı bir tarla bitkileri üretiminin olduğu Kayseri'de çerezlik kabak ve ayçiçeği üretimi, yonca ve fiğ ağırlıklı yem bitkisi üretimi de söz konusu. Sebze üretimi ise kentteki iç tüketimine yöneliktir. Kayseri meyvecilikte de ilçeleriyle birlikte özellikle elma, kayısı, ceviz ve badem üretimi açısından büyük potansiyele sahip. Ancak ürün depolama, işleme, ambalajlama ve pazarlama ile ilgili sıkıntılar var. Yeşilhisar ilçesinde kurulan modern kurutma tesisi yörede örnek teşkil edecek ve özellikle meyvelerin değerlendirilmesinde katkı sağlayacaktır. Pınarbaşı civarında hayvancılığın daha da gelişme şansı bulunuyor. İlçelerdeki irili ufaklı hayvancılık tesisleri de umut vaat ediyor.

Develi ilçesinde bulunan hayvancılık tesisleri ve Kayseri Şeker Fabrikası'nın yeni tesis ettiği hayvancılık işletmesi yörede örnek teşkil edecek. Zamantı Irmağı'ndan gelen su ile Develi Ovası ve Sultan Sazlığı hayat bulacak. Şeker fabrikasının varlığı tarımsal anlamda büyük bir destek sağlıyor.

Kayseri hayvancılığının gelişimine önemli katkı sağlayacak, Büyükşehir Belediyesi öncülüğünde yürütülen Beydeğirmeni Besi Bölgesi projesini oldukça önemsiyoruz. Bölgede yaklaşık 800 adet besi parseli oluşturulacak. Böylece, bölgenin şehrimize yılda 1 milyar TL'lik katkı sağlamasını bekliyoruz. Beydeğirmeni besi bölgesi tamamlandığında ülkemizin önemli hayvancılık merkezlerinden biri haline gelecektir.

Marka Kent olma yolunda Kayseri'nin önceliği ne olmalı?

Kayseri'nin bir kısmı Kızılırmak havzasında yer alıyor. Havza bazlı tarımsal planlama ve çalışmalarla tarımsal kalkınma hızlanabilir. Kayseri Orta Anadolu'da özellikle ticarette bölgesel bir rol üstlenmiş. Ancak, tarımda bu bölgesel potansiyelini tam olarak değerlendirdiği söylenemez. Kayseri'de girişimciler tarıma yatırım yapmalıdır. Bilinçli ve danışman gözetiminde yapılacak yatırımların başarılı olma şansı yüksek. Tarımı yalnızca tarlada, bahçede, ahırda, ağılda ve kümeste yapılan bir faaliyet gibi görmek yanlış olur. Tarım alet, makine, gübre, ilaç, tohum, sulama ekipmanları gibi girdilerin üretim ve dağıtımını da içine alan, tarımsal ürünlere katma değer kazandıran et,

> *"Beydeğirmeni besi bölgesi tamamlandığında ülkemizin önemli hayvancılık merkezlerinden biri haline gelecek."*



süt, meyve suyu, dericilik, tekstil gibi ürün işleme sektörleriyle güçlenen ve ürünlerin depolanması, paketlenmesi, ambalajlanması, nakliyesi, pazarlanması gibi faaliyetlerle canlanan oldukça geniş bir uğraş alanı. Bir ilin tarımsal kalkınmayı sağlayabilmesi için tüm bu faaliyet alanlarının birbirini destekleyerek gelişmesi gerekiyor.

"Hayvancılıkla ilgili ticari faaliyetleri ilimizde kolaylaştıracağız"

Kayseri'de biz tarımsal ürünleri sanayi ürününe çevirerek nihai ürün noktasında ülkeye markalar katacağımız yeni ürünlerimizden bir kaçını geliştirmeye çalışıyoruz. Ayrıca şehrimize kazandıracağımız yeni projelerden bahsetmek istiyorum; Kayseri Ticaret Borsası olarak Kayseri'ye ilk ruhsatlı canlı hayvan borsasını kazandırmak için çalışmalarımızı tamamladık projemizi bitirdik. İnşallah yeni yılla birlikte Kayserimizin bir hayvan borsası ve pazarı olacak ve hayvancılıkla ilgili ticari faaliyetleri ilimizde kolaylaştıracağız.

Yine son teknoloji hububat ve çekirdek ticaretin de Kayseri'yi marka kent haline getirecek teknolojik bir hubat çekirdek merkezi kuracağız. Bu kurduğumuz merkez sayesinde ülkemizin çerezlik kabak ve ay çekirdeği yanında hububat ürünleri de ülkemize yayılacak ve böylece kayserinin marka kent olması noktasında ilimiz eksiklerini gidermiş olacağız.

Fuarların çiftçilerin yeni teknolojilerle buluşması ve tarımın gelişmesinde faydalı olduğunu Kayseri Tarım, Hayvancılık ve Fuarlar herkesin bildiği gibi ülkemizde tarımın gelişmesinde, teknolojilerin bir adım ileriye götürülmesinde, çiftçilerimizin yeni tekniklerle ve yeni teknolojilerle tanışması anlamında bir araya gelmenin ana unsurlarından bir tanesidir.

> *"Kentimize ilk ruhsatlı canlı hayvan borsasını kazandırmak için çalışmalarımızı tamamladık."*



Kayseri'de tarım sadece buğday ve şeker pancarıyla bitmiyor. Kayseri'de tarım aspirinden tutun kimyonuna, elmacılığa kadar var. Kayseri unutulmaması gereken Türkiye'deki önemli potansiyeli olan illerden bir tanesidir. Kayseri doğudan batıya, kuzeyden güneye inen hattın tam ortasında Türkiye'nin merkezinde yer alan hayvancılığıyla söz sahibi olan tarımsal üretimlerde elmada yüzde 5'e tekabül eden bir üretimi olan Türkiye'deki mevcut çilek fidesi üretiminin yüzde 60'ına sahip olan arpanın en az yüzde 4'ünü, buğdayın yüzde 2'sini, şeker pancarının yüzde 5'ini üreten bir ilimizdir. Bu ilin asıl hedefi yüzde 2'lerde olan ürünlerimizi mevcut arazilerimizi büyütemediğimize göre olması gereken buradaki enstitülerin bize kattığı değerler ile beraber verim artışını sağlamak olacaktır.

Kayseri Ticaret Borsası olarak tüm personellerimiz ile beraber Kayseri çiftçisinin gelişmesi anlamında elimizden gelen tüm çabayı sarf ettiğimizi de belirtmek istiyoruz. Biz sadece ham madde üreten bir şehir olmak istemiyoruz. Kayseri önemli sanayi şehri ve marka bir şehirdir. Bilinmesi gereken en önemli hususlardan bir tanesi Kayseri'de biz tarımsal ürünleri sanayi ürününe çevirerek nihai ürün noktasında ülkeye markalar katacağımız yeni ürünlerimizden bir kaçını geliştirmeye çalışıyoruz.

İHRACATTA ROTA 17 ÜLKE VE 5 SEKTÖR

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan İhracat Ana Planı'nı açıkladı. Bakan Pekcan, "İhracat Ana Planı'nda 17 hedef ülke, beş hedef sektör belirledik. Sektörler, makine otomotiv, elektrik elektronik, kimya ve gıda endüstrisi" dedi. Bakan Pekcan İhracat Ana Planı'nı hazırlarken Kalkınma Planı hedeflerini dikkate alarak 226,6 milyar dolarlık ihracat hedeflediklerini söyledi.



Fotoğraflar: Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi



HEDEF ÜLKELER

ABD, Brezilya, Çin Etiyopya, Fas, Güney Afrika, Güney Kore Hindistan, Irak, İngiltere Japonya, Kenya, Malezya Meksika, Özbekistan Rusya ve Şili

HEDEF SEKTÖRLER

Makine, otomotiv elektrik-elektronik kimya, gıda endüstrisi



Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, İstanbul'da "İhracat Ana Planı"nı açıkladı. 2019-2023 yıllarını kapsayan 11. Kalkınma Planı'nın istikrarlı büyümenin ihracata dayalı olduğu bir anlayışla hayata geçtiğini anımsatan Bakan Pekcan, İhracat Ana Planı'nı hazırlarken Kalkınma Planı hedeflerini dikkate alarak, 226,6 milyar dolarlık ihracat hedeflediklerini söyledi. Asıl hedefin, dünyadaki ticaret savaşları ve teknolojik dönüşümlerini de yakinen takip ederek bu hedefin de üzerine çıkabilmek olduğuna işaret eden Bakan Pekcan, şunları kaydetti:

"Oluşturduğumuz bu plan kapsamında, sürdürülebilir bir ihracat anlayışını hedefliyoruz. Bakanlığımızca ilgili paydaşların katılımıyla yapılan titiz çalışmalar sonucunda 17 hedef ülke seçtik. Bu ülkeleri seçerken, ülkelerin Dünya Gayri Safi Yurtiçi Hasılası'ndan yüzde 60 pay almasını, dünya ithalatının yüzde 43,7'sini gerçekleştirdiklerini ve ülkemiz ihracatından da yüzde 25,2 pay aldıklarını dikkate aldık.

Bu ülkeleri sırasıyla, ABD, Brezilya, Çin, Etiyopya, Fas, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Irak, İngiltere, Japonya, Kenya, Malezya, Meksika, Özbekistan, Rusya ve Şili olarak belirledik. Buna ilaveten makine, otomotiv, elektrik-elektronik, kimya ve gıda endüstrisi olmak üzere beş hedef sektör seçtik. İhtisas Serbest Bölgeleri ile hedefimiz Türkiye ihracatındaki payı yüzde 3,5 olan yüksek teknolojili ürün ihracatımızı yüzde 5'lere çıkarmak."

Plan kapsamında
17 hedef ülke seçildi

Bakan Pekcan, İhracat Ana Planı'nın başta bilişim ve yapay zeka alanındaki küresel dönüşüm olmak üzere küresel ekonomideki büyük dönüşümü, eğitimli ve küresel becerilerle donanmış bir dış ticaret ailesini, kısacası çağımızın "başarı anahtarlarını" yakalamak ve Türkiye'ye sunmak üzere hazırlanmış bir plan olduğunu aktardı.

Plan kapsamında seçilen 17 hedef ülkeye işaret eden Bakan Pekcan, 'Hedef ülke, hedef sektör' yaklaşımı ile hedef ülkelerin ithalatından Türkiye'nin aldığı payı iki katına çıkarma hedefinde olduklarını dile getirdi.

Bakan Pekcan, tekstil ve hazır giyimin dünya ihracatından aldığı payın yüzde 4,4, Türkiye ihracatındaki payının ise yüzde 17



olduğunu anımsatarak, şu bilgileri verdi:

"Otomotiv sektörünün dünya ihracatında payı yüzde 12,2 iken, Türkiye ihracatında otomotiv sektörünün payının yüzde 15,2 olduğunu görüyoruz. Makine sektörünün dünya ihracatında payı yüzde 12,5 iken, Türkiye'nin ihracatında bu sektörün payı yüzde 14,2. Yine dünya ihracatında kimya sanayi ürünlerinin payı yüzde 11,2 iken Türkiye'nin ihracatında bu pay yüzde 6, kimya sektöründe ihracat artışına ihtiyacımız var. Bundan da önemlisi, dünya ihracatında yazılım ve bilişimin payı yüzde 10,5 ama Türkiye'nin oranı yüzde 1,3. Hedefimiz dünyadaki sektörel trendleri yakalamak ve bu sektörlerde başarılı ihracatçı ülke olmak."

"İhracatçılar için Akıllı İhracat Platformu"

İhracat Ana Planı ile ihracatçılar için Akıllı İhracat Platformu kurduklarını aktaran Bakan Pekcan, "Blokzincir uygulamalarını dış ticaretin her alanında yürürlüğe koyuyoruz. E-ihracat stratejimizle KOBİ'lerimiz başta olmak üzere ihracatçılarımızı dünyaya açıyoruz" diye konuştu.

Bakan Pekcan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Destek Yönetim Sistemi'yle firmalarımızın devlet desteklerinden hızlı ve etkin yararlanmalarını sağlıyoruz. Dijitalleşen gümrüklerde hızlı, kolay ve güvenli uygulamalarımızı yaparak ihracatçımızın işlemlerinde hem zaman hem maddi kazanç sağlıyoruz. Ticaret Bakanlığı olarak dijitalleşmede çok yeni bir sayfa açıyoruz. 'Akıllı İhracat Platformu' diye çok yeni bir çalışmamız var. Üç aşamalı bir proje. Altı ay, 12 ay ve 18 ayda tamamlanacak geniş kapsamlı bir çalışma içeriyor."

Veri Analitiği Mükemmeliyet Merkezi kuracakları bilgisini veren Bakan Pekcan, Türkiye'nin iç ve dış ticaretteki bütün verilerini ulaşılabilir ve güvenli bir şekilde bu merkezde toplanacaklarını anlattı.

Firmalara yedi gün 24 saat hizmet verilecek

Bakan Pekcan, bütün ihracatçı firmalar için bir dijital kimlik yaratıp onları daha yakından tanıyarak sadece onlara özel çözümler üretecek bir sistem oluşturulacağını vurgulayarak, "Akıllı İhracat Platformu" üzerinden ihracatçı ve potansiyel ihracatçıların, satmak istediği ürünün yurt dışındaki potansiyel alıcılarının iletişim bilgilerine de ulaşabileceklerini söyledi.



Bu platform içerisinde firmalara yedi gün 24 saat hizmet verecek bir chatbot da yer alacağı bilgisini veren Bakan Pekcan, "Dijitalleşme çalışmalarımızın bir boyutu da dış ticaret işlemleriyle örtüştüğünü düşündüğümüz blokzincir teknolojisi. Dünyada çok yeni bir uygulama. Türkiye'de de kamuda bunu ilk uygulayan bakanlık biziz" bilgisini verdi.

E-ihracat stratejisi eylem planı ile KOBİ'lerin e-ihracata yönlendirilmesinin sağlanacağını ve e-ihracatçı sayısının artırılacağını dile getiren Bakan Pekcan, gümrük işlemlerinin sınır ötesi e-ticaret ihtiyaçları çerçevesinde geliştirileceğini söyledi.

Bakan Pekcan, sanal fuarlarla dijital ortam ve dış ticaretin fuarcılık boyutunu da bir yıl süreyle bir araya getirmeyi hedeflediklerini aktararak, şunları kaydetti:

"Firmalarımızın karşılaştıkları bürokratik işlemlerin azaltılması amacı ile Dahilde İşleme Rejimi, Hariçte İşleme Rejimi, Vergi Resim Harç İstisnası, Belgesiz İhracat Kredileri Programları ve Devlet Yardımlarına ilişkin tüm süreçleri kapsayan bir otomasyon sistemini 2019 yılı itibarıyla faaliyete geçiriyoruz. Böylece, bürokrasinin sınırlarını aşıyor, ihracatçımızın işlemlerini hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirmesini sağlayacağız."

"İngiltere ile beraber ticaret çalışma grubu oluşturduk"

Brexit sürecinden ihracatçıların zarar görmemesi adına İngiltere ile beraber ticaret çalışma grubu oluşturduklarını aktaran Bakan Pekcan, STK'ları ve özel sektör temsilcilerini de yurt dışı paydaşları ile birlikte çalışmalarına aktif şekilde destek vermeleri için teşvik ettiklerini anlattı.

İhracat seferberliğini tabana yaymak amacıyla Türkiye Kadın ve Genç Girişimciler ağını kurduklarını dile getiren Bakan Pekcan, bilgi ve eğitim ihtiyaçlarını karşı-

lamak üzere İhracat Akademisi'ni kuracaklarını söyledi.

Melek Yatırımcı Ağı'nı da kuracaklarını dile getiren Bakan Pekcan, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Halihazırda ihracat yapmayan firmalarımızı ihracatçı yapmak için bir hamle daha gerçekleştiriyoruz. Bu hamlemizde il bazında çalışmalar yapıyoruz. Şu anda üç pilot ilde başladık. Bu sene 16 ile daha sonra 81 ile çıkarmayı planlıyoruz. Neden ihracatçı olmadıklarının tespitini yapıyoruz. Bu firmalarımızın yanındayız. TİM ve TOBB öncülüğünde İhracat Destek Ofisleri kuruyoruz. Önümüzdeki ay 55'incisinin açılışını yapacağız."

İhracat Ana Planı kapsamında, Milli Eğitim Bakanlığı'yla ortak bir proje ile Dış Ticaret Meslek Liseleri projesini hayata geçireceklerine dikkat çeken Bakan Pekcan, "Hedef olarak belirlediğimiz coğrafyalara yönelik Rusça, Çince, Japonca, İspanyolca ve Portekizce dillerinde eğitim veren bu liselerde ülkemizin ihtiyacı olan donanımlı kadroları yetiştireceğiz" bilgisini verdi.

Bakan Pekcan, 110 ülke, 163 merkezde görev yapan ticaret ve gümrük müşavirlerinin ihracatın öncü kuvveti olarak görev yaptığını ve gelecek dönemde, ticaret müşavirliklerinin daha etkin, verimli ve aktif hale getirilerek, projelerle beraber ihracatçıların her zaman yanında olmaya devam edeceklerini dile getirdi.

Ticaret müşavirleri ve ihracatçı firmaların katılımıyla düzenlenecek video konferanslarla ihracatçıların sorularını ve sorunlarını ticaret müşavirlerine yüz yüze iletebileceğini aktaran Bakan Pekcan, dış temsilciliklere yönelik ise "Dış Temsilcilikler Yönetim Bilgi Sistemi"nin oluşturulması çalışmalarına başladıklarını ve oldukça da ilerleme kaydettiklerini ifade etti.



"Her ilde bir Ur-Ge projesi gerçekleştirmeyi hedefliyoruz"

Bakan Pekcan, Türk Eximbank'ın her zaman ihracatçıların yanında olduğunu vurgulayarak, şunları kaydetti:

"KOBİ payını yüzde 53'lerden yüzde 70'lere getirdik. Şimdi desteklerimizle yüzde 75'lere getireceğiz. Ayrıca KOBİ'lerimize Ur-Ge desteklerimiz var. Uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesinde her ilde bir Ur-Ge projesi gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. İhracatı destekleme oranımızı yüzde 26'dan yüzde 30'a çıkarmayı hedefliyoruz. Eximbank'ın İhracat Ana Planımız kapsamında uzun vadeli ve uygun maliyetli finansman desteği, kur riskine karşı yeni ürünler, kadın ve genç girişimcilere özel yeni ürünler, finansal kuruluşlar alıcı kredisi programı, İvme finansman paketi kapsamında yüksek ve orta-yüksek teknolojiye özel finansman paketi sağlayacağız. Biz KOBİ'lerimize TL kredi kullandırıyoruz, ileri teknoloji ve orta-yüksek teknoloji firmalarımıza da TL kredileri kullandıracağız. Burada Eximbank'ın kullandığı faiz oranı da 11,84'tür. Ve e-teminat mektubu projemiz de aktif olarak kullanılıyor."

Yeni ürün ve projelere ilişkin de bilgi veren Bakan Pekcan, şöyle devam etti: "Bunlara ek olarak, her firmaya İşletme Sermayesi Garanti Programı getiriyoruz. İhracatçı firmalarımıza Akreditif Teyit Sigortası Programı getiriyoruz. E-Teminat Projesi ve firmalarımızın sigortaya dair ihtiyaç ve beklentilerini en hızlı şekilde karşılayacak Yeni Sigorta Projesi oluşturuyoruz. Sigorta programları arasına alıcı firmalarına yönelik enformasyon temini için online veri tabanını içeren Global Data Temini Projesi, alıcıların ve Türk Eximbank müşterilerinin



değerlendirmesinde ve limit tahsisinde kullanılacak 'Rating-Scoring' ve Limit Karar Modelleri Projesi gibi yeni ürünler ve projelerin ihracatçılarımız için de hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum."

Hizmet ihracatı sektörüne yönelik de yeni proje ve ürün sağlayacaklarını bildiren Bakan Pekcan, "Müteahhitlerimiz ve yurt dışına ihraç edilmek üzere yatırım malı üreticilerimiz için Yurt Dışı Teminat Mektubu Programı'nı oluşturuyoruz. Ayrıca yurt dışında iş yapan müteahhitlerimizin teminatlarının haksız nakde çevrilmesini önlemek için Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilmesi Sigortası Programı'nı, riskli coğrafyalarda iş yapan firmalarımızın kayıpları için Yurt dışı Müteahhitlik Hizmetleri Politik Risk Sigortası'nı gündeme getiriyoruz. Kefalet Sigortası'nı ve Yurtdışı Yatırım Sigortası Programı'nı hizmet ihracatçılarımızın küresel hizmet ihracatından daha fazla pay almak üzere gündemimize almış bulunuyoruz" diye konuştu.

"Proje bazlı destek programımız var"

Bakan Pekcan, Eximbank'ın hedeflerine de değindi. Eximbank'ın desteklediği firma sayısını önce 12 bin 500 sonra 15 bin 500'e ulaştıracaklarını aktaran Bakan Pekcan, bu sene 48,4 milyar dolar olan desteği de 2023'te 70,4 milyar dolara çıkarmayı hedeflediklerini söyledi.

Ticaret Bakanlığı olarak '360 Derece' yaklaşımıyla büyük, küçük firma demeden her firmanın ihtiyacına yönelik destekler sunduklarına dikkat çeken Bakan Pekcan, "KOBİ'ler için "ihracat mektebi" diyebileceğimiz Ur-Ge desteğini veriyoruz. Küresel tedarik zincirleri için özel bir desteğimiz var. Ülkemizi o zincirin en güçlü halkası yapmak üzere proje bazlı destek programımız var. Küresel dev şirketlerin güvenilir partnerleri olma potansiyelindeki sanayicimize hem makine ekipman desteği hem de yazılım desteği veriyoruz" ifadelerini kullandı.

Bakan Pekcan ayrıca ihracatçıya ilave devlet desteği de sağlanacağına işaret ederek, "İhracat Ana Planı ile getirdiğimiz hedef ülke ve hedef sektörler için ilave devlet desteklerimiz var. Buradaki desteklerimizi yüzde 5 artırıyoruz. Böylelikle bütün bu programlarımızla hedef ülke ve sektörlerde fuar katılım desteğini, Sektörel Ticaret Heyeti Desteğini, Yurtdışı Birim Marka Tescil ve Tanıtım Desteğini de artırıyoruz. Tüm bu programlarımızda bizleri destekleyen Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Berat Albayrak'a buradan ayrıca teşekkür ediyoruz" şeklinde konuştu.

"İhracat hedefimize emin adımlarla ilerliyoruz"

Türkiye'nin 226,6 milyar dolar ihracat hedefine emin adımlarla ilerlediğinin altını çizen Bakan Pekcan, şöyle devam etti:

"Yolun başlangıcı yatırım. Türkiye'ye özellikle yüksek teknoloji alanındaki yatırımcıları davet ediyoruz. Sonra üretim, sonra hedef pazar, hedef ürün, hedef sektör, dijitalleşme, blokzincir, Eximbank, yeni nesil serbest bölgelerle ve devlet yardımlarımız ile yatırım ve üretimin arkasından atılımla beraber ihracatımızı gerçekleştiriyoruz. İnovasyon ve verimlilik temelli dijitalleşmeyi sağlamış, yeni çağı yakalayan bir Türkiye diyoruz. Dünya ticaretinde, dünya üretiminde, dünya teknolojisinde yepyeni bir küresel hayat kurulurken, ekonomide önemli bir aktör olacak ihracatçı bir Türkiye için stratejilerimizi ortaya koyuyoruz."

Bakan Pekcan, İhracat Ana Planı'yla yeni bir rota çizdiklerini belirterek, sözlerini şöyle tamamladı: "Bu rota ihracatını verimlilik-inovasyon ve dijitalleşme ile artıran bir Türkiye'dir. Ve istikrarlı büyümesini de ihracat artışıyla sağlayan bir Türkiye diyoruz. Bu rota, hedef ürünlerin, hedef ülkelerin, hedef alıcıların nokta atışı belirlendiği bir rota olacaktır. Rotamız belli, ürünlerimizi dijital ortamın tüm imkânlarından yararlanarak pazarlamak, dünyanın dört bir yanına yayılmış müşavirlerimizle ihracatçılarımızın yanında olmak, devlet yardımlarımız ve Eximbankımızla ihracatçılarımıza finansal destek sağlamak. Bizim vizyonumuzun nihai amacı topyekûn bir ihracat seferberliği ile ülkemizi 'yüksek gelirli ülkeler' seviyesine yükseltmektir."

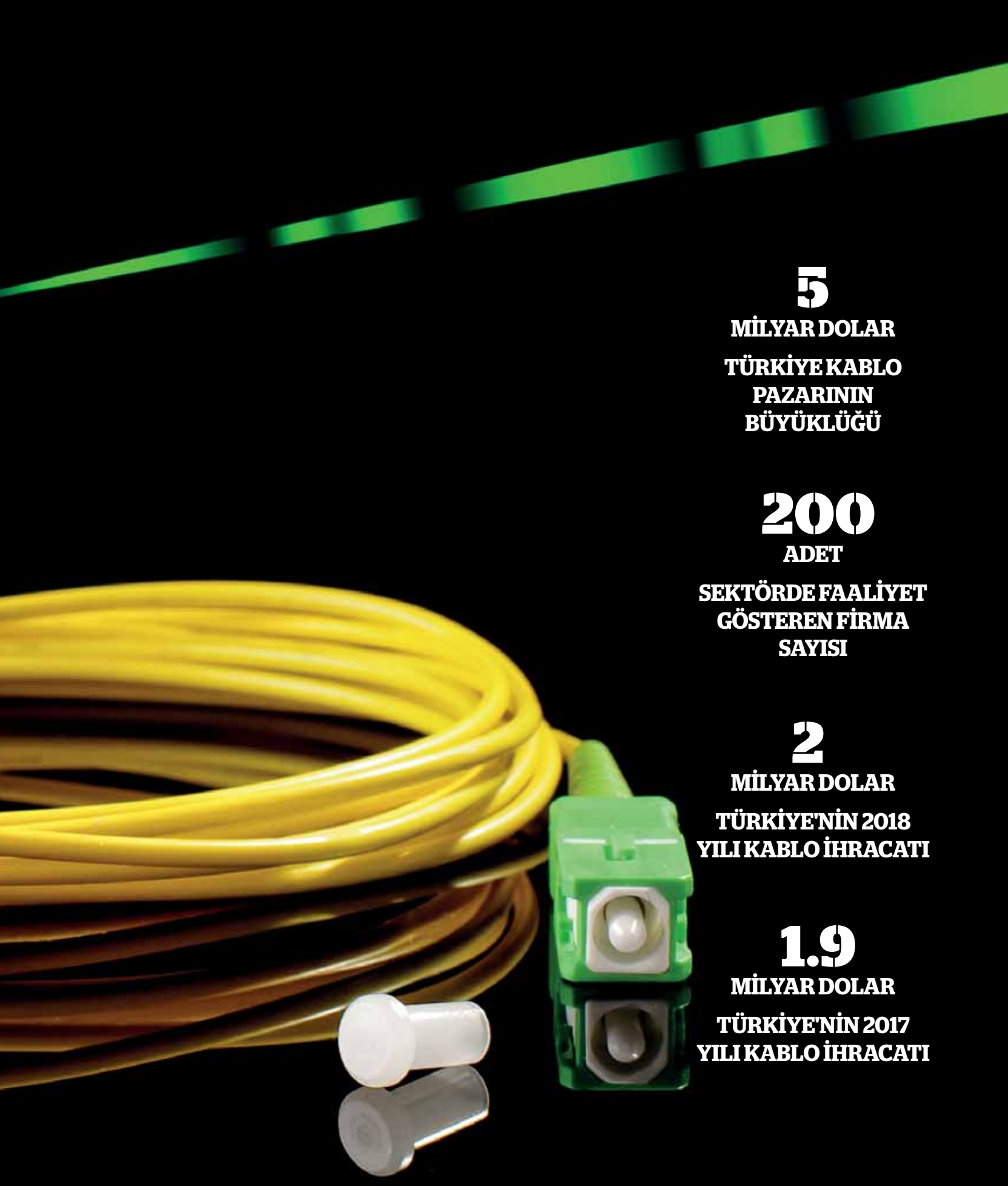
YERLİ ÜRÜN KULLANIMI KABLO SEKTÖRÜNE GÜÇ KATTI

HAZIRLAYAN:
ERKAN ÇAKAN

Gelişen teknolojiyle birlikte yüksek teknoloji ürünü fiber optik kabloların giderek daha fazla tercih edilmesi yerli üreticilerin de bu alana yoğunlaşmasını neden oluyor. Ayrıca teşvik çalışmalarının artması, yurt içi projelerde yerli ürün kullanımı ve yerlileşmeye verilen önemle sektör globalde rekabet edebilirliğini artırıyor.

Fotoğraflar: *Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi*





5

MİLYAR DOLAR

TÜRKİYE KABLO PAZARININ BÜYÜKLÜĞÜ

200

ADET

SEKTÖRDE FAALİYET GÖSTEREN FİRMA SAYISI

2

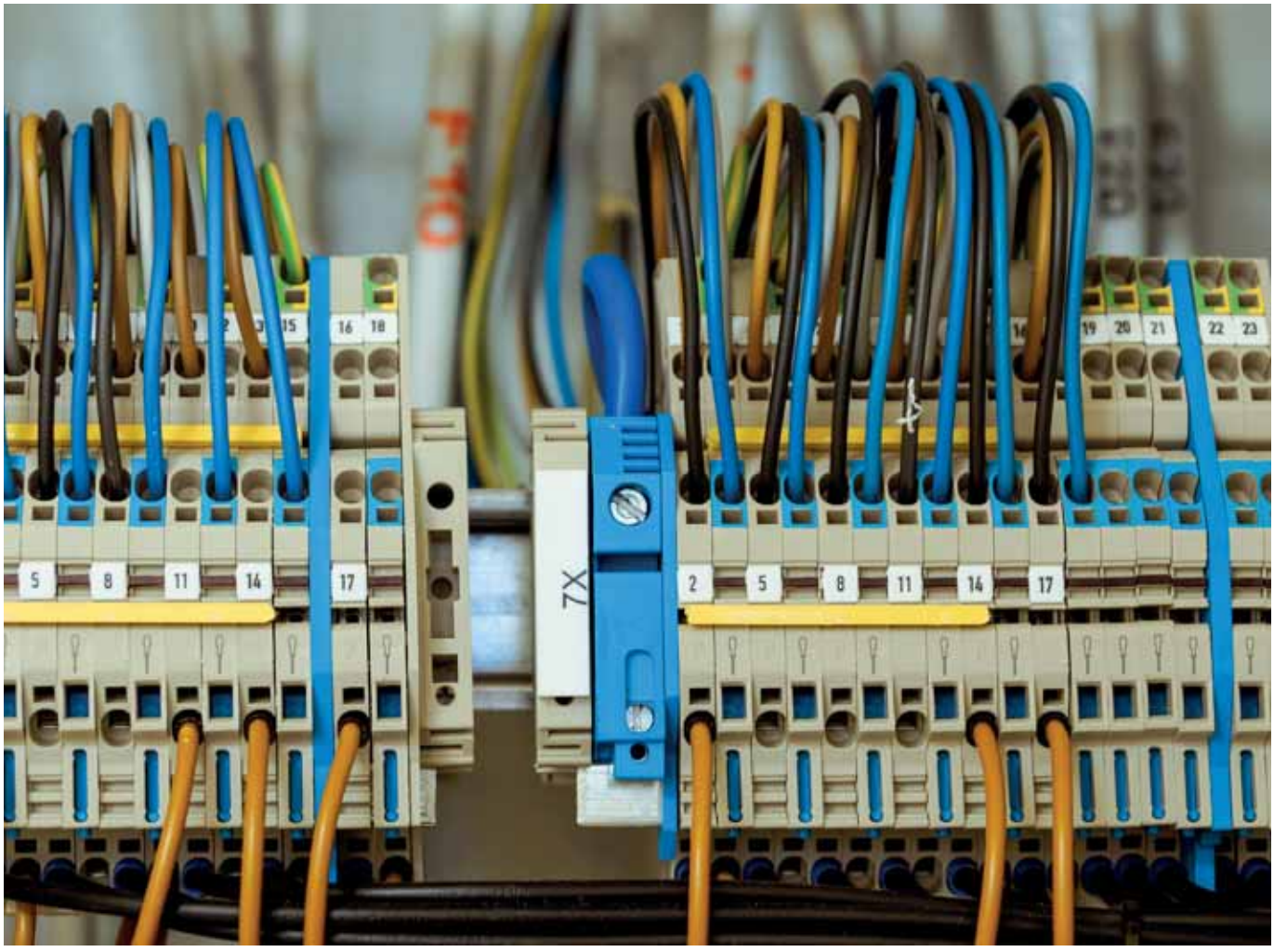
MİLYAR DOLAR

TÜRKİYE'NİN 2018 YILI KABLO İHRACATI

1.9

MİLYAR DOLAR

TÜRKİYE'NİN 2017 YILI KABLO İHRACATI



İnşaat, enerji ve iletişim sektörlerindeki gelişmelere paralel büyüyen Türkiye kablo sektörü, uluslararası standartlardaki üretim teknolojileri ile globalde önemli oyuncular arasında yer alıyor. Ar-Ge çalışmalarıyla da globalde rekabet edebilecek konuma ulaşan sektörün yıllık ihracatı 2 milyar dolara ulaştı. Üretimin yüzde 40'lık kısmını ihraç eden sektör, Türkiye'nin özellikle Avrupa, Afrika ve Ortadoğu ülkelerine yakınlığı dolayısı ile bölgede güçlü bir ihracat potansiyeline sahip.

Öte yandan Endüstri 4.0 ve nesnelerin interneti gibi dijital devrimlerin sektörün gelişmesinde önemli bir rol oynadığına dikkat çeken uzmanlar, bu kapsamda globalde yüksek teknoloji ürünü fiber optik kabloların tercih edildiğine dikkat çekiyor. Uzmanlar, yerli üreticilerin de bu alana odaklanması gerektiği görüşünde birleşiyor. Ar-Ge'yi destekleme alanında yapılan teşvik çalışmaları, yurt içi projelerde yerli ürün kullanımı ve yerlileşmeye verilen önemin artması Türkiye kablo sektörünün gelişimine ivme kazandırıyor.

İthalata ilave gümrük vergisi olumlu bir gelişme

Uzmanlar, 9 Aralık 2018 tarih ve 433 sayılı "İthalat Rejimi Kararına Ek Karar"ın yürürlüğe girmesi ile birlikte kablo ithalatına belirli ülke ve ürünler için getirilen ilave gümrük vergisinin yerli kablo üreticilerini korumak adına olumlu bir gelişme olduğunu vurguluyor. Türkiye kablo sektörü, Ar-Ge çalışmaları ve giderek artan kalite bilinci ile küresel ölçekte rekabet edebilecek seviyeye geldi. 2017 yılını yurt içi ve yurt dışında olumlu gelişmelerin yaşandığı bir yıl olarak geride bırakan sektör, TÜİK rakamlarına göre yılı 1.9 milyar dolarlık yaklaşık 400 bin ton ürün ihracatıyla kapattı. Bunun yanında 910 milyon dolarlık yaklaşık 75 bin ton ithalat yapan Türkiye kablo sektörü, 2018 yılında ise 2 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. Uzmanlar, yıllık ortalama 2 milyar dolarlık ihracat yapan kablo sektörünün, coğrafi konumu, Avrupa, Afrika, Ortadoğu ülkelerine yakınlığı nedeniyle bölgedeki en önemli pazarlar arasında yer aldığını dile getiriyor.

Giderek artan dünya nüfusunun ihtiyaçlarına bağlı olarak sanayileşmenin artması; yüksek yapılaşmaya doğru gelişen inşaat endüstrisi, hızla değişen alt yapı ve ulaşım ihtiyaçları sektörün büyümesinde etkili oluyor. Ayrıca, yenilenebilir enerjiye geçiş için yapılan çalışmalar, Endüstri 4.0 ve nesnelerin interneti gibi dijital devrimler sektörün büyümesinde etkin rol oynuyor.

Ürün grubu bazında, yüksek teknoloji ürünü fiber optik kabloların tercih edilmesi sebebi ile uzmanlar, harici bakır telekom kablolarına olan talepteki düşüşün devam ettiğini, fiber optik kablolarına olan talebin kayda değer oranda arttığını söylüyor.

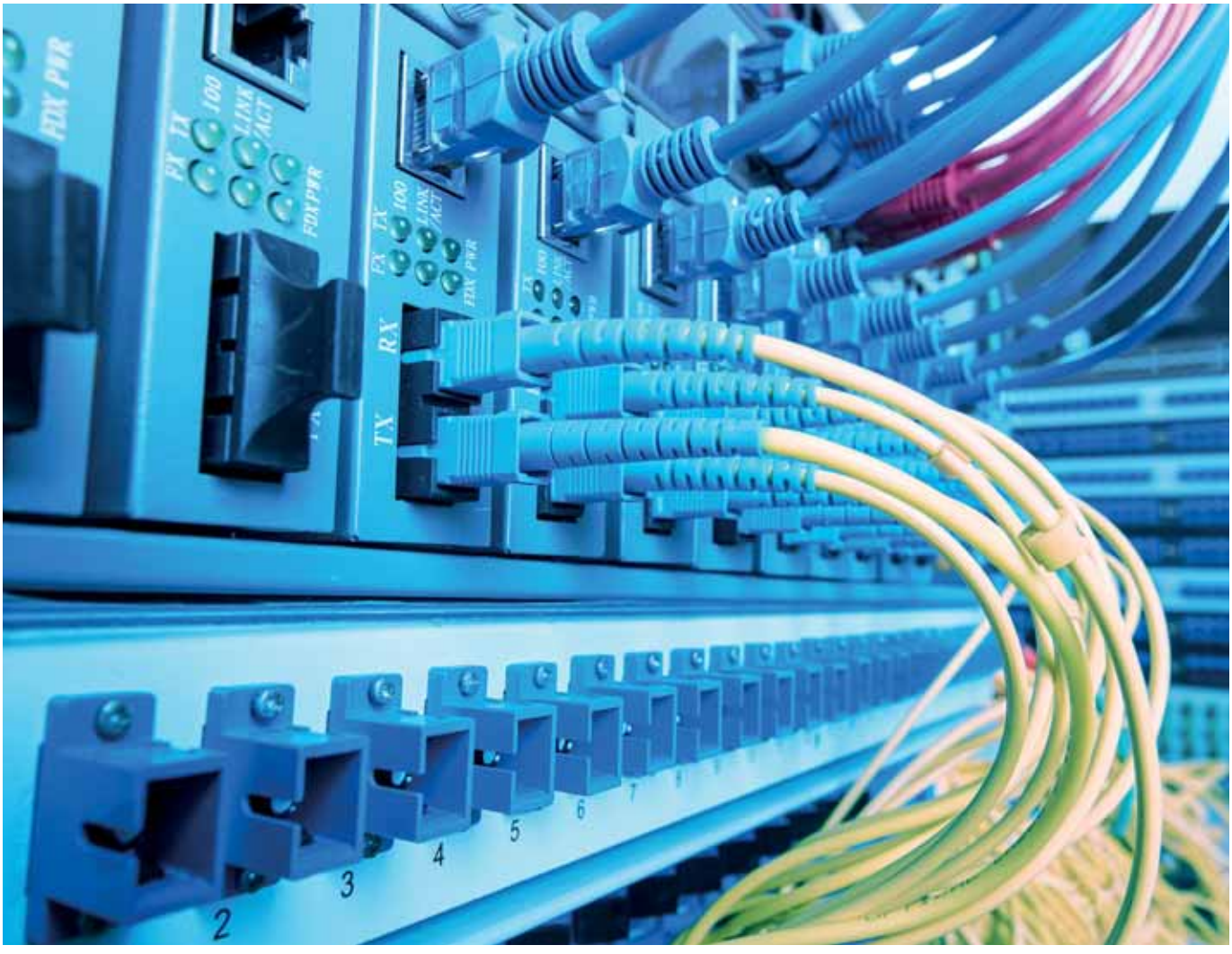
Enerji kablolarına olan talep ise az da olsa artarak sürüyor. Buna ilaveten, petrol ve metal fiyatlarındaki artışların toplam kablo pazarının parasal olarak daha da büyümesine yol açtığına dikkat çeken sektör temsilcileri, artan rekabet koşulları ile birlikte dünya kablo üretiminin büyük bir kısmının gelişmekte olan ülkelere doğru yöneldiğini ifade ediyor.

Bugün sektörde 200'den fazla firma; enerji kabloları, telekomünikasyon kabloları, fiber optik kablolar, zayıf akım kabloları ve emaye bobin telleri gruplarında üretim yapıyor ve binlerce kişiye istihdam sağlıyor. TÜİK ve TİM gibi kurumlar tarafından yapılan çalışmalara ve istatistiklere göre Türkiye kablo sektörünün yurt içi ve dışı satışlarının toplam büyüklüğü yaklaşık 5 milyar doları buluyor.

Sektörün büyüklüğü
5 milyar doları buluyor

Türkiye'deki kablo üreticilerinin toplam üretim ve cirosunun yüzde 80-90'ını ilk sırada bulunan 20 firma gerçekleştiriyor. 2018 yılında farklı dinamikler nedeniyle Türkiye kablo üreticilerinin birçoğu ihracat pazarlarına yöneldi ve bu sayede Türkiye kablo sektörünün 2018 yılındaki ihracat rakamı, 2017 yılına göre yaklaşık yüzde 11.4 oranında artış gösterdi.

Son yıllarda döviz kurlarında, bakır ve petrol fiyatlarında yaşanan dalgalanmalar ile Türkiye'nin tecrübe ettiği ekonomik belirsizliklerin yanı sıra Irak, Suriye gibi komşu ülkelerde yaşanan siyasi gelişmeler ve jeopolitik riskler, Türkiye kablo sektörünü daha temkinli davranmaya zorluyor. Kablo alanında gerçekleştirilen büyük çaplı yatırımlarla üretim kapasitesinin artırması, ihracattaki potansiyeli de yükseltiyor. Bu kapsamda sektör, ihracat ve kârlılığı artırmaya odaklanıyor. Kablo sektörünün gelişim göstergesinin Türkiye'nin kurulu gücü olduğuna dikkat çeken uzmanlar, bu kurulu gücün artması halinde sektörün de büyüme ivmesinin hızlanacağını vurguluyor. TEİAŞ rakamlarına göre Türkiye'nin elektrik enerjisi kurulu gücü 2018 sonu itibarıyla 88 bin 500 MW seviyesine ulaştı. Bu artışta en büyük pay güneş enerjisi, barajlı hidroelektrik santralleri ve rüzgar enerjisi yatırımlarına ait. Her ne kadar Türkiye'nin enerji üretiminde şimdiye kadar doğalgaz



ve taş kömürü santralleri büyük çoğunluğu oluştursa da son yıllarda hidroelektrik santraller ilk sırayı aldı.

Türkiye'de yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı da artıyor. Özellikle son yıllarda inşa edilen hidroelektrik (HES) ve jeotermal (JES) santraller ile kullanımları gittikçe artan rüzgar (RES) ve güneş enerjisi (GES) santralleri yenilenebilir enerjiye verilen önemi gözler önüne seriyor. Tüm bu gelişmeler ışığında, Türkiye'nin enerji konusunda bölgedeki en önemli aktörlerden biri haline gelmesi, kablo sektörünün gelişimine büyük katkı sunacak. 2019 yılında da enerji ve inşaat sektöründeki gelişmelerin pozitif yönde olmasının, kablo sektörünü olumlu yönde etkileyeceği öngörülüyor.

İhracatta inovatif ürünlere odaklanılmalı

Öte yandan emtialardaki birim fiyatlara bağımlı bir sektör olan kablo sektöründe, iki ana girdiyi bakır ve petrol oluşturuyor. Hal böyle olunca borsa fiyatları sektörün ihracat rakamına da doğrudan etki ediyor. İhracatta daha fazla inovatif ürünlere odaklanılması gerektiğine dikkat çeken sektör temsilcileri; özellikle maden, güneş enerjisi, rüzgar türbinleri ve hızlı tren gibi alanlara yapılacak Ar-Ge yatırımları ile sektörün iş hacminin de artacağına dikkat çekiyor. Türkiye, bu kapsamda yürütülen büyük çaplı projelerde kullanılacak ve uluslararası pazarda kablo sektörünün rekabet gücünü artırma potansiyeline sahip yeni nesil kabloların yerli üretim imkanları ile temin edilebilmesi için yoğun tasarım ve Ar-Ge faaliyetleri sürdürüyor.

1 Temmuz 2017 itibarıyla Avrupa ile birlikte Türkiye'de de 'CPR-Yapı Malzemeleri Yönetmeliği'ne uygun kabloların üretilebilmesi yasal zorunluluk haline geldi.

Söz konusu yönetmeliğin şartları gereği, kabloların yangına tepki performansları daha yukarıya çekildiği için malzeme teknolojisinde iyileştirme yapılması gerekiyor. İstenen yangına tepki performanslarını sağlayabilmek için Ar-Ge çalışmaları kayda değer önem taşıyor. Sadece yangına tepki performansını sağlamanın yeterli olmayacağını belirten uzmanlar, en uygun maliyetlere bu performansları elde edebilmek için uzun ve titiz bir Ar-Ge çalışması gerektiğinin altını çiziyor.





Avrupa, Ortadoğu, Kuzey Afrika ile Türk Cumhuriyetleri'nin önde gelen kablo üretim potansiyeline sahip ülkeleri arasında yer alan Türkiye'de hemen her tür kablo üretilebiliyor. Türkiye kablo sektöründe yaklaşık 200 firmanın faaliyet gösterdiği tahmin ediliyor. Bunlardan 70 -75 tanesi TSE gibi belgeler dahilinde imalat yapıyorken, geri kalan firmaların herhangi bir belgesi bulunmuyor ve standart dışı üretim yapıyor. TSE gibi belgeler dahilinde üretim yapan firmaların Türkiye kablo pazarının yaklaşık yüzde 90'ına sahip olduğu tahmin edilirken, kalan yüzde 10'u standart dışı üretim yapan firmalar tarafından oluşuyor. Pazar payı çok olmamakla birliklikte standart dışı imalatın sektörün toplam kalite ile fiyatını düşürdüğüne dikkat çeken uzmanlara göre buna bağlı olarak sektör özellikle dış pazarlarda kayda değer oranda zarar görüyor.

Sektörde Ar-Ge algısı yeterli düzeyde değil

Türkiye kablo üreticilerinin yaptığı satışlar ile Ar-Ge yatırımları karşılaştırıldığında sektörde Ar-Ge algısının yeterli düzeyde olmadığını dile getiren sektör temsilcileri, ayrıca uluslararası gelişmeleri sektörün sadece bir kısmının takip ettiğine işaret ediyor. Özel üretim olan ve katma değeri yüksek ürünlerin kayda değer bir kısımının yurt dışından tedarik edildiğini anlatan sektör temsilcileri, Türkiye kablo sektörünün küresel pazarda rekabet gücünü artırması için öncelikle yerli kabloların kalitesine yönelik algının yükseltimesi gerektiğinin altını çiziyor. Temsilciler, bunun için de yüksek performanslı ve toplam maliyette avantaj getirecek çözümlerin tercih edilmesi gerektiğine dikkat çekiyor. Bu konuda gerek kamunun gerekse özel sektörün piyasada kullanılan kabloların standartlara uygunluğunu sağlayacak çalışmalar yürütmesi gerektiğini belirten sektör temsilcilerine göre Türkiye'de satılan bazı kabloların kalitesindeki tutarsızlıklarla ilgili farkındalığın artırılması, tespit edilen uygunsuz ürünlere yönelik harekete geçilmesini sağlayacak bir şikayet mekanizması ile yerli üretimin imajını zedeleyen kalitesizlikle mücadele yönteminin oluşturulması gerekiyor.

"KABLO SEKTÖRÜ İHRACAT RAKAMINI YÜZDE 11.4 ORANINDA ARTIRDI"



ERKAN AYDOĞDU
Kablo Sanayicileri Derneği
(KABLODER) Başkanı

2018'de farklı dinamikler nedeniyle Türkiye kablo üreticilerinin birçoğu ihracat pazarlarına yöneldi ve bu sayede Türkiye kablo sektörünün 2018 yılındaki ihracat rakamı, 2017'ye göre yaklaşık yüzde 11.4 oranında artış gösterdi.

TÜİK ve TİM gibi kurumlar tarafından yapılan çalışmalara ve istatistiklere göre Türkiye kablo sektörünün yurt içi ve dışı satışlarının toplam büyüklüğünün yaklaşık 5 milyar dolar olduğu görülüyor. Türkiye'deki kablo üreticilerinin toplam üretim ve cirosunun yüzde 80-90'lık payını, ilk sırada bulunan 20 firma gerçekleştiriyor. 2018 yılında farklı dinamikler nedeniyle Türkiye kablo üreticilerinin birçoğu ihracat pazarlarına yöneldi ve bu sayede Türkiye kablo sektörünün 2018 yılındaki ihracat rakamı, 2017 yılına göre yaklaşık yüzde 11.4 oranında artış gösterdi.

İnşaat, enerji ve iletişim sektörlerindeki gelişmelere paralel olarak büyüyen Türkiye kablo sektörü, bugün uluslararası standartlardaki üretim teknolojileri, eğitimli iş gücü, Ar-Ge çalışmaları ve giderek artan kalite bilinci ile globalde rekabet edebiliyor. Sektörün yaklaşık yüzde 40'lık kısmı ihracata kanalize ediliyor, yıllık ihracat 2 milyar dolara ulaşmış durumda. Türkiye'nin coğrafi konumuyla özellikle Avrupa, Afrika ve Ortadoğu ülkelerine yakınlığı dolayısıyla kablo sektörü bölgede her geçen gün konumunu güçlendiriyor. Ar-Ge'yi desteklemeye alanında yapılan teşvik çalışmaları, yurt içi projelerde yerli ürün kullanımı ve yerlileşmeye verilen önemin artması yurt içi pazarı da olumlu etkiliyor. 9 Aralık 2018 tarih ve 433 sayılı "İthalat Rejimi Kararına Ek Karar"ın yürürlüğe girmesi ile birlikte; kablo ithalatına belirli ülke ve ürünler için getirilen ilave gümrük vergisinin, yerli kablo üreticilerini korumak adına olumlu bir gelişme olduğunu belirtmem gerekir.

"Türkiye'nin enerjideki etkinliği sektöre ivme kazandırıyor"

TEİAŞ rakamlarına göre Türkiye'nin elektrik enerjisi kurulu gücü 2018 sonu itibarıyla 88 bin 500 MW seviyesine ulaştı. Bu artışta en büyük pay güneş enerjisi, barajlı hidroelektrik santralleri ve rüzgar enerjisi yatırımlarına ait. Her ne kadar Türkiye'nin enerji üretiminde şimdiye kadar doğalgaz ve taş kömürü santralleri büyük çoğunluğu oluştursa da son yıllarda hidroelektrik santraller ilk sırayı aldı. Türkiye'nin yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı da gün geçtikçe artıyor. Özellikle son yıllarda inşa edilen hidroelektrik (HES) ve jeotermal (JES) santraller ile kullanımları gittikçe artan rüzgar (RES) ve güneş enerjisi (GES) santralleri yenilenebilir enerjiye verilen önemi gözler önüne seriyor. Tüm bu gelişmeler ışığında, Türkiye'nin enerji konusunda bölgedeki en önemli aktörlerden birisi haline gelmesi, kablo sektörünün gelişimine ivme kazandırıyor.

Giderek artan dünya nüfusunun ihtiyaçlarına bağlı olarak sanayileşmenin artması; yüksek yapılaşmaya doğru gelişen inşaat endüstrisi, hızla değişen altyapı ve ulaşım ihtiyaçları, yenilenebilir enerjiye geçiş için yapılan çalışmalar, 'Endüstri 4.0' ve 'Nesnelerin İnterneti' gibi dijital devrimlerle birlikte 'Enerji ve İletişim' modern yaşamın vazgeçilmezleri haline geldi.

"Fiber optik kablolarına talep ciddi oranda arttı"

Ürün grubu bazında, yüksek teknoloji ürünü fiber optik kabloların tercih edilmesi sebebi ile harici bakır telekom kablolarına olan talepteki düşüş devam ederken, fiber optik kablolarına olan talep ciddi oranda arttı ve artmaya devam ediyor.

Enerji kablolarına olan talep ise az da





olsa artarak sürüyor. Buna ilaveten, petrol ve metal fiyatlarındaki artışlar toplam kablo pazarının parasal olarak daha da büyümesine yol açıyor. Artan rekabet koşulları ile birlikte, dünya kablo üretiminin büyük bir kısmının, gelişmekte olan ülkelere doğru kaymaya başladığını söyleyebiliriz.

Bugün sektörde 200'den fazla firma enerji kabloları, telekomünikasyon kabloları, fiber optik kablolar, zayıf akım kabloları ve emaye bobin telleri gruplarında üretim yapıyor ve binlerce kişiye istihdam sağlıyor. Türkiye'de kablo üreticilerinin yaptığı toplam üretim ve cironun yaklaşık yüzde 80-90'lık payını ilk sıradaki 20 firma paylaşıyor. Sektör dinamikleri Türkiye'nin güçlü ekonomik yapısını destekler nitelikte bir istihdam sağlıyor.

Kablolar, inşaatlarda tüm yapı malzemeleri içinde yaklaşık yüzde 1 gibi düşük bir oranda yer alıyor. Ancak kablolar, başta can güvenliği olmak üzere, enerjinin ve bilginin doğru ve verimli bir şekilde iletimi, kullanıldığı projenin değeri gibi birçok konuda büyük ve çok önemli bir paya sahip. Standart dışı kablolar hem kısa bir süre içinde işlevlerini yerine getiremez duruma geliyor hem de elektrik kaçaklarına ve dolayısıyla yangınlara yol açabiliyor. Bu kapsamda, KABLODER olarak her daim vurguladığımız üzere, performansı yüksek, kaliteli ve doğru kablo seçiminin önemi bir kez daha ön plana çıkıyor. Çalışmalarımızın başlangıç noktasını 'önce güvenlik' şeklinde tanımlıyoruz ve bu kapsamda, piyasada denetimlerin artması ve standartlara uygun olmayan üretim ve dağıtımı engellemek amacıyla yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Türkiye kablo sektörünün en önemli sorunlarından biri olan standart dışı üretime dikkat çekerek sektördeki kalite bilincini artırmayı hedefliyoruz.

"Uygun olmayan ithal ürünlerin engellenmesi için çalışacağız"

Öte yandan derneğimizin daha kurumsal bir yapıya kavuşturulması ve bilinirliğinin artırılması çalışmalarını sürdürüyoruz. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile geçmişteki konuların, devam eden mevcut çalışmaların geliştirilerek sürdürülmesini sağlamayı hedefliyoruz. Türkiye'ye ithal olarak giren kabloların kalite denetimlerinin yapılması ve uygun olmayan ithal ürünlerin engellenmesi konusunda çalışmalar yapmayı planlıyoruz. Dernek olarak, iç piyasadaki ürünlerden muhtelif zamanlarda numuneler toplayıp, piyasa gözetim ve denetimi yapmaya ve sonuçları Türk Standartları Enstitüsü (TSE), Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile paylaşmaya devam edeceğiz.

Diğer taraftan Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD), Elektrik Tesisat Mühendisleri Derneği (ETMD) gibi sektördeki diğer etkin sivil toplum kuruluşları ile işbirliği çalışmaları yapıyor ve kablo sektörünü tüm resmi kamu kurumlarında, her türlü platformda temsil ederek, sektöre ait sorunların ve taleplerin takipçisi olmaya devam edeceğiz.

"Farkındalığı artırma çalışmalarımız devam ediyor"

KABLODER olarak sektörün sorunlarına karşı, daha güvenli ve verimli bir dünyada yaşayabilmek için; yüksek performanslı ve toplam maliyette avantaj getirecek çözümlerin tercih edilmesi ve doğru kablo kullanımı hakkında sektörü bilinçlendirmek için çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Piyasada kullanılan kabloların standartlara uygunluğunu sağlayacak piyasa gözetim ve denetim faaliyetlerinde bulunmak ve Türkiye'de satılan bazı kabloların kalitesindeki tutarsızlıklarla ilgili farkındalığı artırma çalışmalarımız devam ediyor. Özellikle düşük kaliteli ürünlerin piyasaya sunulması sebebiyle ortaya çıkan haksız rekabetin önüne geçmek için alınması gereken önlemler üzerine yoğunlaşıyoruz. KABLODER olarak sektörümüzün sorunlarının üstesinden gelmek amacıyla, çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

OTONOM ARAÇLAR 1.6 TRİLYON DOLAR DEĞER YARATACAK

2030 yılında otonom (sürücüsüz) araçlar, küresel ölçekte yıllık 1.6 trilyon dolar değer yaratacak potansiyele sahip olacak. Bu; Ford, General Motors, Toyota ve Volkswagen'in 2017 yılı cirolarının iki katına eşdeğer bir ekonomik kazanca işaret ediyor. Yaratılacak değerin neredeyse üçte biri, artık ihtiyaç duyulmayacak park alanlarının ticari alanlara ya da konutlara dönüştürülmesinden elde edilecek.

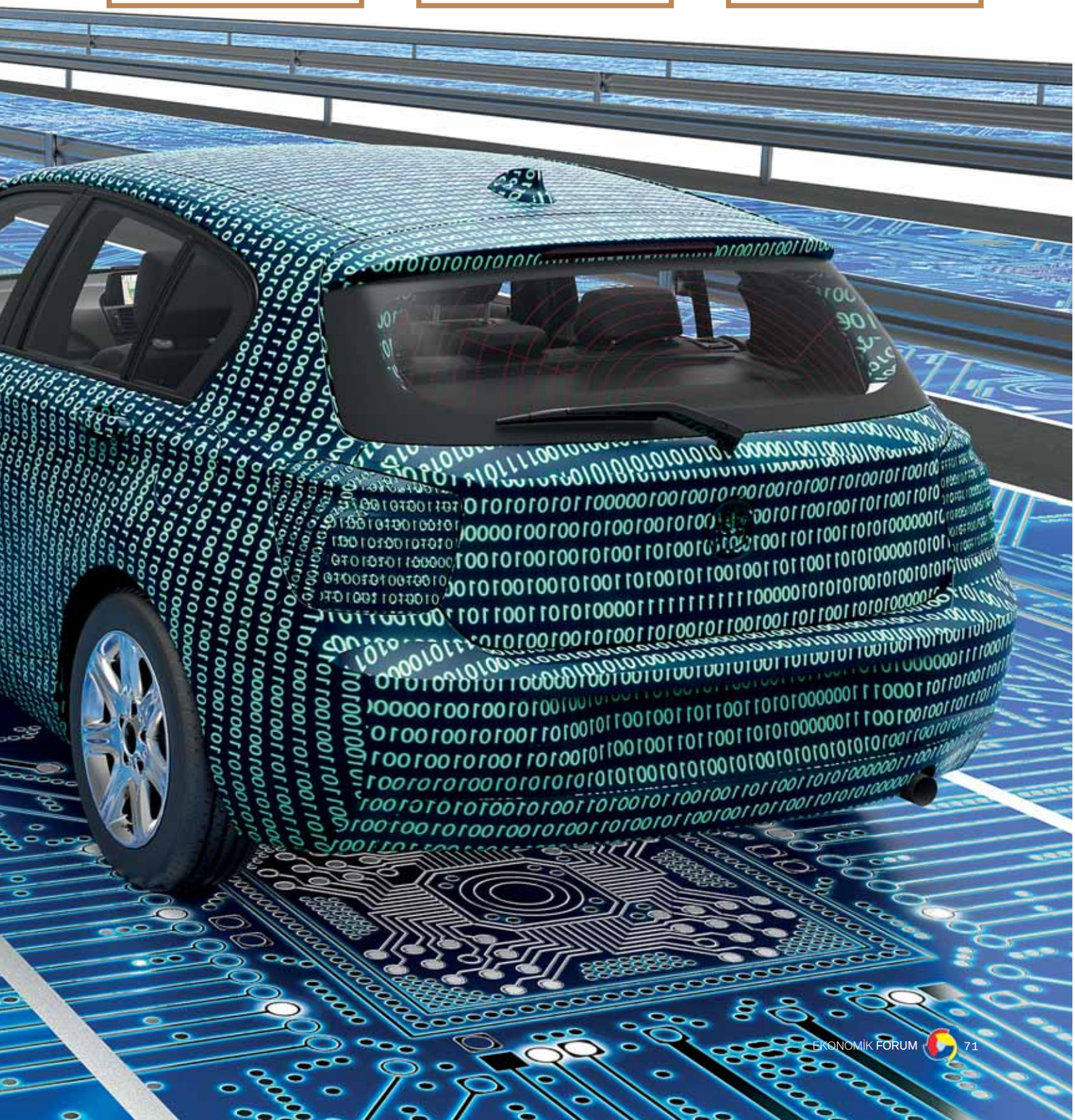
Fotoğraflar: *Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi*



4
MİLYAR DOLAR
Çevresel zararın engellenmesinden kazanılacak değer

%50
ORAN
Batarya üretim maliyetleri azalacak

3
MİLYON ADET
2020'de elektrikli araç sayısının dünya çapında ulaşacağı adet



Yönetim danışmanlığı firması McKinsey, endüstrideki dört temel trend kapsamında otomotivin geleceğine dair öngörülerini ve araştırma sonuçlarını paylaştı. McKinsey danışmanlarına göre otonom sürüş, bağlanabilirlik, elektrifikasyon ve araç paylaşımındaki gelişmeler, sadece otomotivde değil, sigortacılık, hizmet sektörü ve kamu gibi pek çok alanda köklü bir değişim yaratacak.

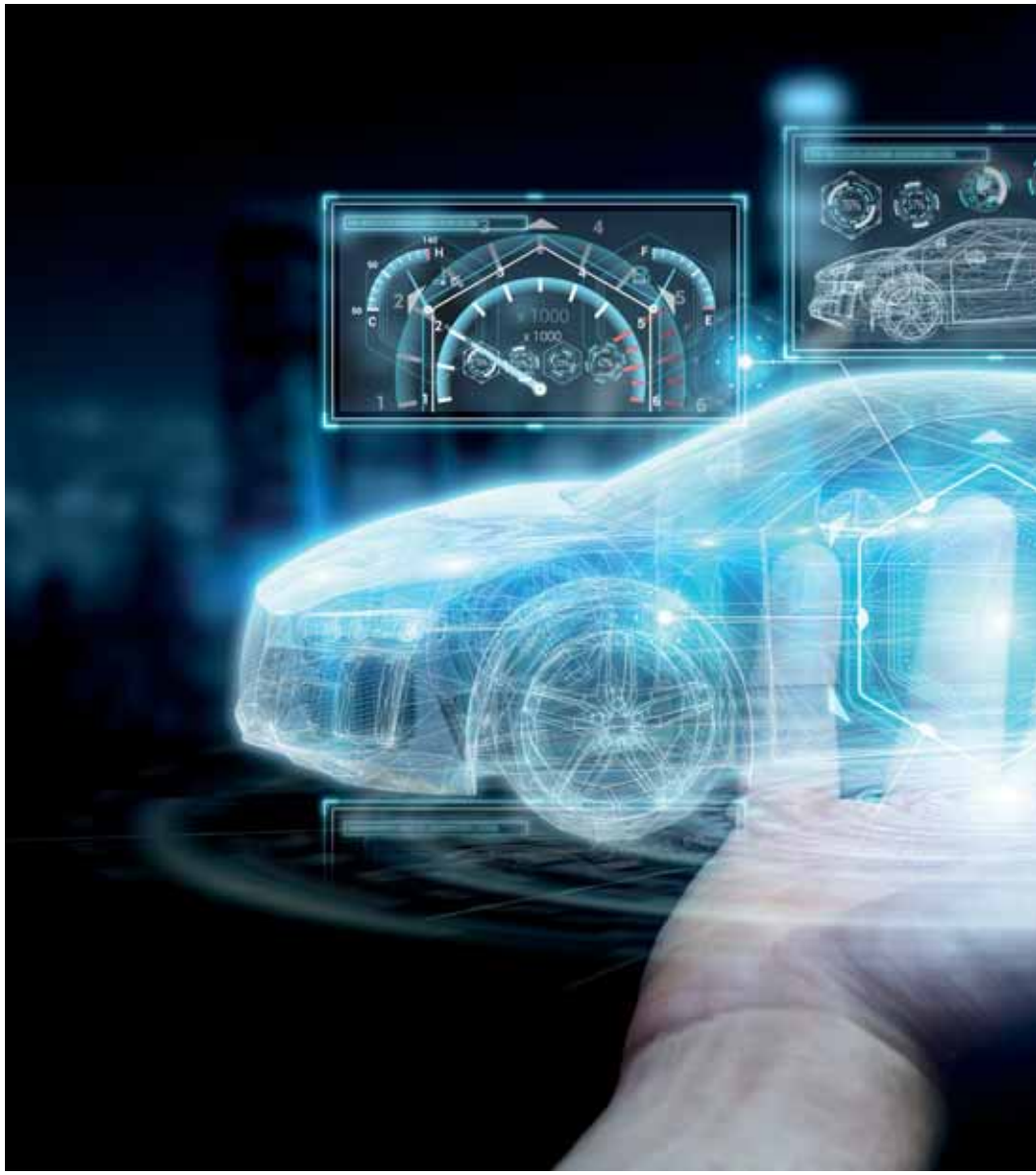
Bugün neredeyse tüm otomotiv üreticileri, araçların çok az ya da hiç sürücü müdahalesi olmadan yol alabilmelerine olanak tanıyan otonom sürüş projeleri yürütüyor. İnsanları yeni nesil yolculuk deneyimiyle buluşturması beklenen bu teknolojinin potansiyel büyüklüğünü gözler önüne sermek üzere 'McKinsey Center for Future Mobility', uluslararası çapta bir araştırma gerçekleştirdi. Çalışma kapsamında farklı teknolojik ve ekonomik koşullarda, şehir içi ve otoyol şartlarında 40'tan fazla araç kullanımı senaryosu modellendi. Buna göre; 2030 yılında otonom araçlar, küresel ölçekte yıllık 1,6 trilyon dolar değer yaratacak potansiyele sahip olacak. Bu, Ford, General Motors, Toyota ve Volkswagen'in 2017 yılı cirolarının iki katına eşdeğer bir ekonomik kazanca işaret ediyor.

Medikal hizmetlerden 1,2 milyar Euro tasarruf

Yaratılacak değerin neredeyse üçte biri, artık ihtiyaç duyulmayacak park alanlarının ticari alanlara ya da konutlara dönüştürülmesinden elde edilecek. Yüzde 15'i çalışanların her gün iş için yaptıkları yolculukların verimli hale gelmesinden elde edilecek. Yaklaşık 4 milyar doları ise çevresel zararın engellenmesinden kazanılacak.

En önemlisi ise bu değerin yarısından fazlası, insan hatalarından kaynaklanan milyonlarca kazanın önlenmesiyle sağlanacak. Örneğin, 2040 yılında, Almanya'da otonom araçların önleyeceği kazalar sayesinde sadece hastane ve medikal hizmetlerden 1,2 milyar Euro tasarruf edilebileceği hesaplandı.

Dolayısıyla otonom araçlar insan hayatına, çevreye ve ekonomiye güçlü bir değer sunma potansiyeline sahip. Bununla birlikte endüstri liderleri ve karar vericilerin bir dizi olası probleme karşı da önlem almaları ve yeni nesil yöntemler geliştirmeleri gerekecek.



Otonom sürüşle birlikte azalan risklerden dolayı sigortacılık sektörü daralma yaşayabilir, otomobille olan ilişki değişeceği için alkollü araç kullanma cezası tarih olabilir ve bunun yerine yeni bir yasal çerçeve belirlenmesi gerekebilir. Ayrıca otonom araçlara olan ilgi üretimden kaynaklı enerji tüketimini artırabilir ve kamunun araç vergileri ve plaka ücretleri gibi gelir kaynakları çarpıcı bir şekilde azalabilir.

Bağlanabilirlik trendi otomobillere olağanüstü bir güç ve potansiyel kazandırıyor. Bağlantılı araçlar bir yandan kullanıcıların yolculuk deneyimlerini zenginleştirirken bir yandan da yeni hizmet alanlarının ve iş modellerinin gelişmesine olanak veriyor. Bağlanabilirlik sayesinde elde edilen bilgi ağı, sürücüler, otomobil üreticileri ve yenilikçi hizmet sağlayıcılar için değer taşıyor. Yapay zeka ve sezgisel ara yüzlerin de kullanımıyla otomobiller, bilgiyi zengin bir deneyime, verimli bir yolculuğa ve kârlı bir işe dönüştürmeye hazırlanıyor.

Araç sahipleri bağlantılı otomobillere ilgi gösteriyor

Bugün pek çok üretici ve hizmet sağlayıcı araçlardan elde ettikleri veriyi otomobilleri ve servisleri geliştirmek için kullanıyor. Bunun bir adım ötesinde ise



farklı servis sağlayıcıların bu ağa katılması bulunuyor. Örneğin; bir restoran menülerini araç içi sistemlerle, holografik garson gibi, henüz yoldayken sürücü ve yolcularla paylaşabilir ve sipariş alabilir.

McKinsey'nin yapmış olduğu araştırmalara göre; araç sahipleri bağlantılı otomobillere yoğun ilgi gösteriyor. Sürücülerin yüzde 40'ı daha fazla bağlanabilirlik için şu an kullandıkları araç markasını bir başkasıyla değiştirebileceklerini belirtiyor. Ayrıca 2030 yılına dek yeni araçların yüzde 45'inin kullanıcılarına özel kontrol, eğlence ve reklam gibi hizmetler sunabilecek seviyede bağlanabilirlik özelliklerine sahip olacağı ve 450-750 milyar dolar aralığında bir değer yaratabileceği öngörülüyor.

İleriki yıllarda ise bağlantılı araçlar canlı diyalog, kişiselleştirilmiş tercihler ve sanal şoför gibi yeni özellikler kazanacak.

Karbonsuz mobilite çözümleri yolda

Tüm bu potansiyelin gerçek bir değere dönüşmesi ise bu bilgi ağının güvenli bir şekilde yönetilmesiyle mümkün. Bağlantılı araçların gelişmesiyle birlikte sürücülerin bilgilerini ne şekilde paylaşmak istedikleri, kurumların ise bu bilgilerin güvenliğini sağlama konusunda yeni kararlar ve aksiyonlar almaları gerekecek.

Hem üretici hem de tüketici tarafında elektrikli araçlara olan ilgi hızlı bir şekilde artıyor. Tasarım ve üretimdeki gelişmeler, elektrikli araçların kârlılığını artırarak teşviklere olan ihtiyacı azaltıyor. Düşük karbon emisyonlu elektrikli araçlar, mobilitenin geleceğinde önemli bir rol oynuyor. Her geçen gün daha fazla kişi daha temiz bir ulaşım aracı olan elektrikli araçlara yöneliyor.

McKinsey, 2020'de elektrikli araçların sayısının dünya çapında 3 milyona ulaşacağını öngörüyor. Otomobil üreticileri bu alanda yılda 120 yeni model geliştirirken, araç almayı düşünenlerin yüzde 20'den fazlası elektrikli araçları tercih edebileceğini belirtiyor. Bu oran genç ve şehirli kitlede daha da artıyor.

Batarya üniteleri maliyet açısından daha verimli hale geldikçe, menzil kapasiteleri ve şarj istasyonlarının sayısı arttıkça elektrikli araçlar, hibrit araçlardan daha fazla tercih edilmeye başlanıyor. Tüketici talepleri ve üretim kapasitelerini ülkeler bazında inceleyen McKinsey Elektrikli Araçlar Endeksi de elektrifikasyonun her geçen gün daha sürdürülebilir ve cazip hale geldiğini gösteriyor. Teşvikler ve regülasyonların da yardımıyla pek çok pazarda elektrikli araç satışları yıllık bazda katlanarak büyüyor.

Örneğin; Norveç'te 2014'te yüzde 11 olan elektrikli araçların oranı 2018'de yüzde 32'ye yükseldi. Çin bir yandan uyguladığı teşvikler ve düzenlemeler bir yandan da düşük ücretli, geniş yelpazede araç seçeneği ile elektrikli araç satışlarında global çapta liderliği üstleniyor. 2017'de ülkedeki elektrikli araç satışları yüzde 72 oranında arttı.

Batarya üretim maliyetleri yüzde 50 oranında azalacak

McKinsey 2025-2030 yılları arasında elektrikli araçlar ile konvansiyonel otomobiller arasındaki farkın hızla azalacağını öngörüyor. Bu tahmini destekleyen güçlü göstergeler de mevcut. Örneğin; bugünkü teknoloji trendlerinin devam etmesi durumunda elektrikli araç maliyetlerinin üçte birine denk gelen batarya üretim maliyetleri yüzde 50 oranında azalacak. Elektrikli araç üretim maliyetlerindeki düşüş daha fazla otomobil şirketini ve sürücüleri



bu alana çekecek. Bu büyüme, bir anda olmasa da gerekli inovasyonların geliştirilmesi ve iş modeli adaptasyonlarındaki zorlukların aşılmasıyla geçmiş 10 yıla oranla nispeten daha hızlı bir şekilde olacak.

Türkiye otomotiv sektörü yeni bir ekosistem inşa ediyor

Bununla birlikte elektrikli araçların gittikçe güçlenen bir rakibi de bulunuyor: Hidrojenli araçlar. Asya, Avrupa ve Kuzey Amerika'da ilgi gören hidrojenli araçlar, elektrikli araçlara kıyasla bazı avantajlara sahip. Örneğin; bu araçlar elektrikli araçlardan yaklaşık 15 kat daha hızlı şarj olabiliyor ve batarya üretimi 10 kat daha az sermaye gerektiriyor. Ayrıca hidrojenli araçlar yenilenebilir enerji kullanımında sadece elektriğe bağımlı olmadığı ve hidrojen doğada daha fazla bulunan bir kaynak olduğu için şarj istasyonları alanında daha fazla esneklik sunuyor.

Bununla birlikte mevcut teknolojiyle hidrojen üretmek masraflı olduğu için hidrojenli araçların tercih edilme oranı azalıyor. Sonuç olarak elektrikli araçlar ve hidrojenli araçlar birlikte karbondan arınmış bir gelecek için önem taşıyor.

Otomotiv sektörünü hızla değiştiren trendler ve teknolojilerin Türkiye'yi yeni bir çağın eşiğine taşıdığına değinen McKinsey ortağı Mehmet Başer; "Türkiye bugün dünyanın dev otomotiv şirketlerinin önemli üretim üslerinden biri. Bu sayede üretim, ihracat ve istihdamda ülke ekonomisinde kritik role sahip.

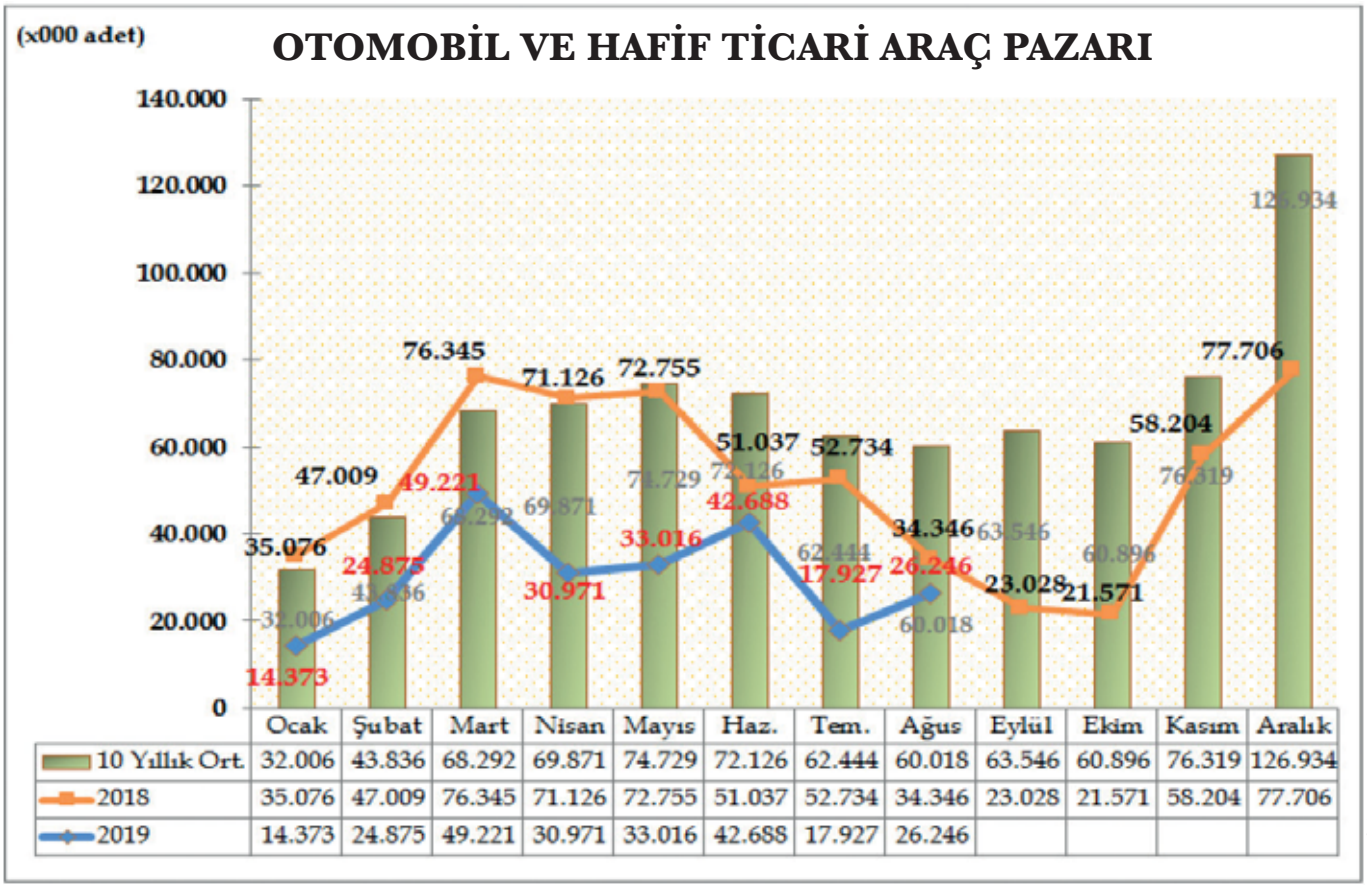
Aynı zamanda yeni nesil teknolojiler üretmeye odaklanan kuluçka merkezleri ve teknokentlerde otomotiv endüstrisinin ihtiyacı olan esnek ve inovatif çözümler üzerinde çalışılıyor. Paylaşım ekonomisine yönelik uygulamalar ve platformlar özellikle genç nüfus tarafından her geçen gün daha fazla tercih ediliyor. Türkiye'nin ilk yerli otomobili olarak elektrikli bir SUV tasarlanması da önemli ve güçlü bir hamle.

Otomobil kullanıcıları ise yeni nesil araçlara ilgi gösteriyor. Oransal olarak sayıları az olsa da 2018'de yüzde 40'lara varan oranlarda daralan pazarda elektrikli araçlar ve hibrid araçlar büyümeyi sürdürdü. Vergi teşviklerinin katkısı da bu performansta rol oynadı. Aynı zamanda elektrikli araçların yaygınlaşmasını sağlayacak şarj istasyonlarının sayısı da hızla artıyor. Bugün çoğunluğu yerli olan 20'ye yakın şirket Türkiye çapında hizmet veriyor, bu da elektrikli araçların daha fazla tercih edilmesine katkı sağlıyor. Tüm bunlar Türkiye'yi yeni otomotiv çağına hazırlıyor.

Ülkemizin bu dönemde otonom sürüş, bağlanabilirlik ve elektrifikasyon alanında atacağı her adım, hem uluslararası rekabet edebilirliğini ve ekonomisini güçlendirecek hem de bu teknolojilere ilgi ve ihtiyaç duyan otomobil kullanıcılarına hizmet edecek. Bunun gerçekleşebilmesi içinse vergi muafiyeti ve teşvikler konusunda devlet politikalarının şekillenmesi, şirketlerin yeni nesil teknoloji yatırımlarını artırmaları ve insanların da bu teknolojileri geliştirecek, uygulayacak ve kullanacak şekilde kendilerini geliştirmeleri büyük önem taşıyor."

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı yüzde 46 daraldı

Diğer yanadan Otomotiv Distribütörleri Derneği'nden (ODD) yapılan açıklamaya göre, Türkiye'de otomobil ve hafif ticari araç satışları Ocak-Ağustos 2019'da geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 45,66

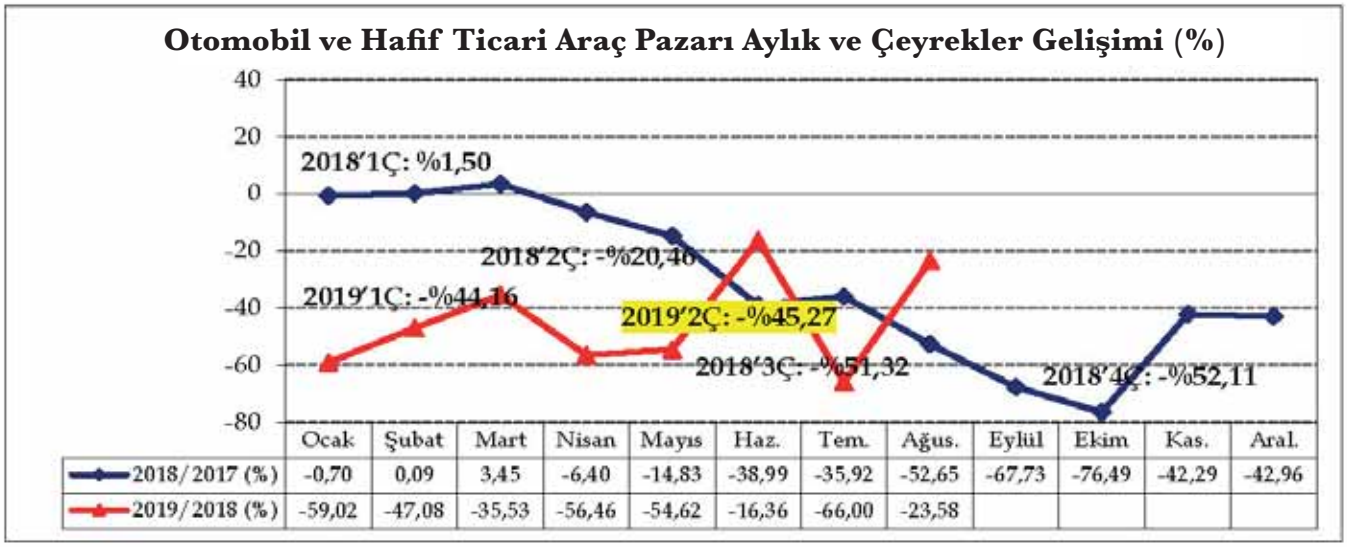


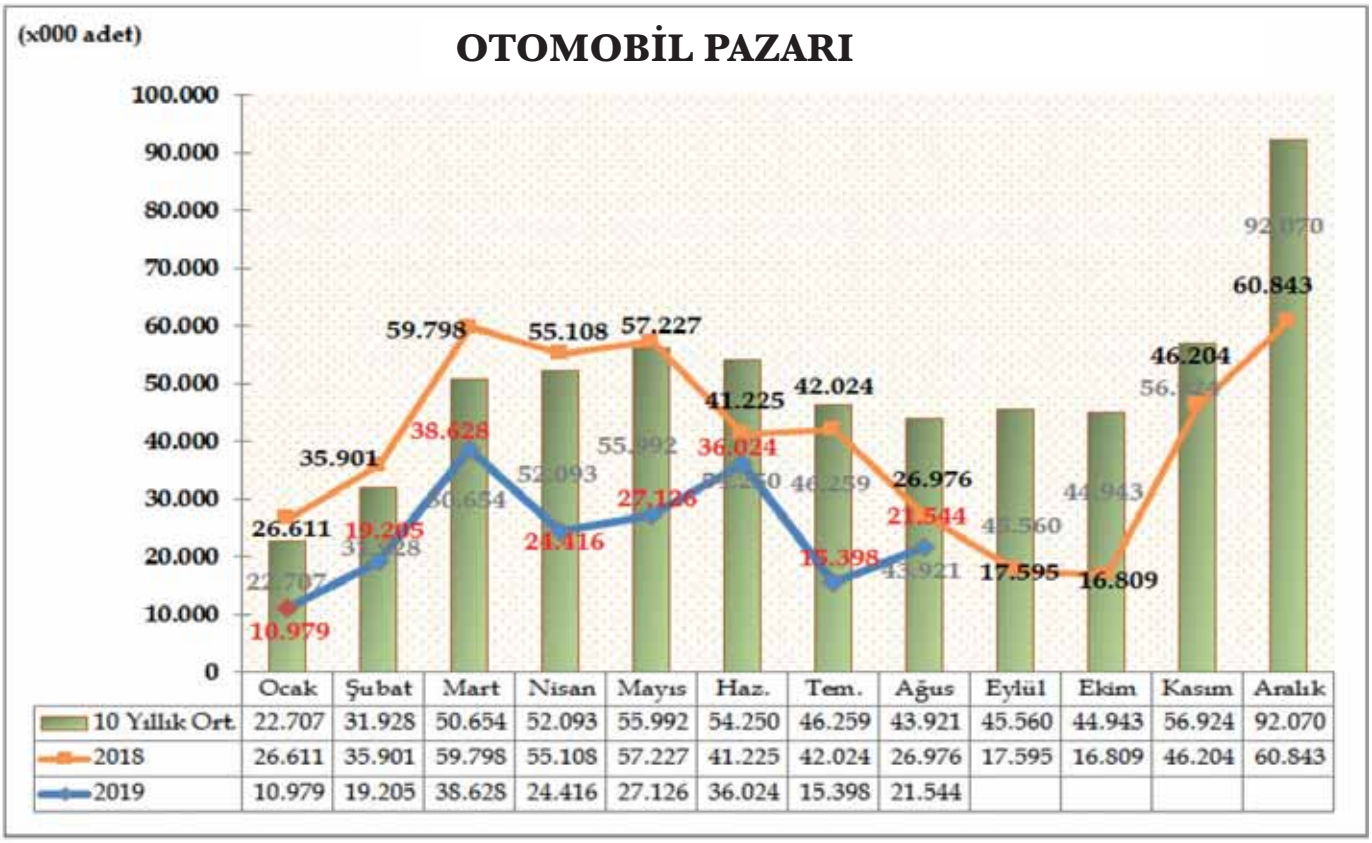
Kaynak:ODD

azalarak 239 bin 317 düzeyinde gerçekleşti. Toplam pazarda geçen yılın 8 ayında 440 bin 428 satış yapılmıştı.

Bu yılın 8 ayında 2018'in aynı dönemine göre otomobil satışları yüzde 43,94 azalarak 193 bin 320, hafif ticari araç satışları ise yüzde 51,86 gerileyerek 45 bin 997 düzeyinde gerçekleşti.

Toplam pazarda ağustos ayında ise 26 bin 246 araç satıldı. Bu rakam geçen yılın ağustos ayında 34 bin 346 düzeyinde bulunurken, bu da otomobil ve hafif ticari araç pazarının yüzde 23,58 küçüldüğünü ortaya koydu. Satışlar, ağustosta bir önceki yılın aynı ayına göre de otomobilde yüzde 20,14 azalarak 21 bin 544'e, hafif ticari araçta yüzde 36,2 gerileyerek 4 bin 702'ye düştü.

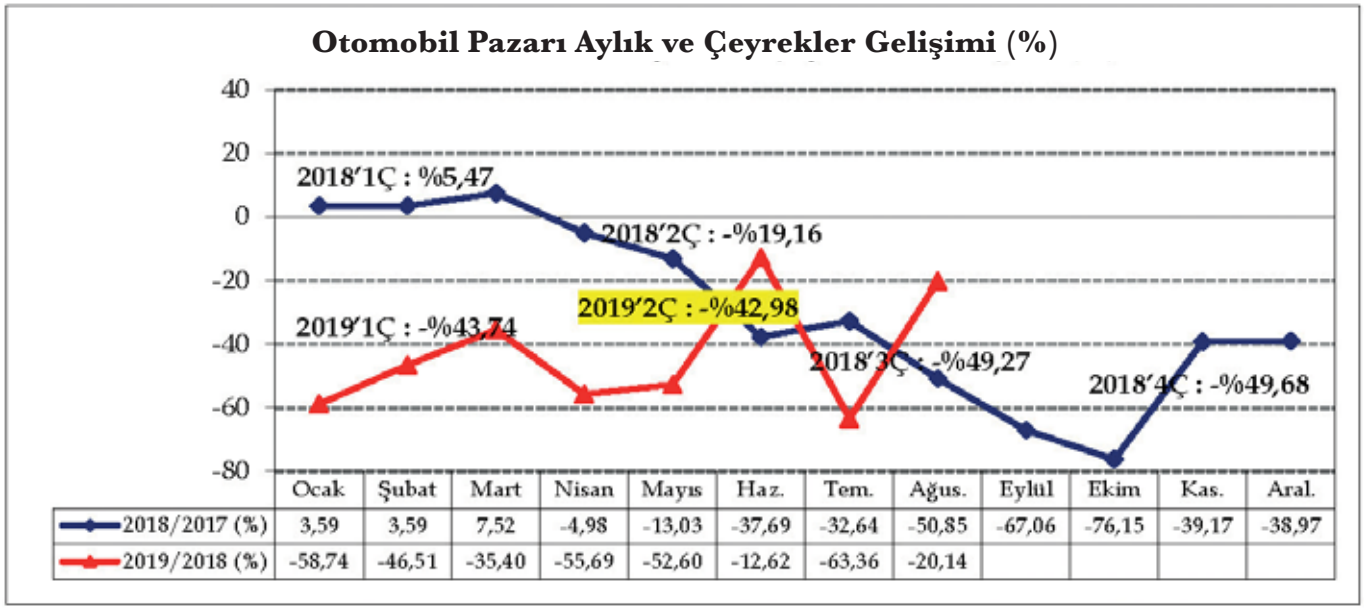


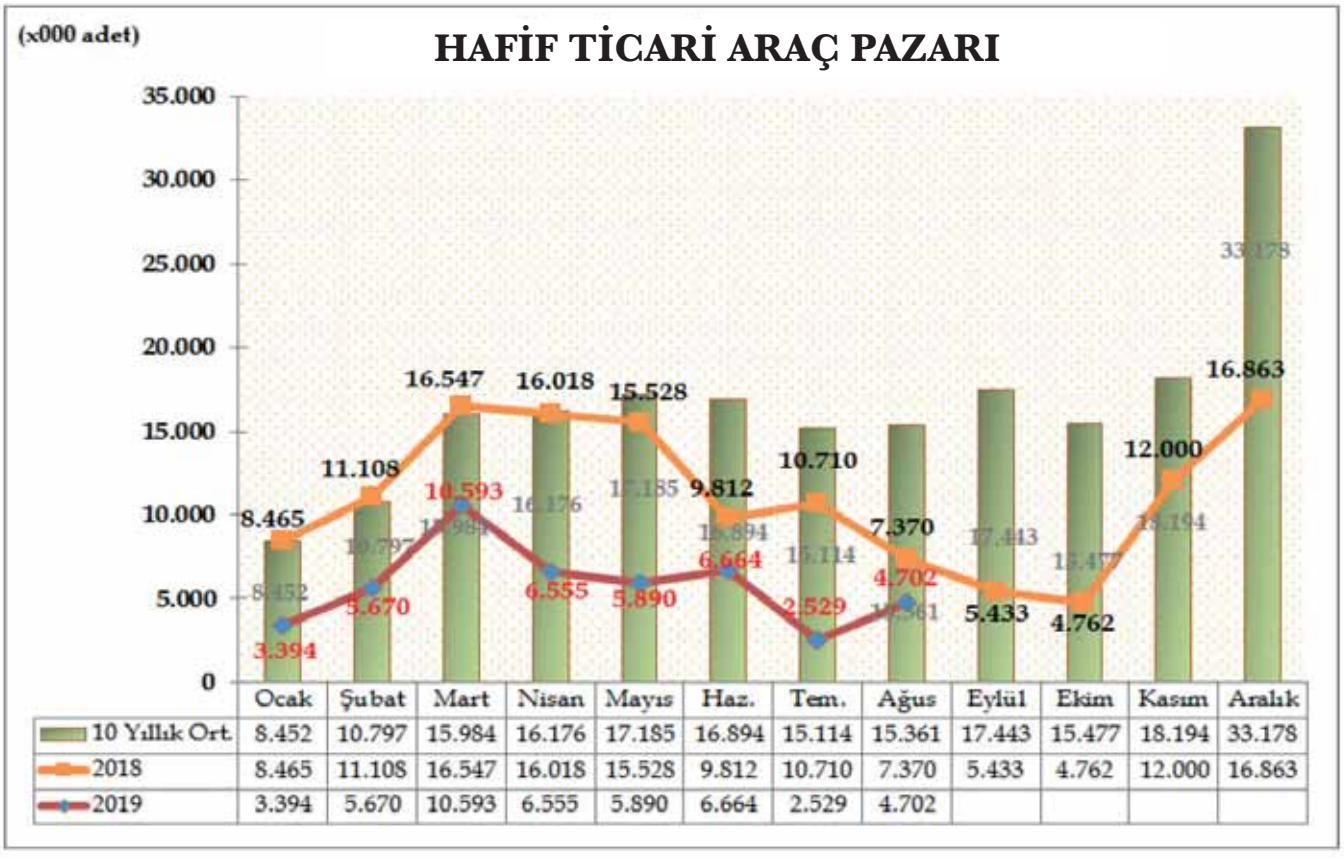


Otomatik şanzımanlıların payı yüzde 67,6'ya ulaştı

Otomobil satışları, ağustos sonunda 1600cc altında yüzde 45,2, 1600-2000cc aralığında yüzde 47,5 ve 2000cc üstünde yüzde 37,4 azaldı. Bu dönemde 109 elektrikli ve 6 bin 107 hibrit otomobil satışı gerçekleştirildi.

Bu yılın ağustos ayı sonunda otomobil pazarında ortalama emisyon değerlerine göre en yüksek paya, yüzde 37,32 ile 100-120 gr/km arasındaki otomobiller 72 bin 149 adetle sahip oldu. Aynı dönemde dizel otomobil satışlarının payı yüzde 56,12'ye gerilerken, otomatik şanzımanlı otomobil-

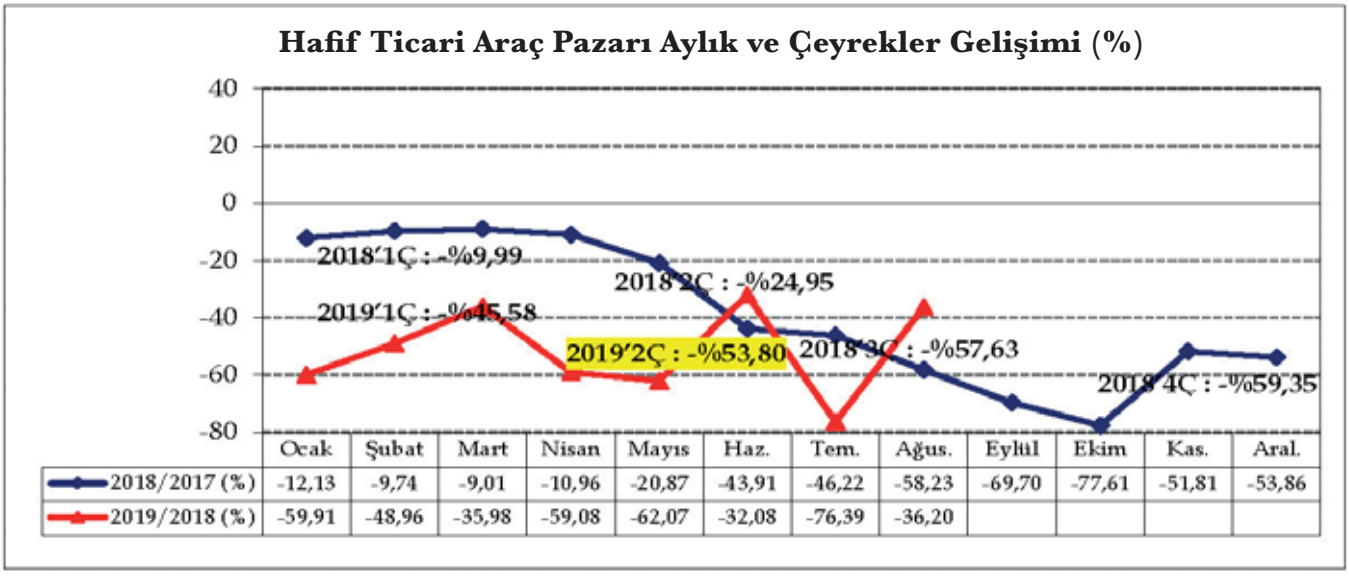




lerin payı yüzde 67,59'a yükseldi.

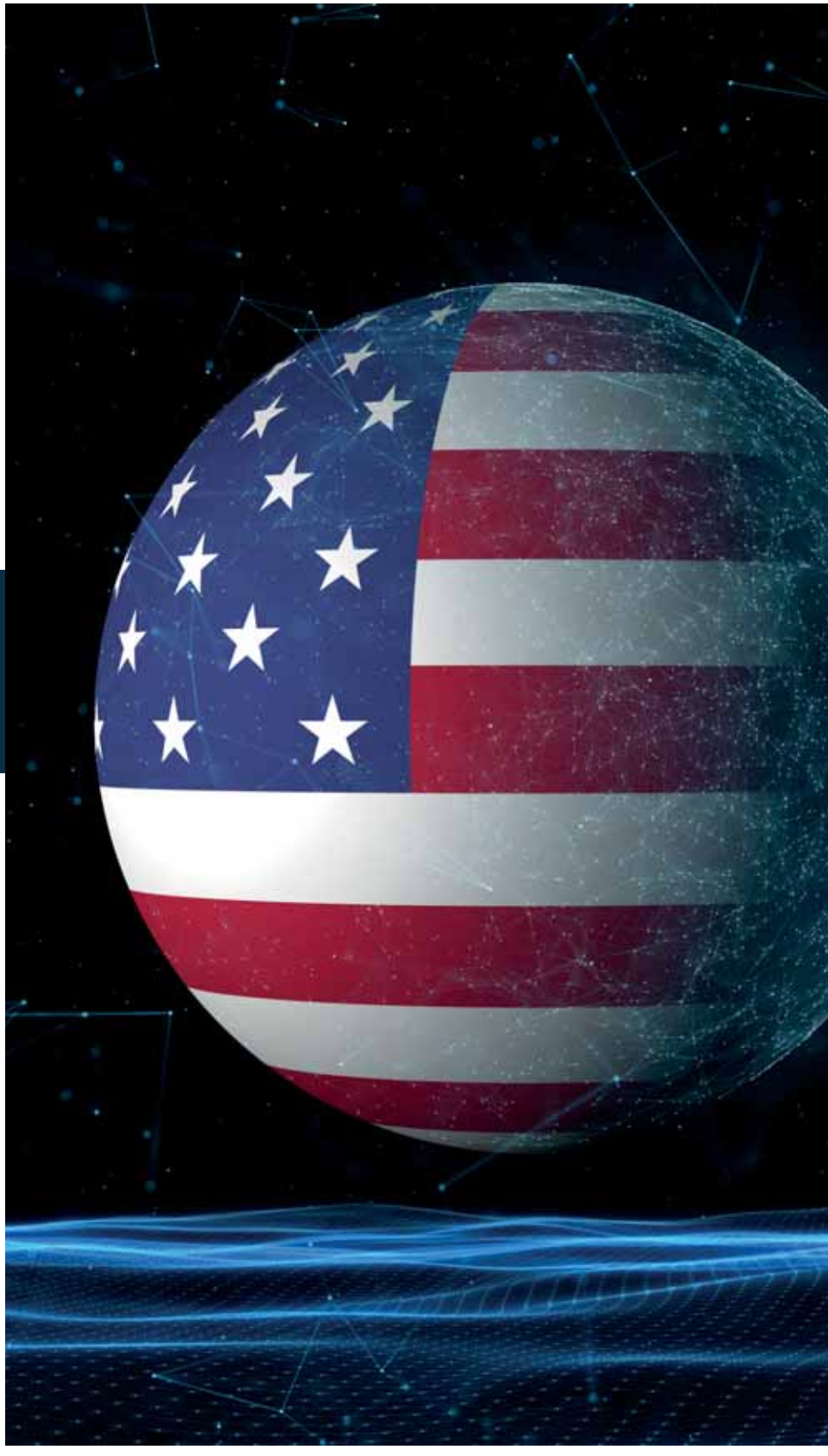
Ağustos ayı sonunda otomobil pazarı segmentinin yüzde 86,26'sını vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu.

Segmentlere göre en yüksek satışa, yüzde 62,4 pay ve 120 bin 630 adetle C segmenti ulaştı. Kasa tiplerine göre ise en çok tercih edilen gövde tipi yüzde 51,3 pay ve 99 bin 78 adetle yine sedan otomobiller oldu. Söz konusu dönemde hafif ticari araç pazarında gövde tipine göre en yüksek satışa yüzde 71,50 pay ve 32 bin 890 adetle van ulaşırken, bunu yüzde 12,56 pay ve 5 bin 776 adetle kamyonet, yüzde 8,12 pay ve 3 bin 734 adetle minibüs, yüzde 7,82 pay ve 3 bin 597 adetle pick-up takip etti.

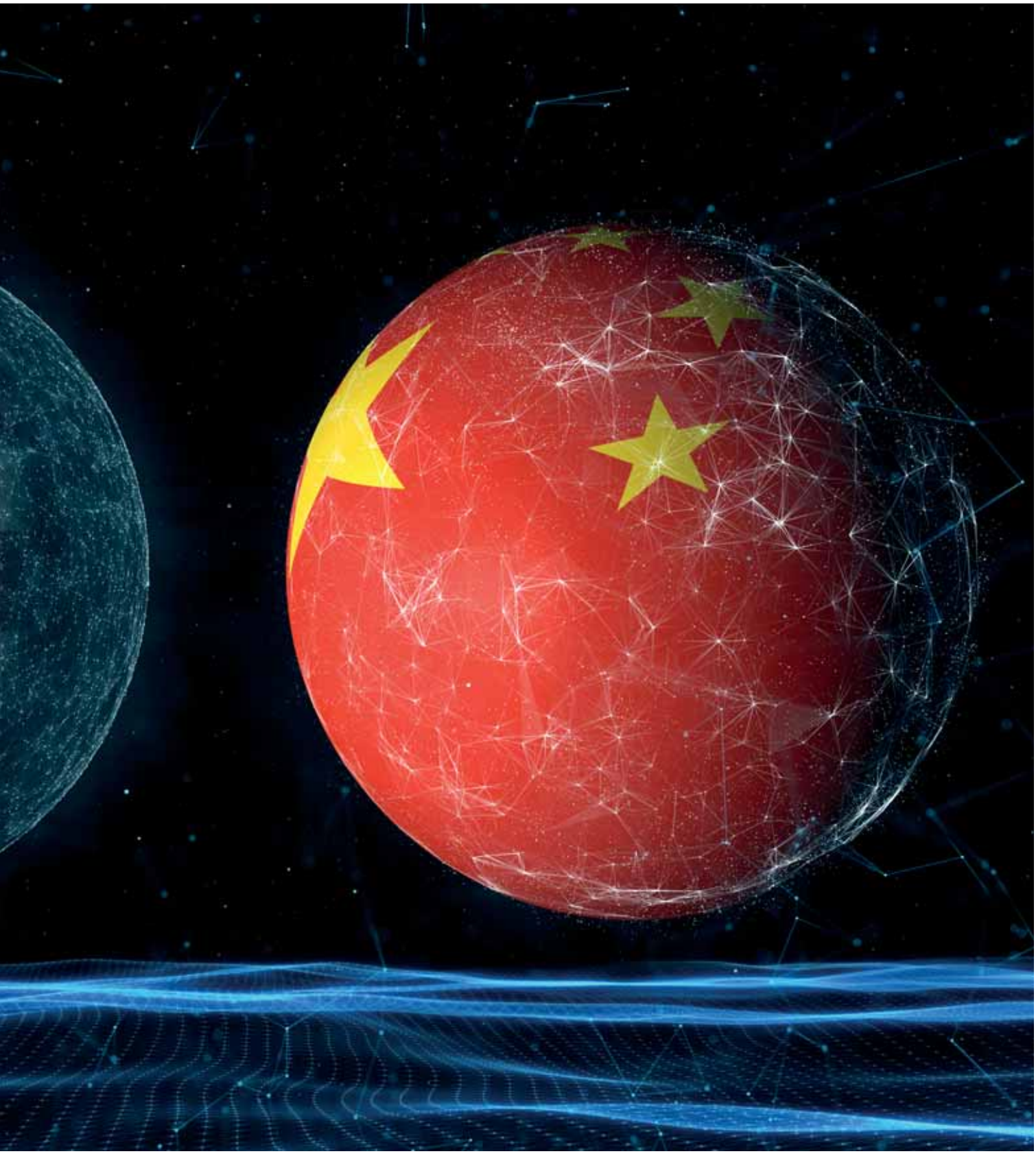


ABD - ÇİN TİCARET SAVAŞLARININ TEKNOLOJİ BOYUTU

HAZIRLAYAN:
TEPAV
BOZKURT ARAN
TİCARET ÇALIŞMALARI
MERKEZ DİREKTÖRÜ



Teknolojinin son yıllarda gösterdiği büyük atılımlar, bu alanda ABD ve Çin arasındaki rekabetin belki de en çok karmaşık alanını oluşturuyor. Ticaret savaşları olarak görünen anlaşmazlığın temelde ABD ve Çin arasındaki amansız bir teknoloji yarışması olarak ortaya çıktığı ifade ediliyor.



Fotoğraflar: *Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi*



ABD Başkanı Trump'ın görevi devir aldıktan bu yana küresel ticaret konusunda yaklaşımının temelinde ABD'nin kurallı ticaret alanında liderlik yapmaktan vazgeçmesi ve ticaret ilişkilerinin ikili anlaşmalarla sağlandığı bir düzeni tercih etmesi yer almaktadır. ABD Başkanı'na göre uluslararası kuruluşların bağlayıcı kuralları ABD'nin egemenlik haklarını ihlal etmekte, ayrıca Amerikan ekonomik gücünün ve pazarının sağladığı olanakların kullanılmasını engellemektedir. Başkanın, bugüne kadar temelinde AB-ABD dayanışması yer alan transatlantik ilişkilerini zayıflatan hamlelerine ilaveten Paris İklim Anlaşması'ndan, Başkan Obama tarafından paraflanmış olan Trans Pasifik Ortaklığı'ndan, İran'ın nükleer programı ile ilgili anlaşmadan ve UNESCO'dan çekilmesi gibi uygulamaları, çok taraflı sisteme karşı genel yaklaşımını ortaya koymaktadır.

Başkan Trump'ın bütünlükten yoksun gibi görünen çıkışları ile orta vadede tutarlı bir strateji izlediği görülmektedir. Trump ilk başlarda ABD'nin en fazla açık verdiği 10 ülke ile ilişkilerini ele almıştır. Bu ülkelerle ilgili ticari ilişkilerinde başlattığı sürtüşmeleri farklı yaklaşımlarla yönetmiştir.

Neler yapıldı?

- Anlaşma yapmak (Meksika ile Kanada ve Güney Kore),
- Ateşkes ilan etmek (AB - Almanya, İrlanda, İtalya ile Japonya),
- Hindistan'ı ve bazı ülkeleri uyguladığı Genelleştirilmiş Preferanslar Sistemi (Generalized System of Preferences – GSP) çıkarmak suretiyle önlem almıştır.

Vietnam ile ilgili şimdilik bir uygulama görülmemektedir. Başkan Trump, AB ve diğer ülkelerle ticaret ilişkilerini anlaşma yapmak veya "ateşkes" ilan etmek suretiyle krize dönüştürmeden denetimli şekilde devam ettirmektedir. Çin ile ticaret ilişkilerine daha keskin şekilde odaklandığı görülmektedir.

Tabiatıyla Başkan Trump'ın ticaret ile ilgili girişimleri sadece bu ülkelere yönelik değildir. ABD'nin çok taraflı kurallı ticaret sistemi ve "Genelleştirilmiş Preferanslar Sistemi"ne yaklaşımı üzerinde ayrıca durmak yararlı olacaktır. Özellikle Türkiye'yi de yakından ilgilendirmesi bakımından GSP önemlidir.

Seçim Kampanyası sırasında Başkan Trump milliyetçi popülist çizgisinin uluslararası kurallı ticaret sistemine ilişkin farklı bir yaklaşımı olduğunu basit ifadelerle

açıkça ilan etmişti. Başkan adayı Trump seçimlerde küreselleşmeye karşı olduğunu vurgulamış, ulusal refah artışından Amerikan mavi yakalıların yeteri kadar pay alamadığını bunların reel gelirlerinde bir azalma olduğunu ileri sürerek geri kalan, horlanmış olarak nitelendirdiği bu kesimin oylarına talip olmuştu.

Trump, korumacı politikalar uygulamaya başladı

Başkan Trump büyük Amerikan firmalarının "kar maksimilizasyonu" peşinde koşarak ABD teknolojisini, "know-how"ını ve sermayesi ile finans olanaklarını kullanarak yabancı ülkelerde yatırım yapmalarını ve yabancı ülkelerdeki emeği istihdam etmesini küreselleşmenin olumsuz bir sonucu olduğunu iddia ederek, Amerikan firmalarının Amerika'da istihdam yaratmak üzere yatırımlarını ABD'ye getirmeye çağırmıştı. Böylece küreselleşmenin getirdiği refah artışından Amerikan mavi yakalıların aldıkları payın artırılmasının sağlanacağını ileri sürmüştü.

Bu yaklaşımının sonucu olarak ticareti "sıfır toplamlı bir oyun olarak" değerlendirerek Amerikan ticaret açığını diğer ülkelerin bir kazancı olarak tanımlamıştı. Yönetimi devir aldıktan sonra ABD'nin en çok açık verdiği ülkelere karşı uluslararası mevcut kuralları amaçlarının dışında da kullanarak korumacı politikalar uygulamaya başlamıştır. Çin dışındaki ülkeler ile ilişkilerini anlaşma veya ateş kes ile bir nevi düzene kavuşmasını sağlarken Çin ile ilişkilerinde bazı gelgitlere karşın gerginlik seviyesini artırmakta olduğu görülmektedir.

Çin ile ABD ticaret savaşında son gelişmeler

Ağustos ayında iklim değişikliğinin insan yaşamına getirmeye başladığı zorlukların artık saklanamaz şekilde bariz hale gelmesi sonucu gündemden düşmediği bir ortamda, ticari ilişkilerin ikinci planda kalması beklenirken küresel ticaret alanında da gerçekten sıcak gelişmeler yaşanmıştır. Temmuz 2019'da Şangay'da yapılan müzakerelerde Çin daha büyük oranlarda ABD tarım ürünü almayı amaçladığını açıklamış olmakla beraber müzakereler ilerleme kaydedilmemiştir. ABD 300 milyar tutarında Çin'den ithalatına 1 Eylül tarihinden itibaren ek gümrük tarifesi artışı yapacağını açıklamış ve uygulamaya koymuştur. Bunun üzerine Çin de ABD'den ilave olarak almaya söz verdiği tarım ürünlerinin ithalatından vazgeçtiğini açıklamıştır.

Bu arada ABD'nin tarife artışına karşılık yapmayı Çin'in vaat ettiği karşı hamlesi 23 Ağustos ayında gerçekleşmiştir. Çin otomobil parçaları dâhil ABD'den ithal ettiği 75 milyar Dolarlık ürüne 1 Eylül ve 15 Aralık tarihlerinden itibaren iki ilave gümrük vergisi koyacağını ilan etmiştir. Böylece ABD'nin Çin'e ihraç ettiği ürünlerin 15 Aralık itibarıyla yaklaşık üçte biri ilave vergi uygulamasına tabi değildir. Bu ürünler arasında uçaklar, semi kondüktörler ve ilaçlar bulunmaktadır. Kısacası Çin'in Başkan Trump'ın hamlelerine ölçülü karşılık vermeye devam ettiği anlaşılmaktadır.

Çin'in bu hamlesine Başkan Trump ilk önce gümrük tarifelerinde yüzde 5'lik artış ile karşılık vermiştir. Böylece daha önce yüzde 10 olarak ilan ettiği 300 milyar dolar tutarındaki Çin ürünlerine bu defa 1 Eylül (giyim, ayakkabı gibi) ve 15 Aralık (oyuncak, tüketici elektroniği gibi) aylarında iki taksitte yüzde 15'e yükseltmiş olmaktadır. Aynı şekilde Ekim ayında yüzde 25 olarak açıkladığı ilave gümrük oranlarının yüzde 30 olarak uygulayacağı belirtilmiştir. Başkan Trump iki yıllık bir süre içinde Çin ürünlerinden alınan ortalama gümrük vergi oranlarını yüzde 3'ten yüzde 24'e yükseltmiştir. Bu ilave gümrük vergileri ABD'nin Çin'den ithal edilen ürünlerin yüzde 96,8'ini kapsamaktadır.

Fransa'da G-7 toplantıları sırasında Çin ile tırmanma gösteren ilişkiler konusunda bir ara tekrar düşündüğünü belirtmiş ancak daha sonra Beyaz Saray'dan yapılan açıklamalarda Başkan Trump'ın bu ifadesinin "niye daha önce ilave gümrük vergisi koymadım" şeklinde anlaşılması gerektiği belirtilmiştir.

Çin de ABD ürünlerine uyguladığı ortalama gümrük vergilerini Aralık 15 itibarıyla % 25,9 a çıkarmış olacaktır. Çin'in diğer ülke kaynaklı ürünlere uyguladığı gümrük vergisi oranı ise yüzde 6,7'dir.

Başkan Trump daha sonra (23 Ağustos) bir "tweet" mesajıyla " büyük Amerikan



firmalarına bu vesile ile derhal firmaların eve dönmeleri ve ürünlerini Çin dışında, ABD'de yapmaları dâhil olmak üzere yeni seçenekler bulmaları talimatını" verdiğini belirtmiştir. Başkan Trump daha sonra Eylül başında Çin tarafı ile müzakerelere devam edileceğini belirtmiştir.

Teknoloji yarışı

Bu arada ön plana çıkmaya başlayan bir diğer olgu da ABD ve Çin arasında dozu giderek artmakta olan teknoloji savaşının sürmekte olmasıdır. Bu alandaki teknoloji yarışmasında dikkate alınması uygun olacak bir diğer husus ise özellikle yapay zekâ konusunda patent verilen Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü'nde (World Intellectual Property Organization - WIPO") başvuru sayılarıdır. Ayrıca örgütün yapay zekânın gelişmesi konusundaki kapsamlı raporundaki bulgular da dikkat çekicidir. Raporda WIPO'ya yapılan patent başvurularının yanında ülke patent ofislerine yapılan başvurulara ait istatistiklere de yer verilmiştir. Raporda 1956 yılından beri üzerinde çalışılan yapay zekâ konusundaki patent başvurularının yüzde 50'sinin son beş yılda yapıldığı belirtilmektedir. Bu konudaki patent sahipliği açısından başta IBM olmak üzere ABD'li firmaların ön almalarına karşılık, Çin üniversitelerinin ve araştırma kuruluşlarının yıllık en yüksek patent sahipliğinin ilk 20'den 17'sini oluşturduğu ifade edilmektedir.

Raporda ilgi çeken başka bir bulgu da, yapay zekânın "yeni elektrik" olarak tanımlaması ve "yapay zekâ nedeniyle dönüşüme uğramayacak bir sanayi dalının düşünülemeyecek" olmasıdır. Tabiatıyla yapay zekâ, makinelerin öğrenmesi ve büyük veri konularında etkinliğini kanıtlayan ülke bu konularda kural koymak konumunu da elde edecektir. Bu husus da ABD ile Çin arasında yeni bir yarışmayı da ortaya çıkarmaktadır.

Çin'deki teknolojik gelişmeler Trump'ı rahatsız ediyor

Teknolojinin son yıllarda gösterdiği büyük atılımlar, bu alanda ABD ve Çin arasındaki rekabetin belki de en çok karmaşık alanını oluşturmaktadır. Ticaret savaşları olarak görünen anlaşmazlığın temelde ABD ve Çin arasındaki amansız bir teknoloji yarışması olarak ortaya çıktığı ifade edilmektedir.

Gelinen aşamada "büyük veri, yapay zekâ ve makinelerin öğrenmesi" konularında dönüştürücü (transformative) teknolojiye etkin sahip olan ülkenin bu alanı kullanarak silah ve dâhil olmak üzere her alanda üstünlük sağlayacağı belirtilmektedir. Böylece Çin'deki yüksek tasarruf oranı merkezi otorite tarafından sübvansiyonlar yoluyla yapay zekâ, 5G teknolojisi ve büyük veriler üzerinde çalışan firmalara kaynak ayırabilmesi Başkan Trump'ı rahatsız etmektedir.



Nitekim Nikkei'nin sıralamasına göre yapay zekâ konusunda alınan patent başvuruları sayı bakımından Çinli firmaların ABD'li firmalarının önüne geçtikleri, 2016-2018 yılları arasında ilk 50'deki Çin firmalarının sekizden 19'a yükseldiği buna karşılık ABD'li firmaların ilk üçü korumakla beraber 50 içinde sadece 12'ye indiği belirtilmektedir.

Başkan Trump teknoloji yarışında Çin'in sağladığı ivmeyi serbest ticaret anlaşması müzakerelerinde gidermeyi amaçlamaktadır. Böylece müzakerelerde Çin ekonomik sistemi ile ilgili yapısal konulara ilişkin hususlarda müzakerelerde ele alınan konular arasına girmiştir.

Bu arada Çin'deki tasarruf oranının yüksekliği göz önüne alındığında bu alanda üniversitelere ve KİT'lere büyük mali kaynak tahsis etmek Çin yöneticileri bakımından esasen alışılmış bir uygulama olacaktır. ABD ticaret müzakereleri yoluyla, Çinli ve özellikle kamu ile bağlantılı firmaların sağladıkları bu avantajlı ortamın da kabul edilebilir bir çözüme kavuşturulmasını amaçlamaktadır.

Konunun başka bir veçhesi daha bulunmaktadır. Amerika ve Çin'in teknoloji tabanları büyük ölçüde araştırmaların ve "inovasyonun" değişime uğraması ile şe-



killenmektedir. Günümüzde inovasyon 1990'larda olduğu gibi ulusal bir faaliyet olmaktan çıkmıştır. 1950'lerde buluşlar büyük merkezi laboratuarlarda oluşturulmakta idi. Bu değişmiştir. ABD'deki mevcut "inovasyon pipeline"nı; üniversite araştırmalarının, risk sermayesi yatırımlarının, şirketlerin araştırmalarının, dünyadan sermaye ve yetenek bulan girişimci "start-up"ların kurdukları firmaların karışımının bir sonucu olarak tanımlanabilir. İş tecrübesi ile birleştirilen araştırmalar yeni ürünlerin, hizmetlerin ve şirketlerin ortaya çıkışının nedenidir.

Yeni kısıtlamalar getirmesini engellemek gerekir

Buna göre ülkelerin sadece kendi tedarik zincirlerini kullanmaları ve "yerli inovasyon"la yetinmeye çalışmaları çıkar sağlamamaktadır. İleri teknolojiye, ülke sınırlarını aşan araştırmaları ve "inovasyon eko sistemini" kullanmak suretiyle ulaşılmaktadır. Bu sistemi sınırlandırmaya çalışmak yarardan çok zarar verir. Başka bir ifade ile çağımızda teknolojik gelişme işbirliği ortamının güçlendirdiği eko sistem yaratılarak gelişeceği için mevcut yarışın yeni kısıtlamalar getirmesini engellemek gerekir. "İnovasyon" konusunda farklı görüşler olsa da ABD ve Çin arasındaki ticaret savaşlarının bir boyutunun da teknoloji yarışı olduğu düşünülmektedir. Özellikle Başkan Trump'ın müzakerelerde ileri sürdüğü talepleri teknoloji alanındaki Çin faaliyetlerini sınırlamayı amaçlamaktadır.

ABD özellikle teknoloji firmalarına sübvansiyon yapılmasının engellenmesini, fikri mülkiyet alanında yüksek standart ifade eden yeni yasaların çıkarılmasını ve zorla teknoloji transferinin uygulamalarına son verilmesini sağlayacak bağlayıcı yasa çıkarılarak bu alanın düzenlenmesini ve bu konulardaki uygulamaların denetleyecek bir teyit (verify) mekanizmasının kurulmasının sağlanmasını istemektedir.

Kur manipülatörü

Başkan Trump'ın Çin'e karşı muhtelif taksitlerde gümrük tarifelerini iki yıl içinde yüzde 24 civarında artırmasına karşı Çin de ABD'den ithal ettiği ürünlerin gümrük vergilerini yükseltmiştir. Bunun yanında





Çin'in Ağustos ayında parası olan "renmibi"nin değeri ABD dolarına karşı yüzde 4 düşmüştür. Bu durum ABD'nin yaptığı kur artışlarının Çin ihraç ürünleri üzerindeki baskıyı hafifletmektedir. Bu tabiatıyla ABD tarafından kurun bir silah olarak kullanıldığı iddialarına yol açmıştır. Nitekim ABD Ticaret Temsilcisi Lighthizer Çin "kur manipülatörü" olarak ilan etmiştir.

Ayrışma

İki ülke arasında bugüne kadar yapılan görüşmeler ABD ve Çin arasında derinleşen sorunların giderilmesi konusunda olumlu bir hava yaratmamıştır. Bununla beraber tarife artışları her şeye rağmen şimdilik iki ülke içinde tahammül edilebilir seviyede kalmıştır. ABD yönetiminin Çin ekonomisini Amerikan ekonomisinden ayrıştırmak (decoupling) amacıyla temelde kullandığı manivelalar gümrük tarifeleri ve Çin'in ABD'de yapacağı firma satın almalarını sınırlar getiren kurallar, Çin öğrencilerinin hassas konularda eğitim almalarının sınırlanması ve bazı teknoloji firmalarında alınan hizmet ve ürünlerin kısıtlanması şeklinde olmuştur. Karşılıklı olarak alınan önlemler sonucunda, esasen küresel değer zinciri nedeniyle birbirlerine olan "bağın" her iki ülke tarafından da hedef alındığı görülmektedir.

Çin, Amerikan tarım ürünlerinin ithalatını sınırlayarak Başkan Trump'ın oy deposu olarak nitelendirilen eyaletlerde rahatsızlık yaratmıştır. Trump da tarımda sübvansiyonları arttırmıştır. Diğer taraftan özellikle teknoloji transferini kısıtlayan önlemler Çin'de etkin olmaya devam etmektedir.

Her iki ülkenin de aldığı önlemler birbirlerine olan bağın, henüz dramatik ölçüde olmasa da, ayrışma sürecine girdiğini göstermektedir

Sonuç

Müzakerelerde ele alınan konular iki ülke arasındaki önemli ticaret açığının giderilmesi amacıyla sadece Çin tarafının ABD'den ithalatının artırılması konuları üzerinde durulmadığı anlaşılmaktadır. ABD'nin müzakereler sonucunda üzerinde durduğu ve düzeltilmesini istediği konu; hegemon bir güç olarak kurulmasına ön ayak olduğu kurallı ticaret düzeninin, süratle gelişen ancak ekonomisi tam olarak piyasa kurallarına dayanmayan rakibinin yararlandığı ve hatta istismar ettiği hususudur.

Diğer taraftan Başkan Trump'ın aldığı önlemler ve kurallı ticaret sistemine ilişkin genel yaklaşımı Dünya Ticaret Örgütünün (DTÖ) merkezi rolünü geriletmektedir. Dikkate alınması gereken başka bir hususta elektronik ticaret gibi ülke sınırlarını aşan teknolojik gelişmelerin yarattığı ortama ilişkin "yeni kuralların" konulmasına duyulan gereksinimdir.



Çok taraflı sistemin kural koymada göstereceği zaaf bu alanda ileri ülkelerin kendi kurallarını diğerlerine kabul ettirmeye çalışacağı bir süreci tetiklemesi olasılığıdır. Bu şartlarda ABD Çin ilişkilerinde güvensizlik ortamının süratle derinleştiği görülmektedir. Bazı alanlarda ABD üniversitelerinde eğitim gören Çinli öğrencilerin eğitimleri sınırlandırılmıştır. ABD'de yatırım yapmak isteyen Çinli firmaların denetlenerek dijital teknoloji alanındaki firmaları satın almalarını engellenmesi, ABD'li firmaların Huawei gibi Çinli bazı üreticilere hassas ürünlerin satmalarının yasaklanması kararlaştırılmıştır. ABD Avrupalı müttefiklerine 5G teknolojisi konusunda Çinli firmaları kullanmalarını caydırmaya çalışmaktadır.

2001 yılında Çin Dünya Ticaret Örgütüne üye olurken bıraktığı izlenim demokratik anlayışa uygun davranışları benimseyerek "liberal ekonomi" düzenin bir unsuru olacağı şeklinde idi. Çin'in uluslararası sistemin tamamlayıcı bir parçası olması bekleniyordu. Ancak Çin "kamu iktisadi teşebbüslerinin" etkinliklerinin ve ağırlıklarının zaman içinde gerilemediği ve devlet yardımlarının devam ettiği ortaya çıkmıştır. Zaman içinde merkezi yönetimin giderek güçlendiği ve Başkan Xi'nin otoriter bir lider olarak ülke üzerinde etkinliğini arttırdığı görülmüştür. Başkan Xi'nin yönetiminde Çin'in Pasifik Okyanusunda bir askeri güç haline gelerek bölgede üstünlük sağlamayı ve özellikle Güney Kore ve Japonya'ya karşı ısrarlı bir tutumunu sürdürmeyi amaçladığı ifade edilmektedir. Kısacası ABD ile Çin arasındaki rekabetin stratejik bir boyutu da bulunmaktadır.

Bu arada Nisan ayında Washington'da düzenlenen Güvenlik Forum'unda bir konuşma yapan ABD Dışişleri Bakanlığı Siyaset Planlama Direktörü Kiron Skinner'in Çin ile ilgili ifadeleri dikkat çekmiştir. Skinner, Çin'in "uzun dönemli bir tehdit" oluşturduğu ve ilk defa" değişik medeniyetten ve beyaz tenli olmayan büyük bir gücün" meydan okuması ile karşılaşıldığını ifade etmiştir. Tabiatıyla bu demeç Çin'den tepki görmüştür.

Çin yönetimi 19'ncu yüzyıldan 1949'da Çin Komünist Partisi'nin iktidarı ele geçirmesine kadar uzanan tarihini Çin'in sürekli yabancı güçlerin elinde bir seri aşağılanma süreci olarak tanımlamaktadır. Bu bakımdan Başkan Xi, ABD ile yürütülen müzakereleri uzun soluklu bir süreç olarak takdim etmektedir. Ticaret müzakerelerinde ABD tarafının önceliği Çin'in mevcut sistemini değiştirecek yapısal düzenlemeler getirmeye yönelik iddia taşıdığı için ABD ve Çin arasında sürmekte olan ticaret savaşlarının boyutu daha iyi anlaşılacaktır. ABD ve Çin arasında ticari konulardaki ihtilafın tırmanarak devam ettiği mevcut ortamda sorunların görüşmeler yoluyla giderilmesine ilişkin beklentilerin giderek azaldığı düşünülmektedir.





İNŞAATTA DARALMA SÜRECEK Mİ?

İnşaat sektöründe alınan yeni iş siparişleri 2019 yılı Temmuz ayında ilk kez aylık bazda artış gösterdikten sonra Ağustos ayında da bir önceki aya göre 2,9 puan birden yükseldi. Yeni alınan inşaat işlerinde sınırlı bir toparlanma görüldü ve dip seviyeden bir dönüş oldu. Ancak alınan yeni iş siparişleri seviyesinin halen çok düşük olduğu ve bu seviyenin inşaat sektöründe önümüzdeki çeyrek dönemlerde de daralma olacağına işaret ettiği öngörüldü.



-%12,7

İnşaat sektörü 2019 yılının ikinci çeyreğinde küçüldü. Böylece inşaat sektörü dört çeyrektir üst üste küçülürken en hızlı küçülme bu çeyrekte yaşandı.

-%21,2

İnşaat malzemeleri sanayi üretimi 2019 yılının Haziran ayında 2018 yılının Haziran ayına göre daraldı.

-%20,3

İnşaat malzemeleri sanayi üretimi 2019 yılının ilk yarısında geriledi.

-%47,2

2019 yılının ilk yarısında üretimde en yüksek gerileme hazır betonda yaşandı.

Fotoğraflar: *Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi*



İNŞAATTA DARALMA SÜRECEK Mİ?

İnşaat sektöründe alınan yeni iş siparişleri 2019 yılı Temmuz ayında ilk kez aylık bazda artış gösterdikten sonra Ağustos ayında da bir önceki aya göre 2,9 puan birden yükseldi. Yeni alınan inşaat işlerinde sınırlı bir toparlanma görüldü ve dip seviyeden bir dönüş oldu. Ancak alınan yeni iş siparişleri seviyesinin halen çok düşük olduğu ve bu seviyenin inşaat sektöründe önümüzdeki çeyrek dönemlerde de daralma olacağına işaret ettiği öngörüldü.



Fotoğraflar: *Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi*

Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin (Türkiye İMSAD), hazırladığı 'Ağustos 2019 Sektör Raporu'na göre inşaat malzemeleri sanayi üretimi 2019 yılının Haziran ayında 2018 yılının Haziran ayına göre yüzde 21,2 daraldı.

2019 yılının ilk yarısında ise üretim yüzde 20,3 geriledi. Bu dönemde yaklaşık beşte birlik bir üretim kaybı ortaya çıktı. Bu gerilemede iç pazardaki keskin daralma etkili olmaya devam etti. İhracattaki miktar artışı ise üretim kaybını telafi edemedi.

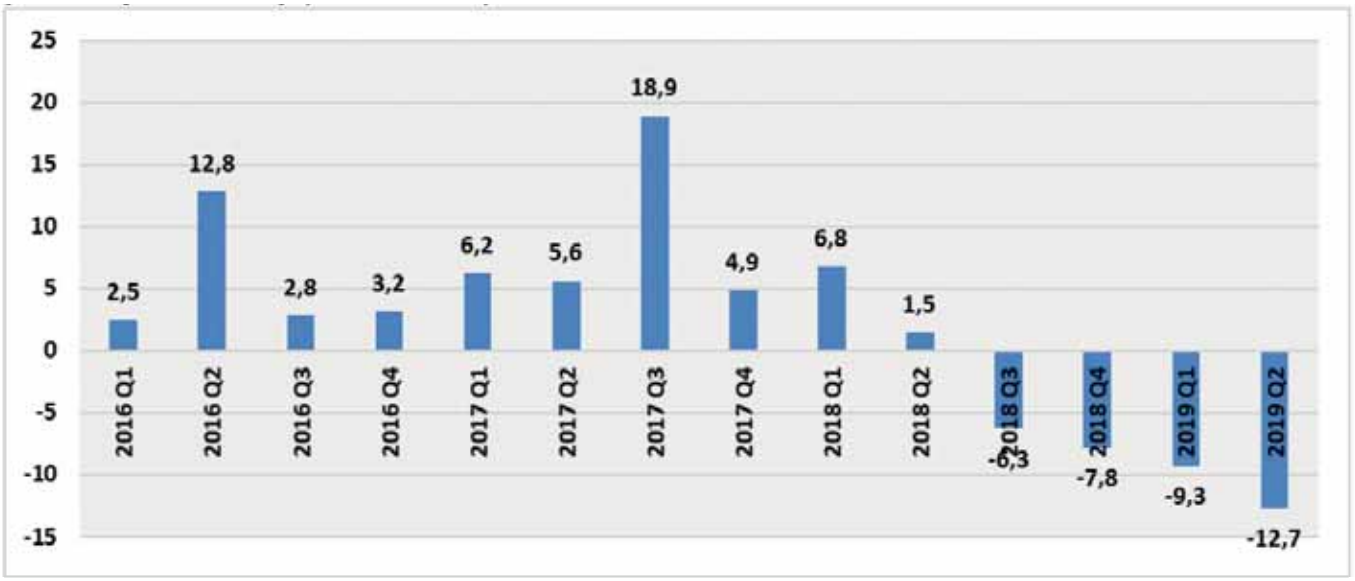
2019 yılının Haziran ayında 22 alt sektörden 22'sinde de üretim geçen yılın aynı ayına göre geriledi. 2019 yılının ilk yarısında ise 22 alt sektörün yine tamamında üretim bir önceki yılın ilk yarısına göre düştü. 2019 yılının ilk yarısında üretimde en yüksek gerilemenin yaşandığı üç sektör yüzde 47,2 ile hazır beton, yüzde 45,8 ile fırınlanmış kilden inşaat malzemeleri ve yüzde 31,4 ile birleştirilmiş parke ve yer döşemeleri oldu. Yılın ilk yarısında iki sektörde üretim gerilemesi yüzde 40'ın, bir sektörde yüzde 30'un ve 7 sektörde ise yüzde 20'nin üzerinde gerçekleşti. Tek haneli gerileme yaşanan iki sektör ise düz camlar ile soğutma ve havalandırma donanımları oldu.

Yeni alınan inşaat işleri seviyesinde sınırlı artış

İnşaat sektöründe alınan yeni iş siparişleri 2019 yılı Temmuz ayında ilk kez aylık bazda artış gösterdikten sonra Ağustos ayında da bir önceki aya göre 2,9 puan birden yükseldi. Yeni alınan inşaat işlerinde sınırlı bir toparlanma görüldü ve dip seviyeden bir dönüş oldu. Ancak alınan yeni iş siparişleri seviyesinin halen çok düşük olduğu ve bu seviyenin inşaat sektöründe önümüzdeki çeyrek dönemlerde de daralma olacağına işaret ettiği görüldü.

İnşaat sektörü 2019 yılının ikinci çeyreğinde yüzde 12,7 küçüldü. Böylece inşaat

Şekil.1– İnşaat Sektörü Çeyrek Dönem Büyüme Yüzde



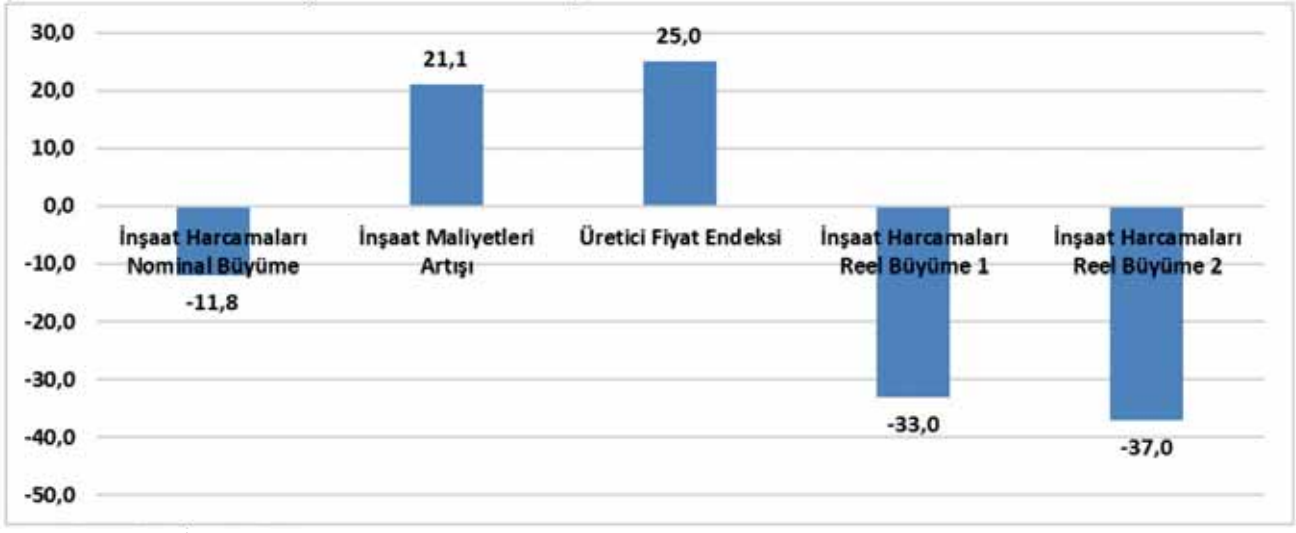
Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Tablo.1 İnşaat Sektörü ve Ekonomik Büyüme (Yüzde)

DÖNEM	İNŞAAT	GAYRİMENKUL	GSYİH
2017	**9,0**	**2,3**	**7,5**
2018 Q1	6,8	3,8	7,4
2018 Q2	1,5	0,8	5,6
2018 Q3	-6,3	2,3	2,3
2018 Q4	-7,8	4,8	-2,8
2018	**-2,1**	**2,9**	**2,8**
2019 Q1	-9,3	1,6	-2,4
2019 Q2	-12,7	2,8	-1,5

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Şekil.2 2019 İlk Yarısında İnşaat Harcamalarında Büyüme



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

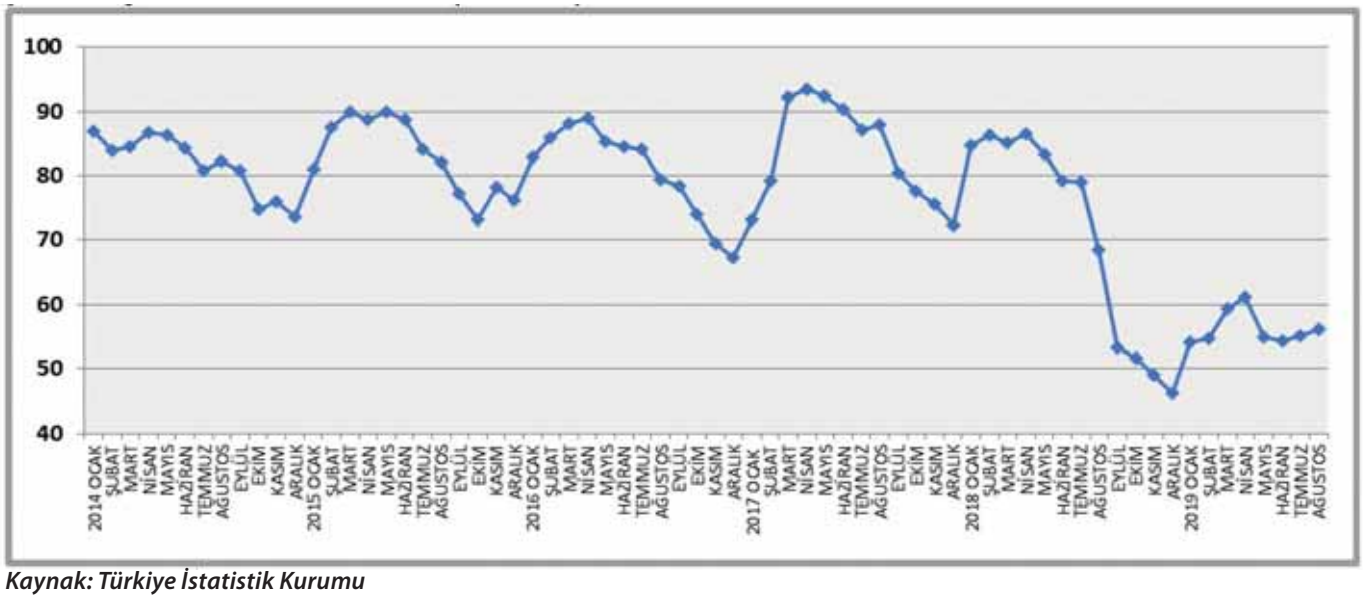
sektörü dört çeyrektir üst üste küçülürken en hızlı küçülme bu çeyrekte yaşandı. Çeyrek dönemler itibarıyla küçülmenin hızlandığı inşaat sektörü, hem kendi iç dinamiklerindeki bozulmalar hem de 2018 yılının ikinci yarısından itibaren yaşanan finansal dalgalanmalardan olumsuz etkilendi. Sektörde taleplerde, fiyatlarda ve müteahhitlerin mali yapılarında görülen sıkıntılar ikinci çeyrekte artarak sürdü. İnşaat sektörü performansı ekonomik büyümenin altında kalmaya devam etti. Ekonomi yeni yılın ikinci çeyreğinde yüzde 1,5 küçülürken gayrimenkul sektörü yüzde 2,8 büyüdü. Böylece yeni yılın ikinci çeyreğinde de yüzde 12,7 küçülen inşaat sektörü genel ekonominin oldukça altında bir performans gösterdi.

Yapı ruhsatları alan bazında yüzde 60 azaldı

2019 ilk yarıyıl döneminde alınan toplam yapı ruhsatları alan bazında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 60,1 azalarak 30,50 milyon metrekare oldu. 2019 ilk yarıyıl döneminde alınan konut yapı ruhsatları alan bazında geçen senenin ilk yarısına göre yüzde 65,2 gerileyerek 19,16 milyon metrekare oldu. Konut dışı bina yapı ruhsatları ise aynı dönemde yüzde 46,7 düşerek 11,34 milyon metrekare olarak gerçekleşti.

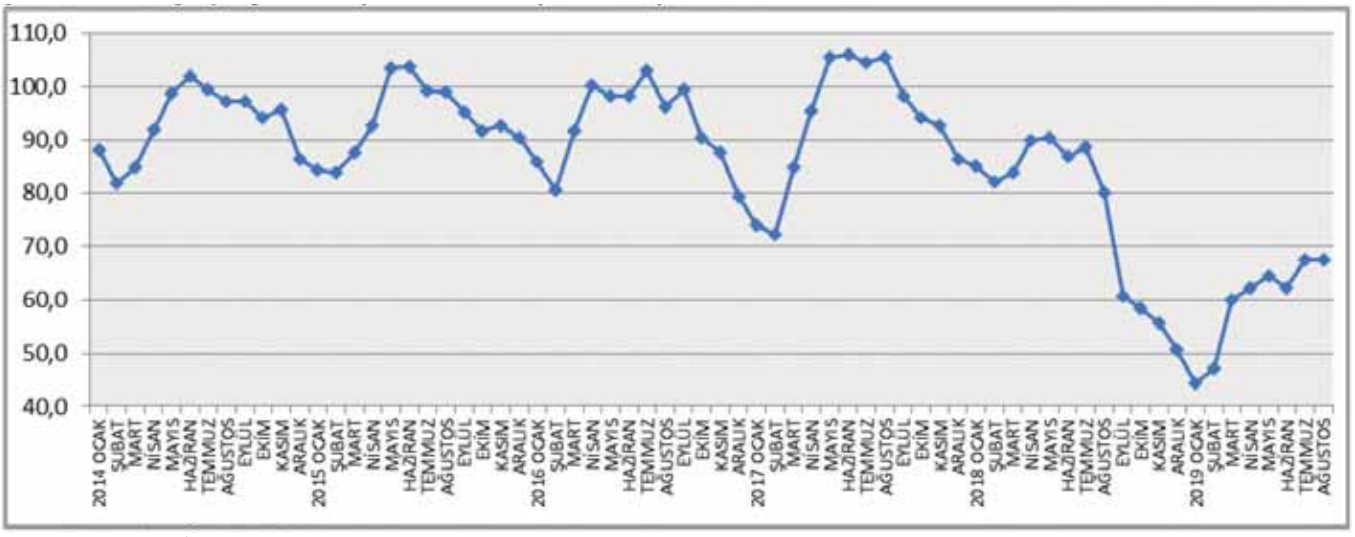
2019 yılının ilk yarısında alınan toplam yapı izinleri alan bazında geçen yılın ilk yarısına göre yüzde 2,8 artarak 80,11 milyon metrekare oldu. Yine bu yılın ilk

Şekil.3– İnşaat Sektörü Güven Endeksi (2010=100)



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Şekil.4 – Son Üç Ay İnşaat Faaliyetleri Endeksi (2010=100)



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

yarısında alınan konut yapı izinleri alan bazında geçen senenin ilk yarısına göre yüzde 1,6 arttı ve 62,02 milyon metrekare oldu. Konut dışı bina yapı izinleri ise aynı dönemde yüzde 6,9 artarak 18,09 milyon metrekare olarak gerçekleşti.

Türk inşaat sektöründe kırılganlıklar devam ediyor

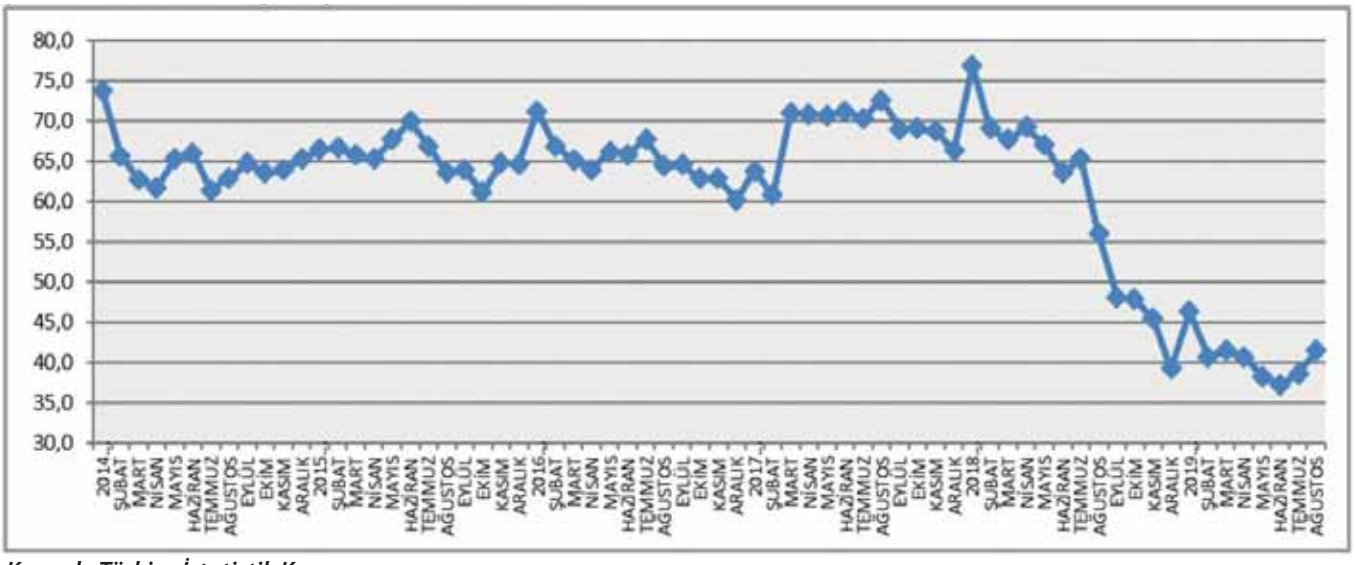
Diğer yandan KPMG Türkiye'nin hazırladığı Sektörel Bakış – İlk Yarı serisinin İnşaat raporu yayımlandı. Yılın ilk altı ayında sektörden gelen öncü veriler zayıf seyrin devam edeceğini gösteriyor.

KPMG Türkiye İnşaat ve Altyapı Sektör Lideri İsmail Önder Ünal, 2018 yılını küresel ekonomideki artan belirsizliklerin ve yurt içinde yükselen döviz kurları ve faizlerin baskısı altında zayıf bir performansla tamamlayan Türk inşaat sektöründe kırılganlıkların devam ettiğini söyledi. İnşaat sektöründe belirgin bir toparlanma öngörülmediğini vurgulayan Ünal "Önümüzdeki kısa vadede yabancı ilgisinin devam etmesiyle sektördeki daralmanın kısmen sınırlanacağı düşünülüyor" dedi.

İnşaat Sektörel Bakış – İlk Yarı raporundan başlıklar şöyle:

» İlk çeyrekte de inşaat sektörü geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10,9 küçülerek keskin bir daralma yaşadı. Sektörden gelen öncü veriler zayıf seyrin devam ettiğini gösteriyor. Genel ekonomide kalıcı bir toparlanma sağlanana kadar kırılganlıkların sürmesinden endişe ediliyor.

Şekil.5– Yeni Alınan İnşaat İşleri Endeksi (2010=100)



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

İstihdam kaybı sürüyor

» 2018 yılında yüzde 21,3 ile 469 bin kişilik istihdam kaybı yaşanmıştı. Ocak-Mart dönemlerinde bu eğilim yavaşlayarak da olsa sürdü. Yılın geri kalan döneminde sektörün istihdamı 114 bin kişi azaldı. İnşaat sektöründeki toplam istihdam 1 milyon 615 bin kişiye geriledi.

» İstihdamda olduğu gibi sektörün güven endekslerinde de düşüş devam ediyor. Mevsimsellikten arındırılmış verilere göre sektörde güven endeksi yılbaşından bu yana yüzde 8,9 daha gerileyerek yüzde 50,4'e indi. Alt endeksler içinde en sert düşüşler istihdam ve satış fiyatlarına yönelik beklentileri yansıtanlarda gerçekleşti.

Yapı ve ruhsat izinleri azaldı

» Sektörde yılın ilk yarısında ciro döviz kurlarındaki dalgalanmaya paralel bir seyir izledi, asgari ücret artışı sektörün girdi maliyetlerini olumsuz etkiledi. Malzeme ve asgari ücret artışlarının etkisiyle maliyetlerde artış ise yüzde 10,8 olarak gerçekleşti.

» Konut ve genel olarak da inşaat sektöründeki kırılganlıkların devam ettiğini gösterir bir diğer veri ise 2019'un geride kalan dönemindeki yapı ve ruhsat izinlerinden geldi. Ocak-Mart döneminde Türkiye genelinde yapı ruhsatlarının yüzölçümü geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 37,7 azaldı.

Yabancıya konut satışı yüzde 76,9 arttı

» Yurt dışı yerleşiklerin ilgisi, sektördeki kayıpları kısmen telafi ediyor. Ocak-Mayıs döneminde yabancılara yapılan konut satışları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 76,9 artış gösterdi. Yabancıların gayrimenkul yatırımları 2019'un ilk beş ayında yüzde 32,4 artarak 2,4 milyar dolara ulaştı.

Tablo.2 Aylık Konut Satışları

DÖNEM	2015	2016	2017	2018	2019
OCAK	86.167	84.556	95.389	97.019	72.937
ŞUBAT	95.021	101.703	101.468	95.953	78.450
MART	116,030	117.205	128.923	110.905	105.046
NİSAN	119.317	106.348	114.446	103.087	84.403
MAYIS	107.888	114.800	116.558	119.655	91.937
HAZİRAN	110.657	106.187	97.579	119.413	61.355
TEMMUZ	96.859	81.343	115.869	123.878	102.236
AĞUSTOS	112.463	114.751	120.918	105.154	
EYLÜL	92.483	108.918	140.298	115.977	
EKİM	104.098	130.274	122.882	146.536	
KASIM	106.008	132.665	122.732	89.626	
ARALIK	142.599	142.713	132.972	136.845	
TOPLAM	1.173.676	1.341.463	1.409.314	1.375.398	

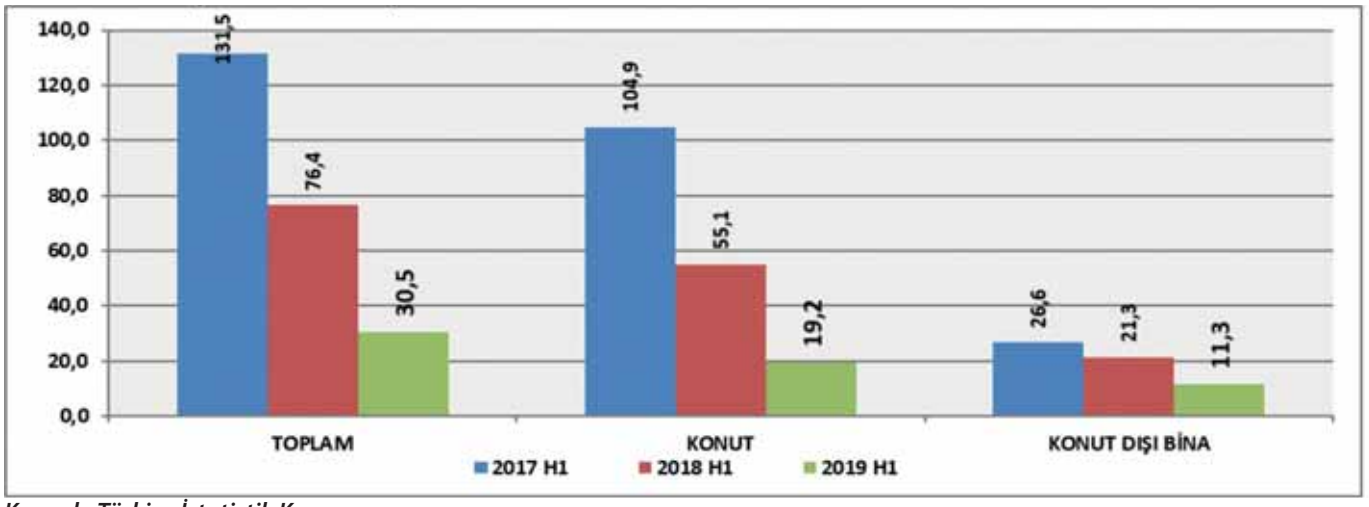
Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Tablo.3– Konut Satışlarının Dağılımı

	2017		2018		2019	
DÖNEM	İlk El	İkinci El	İlk El	İkinci El	İlk El	İkinci El
OCAK	44.235	51.154	44.363	52.656	31.048	41.889
ŞUBAT	45.215	56.253	43.713	52.240	32.648	45.802
MART	56.376	72.547	50.701	60.204	44.163	60.883
NİSAN	51.988	62.458	47.534	55.553	33.443	50.960
MAYIS	52.976	63.582	55.502	64.153	37.246	54.691
HAZİRAN	45.433	52.146	57.064	62.349	23.265	38.090
TEMMUZ	53.949	61.920	57.617	66.261	38.931	63.305
AĞUSTOS	56.498	63.700	49.362	55.792		
EYLÜL	70.019	70.279	54.712	61.285		
EKİM	56.994	65.888	74.815	71.721		
KASIM	59.354	63.378	40.821	48.805		
ARALIK	66.661	66.311	69.861	66.984		
TOPLAM	659.698	749.616	646.065	718.003		

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Şekil.7 Alınan Yapı Ruhsatları Milyon Metrekare



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

» Konut fiyatlarının yıllık artış hızı 2018 sonundaki yüzde 4,5'ten Nisan'da yüzde 2,7'e gerileyerek reel olarak yüzde 14'lük düşüşe işaret etti.

Ofis boşluk oranında rekor

» Ticari gayrimenkul sektöründe ise 2019 ilk yarıda kısmi bir toparlanma gözlense de kırılgan görünüm devam ediyor. 2019 ilk çeyrekte ofis kiralama yüzde 22,4 oranında artış gösterse de ofis boşluk oranları yüzde 25 ile rekor seviyede bulunuyor.

» 2018 ve 2019 ilk çeyrek itibarıyla 453 olan Türkiye genelindeki AVM piyasasında ise kira kontratlarının TL'ye çevrilmesinin ve maliyet baskısının etkileri görülüyor. Ayrıca AVM'lerdeki ziyaretçi sayılarının ilk çeyrekteki yüzde 2,9'luk azalışı sektör açısından zorlu bir görünüm ortaya koyuyor.

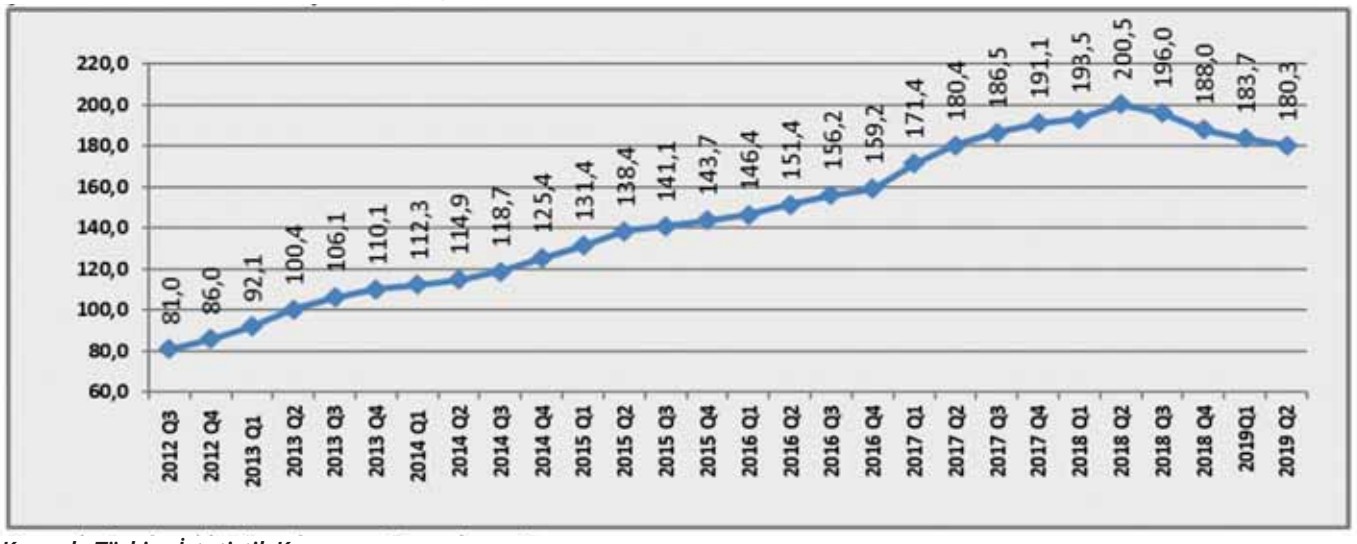
» 2019 ilk yarıda yurt dışı müteahhitlik hizmetleri de küresel belirsizliklerin etkisiyle zayıf bir performans sergiliyor. 2018 yılında petrol fiyatlarının güçlü seyretmesiyle birlikte yaklaşık 20,8 milyar dolarlık 306 proje üstlenilen sektörde 2019 ilk yarıda 5 milyar dolar tutarında 109 proje üstlenildi.

Kentsel dönüşüme yatırımcı girebilecek

» Sektörün son dönemdeki en önemli gündem maddelerinden kentsel dönüşüme ilişkin yeni uygulama. Yapılan yönetmelik değişikliği ile üçüncü kişilere, kentsel dönüşüm projelerine ortak olma hakkının önü açıldı. Bu uygulamanın kentsel dönüşüm projelerini hızlandırması bekleniyor.

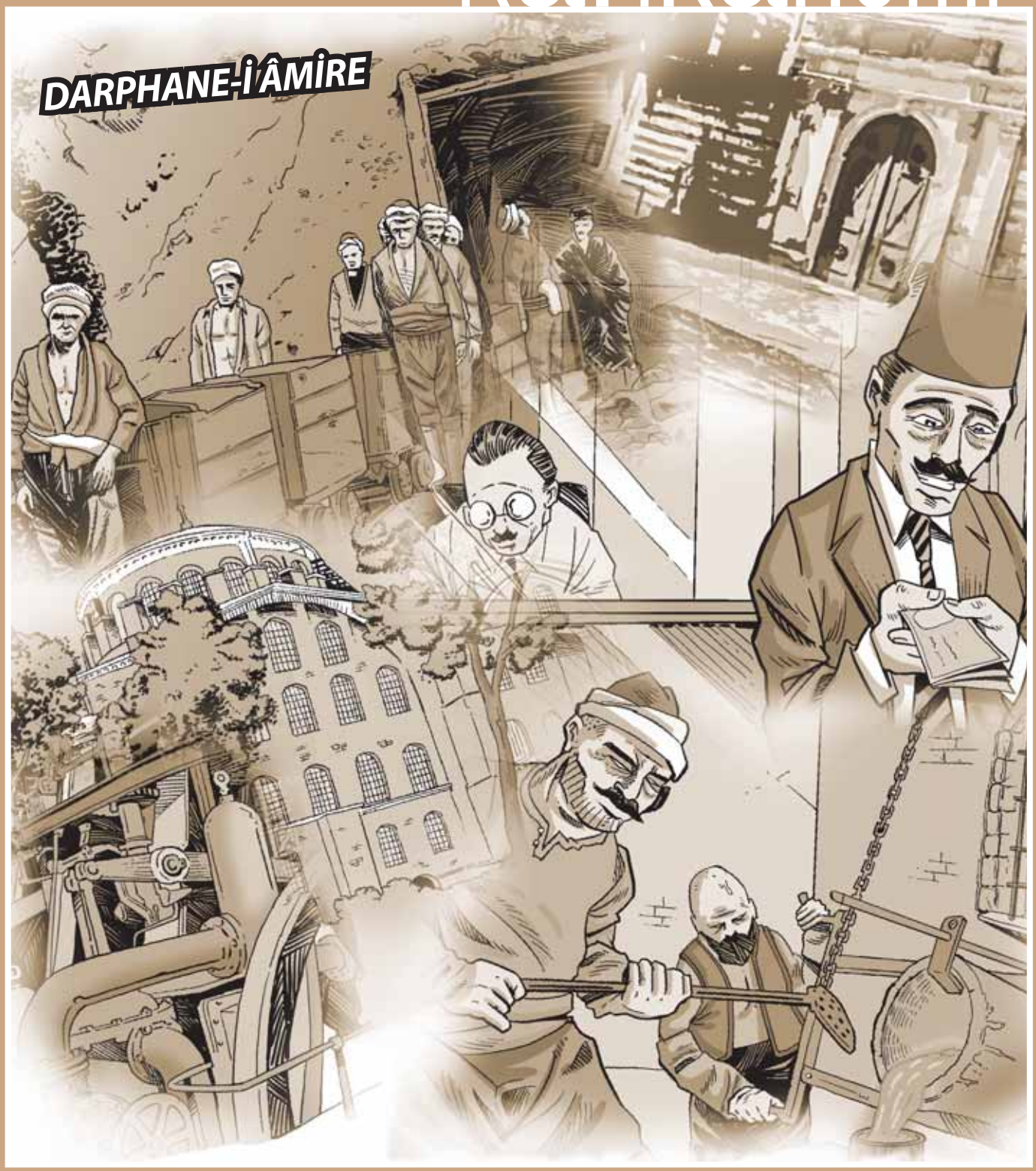
» İstanbul Havalimanı'nın açılması ile birlikte İstanbul'un kuzey bölgeleri gözde lokasyon oldu. Bir taraftan stoğun yoğun olduğu bölgelere ruhsat kısıtlamasını talep eden sektör oyuncularının, diğer yandan İstanbul'un kuzey istikametinde yeni havalimanı yakınlarındaki bölgelerde ve semtlerde art arda projelere başlamaları beklentiler arasında bulunuyor.

Şekil.9 Konut Kredileri Milyar Türk Lirası



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Çizgilerle Hayat Karikanomi



Osmanlı'da ilk büyük darphane Fatih Sultan Mehmed döneminde kurulur. Hazırlanan çeşitli kalıplara madenlerin eritilerek dökülmesi sonucu ortaya çıkan paralar, imparatorluğun her yerinde kullanılır. Yıllarca para üreten Darphane-i Amire'nin tarihini Güven Bilge çizimleri ile anlattı.

DARPHANE-İ AMİRE



ANCAK BAKIR PARA YAPIMI HİÇBİR ZAMAN İÇİN HALKA AÇIK OLARAK HİZMET VERMEZ. O YILLARDA İMPARATORLUĞUN PARA BASIM MÜESSESİNDE ÇALIŞANLAR YAPTIKLARI İŞİN ÖNEMİNE BİNAEN SÜREKLİ GÖZETİM ALTINDA TUTULUR VE DENETLENİR. ELDE EDİLEN PARALAR DA DENETİME TABİ TUTULDUKTAN SONRA KULLANIMA GİRER.

DARPHANE BÜNYESİNDE SİKKEZEN, SAATÇİ, AĞARTMACI, CİLACI GİBİ KADROLARDA BİRÇOK KİŞİ İSTİHDAM EDİLİR. 1789 YILINDA DARPHANE BİNASI VE PARA BASIM ALETLERİ YENİLENİR. 1843'E KADAR DEVLET-İ ALİYE'NİN BİRKAÇ PARA BASMA MERKEZİNDEN BİRİ OLAN İSTANBUL DARPHANESİ, DİĞER BÖLGELERDEKİ DARPHANELERİN KAPANMASIYLA İMPARATORLUĞUN TEK DARPHANESİ OLARAK HİZMET VERMEYE BAŞLAR.

YİNE BU YILLARDA DARPHANENİN DAHA MODERN BİR ŞEKİLDE PARA ÜRETMESİ İÇİN ÇALIŞMALARA BAŞLANIR. YENİ BÖLÜMLER İNŞA EDİLİR, LONDRA DARPHANESİ ÖRNEK ALINARAK LONDRA'DAN EN SON SİSTEM MAKİNELER İÇİN SİPARİŞ VERİLİR. MAKİNELERLE BİRLİKTE BU MAKİNELERİ KULLANMAYI BİLEN MÜHENDİS, KALIPÇI VE MAKİNECİLER DE GETİRTİLİR.

1842 YILINDA PARA BASIM İŞLEMİNDE ÇEKİÇ USULÜNDEN SARKAÇ USULÜNE GEÇİLİR, SONUNDA 1844 YILINDA TAMAMEN YENİLENEN DARPHANEDE PRES USULÜ PARA BASIMINA GEÇİŞ SAĞLANIR. İLERİ TEKNOLOJİ PARA BASIM İŞLEMİNE GEÇİLEN DARPHANEYE 1910 YILINDA LONDRA'DAN ÜÇ ADET DE MAKİNE PRESİ GETİRİLEREK YÖNTEM BİRAZ DAHA MODERNLEŞTİRİLİR.

1913 YILINDA İSE DARPHANE'DE 150 BEYGİR GÜCÜNDE BİR BUHAR MAKİNESİ DE ÜRETİME YARDIMCI OLUR.

YILLARCA PARA ÜRETEN DARPHANE MÜESSESESİ, GÜNÜMÜZDE BAŞBAKANLIK HAZİNE VE DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI DARPHANE VE DAMGA MATBAASI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NE BAĞLI OLARAK ÇALIŞMAKTADIR.

1967 YILINDA TOPKAPI SARAYI'NDAKİ İKİ BUÇUK ASIRLIK TARİHİ BİNASINDAN TAŞINAN DARPHANE, BUGÜN BALMUMCU'DA HİZMET VERİRKEN, DAMGA MATBAASI BÖLÜMÜ DE 1732'DE KURULAN TARİHİ DARPHANE BİNASINDA FAALİYETİNE DEVAM EDİYOR.

TÜRK TÜKETİCİLERİ PUANLAMADA LİDER

Türkiye'nin de yer aldığı dünya çapında gerçekleştirilen "puanlama ekonomisi" araştırmasına göre tüketicilerin ürün puanlaması alışveriş davranışlarını ve marka aidiyetini etkiliyor. Müşteriler pazarlama mesajlarına daha az güvenirken güç dengesi giderek tüketici lehine kayıyor. Dünyada tüketicilerin yüzde 71'i ürün puanlamalarını önemli bulurken bu oran Türkiye'de yüzde 91'e çıkmış durumda.

Fotoğraflar: *Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi*



Simon-Kucher & Partners tarafından, Türkiye'nin de yer aldığı, dünya çapında gerçekleştirilen "puanlama ekonomisi" araştırmasına göre ürün puanlamalarının önemi giderek artarken, aynı zamanda alışveriş davranışlarını ve marka aidiyetini de etkiliyor. Müşteriler pazarlama mesajlarına daha az güvenirken, güç dengesi giderek tüketici lehine kayıyor.

Dünyada tüketicilerin yüzde 71'i ürün puanlamalarını önemli ya da çok önemli bulurken, bu oran Türkiye'de yüzde 91'e çıkmış durumda.

Global strateji ve pazarlama danışmanlığı şirketi Simon-Kucher & Partners tarafından gerçekleştirilen son Trend Radar 2019 - Puanlama Ekonomisi çalışmasının sonuçları; puanlamanın neredeyse her tür satın alma için giderek daha önemli bir değerlendirme aracı haline geldiğini ortaya koyuyor. Otomotiv, bankacılık, sigorta, turizm, tüketici elektroniği gibi birçok sektörü kapsayan araştırmanın sonuçlarına göre dünya çapında, tüketicilerin yüzde 71'i ürün puanlamalarını "önemli" veya "çok önemli" olarak değerlendirirken, bu oran Türkiye'de ise yüzde 91'e ulaşıyor.

Ayrıca, puanlama, tüketiciler için ürün özelliklerinden ve fiyatından sonra, satın alma kararlarında üçüncü önemli kriter olarak yer alırken, ürünün markasından bile daha da önemli bulunuyor.

Ürün puanlamaları standart haline geldi

Araştırmaya katılanların neredeyse yarısı, bir satın alma işlemi yapmadan önce düzenli olarak yorumları okuduğunu söylerken, üçte biri genellikle satın aldıkları ürünler için kendi puanlamalarını yaptıklarını ve dörtte üçü ise (yüzde 76) en az bir kez bir ürüne puan verdiğini belirtiyor. Aldıkları ürün ve hizmetlerden oldukça memnun olan müşterilerin yaklaşık üçte ikisi puanlama yaparken, tüketicilerin yüzde 75'i ise özellikle bir üründen memnun kaldıklarında puan verme konusunda motive oluyorlar.

Müşteriler daha fazla kalite ve şeffaflık istiyor

Dünya çapında ankete katılanların yüzde 51'i, ürün puanlamaları nedeniyle daha fazla değer elde ettiklerini düşünürken, Simon-Kucher Yönetici Ortağı Mert Terzioğlu, "Katılımcılar, bu sayede daha iyi bilgilendik-



lerini ve daha az kötü alışveriş kararı verdiklerini, aynı zamanda aldıkları ürünlerin de daha kaliteli olduğunu söylüyor. Bu nedenle, puanlama ekonomisi, satın alma noktasına ulaşmadan önce müşterilere bir ürünün değeri üzerinde daha fazla şeffaflık sağlıyor. Geçmişe nazaran, tüketiciler puanlama sayesinde şirketlere karşı gittikçe daha fazla güç kazanıyorlar. Değerlendirme yaparak, deneyimlerini diğer potansiyel alıcılarla hızlı bir şekilde paylaşabiliyor ve böylece ürün ve şirketlerin başarılarını etkileyebiliyorlar. Tüketiciler, pazarlama vaatlerine ve markalardan gelen reklam mesajlarına artık daha az güveniyorlar. Bu nedenle güç dengesi müşteriye doğru kayıyor" şeklinde konuşuyor.

"Geleneksel pazarlama stratejileri gözden geçirmeli"

Ürünleri farklı markalar arasında hızlı ve kolay bir şekilde karşılaştırabilmek, müşterilerin satın alma kararlarını daha kolay kılarken, puanlamalar bu nedenle markalara ve şirketlere olan bağlılığı yıpratıyor. Araştırmaya katılan her üç katılımcıdan biri, daha iyi bir puan alan ürün nedeniyle farklı bir markaya geçtiğini belirtirken, birçok satın alma kararında müşteri incelemelerinin bir satın alma kriteri olarak markadan daha önemli olduğunu vurguluyor. Araştırmaya katılanların yüzde 19'u ise daha yüksek puanlı ürünler için daha fazla para ödemeye hazır olduklarını söylüyor. Bu sonuçların şirketler için çok büyük sonuçları var, çünkü şeffaflığın artması, yüksek değerli ürünleri olan sağlayıcıların düşük değerli ürünleri olanlardan daha net bir şekilde farklılaştığı anlamına gelmiyor. Markaların, müşterilerini daha fazla derecelendirme sunmaya nasıl motive edebileceklerini derinlemesine düşünmek zorunda kalacaklarını belirten Simon-Kucher Direktörü Gökmen Ciğer, "Örneğin, şirketlerin ürün puanlama sürecini müşterileri için en kolay hale getirmek üzere online mağazalarını kurmalarının en iyi yolu nedir? Er ya da geç, her sağlayıcı, ürün derecelendirmeleri için bir strateji geliştirmek zorunda kalacak" diyor.

Tüketici elektroniği ve turizm lider alanlar

Tüketici değerlendirmeleri her sektör için aynı derecede önem taşımıyor. Tüketici elektroniğinde, dünyada tüketicilerin yüzde 60'ı ve Türkiye'nin de bulunduğu bölgede ise yüzde 76'sı ürün değerlendirmelerinin satın alma kararı vermelerinde rol oynadığını belirtiyor, bu oran turizmde dünyada yüzde 60, Türkiye'nin bulunduğu bölgede ise yüzde 74 ile ikinci sırada. Sigorta, otomotiv ve inşaatta puanlamaların diğer sektörlere kıyasla göreceli olarak daha az öneme sahip olduğunu belirten Ciğer, "Puanlama trendi, henüz emekleme aşamasında, ancak bu durumun gelecekte daha fazla gelişeceğini bekliyoruz" diyor.

Türkiye'den 202 tüketici katıldı

Trend Radar, ilk kez 2019 yılında Simon-Kucher & Partners tarafından yürütülen global bir çalışma. Dünya çapında "Puanlama Ekonomisi 2019" konusuna odaklanarak 23 ülkede yaklaşık 6 bin 400, Türkiye'den ise yaklaşık 202 tüketici ile Şubat 2019'da gerçekleştirildi. Simon-Kucher & Partners, strateji, pazarlama, fiyatlandırma ve satış odaklı TopLine Power®'da uzmanlaşmış bir global danışmanlık firması. Müşterilerine pratik, kanıta dayalı stratejiler uygulayarak büyüme ve kar hedeflerini gerçekleştirmelerinde yardımcı oluyor. Simon-Kucher & Partners, dünyanın önde gelen fiyatlandırma danışmanı ve düşünce lideri olarak kabul görüyor. Firmanın dünya çapında, Türkiye dahil 38 ofisinde bin 300 çalışanı bulunuyor.

KAYSERİ TİCARET ODASI
1896

ÇALIŞAN ÜRETEN KALKINAN ŞEHİR



BİRLİKTE
GÜÇLÜYÜZ



Prof. Joseph E. Stiglitz

Ekonomide Nobel ödülü bulunan Joseph E. Stiglitz, Columbia Üniversitesi'nde Profesör ve Roosevelt Enstitüsü'nde Baş Ekonomisttir. En son çıkan kitabı: Küreselleşme Yine Büyük Hayal Kırıklığı: Trump Döneminde Küreselleşme Karşıtlığı

Paydaş kapitalizmi gerçekten geri mi geldi?

Birçok CEO doğru şeyi yapmayı isteyebilir ancak bunu istemeyen rakiplerinin olduğunu da biliyorlar. Vicdanı olan şirketlerin, olmayan şirketler tarafından zarar görmemelerini sağlayacak eşit şartlar oluşturulmalı.

Kırk yıldır ABD'deki baskın doktrin; işçiler, müşteriler, tedarikçiler ve toplumlar için sonuçlarına bakılmaksızın büyük şirketlerin hemen ve ne olursa olsun hissedar değerini yani kâr ve hisse fiyatlarını en yüksek seviyeye çıkarmaları gerektiğiydi. Dolayısıyla Amerikan Business Roundtable derneğinin neredeyse tüm üyeleri tarafından imzalanan ve paydaş kapitalizmini destekleyen beyanı ortalığı epey karıştırdı. Sonuçta bunlar Amerikalılara ve tüm dünyaya işin sadece kar-zarar çizgisinden daha fazlası olduğunu anlatan Amerika'nın en güçlü şirketlerinin CEO'larıdır. Bu oldukça ciddi bir geri dönüş. Yoksa değil mi?

Serbest piyasa kuramcısı ve Nobel ödüllü ekonomist Milton Friedman yalnızca hissedar öncelikli doktrininin yayılmasında değil ayrıca bunun Amerikan kanunlarına dahil edilmesinde etki sahibiydi. Friedman "Şirketlerin tek ve yalnızca bir adet sosyal sorumluluğu vardır, kaynaklarını kullanmak ve kârlılığını artırmak için tasarlanmış faaliyetlerde bulunmak" diyecek kadar işi ileri götürmüştü.

Buradaki ironi ise Friedman bu fikirleri ilan ettikten kısa bir süre sonra ve popüler hale geldikleri ve bunların sanki emin ekonomik teorilere dayanıyorlarmış gibi şirketler kanunlarına mutlaka dahil edildikleri dönem olan 1970'lerin sonunda bir dizi yazı ile ben ve Sandy Grossman hissedar kapitalizminin toplumsal refahı en üst seviyeye çıkarmadığını göstermiş olmamızdı.

Piyasa gücünü kullanıyorlar

İklim değişikliği gibi önemli dış faktörler olduğunda veya şirketler soluduğumuz havayı veya içtiğimiz suyu zehirlediğinde bu kesinlikle doğrudur. Ve şirketler çocuklarda obeziteye yol açan şekerli içecekler veya opioid krizine neden olan ağrı kesiciler gibi sağlıksız ürünleri pazarladıklarında veya Trump Üniversitesi veya birçok başka kâr amaçlı Amerikan yüksek eğitim kurumunun yaptığı gibi habersiz ve savunmasız olanlardan faydalandıklarında bu kesinlikle doğrudur. Ve şirketler birçok banka ve teknoloji şirketinin yaptığı gibi piyasa gücünü kullanarak kâr elde ettiklerinde doğrudur.

Ancak daha genel anlamda da doğrudur: Piyasa, şirketleri kısa vadeye odaklanmaya, çalışanlarına ve içinde bulundukları topluma yetersiz yatırım

Friedman'ın düşünceleri açgözlü CEO'lara sadece baştan beri yapmak istedikleri şeyi yapmaları için mükemmel bir bahane vermekle kalmadı ayrıca Amerika'nın ve daha birçok başka ülkenin hukuki çerçevesine hissedar kapitalizmini yerleştiren şirket kanunlarına yol açtı.

yapmaya yönlendirebilir. Ekonominin işleyişi konusunda derin bilgilere sahip olması gereken şirket liderlerinin, yaklaşık 40 yıl sürse de en sonunda ışığı görüp modern ekonomiyi yakalamış olmaları içimizi rahatlatan bir durumdur.

Ancak bu şirket liderleri gerçekten dürüst mü davranıyorlar yoksa beyanları yaygınlaşan yanlış davranışa yönelik popüler tepkinin karşısında sadece retorik bir jest mi? Liderlerin samimiyetsizliklerinden ciddi şekilde şüphelenmek için nedenler mevcut.

Şirketlerin ilk sorumluluğu vergilerini ödemektir ancak yeni kurumsal vizyona imza atanlar arasında, anlatılanlara göre, Jersey gibi vergi cennetlerini kullanmaya devam eden Apple gibi vergiden kaçınma konusunda ülkenin önde giden şirketleri bulunuyor. İmza atan diğerleri ise şirketlerin ve milyonerlerin vergilerinde ciddi indirimler yapan ve tam olarak uygulandığında orta gelirli hanelerin çoğunun vergilerini yükseltecek ve ilave milyonlarca kişinin sağlık sigortalarını kaybetmelerine yol açacak ABD Başkanı Trump'ın 2017 tarihli vergi kanununu desteklemişlerdi. Bu, belli başlı gelişmiş ülkeler arasında en yüksek seviyede eşitsizlik, en kötü sağlık hizmeti sonuçları ve en düşük ortalama yaşam süresi olan bir ülkede oluyor. Ve bu şirket liderleri vergi indirimlerinin daha fazla yatırım ve daha yüksek ücretlere yol açacağı iddiasını savunsalar da işçilerin ücretlerinde neredeyse hiç değişiklik olmadı.

Eşit şartlar oluşturulmalı

Paranın çoğu yatırım için değil, sadece hissedarların ve hisse teşvik planları olan CEO'ların ceplerini doldurma işlevi gören hisse geri alımları için kullanılmaktadır.

Daha kapsamlı gerçek bir sorumluluk hissi şirket liderlerinin çevreyi korumak ve çalışanların sağlığını ve güvenliğini iyileştirmek için daha güçlü yasal düzenlemeleri kabul etmelerine yol açacaktır. Ve birkaç otomobil şirketi, Başkan Trump önceki Başkan Barack Obama'nın çevre mirasını tersine çevirmeye çalıştığı için Trump yönetiminin istediğinden daha güçlü yasal düzenlemeleri destekleyerek bunu gerçekleştirdiler. Çoğunlukla diyabete neden olduğunu bildikleri çocukluk dönemi obezitesindeki rolleri konusunda kendilerini kötü hissediyor gibi görünen bazı meşrubat şirketi yöneticileri bile mevcut.

Birçok CEO doğru şeyi yapmayı isteyebilir (veya bunu isteyen aileleri ve arkadaşları vardır), ancak bunu istemeyen rakiplerinin olduğunu da biliyorlar. Vicdanı olan şirketlerin, olmayan şirketler tarafından zarar görmemelerini sağlayacak eşit şartlar oluşturulmalıdır. Bu nedenle birçok şirket çevre ile iş yeri sağlığı ve güvenliğini koruyan kuralların yanında rüşvete karşı yasal düzenlemeler istiyor.

Yasalarda reformlara ihtiyaç var

Ne yazık ki sorumsuz davranışları ile 2008 global finansal krizine yol açan dev bankaların birçoğu bunların arasında değil. Krizin tekrarlaması olasılığını azaltacak şekilde yasal düzenlemeleri sıkılaştıran Dodd-Frank mali reform yasasının daha mürekkebi kurumadan, bankalar önemli hükümleri iptal ettirmeye çalışmaya başladılar. Bunların arasında CEO'su Business Roundtable'ın mevcut başkanı Jamie Dimon olan JPMorgan Chase vardı. Amerika'nın para güdümlü politikaları göz önüne alındığında bankaların ciddi oranda başarı elde etmiş olmaları şaşırtıcı değildir. Ve krizden on yıl sonra, bazı bankalar hala sorumsuz ve yanıltıcı davranışlarından zarar gören kişilerin açtığı davalar ile uğraşıyor.

Ellerindeki geniş parasal olanaklar sayesinde davacıların kendilerinden önce pes edeceğini umut ediyorlar.

Amerika'nın en güçlü CEO'larının yeni tavrı tabi ki memnuniyet vericidir. Ancak bunun bir başka reklam çalışması mı yoksa söylediklerinde ciddi mi olduklarını bekleyip göreceğiz. Bu arada yasalarda reform yapılmasına ihtiyacımız var. Friedman'ın düşünceleri açgözlü CEO'lara sadece baştan beri yapmak istedikleri şeyi yapmaları için mükemmel bir bahane vermekle kalmadı ayrıca Amerika'nın ve daha birçok başka ülkenin hukuki çerçevesine, hissedar kapitalizmini yerleştiren şirket kanunlarına yol açtı.

Bu durum, şirketlerin davranışlarının başka paydaşlar üzerindeki etkilerini dikkate almalarını sadece mümkün değil gerekli kılacak şekilde değişmelidir.

Telif hakkı: Project Syndicate, 2019. **www.project-syndicate.org**



Prof. Jeffrey D. Sachs

Jeffrey D. Sachs Columbia Üniversitesi'nde Sürdürülebilir Kalkınma, Sağlık Politikaları ve Yönetimi Profesörü ve Yeryüzü Enstitüsü Direktörüdür. Ayrıca Birleşmiş Milletlerin Sürdürülebilir Kalkınma Çözümleri Ağı'nın da direktörüdür.

Sürdürülebilir gelişme için gıda

Dünyadaki tüm insanlar değişim talep ediyor. Zengin, kapsayıcı ve sürdürülebilir bir dünyaya ulaşmak için gerekli bilgi birikimine ve zenginliğe sahibiz. İş dünyası da acil olarak küresel sorumluluklarını anlamalı ve bunların farkında olarak hareket etmeli.

Nüfusu 7.7 milyar insanın olduğu bir gezegeni beslemek kolay bir görev değil. Bu gezegen üzerindeki her insanın sağlıklı beslenme ihtiyacı, beklentisi ve hakkı vardır. Her çiftçinin iyi bir geçim kaynağı ihtiyacı, beklentisi ve hakkı vardır. Gezegendeki diğer yaklaşık on milyon türün de içinde hayatta kalabilecekleri bir ortama ihtiyacı vardır. Ayrıca gıdaları üreten, işleyen ve taşımacılığını yapan her işletmenin kazanç sağlama ihtiyacı ve beklentisi vardır.

Bu, zorlu bir gerekliliktir ve yerine getirilememektedir. 820 milyondan fazla insan sürekli olarak aç yaşamaktadır. Yaklaşık iki milyar insan, vitamin ya da protein gibi mikro besin eksikliği yaşamaktadır. Yaklaşık 650 milyon yetişkin, şeker, doymuş yağ ve diğer kimyasal katkı maddeleriyle doldurulmuş işlenmiş gıdalardan kaynaklanan bir salgın olan obeziteden muzdarip.

Ancak asıl problemler açlıktan ve beslenmeden çok daha derin. Günümüzdeki tarım sınai uygulamaları, ormanların tahrip edilmesinin, tatlı su kaynaklarının tüketilmesi ve kirletilmesinin, toprak erozyonunun ve biyolojik çeşitliliğin çöküşünün arkasındaki temel nedendir. Bunların da üstüne kısmen gıda sektöründen ortaya çıkan insan kaynaklı iklim değişikliği, mahsul üretimi üzerinde yıkıcı bir etkiye sahiptir.

Kriz gitgide kötüleşecek

Gelecekte daha da ciddileşecek olan küresel ısınma ve nüfus artışı ile alakalı kati değişiklikler yapılmadığı takdirde kriz gitgide kötüleşecektir.

Gıda sektörü, küresel ekonominin güç merkezlerinden biridir ve her gün iletişim içinde olduğumuz için en çok bilinen markalardan birkaçına da ev sahipliği yapar. Birbiriyle bağlantılı gıda krizlerin çözümü, sektörde başvurulan yollar kesin olarak değiştirilmedikçe mümkün olmayacaktır.

Ancak çok önemli bir umut ışığına sahibiz. Her gün daha fazla gıda şirketi önümüzdeki zorluğu anlamaya başlıyor ve insan sağlığı ile gezegenimizin hayatta kalmasını destekleyecek yeni bir yol çizmek istiyorlar. Barilla Foundation tarafından bir araya getirildiğimiz bazı sektör liderleri, gıda sektörü ile sürdürülebilir gelişmeyi yan yana getirmek için gerekli olan adımların belirlenmesi konusunda bizden yardım istediler.

Gelecekte daha da ciddileşecek olan küresel ısınma ve nüfus artışı ile alakalı kati değişiklikler yapılmadığı takdirde kriz gitgide kötüleşecek. Birbiriyle bağlantılı gıda krizlerin çözümü sektörde başvurulan yollar kesin olarak değiştirilmedikçe mümkün olmayacak.

Başlangıç noktamız ise başka bir umut ışığı. 2015 yılında Birleşmiş Milletlerin 193 üyesinin tamamı oy birliği ile iki hayati karar aldı. Bu kararların ilki, 2030 Ajandası adı altında insan sağlığı ve gezegenin güvenliğini iyileştirecek 17 adet Sürdürülebilir Gelişme Hedefinden (SDG'ler) oluşuyordu. İkincisi ise dünya hükümetlerini, küresel ısınmayı 1.5 derecenin altında tutmak konusunda kati eylemlerde bulunmak zorunda bırakan Paris İklim Anlaşması. SDG'ler ve Paris Anlaşması aynı zamanda gıda sektörü uygulamalarında da önemli kararlar alınmasını gerektiriyor.

Raporumuz kapsamında hem üretici hem dağıtıcı konumunda gıda sektörüne hizmet veren tüm şirketlere sesleniyor ve küresel hedeflerle uyumlu olacak şekilde net ilkeler, ölçüler ve raporlama standartları edinmelerini istiyoruz. Her şirketin özellikle dört kritik soruyu cevaplaması gerekiyor.

Birincisi, şirketlerin ürünleri ve stratejileri, sağlıklı ve sürdürülebilir beslenme şekillerine katkıda bulunuyor mu? Fast Food kültürünün gerçek anlamıyla bizi ölüme sürüklediğini biliyoruz. Sektör, acil olarak daha sağlıklı beslenme şekillerini öne çıkaracak şekilde değişmek zorunda.

Şirketlerin sorumluluğu var

İkincisi, şirketin üretim uygulamaları sürdürülebilir mi? Şirketlerin çoğu kimyasal kirlilik, paketlemeden ortaya çıkan devasa atıklar, orman tahribatı, fazla ve kötü hedeflenmiş gübre kullanımı ve diğer çevre hastalıklarından sorumludur.

Üçüncüsü, şirketin tedarikçilerinin uygulamaları da sürdürülebilir mi? Hiçbir tüketici gıda şirketi, ormanların tahribatına neden olan çiftliklerden gelen ürünleri kullanmamalıdır. Amazonlar ve Endonezya'daki ormanların tahrip edilmesi, kelimenin tam anlamıyla kavrulmuş bir dünya yaratma yolunda ilerliyor ve bu da tüm gıda ürünlerinin sürdürülebilir çiftliklerden geldiğini gösterecek şekilde etiketleme ihtiyacının altını çiziyor.

Son soru ise şirketin iyi bir tüzel kişi olup olmadığı. Örneğin yasal boşlukları kullanmayı hedefleyen agresif vergi uygulamaları ya da güçsüz icra süreçlerinden kaçınılmalıdır çünkü bu uygulamalar, hükümetlerin kamu hizmetlerini sağlamaları ve böylece SDG'leri yerine getirmeleri için ihtiyaçları olan kârı elde edememelerine neden olur.

İşimizin bir parçası olarak gıda sektörünün mevcut raporlama uygulamalarını inceledik. Pek çok şirket sürdürülebilir gelişme yönünde ilerlediklerini ifade etse de bu şirketlerin çok azı uluslararası normlara uygun ve küresel geçerliliği olan üretim yapıyor. Direkt olarak kendi üretimleriyle ya da Amazon veya Endonezya ormanları gibi dünyanın gerilimli noktalarında üretim yapan üreticilerin müşterisi olarak gerçekten küresel bir krizin bir parçası olduklarını fark edebilen şirket sayısı oldukça az. Ayrıca şirketler, vergi uygulamalarını da detaylı olarak raporlamıyor.

İnsanlar değişim talep ediyor

Kısacası gıda sektörünün sürdürülebilirliğe olan bağlılığı genellikle SDG'lere ve Paris Anlaşması'na uyumluluğu sağlamak için gerçek raporlama ve denetim sağlamanın yerine sadece yüce gönüllü bir hissiyat olarak kalıyor.

Ancak bu konuya olan bakış açımız hiç de kötümser değil. Dünyanın dört bir yanında genç nesiller yaşamak ve çalışmak için sürdürülebilir ve güvenli yollar talep ediyorlar. Şirketlerin de değişeceğine inanıyoruz. Sonuçta şirketlerin de gizli "çalışma lisanslarını" ellerinde tutabilmeleri için memnun müşterilere, motivasyonu yüksek çalışanlara ve toplumun saygısına ihtiyaçları vardır. İncelediğimiz bazı şirketler, değişimin mümkün olduğu konusunda bize umut veriyor. Projemiz önümüzdeki yıl da performans, raporlama ve denetim konularının sürdürülebilir gelişme ile aynı yönde olduğundan emin olmak adına sektörle birlikte çalışma hedefiyle devam ederken gördüklerimiz ve öğrendiklerimiz konusunda toplumu bilgilendirmeye de ara vermeyeceğiz.

Gıda sektörü, daha büyük bir resmin anahtar parçalarından biri. Dünya liderleri SDG'lerde ve Paris Anlaşması'nda kaydedilen (ya da kaydedilmeyen) gelişmeleri gözden geçirmek için BM'de toplandı. Hayati bir gerçeği unutmamaları gerekiyor: Dünyadaki tüm insanlar değişim talep ediyor. Zengin, kapsayıcı ve sürdürülebilir bir dünyaya ulaşmak için gerekli bilgi birikimine ve zenginliğe sahibiz. İş dünyası da acil olarak küresel sorumluluklarını anlamalı ve bunların farkında olarak hareket etmelidir.

Telif hakkı: Project Syndicate, 2019. **www.project-syndicate.org**



Rüştü Bozkurt

rustu.bozkurt@dunya.com

Strateji belgelerinin arkası ve önü

Bakanlık, açıklanan sanayi stratejisinin hedeflerine ulaşması için analitik yetkinliğin artırılmasına ilişkin somut önerilerini diğer bileşenle beraber ele almalı kamuoyunda farkındalığı artıracak tartışma iklimini yaratmalı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın paylaştığı "strateji belgesi"; strateji ve inovasyon odaklı, dijital dönüşümü hızlandırmayı amaçlayan, girişimciliği özendiren, beşeri sermayeyi güçlendiren ve gerekli alt yapı destekleri sağlayarak, gelişmeyi hızlandıran bir yapılanma içeriyor. Strateji-odaklı gelişme planlarının kaynakları etkin ve verimli kullanmanın araçları olduğunu hepimiz biliyoruz. Bu açıdan bakarak, "en büyük maliyet hedefsizliktir" ilkesinden yola çıkıyor; Bakanlığın strateji tanımlamış olmasını, somut hedefler belirlemesini kendi başına olumlu bir adım olarak değerlendiriyoruz. Bu adımların düzenli ve kararlı biçimde atılabilmesi için yerine getirilmesi gerekli olanları beş alt başlıkta paylaşacağız: **1)** Devletin kayıt, ölçme, gözetim ve denetim sorumluluğu **2)** Teknolojik gelişmelerin bağlantı, kayıt ve veri oluşturma fırsatları **3)** Süreç kontrolü ve verimlilik odaklı rekabetin öne çıkması **4)** Analitik yetkinliğin verimlilik artışına etkileri, **5)** Kendini yeniden üreten sistem kurmanın önemi.

Kayıtlılık düzeyi devletin gücüdür

İlber Ortaylı, yaşamdan çıkardığı deneyimlerini paylaştığı söyleşi kitabında, insanlığın en önemli icadının "devlet" olduğunu söylüyor. Yale Üniversitesi'nde siyaset bilimi öğretim üyesi olan James C.Scott'un "İlk Devletlerin Derin Tarihi/ Tahıla Karşı" kitabında başından sonuna devlet gücünü kayıt tutma yaygınlığının ve derinliğinin belirlediğini anlatıyor. Bizim neredeyse kırk yıldır sürekli altını çizdiğimiz bağlantı, kayıt, envanter oluşturma, veri analizi, bilgi oluşturma ve bilgiyi anlamlandırma konusundaki ısrarlı yazılarımızı, sözünü ettiğimiz kitap her satırında bir kez daha kanıtlıyor ve pekiştiriyor.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, belirlediği "sanayi stratejisinin" ülkemizi yaratmak istediği sonuçlara taşıyabilmesi için hedef alanlardaki kayıt, envanter, veri ve bilgi düzeyine sıkı sıkıya bağımlı olduğumuzu bilerek destekler yapmalıdır. Kayıt dışı uygulamanın ülke ekonomisindeki düzeyi, tersine okuduğumuzda devletin güçsüzlüğünün göstergesidir. Bakanlık öncelikli alanlarla ilgili varlıklarımızı ölçmez, kayıt altına almaz, envanter oluşturmaz, envanterleri bilgiye dönüştürmezse korkarız ki daha önce belirlenen iddialı hedeflerin sapması gibi, bugün belirlenen hedefler de sapacaktır.

Bağlantılılık, kayıt ve veri üretimi

Her zaman belirtildiği gibi, rekabet gücünün bir yarısını "teknolojik ilerlemeler", diğer yarısını da yapılacak işlerin "ekosisteminin oluşumu" belirler. Bugünün dünyası, Prof. Dr. Tuncer Kılıç'ın belirttiği gibi, yaşam, birbiriyle bağlantılı entegre bilgi sistemlerinden oluşuyor. GE

Geçmişte yapılan işlerin açık ortamlarda yaygın sorgulanması yapılabilirse toplumun "birikimleri" etkin biçimde değerlendirilebilir. Tersine bir tutumla ilkesiz gizlilik tuzaklarına düşülürse, geçmişin yapılan hatalarının sorgulanması yapılmazsa, ekonomimizi "orta gelir tuzaklarından" kurtaramayız.

Türkiye Blog'da yayınlanan "5G Standardını Yaratan Türk: Prof. Dr. Erdal Arıkan" başlıklı yazıda altı çizildiği gibi son 30 yılda haberleşme ve bilgiye erişim kolaylaşmış, mobil iletişim toplumsal ve ekonomik dönüşümlere yol açmıştır. Özellikle 5G aşamasına geçildiğinde otonom nesneler, nesnelerin interneti (IoT), makineler arası iletişim (M2M) alanlarında verimliliği artıracak yeni uygulamalar alabildiğine yaygınlaşacaktır. 5G, kendinden önceki 4G aşamasını 100 katı hızlı veri aktarabilecek. Bağlantı ve iletişim alanındaki gelişmeler, yeni işbirliklerinin oluşumunu kolaylaştıracak; tedarik, dönüştürme, lojistik alanında bugüne kadar geçerli olan paradigmalar hızla değişecektir.

Bakanlığın önerdiği strateji belgesinin hedeflerine erişmek için projelerin bağlantı boyutu, sürdürülebilirliği ve rekabet gücüne katkısı özenle analiz edilmesi gereken hususlardır. Teknolojinin yarattığı ölçme, kayıt, saklama, analiz olanakları veri ayıklaması yaparak işe yarar verilerden yeni bir ürün ve yeni bir iş yapma metoduna dönüşmezse, "veri hamallığı tuzaklarına" yakalanabiliriz.

Uçtan uca süreç kontrolü

Bağlantı kolaylığının yarattığı ölçme, kaydetme, veriye dönüştürme, bilgi üretme ve bilgiyi anlamlandırma alanlarında teknolojinin yarattığı güç, "uçtan uca süreç kontrolü" yapılmasını kolaylaştırmaktadır.

Bir kalkınma stratejisi, bir yandan bilim ve teknolojideki gelişmelerin yarattığı fırsatları en üst düzeyde değerlendirmenin, tehlikeleri de en düşük maliyetle savuşturmanın gerek şartlarını yerine getirdiği zaman anlamlıdır. Strateji, bizi amaca götürecek en uygun yolları ve yöntemleri içerir. Ülke gündemine yeni bir kalkınma stratejisi taşındığında, tedarikten dönüştürmeye, dağıtımdan hizmet kalitesini artırmaya bütün süreçlerin birbirini bütünlemesi gerek şarttır. Sadece stratejinin belirlenmiş olması olumlu adımdır; gerek şartları yerine getirilmezse başarılı olma şansı yoktur.

Bakanlığın açıkladığı strateji hedeflerine erişebilmemiz için, süreç kontrolü olanaklarının geri-bildirim döngülerini değerlendiren bir sistem bütünlüğüne ihtiyaç vardır. Bakanlık, strateji kapsamında desteklenecek projelerin ödünsüz gözetim ve denetiminin mekanizmalarını oluşturmak, kadrolarını yetiştirmek ve çalışır hale getirmek zorundadır. Eğer geri-bildimler sistemli biçimde yapılamazsa, korkarız ki bu yeni atılım da oluşturacağı beklentilerin uzağında kalacaktır.

Analitik yetkinlik

Bilim ve teknolojinin oluşturduğu yeni sistemler ölçme, veri oluşturma kadar "veri analizi" de gerektiriyor. Makine öğrenimi ile büyük verinin "kümelendirilmesi" kolaylaşmaktadır. Verilerin karşılaştırılması, ayıklanması ve işe yarar verilerin belirlenmesi "analitik yetkinlik" gerektirmektedir.

Toplumun elit kesimde analitik yetkinlik, tıpkı girişimcilik gibi geleceğin önemli varlığı haline gelmiştir. Analitik yetkinlik için, güvenli, özgür ve özgün düşünebilme ortamı ve iklimi oluşturulmalıdır. Bakanlık, açıklanan sanayi stratejisinin hedeflerine ulaşması için, analitik yetkinliğin artırılmasına ilişkin somut önerilerini, diğer bileşenle beraber ele almalı, kamuoyunda farkındalığı artıracak tartışma iklimini yaratmalıdır.

Analitik yetkinliği gelişmesi "yüzleşme özgüveni" gerektirir. Geçmişte yapılan işlerin açık ortamlarda yaygın sorgulanması yapılabilirse, toplumun "birikimleri" etkin biçimde değerlendirilebilir. Tersine bir tutumla, ilkesiz gizlilik tuzaklarına düşülürse, geçmişin yapılan hatalarının sorgulanması yapılmazsa, ekonomimizi "orta gelir tuzaklarından" kurtaramayız.

Kendini yeniden üretme

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın açıkladığı sanayi stratejisi hedeflerine ulaşmamız da yeterli değildir. Uzun dönemli geleceği güven altına almak için sistemin "kendini yeniden üretmesini" de sağlamak gerekir.

Stratejinin açıklanması tek başına anlamlı değildir. Stratejinin gerek ve yeter şartlarını iyi analiz ederek, parçacı değil bütünsel bir anlayışla değerlendirme yaparak, öngörme ve önlem alma disiplininden ödün vermeden ilerlemeliyiz.

Kendini yeniden üreten bir yapı oluşturabilmemiz için önce rekabet edebilir alan seçiminde ciddi çalışmalar yapılmalıdır. Belirlenen alanlara yönelik projeleri, dünya, bölge ve ülke özelinde değerlendirebilecek uzmanlık birimlerinin varlığı hayati önem taşır. Desteklenen projelerin eş anlı gözetim ve denetimi sağlanmadan geleceği güven altına alacak bir yeniden üretim mekanizması kurulamaz.

Kalkınma hepimizin ortak hedefi olduğuna göre, desteklenecek projelerin bütün verileri kamuoyu önünde sorgulanmalıdır. Örneğin, bundan önce yürürlüğe konan politikaların neden hedeflerine ulaşmadığını çok net bir sorgulamadan geçirmek, kendini yeniden üreten yeni sistemler kurabilmenin olmazsa olmazıdır.

Strateji belgeleri hepimiz içini ortak yarar üretecektir; bu belgelerde ortaya konan hedeflere ulaşmak da hepimizin ortak sorumluluğudur. Bu açıdan, burada söylenenler virgülüne kadar tartışmaya açıktır. Birbirimizi görmezden gelerek, tartışmalardan uzak duran manipülatif ve spekülatif tutumlar benimseyerek etkili bir gelişme yaratamayız. Açık biçimde ülkenin ortak konularında eteklerimizdeki taşları dökmeliyiz…

Merkez Bankası faizleri indirirken dolar kuru nasıl düşüyor?



Özcan KADIOĞLU ozcankadioglu@hotmail.com
Koç Üniversitesi-TÜSİAD Ekonomik Araştırma Forumu (EAF) Üyesi, Dünya Gazetesi Yazarı

Son dönemde yaşanan küresel ekonomik gelişmeler finansal istikrarın makroekonomik istikrar için bir ön koşul olduğunu gösterdi, buna bağlı olarak merkez bankalarının finansal sistemde biriken riskleri göz ardı etmemesi gerektiği görüşünü yaygın kıldı.

Merkez Bankası Para Politikaları Kurulu 12 Eylül 2019 tarihinde bu yılki altıncı toplantısını yaptı. Son iki toplantı sonucunda toplam 750 baz puanlık düşüş yaptı. Ama döviz kurlarında şu ana kadar ciddi bir artış olmadığı gibi az da olsa bir düşüş yaşandı.

Cumhurbaşkanı Sayın Tayyip Erdoğan'ın ısrarla söylediği "enflasyonun artış sebebi faizlerin yüksek olmasıdır" söylemi bir aşamada test edilmeye çalışılıyor.

Bu köşe yazımda Merkez Bankası Para Politikaları Kurulu öncesi ve sonrasında döviz kurlarında ne gibi değişimler olup olmadığını sorgulamak istiyorum.

Finansal istikrar, genel olarak finansal sistemin dengelerini bozabilecek beklenmedik durumlara karşı ekonominin dayanıklılığı olarak tanımlanır.

Son dönemde yaşanan küresel ekonomik gelişmeler; finansal istikrarın makroekonomik istikrar için bir ön koşul olduğunu göstermiş, buna bağlı olarak merkez bankalarının finansal sistemde biriken riskleri göz ardı etmemesi gerektiği görüşünü yaygın kılmıştır.

Para politikasının etkinliğini önemli ölçüde artıran finansal istikrar sağlanamadığı durumlarda ülke ekonomisinde ve toplumsal refahta olumsuzluklar yaratır. Bu nedenle dünyadaki tüm merkez bankaları, finansal sistemin istikrarını çok yakından takip etmektedir.

Finansal istikrar konusu oldukça önem kazandı

Son dönemde yaşanan finansal krizler nedeniyle, fiyat istikrarı hedefinin gerçekleştirilmesi doğrultusunda "finansal istikrar" konusu oldukça önem kazanmıştır. Merkez bankalarının para politikası ile ilgili gündeminin başında yer alan finansal istikrar, fiyat istikrarı hedefleri ile bir arada değerlendirilmeye başlamıştır.

Birçok ekonomist faizlerdeki hızlı düşüşün yanlış olduğunu bu yüzden önümüzdeki günlerde kur artışının yaşanabileceğini, ekonomide tekrar bir ısınma karşısında Merkez Bankası yöneticilerin bu kadar hızlı bir faiz artışı yapamayacağını bu yüzden daha temkinli olunması gerektiğini söylüyor.

TCMB Para Politikası Kurulu (PPK) bu yılın altıncı toplantısını Eylül ayında yaptı ve politika faizini 3,25 puan indirdi. Banka, Nisan'da gevşeme sinyali vermişti ama birikimli faiz indirimini ancak Temmuz ayında yapabildi. Eylül 2018'de 625 baz puan artış Eylül ayı toplantısı ile alınmış oldu. Banka'nın bu kararı alabilmesindeki en önemli değişkenlerden biri, küresel finansal piyasalardaki durgunluğa tekrar girilme endişesinden kaynaklanıyor.

IMF bu yüzden önümüzdeki dönemde dünya büyüme tahminlerini art arda revize ederek düşürüyor.



Para politikasının sınırına varıldı mı?

2019'da, küresel finansal piyasalar daralmadan genişlemeye döndü. En son 2013 yılında başlayan daralma aşaması, 2019'un başında sonlandı. Henüz yeni genişleme aşamasının nasıl şekilleneceği netleşmiş değil. Zira merkez ülkelerde faizlerin negatife dönmesi, para politikasının sınırına varıldığını ifade ediyor. Her ne kadar ana akım iktisatçılar ısrarla maliye politikası araçlarını gözlerden uzak tutmaya çalışsa da merkez ülkelerde 2019'daki yavaşlama daha sonra resesyona dönüşürse bu araçlar da gündeme gelebilir.

Şartların lehimize geliştiği şanslı bir dönemden geçiyoruz. Zira gerek ABD Merkez Bankası (Fed) gerekse Avrupa Merkez Bankası (AMB) gibi büyük merkez bankaları yeni bir düşük faiz bol likidite döneminin sinyalini veriyorlar. Kontrolümüz dışında gelişen küresel rüzgârların her an ters yönde esebileceğini de hesaba katacak kararlar almalıyız.

Şimdi de tablomuzu yorumlamaya çalışalım…

Dolar kurunda Para Politikaları Kurul toplantısı ve sonrası ciddi bir değişim olmadığını görüyoruz.

Nisan toplantısından itibaren döviz kurlarında ciddi bir artış olmadığını söyleyebiliriz.

Son iki toplantıda yapılan 750 baz puanlık düşüşe rağmen döviz kurunda artış olmadığı gibi yaklaşık %3'lük bir düşme olduğu görülüyor.



Bunun sebeplerinden bazılarını yukarıda açıklamaya çalıştık zaten.

Bu kadar faiz düşüşüne rağmen IMF'ye kayıtlı 189 ülke içinde en yüksek politika faiz oranına sahip sekizinci ülke konumundayız.

Aynı zamanda IMF'ye kayıtlı 189 ülke içinde en yüksek enflasyon yaşayan 12. ülke konumundayız. Diğer ülkelere baktığımızda Venezuela, Zimbabwe, Arjantin, Sudan, Güney Sudan, İran, Liberya, Haiti, Etiyopya, Angola ve Sierra Leone olduğu görülüyor.

Faizleri konuştuğumuz kadar enflasyonu konuşsak ve çözüm üretsek birçok sorunu da çözmüş olacağız. Çünkü enflasyon her gün sabit gelirlinin, sigortalının sofrasındaki peyniri, zeytini ve ekmeği eksiltiyor.

Kaynak: *Merkez Bankası*

TOPLANTI TARİHİ	TOPLANTIDAN 1 HAFTA ÖNCE	TOPLANTIDAN 1 GÜN ÖNCE	TOPLANTI GÜNÜ	TOPLANTIDAN 1 GÜN SONRA	TOPLANTIDAN 1 HAFTA SONRA	ORTALAMA FONLAMA FAİZİ	FAİZ BAZ PUAN ARTIŞI	DOLAR ENDEKSİ
18 OCAK 2018	3,79	3,75	3,81	3,81	3,81	%12,75	-	88,9
7 MART 2018	3,81	3,81	3,80	3,81	3,86	%12,75	-	89,8
25 NİSAN 2018	4,09	4,08	4,07	4,07	4,12	%12,75	75	97,9
23 MAYIS 2018	4,46	4,58	4,85	4,70	4,48	%13,50	300	93,9
7 HAZİRAN 2018	4,59	4,61	4,55	4,50	4,71	%16,50	125	94,3
24 TEMMUZ 2018	4,84	4,75	4,77	4,85	4,90	%17,75	150	95,1
13 EYLÜL 2018	6,59	6,40	6,35	6,07	6,27	%19,25	475	94,7
25 EKİM 2018	5,55	5,71	5,68	5,62	5,57	%24,00	-	94,8
13 ARALIK 2018	5,36	5,36	5,36	5,37	5,26	%24,00	-	97,1
16 OCAK 2019	5,50	5,44	5,40	5,35	5,31	%24,00	-	95,7
6 MART 2019	5,34	5,37	5,38	5,43	5,45	%24,00	-	96,8
25 NİSAN 2019	5,81	5,86	5,93	5,95	5,94	%24,00	-	97,9
12 HAZİRAN 2019	5,80	5,78	5,80	5,83	5,85	%24,00	-	97,01
25 TEMMUZ 2019	5,69	5,71	5,70	5,66	5,66	%19,75	-425	98
12 EYLÜL 2019	5,67	5,77	5,68	5,67		%16,50	-325	98,97



Fotoğraflar: TOBB ETÜ Fotoğraf Servisi

EN GENİŞ KATILIMLI SİBER GÜVENLİK YAZ KAMPI TOBB ETÜ'DE DÜZENLENDİ

Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi üyesi firmalar, siber güvenlik kulüp ve toplulukları ile Yusiber, PauSiber ve Etucyber'in desteğini de alan "Siber Güvenlik Yaz Kampı" TOBB ETÜ'nün ev sahipliğinde düzenlendi.

Türkiye'nin en geniş katılımlı "Siber Güvenlik Yaz Kampı" etkinliği, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi'nin (TOBB ETÜ) ev sahipliğinde 19-23 Ağustos 2019 tarihleri arasında 23 sınıfta, 550 öğrencinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı'nın iştiraki, Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi ve Siber Kulüpler Birliği'nin ortak organizasyonu ile düzenlenen etkinlikte katılımcılara 23 ana başlıkta 30 uzman tarafından eğitimler verildi.

Demir: Siber güvenlik yapay zeka kadar önemli

Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi üyesi firmalar, siber güvenlik kulüp ve toplulukları ile Yusiber, PauSiber ve Etucyber'in desteğini de alan "Siber Güvenlik Yaz Kampı"; TOBB ETÜ Mühendislik Fakültesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Aydın Selçuk'un koordinatörlüğünde gerçekleştirildi.

TOBB ETÜ'deki kampı ziyaret ederek katılımcılara seslenen Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, siber güvenlik konusunun çok konuşulan; ama az eylem yapılan bir alan olduğunu belirtti ve "Biraz bu yönde hissiyat edindiğimiz için Savunma Sanayi Başkanlığı olarak bu alanda inisiyatif alma gereği hissettik. Geçen Kasım ayından bu yana 13 farklı



TOBB ETÜ'de Düzenlenen Siber Güvenlik Yaz Kampı'nda Verilen Eğitimler

EĞİTİM BAŞLIĞI	EĞİTMEN
Ağ ve Bulut Sistemleri Güvenliği	Ali Işıklı
Bilgi Güvenliği Farkındalığı & Bilişim Hukuku	Av. Ömer Özer
Exploit Geliştirme	Yunus Yıldırım
GNU/Linux 101 ve Temel Sistem Yönetimi	Fatih Çelik
Kablosuz Ağ Güvenliği	Yılmaz Değirmenci & Özge Aykut
Kriptoloji 101 Mobil Uygulama Güvenliği	Mert Can Coşkuner
Nesnelerin İnterneti (IOT) Sistemleri Güvenliği	Oğuzhan Yavuz
Python Programlama 101	Can Umay & Burak Dönmez
SCADA (EKS) Sistemleri Güvenliği	İsmail Mert Ay Ak
SIEM & SOC	Burhan Canmaya & İhsan Ünaldı & Barış Aydın
Siber Güvenliğe Giriş (Hacker 101)	Beren Kuday Görün
Siber Tehdit İstihbaratı	Mahir Yüksel
Sinyal İstihbaratı	Murat Şişman
Temel Adli Bilişim ve Mobil Forensic	Kaan Kaya & Erhan Turhan
Tersine Mühendislik & Zararlı Yazılım Analizi	Fatih Erdoğan & Emrah Demir
Veritabanı Güvenliği	Ömer Çolakoğlu
Uygulamalı Sızma Testi	Kürşat Oğuzhan Akıncı
Uygulamalı Sızma Testi	Cemal Cihad Çiftçi
Uygulamalı Sızma Testi	Crypttech
Web Uygulama Güvenliği	Fatih Coşkun & Eren Çiftçi
Web Uygulama Güvenliği	Yusuf Topal & Yavuz Yüksel
Yapay Zeka ve Uygulamaları	Burak Tahtacı & Yasin Sağlam

üniversitede binin üzerinde öğrenciye eğitim verildi" dedi.

Prof. Dr. Demir, siber güvenlik konusunun 10 yıldan beri dünyada üniversiteler bazında en fazla öğretilen ve önemsenen konu olduğunu, bunun yanında yapay zeka ile otonom sistemlerin de giderek öneminin arttığını kaydederek, Türkiye'nin bu alanlarda iyi bir başlangıç yaptığını vurguladı. Kendilerine kamptaki eğitimlerden ne kazanıldığının geri bildiriminin yapılmasını isteyen Prof. Dr. Demir "Göremediğimiz, atladığımız konular olabilir, bunlarla ilgili sizlerle diyalog çok önemli, bu kanalları açık tutmamız çok önemli. Bunu da üniversiteler aracılığı ile yapacağız" diye konuştu.

Eğitim alan öğrenci sayısı bin 600'e yaklaştı

Savunma Sanayii Başkanlığı, paydaşlar arasında bilgi ve deneyim paylaşımını sağlamak için Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi'ni oluşturmuştu. Bu çerçevede yetkin insan kaynağının artırılması amacıyla, son altı ayda 13 üniversitede bini aşkın öğrenciye eğitimler verildi. Bu seneki ilk yaz kampı 17-19 Haziran 2019 tarihleri arasında Boğaziçi Üniversitesi'nde gerçekleştirilmişti. TOBB ETÜ'de düzenlenen Siber Güvenlik Yaz Kampı ile bu alanda eğitim verilen öğrenci sayısı da bin 600'e yaklaşmış oldu.

Siber Güvenlik Yaz Kampı sonunda katılımcılara sertifikaları, eğitmenleri tarafından imzalanarak verildi. Organizasyon ekiplerinin gece-gündüz çalışması sonucu ortaya çıkan kampın ardından, katılımcılardan çok olumlu geri bildirimler alındığı ifade edildi.

Siber Güvenlik Yaz Kampı'yla İlgili Linkler:

https://siberkume.org.tr/
https://twitter.com/siberkume
https://kamp.siberkulupler.com/







TIP FAKÜLTESİNİ KAZANAN ÖĞRENCİLER BEYAZ ÖNLÜKLERİNİ GİYDİ



TOBB ETÜ Tıp Fakültesi'ni kazanan öğrenciler beyaz önlüklerini giyerken, TOBB ETÜ Tıp Fakültesi Yedinci Açılış ve Beyaz Önlük Töreni de gerçekleştirildi.

TOBB ETÜ Tıp Fakültesi Yedinci Açılış ve Beyaz Önlük Töreni gerçekleştirildi. Tıp Fakültesi Dekan Vekili Prof. Dr. Selçuk Tunalı, öğrencilerin bir meslek değil yaşam biçimi seçtiklerini ifade ederek, hedeflerinin iyi insan, iyi hekim ve iyi araştırmacı yetiştirmek olduğunu söyledi. Bir hekimin iyi insan olurken empati sahibi, güler yüzlü ve hastalarını yargılamayan özellikleri taşıması gerektiğini anlatan Prof. Dr. Tunalı, "Teknoloji ne kadar gelişmiş olursa olsun, mesleğinizi yaparken onlara dokunun ve muayene edin" diye konuştu.

Prof. Dr. Tunalı TOBB ETÜ Tıp Fakültesi olarak bu yıl verdikleri ilk mezunlara okutulan 'Hekimlik Andı'nda; hastanın dini, dili, ırkı, etnik kökeni, politik düşüncesi, cinsel yönelimi ve toplumsal konumuna yansız ve tarafsız yaklaşılacağı yönünde bir bölüm bulunduğunu anımsatarak, meslek yaşamı boyunca bu söze sadık kalınması gerektiğini bildirdi.

"Çok çalışma, sabır ve fedakarlık gerekiyor"

Toplumun hekimlerin yaptıkları kadar yapmadıklarını da yakından izlediğini ifade eden Prof. Dr. Tunalı, "Bu sebeple birçok meslek grubundan farklı olarak, yapmadıklarımızdan da sorumluyuz. Onun için sırf sağlık hizmeti vermek değil, halk sağlığı için yolunda gitmeyen şeyleri de söylemeliyiz" şeklinde konuştu.

TOBB ETÜ Tıp Fakültesi'nin sıfırdan kurulduğunu bildiren Prof. Dr. Tunalı, süreçte emeği geçen tüm akademik ve idari yöneticiler ile öğretim üyelerine teşekkür etti.

TOBB ETÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Yusuf Sarınay da yeni gelen öğrencilerin artık TOBB ve TOBB ETÜ Ailesi'nin bir üyesi olduklarını ifade ederek, "Beyaz Önlük giyilen gün, tıp eğitimine ilk adımın atıldığı gündür. Hekim olmak hayat boyu çok çalışma, sabır, fedakarlık ve iyi insan olmayı gerektiriyor. Biz de size en iyi şekilde eğitim vermek için elimizden gelen her şeyi yapacağız" dedi.

"Doktor Gibi Düşünmek" adlı ilk ders verildi

Kendisinin aynı zamanda Fen Edebiyat Fakültesi Dekanı ve Tarih Bölümü Başkanı olduğunu anımsatan Prof. Dr. Sarınay "1. Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşında 300 hekim cephelerde şehit olmuştur. Şehit doktorlarımızı, diğer şehitlerimizi ve gazilerimizi, Kurtuluş Savaşı'nın komutanı Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü rahmet ve minnet ile anıyorum" şeklinde konuştu.

Daha sonra törende Tıp Fakültesi 1. sınıf öğrencilerine beyaz önlükleri giydirildi ve stetoskopları teslim edildi. Toplu fotoğraf çekiminin ardından Gazi Üniversitesi Tıp Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Serdar Kula tarafından "Doktor Gibi Düşünmek" adlı ilk ders verildi. Öğleden sonra ise Tıp Fakültesi akademisyenleri ve 1. sınıf öğrencileri Anıtkabir'i ziyaret ettiler. 1. sınıf öğrencileri için Temel Tıp Laboratuarı'nda "Hoşgeldiniz Partisi" de düzenlendi.



YÖREX KAPILARINI AÇIYOR

Antalya Ticaret Borsası öncülüğünde TOBB'un desteğiyle yapılan Yöresel Ürünler Fuarı YÖREX, 23-27 Ekim tarihleri arasında Antalya'da düzenlenecek.

Türkiye'nin en çok ilgi gören fuarlarının başında gelen YÖREX gün sayıyor. Antalya Ticaret Borsası öncülüğünde TOBB'un desteğiyle bu yıl 10'uncusu 23-27 Ekim 2019 tarihlerinde düzenlenecek Yöresel Ürünler Fuarı YÖREX'in Danışma Kurulu Toplantısı, ATB Toplantı Salonu'nda yapıldı.

ATB Yönetim Kurulu Başkanı Ali Çandır, bu yıl YÖREX'i 10'uncu kez düzenleyeceklerini belirterek, "Bu markayı birlikte büyüttük" dedi. YÖREX'in ardından yöresel ürünlerin daha çok bilinir ve ticarete konu olur hale geldiğini belirten Çandır, "Her geçen yıl üstüne koyarak gerçekleştirdiğimiz yöresel ürün kapsamlı faaliyetlerimizin bizlerde bıraktığı en dikkat çekici tortu, doğru bir iş yaptığımıza dair öz güvenimizi artırmak olmuştur. Bu duygu hepimizin yöresel ürünlerle ilgili çalışma motivasyonumuzu artırmıştır" diye konuştu.

10 bin metrekarede rengarenk Türkiye

Anadolu'nun 12 bin yıllık birikimi sayesinde yurdun dört bir yanında binlerce yöresel ürün bulunduğunu ve bunların ekonomiye kazandırılmayı beklediğine dikkat çeken Çandır, YÖREX'in önemli bir kıvılcımı ateşlediğini vurguladı. Antalya'nın markası haline gelen YÖREX'e bütün kurumların sahip çıktığını kaydeden Çandır, "Biz 10 bin metrekarede rengarenk bir Türkiye oluşturma gayretindeyiz. Bu başarı hepimizin gayretleriyle oluyor. Yine sizin desteklerinizle bu yıl YÖREX'in 10'uncusunu daha renkli ve yüksek katılımlı gerçekleştireceğimize inanıyorum. Katılımın ve desteğiniz nedeniyle teşekkürler" diye konuştu.

Anadolu'nun peynirleri YÖREX'te olacak

Bu yıl YÖREX'te TOBB'un katkılarıyla yerel üretici ve firmaların ulusal ve yerel market zincirlerinin tedarikçileriyle yüz yüze görüşebileceğini kaydeden Çandır, kalkınma ajanlarının destekleriyle coğrafi işaretler konulu paneller ve tecrübe paylaşımı etkinleri düzenleneceğine dikkat çekti.

Coğrafi işaretli ve coğrafi işaret başvurusunda bulunmuş peynirlerin sergileneceği özel bir alan oluşturulacağını bildiren Çandır, "Bu alanda peynir atölyesi, söyleşiler, sergi ve tadım etkinlikleri gerçekleştireceğiz" dedi. YÖREX'e katılımların devam ettiğini belirten Çandır, şu an için fuara 77 il, 19 kalkınma ajansı ve 500'ün üzerinde katılımcının yer aldığını bildirdi. Çandır, Türkiye'nin en çok sevilen fuarı YÖREX'e bu yıl ziyaretçi rekoru beklediklerini bildirirken, "Ziyaretçilerin de bu yıl en sevilen fuar olan YÖREX'e yüksek düzeyli ilgi göstereceklerini bekliyoruz" dedi.

"Çocuklarımızı mutlaka yöresel ürünlerle buluşturalım"

Yöresel ürünlerin memleket meselesi olduğunun altını çizen ATB Yönetim Kurulu Başkanı Ali Çandır, "1980'den sonra bize dayatılanları tüketmeye, kendimize ait ürünleri unutmaya başladık. Bu nedenle çocuklarımızı mutlaka yöresel ürünlerle buluşturalım istiyoruz. Gerek milli eğitim, gerekse üniversitelerimiz kanalıyla çocuklarımızı bu fuara bekliyoruz" dedi.

YÖREX'i turistin mutlaka görmesi gerektiğini kaydeden Çandır, "Maalesef yurt dışından gelen misafirlerimizi YÖREX'te çok fazla göremiyoruz. Dünyada yöresel ürünler, coğrafi işaretli ürünler turizmin önemli bir parçası ama biz bunun henüz farkında değiliz. Gaziantep'te, Kahramanmaraş'ta, Mardin'de yerel yönetimler, tarım, turizm müdürlükleri bu tarz etkinliklere turisti çekiyor. Biz Türkiye'ye damga vurmuş bir etkinlik yapıyoruz turisti göremiyoruz. Yerel yönetimler bu konuda daha aktif rol almalı. Antalya'da YÖREX Altın Portakal'dan sonra ikinci büyük marka. Bunu el birliğiyle daha yükseklere taşımalıyız. Belediyelerimizden kültür turlarını YÖREX'e yapmalarını bekliyoruz" dedi. Çandır, ulusal ve yerel basının başından beri YÖREX'i desteklediğini belirterek, "Gazetecileri arkadaşlarıma da buradan teşekkür ediyorum" dedi.

Toplantıya katılınlar, YÖREX'in Antalya'nın hatta Türkiye'nin en önemli markası haline geldiğini belirterek, fuara her türlü desteği vereceklerini bildirdi.



EL TERLEMESİNE ÇÖZÜM!

Aşırı terleme çoğunlukla koltukaltı bölgesini tutsa da yüzde 80 oranında el, ayak ve yüz gibi birden çok bölgede de görülebilir. Lokal sistemik ve cerrahi olmak üzere değişik tedavi yöntemleri vardır.



TOBB ETÜ Hastanesi Göğüs Cerrahisi Uzmanı Prof. Dr. Mehmet Dakak

Terleme fizyolojik bir olaydır. Bununla beraber hiperhidrozis (aşırı terleme) kişisel açıdan istenmeyen bir durumdur. En sık olarak ellerde, koltukaltında ve yüzde görülür. TOBB ETÜ Hastanesi Göğüs Cerrahisi Uzmanı Prof. Dr. Mehmet Dakak da terleme ile ilgili deneyimlerini bizimle şöyle paylaştı:

"Bu hastalar toplum içinde tokalaşmaktan, dans etmekten kaçınırlar. Ellerdeki ıslaklık iş yapmalarına engel olur. Sürekli ellerini kurulama, koltukaltlarındaki ıslaklığı kontrol etme ihtiyacı duyarlar. Kendilerini hoş olmayan bir durumda hissederler.

Aşırı terleme toplumda yüzde 2-3 oranında görülür. Hastaların yüzde 30-65'inde ailesel öykü mevcuttur. Aşırı terleme çoğunlukla koltukaltı bölgesini tutsa da yüzde 80 oranında el, ayak ve yüz gibi birden çok bölgede de görülebilir.

Lokal, sistemik ve cerrahi olmak üzere değişik tedavi yöntemleri vardır. Lokal ve sistemik tedavinin cerrahi tedaviye üstünlüğü yoktur. Hafif el terlemesinde krem ve losyonlar, orta derece terlemede iyontoforez ve botox uygulanabilir. Bu tedavi seçenekleri dermatologlar ve estetik cerrahlar tarafından uygulanabilir. Kesin ve kalıcı düzelme cerrahi tedavi ile sağlanır.

Endoskopik Torakal Sempatik Blokaj

Cerrahi tedavide uygulanan yöntem Endoskopik Torakal Sempatik Blokaj'dır (ETS).

Blokaj tipi olarak;

1. Koagülasyon
2. Kesme





3. Klips koyma gibi değişik yöntemler kullanılabilir

İşlem endoskopik olduğu için koltukaltından açılan iki küçük port yoluyla yapılır. Endoskopik kamera ile girilerek terlemeyi düzenleyen sempatik sinire klips konularak sinir klips ile sıkıştırılır. Ya da tercihen sempatik sinir elektrokoter ile yakılır veya kesilebilir. Ameliyat süresi 30 dakikadır ve ameliyat genel anestezi altında yapılır.

Başarı oranları

1. El terlemesinde yüzde 90-95
2. Koltukaltı terlemesinde yüzde 85-90
3. Yüz terlemesinde ise yüzde 80 civarındadır.

Bunlara ilaveten ayak terlemesinde ve yüz kızarmasında yüzde 25 azalma görülür.

Ameliyat sonrası aşırı terleme olan bölgelerin terlemesi durur, diğer bölgelerin normal terlemesi devam eder. Endoskopik olarak yapılan ameliyat, yan etkisi düşük ve güvenli bir yöntemdir.

Oluşabilecek yan etkiler

- Refleks terleme
- Cilt kuruluğu
- Tadımsal terleme
- Nabız sayısında azalma
- Horner sendromu
- Ameliyat yerinde ağrı
- Hafif güçsüzlük

Bunlardan en rahatsız edici olanı refleks terlemedir. Refleks terleme yüzde 12 oranında görülür. Bazı hastalarda vücudun gösterdiği tepki olarak karın, bel, kalça ve bacaklarda terlemenin artması şeklinde gözlenebilir.

Ameliyat sonrası 8-10 saat bazen 24 saat hastanede kalmak gerekebilir. Ameliyattan 48 saat sonra uçak ile seyahat edilebilir ve duş alınabilir. Hastalar ameliyattan yedi gün sonra işlerine dönebilirler.

Endoskopik Torakal Sempatik Blokaj (ETS) bazı hasta guruplarında yapılamaz. Bunlar;

1. Genel vücut terlemesi olanlar
2. Gece terlemesi olanlar
3. Daha önce akciğer ameliyatı geçirenler
4. Akciğer zarında yapışma olan hastalar

Yapılan bu cerrahi işlem ile tüm vücuttaki terleme durmaz. Aşırı terleme olan bölgelerin terlemesi durur. Vücudun diğer bölgelerinde terleme devam eder.

Endoskopik Torakal Sempatik Blokaj her iki koltukaltından ardışık girilerek yapılır. İstenirse tek taraflı da yapılabilir."



Fotoğraflar: *TOBB Fotoğraf Servisi, Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi*



Fotoğraflar: TOBB ETÜ Fotoğraf Servisi

"Ortak eğitim için TOBB ETÜ'yü tercih ettim"

TOBB ETÜ İşletme 2013 mezunu Baran Türk, "Ortak eğitim ile sanayi-üniversite işbirliğinin getireceği avantajı da göz önünde bulundurup TOBB ETÜ'yü tercih ettim" dedi.

TOBB ETÜ İşletme 2013 mezunu Baran Türk, "Sanayici bir ailenin bireyi olarak, TOBB ETÜ'nün ilerleyen dönemlerde bana katkı sağlayacağı düşüncesi konusunda ailemden de yönlendirmeler almıştım" diye konuştu. Baran Türk sorularımızı şöyle yanıtladı:

Bize kendinizden bahseder misiniz?

1988 yılında Diyarbakır'da doğdum. Bir kız kardeşim bir de ablam olmak üzere üç kardeşiz. Lise eğitimimi Diyarbakır'da tamamladıktan sonra, üniversite eğitimim için Ankara'ya geldim. TOBB ETÜ İşletme Bölümü'nü severek ve isteyerek seçtim. Üniversite sınavı sonrası tercihler zamanında aldığım puan ve sıralamamdan dolayı daha eski ve isim olarak daha iyi devlet ve vakıf üniversitelerini tercih edebiliyorken; TOBB'un üniversitemizin arkasında olduğunu bilerek, ortak eğitim ile sanayi-üniversite işbirliğinin getireceği avantajı da göz önünde bulundurup TOBB ETÜ'ye yerleştim. Sanayici bir ailenin bireyi olarak, TOBB ETÜ'nün ilerleyen dönemlerde bana katkı sağlayacağı düşüncesi konusunda ailemden de yönlendirmeler almıştım.

Hatta üniversitenin ilk yıllarında "Bu puanla neden ücretli öğrenci olarak buraya geldin?" sorularıyla çok kez karşılaştım ki bu sorunun cevabını TOBB ETÜ'nün gelecekteki yıllarda bana olan katkısını, sahip olduğum arkadaş çevresini ve bu çevrenin bana olan katkısını gördükçe çok iyi bir tercih yaptığımı şimdi daha iyi anlıyorum. TOBB ETÜ'de ikinci yabancı dil olarak İspanyolca ve yanında seçmeli üçüncü yabancı dil olarak da Rusça dilini seçmiştim. Daha sonra Belarus'da altı ay kalarak Rusça dili üzerine daha da yoğunlaştım. Gerek öğrencilik hayatımda, gerek iş hayatımda sürekli seyahat etmek, görmek, yeni insanlar tanımak ve keşfetmek üzerine hedefler belirledim ki sahip olduğum motto "Her yıl en az iki yeni ülke keşfetmek."

Sağlık, güç ve imkân buldukça da ömrümün sonuna kadar bu ilkemi bu şekilde devam ettirmek istiyorum.

2014-2015 yıllarında Roehampton Üniversitesi'nde Uluslararası Pazarlama Bölümü'nde yüksek lisansınızı yaptınız. Bu yıllar ile ilgili neler anlatmak istersiniz?

TOBB ETÜ'den mezun olduktan sonra Diyarbakır'a aile şirketimizde çalışmak üzere döndüm. Lojistik departmanında başlayıp pazarlama & satış departmanına geçecek bir yol haritasını yönetim kurulumuz ile beraber çizmiştik. İki yıla yakın bir süre bu alanda çalıştıktan sonra çalışma hayatı tecrübesinin üzerine pazarlama & satış alanında özellikle de yurt dışında yüksek lisans eğitimini tamamlamak istedim. Londra'da Roehampton Üniversitesi'nde "International Management with Marketing" bölümüne kabul edildim. Tezimi de madencilik sektöründe olduğumuz için bana ilerleyen yıllarda pazarlama satış alanında fayda sağlayacak bir konu üzerine marketing strategies for market positions: a case study from theories to practice of iron ore followers adı altında yazdım. İngiltere'de kaldığım o bir buçuk yılı, bana katkısını, öğrencilik hayatını ve sağladığı network imkanını tarif edemem. Ülkemizde sahip olduğumuz eğitim sistemi ile farklılıklarını, alınan teorilerin nasıl daha fazla pratiğe dönüştürüldüğünü, farklı kültürlerden ve ülkelerden katılan o kadar insanın bir arada olması ve bunun getirilerini çok da tekrarlamaya gerek olmadığını düşünüyorum.



Kariyer hayatınıza aile şirketinizde pazarlama, satış ve lojistik biriminin müdürü olarak devam ediyorsunuz. Dimin Madencilik ve çalıştığınız birim ile ilgili bilgi verebilir misiniz?

Aile şirketimizin temelleri 30 yılı aşkın bir süredir madencilik alanına atılan adım ile o günden bugüne devam eden, şu an ise yönetim ve operasyonların artık yavaş yavaş ikinci kuşağa aktarıldığı bir dönem içerisindeyiz. Dimer Grup'a bağlı Dimin Madencilik firması çalışmalarını metalik maden üretimi ve ihracatı üzerine konumlandırmış ve şu anda yoğunluğunu demir cevherine vermiş, Türkiye'nin en büyük demir cevheri işletmelerinden bir tanesidir. TOBB ETÜ'den mezun olur olmaz, grubumuza ait firmalardan olan Dimer Mermer'de bir süre mermer üretimi alanında bir oryantasyon süreci geçirdim. Daha sonra Dimin Madencilik firmasına geçerek lojistik alanında edindiğim tecrübe ile İngiltere'ye gidip yüksek lisansımı tamamladım. Türkiye'ye döndükten sonra pazarlama ve satış şefliği ile yürüttüğüm çalışmaları iki yıldan fazla bir süredir müdürlük pozisyonu ile devam ettirmekteyim. Türkiye'nin ilk 1000 ihracatçısı içerisinde yer alıp, konumumuzu yıldan yıla yukarı çekmekteyiz. Maden işletmesinde üretilen cevherlerin, kamyonlar ve demir yolları ile yurt içindeki demir çelik firmaları ile yurt dışına ihraç edilmek üzere limanlara sevk etmekteyiz. Limanlarda stokladığımız bu cevherleri Uzakdoğu, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Avrupa'ya açık yük gemileri ile ihraç ederek; ürettiğimiz cevherin yurt içi lojistiği ile beraber gemi lojistiğini, bu operasyonları ve müşteriler ile ilgili tüm sözleşmeler ve süreçlerin sorumluluğunu üstlenmiş bulunmaktayım.

Ortak eğitimlerinizi hangi kurum veya kuruluşlarda gerçekleştirdiniz? Bu modelin iş hayatınıza etkilerini anlatır mısınız?

TOBB ETÜ'deki ilk ortak eğitimimi OSTİM'de Eptim Elektrik firmasında gerçekleştirdim. Elektrik panel üretimi ve montajı yapan bu firmada operasyon takip işlerini yapmaktaydım. Her hafta yapılan toplantılarda alınan kararlar ile bu kararların üretim ile beraber takibini gerçekleştirmiştim. Profesyonelliğe geçişimin ilk tecrübesi olan bu ortak eğitim sürecinden oldukça faydalanmıştım. İkinci ortak eğitim programımı aile şirketimizin de bulunduğu sektör olan madencilikte bulunan büyük bir firmada yapmak istemiştim. Koza Altın firmasında yaptığım ikinci ortak eğitimde tercihim daha çok sahalarda bulunmaktan yanaydı fakat iş güvenliği açısından kabul görmeyen talebim neticesinde muhasebe ve finans departmanında gerçekleştirdim. SAP kullanan Koza Altın'ın muhasebe modülü üzerinde yaklaşık üç ay gibi bir süre geçirip ilerleyen dönemlerde iş hayatıma katkısının önemli derecede olduğunu düşünüyorum.

Aile şirketlerinde her zaman tavsiye edilen "gelecek kuşaklardan olan aile bireylerinin kendi firmalarında işe başlamadan önce başka bir yerde çalışması gerekir" öneriler vardır. Bu durumu ben de uygulamak istemiştim fakat o zaman ki olanaklar belki de bir an önce dönmem gerektiği ile ilgili ihtiyaçlar neticesinde hem son ortak eğitimde, hem mezun olur olmaz hem de yüksek lisansımdan sonra başka bir yerde

çalışmam gerektiği talebinde bulunmama rağmen gerçekleştiremedim. Fakat talebimi yerine getirememiş olsam da en azından iki ayrı ve verimli geçen bu ortak eğitimler ile o süreçlerde bulunmuş olmak mutlu ediyor.

Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası'nın genç Meclis üyesi olarak neler söylemek istersiniz?

Bu konu hakkında aslında iki şeyden bahsetmek istiyorum. Birincisi, söylenene göre (emin olmamakla beraber) Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası tarihinin en genç Meclis üyesiymişim ki bu çok gurur verici bir durum. İkincisi TOBB'un varlığından dolayı TOBB ETÜ'yü tercih edip, DTSO'da bu şekilde görev alarak neticesini iyi bir şekilde alıyorum. Özellikle DTSO ve TOBB ile alakalı bulunduğum her ortamda TOBB ETÜ'lü olduğumu her seferinde açıklayıp, hem bulunduğum toplantılarda/ortamlarda hem de DTSO'da bulunarak bu pozitif ayrımcılığı bizzat Rifat Hisarcıklıoğlu'ndan defalarca gördüm. Rifat Hisarcıklıoğlu başkanlığında TOBB'un her durumda ve her fırsatta TOBB ETÜ'lülük vurgusunu yapması biz öğrenciler ve mezunlar için büyük bir şans. DTSO'da Meclis üyeliğimin yanı sıra Dış ilişkiler Komisyonu Başkanlığı'nı yürütmekteyim. Bu kapsamda yurt dışı bürokratik çalışmaları ile Diyarbakır'da ihracat yapan ve yapma potansiyeli olan firmaların kendi çalışmalarını kolaylaştıracak her türlü özellikle de ihracat fırsatlarını yaratmaya çalışıyoruz. Örneğin bu çerçevede en önemli çalışmalarımız Diyarbakır İhracatçılar Topluluğu'nu kurmamız ve onun da başkanlığını yürütmem, Diyarbakır'a vize başvuru merkezlerinin açılması, EximBank Diyarbakır irtibat bürosunun açılması gibi çalışmalar neticelenen çalışmalarımızdandır.

Sosyal sorumluluk projelerine destek veriyor musunuz?

Bireysel olarak elimden geldiğince bu projelere direkt ve dolaylı olarak destek vermeye çalışıyorum. Şirketimizin zaten bu konuda bölgenin sosyo-ekonomik ve politik durumundan dolayı sahip olduğu realite ile oldukça hassas davrandığını düşünüyorum. Bunların yanında zaten ticaret odasında bulunmamdan dolayı içerisinde bulunduğumuz çeşitli ve çok sayıda sosyal sorumluluk projelerinde yer alıyoruz. Bunların dışında asıl anlatmak istediğim, üniversite öğrencisiyken Avrupa'da katıldığım bir gönüllü hizmet projesi vardı. Tarım ile ilgilenen küçük bir köye dünyanın farklı ülkelerinden yardım etmek isteyen birçok insanın gelip bir ay boyunca orada kalıp tarım arazilerinde yerel halka destek vererek bu durumu tecrübe edinmiş olmak tarif edemeyeceğim bir duygu ve mutluluk. Fırsatı ve imkânı olan her bireyin mutlaka yapması gerekiyor diye düşünüyorum.

Mezunlar Derneği ile ilgili görüşlerinizi alabilir miyiz?

Mezunlarımızdan haberdar olmak, mezunlarımızı bir araya getirmek ve özellikle okuyan öğrenciler ile mezunları bir araya getirmek için uygulanan çalışmaları sürekli ve aktif bir şekilde sağlamak adına sergilenen emekler nedeniyle teşekkürlerimi sunuyorum. Mezunlar Derneği'nin düzenlemiş olduğu her türlü etkinliğe olabildiğince katılım sağlamaya çalışıyordum fakat bu andan itibaren çalıştığım firmanın merkezini Ankara'ya taşıdığımızdan dolayı artık Ankara'da geçireceğim süre daha da artacağı için fırsat ve zaman buldukça ben de artık daha fazla yer alabilirim.



SEKTÖRLER

- Çimento sektöründe daralmalar yaşanıyor
- Madencilik sektörü güncel gelişmeleri değerlendirdi
- Tek kullanımlık plastik ambalajın yasaklanması görüşüldü
- Türkiye Denizcilik Meclisi yeni dönem çalışmalarına başladı
- Türkiye Doğal Gaz Meclisi'nde kış hazırlıkları masaya yatırıldı
- İklimlendirme sektörü yol haritasını belirledi











Fotoğraflar: *TOBB Fotoğraf Servisi ve Dünya Gazetesi Arşivi*



Çimento sektöründe daralmalar yaşanıyor

Türkiye Çimento ve Çimento Ürünleri Meclisi'nin seçimli toplantısı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Yönetim Kurulu Üyesi Şaban Aziz Karamehmetoğlu başkanlığında yapıldı.

Kamu kurumları, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının üst düzey temsilcilerinin katılımı ile TOBB İstanbul Hizmet Binası'nda gerçekleştirilen toplantıda, Meclis Başkanlığı'na Sabancı Holding Çimento Grup Başkanı Dr. Tamer Saka, Meclis Başkan Yardımcılığı'na ise Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği CEO'su İsmail Bulut oybirliği ile seçildi.

Sektör meclislerinin çalışmaları hakkında Meclis üyelerini bilgilendiren TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Şaban Aziz Karamehmetoğlu, sektör meclislerinin çatışan değil uzlaşan, sektörün tüm taraflarını kapsayan bir yapı ve kamu ile özel sektör arasındaki çatı kuruluş olduğunu dile getirdi ve sektörün karşılaşabileceği her türlü zorlukta, TOBB olarak sektörün yanında olduklarını vurguladı.

Saka'dan teşekkür

Meclis Başkanı Dr. Tamer Saka ise Meclis üyelerine teşekkürlerini sundu ve yeni dönemde Meclis ile birlikte güzel çalışmalar yapmayı planladıklarını belirtti. Toplantıda çimento sektörünün güncel durumuna dair bir sunum gerçekleştiren Meclis Başkanı Dr. Tamer Saka, sektörü rakamlarla değerlendirdi. Sunumda 2019 yılının ilk beş ayında, hazır beton üretiminde yüzde 47, çimento üretiminde yüzde 32, çimento tüketiminde ise yüzde 40 düşüş olduğunu belirten Saka, sektörde daralmaların yaşandığına dikkat çekti. Tamer Saka sunumda, 2019 yılında ihracat performansının önem arz ettiğini belirterek, 2019 yılının yedi aylık döneminde sektörde toplam yüzde 43 artışla, 516 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildiğini dile getirdi. Toplantıya katılan Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Murat Halit Duruceylan ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü Tarım ve Gıda Tesisleri Şube Müdürü Orhan Dokumacı ile zeytinlik alanlarla ilgili görüş alışverişinde bulunuldu.



Madencilik sektörü güncel gelişmeleri değerlendirdi

Türkiye Madencilik Meclisi'nin toplantısı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Yönetim Kurulu Üyesi Şaban Aziz Karamehmetoğlu ve TOBB Türkiye Madencilik Meclis Başkanı İsmet Kasapoğlu'nun başkanlığında kamu, sivil toplum kuruluşları ve özel sektör temsilcilerinin üst düzey katılımıyla sektördeki son gelişmeleri görüşmek üzere İstanbul'da gerçekleştirildi.

Toplantıda konuşan Şaban Aziz Karamehmetoğlu, sektör meclislerinin, sektör ve kamu idaresinin temsil edildiği en önemli sektörel istişare platformu olduğunu belirterek, sektör meclislerinde alınan kararların birinci elden kamuya iletildiğini ifade etti.

"Sektörün yanındayız"

Toplantıda Meclis üyelerince madencilik sektörüne dair güncel gelişmeler değerlendirilerek, görüş alışverişinde bulunuldu. Ayrıca toplantıya katılan Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü (MAPEG) Genel Müdür Yardımcısı Murat Halit Durceylan Meclis üyelerinin sektör ve mevzuatla ilgili sıkıntılarını dinleyerek, konuya ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Madenciliğin ülke için önemine dikkat çeken Genel Müdür Yardımcısı Murat Halit Durceylan, MAPEG olarak sorunları çözebilmek için sektörün yanında olduklarını belirtti.





Tek kullanımlık plastik ambalajın yasaklanması görüşüldü

Türkiye Ambalaj Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Yönetim Kurulu Üyesi Engin Yeşil ve Meclis Başkanı Mustafa Tacir başkanlığında Meclis üyelerinin katılımıyla yeni dönemde sektörün güncel konularını ele almak üzere bir araya geldi. Toplantıda, Ticaret Bakanlığı Genel Müdürlüğü; 4458 Sayılı Gümrük Kanununun Bazı Maddelerinin Uygulanması Hakkında Karar (2009/15481) hükümlerinde yapılan değişikliklere ilişkin sunum yapılırken; konuyla alakalı Meclis üyeleri görüşlerini dile getirdi.

Bilgilendirme yapıldı

Ayrıca toplantı gündeminde yer alan, "Tek kullanımlık plastik ambalajın yasaklanması" konusu görüşüldü. Meclis'e üye derneklerin genel sekreterleri ve Meclis danışmanının yer aldığı TOBB Ambalaj Meclisi Çevre- Enerji ve Mevzuat toplantılarının kararları Meclis üyeleri ile paylaşıldı.

Ambalaj Sanayicileri Derneği'nin temsilcisi Nihal Yılmaz tarafından Türkiye Depozito İade Sistemi (TÜDİS) hakkında bilgilendirme yapıldı. Toplantı sonunda da ASD Ambalaj Kongresi ve 6. PAGEV Uluslararası Plastik Ambalaj Kongresi hakkında bilgilendirmelerde bulunuldu.



Türkiye Denizcilik Meclisi yeni dönem çalışmalarına başladı

Türkiye Denizcilik Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tamer Kıran'ın başkanlığında gerçekleştirdiği yeni dönem ilk toplantısında Meclis Başkan ve Başkan Yardımcısı'nı seçti.

Yapılan oylamada, Vapur Donatanları Ve Acentaları Derneği (VDA) Yönetim Kurulu Başkanı Recep Düzgit Meclis Başkanlığı'na, Mersin Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi A.Ş. (MESBAŞ) Yönetim Kurulu Başkanı Ali Avcı ise Meclis Başkan Yardımcılığı'na oybirliği ile seçildi.

Kamu temsilcileri katıldı

Kamu ve özel sektörün üst düzey temsilcilerinin yer aldığı toplantıda, Meclis tarafından gündeme alınmasında fayda görülen konu başlıkları ve Meclis'in yeni dönem çalışma sistematiği tartışıldı. Meclis'in bir sonraki toplantısının Aralık ayında gerçekleştirilmesi planlandı.





Türkiye Doğal Gaz Meclisi'nde kış hazırlıkları masaya yatırıldı

Türkiye Doğal Gaz Meclisi Başkanlığı'na Ege Gaz A.Ş Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Akbal, Meclis Başkan Yardımcılığı'na ise Doğal Gaz Dağıtıcıları Birliği Derneği (GAZBİR) Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Arslan seçildi. Güven tazeleyen Meclis Başkanı yeni dönemde daha iyi çalışmalar ile bir arada olmaktan memnuniyet duyacaklarını aktardı.

Türkiye Doğal Gaz Meclisi katılan yeni üyeler ile birlikte yeni dönem çalışmalarına TOBB Başkan Yardımcısı Selçuk Öztürk'ün de katıldığı toplantı ile başladı. Toplantıda, BOTAŞ'ın 2019 yaz dönemi çalışmaları ve kış dönemi hazırlıkları hakkında bilgi veren BOTAŞ İletim Müdürü Murat Koçak, 2019 yılı doğal gaz iletim sistemi genel görünümü, 2019 yaz dönemi bakım onarım çalışmaları ve yurt dışı operatörler ile bağlantı süreçlerini anlattı.

Kontratlara değinildi

EPİAŞ Spot Doğal Gaz Piyasası Müdürü Mustafa Güzel, doğal gaz organize toptan satış piyasasının bir yıllık çalışmaları ve sisteme alınacak yeni ürünlere ilişkin yaptığı sunumda, piyasa hacmi, STP işlem hacmi-tüketim ilişkisi, dengesizlik miktarları, vadeli ve türev ürünler ile kontratlara değindi.

Dünya enerji piyasası ve doğal gazın konumunu ekonomik, uluslararası ilişkiler ve teknolojik gelişmeler ışığında aktaran ve geniş bir perspektif ortaya koyan Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi Yönetim Kurulu Üyesi Barış Sanlı, fosil yakıtlar içerisinde yıldızı parlayan enerji kaynağının doğal gaz olduğunu ifade etti.





İklimlendirme sektörü yol haritasını belirledi

Sektörün farklı konu başlıklarının değerlendirildiği Türkiye İklimlendirme Meclisi yılın üçüncü toplantısını Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Selçuk Öztürk'ün katılımı ile gerçekleştirdi.

Sektörün üst düzey temsilcilerinin yer aldığı toplantının ana gündemi "Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Klima ve Otomatik Kontrol Tesisatı Teknik Şartnamesi" oldu. Sektörün geniş katılımıyla hazırlanan ve yine sektör tarafından kabul gören şartnamenin önemine değinen Meclis üyeleri konuyla ilgili yol haritasını belirledi.

BIM sistemi kuruluyor

Sanayi 4.0'ın bir ürünü olan ve iş yapma kolaylığı, enerji verimliliği, tedarik sürecinde verimlilik gibi sektörün gelişimine önemli katkı sağlayacak Yapı Bilgi Modellemesi (BIM) sisteminin ülkemizde kurulması amacıyla sürdürülen çalışmalar ve sağlanabilecek finansman kaynakları hakkında bilgi alan Türkiye İklimlendirme Meclisi üyeleri, sektörün gelişimi yönünde önemli adımlar olan EHİS Laboratuarı kurulumu, Ulusal Yeterlilik hazırlıkları ve düşük GWP soğutucu akışkanlarına ilişkin görüş alışverişinde bulundu.



Odalar ve Borsalar

- Afyonkarahisar TSO'dan önemli ziyaret
- Gebze TO, Marmara Depremi'ni unutmadı
- Eskişehir TB, tarım fuarına katıldı
- Süt üreticileri Antalya TB'de buluştu

Fotoğraflar: *TOBB Fotoğraf Servisi*

Afyonkarahisar TSO'dan önemli ziyaret



Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası'nın Türkiye-AB İş Dünyası Diyaloğu Hibe Programı çerçevesinde kazandığı KOBİ Hastanesi ve Avrupa Ağı'nda ilk yurt dışı ziyaret gerçekleştirildi.

Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Serteser, ATSO Yönetim Kurulu üyeleri Ahmet Anlıak, Ekrem Demirel, Fatih Şapcı ve Yücel Albay ile ATSO Genel Sekreteri Ali Şenol, ATSO'nun KOBİ Hastanesi ve Avrupa Ağı projesi kapsamında, projenin ortaklarından Siauliai Ticaret, Sanayi ve Ziraat Odası'nı (Litvanya) ziyaret etti.

Ziyaret sırasında ATSO Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Serteser, Afyonkarahisar'ın ihracatta öne çıkan ürünleri ve Afyonkarahisar'daki yatırım fırsatları hakkında bilgi verdi. Serteser, ATSO'nun Afyon'un en büyük sivil toplum örgütü olduğunu, bu bağlamda üyelerine birçok alanda hizmet ettiğini vurguladı.

TOBB ETÜ'ye gezi

Diğer yandan Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası ile İl Milli Eğitim Müdürlüğü işbirliğinde, ATSO imkanları ile düzenlenen gezide, 2019 Yükseköğretim Kurumları Sınavı'nda başarılı olan 42 Afyonlu öğrenci TOBB ETÜ'deki eğitim sistemini ve teknolojik imkânlarını yakından tanıma fırsatı buldu. Ziyarette Afyonlu öğrencilere TOBB ETÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Yusuf Sarınay refakat etti. Prof. Dr. Sarınay, TOBB ETÜ'yü tercih eden öğrencilerin, iş dünyasının talep ettiği bilgi ve donanımla mezun olacaklarını vurguladı.





Gebze TO, Marmara Depremi'ni unutmadı

Gebze Ticaret Odası, 17 Ağustos 1999 Marmara Depremi'nin yıldönümü dolayısıyla Gebze Belediyesi, Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği Gebze Temsilciliği ile ortaklaşa deprem eğitimi ve anma yürüyüşü programı düzenledi. Program öncesi bölge halkına deprem şehitlerimiz için lokma dağıtımı gerçekleştirildi. Program öncesi 17 Ağustos 1999 Marmara Depremi ile ilgili kurulan resim sergisi de ilgiyle ziyaret edildi. Gebze Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Nail Çiler, 17 Ağustos 1999 Marmara Depremi'nde yaşanan acıların hala taze olduğunu dile getirerek, deprem gibi doğal afetlere tedbir almadığımız sürece insan hayatının ve ekonomik kalkınmanın önündeki en önemli tehditler olarak kalacağını vurguladı.

Bu arada depremi en yakından hissedenlerden biri olan dünya serbest dalış rekortmeni Ufuk Koçak başarılarla dolu yaşam öyküsünü ve Prof. Dr. Mikdat Kadıoğlu ise deprem tedbirleriyle ilgili bilgileri katılımcılarla paylaştı.

Anma yürüyüşü yapıldı

Deprem şehitlerimizi bir kez daha hatırlamak ve farkındalık yaratmak için, program sonrası tüm katılımcılarla anma yürüyüşü gerçekleştirildi.



Eskişehir TB, tarım fuarına katıldı

Eskişehir Ticaret Borsası, Eskişehir Tarım Fuarı'na katıldı. İlginin yoğun olduğu stantta yulaf ezmesi ve Ruşeym ürünleri sergilendi. Eskişehir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Zeydan, fuara katılan Eskişehir Valisi Özdemir Çakacak'a, protokole ve ziyaretçilere siyez bulgurundan yapılan pilavdan ikram etti.

ETB Yönetim Kurulu Başkanı ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Zeydan yaptığı açılış konuşmasında "Tarım, şahsen inandığım çok önemli ve dünyanın en stratejik sektörü. Tüm tarım paydaşları tarafından desteklenmesi, sahiplenilmesi gereken asla vazgeçemeyeceğimiz, vazgeçilmemesi gereken, kalkınmanın temel taşlarından olan bir sektör. Bu tür fuarların çok önemli olduğu kanaatindeyim" dedi.





Konferans düzenlenecek

Ömer Zeydan şöyle devam etti: "Böylesine güzel bir fuar merkezini şehrimize kazandırdıkları için TÜYAP ve Ticaret Odamıza şükranlarımı iletmek istiyorum. Çiftçilerimize yeni tarım teknolojileriyle buluşmak üzere fuarımızı ziyaret etmelerini önerdim. Biz de Eskişehir Ticaret Borsası olarak bu lokasyondaki konferans salonunda değerli hocamız Prof. Dr. Engin Kınacı'nın vereceği Eskişehir tarımı ile ilgili bir konferans düzenleyeceğiz. Değerli protokol üyelerini ve tüm ziyaretçileri bu konferansa davet ediyorum."



Süt üreticileri Antalya TB'de buluştu

Antalya Ticaret Borsası (ATB), üyelerinin sorunları ve çözüm önerilerini gündeme getirmeye devam ediyor. Süt üretimi ve pazarlaması alanında faaliyet gösteren süt kooperatifleri temsilcileriyle düzenlenen çalışma toplantısı, ATB Yönetim Kurulu üyeleri Halil Bülbül ile Hüseyin Simav'ın katılımıyla Borsa Toplantı Salonu'nda yapıldı. Toplantıda, süt üretim maliyetlerindeki artış, ödeme vadelerindeki uzunluk, elektrik faturalarındaki artış, yemde yaşanan sıkıntılar gündeme geldi.

Toplantıda konuşan ATB Yönetim Kurulu üyesi Hüseyin Simav, Borsa'da tescili yaptırılan ürünler arasında sütün ilk üç sırada yer aldığını bildirirken, bölge ekonomisi için önemine dikkat çekti. Toplantıda dile getirilen sorun ve çözüm önerilerinin yerel yönetimler, TOBB ve ilgili Bakanlıkların gündemine taşıyacaklarını kaydeden Simav, "Hepimizin ortak yaşadığı sorunlar var ama çözümü ayrı ayrı yerlerde aradığımız için çözüm üretemiyoruz. Ortak aklı harekete geçilmeli, birlikte hareket etmeliyiz" diye konuştu.

"Sütle yem kafa kafaya geldi"

ATB 4. Meslek Komitesi Başkanı Yaşar Kocaoğlu da "Antalya'da süt var, pazar var ama biz söz sahibi değiliz. Eskiden bir kilogram sütle 2 - 2.5 kilogram yem alabiliyorken şimdi bir kilogram sütle bir kilogram yem alabiliyoruz. Sütle yem kafa kafaya geldi" diye konuştu.

Elektrik faturalarının ikiye katlandığına dikkat çeken Kocaoğlu, girdi maliyetlerinin arttığı ancak aynı artışın süt fiyatlarına yansımadığına dikkat çekti. Kocaoğlu, "Herkes süt fiyatını gündeme getiriyor ama yem fiyatı, elektrik maliyetleri uçtu gitti, bunu kimse konuşmuyor. Biz üretici ve kooperatifler olarak birlikte hareket edemiyoruz. Örgütlenip birlikte hareket edemediğimiz için sorunlarımız çözümsüz kalıyor" diye konuştu.

PROJEKSİYON

BÜYÜME:

Ekonomi (GSYH) 2019 ikinci çeyrekte yüzde 1,5 oranında küçüldü. 2019 ilk çeyrekte GSYH yüzde 2,4 oranında küçülmüştü. Böylece, yüzde 3,0 gerileme yaşanan 2018 üçüncü çeyrekten bu yana üç çeyreklik GSYH düşüşü dönemi yaşanmış oldu. Büyümeye katkı veren unsurlar arasında devletin harcama artışı ile ihracat önemli rol oynadı. Önceki yıllarda tüketim büyümeye önemli katkı verirken, bu kez tüketimin negatif olması dikkat çekti. Ayrıca üretim tarafında, sanayi üretiminin gerilemesinin sürmesine rağmen, düşüş hızının yavaşlaması dikkat çekti. Üretim tarafından inşaat sert gerilemesini sürdürürken, finans kesiminin de güçlü katkısı oldu. İkinci çeyrekte büyümenin yüksek oranlı gerilememesinin hizmetler sektöründeki gerilemenin yavaşlaması, kamu harcamaları ve ihracat kanalından geldiği gözlendi.

Yatırımlarda düşüş sürdü

TÜİK tarafından açıklanan 2019 ikinci çeyrek GSYH gelişmelerine göre, üretim yöntemiyle GSYH verilerinde, zincirlenmiş hacim endeksinde; tarım sektörünün toplam katma değeri, ikinci çeyrekte bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3,4 arttı. Sanayi sektörünün toplam katma değeri yüzde 2,7, inşaat sektörünün yüzde 12,7 ve hizmetler sektörünün yüzde 0,3 geriledi. Tarım dışındaki bütün sektörlerde gerileme gözlendi.

Yine üretim yöntemine göre zincirlenmiş hacim endeksinde takvim ve mevsim etkisinden arındırılmış GSYH bir önceki çeyreğe göre ise yüzde 1,2 oranında yükseldi. Harcama yöntemine göre GSYH'ye bakıldığında ise yine zincirlenmiş hacim endeksinde hane halkının tüketim harcamaları, 2019 2. çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 1,1 oranında geriledi. Devletin nihai tüketim harcamaları ise yüzde 3,3 arttı.

Harcama yöntemine göre hesaplanan gayrisafi sabit sermaye oluşumu (kamu ve özel toplam yatırımlar) aynı dönemde yüzde 22,8 oranında geriledi. Mal ve hizmet ihracatı aynı dönemde yüzde 8,1 artarken, ithalat yüzde 16,9 oranında geriledi.

Gelir yöntemine göre detaylar

Gelir yöntemine göre hesaplanan GSYH'nin alt bileşenlerine bakıldığında ise işgücü ödemeleri 2019 2. çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 21,1 oranında arttı. İşletmelerin faaliyet sonucunda oluşan katma değer içindeki sermaye payının gösterildiği net işletme artığı/karma gelir ise yüzde 9,9 oranında yükseldi. İşgücü ödemelerinin cari fiyatlarla gayri safi katma değer içindeki payı yüzde aynı döneme kıyasla 1,5 puan yükselerek yüzde 37,1 oldu. Net işletme artığı/karma gelirin payı ise 2,6 puan azalarak yüzde 44,6'ya düştü.

Makine ve teçhizat yatırımları

Harcamalar yöntemiyle hesaplanan ve reel olarak (zincirlenmiş hacim endeksi) 2. çeyrekte yüzde 22,8 oranında gerileyen gayri safi sabit sermaye oluşumunun detaylarına bakıldığında, yatırım için olan inşaat faaliyetlerindeki gerileme yüzde 29,2 oldu. Bu kalemdeki gerileme 4. çeyreğe ulaştı.

Üretim Yöntemine Göre Seçilmiş GSYH İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Zincirlenmiş Hacim Endeks Değişim Oranları (II.Çeyrek 2019)

İktisadi faaliyet kolları	Bir Önceki Yılın Aynı Çeyreğine Göre Değişim Oranı					
		Çeyrek				
	Yıl	Yıllık	I	II	III	IV
Tarım, ormancılık ve balıkçılık	2017	4,9	5,1	7,1	3,7	6,1
	2018	1,9	8,1	-0,9	2,4	0,3
	2019		1,3	3,4		
Sanayi	2017	9,2	5,9	6,0	15,9	9,5
	2018	1,3	7,7	4,5	1,1	-6,7
	2019		-3,9	-2,7		
İmalat sanayi	2017	9,2	5,2	6,0	17,2	9,1
	2018	1,1	8,1	4,4	1,2	-7,7
	2019		-4,2	-3,3		
İnşaat	2017	9,0	6,2	5,6	18,9	4,9
	2018	-2,1	6,8	1,5	-6,3	-7,8
	2019		-9,3	-12,7		
Hizmetler	2017	11,1	6,5	6,4	22,3	9,4
	2018	5,4	10,5	9,0	4,6	-1,0
	2019		-3,4	-0,3		
Bilgi ve iletişim	2017	13,2	11,1	12,2	15,3	13,8
	2018	5,0	6,2	6,9	4,2	3,5
	2019		1,4	2,4		
Finans ve sigorta faaliyetleri	2017	3,8	9,8	9,3	-5,8	1,9
	2018	0,1	2,9	9,6	7,3	-19,4
	2019		2,1	9,3		
Kamu yönetimi, eğitim, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri	2017	3,1	1,9	2,3	2,9	5,2
	2018	10,4	5,4	14,3	13,8	8,3
	2019		8,9	2,5		
Diğer hizmet faaliyetleri	2017	8,0	3,0	6,3	10,6	12,1
	2018	5,1	10,5	5,4	7,0	-1,4
	2019		-1,7	-2,9		
Sektörler toplamı	2017	7,9	5,8	5,6	12,0	7,9
	2018	3,2	7,6	5,8	2,6	-2,2
	2019		-1,8	-1,2		
Vergi-sübvansiyon	2017	4,2	0,9	3,7	9,2	2,9
	2018	0,2	5,9	4,2	0,0	-7,2
	2019		-7,0	-4,2		
Gayrisafi yurt içi hasıla (alıcı fiyatlarıyla)	2017	7,5	5,3	5,3	11,6	7,3
	2018	2,8	7,4	5,6	2,3	-2,8
	2019		-2,4	-1,5		

ENFLASYON:

TÜİK, tüketici fiyatları endeksinin (TÜFE) Ağustos ayında bir önceki aya göre yüzde 0,86 oranında arttığını duyurdu. TÜFE yıllık bazda yüzde 15,01 oldu. Temmuz ayı itibariyle yıllık fiyat artışı yüzde 16,65 seviyesindeydi. Ağustos ayında, Aralık ayına göre artış ise yüzde 7,35'e ulaştı. Ağustos ayında, endekste takip edilen 418 maddeden 43 maddenin fiyatı değişmezken, 243 maddenin fiyatında artış, 132 maddenin fiyatında ise düşüş oldu.

Ağustos ayında en fazla fiyatı artan harcama grubu yüzde 4,26 ile eğitim, yüzde 2,04 ile konut, yüzde 0,89 ile çeşitli mal ve hizmetler, yüzde 0,75 ile lokanta ve oteller oldu.

Ağustos ayında bir önceki aya göre ulaştırma fiyatları yüzde 1,94 oranında geriledi. Giyim ve ayakkabıda yüzde 1,1, gıda ve alkolsüz içeceklerde 0,77 fiyat gerilemesi yaşandı

TÜFE (Bir Önceki Aya Göre Değişim)			TÜFE (Bir Önceki Yılın Aynı Ayına Göre Değişim)		
2017	2018	2019	2017	2018	2019
2,46	1,02	1,06	9,22	10,35	20,35
0,81	0,73	0,16	10,13	10,26	19,67
1,02	0,99	1,03	11,29	10,23	19,71
1,31	1,87	1,69	11,87	10,85	19,50
0,45	1,62	0,95	11,72	12,15	18,71
-0,27	2,61	0,03	10,90	15,39	15,72
0,15	0,55	1,36	9,79	15,85	16,65
0,52	2,30	0,86	10,68	17,90	15,01
0,65	6,30		11,20	24,52	
2,08	2,67		11,90	25,24	
1,49	-1,44		12,98	21,62	
0,69	-0,40		11,92	20,30	

Ağustos ayı itibariyle yıllık bazda en fazla fiyat artışı yaşanan ürünler ise yüzde 41,42 ile alkollü içecekler ve tütün oldu. bunu, yüzde 20,98 ile çeşitli mal ve hizmetler; yüzde 20,13 ile ev eşyası; yüzde 18,52 ile lokanta ve oteller, yüzde 17,59 ile eğitim izledi.

Çekirdek enflasyon göstergesi

Bu arada, Merkez Bankası tarafından çekirdek enflasyon göstergesi olarak takip edilen özel kapsamlı TÜFE endekslerinden enerji, gıda ve alkolsüz içecekler, alkollü içkiler ile tütün ürünleri ve altın hariç TÜFE (C Endeksi) bir önceki aya göre yüzde 0,06, bir önceki yılın aynı ayına göre ise yüzde 13,6 oranında arttı.

En dar gösterge olan işlenmemiş gıda ürünleri, enerji, alkollü içkiler ve tütün ile altın hariç TÜFE, bir önceki aya göre yüzde 0,16, bir önceki yılın aynı ayına göre ise yüzde 15,05 oranında yükseldi.

Enflasyon beklentisi yüzde 13,96'ya indi

Merkez Bankası Eylül ayı Beklenti Anketi'nde yıl sonu TÜFE tahmininde 46 baz puan düşüş yaşandı. Bir önceki ankette 5,90'a inen Dolar/TL beklentisi ise yeniden 6 liraya çıktı.

TCMB Beklenti Anketi'nde yıl sonu TÜFE beklentisi yüzde 14,42'den yüzde 13,96'ya geriledi. 12 ay sonrası TÜFE beklentisi bir önceki anket döneminde yüzde 12,77 iken, bu anket döneminde yüzde 12,21 oldu. 24 ay sonrası TÜFE beklentisi ise aynı anket dönemlerinde sırasıyla yüzde 10,27 ve yüzde 10,17 olarak gerçekleşti.

2019 yılı Eylül ayı için tüketici enflasyonu (TÜFE) beklentisi bir önceki anket döneminde yüzde 1,46 iken, bu anket döneminde yüzde 1,49 olarak gerçekleşti. Ekim ayı TÜFE beklentisi ise değişmeyerek yüzde 1,93 seviyesinde kaldı.

Dolar öngörüsü yeniden 6 TL'de

2019 yıl sonu döviz kuru (ABD Doları/TL) beklentisi bir önceki anket döneminde 5,90 TL iken, bu anket döneminde 6,00 TL'ye yükseldi. 12 ay sonrası döviz kuru beklentisi ise aynı anket dönemlerinde sırasıyla 6,27 TL ve 6,35 TL olarak gerçekleşti.

Cari açık tahmini 5,9 milyar dolar

2019 yılı cari işlemler açığı beklentisi, bir önceki anket döneminde 6,7 milyar ABD Doları iken, bu anket döneminde 5,9 milyar dolar oldu. 2020 yılı cari işlemler açığı beklentisi ise aynı anket dönemlerinde sırasıyla 16,9 milyar ABD Doları ve 16,3 milyar ABD Doları olarak gerçekleşti.

Cari denge Temmuz'da 1,16 milyar dolar fazla verdi

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından Temmuz 2019 dönemine ilişkin ödemeler dengesi verileri açıklandı. Geçen yılın Temmuz ayında 2 milyar 178 milyon dolar açık veren cari işlemler hesabı, 2019'un aynı ayında 1 milyar 158 milyon dolar fazla verdi. Söz konusu gelişmede, ödemeler dengesi tablosundaki dış ticaret açığının bir önceki yılın aynı ayına göre 2 milyar 421 milyon dolar azalarak 2 milyar 524 milyon dolara gerilemesi ve hizmetler dengesi kaynaklı girişlerin 959 milyon dolar artarak 4 milyar 277 milyon dolara yükselmesi etkili oldu. Altın ve enerji hariç cari işlemler fazlası ise, bir önceki yılın Temmuz ayına göre 2 milyar 430 milyon ABD doları artarak 4 milyar 585 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Hizmetler dengesi altında seyahat kaleminden kaynaklanan net gelirler, bir önceki yılın aynı ayına göre 637 milyon dolar tutarında artarak 3 milyar 297 milyon dolara yükseldi. Birincil gelir dengesi kalemi altında yatırım geliri kaleminden kaynaklanan net çıkışlar, bir önceki yılın aynı ayına göre 145 milyon dolar artarak 665 milyon dolar oldu. İkincil Gelir Dengesi kalemi kaynaklı girişler, bir önceki yılın aynı ayına göre 73 milyon dolar artarak 138 milyon dolara ulaştı. Öte yandan, haziran ayı cari açık verisi 548 milyon dolardan 523 milyon dolara revize edildi.

GSYH Seçilmiş İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Zincirlenmiş Değişim Oranları I. Çeyrek: Ocak-Mart / 2019

İktisadi faaliyet kolları	Bir Önceki Yılın Aynı Çeyreğine Göre Değişim Oranı (%)				
	Çeyrek				
	Yıl	I	II	III	IV
Tarım, ormancılık ve balıkçılık	2017	5,0	7,0	3,6	6,1
	2018	7,3	-1,1	1,8	-0,5
	2019	2,5			
Sanayi	2017	6,1	5,9	15,4	9,3
	2018	7,9	4,0	0,1	-6,4
	2019	-4,3			
İmalat sanayi	2017	5,6	5,9	16,8	8,8
	2018	8,4	4,4	0,5	-7,4
	2019	-4,7			
İnşaat	2017	5,1	5,1	18,8	6,5
	2018	8,0	1,5	-5,6	-8,7
	2019	-10,9			
Hizmetler	2017	6,4	6,3	21,8	9,3
	2018	10,5	8,9	4,8	-0,3
	2019	-4,0			
Vergi-sübvansiyon	2017	0,9	3,7	9,2	3,0
	2018	6,0	4,2	-0,1	-8,1
	2019	-6,9			

Yatırım Malları ve Hammadde İthalatı Bir Önceki Aya Göre Değişim TÜİK (Ağustos 2019 Ticaret Bakanlığı)

		2018	2019
Ocak	Yatırım malları	26,5	-40,3
	Hammadde	40,6	-24,3
Şubat	Yatırım malları	9,6	-4,6
	Hammadde	23,2	-16,6
Mart	Yatırım malları	11,9	-26,2
	Hammadde	13,2	-13,3
Nisan	Yatırım malları	6	-25,9
	Hammadde	20,3	-9,8
Mayıs	Yatırım malları	6,7	-23,5
	Hammadde	8	-16,7
Haziran	Yatırım malları	-6,5	-23,9
	Hammadde	-2,5	-19,3
Temmuz	Yatırım malları	-9	-1,9
	Hammadde	-4,5	-8
Ağustos	Yatırım malları	-36,2	10,8
	Hammadde	-16,6	2,24
Eylül	Yatırım malları	-26	
	Hammadde	-13,4	
Ekim	Yatırım malları	-34,9	
	Hammadde	-17,3	
Kasım	Yatırım malları	-20,7	

Ocak-Ağustos Bütçe Gerçekleşmeleri

	Ocak-Ağustos 2018	2019 Bütçe	2019 Ocak-Ağustos	Bütçe Ödeneğine Oran	2019/2018 Değişim
Bütçe Giderleri	536.498	960.976	658.812	68,6	22,8
Faiz Hariç Giderler	486.295	843.659	589.483	69,9	21,2
Faiz Giderleri	50.203	117.317	69.329	59,1	38,1
Bütçe Gelirleri	485.736	880.359	590.706	67,1	21,6
Vergi Gelirleri	410.115	756.495	432.685	57,2	5,5
Bütçe Dengesi	-50.763	-80.616	-68.106	84,5	-34,2
Faiz Dışı Denge	-559	36.701	1.223	3,3	318,6

Cinsiyete Göre Kayıt Dışı Çalışma 2016-2019

İşteki Durum	Yıl	Toplam	Erkek	Kadın
İstihdam (Kişi sayısı)	2016	26 993	18 741	8 252
	2017	27 489	19 004	8 485
	2018	28 499	19 607	8 892
	2019	27 355	18 614	8 740
Kayıt dış istihdam (Kişi sayısı)	2016	8 869	5 293	3 576
	2017	9 096	5 401	3 695
	2018	9 245	5 582	3 664
	2019	9 160	5 631	3 529
Kayıt dışı istihdam (Oran)	2016	32,9	28,2	43,3
	2017	33,1	28,4	43,5
	2018	32,4	28,5	41,2
	2019	33,5	30,3	40,4

Sanayi Üretim Endeksi (2015=100)

	Arındırılmamış		Takvim Etkisinden Arındırılmış	
Yıl	2018	2019	2018	2019
Ocak	109,2	101,1	106,2	98,3
Şubat	105,3	100,1	104,5	99,2
Mart	120,7	115,2	117,7	115,4
Nisan	114,9	113,6	115,5	111,1
Mayıs	121,1	121,1	117,5	116,0
Haziran	107,2	97,1	114,2	110,0
Temmuz	120,9	120,3	118,5	117,0
Ağustos	100,8		113,6	
Eylül	114,8		115,7	
Ekim	119,8		115,6	
Kasım	116,2		113,2	
Aralık	117,2		117,6	

Mevsim Etkisinden Arındırılmamış Temel İşgücü Göstergeleri (Haziran 2018 - Haziran 2019)

	Toplam		Erkek		Kadın	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
15 ve Daha Yukarı Yaştakiler (Bin)	**(BİN)**					
Nüfus	60.526	61.426	29.996	30.351	30.630	31.075
İşgücü	32.629	32.766	22.020	21.976	10.609	10.790
İstihdam	29.314	28.512	20.106	19.405	9.208	9.107
Tarım	5.624	5.392	3.048	2.953	2.576	2.438
Tarım dışı	23.690	23.121	17.057	16.452	6.633	6.669
İşsiz	3.315	4.253	1.915	2.571	1.400	1.683
İşgücüne dahil olmayanlar	27.997	28.660	7.976	8.375	20.021	20.285
	(%)					
İşgücüne katılma oranı	53,8	53,3	73,4	72,4	34,6	34,7
İstihdam oranı	48,4	46,4	67,0	63,9	30,1	29,3
İşsizlik oranı	10,2	13,0	8,7	11,7	13,2	15,6
Tarım dışı işsizlik oranı	12,1	15,3	9,9	13,2	17,3	20,0
15-64 Yaş Grubu						
İşgücüne katılım oranı	59,2	58,9	79,4	78,6	38,8	39,1
İstihdam oranı	53,1	51,1	72,4	69,2	33,6	32,9
İşsizlik oranı	10,4	13,3	8,9	12,0	13,5	15,9
Tarım dışı işsizlik oranı	12,2	15,4	10,0	13,3	17,4	20,1
Genç Nüfus (15-24 yaş)						
İşsizlik oranı	19,4	24,8	16,5	21,9	24,6	29,8
Ne eğitimde ne istihdamda olanların oranı [1]	24,3	26,2	15,4	19,0	33,5	33,6

(1) Çalışmayan ve eğitimde (örgün ve yaygın) olmayan gençlerin, toplam genç nüfus içindeki oranıdır.

Ana Harcama Gruplarına Göre Tüketici Fiyat Endeksi ve Değişim Oranları (Ağustos 2019) [2003=100]

Ana Harcama Grupları	Harcama Grubu Ağırlıkları	Bir Önceki Aya Göre Değişim Oranı (%)	Bir Önceki Yılın Aralık Ayına Göre Değişim (%)	Bir Önceki Yılın Aynı Ayına Göre Değişim (%)	On İki Aylık Ortalamalara Göre Değişim (%)
Türkiye	100,00	0,86	7,35	15,01	19,62
Gıda ve alkolsüz içecekler	23,29	-0,77	6,39	17,22	25,86
Alkollü içecekler ve tütün	4,23	19,11	40,60	41,42	10,50
Giyim ve ayakkabı	7,24	-1,10	-9,04	4,70	10,38
Konut	15,16	2,04	3,28	14,02	18,19
Ev eşyası	8,33	0,16	7,16	20,13	28,31
Sağlık	2,58	0,48	11,82	17,47	17,77
ulaştırma	16,78	-1,94	8,20	6,72	16,71
Haberleşme	3,69	0,00	1,09	3,57	8,79
Eğlence ve kültür	3,29	0,52	8,26	15,07	19,79
Eğitim	2,40	4,26	13,04	17,59	12,23
Lokanta ve oteller	7,86	0,75	10,63	18,52	19,73
Çeşitli mal ve hizmetler	5,15	0,89	11,05	20,98	27,66

İllerde Kişi Başı GSYH (2017)

	TL	USD
Türkiye	38.680	10.602
İstanbul	65.041	17.827
Kocaeli	64.659	17.723
Ankara	52.000	14.253
Tekirdağ	47.479	13.014
İzmir	45.034	12.344
Bursa	43.707	11.980
Bilecik	43.230	11.849
Yalova	42.117	11.544
Eskişehir	40.639	11.139
Bolu	40.202	11.019
Kırklareli	38.619	10.585
Antalya	38.408	10.528
Çanakkale	38.292	10.496
Muğla	37.461	10.268
Sakarya	36.314	9.954
Denizli	35.745	9.797
Manisa	35.367	9.694
Karaman	35.344	9.688
Düzce	33.857	9.280
Tunceli	33.846	9.277
Kayseri	33.027	9.053
Artvin	32.486	8.904
Rize	32.149	8.812
Balıkesir	32.127	8.806
Erzincan	31.990	8.768
Kırıkkale	31.879	8.738
Burdur	31.694	8.687
Edirne	31.551	8.648
Uşak	31.487	8.630
İçel	31.151	8.538
Trabzon	30.789	8.439
Karabük	30.658	8.403
Konya	30.461	8.349
Isparta	29.797	8.167
Kütahya	28.471	7.804
Adana	28.221	7.735
Kastamonu	28.188	7.726
Aydın	28.072	7.694
Gaziantep	27.933	7.656
Amasya	27.810	7.623

	TL	USD
Zonguldak	27.662	7.582
Kırşehir	27.476	7.531
Samsun	27.272	7.475
Çankırı	27.127	7.435
Sivas	26.861	7.362
Aksaray	26.622	7.297
Nevşehir	25.930	7.107
Hatay	25.846	7.084
Afyonkarahisar	25.725	7.051
Niğde	25.006	6.854
Çorum	24.897	6.824
Elazığ	24.348	6.674
Bartın	24.188	6.630
Osmaniye	23.760	6.513
Sinop	23.629	6.477
Ardahan	23.292	6.384
Erzurum	23.122	6.338
Kahramanmaraş	22.968	6.295
Yozgat	22.886	6.273
Malatya	22.546	6.180
Iğdır	22.248	6.098
Giresun	22.238	6.095
Kilis	22.064	6.048
Ordu	21.867	5.994
Bayburt	21.247	5.824
Gümüşhane	20.923	5.735
Kars	20.276	5.558
Tokat	20.171	5.529
Mardin	19.758	5.416
Bingöl	19.205	5.264
Şırnak	18.878	5.174
Adıyaman	18.706	5.127
Diyarbakır	18.251	5.003
Hakkari	17.805	4.880
Batman	16.943	4.644
Siirt	16.607	4.552
Muş	16.131	4.422
Bitlis	15.536	4.258
Şanlıurfa	14.185	3.888
Van	14.080	3.859
Ağrı	12.729	3.489



TOBB President M. Rifat Hisarcıklıoğlu:

We will keep working with everything we have for the sake of our country

Berat Albayrak, the Minister of Treasury and Finance, announced the New Economy Program (YEP) for 2020-2022 term. The program names 2019 as a balancing period and aims change and transformation for the upcoming year. The program's outline is as following:

Incentive and support system will be simplified to increase income performance in public finance and a performance-based budgeting will be put into practice. Financial discipline will be continued with determination, structural changes will be made to ensure resources are used efficiently and savings are made in certain areas.

Inefficient exemptions, privileges, and discounts will be gradually removed, tax base will be expanded and tax legislation will be simplified to improve justice in tax.

In sum, the New Economy Program with its nature of a three-years road map can be seen as the first steps of a new economic model that will carry Turkey into 2023. The fact that steps towards supporting the real sector, SMEs, producers, and investments will continue is pleasing. Aiming at high capacity growth again is especially important. We believe that the program will accelerate economic activity. As the Turkish business world, we will keep on working with everything we have in line with our country's targets.



The future of the chemical industry lies in clustering!

The chemical industry which plays a major role in every aspect of daily life with its inputs, is one of the flagship industries in Turkey with high numbers in production and export. In 2018, the Turkish chemical industry exported 19.57 million tons of products with a value of USD 17.44 billion and with a year over year increase of 7.18 percent and aims to increase its contribution to the Turkish economy and enhance its export performance. Its share in the total export of Turkey is 10.4 percent and the industry's goal is to increase its export numbers to USD 20 billion with an increase of 15 percent until the end of this year and to increase its export unit price to over USD 1 in the medium term.

The industry has focused on R&D and innovations in the last years in line with these goals and eagerly awaits for investments in high capacity plants to meet its raw material needs. The industry representatives report that the industry is 70 percent dependent on export raw materials and they all agree that with the investment in high capacity plants dependency on import products will decrease which will strengthen the position of the industry in global markets and have a positive effect on export.



Facebook Station will open to Anatolia

Facebook Station, a project created in collaboration with the Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB), Facebook and Habitat Association was launched in Maslak, Istanbul. TOBB President M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Africa, Middle East and Turkey Facebook Regional Director Ari Keşişoğlu, Facebook Public Policy EMEA Director of Ebele Okobi, Habitat Association President Sezai Hazır and a large number of guests attended the opening ceremony.

In his speech, TOBB President M. Rifat Hisarcıklıoğlu stated that 93% of Turkey's population used mobile devices, adding, "63% of it uses the social media. We are one of the countries which use the social media the most in the world. We know and follow every development in the digital world. However, we use all these technologies not to do or improve our business, but mostly for idle chatter. We want to reverse this situation and move entrepreneurs and SMEs to the digital environment for doing business. That is where the world is headed now. Everyone is shifting their business, trade, social life into the virtual environment."



We invite Czech companies to Turkey

A business lunch was organized at the Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB) for the honor of Czech Republic Prime Minister Andrej Babis. The opening speeches at the lunch were made by the Czech Republic Prime Minister Andrej Babis, Czech Republic Minister of Commerce and Industry Karel Havlicek, Minister of Commerce Ruhsar Pekcan, Czech Republic Chamber of Commerce President Vladimir Dlouhy, and the Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB) president Rifat Hisarcıklıoğlu.

At his opening speech at the business lunch, TOBB President Hisarcıklıoğlu reminded that TOBB was the umbrella organization of the Turkish business world, adding, "All companies in Turkey are our members, regardless of whether they are domestic or foreign, small, medium-sized or large. We have 1.5 million members. We represent all industries in the economy, from commerce to industry, from agriculture to logistics, and from construction to tourism." TOBB President Hisarcıklıoğlu added, "We also have a large international network. We are represented in the administration of all business organizations in Europe, the Asia-Pacific Region and the Islamic world."



Kayseri wants its transportation problems to be solved

Sustaining the trade traditions started at Kültepe throughout the history, which is accepted as the world's first organized trade center, Kayseri is one of the most important industrial cities of our country.

Kayseri managed to be not only the production hub of the geography it is located in, but also the health, tourism, and sports hub. The city, however, is trying to overcome the problems related to human transportation and freight shipment.

Mehmet Büyüksimitci, TOBB (the Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey) Board Member and the Chairman of Kayseri Chamber of Industry, says; "Kayseri's most important problems start with human transportation and freight shipment services". Ömer Gülsoy, the Chairman of Kayseri Chamber of Commerce, says on the other hand, "Transportation is the biggest problem in our city, which has commercial ties with about 170 countries today".

Will the contraction in the construction industry continue?



According to the "Industry Report, August 2019" written by the Association of Turkish Construction Material Producers (IMSAD), production of construction materials has decreased 21.2 percent year over year in June 2019.

The production was decreased 20.3 percent in the first half of 2019. One fifth of the total production was lost during this period. Sharp contraction in the local market had a major effect on this decline. Increase in export volumes did not compensate for this loss.

The production in all 22 sub-industries was in a decline year over year in June 2019. And in the first half of 2019, again in all 22 sub-industries the production fell compared to the same period in the previous year. The three sub-industries which experienced the biggest decline in the first half of 2019 were ready-mixed concrete with 47.2 percent; kiln dried ceramic products with 45.8 percent and unified parquet and other flooring solutions with 31.4 percent.

Dünyanın gözü üzerimizde...



SANKO

www.sanko.com.tr

TURKISH CARGO'DAN YENİ BİR EVE DÖNÜŞ HİKÂYESİ

Nesli tükenme tehlikesi altında olan kızıl akbaba Dobrila'yı, canlı hayvan taşımacılığındaki uzmanlığımız ve tecrübemizle Sırbistan'a taşıdık.



TURKISH CARGO

turkishcargo.com

#MISSIONRESCUE

FİLMİ İZLEMEK İÇİN QR KODU OKUTUN.