DIŞ TİCARETTE

Durum

KASIM 2019

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ
TURKTRADE
FOREIGN TRADE ASSOCIATION OF TURKEY



TİCARET BAKANI RUHSAR PEKCAN:

"İHRACATTA YÜKSEK TEKNOLOJİ İÇİN YENİ NESİL SERBEST BÖLGELER KURUYORUZ"

TURKTRADE YÖNETİM KURULU BAŞKANI HAYRETTİN ÇAYCI:

TÜRKİYE'NİN İHRACATINDA AVRUPA'NIN YERİ VE ÜLKE İHRACAT YOĞUNLUĞUNUN ÖNEMİ

Söz Veririz !!!

Çözüm Ortağınız Olarak Güvenilirlik ve Saygınlık
Temel İlkeleri Doğrultusunda Her Zaman,

• Sürdürülebilir, Hesap Verebilir, Şeffaf, Etik ve Komiteler Tarafından Yönetilen Şirket Kültürümüzle Dürüst Bir Sorumluluk Anlayışına Sahip Olacağımıza,

• Mesleki Yeterlilikleri En Üst Düzeydeki Ekibimizle Teknolojinin Tüm İmkanlarını Kullanarak Hizmet Vereceğimize,

• Müşterilerimizin Haklarını Koruyucu Tedbirler Oluşturacağımıza,

• Yasalara Uyarak Adil Rekabet Edeceğimize
Söz Veriyoruz.

İtibar Sağlamak, Güvenilir Olmak ve Tercih Edilmenin
En Önemli Unsurlarından Birinin
"**Mutlak Müşteri Memnuniyeti**"
Olduğunu Biliyoruz.

ÜNSPED GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ

Çalışanları

www.ugm.com.tr

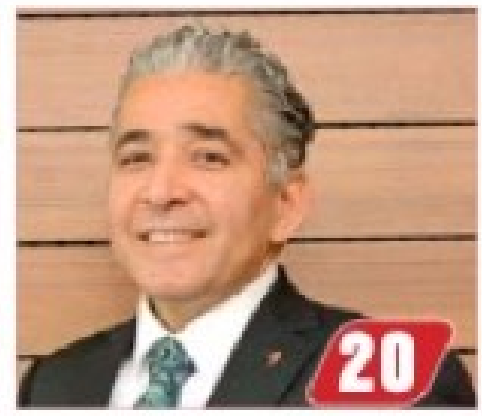
Size Söz Veririz...

Authorised Economic Operator









bu sayıda

4 TURKTRADE Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Çaycı: Türkiye'nin İhracatında Avrupa'nın Yeri ve Ülke İhracat Yoğunluğunun Önemi

8 Türkiye ile ABD arasındaki kritik görüşme sona erdi: İlişkilerin rayına girmesi karşılıklı ticarete de yarayacak...

10 Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan: Yüksek Teknolojide Ürün İhracatı için Yeni Nesil Serbest Bölgeler geliyor...

12 10 aylık dönemde otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 6 geriledi

13 Çin'den gelen yük treni, Marmaray ile Avrupa'ya geçti

14 KSO Başkanı Zeytinoğlu: Başta ABD olmak üzere, alternatif pazarları değerlendirmeliyiz

15 Katar-Türkiye İş Forumu yapıldı

16 Yeni nesil akıllı tekstilde Türkiye'nin dünyaya açılan kapısı; Zorluteks

18 Özel sektör, korumacılığa ve ticaret engellerine karşı sesini yükseltmeli

20 SARKUYSAN Genel Müdür Yardımcısı Metin Yaraş: Bakır sektörümüz

21 Türkiye ve Gürcistan STA kapsamını genişletme kararı aldı

22 (2020-2022) Dönemi Yeni Ekonomi Programı açıklandı

26 İhracatçılar Çin'e çıkarma yaptı

28 İSKUR, 4 kıtada 30 ülkeye 150 milyon dolarlık ihracat yapıyor

29 "Enerjide dışa bağımlılık zincirini yerli üretim kıracak

30 Dünyanın mühendisleri elektrikli araçları konuştu

32 Uluslararası Mukayeseli Hukukta Amerika Birleşik Devletleri Yaptırım Rejimi: Güncel Gelişmeler Hukuken Ne İfade Ediyor?

34 Doğal taş ihracatçıları Meksika'dan ihracat bağlantılarıyla döndü

35 Yeşil pasaport için ihracat limiti 500 bin dolara düştü

36 Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı başvurulara açıldı

37 TOBB2B Uluslararası Dijital İşbirliği Platformu, Ankara TO'da tanıtıldı

38 UND Strateji ve İş Geliştirme Başkanı Fatih Şener: Dış ticaretin omurgası lojistik, milli bir stratejiye ihtiyaç duyuyor

40 Elektronik Cihazlar İmalatçıları Derneği Genel Sekreteri Ahmet Çelebi: İmalat Sanayine Dönük Doğrudan Yabancı Yatırımları Çekmede İşimiz Kolay Değil

44 Irak'a Demir ve Demir Dışı Metal İhracatı eski günlerine dönüyor

45 Hisar-A'da seri üretime geçiliyor

45 ASELSAN Ukrayna'da yerel telsiz üretim tesisi açtı

46 Yetkilendirilmiş Yükümlü (AEO) Derneği Kuruldu

47 Megaton küresel arenada göz doldurdu

48 Türkiye-İtalya İnovasyon Günü Etkinliğinin İlki Ankara'da Düzenlendi

49 7. TGB Koordinasyon Toplantısı GÖSB'da yapıldı

50 MOSDER: Türkiye mobilya ile Orta Doğu pazarına akın ediyor!

51 Dünyanın en büyük boya üreticilerinden Axalta Türkiye'de 'toz boya' fabrikası açtı

52 İzocam ENKA'nın Irak'taki iki büyük projesinin yalıtımında tercih edilen marka oldu

53 İşbir Sentetik 55 ülkeye yaptığı ihracatla global olma peşinde...

54 Amerika Birleşik Devletleri Yolsuzlukla Mücadele Yasaları (FCPA) ve Bunların Türkiye'ye Etkileri

57 Siber Güvenlik Önlemleri Kapsamında Biyometrik Verilerin İşlenmesi ve Hukuki Menfaatlerin Dengelenmesi

TURKTRADE

Anadolu Basın Merkezi

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ Adına
İmtiyaz Sahibi
Hayrettin ÇAYCI

Sorumlu Yayın Yönetmeni
İlleta AKSOY

YAYIN KURULU
Hayrettin ÇAYCI
Serdar KOÇTÜRK
Necat ALTIN
Hakan ATEŞ
Cüneyt BAŞBAKKAL
Hakan BULGURLU
Şafak DURAN
Taner ERDOĞAN
Haluk GİRAY
Yusuf Bulut ÖZTÜRK
Rasih ÖZTÜRKMEN

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ
Yds. Kaya Aldoğan Sokak, Genç Apt., No:11, Daire 8 Zincirlikuyu / İstanbul
Türkiye 34394
+90 212 272 69 81-91
+90 212 275 51 36

info@turktrade.org.tr
www.turktrade.org.tr

Genel Yönetmen
Levent AKBAY

Yayın Koordinatörü
Umutcan AKBAY

Editör
Belma Özgen

Görsel Destek: Anadolu Basın Merkezi
İletişim: Birlik Mahallesi 414. Sokak 10/B Çankaya /Ankara 0312 4969137-09
www.anadolubasinmerkezi.com

Bu dergide yer alan imzalı makaleler, yazarların kişisel görüşleri olup, Türkiye Dış Ticaret Derneği'nin yayın kurulunun veya sorumlu yayın yönetmeninin görüşlerini yansıtmamaktadır. Bilgi ve görüşlerin sorumluluğu tamamen yazarlara aittir.
Bu dergide yayınlanan yazılar "TURKTRADE'in Dış Ticarette Durum Dergisi"nden alınmıştır "Basılsın" komutunu parçayla ve kaynak yazarının adı belirtilmek suretiyle, kısmen veya tamamen önceden izinsiz olarak yayınlanabilir.



Türkiye'nin İhracatında Avrupa'nın Yeri ve Ülke İhracat Yoğunluğunun Önemi

HAYRETTİN ÇAYCI
TURKTRADE Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'nin 2018 yılı 27 Avrupa ülkesine yaptığı ihracat ve ithalatı mercek altına aldığımızda 3.148.457.000$ ülkemizin artı verdiği anlaşılmaktadır.Dolayısıyla, ülkemizin AB 27 ülke ile ticaretinde ihracatın ithalatı karşılama oranının %104 olduğu ortaya çıkmaktadır. Diğer taraftan ülkemizin 2018 yılı toplam ihracatının İthalatı karşılama oranının %75 olduğu gerçeği karşısında Türkiye'nin Avrupa ile dış ticaretinin önemi daha iyi anlaşılmaktadır. (TABLO 1)

Ülkemizin ekonomik büyümeye ara verdiği ve ticaretin -özellikle ithalatın- gerilediği 2019 yılında, ilk 9 aylık TÜİK verileriyle bakıldığında, ülkemizin tüm dünya ile yaptığı ticarette ihracatın ithalatı karşılama oranı %85 seviyesindedir. AB 27 ülke ile olan ilk dokuz aylık ticaretimizde ise ihracatımızın ithalatı karşılama oranı %124 seviyesine yükselmiştir. Bu durum Avrupa ülkelerinin Türkiye dış ticaretindeki yerinin vazgeçilmez noktada olduğunu göstermektedir.

Diğer taraftan Türkiye'nin AB 27 ülkesi ile kişi başına düşen İhracat değerleri de irdelendiğinde ülkemizin AB ülkeleri kıyasında çok geri kaldığı ortaya çıkmaktadır.

27 AB ülkesinin 511.358.326 nüfus ile ortalama 12.276$/kişi gibi bir ihracat değeri yakalarken Türkiye 80.810.000 nüfus ile 2.048$/kişi gibi Avrupa ortalamasının %17 'si seviyelerinde ihracat realize edebilmektedir. Bu da Avrupa ortalamasının altıda biri gibi çok düşündürücü bir seviyede kalmaktadır.

Gelişmiş Batı AB ülkelerine kıyasta ise kişi başı ihracat değerimizin %8 seviyelerine düştüğü anlaşılmaktadır. Kaldı ki AB'ne sonradan katılan 12 Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin dahi ortalama kişi başı ihracatının Türkiye'nin 5 katı olduğu sonucu çıkmaktadır.Bunun neticesi olarak ülke nüfusunun devamlı artması ülke ekonomisine katkısı olmadığı sürece ülkeye büyük bir yük yüklemekte, ülkenin ekonomik büyümesine negatif etki yapmaktadır.(TABLO 2)



Tablo 1

27 AB ÜLKESİ İLE TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARET DENGESİ

	Bin USD	2018 Dış Ticaret Dengesi	İhracat 2018	İthalat 2018
1	United Kingdom	3.661.229	11.107.336	7.446.107
2	Spain	2.216.036	7.708.490	5.492.454
3	Netherlands	1.456.245	4.760.826	3.304.581
4	Romania	1.419.651	3.867.122	2.447.471
5	Slovenia	1.113.355	1.430.254	316.899
6	Portugal	454.399	1.108.751	654.352
7	Malta	443.974	479.922	35.948
8	Belgium	379.525	3.950.970	3.571.445
9	Denmark	256.903	1.069.757	812.854
10	Poland	244.472	3.346.149	3.101.677
11	Croatia	215.892	404.614	188.722
12	Bulgaria	168.310	2.669.703	2.501.393
13	Greece	-18.204	2.086.696	2.104.900
14	Latvia	-39.458	125.662	165.120
15	Luxembourg	-85.827	66.606	152.433
16	France	-119.422	7.293.603	7.413.025
17	Estonia	-128.493	91.706	220.199
18	Lithuania	-134.706	275.706	410.412
19	Ireland	-135.712	754.126	889.838
20	Slovakia	-235.501	531.635	767.136
21	Hungary	-239.611	1.155.080	1.394.691
22	Sweden	-250.454	1.480.191	1.730.645
23	Austria	-334.471	1.160.099	1.494.570
24	Italy	-595.072	9.560.597	10.155.669
25	Finland	-645.153	338.895	984.048
26	Czech Republic	-1.649.544	1.000.786	2.650.330
27	Germany	-4.269.906	16.137.388	20.407.294
	Toplam Türkiye ile Ticareti	3.148.457	83.962.670	80.814.213

104%

Veri Kaynağı: ITC

Tablo 2

AB 27 ÜLKE KİŞİ BAŞINA DÜŞEN İHRACAT

	USD	2018 İhracatı $	Nüfus	Kişi başı İhracat USD
	Toplam	6.277.689.265.000	511.358.326	12.276
1	Belgium	466.653.580.000	11.539.328	40.440
2	Netherlands	585.622.815.000	17.097.130	34.253
3	Ireland	167.017.888.000	4.882.495	34.207
4	Luxembourg	15.148.367.000	615.729	24.602
5	Austria	176.991.971.000	8.995.102	19.676
6	Czech Republic	202.521.578.000	10.689.209	18.946
7	Denmark	107.969.443.000	5.771.876	18.706
8	Germany	1.556.744.351.000	83.517.045	18.640
9	Slovenia	36.471.279.000	2.078.654	17.546
10	Slovakia	94.294.380.000	5.457.013	17.279
11	Sweden	165.926.284.000	10.036.379	16.532
12	Finland	75.258.290.000	5.532.156	13.604
13	Estonia	17.197.365.000	1.325.648	12.973
14	Hungary	123.957.885.000	9.684.679	12.799
15	Lithuania	33.334.577.000	2.759.627	12.079
16	Italy	543.466.795.000	60.550.075	8.975
17	Malta	3.868.514.000	440.372	8.785
18	France	568.974.863.000	65.129.728	8.736
19	Latvia	15.032.702.000	1.906.743	7.884
20	Portugal	74.135.906.000	10.226.187	7.250
21	United Kingdom	487.069.299.000	67.530.172	7.213
22	Spain	328.527.654.000	46.736.776	7.029
23	Poland	261.815.269.000	37.887.768	6.910
24	Bulgaria	33.314.360.000	7.000.119	4.759
25	Croatia	17.210.469.000	4.130.304	4.167
26	Romania	79.672.860.000	19.364.557	4.114
27	Greece	39.490.521.000	10.473.455	3.771
	TURKEY	167.923.862.000	82.003.882	2.048

Veri Kaynağı : ITC, Worldometers, TÜİK

Bize yakın üretim yapısı olan 8 AB ülkesinin dahi kişi başı ihracatı Türkiye'nin 4 katıdır. Bu durumda Dünya pazarlarında güçlü olmak istiyorsak ülkede kişi başına ihracatı arttırmanın yollarını aramalıyız. Bu konuda da örnek ülkeler bize oldukça yakındır. Hatta bazıları komşu ülkelerdir. Bu ülkelerin ihracat ürünleri detaylı incelenip bizim sorunumuzun hangi sektörlerden kaynaklandığı gerçeğinin ortaya çıkarılması ve o sektörlerin ihracata yönlendirilmesi gerekmektedir. (TABLO 3)

Tablo 3

BİZE YAKIN ÜRETİM YAPISI OLANLAR

USD	2018 İhracatı $	Nüfus	Kişi başı İhracat USD
Toplam	871.538.132.000	102.635.454	8.492
Czech Republic	202.521.578.000	10.689.209	18.946
Slovenia	36.471.279.000	2.078.654	17.546
Slovakia	94.294.380.000	5.457.013	17.279
Hungary	123.957.885.000	9.684.679	12.799
Poland	261.815.269.000	37.887.768	6.910
Bulgaria	33.314.360.000	7.000.119	4.759
Romania	79.672.860.000	19.364.557	4.114
Greece	39.490.521.000	10.473.455	3.771
TURKEY	167.923.862.000	82.003.882	2.048

Veri Kaynağı : ITC, Worldometers, TÜİK

Netice olarak ; yukarıdaki tabloların bize verdiği fikir ve alınacak tedbirler aşağıdaki gibi özetlenebilir:

1-Nüfus başına düşen USD ihracatı arttırmak için ihracat birim fiyatlarımızı bugünkü 1.40$/kg seviyesinden katma değeri yüksek ürün ihraç ederek en az iki kat seviyesine çıkarmamız gerekmektedir. Bu da inovasyona ağırlık verip, katma değeri yüksek ürünler üretmemizle mümkün olabilir.

2-Ülkemizde nüfus artıyor.Ancak gelişmiş sanayi üretimine katkı sağlayacak vasıflı,eğitimli eleman bulmak gün geçtikçe zorlaşmaktadır. İhracata yönelik üretimde çalışacak, ihracatın uygulama ve pazarlamasını yönlendirecek vasıflı personel yetiştirilmesinde yeni bir eğitim sistemine geçmek gerekmektedir.

3-Avrupa ülkelerinde üretim yapısı bize benzeyen ülkelerin ihraç ürünleri detaylı incelenerek Türkiye'nin hangi sektörlerde benzer ülkelere göre geri kaldığı tespit edilip, tedbir alınmalıdır. Bütün incelemeler mevzu bahis ülkelerde yerinde yapılıp, onların geliştirdiği ürünlerden ülkemizde de üretilip, ihraç edilmesi yoluna gidilmelidir.

4-Ülkenin ihracatının artırılması için, ülkemizde ihtiyaç fazlası inşaat ve enerji yatırımlarına ayrılan fonların ihracatın teşviğinde kullanılması ülkenin kişi başı ihracat miktarının artışına büyük katkı sağlayacaktır.

5-İhracatın kolaylaştırılması için gümrük işlemlerinin hızının artırılması ve maliyetlerinin düşürülmesinin yanı sıra, Eximbank'ın kredileri ve alacak sigorta limitleri ihtiyaç seviyelerine yükseltilmelidir.



Derneğimiz Yönetim Kurulu Üyesi,
Şişecam Dış Ticaret A.Ş. Genel Müdürü
Salim Engin İşgören'i kaybettik...



29.04.1977-20.10.2019

Derneğimiz çalışmalarına önemli katkılarını her zaman anacağımız değerli yönetim kurulu üyemizi, çok erken yaşta ve ani kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşamaktayız.

Lisans öğrenimini İstanbul Üniversitesi işletme Fakültesinde, yüksek lisans eğitimini Bilgi Üniversitesi Finansal Ekonomi Bölümünde tamamlayan Engin İŞGÖREN, profesyonel iş yaşamının büyük bölümü reel sektörde geçirmiştir. Özelleştirme sonrasında yeniden yapılanma sürecini yaşayan Petrol Ofisi şirketinde bütçe, planlama, raporlama ve mali kontrol bölümlerinde uzmanlık ve yöneticilik pozisyonlarında görev yaptıktan sonra 2008 yılında Şişecam Topluluğunda Risk Yönetimi Müdürü olarak çalışmaya başlamıştır. Şişecam Topluluğunda çeşitli görevlerde yöneticilik yapan Engin İŞGÖREN, 2018 Temmuz ayından vefatına kadar olan dönemde Şişecam Dış Ticaret A.Ş Genel Müdürü olarak görev yapmaktaydı.

TURKTRADE

Türkiye ile ABD arasındaki kritik görüşme sona erdi:

İlişkilerin rayına girmesi karşılıklı ticarete de yarayacak...



Cumhurbaşkanı Erdoğan ile ABD Başkanı Trump, Beyaz Saray'daki görüşmenin ardından ortak basın toplantısı düzenledi. Trump, Cumhurbaşkanı Erdoğan ile verimli bir görüşme gerçekleştirdiklerini söyledi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve ABD Başkanı Donald Trump, Beyaz Saray'da ortak basın toplantısı düzenledi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Trump ile gündemlerinde yer alan konulara ilişkin kapsamlı ve samimi görüşmeler gerçekleştirdiklerini söyledi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Türk-Amerikan ilişkilerinin güçlü ve sağlıklı bir zeminde ilerletilmesi, iş birliğimizin derinleştirilmesi konularında hemfikiriz. Köklü müttefiklik bağımıza uygun bir şekilde ilişkilerimizde yeni bir sayfa açmakta kararlıyız. Sayın Başkan'la milli güvenliğimizi tehdit eden terör oluşumlarıyla mücadele konusunda karşılıklı irademizi teyit ettik. DEAŞ'a karşı ortak mücadelemizin sürdürülmesinin önemine değindik.

Görüşmelerin ana gündem maddelerini Barış Pınarı Harekatı, DAEŞ ve YPG ile mücadele, Suriye ile ilişkiler oluştururken, "Türkiye'nin 9 Ekim'de başlattığı Barış Pınarı Harekatı ile terörle mücadelede yeni ve önemli bir adım attığını vurgulayan Erdoğan, "Ülkemiz bu harekatla PKK/YPG'nin Suriye'deki ayrılıkçı gündemine ağır darbe vurmuştur. 17 Ekim mutabakatımızla Suriye'de iş birliğimizin geliştirilmesi için önemli bir fırsat yakaladığımızı düşünüyoruz." dedi.

Erdoğan, terör örgütlerine sempati besleyen birtakım çevrelerin bundan rahatsızlık duyduklarını, dezenformasyonla kamuoyunun algısını bulandırmaya, ilişkileri bozmaya çalıştıklarını anlattı.

Erdoğan şöyle devam etti:

"Hatta tarihi meseleleri bile çarpıtarak önümüze ikili münasebetlerimizi dinamitleyecek yeni sorunlar koymaya gayret ediyorlar. Temsilciler Meclisi'nde 29 Ekim'de alınan kararların tam da bu amaca hizmet ettiğini, Türk milletini incittiğini ve ilişkilerimize gölge düşürme gayreti güttüğünü sayın Başkan'la paylaştım. 104 yıl önce savaş şartlarında yaşanmış bir meselede karar vericiler siyasetçiler değil tarihçiler olmalıdır. Bizim bu konuda alnımız ak, başımız dik, öz güvenimiz tamdır. Açık söylüyorum Türkiye bu konuda diyalogdan ve özgür tartışma ortamından yanadır. Ermeni tarafına ortak tarih komisyonu kurulması teklifimiz halen geçerlidir. Biz bütün arşiv-

lerimizi açmış durumdayız, silahlı kuvvetlerimizin 1 milyonu aşkın belgesi mevcuttur arşivlerinde ve her an gelip bunları gezip görebilirler ve araştırmalarını yapabilirler."

"4 MİLYONU AŞKIN SIĞINMACIYA EV SAHİPLİĞİ YAPIYORUZ"

Türkiye'nin Suriye ile 911 kilometre uzunluğunda sınırı bulunduğunu hatırlatan Erdoğan, "Bu ülkede yaklaşık 9 sene önce çatışmalar başladığında hadiselerden en fazla etkilenen biz olduk. Halihazırda 3 milyon 650 bini Suriyeli daha çok Arap, Ezidi, Keldani olmak üzere, bunun yanında 350 bini de Kürtlerden oluşan 4 milyonu aşkın sığınmacıya ev sahipliği yapıyoruz. Bu insanlar için bütçemizden şu ana kadar 40 milyar doları aşkın harcama yaptık. Avrupa ise bize şu ana kadar söz verdiği halde ne yazık ki 3 milyar avro gibi bir desteği STK'lerimize sağladı." şeklinde konuştu.

Aynı şekilde Suriye toprakları içinde yaşayan 3 milyon insana da düzenli insani yardım gönderdiklerini anlatan Erdoğan, şu değerlendirmede bulundu:

"2015 yılındaki G20 Antalya Zirvesi'nde yaptığım güvenli bölge oluşturma çağrısı zamanında hayata geçmediği için 10 binlerce masum hayatını kaybetti. Bu sorunun ilanihaye böyle devam etmesi mümkün değildir. Daha önce Fırat Kalkanı ve Zeytin Dalı Harekatı ile 4 bin kilometrekarelik alanı terörden arındırmıştık. Sayın Başkan'ın da güvenli bölge ilanı talebine aynen katılıyorum, bunu gerçekleştirmemizin çok çok önemli olduğuna da inanıyorum. Daha önce Fırat Kalkanı dedim, Zeytin Dalı dedim ama 365 bin Suriyeli'nin kendi topraklarına geri dönüşünü sağladık Cerablus'ta."

Trump ile ortaya koydukları 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefine en kısa sürede nasıl erişebileceklerini de ele aldıklarına değinen Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Siyasi meseleler ile ticari konuların birbirine karıştırılmaması gerektiğine de inanıyoruz. 100 milyar dolar hedefimiz bağlamında Ticaret Bakanlarımızın çalışmaları devam ediyor. Temennimiz ve arzumuz bu hedefe ulaşmayı zorlaştıracak adımlardan imtina edilmesidir." diye konuştu.

Savunma sanayi alanındaki ilişkiler konusunun da gündemlerinde yer aldığını aktaran Erdoğan, konuşmasına şöyle devam etti:

"S-400 sistemi ve F-35 programı başta olmak üzere bu alanda karşılaştığımız sınamaların üstesinden ancak diyalogla gelebiliriz. Değerli dostum, Türkiye'nin Patriotlar konusunda maruz kaldığı haksızlıkları Osaka'da bizzat kendileri gayet güzel, açık bir şekilde ifade etmiştir. Sayın Başkan'a şayet istenilen şartlarda teklif verilmesi halinde Patriot satın alabileceğimizi tekrar söyledim ve söylüyorum. Türkiye olarak Amerika Birleşik Devletleri Kongresi'yle de yapıcı bir diyalogla angajmanımızı sürdürmeye hazır olduğumuzu sayın Başkan'la paylaştım."

TRUMP'IN AÇIKLAMALARI

ABD Başkanı Donald Trump, "Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile çok harika ve verimli bir görüşme gerçekleştirdiklerini" söyledi.

"F-35 KRİZİNİN ÇÖZÜMÜ KONUSUNDA ÇALIŞIYORUZ"

Türk ve Amerikalı yetkililerin F-35 krizinin çözümü konusunda yoğun bir şekilde çalıştıklarını belirten Trump, "Umuyorum ki bu durumu çözebiliriz." diye konuştu.

Cumhurbaşkanı Erdoğan'a, Türkiye'nin DEAŞ elebaşı Bağdadi'ye yönelik operasyondaki iş birliği ve katkısından dolayı teşekkür eden Trump, Türkiye-ABD ilişkilerine de değinerek "Türkiye ve ABD müttefikliği NATO ve Orta Doğu için çok önemli bir güç." dedi.

"ERDOĞAN TÜRKİYE HALKI İÇİN MUHTEŞEM BİR İŞ YAPIYOR"

ABD Başkanı Trump, iki ülke ilişkilerinin çok iyi olduğunun altını çizerek "Erdoğan, Türkiye halkı için muhteşem bir iş yapıyor." değerlendirmesinde bulundu.

Trump, Türkiye'nin mültecilere yönelik 40 milyar, Avrupa'nın ise 3 milyar dolar harcadığını ve DEAŞ tutuklularının Avrupa'ya gönderilmesi gerektiğini de vurguladı.

"Kürtler ile hiçbir sorunumuz yok. Terör örgütleriyle sorunumuz var." diyen Trump, "Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın da Kürtlerle çok iyi ilişkisi var, Türkiye'de de çok fazla Kürt var ve her türlü imkanları var." şeklinde konuştu.



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, ABD Ticaret Odası, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu ve Türkiye-ABD İş Konseyi tarafından düzenlenen Yuvarlak Masa Toplantısı'na katıldı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, ABD Başkanı Donald Trump'ın daveti üzerine çalışma ziyareti için gittiği ABD'nin başkenti Washington'da, Türk ve ABD'li iş insanları ile bir araya geldi.

Toplantıda aralarında Pepsico, Google, UPS, Hilton, The Coca Cola Company, GE, Citi, Uber, THY, Limak, TAV, Borusan, Kale Group gibi şirketlerin temsilcileri ve Türkiye Varlık Fonu, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, Nasdaq ve Amerika Ticaret Odası gibi kuruluşların temsilcileri de hazır bulundu.

Yüksek Teknolojide Ürün ihracatı için Yeni Nesil Serbest Bölgeler geliyor...



Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Türk Eximbank'ta sigorta alanında yapılandırmaya gittiklerini belirterek, kur riski, akreditif teyit ve politik risk sigortası dahil olmak üzere bankanın sigorta imkanlarını genişleteceklerini bildirdi.

Pekcan, Bakanlığın ve bağlı kuruluşlarının 2020 yılı bütçesinin görüşüldüğü TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda yaptığı sunumda, serbest bölgelerin Türkiye'ye katma değerli yatırım çekmede oldukça işlevsel olduğunu söyledi.

Serbest bölgelere ilişkin verileri paylaşan Pekcan, "Ülkemiz genelinde 18 serbest bölgemizde Ekim 2019 itibarıyla toplam ticaret hacmi 16,1 milyar dolara, istihdam 73 bin 922'ye ve buradan yapılan ticaretin içinde ihracatın payı da yüzde 71'e ulaştı." diye konuştu.

Pekcan, sanayi ürünleri grubunda Türkiye'den yapılan yüksek teknolojili ürün ihracatının payının son 10 yılda yüzde 3,5 seviyesinde gerçekleştiğini aktararak, şunları kaydetti:

"Serbest bölgelerimizden yapılan yüksek teknolojili ürün ihracatının payı yüzde 9'dur. Bu doğrultuda serbest bölgelerimizin bu potansiyelini güçlendirmek amacıyla Yeni Nesil İhtisas Serbest Bölgeleri'ni kuruyoruz. Burada teknoloji odaklı yatırımların ve ihracatın desteklenmesini özendireceğiz. Bu konudaki mevzuat çalışmalarımızı da tamamladık. Hedefimiz bu bölgelerden yapılan yüksek teknolojili ürün ihracatını OECD ortalaması olan yüzde 14'e ulaştırmak."

Türk Eximbank'ın ihracatçılara sunduğu finansal ürünlere de değinen Pekcan, ihracat kredilerinin yüzde 53'ünü Türk Eximbank'ın tek başına sağladığını aktardı.

Pekcan, Türk Eximbank'ın finansman desteğini bu yıl 48,4 milyar dolara çıkaracaklarını belirterek, "Eximbank'taki KOBİ oranını artırmayı ve tabana yaymayı, firma sayısını artırmayı hedefliyoruz. Müşteri sayısında 11 bin 897'ye ulaştık, 12 bin 500'e çıkarmayı hedefliyoruz. KOBİ oranı yüzde 73'e ulaştı sayılır, hedefimizi yakaladık. Eximbank'ta sigorta konusunda yeniden yapılandırmaya gidiyoruz. Uluslararası Eximbanklarda olduğu gibi kur riski, akreditif teyit ve politik risk sigortası dahil olmak üzere Eximbank'ın sigorta imkanlarını genişletiyoruz." diye konuştu.

Pekcan, Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'nin güncellenmesi konusunun gündemlerinde olduğuna işaret ederek, "Geçen hafta yayımlanan değerlendirme raporunda, Gümrük Birliği'nin güncel-

lenmesinin AB'nin ticaret gündeminin önemli bir önceliği olmaya devam ettiği vurgulandı. Biz de AB Komisyon Başkanın göreve gelmesiyle ikili temaslarımıza yeniden başlayacağız." diye konuştu.

Brexit sürecini de değerlendiren Pekcan, Birleşik Krallığın Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı 2. ülke olduğunu, teknik seviyede görüşmelerin devam ettiğini, iş dünyasının en az oranda etkilenmesine yönelik çalışmaların sürdüğünü ifade etti.

Pekcan, Türkiye'nin ABD ile 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefi olduğunu hatırlatarak, ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross ile her koşulda iletişimi sürdürdüklerini, sektör bazında derinleştirerek çalışmalarına devam ettiklerini aktardı.

Ticaretteki korumacı politikaların dış ticarete etkisini anlatan Pekcan, "2017'de ihracatımızın 893 milyon dolarlık kısmı ticaret politikası önlemlerine tabi iken, 2018'de bu miktar 7,2 milyar dolara ulaştı." dedi.

Pekcan, Türkiye'nin ABD ve Fas'a karşı çelik sektöründe Dünya Ticaret Örgütü nezdinde iki dava kazandığını hatırlatarak, iki ülkenin temyize gittiğini, ABD'nin çeliğe açtığı koruma önlemine karşı ise panel sürecinin devam ettiğini aktardı.

Yerli üreticiyi ithalattan kaynaklanan haksız rekabet ve zarara karşı korumak için ticaret politikası önlem ve araçlarını kullandıklarını belirten Pekcan, şöyle devam etti:

"Yerli sanayimizi korumak için uyguladığımız tüm ticaret politikası önlemlerinin kapsadığı ithalat değeri 2018'de 41,6 milyar dolarla toplam ithalatımızın yüzde 18,7'sine tekabül etmektedir. Ayrıca 21 sanayi girdisinde tarife kontenjanı açtık, Türkiye'de üretimi bulunmayan özel nitelikli girdilerle sanayicimize gümrüksüz ithal hakkı sağlayarak 103 milyon dolarlık katkı sağladık."

-İhracatta Dijital Gümrük Uygulamasını devreye aldık

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Türk Eximbank'ta sigorta alanında yapılandırmaya gittiklerini belirterek, kur riski, akreditif teyit ve politik risk sigortası dahil olmak üzere bankanın sigorta imkanlarını genişleteceklerini bildirdi.

Gümrüklerle ilgili Bakanlık faaliyetlerini ve hedeflerini de aktaran Pekcan, Öncüpınar, İpsala, Hamzabeyli, Habur ve Kapıkule Gümrük Kapılarının inşa halinde olduğunu, Gürbulak, Pazarkule ve Türkgözü Gümrük Kapılarında çalışmalarının devam ettiğini söyledi.

Kağıtsız Gümrük vizyonu çerçevesinde, ihracat işlemleriyle ilgili tüm süreçlerinin elektronik ortamda izlenmesini sağlayan İhracatta Dijital Gümrük Uygulamasını devreye aldıklarını belirten Pekcan, ithalat işlemlerinde de kağıtsız ortama geçiş için diğer kamu kurum ve kuruluşlarla çalıştıklarını bildirdi.

Pekcan, "Bütünleşik Veri Analitiği Projesi" kapsamında risk analizleri çalışmalarındaki etkinliğin artırılması için Veri Madenciliği çalışmasını yürüttüklerine işaret ederek, şöyle konuştu:

"Aralık ayında devreye alınacak bu proje ile gümrüklerdeki riskli işlemlerin daha etkin ve doğru biçimde tespiti sağlanarak, gümrüklerde yapılan risk analizi çalışmalarının etkinliğinin artırılmasını amaçlıyoruz. Bakanlığımızda büyük veri analizlerini, iş analitiğini ve bunları destekleyecek yapay zeka kullanımını ön plana koyan Veri Analitiği Mükemmeliyet Merkezi'ni hayata geçirmek üzere çalışmalara başladık. Bu da kamuda bir ilk ama uzun soluklu bir proje, bunun birinci yarısı 2020 yılı sonunda, ikinci fazı da 2021 sonunda devreye girecek. Bakanlığımızın iç, dış ve gümrükleri ile ilgili bütün verilerine buradan ulaşabileceğiz.

Pekcan, Varış Öncesi Gümrükleme Projesi'ni 2019 yılının Nisan ayında hayata geçirdiklerini vurgulayarak, projenin havayolu taşımacılığına da uygulanması için çalışmaları 2020 yılında tamamlayacaklarını kaydetti.

Savunma Sanayii Başkanlığımız ile koordineli olarak Milli Tarama Sistemi (MİLTAR) Projesi çalışmalarına başladıklarını belirten Pekcan, üretilecek ilk yerli tarama sistemini (X-Ray) 2021 yılı başında kullanıma almayı planladıklarını bildirdi.

Pekcan, 21 kara kapısında Plaka Tanıma Sistemleri kurduklarını belirterek, 2019 sonu itibarıyla 10 Ro-Ro limanında bu sistemlerin kurulumunu tamamlayacaklarını ifade etti.

Bakan Pekcan, Yolcu Görüntüleme Sistemi'nin halihazırda, Kapıkule, Sarp, Gürbulak, Esendere Gümrük Kapıları ile İstanbul Havalimanında faaliyette olduğunu, İpsala, Habur, Kapıköy ve Dilucu Gümrük Kapılarına kurulumunu da 2019 yılı sonunda tamamlamış olacaklarını kaydetti.



Pekcan, Varış Öncesi Gümrükleme Projesi'ni 2019 yılının Nisan ayında hayata geçirdiklerini vurgulayarak, projenin havayolu taşımacılığına da uygulanması için çalışmaları 2020 yılında tamamlayacaklarını kaydetti.

10 aylık dönemde otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 6 geriledi

2019 yılı Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 6 oranında azalırken, otomobil ihracatı yüzde 8 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam ihracat 1 milyon 31 bin 296 adet, otomobil ihracatı ise 676 bin 486 adet düzeyinde gerçekleşti.



OSD Yönem Kurulu Başkanı Haydar Yenigün

2019 yılı Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 6 oranında gerilerken, otomobil ihracatı yüzde 8 oranında düştü. Bu dönemde, toplam ihracat 1 milyon 31 bin 296 adet, otomobil ihracatı ise 676 bin 486 adet düzeyinde gerçekleşti.

2019 yılı Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı Dolar bazında yüzde 4 azalırken, Euro bazında ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2 arttı. Bu dönemde toplam otomotiv ihracatı 25,9 Milyar $ olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 7 azalarak 9,6 Milyar $ seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 1 azalarak 8,5 Milyar € seviyesinde gerçekleşti.

2019 yılı Ocak-Ekim döneminde toplam üretim ve otomobil üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam üretim 1 milyon 189 bin 539 adet, otomobil üretimi ise 794 bin 156 adet düzeyinde gerçekleşti.

2019 yılı Ocak-Ekim döneminde toplam pazar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 32 azalarak 339bin 546 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde otomobil pazarı ise yüzde 29 oranında azaldı ve 268 bin 624 adet olarak gerçekleşti.

Ticari araç grubunda, 2019 yılı Ocak-Ekim döneminde üretim yüzde 10 seviyesinde daralırken, ağır ticari araç grubunda yüzde 20, hafif ticari araç grubunda yüzde9 oranında azaldı. 2018 yılı Ocak-Ekim dönemine göre ticari araç pazarı yüzde 42, hafif ticari araç pazarı yüzde 42 ve ağır ticari araç pazarı yüzde 46 azaldı.

Çin'den gelen yük treni, Marmaray ile Avrupa'ya geçti

Çin'den yola çıkıp Kars üzerinden Türkiye'ye giriş yapan tren, Marmaray'ı kullanarak Avrupa'ya geçen ilk yük treni oldu.





Bir Kuşak Bir Yol Projesi'nin parçası olan Demir İpek Yolu'nun üzerinde bulunan Türkiye, uluslararası taşımacılıkta bir ilke sahne oldu.

Çin'in Şian şehrinden yola çıkan China Railway Express (Çin Demiryolu Ekspresi), Ankara'da yetkililer tarafından uğurlanmasının ardından Marmaray hattına giriş yaptı.

Ayrılık Çeşmesi durağına gelen tren; Üsküdar, Sirkeci, Yenikapı ve Kazlıçeşme duraklarını geçerek Zeytinburnu'na ulaştı.

ÇİN'DEN AVRUPA'YA DİREKT GİDEN İLK YÜK TRENİ

Toplam uzunluğu 820 metre olan 42 konteyner yüklü vagonla hareket eden tren, Avrupa'ya ulaşarak tarihe geçti.

Öte yandan konteynerlerin Avrupa kıtasına geçişi, 2 parça halinde gerçekleştirildi. Konteyner yüklü 21 vagonu Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları'na ait bir lokomotif, kalan kısmı da Çin'den yola çıkan lokomotif çekti.

Çin'den Avrupa'ya kesintisiz giden ilk yük treni China Railway Express; 2 kıta, 10 ülke, 2 denizi aşarak, 11 bin 483 kilometrelik yolu 12 günde katedecek ve son durağı Prag'a ulaşacak.

ZAMAN VE ENERJİ TASARRUFU

Yükün, Bakü-Tiflis-Kars hattının ve Marmaray'ın kullanılarak orta koridor üzerinden taşınması, diğer koridorlara göre zaman ve enerji tasarrufu sağlayacak.

BULGARİSTAN ÜZERİNDEN YOLA DEVAM

Türkiye güzergahında Ahılkelek, Kars, Erzurum, Erzincan, Sivas, Kayseri, Kırıkkale, Ankara, Eskişehir, Kocaeli ve İstanbul'dan geçen tren, Kapıkule'den (Edirne) çıkış yaparak, Bulgaristan üzerinden rotasına devam etti.

KSO Başkanı Zeytinoğlu:

Başta ABD olmak üzere, alternatif pazarları değerlendirmeliyiz



Kocaeli Sanayi Odası ve İKV Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu Türkiye'nin en büyük pazarı olan AB pazarında Türk ihracatçısının karşılaştığı engellere dikkat çekti.

Potansiyel taşıyan ABD pazarının önemine dikkat çekerek, önümüzdeki dönemde ABD pazarından daha fazla pay alınabileceğini, bunun için hazırlanmak gerektiğini söyledi.

Başkan Zeytinoğlu, ihracatta döviz kurunun destekleyici olmasına rağmen bir yavaşlama olduğuna dikkat çekerek "En büyük pazarımız Avrupa. Orada da bir yavaşlama olduğunu maalesef görüyoruz." dedi.

> "ABD ile olan ticaretimiz maalesef istenilen seviyede değil. Bizim ticaretimiz ise ABD'nin potansiyel büyüklüğüne göre çok az. Daha fazla pay alabiliriz.

-ABD pazarının önemi

ABD pazarının önemine değinen Zeytinoğlu, "Buna karşın ABD ile olan ticaretimiz maalesef istenilen seviyede değil. Bizim ticaretimiz ise ABD'nin potansiyel büyüklüğüne göre çok az. Daha fazla pay alabiliriz. Biliyorsunuz geçen hafta ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross ve heyeti ülkemize 5 günlük bir ziyarette bulundu. İki ülke arasındaki ticaretin 100 milyar dolara çıkması noktasında bir istek var. Bizim ABD ile 2018 yılında ticaret hacmimiz 20,7 milyar dolar. İhracatımız 8,3 milyar dolar, İthalatımız ise 12,4 milyar dolar. İhracatımızın 50 milyar dolara çıkması halinde, bizim burada hep söylediğimiz aylık 15-16 milyarlar dolarlara gelen ihracatın neredeyse 20 milyar dolara çıkması durumu hasıl oluyor. Tabi bu kısa vadede olası bir şey değil ama temenni olarak iyi bir temenni olduğu için biz bunu destekliyo-

ruz." dedi.

-TIR kotaları engeli

"İhracatımıza bir engel de AB taşımacılığında ülkemize uygulanan tır kotaları sebep oluyor." diyen Zeytinoğlu, "Şöyle bir örnek vereyim. Almanya bize 170 bin tırlık kota veriyor. Ama Almanya'ya giderken geçmemiz gereken ülkelerden Macaristan'ın yıllık kotası 36 bin, Slovenya'nın 20 bin. Tabi bu kotalar neredeyse altı ayda bitiyor. İhracatımızın önüne de çok ciddi bir engel olarak çıkıyor. Burada

İhraç ürünlerinin hızlı yük trenleriyle aktarılmasının önemi ortaya çıkıyor." dedi.

-İhracat Ana Planı

Ticaret Bakanlığı tarafından açıklanan 'İhracat Ana Planı' hakkında değerlendirmede bulunan Zeytinoğlu, "Biliyorsunuz 2023 yılı ihracat hedefimiz 226,6 milyar dolar olarak belirlenmişti. Kısaca detaylarına bakarsak, 17 hedef ülke ve bu ülkelerin toplam ithalatında yüzde 0,5 olan payımızı yüzde 1'e yükseltmek hedeflenmiş.

-Alternatif pazarların önemi

Alternatif pazarlara açılmamız gerektiğinden bu adımı önemli buluyoruz. Seçilen 5 sektörde dünya ihracatında yüzde 0,76 olan payımızı yüzde 1'e yükseltmek hedefi var.

Serbest bölgeleri kümelenmeye dayalı yüksek teknoloji üretim merkezi, ihracat merkezi ve teknoloji seralarına dönüştürmek hedefleniyor. Hem yüksek teknoloji üretimini artırmak, hem de kurulacak bu bölgelere sağlanacak desteklerle teknoloji anlamında ülkemize yabancı yatırımcı çekilmesi hedefleniyor.

Planda ihracat dostu dijital uygulamalara da yer verildiğini görüyoruz. Dijitalleşme çağında bizim de dijital dönüşümü fırsata çevirmemiz gerekiyor.

Özellikle gümrüklerde sağlanacak dijitalleşmeyi süreleri de kısaltacak olmasından önemsiyoruz. Kadın ve Genç Girişimciler ağıyla ihracatçı sayısı arttırılacak ki bu çok değerli bir düşünce.

Mikro firma analizleriyle il bazında potansiyel ihracatçılar çıkartılacak. TOBB'un öncülüğünde İhracat Destek Ofisleri kurulacak. Biliyorsunuz geçen yıl kasım ayında bu ofis Odamızda kurulmuştu. Yine Milli Eğitim Bakanlığı'nın iş birliği ile Dış Ticaret Meslek Liseleri Projesi hayata geçirilecek, bu liseler de coğrafyalara yönelik Rusça ve Çince gibi dillerde eğitimler yapılacak.

Ticaret müşavirliklerinin malumunuz daha aktif hale gelmeleri bekleniyor. İhracatın finansmanında da Türk Eximbank yeni projelerle ihracatın yanında olacak. Yine ihracatta devlet yardımları artacak. Umarız bu çabalar ihracatın daha tabana yayılmasına katkı verir." dedi.

Katar-Türkiye İş Forumu



Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Katarlı yatırımcılarla stratejik projeleri paylaşmaya hazır olduklarını belirterek, "Onları Türkiye'nin dinamik ekonomisinden yararlanmaya, Türkiye'de daha fazla yatırım yapmaya davet ediyoruz." dedi.

Katar-Türkiye İş Forumu, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Katar Başbakanı Şeyh Abdullah bin Nasır bin Halife Al Sani, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Katar Ticaret ve Sanayi Bakanı Ali bin Ahmed Al-Kuwari'nin katılımıyla JW Marriott Otel'de gerçekleştirildi.

Pekcan, forum kapsamında düzenlenen panelde yaptığı konuşmada, iş insanlarının Türkiye ile Katar arasındaki dostluk ve kardeşlik ilişkilerini, karşılıklı ticaret hacmini ve yatırımları artırarak geliştirmesi gerektiğini söyledi.

Son zamanlarda Katar ile ticari ilişkilerin yüzde 75 civarında artış gösterdiğini ancak halen 2,3 milyar dolar seviyesinde olduğunu ifade eden Pekcan, bunun iki ülkenin ticaret potansiyelini yansıtmadığını dile getirdi.

Pekcan, Türkiye ihracatının her zaman ekonominin sürükleyicisi olduğuna işaret ederek, Yeni Ekonomi Programı'na göre yapısal dönüşümleri gerçekleştirecek Türkiye'nin yüzde 5 büyüme hızına ulaşacağını bildirdi.

- Yatırım daveti

Katar'ın Türkiye'deki yatırım tutarının 6,3 milyar dolara ulaştığı bilgisini veren Pekcan, Katar yönetiminin 15 milyar dolarlık yatırım kararını da memnuniyetle karşıladıklarını söyledi. Pekcan, "Biz kendileriyle stratejik projelerimizi paylaşmaya hazırız. Onları Türkiye'nin dinamik ekonomisinden yararlanmaya, Türkiye'de daha fazla yatırım yapmaya davet ediyoruz. İnşallah Katar-Türkiye İş Forumu da bu yatırım kararının somutlaşmasına ve karşılıklı yatırımların artırılmasına vesile olacaktır." diye konuştu.

Pekcan, Türk müteahhit ve müşavirlik firmalarının uluslararası alanda başarılı çalışmalar yaptıklarını, bu kapsamda Katar'da bugüne kadar 146 proje üstlenerek toplam 17 milyar dolarlık proje gerçekleştirdiklerini kaydetti.

İki ülke arasında geçen yıl kasım ayında Ekonomik ve Ticari İşbirliği Anlaşması imzalandığını hatırlatan Pekcan, bu anlaşmanın en kısa zamanda yürürlüğe girmesini sağlayacaklarını da sözlerine ekledi.

Yeni nesil akıllı tekstilde Türkiye'nin dünyaya açılan kapısı; Zorluteks



Necat ALTIN
Zorlu Holding
Tekstil Grubu Başkanı

Firmanızı bizlere kısaca tanıtır mısınız?

Zorlu Holding Tekstil Grubu olarak; faaliyetlerimizi Avrupa'nın en büyük entegre polyester iplik üreticisi ve ihracatçısı Korteks ve ev tekstili üretiminde global liderlerden biri olan Zorluteks dahil olmak üzere 12 şirket aracılığıyla sürdürüyoruz.

İhracat yaptığınız ağırlıklı ülkeler ve ihraç ürünleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Zorluteks ile faaliyette bulunduğumuz ev tekstilinde de Türkiye'nin öncü grubuyuz. İhracat pazarlarımıza her geçen gün yenilerini ekliyoruz.

2018 yılsonu itibariyle 5 kıtada, 68 ülkeye ihracat gerçekleştirir hale geldik. Müşteri sayımız 250'ye ulaştı. Türkiye Tekstil ihracatının Nevresim Grubunda %23'ü, Perde Grubunda %17'sini tek başımıza gerçekleştiriyoruz.

Türkiye'nin dünya pazarlarında rekabet gücünün artması için öncelikle inovasyonla şekillenen katma değerli üretimin gerçekleşmesi gerekiyor. Zorlu Tekstil Grubu olarak tüketici deneyimine odaklanan üretimle, dünyada inovatif iş ortağı olabiliyor; yaptığımız ihracat ile yeni nesil akıllı tekstilde Türkiye'nin dünyada açılan kapısı olmayı başarabiliyoruz.

Zorluteks ile 250 seçkin dünya perakende devinin inovatif iş ortağı olmaya devam ediyoruz. Zorluteks ile ihracattaki bu güçlü pozisyonumuzu lider ev tekstili markaları ile iç pazarda da sürdürüyoruz. Bugün, birebir çalıştığımız 7 Satış ve Dağıtım Kanalı, 68 Linens, 28 Taç mağazası olmak üzere toplam 96 Merkez Mağaza ve geleneksel satış kanalımız olan, Türkiye'nin dört bir yanına yayılmış toplam 4000 Satış Noktası ile pazarın sürükleyici gücüyüz.

1000 büyük ihracatçı arasında yer alan firmanızın kısa bir başarı hikâyesini bizimle paylaşabilir misiniz?

Bugün Türkiye'de sanayide en çok istihdam yaratan 3 gruptan, en büyük 7 ihracatçıdan ve en çok gelir yaratan 6 gruptan biri olarak Zorlu Grubu, tekstil sektöründe, teknolojik yeniliklerden beslenen ve sürdürülebilirlik odaklı projeleriyle dünya devlerinin inovatif iş ortağı olarak dikkat çekiyor. Aynı zamanda doğa ve insandan ilham alarak tasarladığı çalışmalarıyla tekstil sektörünün çevre ve topluma değer yaratacak şekilde dönüşümüne de liderlik yapıyor.

Tüm faaliyetlerimizi Birleşmiş Milletler 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri ile uyumlu olarak 'Akıllı Hayat 2030' vizyonu ile şekillendirdiğimiz Zorlu Holding'de, bu kapsamda sürdürülebilirliği adım adım tüm grup şirketlerinin uzun vadeli yönetim stratejisi, iş politikası ve süreçlerine dahil etmeye devam ediyoruz. Dünyada yaşanan hızlı değişim sürecini bir dönüşüm fırsatı olarak gören Zorlu Grubu olarak, inovatif ve teknolojik yeniliklerden beslenen daha iyi bir gelecek için döngüsel ekonomiyle şekillenen sürdürülebilir ve akıllı çözümlere odaklanıyoruz. Bunun bir yansıması olarak; fabrikalarından hammadde ve proses yönetimine, ürünlerden hizmetlere kadar her şeyi akıllandıran Zorlu Grubu olarak, geleceğin akıllı ürünlerini, akıllı evleri, akıllı şehirleri ve akıllı yaşam alanlarını bugüne taşıyoruz.

Nitelikli ürünler elde edilmesi yolunda akademik destek ve nitelikli ve vasıflı iş gücü büyük önem taşıyor. Bu noktada sanayici ve üniversite işbirliği hakkında sizler neler söyleyebilirsiniz, bu konuda var ise beklentileriniz nelerdir?

Sahip olduğumuz genç ve dinamik nüfus, en büyük avantajımız. Bu avantajı en iyi şekilde kullanmak adına, beşeri sermayenin geliştirilmesini oldukça önemsiyoruz.



Bugün üniversiteler, paydaş odaklı eğitim yapan, eğitim ve öğretimini öğrencilerin, toplumun ve endüstrinin taleplerine göre düzenleyen bir yapıya büründü. Bilginin yanında teknoloji üretmek, ürettiği bilginin ve teknolojinin uygulandığını görmek isteyen üniversiteler, sanayilerle işbirliği yaparak nitelikli işgücü açığını kapatma eğilimi gösteriyorlar.

Üniversite-sanayi işbirliğinde başarı grafiğimizin yükselmesi için, üniversite, sanayi ve kamu olmak üzere tüm paydaşların; uzmanlık, donanım, yaklaşım, yöntem ve mevzuatı kapsayan altyapılarının teknoloji üretimine uygun olarak geliştirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Üniversiteler özelinde ise endüstrinin ihtiyaçlarını anlayan, kaliteli ve rekabetçi maliyetle çözüm üretebilecek uzmanlara ulaşımı sağlanan, profesyonelce yönetilen teknoloji ofislerinin kurulması gerekiyor.

Bir ihracatçı olarak dünya pazarlarında rekabet gücünün artmasına yönelik neler yapılabilir, bu konuda var ise öneri ve eleştirileriniz...

Türkiye'nin dünya pazarlarında rekabet gücünün artması için öncelikle inovasyonla şekillenen katma değerli üretimin gerçekleşmesi gerekiyor. Zorlu Tekstil Grubu olarak tüketici deneyimine odaklanan üretimle, dünyada inovatif iş ortağı olabiliyor; yaptığımız ihracat ile yeni nesil akıllı tekstilde Türkiye'nin dünyada açılan kapısı olmayı başarabiliyoruz. Dünya pazarlarında var olabilmenin yolunun, yenilenerek ve güçlenerek; akıllı, sürdürülebilir ve daha katma değer yaratan bir şirkete dönüşerek tekstilde ilkleri gerçekleştirmekten geçtiğine inanıyoruz.





Özel sektör, korumacılığa ve ticaret engellerine karşı sesini yükseltmeli

Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Türkiye Milli Komitesi tarafından organize edilen "Ticaret Savaşları, Brexit ve Çok Taraflı Ticaret Sisteminin Geleceği" başlıklı toplantıda konuşan TOBB Başkanı ve ICC Türkiye Milli Komitesi Yönetim Kurulu Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Ticaret savaşlarının kazananı olamaz. Kaybedeni de hepimiz oluruz. Bu nedenle özel sektör, korumacılığa ve ticaret engellerine karşı sesini yükseltmeli ve ikna çabalarını güçlendirmeli." dedi.

"Ticaret Savaşları, Brexit ve Çok Taraflı Ticaret Sisteminin Geleceği" toplantısı Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve ICC Genel Sekreteri John Denton'ın da katılımıyla İstanbul Feriye'de gerçekleştirildi. Hisarcıklıoğlu burada yaptığı değerlendirmede, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın Türkiye'nin ticaretinin gelişmesi, bu zorlu süreçte Türkiye'nin zarar görmemesi için çok yoğun bir ticari diplomasi süreci yürüttüğünü söyledi.

Brexit konusunda değerlendirmelerde bulunan Hisarcıklıoğlu, şunları kaydetti:

"Nasıl çözülecek, hangi süreç içinde çözülecek ya da ayrılık gerçekleştikten sonra ne olacak, tam olarak bilmiyoruz. Süreç tam bir karmaşaya dönmüş durumda. Bu sürecin üçüncü başbakanı olan Boris Johnson meseleyi çözebilecek mi, yoksa İngiltere yeni bir seçime veya referanduma mı gidecek konusu belirsiz. İş dünyası olarak bizler, belirsizlik arttıkça daha da büyük risklerin içine sürükleniyoruz."

Toplantı kapsamında ticaret savaşları konusunun da ele alınacağını bildiren Hisarcıklıoğlu, ABD ile Çin arasında bir ticari düello olarak başlayan sürecin, giderek Avrupa Birliği'ni (AB), NAFTA'yı, Japonya ve Kore'yi içine çeken bir girdaba dönüşmeye başladığını ifade etti.

- "Serbest ticaret zenginlik, korumacılık sefalet demektir"

M. Rifat Hisarcıklıoğlu, korumacı ekonomik politikaların tüm ülkeleri yakından ilgilendirdiğini ve küresel büyümeyi ciddi şekilde tehdit etiğini belirterek, şu değerlendirmelerde bulundu:

"Bu kapsamda özel sektörün görüşü nettir. Serbest ticaret zenginlik, korumacılık sefalet demektir. Uzun vadede kimsenin korumacılıktan kazanması mümkün değildir. Bunun da temelinde 3 faktör var. Birincisi, tarihsel olarak şunu çok iyi biliyoruz ki bu tür ticaret savaşlarının fiili bir çatışmaya, hatta savaşa dönüşme riski çok yüksektir. İkincisi, bu tür korumacı politikalar, zenginin daha zengin, fakirin daha fakir olmasını sağlayacaktır. Küresel eşitsizlikler arttıkça da sosyal patlamaların artması riski artmaktadır. Üçüncü olarak, malların ticaretini engellediğinizde insanların göç hareketlerini hızlandırırsınız. Artan göç hareketleri de daha büyük bir entegrasyon sorunu olarak önünüze gelir. Kısacası, ticaret savaşlarının kazananı olamaz. Kaybedeni de hepimiz oluruz. Bu nedenle özel sektör, korumacılığa ve ticaret engellerine karşı sesini yükseltmeli ve ikna çabalarını

güçlendirmelidir."

Bu kapsamda ICC'ye önemli rol düştüğünü ifade eden Hisarcıklıoğlu, ICC'nin dünyada ticaretin ve yatırımların artması için çalışan, Birleşmiş Milletler ve Dünya Ticaret Örgütü nezdinde küresel iş dünyasını temsil eden en büyük iş dünyası kuruluşu olduğunu vurguladı.

Hisarcıklıoğlu, "ICC, bugün 100'den fazla ülkede, 45 milyondan fazla şirketi ve 1 milyardan fazla çalışanı temsil etmektedir. Böylelikle ICC'nin uluslararası ticaret alanında yol gösterici etkisi gün geçtikçe artmaktadır." diye konuştu.

- Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ise konuşmasında, "Hükümet olarak 2019 yılını dengelenme yılı olarak görüyoruz. Önümüzdeki dönemde de net ihracatımızın büyümeye katkısının devam edeceğini öngörüyoruz" ifadesini kullandı

Pekcan, Türkiye'nin çok taraflı her girişimi desteklediğini ifade ederek, ICC ile yürütülecek tüm çalışmalara destek vereceklerini söyledi.

Türkiye'nin belli hedefleri olan dinamik bir ülke olduğuna işaret eden Pekcan, şunları kaydetti:

"Hedefimiz, bir an önce Türkiye'yi yüksek gelirli, müreffeh, kalkınmış ülkeler statüsüne taşımak. Bu konuda kararlıyız, adımlarımızı da bu doğrultuda atıyoruz. Hükümet olarak 2019 yılını dengelenme yılı olarak görüyoruz. Küresel ve bölgesel bazdaki konjonktürel faktörler, bizim ana hedefimizi değiştirmeyecek. Potansiyelimiz olan sürdürülebilir büyümeyi sağlamakta kararlıyız. İlk 9 ay itibarıyla ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 71'lerden yüzde 86'lara ulaşmış durumda. Önümüzdeki dönemde de net ihracatımızın büyümeye katkısının devam edeceğini öngörüyoruz."

- "Küresel ticareti olumsuz etkileyen pek çok korumacı önlemle karşı karşıyayız"

Ruhsar Pekcan, küresel ekonominin gündemine taşınan ticaret savaşlarının söylem olmaktan çıkıp "yaralayan bir eylem" haline dönüştüğünü söyledi.

ABD, Çin ve Avrupa Birliği'nin (AB) aldığı korumacı önlemlerin, küresel ekonomiyi kıskaca aldığını belirten Pekcan, "Esasen baktığımızda, 'ticaret savaşları' olgusunun çağımızın ekonomik koşulları ve gerçeklikleri ile çeliştiğini görüyoruz. Küresel ekonomi, beraberinde küresel tedarik zincirlerini oluşturdu. Ülkelerin, firmaların ekonomileri birbiri ile bağlantılı." diye konuştu.

Bilgi iletişim teknolojilerindeki yeniliklerin, e-ticaretin pek çok alanda konvansiyonel ticaretin yerini almasının konuşulduğunu ifade eden Pekcan, iletişimin bu denli ileri olduğu çağda "ticaret savaşları" olgusunun, üzerinde tartışılması gereken bir olgu olduğunu vurguladı.

Pekcan, "Bugün yaşadığımız ticaret savaşlarının, daha çok ülkelerin konjonktürel politika tercihlerinin bir sonucu olduğunu görüyoruz ama öngörebildiğimiz gelecekte de bu realite ile, küresel ticareti olumsuz etkileyen pek çok korumacı önlemle karşı karşıyayız. Türkiye olarak bugüne kadar kendi uluslararası rekabet gücümüze güvendik, güvenmeye devam edeceğiz. Adil rekabet şartlarında, çok taraflı ticaret sisteminin korunması ve geliştirilmesinden yana olduk ve bu görüşümüzü devam ettireceğiz." ifadelerini kullandı.

Ticaret Bakanı Pekcan, Türkiye'nin, Gümrük Birliği içerisinde AB ülkeleri ile rekabet içinde iş birliğini sürdürdüğüne işaret ederek, bu iş birliğinin daha da gelişmesinden yana olduklarını söyledi.

- ICC Genel Sekreteri John Denton

ICC Genel Sekreteri John Denton da toplantıda, Brexit ve ticaret savaşlarına ilişkin görüşlerini dile getirdi. Denton Brrexit'in aslında bir sebep değil, sonuç olduğunu ifade ederken "Şu anda olup biten herşey zamanın ruhundan etkileniyor. Zaman artık çok hızlı akıyor" dedi.

ICC'nin belli bir amacı bulunduğunu belirten Denton, "Amacımız küresel olarak özel sektörün önünü açmaktır. Sonuca odaklı bir kuruluşuz. Özümüzde açık ekonomi var. Barışın ve refahın tohumları bu şekilde atıldı" diye konuştu.

Aşırı yoksulluk içinde yaşayan insanların sayısının azaldığını bildiren Denton, "Küresel yoksulluk azalıp, refah artıyor. Bu özel sektörün önünün açılmasıyla ilgili" dedi.



Bakır Sektörümüz...



Metin YARAŞ
SARKUYSAN Genel Müdür Yardımcısı

2019 yılı 9 aylık dönemde ; bütün sektörlerde olduğu gibi, Elektrolitik bakır sektörü ile entegre olduğu kablo, trafo, motor ve buna benzer elektrik sanayi sektörlerinde büyük sorunlar yaşanmıştır. Bu sektörlerde döviz kurlarındaki aşırı değişimlerin yanısıra, bakır gibi her an değişen bir metalin ana veya önemli giriş malzemesi olması; sorun ve riskleri ikiye katlamaktadır. Buna birde dövizle borçlanıp, Türk lirası ile satış politikası uygulayan şirketleri içinden çıkılmaz sorunlarla çok bilinmeyenli denklem yumağına dönüştürmektedir.

Bu sorunları yaşamamak veya asgariye dönüştürmemek için neler yapılması gerekir ; kısaca aşağıda özetlenmiştir

• İşletme sermayesi yoğun bu sektörün, kredi almadan öz kaynakla yürütülmesi imkansızdır. Ancak alınan kredilerde gerek miktar, gerekse türü açısından şirket yapısına uygun olmalıdır. İhtiyaçtan fazla kredi kullanmakta da büyük risk vardır . Kredi havuzunun alım ve satım politikasına uygun bir kompozisyonda olması gerekir. Bilhassa kullanılan döviz kredilerinin karşılığı olmalı ve açık pozisyon yaratılmamalıdır.

• Satılan mamullerin alacak sigortası mutlaka yaptırılmalıdır.

• Ana hammadde LME (Londra Metal Borsası)' ye göre devamlı fiyat değiştirdiğinden işletme içi üretim stoğu ile forward satışlar Hedge mekanizması ile kontrol altına alınmalıdır.

• Ülkenin dış ticaret açığını azaltmak ve şirketin para girişinde döviz imkanını sağlamak için ihracata çok önem vermeliyiz. İlgili ihracat artışının sağlanabilmesi için aşağıdaki hususlara dikkat edilmesi önem taşımaktadır ;

• Yurtiçinde yerli üreticilerin korunması ve ithalata karşı anti damping vergilerinin devreye alınarak (Özellikle İran ve özbekistan) , Katma değeri yüksek ve teknolojik ürünlere yönelerek, karlılığın arttırılması

• AB'nin diğer ülkelerle yaptığı STA'lara ve ABD ile yapılan TTIP'ye dahil olunması konusundaki çalışmaların hızlandırılması.Türkiye'nin hedef pazar olarak belirlediği ülkelerle STA ve tercihli ticaret anlaşmalarının sayısının artırılması.

• Teşvikler yoluyla rekabet edilebilir fiyat avantajlarının sağlanması (Finansman maliyetlerinin yüksek olması -Kur/parite istikrarsızlığı – Lojistik)

• İşletme içerisinde verimliliği arttırıcı ve masraflar azaltıcı ARGE çalışmalarına ağırlık verilmelidir.

• Üretim, stok ve tahsilat devir hızları kontrol altında tutulmalıdır.

• Bu sorunların çözümünde şirketlerin kendi etki ve ilgi alanındaki kurumlar neler yapmalıdır ; aşağıda özetlenmiştir

• Reel sektörün içinde bulunduğu mali sıkışık durumun banka sektörünce zamanında, vakit kaybetmeden çözülmesi gerekir.

• Özellikle alacak sigortası limitlerinde Eximbank'ın firmaları daha detaylı inceleyerek, hakkı olan limiti vermesi ve hatta birazda cömert davranması, özellikle bu sektörde firmaların önünü açacaktır.

• Şirketlerin üretim tesislerinin lokasyonunu göz önünde tutarak, ileride bir tarihte taşınmak veya büyümek için OSB'lerinden satın aldıkları arsalar için devletçe yaptırım uygulamasının başlatılması , finans açısından zor durumda olan reel sektörü daha da zora sokmuştur. Zira mevcut nakdi kendi işletme sermayesine yetmezken, OSB'nin getirdiği yaptırımla nakdini oraya kaydırmak zorunda kalması, reel sektörde iflaslara sebep olacaktır. Ayrıca şu andaki dönen varlığın ihtiyacı olmayan duran varlığa dönüşmesi işletme sermayesi ihtiyacını arttıracaktır. Zira hali hazırda reel sektör bankalardan yeterli kredi alamazken, elindeki nakidi de bu yolla harcaması, reel sektörü krize sürükleyecektir. Devletin

sarkuysan
ELEKTROLİTİK BAKIR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

OSB ile ilgili yaptırım süresini iki yıldan minimum 4 yıla çıkarması, reel sektörün içinde bulunduğu nakit krizinin çözümünde yardımcı olacaktır.

• Hammadde açısından dışa bağımlı olan metal sektöründe, bağımlılığın azaltılması için madencilik sektöründe yatırım yapılması ve entegre tesislerin kurulması ve ülkemizin self-sufficency duruma gelmesi sağlanmalıdır

2018 yılı Türkiye bakır tel piyasasına baktığımızda, ihracat pazarında % 10 büyüme varken, iç piyasada %12 küçülme olduğunu görmekteyiz. 2019 yılında ise beklentimiz sektörün genel olarak %10 küçüleceğine yöneliktir.

Son 5 -6 yıldaki bakır tel ve kablo pazarına baktığımızda , bakır tel tüketimini gözönüne aldığımızda, sektördeki firmaların %8 'inin faaliyetlerini durdurduklarını görmekteyiz. Bu firmaların Pazar payları sektördeki diğer firmalar tarafından paylaşılmıştır.

Bugün bakır tel sektöründe ilk 5 firma yaklaşık piyasanın %75'ini oluşturuken, kablo sektöründe TSE belgeli 55 firma piyasanın yaklaşık %90'ını oluşturmaktadır. Sektörümüzde kapasite fazlalığı mevcuttur. Ticari Savaşlar, Brexit, İsrail anti damping uygulamaları , Avrupa'daki yavaşlama süreci ve yukarıda belirtilen sebepler sektörümüzdeki enbüyük engellerdir

" Global bazda bakır tel ve kablo sektörünün pazar büyüklüğü 175 milyar dolar olup, Türkiye'nin payı ise yüzde 2,8 civarındadır. 2019 yılında global bakır tel ve kablo pazarının ortalama yüzde 1,8 büyüme göstermesi beklenmektedir.

Türkiye elektrolitik bakır tel ihracatının %55 'ini Sarkuysan yapmaktadır . Türkiye'deki Pazar payımız %42 olup , Avrupa'da ise elektrolitik bakır tel sektöründe üretim kapasitesi yönünden 3.sıradadır. Ürünlerimizi 5 kıtada 72 ülkeye ihracat yapmaktayız

İnovasyon, Ar-Ge, tasarım ve markalaşmayı hedef alan, yüksek katma değer odaklı, bilgi ve teknoloji rekabetine göre kurgulanmış ihracat odaklı bir büyüme stratejimizle, en büyük pazarımız Avrupa'dır. İhracatımızın %65'i Avrupa ülkelerine yapılmaktadır. Asya – Pasifik , Ortadoğu –Afrika ve ABD pazarı ihracatımız içerisinde önemli bir yer tutmaktadır.



Türkiye ve Gürcistan STA kapsamını genişletme kararı aldı

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Ticaret Bakanlığı'nda gerçekleştirilen Türkiye-Gürcistan Karma Ekonomik Komisyonu (KEK) kapanış toplantısı ve protokol imza töreninde yaptığı konuşmada, dost ve kardeş iki ülke arasındaki ticaret hacminin geçen yıl itibarıyla 1,5 milyar dolara ulaştığını, 3 milyar dolarlık ticaret hacmine de dengeli bir ticaret artışıyla ulaşmayı hedeflediklerini söyledi.

KEK'in 5'inci dönem toplantısı kapsamında teknik heyetlerin bir araya geldiğini ve başarılı sonuçlar elde ettiklerini belirten Pekcan, bu toplantıya paralel olarak Ortak Gümrük Komitesi toplantılarının da bakan yardımcıları düzeyinde yürütüldüğünü bildirdi.

Pekcan, teknik heyetlerin ülkeler arasındaki ticari ve ekonomik ilişkileri tüm boyutlarıyla değerlendirdiğine işaret ederek, ticaretten yatırımlara, sanayiden teknolojiye, turizmden sağlığa, ulaştırma alanlarına kadar her konuya müşterek olarak değindiklerini ve çalışmalarını tamamladıklarını dile getirdi.

Serbest Ticaret Anlaşması kapsamının genişletilmesi ve hizmetler sektörünün de dahil edilmesi yönünde çalışmalarının karşılıklı olarak devam edeceğini vurgulayan Pekcan, şöyle devam etti:

"Ayrıca ikili ticaretimizde yerel paraların kullanılmasının teşvik edilmesi amacıyla Sayın Bakan'a ülkelerimiz arasındaki SWAP anlaşmasının gerçekleştirilmesi için çalışmaların hızlandırılması yönünde görüşlerimizi ilettik. Sayın Bakan'a Basitleştirilmiş Gümrük Hattı iş birliği için çalışmayı teklif ettim, kendileri de kabul ettiler. Amacımız ülkelerimiz arasındaki nakliyede yaşanan gecikmeler nedeniyle zaman ve para kaybını önlemek."

- "14 yıl sonra hayata geçirdik"

Natia Turnava da imzalanan anlaşmayla güzel bir iş birliği gerçekleştiğini, bütün maddelerin hayata geçirilmesi için gerekli çalışmaları yapacaklarını ifade etti.

Bu anlaşmanın ekonomik ilişkiler için çok önemli katkı sağlayacağını belirten Turnava, "Ortak komisyon kurulması için başbakanımız ile Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan 15 gün önceki görüşmelerinde karar almışlardı. Bizler de çok kısa zamanda bunu başardık, 5'inci kez kurulan bu komisyonla 14 yıl aradan sonra tekrar bunu hayata geçirmiş olduk." dedi. Anlaşmanın daha da kapsamlı hale gelmesini istediklerini vurgulayan Turnava, çok daha dengeli ticaret yapmak istediklerini kaydetti.

Turnava, Türkiye'nin bölgedeki en büyük ticaret ortakları olduğuna dikkati çekerek, "Gürcistan'da Türk yatırımcılar ilk sırada yer alıyor. Türk yatırımcılar için her türlü yardım ve teşvike hazırız. Gürcü yatırımcılar için de Türkiye tarafından da aynı şekilde yardım ve teşvik beklemekteyiz." dedi.

(2020-2022) Dönemi Yeni Ekonomi Programı açıklandı



Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, "Yaşanan kur ataklarının ardından büyük bir resesyon ve 'Türkiye küçülecek' beklentilerine rağmen kuvvetle muhtemel yıl sonunu pozitif büyümeyle kapatmaya hazırlanıyoruz." dedi.

Albayrak, "Değişim Başlıyor" ana temasıyla hazırlanan Yeni Ekonomi Programı'nı (2020-2022) (YEP) bakanlıkta düzenlediği basın toplantısıyla açıkladı.

YEP'in ilk yılını tamamladıklarını ve bir yıllık performansın sonunda programı revize ederek, ikinci yılın başlangıç vuruşunu yaptıklarını belirten Albayrak, 2019-2020 yıllarını "dengelenme dönemi" olarak adlandırdıklarını anımsattı. Albayrak, tarihin en büyük iki kur saldırısı, küresel piyasalardaki türbülanslar, Avrupa ekonomisinde küçülme gibi gelişmelerin yaşandığı zor bir dönemde dengelenme hedeflerinin başarıyla uygulandığını ve felaket senaryolarıyla toplumda hakim kılınmaya çalışılan saldırı döneminin yaşandığını söyledi.

Ülkenin potansiyeline ve sahip olduğu altyapıya her zaman güvendiklerine dikkati çeken Albayrak, doğru hamleler sonucu kötümserliğin yerini günün ilk ışıklarıyla iyimserliğe bırakacağına hep inandıklarını dile getirdi.

Albayrak, bu yılki programın ana temasını "Değişim Başlıyor" olarak belirlediklerini aktararak, şöyle devam etti: "Artık ülkemizin bir üst lige çıkması için zaruret haline gelmiş bu değişimi hep birlikte gerçekleştiriyoruz. Önümüzde yapacak çok ama çok işimiz var. Yaşanan kur ataklarının ardından büyük bir resesyon beklentisine rağmen, eksi 2'ler, 3'ler, 5'ler, 'Türkiye küçülecek' beklentilerine rağmen, kuvvetle muhtemel yıl sonunu pozitif büyümeyle kapatmaya hazırlanıyoruz. 2019'da ekonomide daralma beklentileri genel kabuldü. Ekonominin raydan çıkacağına ilişkin tezvirata, kredi daralmasına şahit olduk, büyüme hedeflerinin bu durumdan etkilendiğini gözlemledik. Ekonominin en büyük kırılganlığı olan cari açıkta önemli başarı elde ettik. Yıllık bazda cari fazlada Cumhuriyet tarihi rekoru kırdık. 'Ekonomi daralırken cari fazla verilmesi normal' diyenlerin de buradan bazı şeylerin payını alacaklarını düşünüyorum. '2009 yılında neden bu kadar küçülürken cari fazla vermedik?' diye her ortamda soruyorum. Bunun için sürecin adına 'Dengelenme' dedik, daha fazla büyümeyi hedeflemedik. Sağlıklı ve sürdürülebilir büyüyerek orta gelir tuzağından kurtulmayı hedefledik. Ekonominin her alanında, her parametrede ideali yakalamaya çalıştık."

- "Özel tüketimde ivmelenme bekliyoruz"

Enflasyonda hem TÜFE hem de ÜFE'de beklentilerin çok ötesinde performans ortaya koyduklarına işaret eden Albayrak, tüketimde dipten dönüşü oldukça kısa sürede gerçekleştirdiklerini ve yılın ikinci yarısında ertelenen özel tüketimde de ivmelenme beklediklerini vurguladı. Albayrak, swap piyasasının ülkeye taşınmaya başlaması, Merkez Bankasının piyasalarda finansal istikrar politikasını önceliklendirmesi, faizin öngörülebilir olması, Finansal İstikrar ve Kalkınma Komitesi ile finansal güvenliğin kalıcı hale gelmesi için çok önemli adımlar atıldığını aktararak, makroekonomik göstergelerin hemen hemen hepsinde kur ataklarının yaşandığı ağustos ayı öncesine gelindiğini bildirdi. Türkiye'nin bu dönemde kurda, faizlerde, borçlanma oranlarında ve Hazine tahvillerine olan ilgide en iyi ülke performansını gösterdiğine işaret eden Albayrak, tüketim talebinde daralma ve yatırımlarda erteleme gibi gelişmelere rağmen ihtiyatlı para ve maliye politikalarından taviz vermediklerini söyledi. Bakan Albayrak, alınan önlemlerle ekonomide yumuşak iniş sağladıklarına dikkati çekerek, "Şimdi önümüzde yeni bir dönem başlıyor. Dengelenme dönemi kazanımlarını koruyacağız ve bunun ötesinde bir süre daha bu süreci sürdürdükten sonra değişim sürecine başlayarak programımızı 2020 içinde ikinci faza taşıyacağız. YEP çerçevesi içinde 112 maddeden oluşan eylem planı hazırlamıştık. 112 maddenin 53'ünün 2019, 26'sının 2020 ve 33'ünün 2021'de hayata geçirileceğini takvime bağlamıştık. Şu anki durumda Eylül 2019 itibarıyla 53 eylemin yüzde 40'ını yani yaklaşık yüzde 75,3'ünü hayata geçirdik, diğer 13 eylemde de önemli ölçüde ilerleme kaydettik. 3 yıl boyunca hayata geçirilmesi planlanan 112 eylemin 44'ü yapılırken, 68'inde ilerleme kaydetme süreci devam

ediyor." değerlendirmesinde bulundu. Albayrak, bu dönemde ekonomide temel mücadele alanlarının başında yine enflasyonun geleceğini vurgulayarak, şunları kaydetti:

"Eğer ekonomide güçlü Türkiye idealini ortaya koyuyorsak, eğer büyük sıçramayı ve bir üst lige çıkmayı hedefliyorsak enflasyonu yüzde 5'in altına çekmeden bunların gerçekleşmesi çok zor. Enflasyonu yüzde 5'in altına indirmek bizim temel hedefimiz olmayı sürdürüyor. Geçen yıl, 2019 yılı için yüzde 15,9'luk enflasyon hedefi koymuştuk. Enflasyonla mücadelede sağlanan başarıyla 2019'u yüzde 12'lik enflasyon tahminiyle geride bırakmayı hedefliyoruz. 2020 için 9,8 olarak konulan hedefi yüzde 8,5 olarak revize ettik. 2021 yılında yüzde 6, 2022 yılında da yüzde 4,9'luk enflasyon hedefliyoruz. Bu hedefler doğrultusunda para ve maliye politikaları eş güdümlü olmaya devam edecek. Merkez Bankasına enflasyonla mücadelede bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da hükümetimiz ve bakanlık olarak güçlü destek vermeyi sürdüreceğiz. Mal ve hizmet piyasalarında rekabeti ve derinliği artıracak yapısal dönüşüm adımlarını sürdüreceğiz."



- YEP'teki bazı temel hedefler

YEP'teki temel makro göstergelerdeki bazı hedefler ise şöyle: Enflasyon hedefleri 2019 için yüzde 12, 2020 için yüzde 8,5, 2021 için yüzde 6, 2022 için yüzde 4,9 oldu.

Bütçe açığının gayrisafi yurt içi hasılaya oranının 2019, 2020 ve 2021 yılları için yüzde 2,9'ar, 2022 için yüzde 2,6 olması hedefleniyor.

Büyüme hedefi 2019 yılı için yüzde 0,5, 2020, 2021 ve 2022 yılları için yüzde 5'er öngörülürken, işsizlik oranı hedefleri 2019 için yüzde 12,9, 2020 için yüzde 11,8, 2021 için yüzde 10,6, 2022 için yüzde 9,8 oldu.

Yılın ikinci yarısından itibaren kapasite artırıcı yatırımların başlamasının, düşen faizlerle birlikte görülmeye başladığını belirten Albayrak, yapılan çalışmaların sadece bu sürecin başlı başına yüzde 4'lük bir büyümeyi doğal seyrinde sağlayacağını gösterdiğini söyledi. Belli bir süre enerji fiyatları ve ÖTV oranları gibi kamu tarafından yönetilen fiyat ve vergi ayarlamalarıyla fiyatlama davranışlarında olabilecek aşırı bozulmalara karşı çok sağlam bir duruş sergilendiğini belirten Albayrak, enflasyonun başarıyla düşmesi ve para politikasının etkinliğini kazanmasıyla fiyat ve vergi desteklerinin sona erdiğini hatırlattı. Albayrak, ÜFE ve TÜFE arasındaki makası beklentilerin çok ötesinde bir performansla kapatarak süreci tamamladıklarını bildirdi. Buradaki kazanımları çok daha ileriye taşımak durumunda olduklarını vurgulayan Albayrak, mal ve hizmet fiyatlarındaki kur geçişgenliğini azaltmak için bazı ithal ürünlerin yerlileştirilmesi, alım garantili enerji kontratlarının yerlilik oranı da dikkate alınarak Türk lirası bazlı olmasını sağlayacaklarını dile getirdi. Albayrak, ayrıca bu alanda fiyatlarda düşüşü getirecek, rekabet ve verimliliği artıracak politika setini devreye alacaklarını kaydetti.

Gıda enflasyonuyla mücadele kapsamında gıda üretimini artırmak için sulama yatırımları yapılacağını, sebze-meyve fiyatlarında dönemsel dalgalanmaların önlenmesi amacıyla sera yatırımlarının teşvik edileceğini ifade eden Albayrak, Hal Yasası ve Perakende Yasası'nı en kısa sürede hayata geçirmeye çalışacaklarını anlattı. Albayrak, "Kamunun yönlendirdiği bazı fiyat ve ücretlerde geçmiş enflasyon yerine YEP enflasyon hedeflerine göre ayarlamalar yaparak enflasyondaki atalet etkisini sınırlandıracağız." dedi.

- "Yılı cari fazla vererek kapatacağız"

Dengelenme döneminin en başarılı alanlarının başında cari denge konusunun geldiğine işaret eden Albayrak, şöyle konuştu: "Bu alan önümüzdeki dönem politikalarımızın en öncelikli meselesi olmaya devam edecek. 2019 yılı için cari açığın milli gelire oranında yüzde 3,3'lük hedef koymuştuk. Az rastlanır bir başarı ortaya koyarak yılı cari açık değil, inşallah cari fazla vererek kapatacağız.

Büyüme hedefimiz ve ekonomideki toparlanmanın sonucu olarak talepteki değişimle birlikte cari dengede açık vereceğimizi önümüzdeki süreçte biliyoruz ama bu açığı dış finansman ihtiyacını makul düzeyde kalmasını sağlayacak bir seviyede tutacağız.

Bu çerçevede 2020 yılı için cari açıkta milli gelire oranla yüzde 1,2'lik bir seviye hedefliyoruz. Bunu 2021'de 0,8'e ve 2022'de bu yapısal yapısal dönüşümlerle sıfıra indirmek için çalışacağız."

Albayrak, dış ticarette sağlanan değişim ve dönüşümün, cari açıkta sağlanan ve sürdürülecek kazanımların temelini oluşturduğunu söyledi.

Lüks tüketim mallarının ithalatına yönelik tedbirlerin 2020'de devam edeceğini, ithal ara malların üretimine yönelik çalışmaların yoğun şekilde süreceğini anlatan Albayrak, İVME Paketi ile başlatılan ihracatı ve yerlileştirmeyi destekleyen ölçülü ve sektör odaklı kredi politikasının 2020'de çok daha genişleyerek ve artarak devam edeceğini bildirdi.

Albayrak, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından açıklanan Sanayi Strateji Belgesi'nin bu alanda önemli bir görev ifa edeceğini aktardı. Bakan Albayrak, Türkiye Varlık Fonu'nun cari dengeyi güçlendiren, ülkenin stratejik hedeflerini destekleyen ve özel sektör iş birliklerine dayanan sabit sermaye yatırımlarıyla bu sürece katkıda bulunacağını, Turizm Strateji Belgesi'nin de önemli desteğini göreceklerini vurguladı.

Tüm yatırım ve teşvik uygulamalarında cari denge öncelikli uygulamaları artırarak devam ettireceklerini belirten Albayrak, Lojistik Master Plan ile

ihracat ve sanayi alanındaki hedeflere büyük destek sağlayacaklarını aktardı. Albayrak, bu alanda oldukça kapsamlı bir politika ve tedbir setini detaylı şekilde çalıştıklarını kaydetti.

- Vergi reformu

Bu yıl bütçe dengesinde program hedefinin biraz üzerinde kalındığına işaret eden Albayrak, şu değerlendirmede bulundu: "Ekonomideki yavaşlama nedeniyle gelirlerimizin hedeflerimizin altında kalması bu sonuçtaki önemli faktörlerden birisi oldu. Böylesi zor bir dönemde ekonomiyi desteklemek, cari açığı azaltmak, enflasyonla mücadelede hedeflerimize ulaşmak için özellikle ithalatı frenlemeye yönelik adımlar atmamız da kaçınılmazdı. Önümüzdeki dönemde de gerek duyulduğunda üretime dayalı ekonomik dönüşümü finanse etmek için bütçe imkanlarını yine gerekirse kullanacağız ancak bunları yaparken her halükarda bütçe açığının milli gelire oranını yüzde 3'ün altında tutacağız.

Bütçe açığının milli gelire oranında 2019'u yüzde 2,9 ile kapatmayı hedefliyoruz. 2020 ve 2021'de aynı oranı sürdürmeyi, 2022'de ise yüzde 2,6'ya düşürmeyi amaçlıyoruz.

Bu kapsamda vergi adaleti sağlayacak, çok kazanandan çok, az kazanandan daha az vergi alınmasının önünü açacak ve gelirleri artıracak, uluslararası uygulamaları örnek alan bir vergi reformuyla ilgi adımları atmaya başlıyoruz.

Ayrıca kamuda giderleri azaltmaya yönelik güçlü bir politika setini uygulayacağız. KİT'leri verimlilikleri artacak, kamu maliyesine yükleri azalacak şekilde yapılandırıyoruz."

Albayrak, kamu kaynaklarının kullanımının etkinliğini takip etmeyi kolaylaştıracak şeffaflığı ve hesap verebilirliği artıracak program bazlı, performans esaslı bütçelemeyi Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı ile birlikte hayata geçirecekleri söyledi.

Berat Albayrak, mali açıdan sürdürülebilirliği sağlamak ve kamu maliyesine olan yükü azaltmak amacıyla Sosyal Güvenlik Sistemi'nin aktüeryal dengesini güçlendirici politikaları sosyal adaleti gözeterek hayata geçireceklerini ifade etti.

Vergi tahsilat performansını artırmak amacıyla çok önemli değişiklikler yaptıklarını anlatan Albayrak, denetçilere sektör bazlı eğitimler verdiklerini, vergi tahsilat performansının haftalık olarak takip edilmesine imkan veren bir sistem kurduklarını, kamu yatırım harcamalarının ve teşvik programlarının etkinliğini artırıcı bir değişim programı başlattıklarını bildirdi.

- Büyüme hedefleri

Tüm alanlardaki hedeflerle uyumlu, kazanımları riske atmayacak büyüme planlamasını da tamamladıklarını vurgulayan Albayrak, şunları kaydetti: "Büyümede geçtiğimiz sene YEP çerçevesinde koyduğumuz yüzde 2,3'lük hedefin biraz uzağında kalacağız.

Özellikle ikinci çeyrekle birlikte yaşanan, tekrar seçimle ötelenen ekonomideki bir çeyreklik kaymanın büyümeye etkisini bu yıl görmüş olduk. Yüzde 2,3'lük hedefin altında kalmanın baz etkisini de dikkate alarak 2020 yılını bir önceki yıldaki yüzde 3,5'lik rakamı güncelleyerek yüzde 5 büyümeyle başlayıp program boyunca, ülkemiz için sürdürülebilir ve doğal oran olan yıllık yüzde 5'lik büyümeyi devam ettirmeyi hedefliyoruz. Nitekim öncü veriler özellikle üçüncü çeyrekle birlikte ekonomik aktivitedeki toparlanmayla iş gücüne katılım ve istihdam oranlarında iyileşme sinyallerini vermeye başladı. 2020 yılında bunu daha da ileriye taşıyacağız. Başta enflasyon olmak üzere hedeflerimizde yakaladığımız başarı, faizlerde ve risk primimizde düşüşü beraberinde getirdi ve 2020 yılında bu düşüş güçlenerek devam edecek."

Albayrak, proje bazlı yatırım teşvik sistemi başta olmak üzere Ar-Ge, yenilikçilik ve teknolojik dönüşümle yüksek katma değerli ürünlerin üretimine ekstra destek vereceklerinin altını çizerek, "11. Kalkınma Planı'nda yer alan kimya, ilaç, tıbbi cihaz, makine, elektrikli teçhizat, otomotiv, elektronik ve raylı sistem araçları olarak belirlenen imalat sanayi sektörleri, yeni ekonomik programın ruhunda da öncelikli alanımız olacak." ifadesini kullandı.

İvme finansman paketi ve benzeri araçlarla cari açığın düşürülmesine katkı veren katma değerli ve teknolojik üretim yapan firmaları ve projeleri öncelikli teşvik edeceklerine değinen Albayrak, "Varlık Fonu, petrokimya, madencilik ve yerli kaynağa dönük enerji üretimi alanları başta olmak üzere özel sektör iş birliklerinde sabit sermaye yatırımlarında daha etkin rol oynayacak. Sanayide kapasiteyi artıracak, maliyetleri düşürecek, rekabet potansiyeli kazandıracak Ulusal Verimlilik Planı'nı devreye alacağız. Ayrıca kapsamlı olarak bir mevzuat taramasını başlattık. Şirketleri, büyümeme yönünde teşvik eden, büyümeden kaçındıran düzenlemeleri de gözden geçirecek, yenileyeceğiz." diye konuştu.

Albayrak, büyümeyle ilgili çok kapsamlı çalışma yaptıklarına dikkati çekerek, "Yüzde 5'lik bu büyümeyle bütçeye baskı oluşturmayacak, biriken reel durgun alanı da hesaba katarak, fiyat artışına da neden olmayacağız." dedi. -

"İşsizlikte iyileşme görülecek"

Büyüme hedefleri ve politikalarının hızlıca tesis edilmesinin istihdamdaki artışı da beraberinde getireceğini vurgulayan Albayrak, şunları kaydetti: "2019'u yüzde 12,9'luk bir işsizlik oranıyla kapattıktan sonra, işsizlik oranını 2020'de yüzde 11,8'e, 2021'de yüzde 10,6'ya ve 2022'de 9,8'e düşürmeyi hedefliyoruz.

Ekonomik aktivitedeki toparlanma ile iş gücüne katılım ve istihdam oranlarında iyileşmeyi göreceğiz. Program dönemi boyunca istihdamdaki kişi sayısının yıllık ortalama 1 milyon 66 bin kişi artarak işsizlik oranının kademeli gerilemesi sağlanacak.

İstihdam teşviklerinin etki analizleri yapılarak, teşviklerin ihtiyaçlara göre yeniden tasarlanmasını sağlayacağız. İstihdamda, kredi şartlarının uygun hale gelmesi, inşaatta da talebin canlanmasını ve arz fazlasının azalmasını göreceğiz.

Nitekim son bir yıldaki istihdam kaybının yaklaşık üçte ikisi inşaat sektöründen kaynaklandı. Tamamlanmaya yakın yapıların bitirilmesinin desteklenmesiyle kısa dönemde bu alandaki istihdama olumlu katkı sunacağını göreceğiz."

Albayrak, sulama ve sera yatırımlarının desteklenmesiyle tarımda arzı artırmaya yönelik zamanında verilen uygun fiyat ve yapılan alımlarla tarım sektöründe de işsizliğin azalmasının sağlanacağını belirterek, bireysel tüketimin artmasının, uygun kredi şartlarının, stok ve revizyon yatırımlarının, sanayi ve hizmet sektöründe ve turizm alanında istihdamı artıracağını dile getirdi.

"Gençlerde işsizlik, istihdam piyasasında talep edilen mesleklere yönelik, özellikle yoğun anlamda talebi olan, kodlama, bilgi işlemci, satış elemanı gibi benzeri alanlardaki hedef odaklı sertifika ve meslek edindirme programlarıyla maksimum genç istihdam edilerek bu rakamları da

azaltacağız." diyen Albayrak, orta yaş gruplar, kadınlar ve gençlere yönelik girişimcilik ve meslek kazandırma programlarıyla orta vadede de işsizlikle mücadele edileceklerini söyledi.

- Dolarizasyona karşı tedbir seti

Albayrak, programın son alanını, finansal istikrar için devreye alınacak politika setleri ve aksiyonların oluşturduğuna işaret ederek, program dönemi boyunca, finansal istikrarın güçlendirilmesi, dolarizasyonun azaltılması ve tasarrufların artırılması öncelikli hedeflerin başında olacağını kaydetti. Finansal sistemin sermaye piyasası bacağını güçlendirilmek için çalışacaklarına da dikkati çeken Albayrak, uygulanacak olan vergi, teşvik ve kamu finansman politikaları yoluyla ülke kaynaklarının cari dengeyi güçlendirecek, yerli ve katma değeri yüksek üretime yöneleceğini ifade etti.

Albayrak, belirlenen hedefler doğrultusunda kredi kanallarının açılmasını sağlayacaklarına değinerek, şöyle devam etti: "Dolarizasyona karşı bir tedbir setini devreye alacağız. BIST'de yeni oluşturulacak alternatif ürünler, Omnibus ile Devlet İç Borçlanma Senedi (DİBS) piyasasının uluslararası teminat özelliği getirilmesi başta olmak üzere, hisse senedi piyasasında hisselerin gruplandırılarak yatırımcının kolay seçiminin sağlanması, halka açılmanın vergi indirimleriyle derinleştirilmesi, döviz piyasasının kurulmasıyla birlikte ilave tedbirler getirilmesi önümüzdeki süreçteki önemli planlarımız arasında yer alıyor. Bankacılık sektörü için sık sık gündeme getirilen NPL'lerle ilgili reform niteliğinde bir adım atıldı.

Bankalarımız için artık temiz bir sayfa başlangıcı önümüzdeki dönemde göreceğiz. Artık bankaların, gerçek meseleleri olan, finansmanı sağlama işine döneceklerini düşünüyoruz. Birçok defa vurguladığım hedeflerle uyumlu finansman modellerini tıpkı kamu bankalarının yaptığı gibi özel enstrümanları yeni ürünleri devreye alarak sektörde daha etkin rol oynayacaklarını bekliyoruz."

- Sermaye piyasaları reformu

Albayrak, yılda 60 ila 100 milyar lira büyüklük sağlayacak Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi (TES) sosyal tarafların mutabakatıyla kurulacağını ve sermaye piyasalarını derinleştirecek kapsamlı bir reform paketinin devreye sokulacağını söyledi.

Berat Albayrak, İstanbul Finans Merkezi'nin de 2021'in sonuna doğru devreye alınacağını kaydetti. - "Bu sene çok daha etkin şekilde sahada olacağız" Geçen sene YEP'i açıkladıklarında, ekonomideki sorunları doğru tespit eden bir program olduğuna dair geri dönüşler aldıklarını belirten Albayrak, "Bugün bir kez daha sağlam adımlar ve aksiyonlarla yeni bir programı ortaya koyduğumuzu tüm kalbimle söylüyorum. Çok zor bir süreci milletimizin ve paydaşlarımızın desteğiyle geride bıraktık." diye konuştu.

Albayrak, oluşturulmak istenen tüm panik ve korku havasını dağıttıktan sonra artık kolları yeniden sıvadıklarına işaret ederek, uluslararası piyasalara güven ve kredibilite açısından her türlü şeffaf iletişim noktasında bu süreci yönetmeye devam edeceklerini vurguladı. Bu sene farklı olarak, çok daha etkin şekilde sahada olacaklarını aktaran Albayrak, şöyle devam etti: "Değişim tüm Türkiye olarak hepimizden başlıyor. Türkiye yeni bir ekonomik modele geçiyor bu programın ruhunda. Bir üst lige çıkmak istiyorsak tüm paydaşlar olarak değişmek zorundayız. Reel sektörümüz ve bütün paydaşlarımız ülkemizin her yerinde artık sahada. Bu bilinçle bu süreci gerek bizler gerek paydaşlarımız hep birlikte yaşayacağız. Bu programın yürütülmesi, gerekirse değişiklerle ilgili istişareler yapacağız, görüşlerimizi paylaşacağız. KOBİ'lerimize ayrı bir önem vereceğiz. Etkili olabilmeleri için beklentilerini, sorunları dinleyeceğiz. Ülkemizin yeni bir başarı hikayesini milletimizin desteği, reel sektörümüzün, yani sanayicimizin, tarımın, hizmet sektörünün ve finans sektörünün tam kapasiteyle çalışması, bunlarla birlikte, yeni YEP'le birlikte gerçekleştireceğiz."



İhracatçılar Çin'e çıkarma yaptı



TİM Başkanı İsmail Gülle, Çin'in önümüzdeki 5 yılda 10 trilyon dolara çıkması beklenen ithalat hacminden Türk ihracatçısının daha fazla pay almasını hedeflediklerini söyledi.

Çin Halk Cumhuriyeti tarafından gerçekleştirilen "Çin Uluslararası İthalat Fuarı (CIIE)", Çin'in Şangay kentinde kapılarını açtı. T.C. Ticaret Bakanlığı himayelerinde, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) koordinasyonunda 59 firma ve 5 kurum, fuarda Türkiye'yi temsil ediyor. Markalar ürünlerini tanıtma ve yeni iş imkanları bulurken Türkiye ülke standında, Türkiye'nin tanıtımı amacıyla tadım etkinlikleri, müzik dinletileri, ebru ve çini sanatı uygulamaları gibi ilgi çekici aktiviteler gerçekleştiriliyor. "Gıda ve Tarım Ürünleri" holünde ise "Turkish Tastes" adı altında yemek şovları ve tadım etkinlikleri düzenleniyor.

Türkiye Tanıtım Grubu (TTG) ise ihraç ürünlerimizin fuar süresince tanıtımını destekleyici etkinliklere imza atıyor. Çin'in en saygın 100 farklı web sitesinde içerik çalışması yapan TTG, fuar alanında yer alan "Made in Turkey" duvarındaki ürünleri ise Çin'de erişimi gücü yüksek sosyal medya fenomenleri deneyimleyerek tanıtmayı hedefliyor. 10 Kasım'a kadar devam edecek fuara bu yıl 150'den fazla ülkeden 3 binin üzerinde katılımcı ve 450 bin ziyaretçinin gelmesi bekleniyor.

Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur'un teşrifleriyle birlikte Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Türkiye Tanıtım Grubu (TTG) Başkanı İsmail Gülle Başkanlığındaki TİM heyeti; Türkiye pavyonu, Türk lezzetleri alanı ve katılımcı firmaları ziyaret etti.

"10 trilyon dolarlık hacimden hak ettiğimiz payı almayı hedefliyoruz"

Fuara ilişkin değerlendirmelerde bulunan TİM Başkanı İsmail Gülle, Çin'in önümüzdeki 5 yılda 10 trilyon dolara çıkması beklenen ithalat hacminden Türk ihracatçılarının hak ettikleri payı almaları için çalıştıklarını belirtti. Geçtiğimiz yıl ilk defa katıldıkları fuarda 38 firma ile yer aldıklarını hatırlatan İsmail Gülle, "Her sene fuara katılan firma sayımız giderek artıyor. 2018 yılında yapılan iş birliği anlaşmaların tutarı 620 milyon dolar seviyelerinde gerçekleşmişti. Bu sene daha yoğun bir ilginin ve daha büyük çapta ticaret anlaşmalarının yapılacağını bekliyoruz. AB tarafında yavaşlayan talep, Çin başta olmak üzere Uzakdoğu ülkelerini daha cazip hale getiriyor. Bunu aylık açıkladığımız ihracat rakamlarında da görüyoruz. 2019 yılı 10 aylık ihracat rakamlarımız da Uzakdoğu pazarındaki talebe yöneldiğimizi doğrular nitelikte. Örneğin, kimyevi maddeler sektörümüzün yakalamış olduğu %18'lik ihracat artışında Uzakdoğu'ya gerçekleştirilen ihracatın ciddi katkısı bulunuyor. Diğer sektörlerimizin de bölgenin talep artışına cevap verebilmesi adına, TİM olarak bizler de bu bölgede faaliyetlerimizi arttırmış durumdayız.

Çin ile yaptığımız karşılıklı

ticarete bir denge getirmeye odaklanmış durumda olduklarını kaydeden İsmail Gülle, şu açıklamalarda bulundu: "Bu anlamda atacağımız somut adımlar, ihracatımızın artışında ciddi pay sahibi olabilecek büyüklükte. Şu anda yoğun olarak maden, metal veya sülfür gibi, hammadde ağırlıklı ihracatı gerçekleştiriyoruz. Bu nedenle, katma değerli ürünlerimizin bu pazara yönelmesi ve Türk ihraç ürünlerinin kalitesini bu bölgede iyi tanıtabilmesi için bugün katıldığımız fuar gibi birçok fuar ve organizasyonda, ihracatçılarımızı yer almaları adına desteklemeye devam ediyoruz. Bu geniş kapsamlı ithalat fuarı, firmalarımız için oldukça iyi fırsatlar sunuyor. Kuşak – Yol inisiyatifi çerçevesinde Avrasya'nın dünyaya entegrasyonu, beraberinde büyük projeleri ve yeni ticaret fırsatlarını da getireceği için; Çin'in Türkiye ile Türkiye'nin de Çin ile daha güçlü ilişkiler kurması, karşılıklı ticaretin kalıcı etki yaratması anlamında çok değerli. Bu gibi milli katılım ile gerçekleşecek ithalat – ihracat fuarları, Türkiye'nin çok yönlü dış politikası anlamında da Çin ile karşılıklı kazan – kazan formülüyle daha büyük adımlar atılmasına ön ayak olacaktır."

"Çin'den güzel iş birlikleriyle döneceğimize inancımız tam"

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister ise "İKMİB olarak, bu yıl ikinci kez Çin Uluslararası İthalat Fuarı'na Türk firmalarımızın milli katılım organizasyonunu düzenledik.İnşaat, gıda, elektronik, kozmetik gibi alanlarında lider 59 firmamızla tabiri yerindeyse Çin'e çıkarma yaptık. Bu yıl 136 metrekarelik alanda Türkiye ülke standımızın yanı sıra çeşitli sektörlerden katılım sağlayan firmalarımız ürünlerini 1496 metrekarelik bir alanda sergiliyor ve ürünlerimiz büyük ilgi görüyor. Türk ihracatçısının imza attığı başarıları Çin pazarına göstermek için etkili bir çalışma yürütüyoruz. Fuarın bizim açımızdan en önemli kısmı ülkemizi başarılı bir şekilde temsil etmek ve tanıtmak" dedi.

Pelister sözlerine şöyle devam etti; "Geçtiğimiz yıl önemli işbirliklerine imza attığımız Çin Uluslararası İthalat Fuarı'ndan bu yıl da güzel haberlerle döneceğimize inancımız tam. Çin Uluslararası İthalat Fuarı ile Çin'deki özel sektör ve kamu kurumları ile üreticiler bir araya gelme fırsatı yakalıyor. Çin'den 21 milyar dolarlık ithalat yaparken, 3 milyar dolar civarı ihracat yapıyoruz. Fuarda yapacağımız işbirliklerinin de katkısıyla bu farkı kapatacağımıza inanıyoruz."

Fuarda Türkiye'nin tanıtımına yönelik birçok aktivite yapılacağını belirten Adil Pelister, "Bu yıl özel olarak bir ülke standı da katılımcılara sergileniyor. 136 metrekarelik bu stantta kültürel ögelere yer verilmiş durumda. Kapadokya'dan esinlenerek bir balon maketi ve çok sayıda görsel ürünler sergileniyor. Bunların dışında Türk şefimiz ile tadım etkinlikleri düzenliyoruz. Bu tanıtımlar ile Türkiye'nin yüksek turizm potansiyeline katkıda bulunmak adına çabalar ortaya koyuyoruz" diye konuştu.

Türk gıda ürünlerini 2019 yılında yüzde 86 daha fazla tercih eden Çinliler, Çin Uluslararası İthalat Fuarı'nda Türk lezzetlerini tatmak için uzun kuyruklar oluşturdu.

Çin'in Şanghay kentinde 5-10 Kasım 2019 tarihleri arasında gerçekleştirilen Çin Uluslararası İthalat Fuarı'nda, 2019 yılını "Çin Yılı" ilan eden Ege İhracatçı Birlikleri'nin standında, EİB ve Çin'in önemli ithalatçı firmalarından Cofco Sundry işbirliğinde Tadım Etkinliği düzenlendi.

Tadım Etkinliği'nde; Türk gıda ürünleriyle Çin damak tadına uygun hazırlanan kek, kurabiye, pasta vb yiyeceklerin olduğu menülere Çinliler hayran kaldı.



İSKUR, 4 kıtada 30 ülkeye 150 milyon dolarlık ihracat yapıyor



A. Kadir KURTUL
İSKUR Group Yönetim Kurulu Başkanı

Firmanızı bizlere kısaca tanıtır mısınız?

Kahramanmaraş'ta 1990 yılında kurulan ve kısa zamanda yerel, bölgesel ve global ölçekte her geçen gün güçlenen bir işletmeler bütünüyüz.

İlk olarak "pamuk", "çırçır" ve "pamuk yağı" üretimiyle faaliyete başlayan İSKUR olarak, günümüzde Türkiye tekstil sektöründe tam entegre en büyük üretici firmalar arasında yer alıyoruz. İSKUR olarak faaliyet gösterdiğimiz diğer sektörlerde de önemli bir oyuncu olduk. Bugün gerek yurt içi ve gerekse yurt dışında birçok destinasyonda binlerce çalışan ile hizmet verir konuma geldik.

Kurulduğumuz günden bugüne hızlı adımlarla büyüyen, kapasitesini artıran, satış ağını genişleten İSKUR olarak, yatırımlarımıza hız kesmeden devam ederek, farklı sektörlerde de faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz.

Tarım, Tekstil, Enerji, Otomotiv, Plastik, Sigorta, Perakende mağazacılık ve Pazarlama olmak üzere 8 ana sektörde; 18 farklı işletme ve 4 bin çalışanla, 150 milyon USD ihracata, 1,2 Milyar TL'lik ciroya ulaşarak "Türkiye'nin En Büyük 1000 Sanayi Kuruluşu" listesinde 3 firmamız ile yer alıyoruz.

Ayrıca Türkiye'nin önde gelen ekonomi dergilerinden biri olan ve uluslararası yayın gerçekleştiren Forbes'in 2019 yılında "196 Uç Beyi" araştırmasında 'Türkiye'nin En Çok İhracat Yapan 72. Şirketi' olmanın gururunu yaşıyoruz. Son on yılda ihracat performansımızda yüzde 479 oranında bir artışı gerçekleştirmeyi başardık.

İhracat yaptığınız ağırlıklı ülkeler ve ihraç ürünleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Müşteri ağının genişliği ve kalitesi ile dikkat çeken İSKUR olarak bugün 4 kıtada 30'u aşkın ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz.

Ar-Ge ve yenilikçi çalışmalara verdiğimiz önem sayesinde ihracat rakamlarını koşar adımlarla artırmaya devam ediyoruz. Gururla söyleyebilirizki üretim faaliyetlerimiz arasında yer alan iplik, örme kumaş, dokuma kumaş, boya, denim, konfeksiyon ve recycled (tekstil geri dönüşüm) tesisi olmak üzere Türkiye'de tam entegre yapıya sahip en büyük firmalar arasındayız.

1000 Büyük İhracatçı arasında yer alan firmanızın kısa bir başarı hikayesini bizimle paylaşır mısınız?

Üretimimizin her aşamasında kaliteden ödün vermeden, müşteri memnuniyetini ön planda tutarak, müşterilerimizin beklentilerini tam olarak karşılayabilmek adına; her zaman altyapımızı yenilemeyi ve teknik kapasitemizi artırarak yüksek tecrübeli çalışanlarımızla yolumuza devam etmeyi ilke edindik. Dürüstlük, samimiyet ve güven, ödün vermediğimiz en önemli değerlerimizdir. İSKUR Group olarak olmazsa olmazımızdır. Bu motto ile başarı hikayelerimizde yer alan tüm çalışanlarımızda, ne mutlu ki işine karşı, kendine karşı ve diğer insanlara karşı dürüst ve samimiyetli yaklaşımların arttığını görmekteyiz.

Bir ihracatçı olarak dünya pazarlarında rekabet gücünün artmasına yönelik neler yapılabilir, bu konuda var ise öneri ve eleştirileriniz...

Sektör olarak global pazarlarda rekabet gücünün artırılabilmesi için enerji ve işçilik maliyetlerini çok iyi yönetip verimliliklere odaklanmak gerekiyor. Uzun vadeli finansman kaynaklarının çeşitlendirilip, çoğaltılması şirketler için büyük bir önem ifade etmektedir. Bu yaklaşımın benimsenmesi yeni yatırımların yanı sıra mevcut şirketlerin varlıklarını sürdürülebilir kılmasına da fayda sağlayacaktır. Devletimizin Ar-Ge ve tasarım merkezlerine verdiği teşviklerin nitelikli projeler geliştirilmesinde büyük katkı sağlayacağı aşikardır. Bu destekler beraberinde katma değeri yüksek ürünlerin geliştirilmesine, yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımına ve aynı zamanda verimlilik konularında farkındalığın oluşmasına katkı sağlayacaktır. Bu yaklaşımla ülkemizin 2023 hedeflerine hızla ulaşacağı inancındayım.

İSKUR GROUP

Enerjide dışa bağımlılık zincirini yerli üretim kıracak

Türk enerji sektörünün en büyük buluşmaları arasında yer alan 12. EIF Uluslararası Enerji Kongresi ve Fuarı, Ankara ATO Congresium'da gerçekleştirildi. Fuar kapsamında Enerji Sanayici ve İşadamları Derneği (ENSİA) tarafından "Enerji Teknolojisi Üretimi ve Yerlileşme" başlıklı özel oturum düzenlendi. Dinleyicilerin yoğun ilgi gösterdiği oturumda, enerji sektörünün her başlığında yerli üretimin artırılmasının önemine dikkat çekildi.



ENSİA Yönetim Kurulu Üyesi Ali Emre Demirel'in yönettiği oturuma, ENSİA Yönetim Kurulu Üyesi ve XGEN Enerji Yönetici Ortağı Murat Çekirdek, ENSİA Kurumsal Üyesi Berdan Cıvata'nın Marka Pazarlama Müdürü Davut Dolgun ve Turboden Türkiye Genel Müdürü Enrico Manciana katıldı.

Enerji kaynağının yerli olmasının tek başına yeterli olmadığını, o enerjiyi üreten ekipmanların da Türkiye'de üretilmiş olması gerektiğini belirten Ali Emre Demirel, yerli ekipman üretimini temel amaç vizyon belirleyen ENSİA'nın, sektörün tüm paydaşlarında bu farkındalığın olması gerektiğini söyledi.

ÖNGÖRÜLEBİLİR İÇ PAZAR

XGEN Enerji Yönetici Ortağı Murat Çekirdek de, rekabetçi bir yan sanayi oluşması için, yerli imalat teşviklerinin devamı ederek geliştirilmesi gereğini açıkladı. Doğrudan üreticiye verilen teşviklerin artırılmasının yanı sıra sürdürülebilir ve öngörülebilir iç pazar dinamiklerinin yatırımcılar için önem taşıdığının altını çizen Çekirdek, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Nitelikli ara eleman arzının sağlanması; ithalat önleyici faaliyet/ihracat amaçlı finansa erişim desteğinin olmasıyla sağlanır. Sürdürülebilir bir pazar için üretimin ikinci halkası olan yerli yan sanayimizin gelişmesi hayati önem taşıyor. Her türlü ekipman ve bileşenin yerli olarak üretilmesi esnasında özellikle bazı kalite sorunları yaşadığımız bir gerçek. Türkiye'de konuşlu şirketleri, sermaye kaynakları ne olursa olsun 'yerli' olarak adlandırırken, katma değer zincirinin birer halkası olmalarını sağlamamız gerekiyor"

Berdan Cıvata Marka Pazarlama Müdürü Davut Dolgun ise Mersin-Tarsus'ta kurulu fabrikalarında enerji sektörünün tüm yatırımlarına orijinal ekipman üretimi (OEM) kabiliyetine sahip olduklarını vurguladı. Sektöre yönelik üretim yapan yan sanayide Ar-Ge ve teknoloji üretiminin önemine dikkat çeken Dolgun, geliştirdikleri ve patentini aldıklarını ürünleri ana sanayi yatırımcıların kullanımına sunma başarısı gösterdiklerini kaydetti.



Dünyanın mühendisleri elektrikli araçları konuştu



Bu yıl dördüncüsü düzenlenen "Uluslararası Otomotiv Mühendisliği Konferansı – IAEC", her biri alanında uzman mühendislerin katılımlarıyla gerçekleşti. Otomotiv endüstrisindeki elektrikli araçların dönüşümünün tüm yönleriyle ele alındığı etkinliğin ana teması "Elektrikli Araç Teknolojileri ve Geleceği" oldu. OSD, OİB, OTEP ile TAYSAD tarafından organize edilen ve SAE International'ın da desteklediği konferansın ana konuşmacısı ise dünyanın en büyük lityum batarya üreticisi CATL şirketinin kıdemli yöneticisi Robert Lai'ydi. Konferansta elektrikli araçların yakın geleceğiyle ilgili dikkat çekici bir sunum yapan Robert Lai, son 10 yılda batarya menzillerinin 4 katına çıktığını ve batarya maliyetlerinin yüzde 80 düştüğünü vurguladı. Konuşmasında 5G teknolojisine dikkat çeken Robert Lai, "Kısa bir süre içerisinde 5G teknolojisiyle otomobiller daha iyi bir iletişim aracına dönüşecek. Artık sadece tek başına bir araç değil, aynı zamanda akıllı bir mobil cihaz haline gelecekler" diye konuştu. Robert Lai ayrıca, 2030 yılında elektrikli araçlarla konvansiyonel araçlar arasındaki satın alma tercihlerinin de yarı yarıya dengeleneceğini söyledi.

Her biri alanında uzman yerli ve yabancı mühendisler, otomotiv endüstrisindeki elektrikli araç dönüşümünü tüm yönleriyle ele almak üzere Uluslararası Otomotiv Mühendisliği Konferansı - IAEC" için İstanbul'da buluştu. Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB), Otomotiv Teknoloji Platformu (OTEP) ile Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) tarafından düzenlenen ve Amerikan Otomotiv Mühendisleri Birliği'nin (Amerikan Society of Automotive Engineers - SAE International) desteklediği IAEC 2019'un bu yılki ana teması "Elektrikli Araç Teknolojileri ve Geleceği" oldu. Elektrikli araçlardaki mevcut durum ve gelecekte dünyayı bekleyen gelişmelerle ilgili ufuk açıcı bilgilerin verildiği konferansta; Li-Ion bataryalarda gelinen nokta, elektrikli araçlarda teşvik sistemleri, elektrikli araç güç aktarma organlarındaki yenilikçi trendler, Türkiye elektrikli araç pazarı, Türkiye'de batarya üretimi, yakıt hücre sistemleri, ticari araç elektrifikasyonu eğilimleri, batarya durum tespitleri, şebeke ve ağ dağıtım sorunları, şarj teknolojileri, ve batarya teknolojilerinin tedarikçilere etkileri konularında oturumlar düzenlendi.

"Avrupa ve ABD, Çin'i takip ediyor"

Konferansın açılış konuşmasını yapan Boğaziçi Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı ve IAEC 19 Konferansı Başkanı Günay Anlaş, dünyada elektrikli araçlara olan ilginin artarak devam ettiğini belirterek, "Yaklaşık 10 yıl önce 1 yılda satılan elektrikli araç sayısı binler mertebesindeyken, günümüzde milyonlardan bahsediyoruz. Bu konuda en büyük paya sahip olan Çin'in ardından Avrupa ve ABD gelmekte. Türkiye'de ise geçtiğimiz yıl, devlet ve sana-

yicilerin işbirliği ile elektrikli otomobil üretimi için çalışmalara başlandı. Bununla birlikte elektrikli araç bataryalarının nerede dolumunun yapılacağı, elektrikli araçların menzilleri, elektrikli araçların ve üretimlerinin çevreye zarar verip vermediği, kullanılan elektriğin hangi kaynaklardan üretileceği ve araç maliyetleri gibi pek çok soru gündemi oluşturmaktadır" dedi.

"Menzil 4 kat arttı, maliyetler yüzde 80 düştü"

Konferansa ana konuşmacı olarak katılan dünyanın en büyük lityum batarya üreticisi CATL şirketinin kıdemli yöneticisi Robert Lai, "Günümüzde elektrikli araçların pazara giriş oranları yüzde 5'lere kadar çıktı ve elektrikli araçların pazar adetleri 1 milyonu aştı. Toyota, VW ve BMW gibi elektrikli araç teknolojilerini çok erken bir dönemde kabul eden üreticiler, performans ve maliyet açısından önemli geliştirmelere imza atıyorlar. Şarj altyapısına bakıldığında dünya çapında 350 kWh değerlerine ulaşan istasyonlar kurulmaya çalışılıyor. Geçtiğimiz 10 yıla göre batarya menzilleri dört katına kadar çıktı. Bunu yaparken de yaklaşık yüzde 80 oranında batarya maliyetleri düşürüldü. Yakın gelecekte elektrikli araçlar bu anlamda konvansiyonel araçlarla eş değer rekabete ulaşacak, hatta daha iyi fiyatlara satışa çıkacak" diye konuştu.

"Satın alma dengesine baktığımızda ise, 2025 yılında elektrikli araçlar ve içten yanmalı araçların dengeli bir seyir izleyeceğine inanıyoruz" diyen Robert Lai sözlerine şu şekilde devam etti: "2030 yılına geldiğimizde elektrikli araçlarla konvansiyonel araçlar arasındaki satın alma tercihlerinin de yarı yarıya dengeleneceğini söyleyebiliriz. 2040 yılına gelindiğinde ise artık elektrikleşme çok daha artacak. Diğer taraftan 5G dünyada teknolojiyi çok farklı bir boyuta taşıyacak ve bu durum otomotiv endüstrisini de önemli oranda etkileyecek. Çok kısa bir süre içerisinde 5G teknolojisiyle otomobiller daha iyi bir iletişim aracına dönüşecek. Artık sadece tek başına bir araç değil, aynı zamanda akıllı bir mobil cihaz haline gelecekler. Büyük olasılıkla otonom kullanım oranı da yüksek düzeylere çıkacağından, elektrikli araçlara bu özellikler katıldığında çok daha hızlı yaygınlaşacağına inanıyoruz."

IAEC 2019'un "Elektrikli Araç Teknolojileri" başlıklı oturumunun konuşmacıları arasında BorgWarner Başkan Yardımcısı ve Teknolojiden Sorumlu Başkan Hakan Yılmaz, Hyundai Ticari Araçlar Elektrik Yakıt Bataryası Geliştirme Başkanı Nabil Nachi yer aldı. "Ticari Araçlarda Elektrifikasyon" başlıklı oturumun konuşmacıları ise FEV ASIA Başkan Yardımcısı Dr. Taner Göçmez, Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation Genel Araç Kıdemli Müdürü Lars Schroeter, ZF Friedrichshafen AG Ticari Araç Teknolojileri Kıdemli Yöneticisi Dr. Frank-Detlef Speck oldu.

Konferansın ikinci gününde düzenlenen "Bataryalar ve Batarya Yönetim Sistemleri" başlıklı oturumda ise Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Görevlisi Dr. Gülin Vardar, Tdinamik Enerji Depolama Birimi Direktörü Doç. Dr. Muhsin Mazman, AVL E-Mobility Başkanı Fredrik Haag konuşma yaptı. "Elektrikli Araç Şarj Altyapısı ve Şebekesi" başlıklı oturumda ise Vestel Ar-Ge Program Yöneticisi Görkem Özvural, SHURA Enerji Dönüşümü Merkezi Direktörü Dr. Değer Saygın, Eşarj Üst Düzey Yöneticisi Cem Bahar konuşmacı olarak yer aldı. Başarı öykülerinin yer aldığı oturumun ardından da "Elektrikli Araçlar ve Türkiye'de Otomotiv Sanayiine Etkisi" konuları ele alındı.

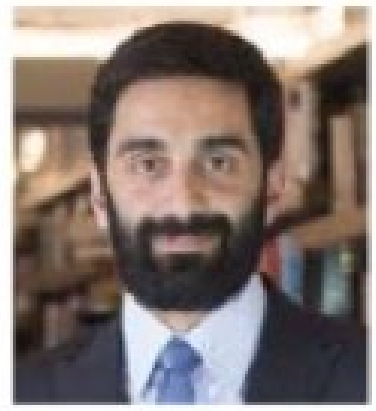






Uluslararası Mukayeseli Hukukta Amerika Birleşik Devletleri Yaptırım Rejimi: Güncel Gelişmeler Hukuken Ne İfade Ediyor?

Av. Bora İkiler *
Av. Armanç Canbeyli **
Av. Hazar Başar***





Türkiye ile Amerika Birleşik Devletleri ("ABD") arasındaki ilişkiler son dönemde her iki ülkede için de önemli bir gündem teşkil ediyor. Bu ilişkinin önemli parametrelerinden birini ise ABD'nin yaptırım rejimi oluşturuyor. Çok yönlü ve çok katmanlı birtakım yaptırımlar içeren bu rejim, ABD ile herhangi bir mali veya fiili temas noktası olan hemen hemen tüm şirket, kişi ve kuruluşlara pek çok farklı sebepten ötürü uygulanabiliyor. Sınır ötesi yaptırım kabiliyetine de sahip olan bu uygulamalar, zaman zaman politik gelişmelerin ışığında öne çıkabiliyor. Fakat önemle vurgulamak gerekir ki, ABD yaptırımları bunlardan ibaret değil.

Yolsuzlukla mücadeleden ihracatın kontrolüne kadar, ülke farkı gözetmeksizin uygulanabilen daha pek çok yaptırım mevcut. Hal böyle olunca, ABD ile ticari veya organik bir bağı olan tüm kişi ve kurumlar, yaptırım riski altında kalıyor. Olumsuz sonuçlardan kaçınmanın yolu ise elbette yapısal ve kalıcı bir uyum değerlendirmesinden geçiyor. Dolayısıyla, konunun siyasi boyutu bir yana bırakarak tüm bu yaptırımların hukuken neyi ifade ettiğinin, bunların nasıl yasalaştıklarının ve uygulanmaları halinde ülkemizden hangi kurum ve kuruluşları kapsamına alabileceklerinin teknik açıdan değerlendirilmesinde fayda bulunmaktadır.

Bu itibarla bizler de, uluslararası ticaret alanında faaliyet gösteren hukukçular olarak, tüm bu yaptırımların arkasında yatan hukuki meseleleri ele alarak konuyu yalnızca hukuk perspektifinden değerlendirdiğimiz bu yazımızı kaleme aldık.

14 Ekim 2019 günü ABD başkanı Donald J. Trump Türkiye'ye bir dizi yaptırım uygulanmasını öngören bir Başkanlık Kararnamesi'ni imzalamıştır. Her ne kadar Başkanlık Kararnamesi kendi başına bir yaptırım uygulamasa da; burada sıralanan yaptırımların, herhangi bir ön bildirime gerek olmaksızın uygulanması için çeşitli ABD kurumlarına, yetki vermektedir. Kararname ile yetkilendirilen kurumların başında gelen Yabancı Varlıkları Kontrol Kurumu – Office of Foreign Assests Control ("OFAC") ise kararname ile eş güdümlü olarak bu yetkisini kullanmış durumdadır. Bu kapsamda, üç farklı genel lisans kararı yayımlayan OFAC, Trump tarafından öngörülen yaptırımların bir kısmını yürürlüğe sokmuştur. Bugün itibari ile yürürlükte olan yaptırımların kapsamı ile bunların ülkemiz iş çevrelerine olan etkilerine ilişkin açıklamalarımızı aşağıda dikkatinize sunarız.

Yaptırımlar kimleri hedef alıyor?

- Türkiye'nin mevcut ve/veya eski devlet görevlileri,
- Türkiye'nin kamusal nitelikli kurum ve iktisadi kuruluşları,
- ABD'nin yaptırım uygulamaya karar vereceği sektörde faaliyet gösteren şirketler ve kişiler,
- Yaptırım uygulanan kişilere finansal, teknolojik veya benzer maddi fayda sağlayan diğer kişiler,
- Yaptırım uygulanan kişilerin adına hareket eden kişiler,
- Suriye'deki mevcut durumda etkisi olan kişi ve/veya kuruluşlar,
- Yaptırım uygulanan kişiler adına bilerek işlem yapan ya da işlem yapılmasını kolaylaştıran yabancı finansal kuruluşlar.

Kimler dikkat etmeli?

ABD yaptırım rejimi, temel olarak ABD Kişileri (US Persons) tanımına giren kişi ve kurumlara uygulanmaktadır. ABD Kişileri'nin tanımı ise geniş bir kapsama sahiptir ve yalnızca ABD vatandaşlarını değil aşağıda yer alan tüm kişi ve kuruluşları kapsamaktadır:

- ABD vatandaşları,
- Yeşil kart sahipleri,
- ABD topraklarında sürekli ikamet eden yabancı uyruklu kişiler,
- ABD hukukuna göre kurulmuş tüm şirketler,
- Bu şirketlerin diğer ülkelerde faaliyet gösteren şubeleri ve temsilcilikleri,
- Fiili olarak ABD topraklarında bulunan tüm kişi ve kuruluşlar.

Ayrıca, yabancı finansal kuruluşlar da yaptırım rejimine uyması gerekenler arasında yer almaktadır. Son olarak, hakkında yaptırım uygulanan kişilere finansman, teknoloji veya benzer konularda önemli destek sağlayanlar da, ABD kişisi olmasalar dahi yaptırıma maruz kalabilecekler.

Yaptırımların kapsamı nedir?

Başkanlık Kararnamesi, toplam on iki adet yaptırım seti öngörmektedir. Çeşitli seviyelerden kişi ve kuruluşlara, farklı alanlardan pek çok yaptırım öngören bu setler arasında en öne çıkanlar ise aşağıda münferit detaylar anlatılan birinci, ikinci ve üçüncü yaptırım setleridir.

Geriye kalan yaptırım setleri ise temel olarak ilk üç yaptırım setini etkisiz bırakacak uygulamaları yasaklamakta ve bu amaçla yaptırıma tabi kişilere mal veya hizmet sağlanması ile bunlar üzerinden mal veya hizmet alınmasına ilişkin birtakım kısıtlamalar getirmektedir.

– Birinci yaptırım seti

İlk yaptırım seti kapsamında, yaptırım uygulanan kişilerin varlıklarının ABD'de yer alması veya ABD Kişileri'nin mülkiyetine ya da kontrolüne geçmesi durumlarında; bu varlıkların transfer edilmesi, geri verilmesi ya da geri çekilmesi yasaklanmaktadır.

– İkinci yaptırım seti

İkinci yaptırım seti kapsamında, yaptırım uygulanan kişiler ile ABD kurumlarının herhangi bir hizmet ya da mal ilişkisine girmesi yasaklanmaktadır. Ayrıca, yaptırım uygulanan şirketlerin üst düzey yöneticileri ile kontrol sahibi hissedarlarının da ABD'ye girmesi yasaklanmaktadır.

Ayrıca, ikinci yaptırım setin kapsamında aşağıdaki faaliyetler de yasaklanmaktadır:

- ABD'de yer alan finansal kuruluşlar veya ABD Kişileri ile herhangi 12 aylık süreç içerisinde 10.000.000 Doları'n üzerinde kredi ilişkisine girmek,
- ABD'nin yetkisi kapsamında yaptırım uygulanacak kişilerin lehine yabancı para üzerinden işlem yapmak,
- Yaptırım uygulanan kişilerin lehine olacak şekilde para transferi gerçekleştirmek,
- Yaptırım uygulanan kişilerin mal varlıklarını başka yere aktarmak,
- Yaptırıma tabi kişi ve kuruluşların ABD'ye doğrudan veya dolaylı ürün, hizmet ve teknoloji ihraç etmeleri.

Aynı kapsamda, yaptırıma tabi şirketlerin ve kurumların üst yöneticileri de bu yaptırımlar ile şahsen muhatap olabilecektir.

– Üçüncü yaptırım setinde

Son yaptırım seti ise birinci yaptırım setinde getirilen yasakları destekleyen uygulamalar sunmaktadır. Bu kapsamda, birinci yaptırım seti ile yasaklanan varlık transferi işlemlerini gerçekleştiren veya bunların yapılmasını mümkün kılan yabancı finans kuruluşlarının da aynı şekilde yaptırıma tabi olacakları belirtilmektedir.

Hangi yaptırımlar yürürlüğe kondu?

Yukarıda açıkladığımız 12 adet yaptırım seti, Başkanlık Kararnamesi kapsamında Türkiye'ye uygulanabilecek yaptırımların sınırlarını çizmektedir. Bu yaptırımların uygulamaya konması için ise uygulayıcı kurumların, kendi mevzuatları uyarınca bir karar almaları gerekmektedir. Bu itibarla OFAC, üç farklı karar ile bu yaptırımlardan bazılarını hâlihazırda yürürlüğe koymuştur.

Birinci karar kapsamında, yukarıda açıklanan tüm yaptırım setlerini yürürlüğe koyan OFAC, ABD devletinin resmi işlerini yürüten çalışanları, hibe alan kişileri ve yükümlülerini bu uygulamalardan muaf tutmuştur.

İkinci karar ise daha dar bir kapsam çizmekte ve Milli Savunma Bakanlığı ile Enerji ve Tabi Kaynaklar Bakanlığı'nı hedef almaktadır. Bu yaptırımlar kapsamında, anılan bakanlıklarla ve bu bakanlıkların doğrudan ya da dolaylı olarak yüzde elliden fazla hissedarı olduğu şirketlerle sözleşme yapılması ve/veya herhangi bir faaliyet yürütülmesi yasaklanarak yaptırıma tabi kılınıyor.

Bu bakanlıklar ile yapılacak tüm faaliyetleri yasaklayan ABD, yaptırım kararının alındığı tarih itibariyle yürürlükte olan mevcut sözleşmeler için ise ayrı bir parantez açmıştır. Bu kapsamda OFAC, 14 Ekim 2019 tarihinde (Türkiye saati ile 19.01'de önce) yürürlükte olan tüm faaliyetlerin; 13 Kasım 2019 tarihinde (Türkiye saati ile 16.01'e kadar) sonlandırılması gerektiğini belirtmektedir.

Son olarak üçüncü karar ise Milli Savunma Bakanlığı, Enerji ve Tabi Kaynaklar Bakanlığı ile bu bakanlıkların yukarıda açıklanan uzantılarını konu almakta ve bunlara hakkında getirilen yasaklamaların, Dünya Bankası, IMF, Birleşmiş Milletler, UNICEF gibi uluslararası örgütlerle yürütülecek faaliyetler açısından uygulanmayacağı yönünde bir istisna getirmektedir.

Yukarıda açıklanan kararlara ek olarak, hakkında yaptırım uygulanacak kişi ve kuruluşlar için ayrı bir liste de oluşturmuş olan ABD (Specially Designated Nationals and Blocked

Persons List); bazı önemli isim ve kuruluşları bu listeye eklemiştir. Bunun yanında, Enerji ve Tabi Kaynaklar Bakanlığı ile Milli Savunma Bakanlığı da listede yer alan kuruluşlar arasına eklenmiştir.

Tüm bu hususlara ek olarak, Trump tarafından bir açıklama yapılmış ve hâlihazırda çelik ürünlerine uygulanan %25 oranındaki ilave gümrük vergisini %50'ye çıkaracağı belirtilmiştir. Bahse konu ilave vergiye ilişkin Dünya Ticaret Örgütü nezdinde devam eden bir uyuşmazlık da bulunmaktadır. Ayrıca, yaptırım paketlerinin açıklanmasıyla birlikte Türkiye ile ABD arasındaki ticaret hacmini 100 milyar Dolar'a çıkaracak anlaşmanın görüşmeleri de askıya alınmıştır.

Özetle, Türkiye ile ABD arasındaki ilişkiler gerilirken, ABD yaptırım rejiminin hukuki boyutu da hiç olmadığı kadar önem kazanmıştır. Türkiye'de faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketler ile bunların deniz aşırı faaliyetlerinde birtakım yapısal önlemler alınmasını gerektiren bu gelişmeler, yalnızca kurumları ve şirketleri değil bunların yönetici ve temsilcilerini de şahsi yaptırımlar ile karşı karşıya bırakmaktadır.

İkinci Yaptırım Dalgası: ABD Temsilciler Meclisi

29 Ekim 2019 (Salı) tarihinde ABD Temsilciler Meclisi ("Temsilciler Meclisi"), Türkiye'ye yaptırım uygulanmasına dair kanun tasarısını (Protect Against Conflict by Turkey Act "PACT Yasası" ve "Tasarı") yapılan oylama sonucunda 403'e karşı 16 oy ile kabul edildi. ABD Başkanı Donald J. Trump'ın Başkanlık Kararnamesi ile uygulamaya koyduğu ve daha sonradan Suriye'nin kuzeyindeki gelişmelere ilişkin Türkiye ile varılan mutabakat sonucu bu yaptırımların kaldırılması, ABD'nin iç politikasında önemli bir tartışma konusu haline gelmişti. Bu tartışmaların ve Başkan Trump'ın dış politikada aldığı kararların Temsilciler Meclisi tarafından desteklenmemesi sonucu hem demokratlar hem de cumhuriyetçilerin desteğiyle (bipartisan support) Tasarı, Temsilciler Meclisi'nden geçti.

Doğrudan Türkiye'yi başlığında barındıran ilk yaptırım yasası olan PACT Yasası, Amerikan yaptırım rejimi bakımından değerlendirildiğinde oldukça geniş yaptırımlar içeriyor. Temsilciler Meclisi'nde kabul edilen ve Türkiye'ye karşı uygulanması planlanan yaptırımların kapsamını ve hem tüzel hem de gerçek kişiler bakımından mevcut ve potansiyel hukuki sonuçlarını sizler için derledik.

PACT Yasası'nın amacı ve genel çerçevesi nedir?

PACT Yasası'nın amacı, Türkiye'nin Suriye'deki askeri operasyonlarına karşı "ölçülü bir karşılık (appropriate response)" vermek olarak belirtilmektedir. Bu kapsamda, PACT Yasası'ndaki yaptırımlar, şu genel başlıklar altında öngörülmektedir:

Türkiye'nin üst düzey devlet görevlilerine karşı yaptırımlar

Türkiye'nin Suriye'deki askeri birliklerine yapılacak olan mühimmat tedarikinin yasaklanması

Suriye'deki Türk Silahlı Kuvvetleri'ne mühimmat sağlayan yabancı kişilere karşı yaptırımlar

PACT Yasası kapsamına giren yabancı finans kuruluşlarına karşı yaptırımlar

ABD'nin Hasımlarıyla Yaptırımlar Yoluyla Mücadele Etme Yasası (CAATSA) kapsamındaki yaptırımlar

Her ne kadar Amerikan yaptırım rejimi anlamında bir yaptırım olarak değerlendirilemeyecekse de Tasarı ile Türkiye'nin Suriye'deki operasyonlarına ve bu operasyonların gidişatına (ateşkes, geri çekilme, ilerleme vb.) ilişkin düzenli raporlama mekanizmaları öngörülmektedir.

Türkiye'nin üst düzey devlet görevlilerine uygulanacak yaptırımların kapsamı nedir?

PACT Yasası uyarınca Türkiye'nin üst düzey devlet görevlilerine yaptırım uygulanması öngörülmektedir. Yaptırım uygulanması öngörülen kişiler arasında:

Milli Savunma Bakanı,

Genelkurmay Başkanı,

İkinci Ordu Komutanı,

Hazine ve Maliye Bakanı yer almaktadır.

Yukarıda yer alan kişiler haricinde:

Türkiye'nin Suriye'nin kuzeyine müdahalesinde etkin rol alan üst düzey Milli Savunma Bakanlığı yetkilileri,

SDF'ye (YPG/PYD), Kürt ve Arap sivillere ve Suriye'nin kuzeyinde yer alan diğer etnik azınlıklara müdahale edilmesinde etkin rol alan askeri personele,

Suriye'nin kuzeyindeki askeri müdahaleyi önemli ölçüde kolaylaştıran Türk yetkililere,

Suriye'de doğrudan ya da dolaylı olarak çatışma hukukunun ya da uluslararası insan hakları hukukun ihlal edilmesine sebebiyet veren ya da bu yönde girişimde bulunan Türk devlet yetkililerine ya da Türk Silahlı Kuvvetleri mensuplarının ABD Dış İşleri Bakanlığı, Savunma Bakanlığı ve Ulusal İstihbarat Başkanlığı'nın ortak çalışması sonucu tespit edilmesi ve bunlarla ilgili bir liste oluşturulması öngörülmektedir. Bu listede yer alan kişilere de PACT Yasası kapsamında yaptırım uygulanması talep edilmektedir.

Yaptırım uygulanmasına karar verilen kişilerin öncelikle ABD içerisinde yer alan tüm varlıkları dondurulacak olup mal varlıklarının ABD'ye girmesi ya da herhangi bir Amerikalı kişinin kontrolüne geçmesi durumunda başka bir yere transfer edilmesi mümkün olmayacaktır (Asset Blocking).

Ayrıca yaptırım konusu kişiler ABD için "kabul edilemez kişiler (aliens inadmissable for visas, admission or parole)" statüsüne alınmakta ve ABD'ye girmek için vize ve benzeri belgeler alamamakta, dolayısıyla ABD topraklarına girişleri kısıtlanmaktadır. Söz konusu kişilerin ABD'den vize almamasının yanında göç ve vatandaşlık yasalarına göre herhangi bir fayda elde etme imkânı da ortadan kaldırılmaktadır. Yaptırım uygulanan kişilerin hâlihazırda bulunan vize benzeri izinlerinin ise iptal edilmesi öngörülmektedir.

Ticareti kısıtlayıcı yaptırımlar neler?

PACT Yasası, Türkiye yetkililerine uygulanması öngörülen yaptırımların yanında Türkiye'nin doğrudan ve dolaylı olarak ticaretini engelleyecek yaptırımlar öngörmektedir. Öncelikle belirtmek gerekir ki, Tasarı Türkiye'nin ABD'ye ihraç edeceği malları kapsamamakla birlikte Türk ekonomisi için ciddi yaptırımlar öngörmektedir.

İlk olarak, Tasarı ile ABD'nin Silah İhracatını Denetleme Yasası (Arms Export Control Act) kapsamında yer alan malların, savunma hizmetlerinin ya da teknolojilerinin Suriye'nin kuzeyinde kullanılma ihtimali bulunması durumunda Türkiye'ye gönderilmesi yasaklanmaktadır.

İkinci olarak, ABD otoriteleri tarafından hazırlanacak ve 60 günde bir yenilenecek raporlar uyarınca PACT Yasası'nın yürürlüğe girmesinden sonra Türk Silahlı Kuvvetleri'ne Suriye'nin kuzeyinde kullanabileceği mal, savunma hizmeti ya da teknoloji sağlayan yabancı kişilerin yukarıda belirtilen Türk yetkililer ile aynı yaptırımlara tabi kılınması öngörülmektedir.

Üçüncü yaptırım ise halihazırda ABD'de soruşturmalara konu olan Halk Bankası'nın faaliyetlerini kapsamaktadır. Yaptırım uyarınca Halk Bankası'nın ya da Halk Bankası'nın halefi olan şirketlerin ABD'de yer alan hesaplarının ve mal varlıklarının dondurulması öngörülmektedir.

PACT Yasası kapsamında, aynı zamanda Türk Silahlı Kuvvetleri ile önemli işlemler yapılmasını veya Suriye'deki operasyonlar ile bağlantısı olduğu ölçüde Türk savunma sanayisinin ciddi miktarda varlık transferi yapmasını "bilerek (knowingly)" kolaylaştıran finansal kuruluşlara da mal varlığı dondurma (Asset Blocking) yaptırımının uygulanması öngörülmektedir.

Dördüncü olarak ise Türkiye'nin Rusya'dan S-400 füze savunma sistemlerini satın almasının ABD'nin Hasımlarıyla Yaptırımlar Yoluyla Mücadele Etme Yasası (Countering America's Adversaries Through Sanctions Act "CAATSA") kapsamında önemli bir işlem/satın alma (significant transaction/purchase) olduğu belirtilmektedir. Bu kapsamda, ABD Başkanı'nın daha önce uygulamaya koymadığı CAATSA'nın 235. bölümü kapsamında en az beş yaptırım uygulaması öngörülmektedir. CAATSA ile ilgili ayrıntılı bilgiye "Türkiye – ABD İlişkilerinde Yeni Bir Hukuki Boyut: CAATSA" başlıklı yazımızdan ulaşabilirsiniz.

Bahse konu yaptırımları uygulamak ve gerekli adımları atmak amacıyla ABD başkanı görevlendirilmiş olmakla beraber insancıl hukukun gerekleri ve belirli durumlar altında (örn: NATO ve ABD operasyonlarının sekteye uğratılmaması) yaptırımların askıya alınması için çeşitli istisnalar öngörülmüştür.

Belirtmek gerekir ki tıpkı CAATSA yaptırımları bakımından söz konusu olduğu gibi PACT Yasası kapsamında da ABD Başkanı'nın söz konusu yaptırımların uygulanmasını belirli bir süre için ertelemesi ve/veya yaptırımları yürürlükten kaldırması belirli usuli şartların gerçekleştirilmesi halinde mümkündür. Bu kapsamda, ABD Başkanının;

ABD ulusal güvenliği bakımından gerekli olması,

Türkiye'nin Suriye'nin kuzeyindeki askeri operasyonlarını sona ermesi

Türkiye'nin DAEŞ ile mücadeleyi engellemediğine ilişkin karar vermesi durumunda, bu kararını Kongre'nin ilgili komitesine sunarak yaptırımların uygulanmasını 90 günden fazla olmayacak şekilde erteleyebilir. Erteleme kararı, bir defaya mahsus olmak üzere 90 güne kadar uzatılabilir.

İlaveten ABD Başkanı;

Türkiye'nin Suriye'nin kuzeyindeki operasyonları durdurduğuna,

NATO müttefiki veya DAEŞ ile Mücadele Koalisyonu'nun bir parçası olarak katıldığı operasyonlar haricinde, Türkiye'nin tüm kuvvetlerini Suriye'nin kuzeyinden çektiğine,

Türkiye'nin DAEŞ ile mücadeleyi engellemediğine ilişkin kararını ilgili Kongre komitesine yazılı olarak sunmak suretiyle yaptırımların kaldırılmasına karar verebilir.



Son olarak belirtmek gerekir ki, Temsilciler Meclisi'nden geçen PACT Yasası'nın bir sonraki durağı Senato. Yasa tasarısı, Senato'nun onayından geçmesinin akabinde ABD Başkanı Trump'ın imzasına sunulacak. Trump'ın Yasa tasarısını veto yetkisinin bulunduğunun, ancak Senato ve Temsilciler Meclisi'nin her ikisinin de veto üzerine üçte iki çoğunlukta tasarıyı yeniden hiçbir değişiklik yapmaksızın onaylaması durumunda kanunlaştırılabileceğinin altını çizmek gerekir.

**Balcıoğlu Selçuk Akman Keki Avukatlık Ortaklığı; Counsel (Avukat). E-posta: bikiler@baseak.com; Tel: +90 212 329 30 79.*

*** Balcıoğlu Selçuk Akman Keki Avukatlık Ortaklığı; Avukat. E-posta:ACanbeyli@baseak.com; Tel: +90 212 329 3072.*

****Balcıoğlu Selçuk Akman Keki Avukatlık Ortaklığı; Avukat. E-posta:HBanbeyli@baseak.com; Tel: +90 212 329 3095.*

Doğal taş ihracatçıları Meksika'dan ihracat bağlantılarıyla döndü



Doğal taş ihracatçıları Meksika'dan ihracat bağlantılarıyla döndü

Dünya doğal taş rezervlerinin yüzde 40'ına sahip olan, 650 farklı renk ve dokuda mermer çeşitliliği ile dünya birincisi Türkiye, portföyünde işlenmiş ürün ithal eden ülkelerin daha fazla yer alması için çalışmalarını sürdürüyor.

Ege Maden İhracatçıları Birliği bu amaçla 2018 yılında doğal taş ihracatında yüzde 148'lik ihracat artış hızı yakaladığı Meksika'yı radarına aldı.

Ticaret Bakanlığı'nın belirlediği hedef pazarlar arasında yer alan ve dünyanın en büyük 11. Ekonomisi konumundaki Meksika'da önümüzdeki süreçte yapılacak inşaat projelerinde Türk doğal taşlarının kullanılması için Ege Maden İhracatçıları Birliği, Ticaret Bakanlığı tarafından desteklenen "Doğaltaş Sektöründe İhracat Koçluğu ve İşbirliği Kümesi" isimli Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (URGE) Projesi kapsamında Meksika'ya "Sektörel Ticaret Heyeti" düzenledi. Heyete 9 doğal taş ihracatçısı firmadan 11 ihracatçı katıldı.

Meksika'da düzenlenen Expo Cihac Fuarı ile eş zamanlı gerçekleştirilen "Meksika Sektörel Ticaret Heyeti"ne katılan 9 firma Meksikalı firmalarla ikili iş görüşmeleri yaptığı bilgisini veren Ege Maden İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mevlüt Kaya, dünyadan yıllık 180 milyon dolarlık doğal taş ithal eden Meksika'ya Türkiye'nin daha fazla doğal taş ihraç etmesi için gittiklerini, verimli iş görüşmeleri yaptıklarını kaydetti.

Meksika'nın doğal taş ithalatında en büyük 8. Tedarikçisinin Türkiye olduğunun altını çizen EMİB Başkanı Kaya, "Meksika'ya orta vadede 50 milyon dolar doğal taş ihraç etmek için çalışıyoruz. Meksikalı ithalatçıları 2020 yılı Mart ayında İzmir'de düzenlenecek olan İzmir Marble Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarı'na ziyaret ettik. Sahip olduğumuz doğal taşlarımızın renk ve çeşitlilik zenginliklerini Marble Fuarı'nda görmelerini sağlayacağız. Ayrıca, Meksikalıları maden ocaklarımızda ve işletmelerimizde ağırlayacağız. Meksika'da 2017 ve 2018 yıllarında yaşanan depremlerde yıkılan binaların inşasında Türk doğal taşlarının kullanılmasını hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

EMİB'in "Meksika Sektörel Ticaret Heyeti" ile Türkiye'nin Meksika Büyükelçisi Tahsin Timur Söylemez ve Ticaret Müşaviri İnci Selin Bal Salkım'da bir araya geldi. Büyükelçi Söylemez ve Ticaret Müşaviri Salkım, Meksika piyasası hakkında deneyimlerini heyetle paylaştı.

Ege Maden İhracatçıları Birliği'nin, "Doğaltaş Sektöründe İhracat Koçluğu ve İşbirliği Kümesi" URGE Projesi kapsamında düzenlenen; "Meksika Sektörel Ticaret Heyeti"ne şu firmalar katılıyor; "ÇELİKKOL PETROL MERMER SAN. TİC.LTD.ŞTİ., F2C MERMER SAN.VE TIC.A.Ş., Gazimer Mermer, HUROK MARBLE, KARAHİSAR MADENCİLİK DIŞ TİCARET NAKLİYAT TURİZM İNŞAAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş., ÖZÇINAR ELK.MALZ.MAD.SAN. TIC.LTD.ŞTİ., SEZGIN MARBLE - SEZGİN İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ., Solemar Marble Ltd., THE TILE SHOPPE DIŞ TİCARET MADENCİLİK SAN. VE TİC. LTD.ŞTİ."



Yeşil pasaport için ihracat limiti 500 bin dolara düştü

Son üç takvim yılı itibarıyla yıllık ortalama ihracatı 500 bin doların üzerinde olan mal ihracatçısı firmaların temsilcilerine de hususi damgalı pasaport verilecek.

Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan imzasıyla Resmi Gazete'de yayımlanan karara göre, ihracatçı firmaların temsilcilerine tanınan yeşil pasaport hakkına ilişkin ihracat limit miktarı 1 milyon dolardan 500 bin dolara indirildi.

Buna göre, son üç takvim yılı itibarıyla yıllık ortalama ihracatı 500 bin doların üzerinde olan mal ihracatçısı firmaların temsilcileri de ihracat tutarlarına göre değişen sayıda yeşil pasaport sahibi olabilecek.

Bu kapsamda, yıllık ortalama ihracatı 500 bin ile 10 milyon dolar arasında olan firmaların bir, 10 milyon dolar üzeriyle 25 milyon dolar arasında olan firmaların iki, 25 milyon dolar üzeriyle 50 milyon dolar arasında olan firmaların üç, 50 milyon dolar üzeriyle 100 milyon dolar arasındaki firmaların dört, 100 milyon dolar üzerinde olanların ise beş yetkilisine yeşil pasaport verilebilecek.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, 2020 yılı bütçesinin görüşüldüğü TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda yaptığı sunumda, bugüne kadar 11 bin 952 ihracatçıya yeşil pasaport verildiğini açıklamıştı.

23 Mart 2017'de başlayan uygulamanın başlangıcında istenilen her yıl ihracat yapma şartı da kaldırılarak, son üç takvim yılında yapılan toplam ihracat tutarının ortalaması esas alınmıştı.

BİR ÇOK ÜLKEYE VİZESİZ GİRİŞ

Hususi pasaport, devlet adına çalışan memurlara ve belirli şartları taşıdıkları sürece bu memurların ailelerine, 5 yıllık süre ile verilen pasaport türüne deniyor. Hususi pasaportla birçok ülkeye belirli gün sayısı ile sınırlı olmak üzere vizesiz giriş yapılıyor.

Yeşil pasaporta vize istemeyen ülkeler arasında Almanya, Irak, İtalya, Fransa, Birleşik Arap Emirlikleri, Çin, İran, İsrail, Mısır gibi ülkeler bulunurken, Türkiye ihracatının yüzde 75'ini yeşil pasaporta vize istemeyen ülkeler gerçekleştiriyor.

22 BİN 325'E YÜKSELECEK

Kararın ihracat hacmini artıracağını belirten Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle, 'Yeşil Pasaport' alabilecek ihracatçı sayısının da 22 bin 325'e yükseldiğini söyledi. İsmail Gülle şöyle devam etti:"Türkiye'nin ihracatının saha neferleri olan İhracat



Ailemiz, ihracatımızın hacmini her daim arttırmak ve ihraç ürünlerimizi dünyada 223 ülke ve ticaret bölgesine ulaştırmak adına, yoğun bir çalışma yürütüyor. Hükümetimizin ihraç ürünlerimize küresel ölçekte mobilite kazandırmak adına attıkları adımlar, AB ile Gümrük Birliği anlaşması, serbest ticaret anlaşmalarının yanı sıra, ihracatçımızın da mobilite kazanması, ihraç pazarlarımızı kolayca ziyaret etmeleri büyük önem arz etmekte. Bu nedenle, 2017'de, Sayın Cumhurbaşkanımız ve Hükümetimizin destekleriyle, ilk kez ihracatçılarımızı hususi damgalı pasaport imkanı getirilmesi büyük bir adımdır. Bugün itibariyle, söz konusu limitin 1 milyon dolardan 500 bin dolara indirilmiş olması, çok daha fazla ihracatçımızın bu imkandan yararlanması adına büyük bir imkan sunacaktır."

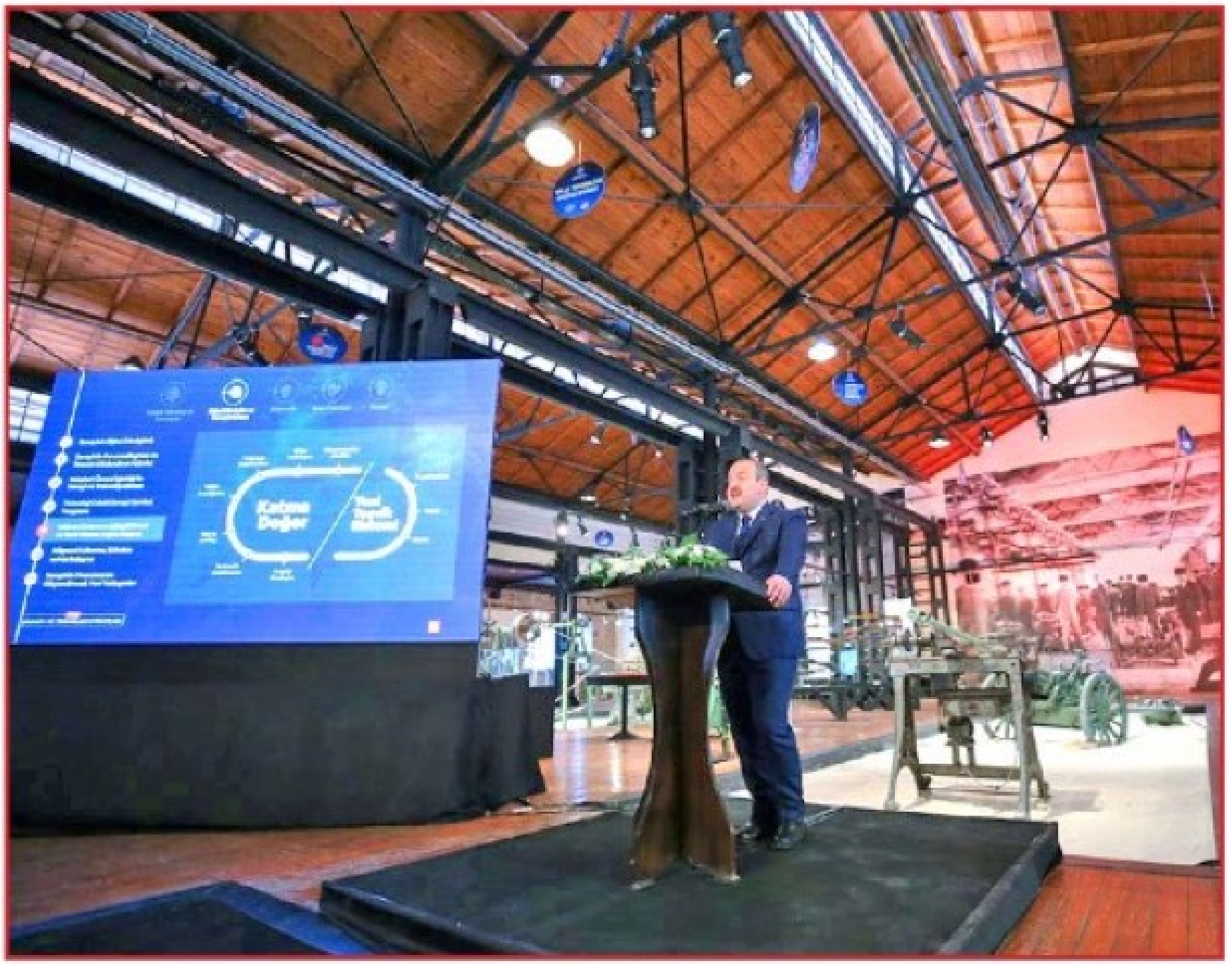
TURKTRADE GÖRÜŞÜ

TÜRKTRADE olarak yapılan değişikliğin daha fazla KOBİ'nin ihracata özendirilmesi ve yurtdışı çıkışlarının kolaylaştırılması açısından önemli bulmaktayız. Kamu nezdinde girişimlerde bulunduğumuz İhracatçıların mevcut mevzuat kapsamında yaşadıkları bazı sorunlara ilişkin aşağıdaki önerilerimizin de kısa zamanda hayata geçirilmesinin uygulamanın etkinliğini artıracağını düşünmekteyiz.

1. Pasaportların iadesi, iptali ve bildirimi ile ilgili 15 günlük sürenin mümkünse 45 güne çıkarılması,

2. Sehven iptal/değişiklik bildirimini süresinde yapamamış olan şirketlerin 10 yıl boyunca bu haktan men edilmesi yerine, bu hakkı bilerek kötüye kullandığı tespit edilenler dışında kalan firmalara, ilk bildirim süresinin aşımında 1 yıl, sonraki aşımlarında ise 2 yıl men cezası uygulanmasını, cezai sürenin düşürülmesi sonrasında, bugüne kadar 10 yıllık men cezası uygulanan şirketler için bir seferliğe mahsus af getirilmesi veya yeni ceza süresine göre işlem yapılması,ayrıca aynı şirketler grubu içinde yapılan atamalarda pasaportun iptal edilerek yeni şirket adına düzenlenmesi prosedürü yerine, her iki şirket üst yönetimince verilecek yazı ile mevcut pasaportun iptal edilmeden yeni şirket adına kaydedilerek kullanımına devam edilmesi imkânının değerlendirilmesi,

3.Pasaport geçerlik süresinin 2 yıldan en az 3 yıla yükseltilmesinin değerlendirilmesi.



Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı başvurulara açıldı

Ar-Ge, Ür-Ge ve yatırım desteklerini uçtan uca bir sistemle kurgulayan Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, hem üreticinin hem de alıcının aynı anda teşvik edilmesini öngören Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nı çağrıya açtı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, uyguladığı teşviklerde yeni bir aşamaya geçti. Ar-Ge, Ür-Ge ve yatırım desteklerini uçtan uca bir sistemle kurgulayan Bakanlık, hem üreticinin hem de alıcının aynı anda teşvik edilmesini öngören Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nı çağrıya açtı. İlk etapta makine sektörü ile başlayan programı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank açıkladı. Programın bir benzerinin Türkiye'de daha önce uygulanmadığının altını çizen Bakan Varank, "Teknolojinin bu denli hızlı geliştiği bir dönemde, fırsatlardan en iyi şekilde faydalanacak, hatta kendi fırsatımızı kendimiz oluşturacağız. Ortaya koyduğumuz bu çaba, reel sektörün yatırım ve istihdam iştahını artıracak." dedi.

50 MİLYON LİRANIN ÜSTÜ PROJE BAZLI

Yüksek katma değerli ürünlerin

yerli imkân ve kabiliyetlerle üretimini amaçlayan Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı çağrıya açıldı. Odak sektörlerdeki öncelikli ürünlerin destekleneceği programın ilk uygulaması makine sektörüyle başladı. Program kapsamında Ar-Ge, Ür-Ge ve yatırım destekleri uçtan uca bir sistemle etkin bir şekilde yönetilecek, alıcı ve üretici aynı anda teşvik edilecek. Program ile desteklenecek yatırımlar, stratejik yatırım teşviklerinden faydalanacak. Yatırım tutarının 50 milyon lirayı aşması durumundaysa, proje bazlı teşvik sistemi devreye girecek.

VİZYONER VE YENİLİKÇİ

Programı açıklayan Bakan Varank, katma değerli üretimi artırmak için önemli bir adımı hayata geçirdiklerini belirterek, "Programın amacı, dış ticarette rekabet gücümüzün zayıf olduğu ya da dış ticaret açığı verdiğimiz ürünlerde yerli üretim kapasitesinin geliştirilmesi. Bir diğer amacımız da; gelecekte hızlı bir talep artışına sahne olacak ileri teknolojili ürünlerde öncü ülkeler arasında yer almak. Teknolojinin bu denli hızlı geliştiği bir dönemde, fırsatlardan en iyi şekilde faydalanacak hatta kendi fırsatımızı kendimiz oluşturacağız. Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı, ülkemizde benzeri daha önce uygulanmamış oldukça vizyoner ve yenilikçi bir program. İlk çağrımızda makine sektörüne yönelik başvuruları alacağız." dedi.

YABANCI YATIRIMCILARA DAVET

Başvuruların dış yatırımcılara da açık olduğunun altını çizen Varank, "Türkiye'de yerleşik olmak kaydıyla, tüm yabancı yatırımcıları da programımıza davet ediyoruz. Programa ilişkin olarak sanayicilerimize yönelik bilgilendirme faaliyetlerimize hız kazandıracağız. Kalkınma Ajanslarımız, illerinde makine sektörü alanında faaliyet gösteren firmalarla iletişime geçecek. Ben de il ziyaretleri kanalıyla, üretici ve yatırımcılarımızla bir araya gelecek ve programın sunduğu avantajlar hakkında bilgiler vereceğim. Bu vizyoner program için bakanlığımızın tüm kaynaklarını seferber ettik. Ortaya koyduğumuz çabanın reel sektörün yatırım iştahını daha da artıracağını ve istihdama da çok olumlu yansımaları olacağını düşünüyorum." diye konuştu.

İKİ AŞAMALI BAŞVURU

Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'na başvurular, internet sitesi olan http://www.hamle.gov.tr adresi üzerinden çevrim içi olarak alınacak. Program başvuruları, ön başvuru ve kesin başvuru olmak üzere iki aşamada olacak. Başvurusu yapılan projenin Ar-Ge ihtiyacı varsa, bunun da başvuru kapsamında sunulması istenecek.

22 KASIM'A KADAR ÖN BAŞVURU

4 Ekim – 22 Kasım arasındaki ön başvuruda alınan bilgi ve belgeler detaylı bir incelemeye tabi tutulacak. Yatırım tutarı 10 milyon liranın üzerinde olan ve üretmeyi hedeflediği ürün Öncelikli Ürün listesinde yer alan projelerin kesin başvuru yapması istenecek. Kesin başvurular 12 Kasım ile 13 Aralık tarihleri arasında alınacak. Kesin başvuru sürecinde Ar-Ge ihtiyacı bulunan firmalar, TÜBİTAK desteklerine yönlendirilecek. Projenin niteliğine göre yatırımcılar KOSGEB destekleri, stratejik yatırım veya proje bazlı teşviklere başvuru konusunda bilgilendirilecek. Ayrıca firmaların, proje detaylarını içeren Proje Fizibilitesi Raporu'nu da elektronik olarak program portalına yüklemesi talep edilecek. Kesin başvuru tarihinden sonra, değerlendirme süreçleri başlatılacak.



TOBB2B Uluslararası Dijital İşbirliği Platformu, Ankara TO'da tanıtıldı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından geliştirilen TOBB2B Uluslararası Dijital İşbirliği Platformu, Ankara Ticaret Odası Meclis üyelerine tanıtıldı.

Toplantıda, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Ankara Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Gürsel Baran, Ankara Ticaret Odası Meclis Başkanı Mustafa Deryal, Dış Ticaret Komisyonu Başkanı Ali Rıza Koç, TOBB Dış Ticaret Müdürlüğü ve Meclis üyeleri yer aldı.

TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu ve ATO Başkanı Baran, TOBB Dış Ticaret Müdürü Dr. Ayşe Mehtap Ekinci tarafından gerçekleştirilen sunumdan sonra TOBB2B standını ziyaret etti.

TOBB2B" Uluslararası İşbirliği Portalı, yerli ve yabancı iş dünyasını bir araya getiren ve işbirliklerini geliştirmeyi amaçlayan TOBB tarafından kurulmuş, hızlı, ücretsiz, kurumsal B2B dijital platformudur.

Portalda, firmaların mal alım, satım ve işbirliği teklifleri ile ihale, özelleştirme ve yatırım projeleri yer almakta. Türkiye ihracatının artırılmasına katkı sağlamak, Türk firmalarını yurtdışı pazarlara açabilmek amacıyla geliştirilen TOBB2B Dijital Portalı, firmaların yeni iş bağlantıları kurmalarına imkan tanırken, aynı zamanda 7/24 sanal fuar ortamı ile elektronik ticarete katkı sağlamayı hedeflemekte.

TOBB2B Portalı'na www.tobb2b.org.tr web adresinden ulaşılabilmekte.





Dış ticaretin omurgası lojistik, milli bir stratejiye ihtiyaç duyuyor

Fatih ŞENER
UND Strateji ve İş Geliştirme Başkanı

Bugün dünya ekonomilerinin tamamını etkileyen ticaret savaşlarını yaşıyoruz. Artık ülkeler rekabeti ticaret üzerinden gerçekleştiriyorlar. Lojistik bu noktada büyük bir stratejik alanı ifade ediyor. Eskiden kazanılan savaşlarda en önemli destek lojistikti ve lojistiğini iyi yapan ordular savaşı kazanırlardı. Bugün de, ticaret savaşları yaşanıyor ve aynı şekilde lojistiğini iyi kurgulayan ülkeler bu savaşta daha avantajlı pozisyondalar. Bu nedenle dünyada yeni hatlar, yeni lojistik yollar ve altyapılar oluşturuluyor. Belki de lojistik geçmişte olduğundan çok daha önemli bir yer tutuyor. Bu da ülkelerin lojistik sektörüne stratejik bakmalarını sağlıyor. Ülkesinin lojistik kabiliyetini geliştirenler bu ticaret savaşından daha az etkilenecek, hatta önemli bir üstünlük alanı oluşturacaklar.

LOJİSTİK SEKTÖRLERİ BÜYÜTÜYOR

Bölgemizin en büyük ticaret ülkesi olan Almanya'nın durumuna bakarsa sektörün ne kadar hayati ve geliştirici bir sektör olduğunu çok daha iyi anlarız. Almanya'nın en büyük ilk 4 sektörü içerisinde lojistik vardır. Otomotiv, Kimya ve elektronik sektörlerinden sonra gelen lojistik esasında bu sektörlerin gelişmesini sağlayan en önemli güç oldu. Dünyanın en büyük otomotiv ihracatçısı Almanya bu başarıyı lojistik sektöründen aldığı güçle gerçekleştirmiştir. Büyük bir tedarik zinciri süreci gerektiren otomotiv ve kimya sektörlerinin global bir dev haline gelmesini, Almanya'nın global dev lojistik firmaları sağladı. Tedarik zincirini elinde tutan dünya ticaretini de kontrol eder. Üretim ve teknoloji gücünüz ne kadar üstün olursa olsun, lojistik altyapınızı da üstün kılmazsanız sadece kendi içinizde kalırsınız ve uluslararası rekabeti sağlayamazsanız.

> **"Ülkemizden yapılan ihracat taşımalarında birçok sorunla mücadele etmek zorunda bırakılıyoruz. Bu sorunların ortaya çıkardığı sonuç ise; zaman ve maliyetlerdeki kayıplardır. Bu sadece taşımacının sorunu olarak görülemez. Bu araçlarda taşınan ürünler ülkemizde üretilen, Türk insanının emeği olan ürünlerdir.**

GÜÇLÜ İŞBİRLİĞİ ŞART

Gelişmiş ülkelerde, ticaretin devlerinin olduğu ülkelerde dev lojistikçilerin de olması tesadüf değildir. Bu sektör; kalkındıran, büyüten, destek veren bir sektördür. Özetle 1 koyup 5 alınacak bir sektördür. Biz bunu görmez, ihracat nasılsa bir şekilde taşınır dersek ihracatın da ülkenin de rekabetçiliğini öldürürüz. Dünyada lojistik sektörü büyük bir dönüşüm yaşıyor.

Lojistik hizmetlerin şekli ve alanı artık eskisinden çok daha fazla ve stratejik görülüyor. Firmalar taşıma ve lojistik faaliyetlerinin yanı sıra; pazarlama, satış, raporlama ve danışmanlık hizmetlerini de veriyorlar. Devasa bir alanda bu kadar görev ve sorumluluk üstelenen firmaların büyük bir organizasyon yeteneğine sahip olmaları gerekiyor. Bunun için; yetişmiş insan gücüne, teknolojiye, sağlam bir altyapıya ihtiyaç var. Ama hepsinden önemlisi ihracatçı firmalarla lojistikçiler arasında güçlü bir işbirliğine ihtiyaç var.

Türk taşımacılık filosunun olmadığını ve ihracatçılarımızın farklı ülkelerin taşımacılarıyla çalıştığını düşünelim. İhracat yapmak için öncelikle hizmet ithalatı yapmak zorunda kalacağız ve ülkemizin cebinden her taşıma için 3-5 bin Euro para çıkacak. Kendi filosu olmayan bir ülke olduğumuz için de pazarlık gücümüz de olmayacaktır. Bu, milli servetin kaybından başka bir şey değildir. Bizim ihracatımız değer bazında Avrupa'ya göre çok düşük olduğu için firmaların kazancı da yeterli olmayacaktır. Bu durumda ne ihracatçı firma, ne de ülke kazanacaktır.

ASIL HEDEF TİCARET

Ülkemizden yapılan ihracat taşımalarında birçok sorunla mücadele etmek zorunda bırakılıyoruz. Bu sorunların ortaya çıkardığı sonuç ise; zaman ve maliyetlerdeki kayıplardır. Bu sadece taşımacının sorunu olarak görülemez. Bu araçlarda taşınan ürünler ülkemizde üretilen, Türk insanının emeği olan ürünlerdir. O halde bu sorun aynı zamanda; ihracatçı firmaların, üreticilerin, kamunun ve her bir ülke vatandaşının sorunudur. Bu kısıtlamalar ve engellemeleri Türk taşımacılık sektörüne yönelik uygulamalar olarak değerlendirirsek büyük bir hataya düşeriz. Konu taşımacılık değildir. Hedeflenen ülkemiz ticaretedir. Avrupa'da milyonlarca kamyon taşıma yapıyor ve hiçbir sorun ve engelle karşılaşmadan rahatlıkla dolaşıyorlar. Fakat Avrupa, toplam 21 bir aracı ile bu coğrafyada dolaşan Türk plakalı kamyonları sorun ediyor. Demek ki taşımacılık üzerinden, ticarete konu olan ürünler hedeftedir. Gümrük Birliği Anlaşması ile; sanayi ürünlerinin (malların) serbest dolaşımını engelleyen her türlü tarife engeli, gümrük vergileri ve gümrük vergileri ile eş etkili vergiler ve her türlü tarife dışı engel, yani miktar kısıtlamaları (kotalar) ve miktar kısıtlamaları ile eş etkili önlemler yasaklandı. Kısaca ticareti engelleyemeyecekleri için taşımayı engelliyorlar.

En çok ticaret yaptığımız bölge olan Avrupa'da; kotalar, güzergah ve mod dayatmaları ile ticaretimiz engelleniyor. Verilen geçiş belgeleri sayılar yetersiz kaldığı için her taşıma için yüksek ücretler ödemek zorunda bırakılıyoruz. Bu nedene firmalarımız Ro-Ro hatlarını, maliyet ve süre dezavantajı olan farklı güzergahları kullanmaya zorunda kalıyor. Avrupalı firmalar ülkemize istediği gibi girip yük alıp çıkarken biz kendi ülkemizdeki yükü istediğimiz şekilde taşıyamıyoruz.

Bir diğer engel de sürücülere uygulanıyor. İhracat yüklerini taşıyan sürücülerin almak zorunda olduğu

"

Gümrük Birliği Anlaşması ile; sanayi ürünlerinin (malların) serbest dolaşımını engelleyen her türlü tarife engeli, gümrük vergileri ve gümrük vergileri ile eş etkili vergiler ve her türlü tarife dışı engel, yani miktar kısıtlamaları (kotalar) ve miktar kısıtlamaları ile eş etkili önlemler yasaklandı. Kısaca ticareti engelleyemeyecekleri için taşımayı engelliyorlar.

Schengen Vizesi de zaman ve maliyet yükü getirirken operasyonel anlamda firmalara büyük sorunlar çıkarıyor. Vizeler için her yıl milyonlarca dolar ödemek zorunda kalınan firmalarımız, vize sürelerinin yetersiz kalması nedeniyle sürücülerini her yıl bir ay çalıştıramıyorlar. Kurulduğunda 1 milyon 204 milyon kilometrekare olan Schengen Bölgesi bugün, 4 milyon 312 milyon kilometrekareye çıktı. 6 ayda 90, 1 yılda 180 gün kalış süresi uygulaması ilk başta büyük bir sorun çıkarmıyorken, bugün bu süreler firmaları yetmektedir. Bu sürelerin artırılması gerekiyor. Her bir vize için 20 farklı evrak hazırlamak zorunda kalan firmalar vize almakta da zorlanıyorlar.

ENGELLER YÜZÜNDEN 3.5 MİLYAR DOLARLIK TİCARET YAPILAMIYOR

AB Komisyonu tarafından yaptırılan "Etki Analizi Çalışması" Geçiş Belgesi kısıtlamaları ve vize sorunlarının AB-Türkiye ticaretine etkisinin yılda 3.5 milyar Euro olduğunu ortaya koydu. Bunun 1.9 milyar Euro'su Türkiye'nin AB'ye yaptığı ihracat, 1.6 milyon Euro'su da AB'den ülkemize yapılan ihracat oluşturuyor. Taşımalara getirilen engellemelerin ticarete verdiği zararı bu çalışmada somut olarak ortaya konuldu.

Durum ortada. Sorun ticaretin tüm aktörlerinin sorunudur. Bu nedenle bu engellerle hep birlikte mücadele etmemiz gerekiyor. Ülkemizin ticaret hedeflerinin gerçekleştirilebilmesi ve sektörlerimizin ortak menfaatler çerçevesinde hareket edebilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu amaçla, yükün sahibi olan ticaret erbapları, Türk taşımacılarının karşı karşıya kaldığı sorunları sahiplenmeli ve Türk taşımacıları ile omuz omuza mücadele vermelidir.

TÜRK İHRACATÇISI KADERİNİ YABANCILARIN ELİNE BIRAKAMAZ

Sonuç mu? Bu şekilde devam ederse yabancı firmaların pazara hakim olduğu bir sektör oluşacak. Şu anda fiyat avantajını kullanarak Türk lojistikçisini saf dışı bırakmaya çalışan bu firmalar, gelecekte pazara hakim olduklarında istedikleri gibi fiyat belirleyecekler. Asıl hedef ticaret olduğu için çok yüksek navlunlarla taşıma yapmak soruna kalan ihracatçılar oluşan yüksek maliyetler nedeniyle rekabet edemeyeceklerdir. Kaderi yabancı ülkelerin insafına kalan bir sektörün hayatta kalması da mümkün değildir.





İmalat Sanayine Dönük Doğrudan Yabancı Yatırımları Çekmede İşimiz Kolay Değil

Ahmet ÇELEBİ
Genel Sekreter
Elektronik Cihazlar İmalatçıları Derneği (ECİD)

Bir ülkeye gelen doğrudan yabancı yatırımlar, sıcak para olarak anılan kısa vadeli yabancı sermaye akımlarına bir alternatif olarak cari açığın finansmanında bir rahatlama sağladığı gibi o ülkenin üretimine, ihracatına, ekonomik büyümesine, istihdamına önemli katkı yapmakta ve teknoloji transfer etmesini kolaylaştırmaktadır. Bu yüzden, özellikle gelişmekte olan ülkeler doğrudan yabancı yatırımları çekmek için kıyasıya bir yarış içindeler. Yıllardır bu yarışın içindeki ülkelerden birisi olarak, Türkiye de doğrudan yatırımlar yolu ile yabancı sermaye girişini özendirmek için yatırım ortamını iyileştirmeye ve çeşitli destek mekanizmalarını uygulamaya koymaya büyük gayret göstermektedir.

Bütün bunlara karşın doğrudan yabancı yatırımları ülkemize çekmede yeterince başarılı olduğumuz söylenemez. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü (UNCTAD) tarafından yayınlanan Dünya Yatırım Raporu verilerine göre 2017 yılında Türkiye'ye 10.9 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım girişi oldu. Bu tutar 2017'de gelişmekte olan ülkelere yapılan toplam 670.7 milyar dolarlık doğrudan yabancı yatırımların yüzde 1.6'sına karşılık geliyor. Türkiye en fazla doğrudan yabancı yatırım alan ülkeler arasında Dünya'da 26. sırada bulunuyor. Türkiye'ye yapılan uluslararası yatırımların içinde teknoloji transferine imkan veren ve daha fazla istihdam yaratan imalat sanayine dönük doğrudan yabancı yatırımların payı ise çok daha düşük. Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) verilerine göre Türkiye'ye yapılan toplam doğrudan yabancı yatırımların içinde imalat sanayinin payı ortalama olarak yüzde 20 civarında.

Dünya Yatırım Raporu ve UNCTAD 2017 verilerine göre bir hesaplama yaptığımızda Türkiye'deki doğrudan yabancı yatırım stokunun gayri safi milli hasılaya oranının yüzde 21 olduğunu görüyoruz. Bu oran Polonya'da yüzde 45, Çek Cumhuriyeti'nde yüzde 70, Macaristan'da yüzde 67, Slovakya'da yüzde 54, Meksika'da yüzde 43, Brezilya'da yüzde 38, Malezya'da yüzde 39,4, Vietnam'da yüzde 58, Tayland'da yüzde 48, Filipinler'de yüzde 25'dir.

Yakın coğrafyayı paylaştığı Avrupa Birliği pazarına gümrük vergisiz mamul mal ihraç edebilme imkânına ve işgücü maliyetlerindeki avantajlarına karşın Türkiye özellikle imalat sanayine dönük doğrudan yabancı yatırımlarda aradığını neden bulamıyor? Avrupa Birliği (AB)'ne sonradan üye olan Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin görece daha çok doğrudan yabancı yatırım çekmesinin gerisindeki nedenler neler? Meksika'nın ABD pazarında NAFTA ile yakaladığı başarıyı, Türkiye Gümrük Birliği ile neden yakalayamadı? Brezilya nasıl oluyor da bu yatırımları çekmede Türkiye'den daha başarılı? Yukarıda belirtilen oranlar haklı olarak bu soruları akla getiriyor.

Doğrudan yabancı yatırımları ülkeye çekmede yeterince başarılı olamamamızın önde gelen nedenleri arasında genellikle demokratik sistemimizin işleyişine, hukukun üstünlüğüne, rekabet ve fikri mülkiyet haklarının korunmasına yönelik daha çok kurumsal yapı ve uygulamalarla ilgili aksaklıklar sayılmakta ve bu yönde iyileştirici adımlar atmamız gerektiği vurgulanmaktadır. Hiç kuşkusuz, sadece doğrudan yabancı yatırımları değil, yerli yatırımları özendirmek açısından da yatırım ortamına güven duyulmasını sağlayan kurumların inşası ve güçlendirilmesi çok önemli. Ama esas sorun bu nedenlerden kaynaklanıyorsa, o zaman otoriter bir yönetim tarzına sahip olan, pazara girmek isteyen yabancı firmaları hem de çoğunluk hissesi kendi kamu veya özel şirketlerine ait olmak üzere ortaklıklar yapmaya ve teknoloji transferine zorlayan, şeffaflık, rekabet ve fikri mülkiyet haklarına saygı konusunda pek de parlak bir sicile sahip olmayan, bütün bunlara karşın gelişmekte olan ülkeler arasında en fazla doğrudan yabancı yatırım alan Çin'in durumunu nasıl açıklayacağız? Önemli miktarlarda doğrudan yabancı yatırım çeken Güney Doğu Asya'daki Vietnam'ın, Tayland'ın, Filipinler'in, Güney Asya'daki Hindistan'ın, Orta Amerika'daki Meksika'nın veya Güney Amerika'daki Brezilya'nın demokratik standartlarının veya kurumsal yapılarının Türkiye'den daha iyi olduğunu kim söyleyebilir? Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi sıralamasında Çin, Hindistan, Meksika, Brezilya, Endonezya ve Vietnam gibi ülkelere kıyasla daha iyi bir noktada olduğu halde Türkiye'nin bu ülkelerden daha az uluslararası yatırım almasını neye bağlayacağız?

Her ülkenin kendine özgü şartları içinde kurumsal yapı ile ilgili nedenler doğrudan yabancı yatırım girişleri üzerinde mutlaka etkili olmaktadır ama Türkiye'ye daha az doğrudan yabancı yatırım yapılmasının sebebini sadece kurumsal yapı ile ilgili nedenlere bağlamak doğru olmaz. Eğer Gümrük Birliği içinde olmamıza ve çok elverişli bir coğrafi konumda bulunmamıza karşın diğer gelişen ülkelere göre özellikle imalat sanayine dönük daha az doğrudan yabancı yatırım çekiyorsak, bunun gerisinde başka nedenleri de aramalıyız. Asıl nedenleri ortaya çıkartmadan, isabetli sebep–sonuç ilişkileri kurabilmemiz ve daha fazla doğrudan yabancı yatırım çekilmesi için etkin bir strateji izleyebilmemiz mümkün değil.

Nedir bu başka nedenler?

İmalat sanayine dönük küresel doğrudan yabancı yatırımların çekilmesinde, güvenli yatırım ortamına sahip olmanın ve iş yapma kolaylığı sunmanın yanında yatırım yapılacak bölgenin veya ülkenin pazar potansiyeli, yatırımcılara sağlayacağı işgücü ve diğer

maliyet avantajları, hem doğrudan yabancı yatırımlara kaynaklık eden gelişmiş ülkelerin, hem de doğrudan yabancı yatırım alan ülkelerin pazara girişte izledikleri politikalar (tarifeler, kotalar ve tarife dışı engeller) da belirleyici rol oynamaktadır. Ayrıca, her ülkenin verdiği teşviklerin doğrudan yabancı yatırımların çekilmesi üzerinde mutlaka önemli bir etkisi olmaktadır.

2. Dünya Savaşı'nın ardından GATT müzakere süreci ile başlayan tarife indirimlerine ilave olarak, ABD ve Avrupa Topluluğu'nun da içinde olduğu gelişmiş ülkeler 1970'li yılların başından itibaren Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (GTS) olarak bilinen ithalat rejimi çerçevesinde gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkelerden ithal edilen mamul mallara tek taraflı olarak çok düşük veya sıfır gümrük tarifesi uygulamaya başladılar. Böylece GTS rejiminden faydalanan gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkelerde üretilen mamul malların gelişmiş ülkelere girişine kolaylık getirilmiş oldu. GTS rejimi İkinci Dünya Savaşı sonrası gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere sermaye akımlarını tetikleyen en önemli kilometre taşlarından birisidir. Gelişmiş ülkelerinin büyük sanayi firmaları gelişmekte olan ülkelerdeki ucuz işgücü maliyetlerinden yararlanarak rekabet avantajı elde etmek için imalatlarının emek yoğun kısımlarını bu ülkelere kaydırmaya başladılar; sonra da orada üretilen mamul malları düşük tarifelerle kendi ülkelerine geri getirebildiler veya benzer şekilde düşük tarife uygulayan diğer gelişmiş ülkelere gönderebildiler. Diğer yandan doğrudan yabancı yatırımlar gelişmiş ülkelerdeki imalat sanayi firmaları için yeni bir imkan yarattı; büyümek için yeni pazarlara ihtiyaç duyan gelişmiş ülkelerin sanayi firmaları ithal ikameci politikalar izleyen gelişmekte olan ülke pazarına girişte doğrudan yabancı yatırımlarını o ülkenin korumacı politikalarını aşmak için bir araç olarak kullanmaya başladılar. Dünya Yatırım Raporu'ndaki veriler esas alınarak hazırlanan aşağıdaki Tablo'da görüldüğü gibi 70'li yıllarda ilk önce Güney Doğu Asya'daki Endonezya, Malezya, Singapur, Filipinler, Tayland, Doğu Asya'daki Hong Kong, (kısmen Güney Kore ve Tayvan), Latin Amerika'da Meksika ve Brezilya gibi ülkeler ucuz işgücü maliyetleri ile en fazla doğrudan yabancı yatırım alan gelişmekte olan ülkeler arasında öne çıktılar; emek yoğun imalata dönük küresel doğrudan yabancı yatırımlar özellikle bu bölgedeki ülkeleri tercih etmeye başladı.

1970'li yılların sonunda yönetim değişikliği ile başlayan reform hareketleri Çin'de etkisini göstermeye başladı. Nüfus itibarı ile çok büyük bir pazar potansiyeli barındıran, ithalata karşı korumacı politikalar izleyen, ucuz iş gücü maliyetleri ile öne çıkan Çin, 1980'lerden itibaren en çok doğrudan yabancı yatırım çeken ülkeler arasına katıldı. Çin'e yapılan doğrudan yabancı yatırımlar 1990'lerden itibaren özellikle ivme kazanmıştır. 1990 yılında 3.5 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım alan Çin, 2000 yılında bu tutarı 11.6 kat artırarak 40.7 milyar dolara çıkarttı. Çin devasa pazar potansiyeli ile henüz Dünya Ticaret Örgütü'ne bile üye olmadan (Çin 2001'de DTÖ'ye kabul edilmiştir) doğrudan yabancı yatırımlar açısından en çok tercih edilen ülke oldu. Çin'e yapılan doğrudan yabancı yatırımlar artarak devam etti; 2010 yılında 114.7 milyar dolara, 2017'de ise 136.3 milyara çıktı. Çin'e yapılan doğrudan yabancı yatırımların içinde imalat sanayinin aldığı pay yıllara göre değişiklik göstermekle beraber yüzde 60-70 civarındadır. Kümelenme etkisi ile yerli imalat yatırımlarını da destekleyen bu süreç sayesinde Çin ucuz işgücü maliyetleri ve ölçek ekonomisi ile dünyanın fabrikası haline geldi ve 2010 yılında küresel sanayi üretiminde ABD'yi geçerek birinci sıraya yerleşti. Artan işgücü maliyetlerine karşın bugün Çin hala en fazla doğrudan yabancı yatırım alan gelişmekte olan ülke olmaya devam etmektedir.

Çin'de yükselen işgücü maliyetleri ile birlikte emek yoğun üretimler için Güney Doğu Asya'daki ülkelerin önemi tekrar artmaya başladı. Endonezya, Malezya, Singapur, Tayland, Filipinler gibi Güney Doğu Asya ülkelerine Vietnam, Kamboçya, Myanmar gibi ülkeler katıldı. Bu yeni ülkelerle birlikte Güney Doğu Asya Bölgesi 1990 yılında toplam olarak 12,8 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım alırken, bu tutar 2000 yılında 1,7 kat artmarak 21,7 milyar dolara, 2010 yılında (2000 yılına göre 5,2 kat artmarak) 113 milyar dolara, 2017 yılında (2010 yılına göre 1,2 kat artmarak) 133,8 milyar dolara çıktı. 2017 yılında Singapur'a yapılan 75,7 milyar dolarlık yatırım dışında Güney Doğu Asya bölgesine yapılan uluslararası yatırımların büyük kısmının üretime yönelik imalat sanayi yatırımları olduğunu söyleyebiliriz.

1990'lı yılların ortalarından itibaren Güney Asya'da Hindistan'ın devreye girdiğini görüyoruz. 1995 yılında 2,2 milyar dolar yatırım alan Hindistan bu tutarı 18,5 kat artırarak 2017'de 39,9 milyar dolara çıkarmıştır.

2017 sonu itibarı ile Doğu, Güney Doğu ve Güney Asya'daki doğrudan yabancı yatırım stoku yaklaşık 6.5 trilyon dolara ulaşmıştır. 1970'li yıllarda küresel sanayi üretiminin % 65'i gelişmiş ülkelerde, % 35'i gelişmekte olan ülkelerde yapılıyorken, özellikle imalat sanayiine dönük doğrudan yabancı yatırımların bir sonucu olarak, günümüzde küresel üretimin yarıdan fazlası gelişmekte olan ülkelerde özellikle de Uzak Doğu'da yapılmaktadır.

Dünyada gelişmekte olan ülkelere doğrudan yabancı yatırımlar ivme kazanırken Türkiye'de ne oldu?

Yukarıdaki Tablo'yu incelediğimiz zaman 2005 yılına gelinceye kadar Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların düşük seviyede seyrettiğini görüyoruz. Aslında Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girdiği Ocak 1996'dan çok önce, Eylül 1971'de, o zamanki adı ile Avrupa Topluluğu bugünkü adı ile Avrupa Birliği henüz Katma Protokol yürürlüğe girmeden sanayi ürünlerinde Türkiye'ye karşı tek taraflı olarak gümrük tarifelerini ve kotaları kaldırmıştır. Bu tarihten itibaren Türkiye'de üretilen sanayi mallarının (tekstil hariç) büyük bir kısmı Avrupa Topluluğu pazarına bugün olduğu gibi gümrük vergisi ve kota engeli olmaksızın giriş ve serbest dolaşım hakkı elde etmiştir. Üstelik bu dönemde ithal ikameci politikalar izleyen Türkiye kendi iç pazarını dış rekabete karşı yüksek tarifelerle koruyabilmekteydi. Bu durum hem Türkiye pazarına girmek hem de Avrupa Birliği pazarına dönük imalat yapmak isteyen uluslararası firmaların Türkiye'de yatırım yapmaları için iyi bir fırsat yarattı. Ama henüz doğrudan yabancı yatırımların çekilmesinde Uzak Doğu rekabetinin de çok fazla hissedilmediği ve ithal ikameci politikaların uygulanabildiği bir dönemde Türkiye bu fırsatı kullanamamıştır. Bunda o dönemde izlenen politikaların, içerde yaşanan siyasi istikrarsızlıkların ve Türkiye'ye yönelik ABD askeri ambargosu gibi bazı dış etmenlerin mutlaka ciddi bir rolü olmuştur. Kasım 1983 seçim sonuçları ile başlayan siyasi istikrar dönemi ise 1980 askeri darbesinin izlerinin tam olarak silinmediği ve uluslararası doğrudan yabancı yatırımların yönünü iyice Uzak Doğu'ya çevirdiği döneme denk gelmektedir.

Öte yandan gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere (Türkiye'yi daha yakından ilgilendirdiği için Uzak Doğu'ya) doğrudan yatırım akışının iyice hız kazandığı bir dönemde, 1 Ocak 1996 itibarı ile Gümrük Birliği kararı yürürlüğe girmiştir. Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesiyle Ortak

Tablo: Bazı gelişmekte olan ülkelere yapılan doğrudan yabancı yatırımlar (milyar dolar)

Ülke/Bölge	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2017
Çin	0	0	0,057	1,956	3,487	37,521	40,715	72,406	114,734	136,32
Çin Hariç Doğu Asya	0,178	0,417	0,923	0,697	5,656	10,271	71,073	50,757	87,071	128,195
Güney Kore	0,07	0,006	0,047	0,355	1,046	2,487	11,509	13,643	9,897	17,053
Güney Doğu Asya	0,460	2,143	2,636	2,316	12,821	28,632	21,751	42,739	113,006	133,771
Hindistan	0,045	0,085	0,079	0,106	0,237	2,151	3,588	7,622	27,417	39,916
Türkiye	0,058	0,114	0,018	0,099	0,684	0,885	0,982	10,031	9,086	10,864
Meksika	0,312	0,458	2,099	1,984	2,633	9,526	18,247	26,023	27,319	29,695

Gümrük Tarifesi'ne uyum için, Türkiye üçüncü ülkelere karşı uyguladığı gümrük vergilerini AB'nin uyguladığı seviyelere çekerek, en düşük gümrük vergisi uygulayan ülkelerin arasına katılmıştır. Ayrıca, Gümrük Birliği çerçevesinde uygulanan Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (GTS) ile Türkiye, kendisi de gelişmekte olan bir ülke olduğu halde, az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere tek taraflı olarak ilave gümrük vergisi indirimleri uygulayarak veya bir çok mamul malda bu vergileri tümden sıfırlayarak pazarını sonuna kadar açmıştır. Türkiye, gümrük duvarlarını indirerek yerli sanayiini uluslararası rekabete açan ilk gelişmekte olan ülkedir. Çin dahil olmak üzere Uzak Doğu'daki ülkelerin hemen hepsi uzun yıllar Türkiye'nin uyguladığı tarife avantajlarından yararlanmışlardır.

Gümrük Birliği ile korumacı politikaları terk ederek büyük ölçüde açık pazar haline gelmiş olan Türkiye, ucuz sayılabilecek iş gücü maliyetlerine karşın, özellikle imalat sanayiine yönelik doğrudan yabancı yatırımlar açısından Uzak Doğu'nun ölçek ekonomisi ve çok düşük maliyetleri karşısında avantajını kaybetti. Uzak Doğu'daki gelişmekte olan ülkelerde yüksek ölçekte çok düşük birim maliyetlerle üretilen mamul mallar Türkiye ve AB pazarına zaten çok düşük tarifeler ile girebildiği için doğrudan yabancı yatırımlar açısından Türkiye cazip bir ülke olmaktan çıktı. Başka bir ifadeyle, kıyaslamalı üstünlükleri ile üne çıkmış ve zaten ölçek ekonomisini yakalamış olan gelişmekte olan Asya ülkeleri karşısında doğrudan yabancı yatırımların Türkiye'yi tercih etmesi için bir neden kalmadı. Özellikle son yıllarda Gümrük Birliği Ortak Ticaret Politikası çerçevesinde Uzak Doğu ülkeleri ile yapılan serbest ticaret anlaşmalarının bu süreçte Türkiye'nin işini daha da zorlaştıracağının altını çizmek gerekiyor. Aslında Türkiye'ye yönelik uluslararası yatırımları özendirmesi beklenen Gümrük Birliği, bu yatırımların özellikle Uzak Doğu'ya doğru ivme kazandığı bir dönemde, beklenenin aksine bir etki yapmıştır.

Üstelik, Gümrük Birliği çerçevesinde uygulanan düşük gümrük tarifeleri sadece doğrudan yabancı yatırımlar açısından Türkiye'nin önemini yitirmesine yol açmadı, ülkede üretim yapmak isteyen yerli yatırımcıların da işlerini zorlaştırdı. Birçok sektörde ana sanayicilerimiz ucuz ithal ürünler karşısında, Türkiye'de üretim yaparak rekabet edememeye başladılar, ithal ürünlerin yoğun rekabeti karşısında ayakta kalabilmek için yerli üretimi kısmen veya tamamen bırakarak, özellikle Uzak Doğu ülkelerinden ürün tedarikine yöneldiler. Gümrük Birliği yerli ara malı üretimi üzerinde de olumsuz bir etki yaptı. Uzak Doğu'dan kaynaklanan yoğun fiyat rekabeti Türkiye'de üretim yapan ana sanayicileri, girdi maliyetlerini düşürebilmek için kendi ürettikleri veya yerli üreticilerinden tedarik ettikleri ara mallarını dışardan tedarik etmeye yöneltti. Çünkü, küçük üretim hacimleri ile ana sanayilerimizin ihtiyaç duyduğu ara mallarını rekabetçi fiyatlarla Türkiye'de üretmenin koşulları ortadan kalktı. Bugün ara malı Türkiye'nin en büyük ithalat kalemlerinden birisini oluşturmaktadır. TÜİK verilerine göre Türkiye'nin 2017 yılı ithalatının %73.3'ü ara malıdır. Ara malı ithalatı ticaret açığımızın, dolayısıyla cari açığımızın en önemli sebeplerinden birisidir.

Tarife indirimlerinin olumsuz etkilerinin tipik bir örneğini bilgisayar sektöründe yaşadık. Türkiye, Gümrük Birliği'ne uyum gereği, 1997'de Bilgi Teknolojisi Anlaşması'na (BTA) taraf olarak, üçüncü ülkelerden ithal edilen her türlü bilgisayar, bilgisayarda kullanılan aksesuarlar ile bunların üretiminde kullanılan parçaların gümrük tarifelerini 2000 yılında sıfırlamıştır. Korumacı politikalar terkedildiği için bu alanda ne yatırım yapan yerli firmalar büyüyüp gelişme fırsatı bulabildiler ne de zayıf da olsa yapılan doğrudan yabancı yatırımlar varlıklarını sürdürebildi. BTA, bilgisayar, bilgisayar donanımına ilişkin ana ve yan sanayi yatırımlarının Uzak Doğu rekabeti karşısında Türkiye'de başarı şansını ortadan kaldırmıştır. Bugün Türkiye, bilişim sektöründeki donanım ihtiyacının tamamına yakınını ithalat ile karşılamak zorundadır.

2005'de Avrupa Birliği ile tam üyelik müzakerelerinin başlaması ile birlikte Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlarda bir sıçrama görüyoruz ama bunların içinde imalata dönük yatırımların payı yine düşük kalmıştır. Kısacası, imalata dönük uluslararası doğrudan yabancı yatırımların Uzak Doğu'da kümelendiği bir dönemde Türkiye'ye gelecek doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde Gümrük Birliği'nin çok olumsuz bir etkisi olmuştur. Türkiye halihazırda bu etkiyi yoğun bir şekilde hissetmektedir.



Peki öyle ise Orta ve Doğu Avrupa Ülkelerinin başarısının gerisindeki nedenler neler?

İmalat sanayiine dönük doğrudan yabancı yatırımları çekmede, Orta ve Doğu Avrupa'daki AB üyesi ülkelerin Türkiye'den daha başarılı olmalarını üç temel nedene dayandırmak mümkün: Birincisi, bu ülkeler Avrupa pazarına coğrafi yakınlığın, Gümrük Birliği içinde olmanın (2004'da Gümrük Birliği'ne dahil olmadan önce AB ile yaptıkları, serbest ticarete imkan veren ortaklık anlaşmalarının), Avrupa Birliği'nin gelişmiş ülkelerine göre düşük üretim maliyetlerinin avantajlarını kullandılar. Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi sıralamasında AB üyesi Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin Türkiye'den daha kötü bir noktada olduklarının altını burada çizmek gerekiyor. İkincisi, bu ülkeler tam üyelikle birlikte AB fonlarından aldıkları büyük mali yardımlarla fiziki ve beşeri açıdan yatırım ortamını Türkiye'ye göre çok daha iyi bir duruma getirdiler. Avrupa Birliği, bölgesel kalkınma ve uyum programları çerçevesinde AB üyesi ülkelerde yatırım ortamının tüm yönleri ile iyileştirilmesine ve rekabet gücünün geliştirilmesine yönelik 7 yıllık dönemler halinde ciddi mali yardımlar yapmaktadır. Halihazırda yürürlükte olan 2014-2020 programı çerçevesinde yaklaşık 360 milyar avro (AR-GE ve inovasyon faaliyetlerinin desteklenmesine dönük 80 milyar avro tutarındaki "Horizon 2020" fonu bu tutara dahil değildir) mali kaynak ayrılmıştır. Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya ve Macaristan gibi AB içindeki gelişmekte olan ülkeler bu kaynaktan aslan payını almaktadırlar. Polonya'nın AB mali yardımlarından her yıl aldığı pay ortalama 10 milyar avro civarındadır. Maalesef Türkiye AB'den fazla bir mali destek almadan Gümrük Birliği'ne girmiştir. Son yıllarda Türkiye kendi mali imkanlarını kullanarak önemli bölgesel teşvik uygulamalarını devreye aldı ama bölgesel teşvik verilen bölgelerle veya illerle liman ve lojistik merkezleri arasında hızlı ve etkin ulaşım ağının kurulmasını, taşıma maliyetlerinin düşürülmesini sağlayacak altyapı yatırımları için yeterli fonları bulamadı. Bu bölgelerde imalat sanayiinin ihtiyaç duyduğu iş gücünün nitelik ve nicelik olarak geliştirilmesini başaramadı. Türkiye'nin AB'ye sonradan üye olan Orta ve Doğu Avrupa ülkelerine göre en önemli dezavantajı bu noktada yatmaktadır. Üçüncüsü, Avrupa Birliği ihracata yönelik teşvikleri yasaklasa da üye ülkelerin, rekabet kurallarına aykırı olup olmadığına bakmaksızın, hibe şeklindeki olanlar dahil, değişik finansal araçlarla doğrudan yabancı yatırımları cömert bir şekilde desteklemesine izin vermiştir. Birbirini tamamlayan ve destekleyen bütün bu faktörler sayesinde Gümrük Birliği içindeki Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri AB pazarına ihracatı artırmak isteyen küresel firmaların doğrudan yatırımları için tercihi olmuş-

tut. Polonya'da, Slovakya'da, Çek Cumhuriyeti'nde ve Macaristan'da imalat sanayinin beyaz eşya, televizyon, otomotiv, gibi değişik sektörlerinde bu tür yatırım teşviklerinin çok sayıda örnekleri vardır.

Meksika'yı nasıl açıklayacağız?

1994'de NAFTA'nın yürürlüğe girmesinden önceki dönemde Meksika görece daha fazla doğrudan yabancı yatırım alan bir ülke. Meksika bu dönemdeki doğrudan yabancı yatırımları iç pazar potansiyelinin büyüklüğüne, korumacı politikalarına ve ABD'nin 1974 yılından beri uyguladığı GTS rejiminden yararlanabiliyor olmasına borçlu. Meksika'daki doğrudan yabancı yatırımlarında asıl büyük artışın 1994'de NAFTA'nın yürürlüğe girmesiyle birlikte başladığını görüyoruz. Tablo'daki verilere bakıldığında Meksika'da NAFTA etkisi açıkça görülmektedir. Sonraki yıllarda bu artış istikrarlı bir şekilde devam etmiş ve uluslararası yatırımlar sayesinde Meksika, ABD pazarı için önemli bir üretim üssü haline gelmiştir. Meksika, bir taraftan düşük işgücü maliyetleri, ABD gibi önemli bir pazara coğrafi yakınlığı ve bu pazara gümrük vergisiz ihracat yapma imkanı ile uluslararası firmaların yatırım için tercihi olurken diğer yandan, NAFTA'nın bir serbest ticaret anlaşması olması nedeniyle, üçüncü ülkelere karşı kendi pazarını nispeten yüksek gümrük tarifeleri (televizyonda, buzdolabında, çamaşır makinesinde yüzde 15, otomobilde yüzde 20) ile koruyabilmenin avantajını kullanmıştır. NAFTA ile birlikte Meksika'nın piyasa ekonomisinin geliştirilmesi yönünde yaptığı reformların etkisini de gözden uzak tutmamak lazım.

Brezilya hangi yolu izliyor?

Brezilya, kendi içinde nispeten büyük bir iç piyasaya sahip olmanın yanı sıra 1991 yılında, Arjantin, Paraguay ve Uruguay ile birlikte Dünya'nın beşinci büyük ticari blokunu (MERCOSUR) oluşturarak önemli bir pazar potansiyeli yaratmıştır. Zaman içinde gelişerek gümrük birliği şeklinde işleyen bu blokta ülkeler bir taraftan kendi aralarında malların serbest dolaşımına izin verirken diğer taraftan bu ekonomik alanı yüksek gümrük tarifeleri ile korumaktadırlar. Örneğin Brezilya ve Arjantin televizyonda, buzdolabında ve çamaşır makinesinde yüzde 20, binek otomobilde yüzde 35 ortak gümrük vergisi uygulamaktadır. Brezilya'ya giden doğrudan yabancı yatırımlarda bu ülkenin pazar büyüklüğünün yanı sıra izlediği korumacı politikaların belirleyici bir rol oynadığını söylemek mümkündür. Oldukça önemli miktarda yabancı yatırım stokunu barındırmasına karşın Brezilya'nın dış ticaretinin Meksika kadar gelişmediğini görüyoruz; Brezilya'nın dış ticaret hacmi Meksika'nın yarısından daha azdır. Benzer sebeplerle Brezilya toplam ihracatının yaklaşık yüzde 15'ini ABD pazarına yaparken Meksika toplam ihracatının yüzde 80'ini ABD pazarına yapmaktadır. 2017 yılı verilerine göre Brezilya'nın toplam ABD ithalatı içindeki payı yüzde 1,2 iken Meksika'nın ABD toplam ithalatı içindeki payı yüzde 13,4'dür. 2018 yılında ABD Meksika'dan 32,7 milyar dolarlık binek otomobil ithal etmiştir. Buna karşılık 2018'de ABD'nin Brezilya'dan otomobil ithalatı sadece 25 milyon dolardır. Bütün bu veriler Brezilya'ya gelen üretime dönük doğrudan yabancı yatırımların daha çok bu ülke pazarına girişte uygulanan yüksek tarife engelini aşmak için kullanıldığını göstermektedir. Meksika, sınır komşuluğunun ve STA'nın avantajlarını kullanarak, ABD ile dış ticarette Brezilya'yı geride bırakmıştır.

Sonuç

ABD tarafından tetiklenen ticaret savaşlarına karşın imalat sanayine yönelik uluslararası yatırımlardaki genel eğilimi tersine çevirmek mümkün gözükmüyor; çok büyük pazar potansiyelini barındırdıkları, artan gelir düzeyi ile birlikte bu pazar potansiyeli daha da önem kazanacağı ve ölçek ekonomisinin üstünlüğünü ellerinde tutacakları için Doğu Asya, Güney Doğu Asya ve Güney Asya ülkeleri doğrudan yabancı yatırımlar açısından cazibesini korumaya ve daha uzun süre dünyanın fabrikası olmaya devam edecektir. Bu koşullar altında geleneksel sanayi sektörlerinde Türkiye'de üretim yaparak Uzak Doğu'ya mamul mal satmak hemen hemen imkansızdır. Diğer yandan imalat sanayinde yaşanan dijital dönüşüm ucuz işgücünün rekabetteki rolünü her geçen gün zayıflatmaktadır; Türkiye doğrudan yabancı yatırımları çekmek için ucuz işgücü maliyetlerine artık fazlaca bel bağlayamaz. Gümrük Birliği ile geldiğimiz aşamada ülke olarak korumacı politikalara başvurarak doğrudan yabancı sermayeyi çekme şansımız da yok. Açıkça belirtmek gerekirse, çizdiğimiz bu çerçeve içinde, biraz da bizim dışımızda gelişen küresel sebeplerle, imalat sanayine yönelik doğrudan yabancı yatırımları ülkeye çekmede işimiz gerçekten kolay değil. Bütün bu olumsuzluklara karşın, yine de Gümrük Birliği'nin sunduğu fırsatlara odaklanarak, verimliliği artırarak, coğrafi konumumuzun ve bir süre daha görece düşük işgücü maliyetlerimizin avantajlarını kullanarak doğrudan yabancı yatırımları ülkeye çekmede Polonya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan veya Slovakya'nın yakaladığı başarıyı yakalayabiliriz. Son yıllarda bu ülkelerin maliyet avantajlarını kaybetmeye başlamış olmaları Türkiye'yi Gümrük Birliği içinde biraz olsun avantajlı konuma getirmektedir. Bunun için ülke olarak kendimizi küresel çapta bir kıyaslamaya tabi tutarak, kurumsal yapılarımızı güçlendirmeli, yatırım ve iş ortamımızı çok daha iyi bir noktaya taşımalıyız. Bölgesel ve özel teşvik uygulamaları kapsamındaki Anadolu'da doğu-batı, kuzey-güney ekseninde bölgesel teşvik verilen bölgelerle veya illerle liman ve lojistik merkezleri arasında hızlı ve etkin ulaşım (otoban, demiryolu) ağının kurulmasını, lojistik altyapıların iyileştirilmesini, taşıma maliyetlerinin düşürülmesini sağlamak zorundayız. Kısaca bu bölgelerde üretilecek ürünlerin navlun maliyeti en düşük olan deniz yolu ile küresel pazarlara açılımına imkan verecek ekonomik altyapıyı geliştirmeliyiz. Sadece yabancı yatırımcıları değil, yerli yatırımcıları da bu bölgelere yatırım yapmaktan alıkoyan en önemli nedenlerden bir diğeri yetişmiş eleman bulamama endişesidir. Bu bölgelerde iş gücünü nicelik ve nitelik olarak istenilen düzeye getirmeliyiz. Yüksek teknoloji içeren ve daha yüksek becerili işgücü gerektiren üretim dallarında yerli ve yabancı yatırımcıların çekilmesi için mutlaka bu bölgelerde eğitimin içerik, kalite, edinilen beceriler açısından yeterli düzeye getirilmesi ve yetişmiş insan bulamama endişesinin ortadan kaldırılması gerekmektedir.



Daha fazla doğrudan yabancı yatırım çekmek için mutlaka bir çaba içinde olmalıyız, ama bir yandan da Türkiye gibi büyük bir ekonominin sadece doğrudan yabancı yatırımla kalkınamayacağını akıldan çıkartmamalıyız. Ne Japonya'nın, ne Tayvan'ın ne de Güney Kore'nin kalkınmasında doğrudan yabancı yatırımlar belirleyici bir rol oynamıştır. Uzun yıllardır Türkiye'ye göre çok daha yüksek miktarda doğrudan yabancı yatırım aldıkları halde Meksika, Brezilya ve Uzak Doğu'daki bir çok ülke kalkınmış ülkeler olma yolunda teknolojik dönüşümü başarabilmiş değildir. Kısacası, uluslararası yatırımlara fazlaca bel bağlamak yerine ihracat odaklı büyümeye odaklanmak, yerli imalat sanayinin ihracatını, yatırımını, AR-GE ve inovasyon faaliyetlerini daha etkili ve güçlü bir şekilde desteklemek zorundayız

Irak'a Demir ve Demir Dışı Metal ihracatı eski günlerine dönüyor

Demir ve Demir Dışı Metaller sektörü Ekim ayını 733.8 milyon dolar ihracat ile genel ihracattan yüzde 4.6'lık pay alarak tamamladı. Ekim ayında en dikkat çekici artış yüzde 51 ile 2013 yılında sektörün 2. önemli ihracat pazarı konumuna yükselen fakat IŞİD ile kan kaybeden Irak'a yapılan ihracatta yaşandı. Öte yandan Ocak-Ekim ihracatı 6.88 milyar dolar olarak gerçekleşirken, Demir ve Demir Dışı Metaller Sektörü sanayi sektörleri arasında en çok ihracat yapan altıncı sektör oldu.



Alüminyum, bakır, mutfak eşyaları, endüstriyel mutfak, yapı malzemeleri, bağlantı elemanları kilitler ve el aletleri, döküm, kaynak malzemeleri ve metal ambalaj olmak üzere dokuz alt sektörün çatı birliği konumunda bulunan İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Ekim ayı ve ilk 10 aylık ihracat rakamlarını açıkladı.

İlk üç ülke Almanya, İtalya ve Irak

İDDMİB tarafından açıklanan verilere göre, sektör Ekim ayını geçtiğimiz yılın aynı ayına göre yüzde 0.9 artışla 733.8 milyon dolar ihracat yaparak tamamladı. Türkiye'nin genel ihracatından alınan pay ise yüzde 4.6 oldu. Sektörün en çok ihracat yaptığı bölge olan Avrupa Birliği ülkelerine ihracat 2019 Ekim ayı itibarıyla 372.3 milyon dolar olarak gerçekleşirken, aylık bazda en fazla ihracat yapılan ülkeler arasında 82.8 milyon dolar ile Almanya açık farkla ilk sırada yer aldı. Almanya'yı 42.5 milyon dolar ile İtalya takip ederken, Irak yüzde 51 artış ile 39 milyon dolara ulaştı ve üçüncü sırada yer aldı.

100 milyar dolar ticaret hacmi hedefimiz olan Amerika Birleşik Devletleri'ne ihracat da Ekim ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 14.2 artarak 37.9 milyon dolara ulaştı.

İhracat 10 ayda 7 milyar dolara dayandı

Açıklanan ihracat rakamlarını değerlendiren İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Başkanı Tahsin Öztiryaki, sektörde ihracat artışının ülke genelinden daha iyi bir performans sergilediğini belirtti. Ocak-Ekim dönemini kapsayan 10 ayda 6.9 milyar dolara ulaştıklarını ifade eden Öztiryaki, "Genel ihracattan yüzde 4.6 pay aldık ve sanayi sektörleri arasında en çok ihracat yapan altıncı sektörüz. Bu dönemde başlıca hedef pazarımız konumundaki ABD'ye yaptığımız ihracatın yüzde 36.6 oranında artarak 346.1 milyon dolara ulaştığını da vurgulamak isterim." dedi.

Alt sektör ihracatlarına bakıldığında Alüminyum Ürün Grubunun 2.58 milyar dolar ile değer bazında ilk sırada yer aldığını kaydeden Öztiryaki, onu 1.56 milyar dolar ile Demir Çelik Mamullerinin, 1.48 milyar dolar ile Metal Eşyaların ve 1.11 milyar dolar ile Bakır Ürün Gruplarının takip ettiğini kaydetti. Öztiryaki Ekim ayı itibarıyla sektörde en fazla ihracatın 272.3 milyon dolar ile yine Alüminyum sektöründe gerçekleştiğini belirtti.

Hisar-A'da seri üretime geçiliyor



Türkiye'nin ilk yerli ve milli hava savunma sistemi Hisar-A'nın, yapılan nihai sistem testlerinde hedefi başarıyla imha ettiği ve seri üretim aşamasına gelindiği bildirildi.

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir, sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımda, Türkiye'nin hava savunma ihtiyaçlarını yerli ve milli imkanlarla karşılamak üzere başlatılan Hisar projeleri kapsamında geliştirilen Otonom Alçak İrtifa Hava Savunma Füze Sistemi Hisar-A'da seri üretime geçileceğini duyurdu.

Demir, paylaşımında, "SSB yönetiminde ASELSAN ve ROKETSAN tarafından milli ve yerli olarak geliştirilen Hisar-A Alçak İrtifa Hava Savunma Füze Sistemi, yapılan nihai sistem testlerinde hedefi yüzde 100 başarıyla imha etti. Seri üretime geçiliyor." ifadelerini kullandı.

Askeri üs, liman, tesis ve birliklerin hava tehditlerinden korunması amacıyla sabit ve döner kanatlı uçaklara, seyir füzelerine, havadan karaya atılan füzelere ve insansız hava araçlarına karşı Milli Alçak/Orta İrtifa Hava Savunma Füze Sistemi Hisar projesi yürütülüyor.

Hisar füzelerinin yüksek infilaklı ve parçacık etkili harp başlığı, farklı türlerdeki hava hedeflerine karşı etkili olabilmesini sağlayacak şekilde, çarpma ve yaklaşma tapasına sahip bulunuyor.

Hisar-A ise hareket halindeki birliklerin hava savunmasını sağlamak amacıyla hava tehditlerinin alçak irtifada etkisiz hale getirilmesi görevini yerine getiriyor.

Hisar projesi sayesinde, hava savunma alanında temel teknolojilerin kazanılmasının yanında yeni kazanımlar da elde ediliyor. Hisar'ın envantere alınması ve Türk Silahlı Kuvvetlerinin ihtiyaçlarını karşılaması için başta 100'ün üzerinde yerli çözüm ortağı birlikte çalışıyor.

Bu arada, Hisar-A'nın (alçak irtifa) 2021'de, Hisar-O'nun (orta irtifa) 2022'de silahlı kuvvetlere teslim edilmesi planlanıyor.

ASELSAN Ukrayna'da yerel telsiz üretim tesisi açtı

Küresel pazarda yarattığı değer ile sürdürülebilir büyümesine devam eden ASELSAN, Ukrayna'nın Kiev şehrinde kurduğu yerel üretim tesisini açtı.



ASELSAN, yazılım tabanlı taktik telsizlerin teslimatını Ukrayna Silahlı Kuvvetleri'ne 2017 yılından itibaren sürdürüyor. Ukrayna'nın uzun vadeli ihtiyaçları doğrultusunda, ASELSAN telsizleri artık bu ülkede yerel olarak üretilecek.

30'dan fazla ülkeye haberleşme sistemi ihracatı

Yerel ihtiyaçlara ve koşullara öncelik vererek kullanıcıların gereksinimlerini karşılayan ve 30'dan fazla ülkeye haberleşme sistemi ihraç eden ASELSAN, bu hamlesiyle Ukrayna ile Türkiye arasındaki sürdürülebilir ilişkilerinin ve gelecekteki iş birliğinin de önünü açmayı hedefliyor.

Girdiği pazarlarda yerelleşerek kalıcı olmayı amaçlayan ASELSAN, gelecek süreçte Ukrayna'daki ihtiyaçların niteliği ve miktarına bağlı olarak üretim kapasitesini de genişletmeyi planlıyor.

Yetkilendirilmiş Yükümlü (AEO) Derneği Kuruldu



M. Altay YEGİN
Yetkilendirilmiş Yükümlü (AEO) Derneği Yön. Kur. Başkanı

Yetkilendirilmiş yükümlü, gümrük yükümlülüklerini yerine getiren, kayıt sistemi düzenli ve izlenebilir olan, mali yeterlilik, emniyet ve güvenlik standartlarına sahip bulunan, kendi oto kontrolünü yapabilen güvenilir firmalara gümrük işlemlerinde birtakım kolaylık ve imtiyazlar tanıyan uluslararası bir statü belgesidir.

2013 yılında mülga Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından lanse edilen Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü bugün hız kesmeden 400'ün üstünde firmaya ulaşmıştır.

Şirketimiz öncülüğünde Türkiye'de dış ticaret alanında faaliyet gösteren Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası sahibi kuruluşları bir araya getirmek, aralarında bilgi alışverişi, dayanışma ve eşgüdüm sağlamak, Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası kapsamında yararlanılan hak ve uygulamaların geliştirilmesi konusunda öneriler geliştirmek ve bu yolla dış ticaretin gelişmesine katkıda bulunmak üzere "YETKİLENDİRİLMİŞ YÜKÜMLÜ (AEO) DERNEĞİ" adlı bir dernek kurulmuştur.

Derneğin ilk Genel Kurulunda kurucu üyelerin teveccühü ile Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilmiş bulunmaktayım. Beni bu göreve layık gören tüm kurucu üyelere tekrar teşekkürü bir borç biliyorum.

Derneğin amacı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun kapsamındaki ilgili hükümler ile uyumlu şekilde, Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası (AEO)sahibi dış ticaret alanında faaliyet gösteren şirketlerinin temsilcilerini bir araya getirmektir.

Dernek, yetkilendirilmiş yükümlü sistemi kapsamında yararlanılan hak ve uygulama geliştirilmesi, dış ticaret işlemlerinden kaynaklanan maliyet ve zaman kayıpların önüne geçilmesi, formalitelerin azaltılması, ilgili mevzuatın kolay anlaşılabilir ve uygulanabilir hazırlanması sürecine yönelik olarak kar ve kazanç amacı gütmeden;

- Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası (AEO) sahibi şirketleri bir araya getirmek suretiyle, aralarında dayanışma sağlamak,
- Yetkilendirilmiş Yükümlü Sistemi kapsamında yararlanılan hak ve uygulamaları geliştirilmesi için ilgili bakanlık ile eşgüdüm ve işbirliği halinde ulusal ve uluslararası düzeyde toplantı, seminer, panel ve konferans düzenlemek,
- Yetkilendirilmiş Yükümlü sistemin geliştirilmesi konusunda ulusal ve uluslararası toplantılara temsilcileri aracılığıyla katılım sağlamak,
- Yetkilendirilmiş Yükümlü Sistemi'ni (AEO) uygulayan farklı ülkeler düzeyinde araştırmalar yapmak, her türlü bilgi ve istatistiki verileri toplamak bu bilgileri üyeleri ile paylaşmak,
- Yetkilendirilmiş Yükümlü Sisteminin tanıtımı ve yararlanılan hak ve uygulamalar konularında kurs ve benzeri eğitim çalışmaları yapmak,
- Yetkilendirilmiş Yükümlü Sistemi'nin (AEO) Dünya Gümrük Örgütü ve Avrupa Birliği nezdinde toplantı, uygulama ve mevzuatının takibini yapmak olarak ana sözleşmesinde belirtilmiştir.

Buradan Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası (AEO) sahibi dış ticaret alanında faaliyet gösteren şirketlere açık bir çağrı, bir davettir.

http://www.yysd.org.tr adresinden ulaşarak Yetkilendirilmiş Yükümlü (AEO) Derneği'ne üye olabilir, ülkemizin dış ticaretini geliştirmek amacıyla bu kapsamda yararlanılan hak ve uygulamaların geliştirilmesi için ilgili Bakanlıklar ile eşgüdüm ve işbirliği halinde çalışmalar yaparak ve önerilerde bulunmak için bizler ile birlikte hareket edebilirsiniz.

YETKİLENDİRİLMİŞ ®
YÜKÜMLÜ (AEO) DERNEĞİ

Megaton küresel arenada göz doldurdu

Avrupa agrega endüstrisinin Brüksel'de yerleşik şemsiye kuruluşu olan UEPG, Avrupa Birliği'nin Sürdürülebilir Kalkınma yaklaşımına hizmet eden inovasyonları yapan firmalara ödüllerini sunmak ve endüstrisindeki gelişmeleri paylaşmak amacıyla her 3 yılda bir geleneksel olarak düzenlediği "UEPG Sürdürülebilir Kalkınma Ödülleri Töreni 2019" aktivitesini, bu yıl 20 Kasım'da Brüksel'de düzenledi.

1977 yılında Bursa'da kurulan Simge Group'un lokomotif şirketlerinden biri olan E-MAK, yüzde 100 Türk mühendisliği ile geliştirerek pazara sunduğu, dünyada eşi benzeri olmayan 1000 ton ağırlığındaki çevreci ve yüksek kalite standartlarındaki agrega fabrikası Megaton ile Avrupalılardan tam not aldı.



Türkiye'den sadece E-MAK

Brüksel Opera Salonu La Madeline'de düzenlenen geceye; Avrupa Parlamentosu ile Avrupa Komisyonu'ndan Çevre ve İnovasyonlar alanında görevli üst düzey yetkililer, Brüksel'de yerleşik ilgili dernek ve federasyon yöneticilerinin yanı sıra, 20 ülkeden yaklaşık 200 UEPG üyesi katıldı.

Ülkemizden sadece E-MAK'ın yer aldığı prestijli organizasyonda, Megaton'un UEPG tarafından Avrupa Birliği'nin sürdürülebilir kalkınma yaklaşımına hizmet eden bir ürün olarak değerlendirilmesi sonucu E-MAK, sunum yapmaya layık görüldü.

Törende ilk olarak, Avrupa Komisyonu Araştırma ve İnovasyon Direktörü Peter Dröll ile Dönüşümsel Ekonomi ve Yeşilci Gelişmeler Direktör Danışmanı William Neal söz alarak, "Yeşil Anlaşma" (Green Deal) üzerine konuşmalar yaparken, Avrupa Birliği'nin bu konuda politika trendlerini detaylı olarak açıkladı.

Kaynakların verimli kullanımı çağrısı

Parlamento yetkilileri, küresel iklim değişikliği ve ekonomik krizin oluşturduğu güncel sorunlara çözümün, sadece ekonomik açıdan değil özellikle çevresel tahribatı engelleyici tedbirlerin de alınmasıyla ancak mümkün olacağına işaret ederek, finansal sürdürülebilirliğin bu bağlamda her daim kâr elde eden bir kredi politikası değil, kamusal fayda doğrultusunda kaynakların mümkün olan en verimli şekilde kullanılması anlamına geldiğini vurguladılar.

Diğer bir deyişle, agrega endüstrisi de çalışmalarını sürdürürken; enerji, Co2, toz, kalite, yeniden kullanım, sağlık gibi parametreleri çok daha fazla göz önüne almak ve bu amaçlara ulaşmayı sağlayacak yeni çözümler/ürünler bulmak yükümlülüğü altına giriyor.

Dolayısıyla Yeşil Anlaşma, nereyse sıfır sera gazı emisyona geçişi ve Avrupa'yı bu süreçte olumlu bir finansal yapıya dönüştürmeyi, iddialı ve pragmatik bir plan olarak hedefliyor. Bunu sağlamak için de birtakım kanuni yatırımlar AB yetkilileri tarafından yürürlüğe sokuluyor. Ve bu düzenlemeler her endüstri gibi agrega endüstrisini de etkisi altına alıyor.

Bu noktada, E-MAK'ın kendi teknolojisi ile üretmiş olduğu Challanger ve Megaton inovasyonları, bahse konu olan AB yaklaşımlarına son derece önemli ölçüde hizmet eden ürünler olmasından dolayı UEPG yetkililerinin dikkatini çekmiş olup, komisyon yetkililerinin konuşmalarının hemen ardından bu ürünlerin tanıtılması için söz hakkı E-MAK Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Gencer'e verildi.

Çevre, insan ve doğayı merkeze alıyor

Gencer, sunusunda iklim değişikliğinin artık bir tartışma konusundan öte bir zorunluluk haline geldiği bu süreçte, E-MAK'ın yıllar önceki öngörüsü sayesinde bugün çok daha fazla önem arz eden "sürdürülebilir kalkınma" yaklaşımlarına hizmet eden ürünlerinin, bugün endüstriye hizmet sağlayan bir noktada olmasından ve firmalarının Avrupa Agrega endüstrisine bir çözüm ortağı olmasından dolayı duyduğu mutluluğu ifade etti. Gencer, Megaton ve Challanger ürünlerinin çalışma sistemlerini de çeşitli video ve görseller eşliğinde katılımcılara tanıttı.

Dinleyicilerin son derece beğeni ve ilgiyle izlediği sunumunda Gencer; 3 bin ton depolama, günlük 10 bin ton agrega üretim kapasitesi ile Megaton'un agrega üretimini tamamen kapalı bir sistemle tozu, toprağı ve sesi içeride tutmasına değinirken, ayrıca agrega içerisindeki nemin buharlaştırılmasından sağlanan tasarruf ile elde edilen teknik, çevresel ve ekonomik avantajlara da vurgu yaptı. Gencer, bu ürünün çevre, insan ve doğayı merkeze alan AB politikalarına hangi parametrelerde ve nasıl çözüm olacağını da izah etti.

Türkiye'ye davet

Gencer, Simge Challanger ürününün 2008 yılında Danimarka'nın başkenti Kopenhag'ta 4 yılda bir düzenlenen ve konusunda dünyanın önde gelen kongreleri arasında yer alan "Eurasphalt-Eurobitume Kongresi"nin İnovasyon Oturumunda sözel sunuma seçildiğini ve ürünlerinin, dünyanın en büyük makine fuarlarından olan BAUMA Fuarı'nda sergilendiğinden bahsederek, ilgi duyan tüm tarafları Türkiye'deki firmalarını ziyarete davet etti ve kendileri ile iş birliğine açık olduklarını ifade etti.

Gencer konuşmasının sonunda ise "Şimdi eğer bir alkış olacaksa, gelen tüm alkışları burada bulunan ve sizlere sunduğum bu inovasyonları yıllar önce düşünerek hayata geçiren, bu önemli fikirlerin yaratıcısı olan E-MAK Yönetim Kurulu Başkanımız, değerli babam Nezir Gencer'e ithaf ediyorum" diyerek, katılımcıların takdirini ve ilgisini topladı.

Türkiye-İtalya İnovasyon Günü Etkinliğinin İlki Ankara'da Düzenlendi



İtalya Büyükelçiliği ve TÜBİTAK işbirliğiyle düzenlenen, "Türkiye İtalya İnovasyon Günü"nün ilki 1 Ekim 2019 tarihinde TÜBİTAK'ta gerçekleştirildi.

Aralarında Türkiye'de faaliyet gösteren İtalyan firmalarının üst düzey yöneticileri, Türk ve İtalyan araştırmacılar ile özel sektör temsilcilerinin de yer aldığı yaklaşık 300 kişilik etkinliğin açılış konuşmaları Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır, TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Hasan Mandal, İtalya'nın Türkiye Büyükelçisi Massimo Gaiani ve İtalya Dışişleri Bakanlığı İnovasyon ve Araştırma Direktörü Fabrizio Nicoletti tarafından gerçekleştirildi.

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcımız Mehmet Fatih Kacır, konuşmasında yurt içi teknolojik kapasitemizin gelişimini ve ulusal ve uluslararası ortaklar arasındaki etkileşimleri dikkate aldıklarını belirterek, Türkiye ve İtalya'nın üstlendiği işbirliğinin, her iki tarafa da endüstriyel işbirliği, bilim ve araştırma gücünün geliştirilmesinde büyük verimlilik getireceğine inandıklarını vurguladı.

Kacır, iki ülkenin birbirini pazar olarak görmektense birbirleriyle işbirliği için daha çok olanak yaratmalarının gerekliliğine de değindi.

Kacır, Türkiye'nin Ar-Ge harcamalarının son yıllarda oldukça arttığını ve bunda yüzde 67'lik bir payla özel sektörün önemli bir rolü olduğunun altını çizdi.

Türkiye'nin teknoloji üretiminde çok önemli bir potansiyeli olduğuna değinen Kacır, milli teknoloji hamlesi ile imalat sanayisinin ihracattaki payını artırma hedefine de değindi.

Konuşmasında, Eylül ayında gerçekleştirilen ve dünyada şimdiye dek yapılan en büyük uzay ve havacılık etkinliği olan Teknofest'ten de bahseden Kacır, ayrıca Türkiye İtalya İnovasyon Günü gibi etkinliklerin, uluslararası işbirliklerinde farkındalığın artırılması ve bilim ve teknolojide güçlü bir işbirliği kurulmasına yardımcı olacağının altını çizdi.

TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Hasan Mandal ise etkinlikte, "TÜBİTAK'ın Uluslararasılaşma Vizyonu: İşbirliğinden Birlikte Oluşturmaya" başlıklı bir sunum gerçekleştirdi.

Prof. Dr. Mandal, Türkiye'nin son yıllarda ciddi artış gösteren Ar-Ge harcamaları ve Ar-Ge personel sayısına dikkat çekerek Türkiye'nin 2023 hedeflerinden söz etti.

Prof. Dr. Mandal, TÜBİTAK'ın yeni stratejik yaklaşımı olan nitelikli bilgi ve nitelikli insan kaynağına odaklanan sunumunda, bu çerçevede oluşturulan TÜBİTAK'ın Mükemmeliyet Merkezi Destek Programı, Sanayi Yenilik Ağ Mekanizması, Uluslararası Lider Araştırmacılar Programı, Sanayi Doktora Programı ve Öncül Ar-Ge Laboratuvarları Destekleme Programı hakkında bilgi verdi.

Prof. Dr. Mandal sunumunda ayrıca, Türkiye ile İtalya arasında, Avrupa Birliği Çerçeve Programları kapsamındaki işbirliğinin yanı sıra, CNR ile çeşitli tematik alanlarda ikili işbirliği projeleri desteklendiğini belirtti. Bu kapsamda açılan ve Temmuz ayı içinde kapanan 2019 yılı

çağrısına gösterilen ilgiden duyulan memnuniyeti dile getiren Prof. Dr. Mandal, ikili işbirliği projelerinin yanı sıra TÜBİTAK ve CNR enstitüleri arasındaki işbirliği olanaklarından da söz etti.

Büyükelçi Gaiani konuşmasında, özel ortaklar olarak nitelendirdiği Türkiye ve İtalya'nın doğal dostluğunun yanında küresel seviyede rekabetçi kalabilmeleri için inovasyon konusunda işbirliği yapmaları gerektiğinin altını çizdi. Gaiani, İtalya Ulusal Araştırma Konseyi (CNR) ve TÜBİTAK arasındaki işbirliğinin 1982'de imzalanan anlaşmaya dayandığını belirterek, 2019 çağrısına olan ilgiden memnuniyet duyduklarını dile getirdi. Konuşmasında ayrıca, Türkiye ile İtalya arasındaki işbirliklerine değinen Gaiani, TÜBİTAK ile ortak çalışmalar sonucu yayınlanan INNOVIT kitapçığında da yer alan, Türk ve İtalyan araştırmacıların ortaklığıyla oluşturulan somut çıktıların varlığından memnuniyetini dile getirdi.

İtalya Dışişleri Bakanlığı İnovasyon ve Araştırma Direktörü Fabrizio Nicoletti ise konuşmasında, bu etkinliğin Türkiye ve İtalya arasında inovasyon işbirliği açısından çok önemli fırsatlar oluşturacağına ve iki ülke arasında araştırmacı ve teknoloji değişimini gerçekleştirmenin yöntemlerinin tartışılmasına da olanak sağlayacağına inandığını belirtti. Akdeniz'de özellikle çevre konusunda küresel düzeyde ciddi işbirliğine ihtiyaç duyulduğunun altını çizen Nicoletti, İtalya'nın özellikle Akdeniz bölgesinde bilim ve teknoloji konusunda diyalog açmaya kararlı olduğunu, Türkiye'nin de ortağı olduğu Akdeniz işbirliği programlarına İtalya'nın öncülük ettiğini vurguladı. Nicoletti, İtalya Dışişleri Bakanlığının araştırmacıların hem ikili hem de çok taraflı platformlarda bilimsel işbirliklerini desteklediğini ve bunun örneklerinin de Türkiye ile gerçekleştiğini belirtti.

Açılış konuşmalarının ardından ilk olarak, Türkiye'de faaliyet gösteren önemli İtalyan firmaların ar-ge yetkilileri ve temsilcilerinin katıldığı bir panel oturumu olan "Yenilik ve Girişimler" oturumu gerçekleştirildi. Bu oturumda, katılımcılar teknolojik inovasyonla ilgili deneyimlerini paylaştı. İkinci oturum olan "Bir Köprü Olarak Araştırma" oturumunda ise TÜBİTAK Uzay Teknolojileri Araştırma Enstitüsü ve İtalya Uzay Ajansı temsilcileri tarafından iki ülke uzay araştırmaları ve gerçekleştirilen ortak projelere ilişkin bilgilendirmeler yapılarak, uzay alanında çok daha büyük bütçeli ortak projeler gerçekleştirmeye yönelik temennilerden söz edildi. Oturumda ayrıca, Türk ve İtalyan bilimsel işbirliği aktörleri de mevcut işbirlikleri ile ilgili örneklerin paylaşıldığı sunumlar gerçekleştirdi.

İki ülke arasında bilim, teknoloji ve yenilik işbirliklerine ivme kazandırmak amacıyla kamu, akademi ve özel sektörden yoğun ilgi ve katılımla gerçekleştirilen etkinliğin sonucunda, sürecin takibine yönelik olarak TÜBİTAK ve İtalya Büyükelçiliği ortaklığıyla bir çalışma komitesi kurulmasına karar verildi. Etkinlik, uzay konusunda gerçekleştirilen özel oturum ile sona erdi.

7. TGB Koordinasyon Toplantısı GOSB'da yapıldı



Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (TGB) arasında işbirliğinin geliştirilmesi, TGB'lerin birbirleriyle olan iletişiminin, bilgi ve tecrübe paylaşımının güçlendirilmesi, olgun, gelişmekte olan ve yeni kurulan TGB'ler arasında sinerji oluşturulması için Türkiye'nin farklı illerinde gerçekleştirilen koordinasyon toplantılarının yedincisİne GOSB Teknopark ev sahipliği yaptı.

3-4-5 Ekim 2019 tarihlerini kapsayan 7. TGB Koordinasyon toplantısının ilk günkü programı GOSB Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi.

Türkiyedeki tüm TGB yöneticilerinin katılım gösterdiği toplantıda, Kocaeli Vali Yardımcısı Osman Ekşi ile Bakanlık temsilcileri de yer aldı.

Saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile başlayan programa, GOSB Teknopark Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Sait Turfanda ile GOSB Yönetim Kurulu Başkanı Vahit Yıldırım'ın açılış konuşmaları ile devam edildi. Açılış konuşmalarının ardından Kocaeli Vali Yardımcısı Osman Ekşi tarafından, GOSB Yönetim Kurulu Başkanı Vahit Yıldırım ile toplantıya sponsor olarak destek sunan firmalara plaket takdim edildi.

GOSB Teknopark Teknoloji Transfer Ofisi Direktörü Tolga Bildirici'nin GOSB Teknopark Sunumu ile GOSB ve GOSB Teknopark ortaklarından TEFEN grubunu tanıtan filmlerin ardından sunumlara geçildi.

Ticaret Bakanlığı-Şirketler Dairesi Başkanlığı Daire Başkanı Ahmet Can Balak, "Şirketler Hukuku ve Ticaret Sicili Uygulamaları", Çevre ve Şehircilik Bakanlığı-Sıfır Atık ve Atık İşleme Dairesi Başkanlığı Çevre ve Şehircilik Uzmanı Şule Bektaş "Sıfır Atık", Sosyal Güvenlik Kurumu-Sigorta Primleri Genel Müdürlüğü Şube Müdürü Hanife Argüç "İstihdam Teşvikleri", Kişisel Verileri Koruma Kurumu-Hukuk İşleri Dairesi Başkanlığı Daire Başkan Yardımcısı Tuğba Yiğit "Kişisel Verilerin Korunması Kanunu" konularında sunumlarını aktardılar.

Sunumlar sonrasında katılımcılar, GOSB'da faaliyet gösteren Gülçiçek Kimya ve Uçan Yağlar San. ve Tic. A.Ş. ve Arçelik-LG Klima San. ve Tic. A.Ş. ile GOSB Kule ve GOSB Teknopark'ı ziyaret ettiler.

MOSDER: Türkiye mobilya ile Orta Doğu pazarına akın ediyor!



MOSDER Başkanı Mustafa Balcı, "Ülkemizin üretim kapasitesi olarak yurt dışına daha çok ihracat yapma potansiyeli bulunuyor. Türk mobilya ihracatçıları olarak, bugün 179 farklı ülkeye ihracat yapan en yaygın sektöre hizmet ediyoruz" dedi.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı rakamlara göre; mobilya ihracatı, 2018 yılında 3 milyar 130 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan MOSDER Başkanı Mustafa Balcı, "Ülkemizin üretim kapasitesi olarak yurt dışına daha çok ihracat yapma potansiyeli bulunuyor. Türk mobilya ihracatçıları olarak, bugün 179 farklı ülkeye ihracat yapan en yaygın sektöre hizmet ediyoruz" dedi.

2019 yılının dördüncü çeyreğine geldiğimizde yaklaşık olarak 2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirildiğini görüyoruz diye belirten Mustafa Balcı, "2020 yılında bu rakamları daha çok arttırarak dünya mobilya pazarındaki pastadan büyük bir dilim almayı planlıyoruz" diye ifade etti.

Dubai ile Ortadoğu ve Afrika pazarına açılıyoruz!

Türk mobilyası Orta Asya'da ve Orta Doğu'da oldukça prestijli konumda bulunuyor. Tasarım gücü oldukça yüksek olan Türk mobilyası itibarıyla göz doldururken, dünyada da büyük talep görüyor diye belirten Mustafa Balcı,

"Rakamlar gösteriyor ki ülkeler bazında değerlendirildiğinde en fazla mobilya ihracatı yapılan ülkeler son 5 yılda; Irak, Almanya, Suudi Arabistan, Fransa ve ABD olarak dikkat çekiyor.

Ancak son dönemde Orta Doğu ülkelerinin bizden lüks mobilya talepleri de oldukça yükseldi. Türk mobilyacıları olarak; tasarımlarımızla, ürün çeşitliliğimizle ve kalitemizle artık dünyadaki rakiplerimize de fark atacak durumdayız. Bu nedenle özellikle Dubai bizim için çok iyi bir pazar ve geçiş noktası konumunda bulunuyor.

Ekonomisi güçlü Orta Doğu ülkelerinden Afrika'ya kadar uzanan bu sahada Dubai aracılığı ile aktif şekilde rol alarak, ülkemize daha çok döviz girdisi sağlayacak ve ekonomimizi güçlendirmeye devam edeceğiz" dedi.

"Mobilyacımızın yolu dünyada açıktır"

Mustafa Balcı son olarak, "Biz MOSDER olarak Türk mobilya markalarımızla birlikte 2020 yılında katılacağımız Dubai INDEX Fuarı'nda şimdiden alan kullanımı için ön anlaşmamızı imzaladık bile. Her sene 20'den fazla ülkeye ev sahipliği yapan ve 75'in üzerinde yabancı ziyaretçi ülkeyi ağırlayan INDEX Fuarı'na katılarak hem Türk mobilyasının gücünü dünyaya göstereceğiz hem de ihracat temaslarımıza ivme kazandıracağız. Mobilyacılarımızın yolu dünyada açıktır" dedi.



5 milyar dolar satışı olan global firma...

Dünyanın en büyük boya üreticilerinden Axalta Türkiye'de 'toz boya' fabrikası açtı

Yaş boya, toz boya ve otomotiv boya olmak üzere üç alanda üretim yaptıklarını belirten Axalta Avrupa Orta Doğu ve Afrika Finans Direktörü Osman Nebioğlu ise "Yaş boya üretiminde dünyada birinci sırada yer alarak lider konumdayız. Toz boya ve otomotivde ikinci sırada yer alıyoruz. Yeni renklerle beraber trendleri de geliştiriyoruz. Renk trendleri bazen inşaattan değil, otomotiv sektöründen doğuyor. Bu trendi yakalayarak inşaat sektöründe öncü oluyoruz," diye konuştu.



Dünyada yaklaşık 5 milyar dolar satışı olan global bir firma olarak sürekli satın alma faaliyetinde bulunduklarına dikkat çeken Nebioğlu "Yaklaşık 400 milyon dolar operasyonel nakit üretirken satış portföyümüz buna paralel olarak hızla büyüyor. Satışlarımız dolar euro paritesinin sabit yorumlanması halinde yılda yüzde 3.5 artış gösteriyor," dedi.

Türkiye'deki yeni yatırımıyla hedef beş yılda %15 pazar payı

Avrupa Toz Boya Direktörü Klaus Gast ise Türkiye'nin Avrupa için en büyük pazarlardan biri olduğunu söyledi. Gast, 2019 yılının şubat ayında bir firmanın üretim tesisini satın alarak, kendi standartlarında yeniledi ve ek yatırımlarla üretim tesisini güçlendirdi. 90'larda Gebze-Dilovası'nda başlayan yaş boya üretiminin ardından bu yıl ek olarak da Çerkezköy'de toz boya üretimine başladıklarını söyledi. Piyasanın en büyüklerden biri olmayı hedeflediklerini sözlerine ekleyen Gast "Dünya genelinde yılda 3.3 milyon ton toz boya üretimi ve tüketimi söz konusu. Türkiye'de bunun yüzde 3.5'u yani yılda yaklaşık 80 bin ton toz boya üretim kapasitesi var. Beş yıllık hedef olarak yüzde 15'lik pazar payı hedefini mevcut kapasitemizle karşılayabiliriz. Fabrikamızın üretim kapasitesini kısa sürede üç katına çıkarabiliriz," diye konuştu.

"Türkiye ihracat platformu olacak"

Özellikle iç mimari, mimarlık, aydınlatma ve rengin kişiye özel hazırlanabileceği sektörlerde en büyüklerden biri olma hedefini taşıdıklarını söyleyen Gast sözlerine şöyle devam etti: "Gebze'deki yaş boya fabrikasındaki yüz kişiye ek olarak ikinci fabrikamızda yaklaşık 30 kişilik bir istihdamla yola devam ediyoruz. Fabrikamızı sadece Türk pazarı için değil, yakın bölgede yer alan Bulgaristan, Romanya gibi önemli pazarlara da ihracat platformu olarak da düşünmekteyiz."

Dünyanın boya devlerinden Axalta, Fransa, İngiltere, Belçika ve Polonya'dan sonra İstanbul, Beşiktaş'ta yıl sonu itibariyle renk deneyimi sunan bir de showroom açıyor. 150 metrekarelik alanda yaklaşık iki binin üzerinde renk teşhir edilirken mimarlar ve projelerin cephe sorumluları, renk numunelerini karşılaştırarak seçme konforuna kavuşacak. Türkiye'de ilk defa yapılan bu yatırımla mimarların çalışma yönteminin değişeceğini belirten Axalta Toz Boyaları Türkiye Ülke Müdürü Güldem Acet "Mimarlar projelerinde, ofislere gönderilen renk paletlerdeki kısıtlı renkleri seçmek zorunda kalıyordu. Biz diyoruz ki üç dört renkle sınırlı kalmayın. Gelin konsept odamızda binlerce renk var. Renk deneyimi konsepti, mimarlara ilham verirken biz de onlara renk geliştirmekten üretimine kadar hizmet verelim." diye konuştu.

"Farkımız kalitemiz"

Güneş ışınlarına direnci daha yüksek olan alüminyum bina yüzeylerini kaplamada kullanılan toz boya tüketimi artarken Axalta'nın öncelikle mimari alana hizmet sunduğuna dikkat çeken Güldem Acet, mimar ve tasarımcıların projelerinde yer aldıklarını vurguladı ve sözlerine şöyle devam etti: "Oturmuş bir pazara giriyoruz. Zoru başarmaya çalıştığımızın farkındayız. Renk odası Türkiye'de bir ilk olacak. Renk deneyimi konsepti çok önemli. Olmayan bir rengi hazırlayabiliyor ve fark yaratıyoruz. Tüm bunlara ek olarak bu yatırımlarımızla uluslararası firmalarla olan bağlantılarımız Türk piyasasında da büyümemize yardımcı olacaktır. Kalite belgelerimiz bizim için çok önemli. Qualicoat belgesi Axalta'nın en büyük değerlerindendir."

** Boya sektöründe 150 yıldan fazla deneyime sahip olan Axalta Coating Systems (NYSE:AXTA); 50 fabrika, 47 müşteri eğitim merkezi ve dört teknoloji merkezinde 14 bin çalışanıyla, 130 ülkede 100 binden fazla müşteriye en yeni teknolojiyle daha iyi hizmet vermek için çalışmaktadır.

İzocam ENKA'nın Irak'taki iki büyük projesinin yalıtımında tercih edilen marka oldu



İzocam ENKA'nın Irak'taki iki büyük projesinin yalıtımında tercih edilen marka oldu

Dev enerji projelerinin yalıtım danışmanı İzocam, ENKA'nın Irak'ta gerçekleştirdiği iki projenin yalıtım işlerinde tercih ettiği marka oldu. İzocam, Irak'ın Basra bölgesindeki Samawa ve Nasiriyah şehirlerinde yapılmakta olan iki ayrı kombine çevrim santraline ürün temin etti.

Bu yıl başlayan ve 2020 yılında tamamlanması planlanan Samawa 750 MW Kombine Çevrim Elektrik Santrali projesine İzocam, 392 m2 TAŞYÜNÜ / 1362,53 m3 XPS ürün sağladı. İzocam 2019'da başlayıp yine 2020'de tamamlanması programlanan Nasiriyah'taki DHI QAR 750 MW Kombine Çevrim Santraline de 392 M2 TAŞYÜNÜ / 1342,80 M3 XPS ürünü temin etti. Kalitesi marka güvenliği nedeniyle tercih edilen İzocam projelere satış aşamasında teknik destek sağladı.

Türkiye'de yalıtım sektörünün lider kuruluşu İzocam, Türkiye'deki projelerin yanı sıra bölgedeki diğer önemli enerji projelerine de yalıtım danışmanlığı hizmeti sağlıyor. Dünyanın birçok ülkesindeki büyük çaplı rafinerilerin kurulum projelerine ihracat gerçekleştiren İzocam, bu alandaki referans listesine daha önce Irak'taki Besmaya projesini de eklemiş ve Enka'nın ana yüklenici olarak Irak'ta gerçekleştirdiği rafineri projesine yalıtım malzemeleri ve danışmanlığı hizmeti sunmuştu.

İzocam, son dönemde Türkiye'de gerçekleştirilen en önemli enerji projelerine de ürün temin ediyor ve projelerin yalıtım sürecinde sunduğu danışmanlık hizmeti nedeniyle tercih ediliyor. İzocam, bu çerçevede TÜPRAŞ ve STAR rafinelerinin yanı sıra, Tufanbeyli, İncirliova ve Soma'daki enerji santrallarının da ürün tedarikçisi oldu.

İZOCAM HAKKINDA

Türkiye yalitim sektörünün öncüsü İzocam A.S.'nin Gebze'de kurulan ilk fabrikasi 1967 yilinda camyünü üretimine baslayarak faaliyete geçmistir. 1986 yilinda Tarsus'ta ikinci bir camyünü fabrikasi kurulmus, 1992 yilinda kapasitesi iki katina çikartilmistir. Tarsus'taki fabrikanin camyünü kapasitesinin artirilmasi sayesinde; Gebze tesisinde camyünü üretimi 1993 yilinda tasyününe çevrilmistir.

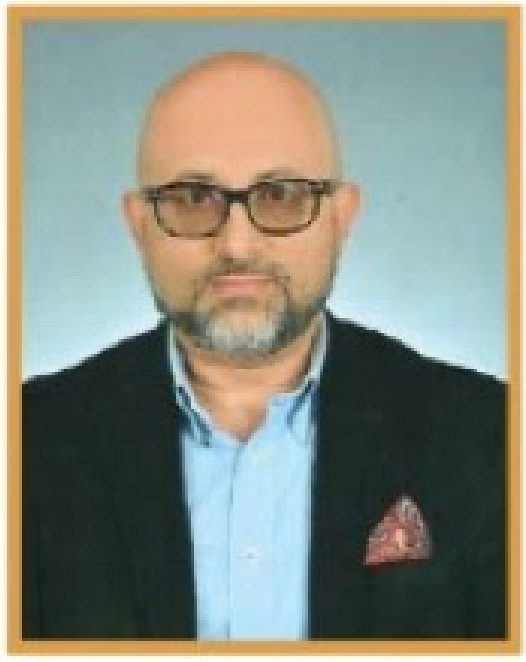
Halen; camyünü tesisinde 55 bin ton/yil, tasyünü tesisinde ise 75 bin ton/yil olmak üzere toplam 130.000 ton/yil kapasite ile mineral yün üretimi yapilmaktadir. Camyünü üretimi Saint-Gobain Isover Fransa lisansi ve Tel prosesi ile, tasyünü üretimi ise Saint-Gobain Isover G+H AG Almanya lisansi ve Sillan prosesi ile sürdürülmektedir.

Izocam 1982 yilinda Gebze'de kurulan tesisinde Izopor markasiyla genlestirilmis (ekspande) polistiren (EPS) üretimine baslamistir. Toplam kapasite 6.000 ton/yil'dir.

Haddelenmis (ekstrüde) polistiren (XPS) üretimine 1995 yilinda Gebze'deki tesislerinde Foamboard markasiyla yilda 90.000 m3 kapasite ile baslayan Izocam, bugün Gebkim Tesislerinde 560.000 m3/yil, Tarsus Tesislerinde 160.000 m3/yil olmak üzere toplam 720.000 m³/yil olan kurulu üretim kapasitesi ile liderdir.

2000 yilinda 500 ton/yil kapasiteli Eskisehir tesisinde Izocamflex markali elastometrik kauçuk köpük ürünlerin üretimine baslanmistir. Tesisin su anki kapasitesi 4.500 ton/yil'dir. Izocam'in Eskisehir tesislerinde ayrica 700 ton/yil kapasite ile Izocam Peflex markali polietilen yalitim ürünleri de üretilmektedir.

İşbir Sentetik 55 ülkeye yaptığı ihracatla global olma peşinde...





Murat PEHLİVAN
İşbir Sentetik
Pazarlama Müdürü

- Firmanızı bizlere kısaca tanıtır mısınız?

İşbir Sentetik 1968 yılında Avrupa'da çalışan gurbetçi işçilerimizin ve Balıkesir'li iştirakçilerin kurmuş olduğu bir işçi şirketidir. İşbir Holding çatısı altında faaliyet göstermektedir. Son teknoloji makinelerle, hiyjyen üretimi dahil dikey entegrasyon ve istikrarlı kalite sağlayan dünyanın en zorlu müşterilerine hizmet sağlayan dijital dünya ile içiçe bir kuruluştur. Özellikle Kimya, İlaç ve Gıda sektörlerine hizmet ederek üretimi ve ürün geliştirme prosedürlerini Ar—Ge Merkezi çatısı altında özenle oluşturarak sektöründe global oyuncu olmuştur.

- İhracat yaptığınız ağırlıklı ülkeler ve ihraç ürünleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

İşbir Sentetik olarak global organizasyon yapımızla dünyanın dört bir yanındaki 55 ülkeye yerel hizmet veriyoruz. Ağırlıklı olarak Avrupa, Kuzey Afrika ve Amerika'ya ihracatımız bulunmaktadır.

Isbir Sentetik Ürünlerimiz;

- 1000, 1250, 1500 ve 2000 kg taşıma kapasiteli Bigbagler (FIBC's)
- Özel Amaçlı Jumbo Torbalar (Gıda Sınıfı, iletken TİP-C ve TİP-D)
- Halı dokuma kumaş, halı kaplama kumaşı
- Shrink film, stretch hood

- 1.000 büyük ihracatçı arasında yer alan firmanızın kısa bir başarı hikayesini bizimle paylaşabilir misiniz?

İşbir Holding şirketleri içerisinde grubun amiral gemisi olan İşbir Sentetik güven veren yapısı, sürdürülebilir kalite bilincine sahip olması, müşterilerine olan yaklaşımı, yenilikçi ve yaratıcı kimliği ile özellikle üst yönetimin iletişime önem vererek çalışanların biribirine bağlılığını ve motivasyonunu sağlamasıyla bertaraf etmiştir. Türkiye'de 1960'lı yıllarda kurulup yaşayan tek işçi şirketi olmasını müşterilerine, çalışanlarına ve paydaşlarına sağladığı güven, yerine getirmiş olduğu etkili iletişim ve üretimde gerçekleştirdiği sürdürülebilir kalite ile başarmıştır.

-Nitelikli ürünler elde edilmesi yolunda akademik destek ve nitelikli ve vasıflı iş gücü büyük önem taşıyor. Bu noktada sanayici ve üniversite işbirliği hakkında sizler neler söyleyebilirsiniz, bu konuda var ise beklentileriniz nelerdir?

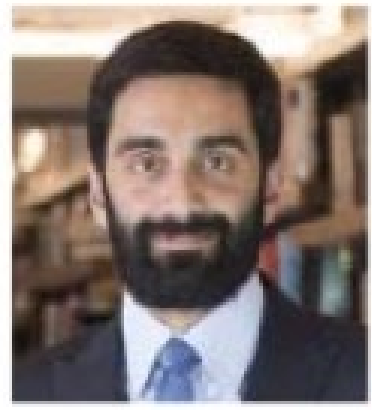
Şirketimiz inovatif ve yaratıcı çözümleri bulmak Endüstri 4.0 ve dijital çağa hazırlanmak adına 2017 yılında Ar-Ge merkezini kurmuştur. Balıkesir Üniversitesi, Ege Üniversitesi ve Gazi Üniversitesi ile işbirliği halinde çalışmalarına devam etmektedir. Var olan teşvikler bizlere destek sağlamaktadır bunun yanında geliştirilmesi hen sanayi hem de üniversitelerimizin ilerlemesi adına faydalı olacaktır.

-Bir ihracatçı olarak dünya pazarlarında rekabet gücünün artmasına yönelik neler yapılabilir, bu konuda var ise öneri ve eleştirileriniz

Son yıllarda hükümetimizin de yaklaşımıyla ihracat rekorlarının kırılması tüm ihracatçılar gibi bizleri de memnun etmiştir. Bu noktada dünya ticaretinden daha fazla pay almak adına reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerini arttırmamız ülkemiz ihracatına olumlu katkıda bulunacaktır. İhracat ile ilgili verilen tüm teşviklerin yükseltilmesi, daha fazla sektörel fuarlara – kongrelere destek sağlanması ve ihracatçılarımızın tüm dünya ülkelerinde ticaret yapabilmesi için gerekli desteğin sağlanması ile rekabet gücümüz artacaktır.

Amerika Birleşik Devletleri Yolsuzlukla Mücadele Yasaları (FCPA) ve Bunların Türkiye'ye Etkileri

Av. Bora İkiler *
Av. Armanç Canbeyli **
Av. Hazar Başar***





TURKTRADE için Amerika Birleşik Devletleri ("ABD") güncel yaptırımlarını değerlendirdiğimiz yazımızda da değindiğimiz üzere, bahse konu yaptırım rejimi esasında çok boyutlu bir kurallar örgüsü teşkil etmektedir. Hal böyle olunca, güncel gelişmeler ışığında oluşan farkındalığın, ABD tarafından ülke gözetmeksizin uygulanan birtakım yapısal yaptırımlar ile uyum faaliyetlerine dönüşmesi ülkemiz iş çevreleri açısından faydalı olacaktır.

Zira deniz aşırı ticari ilişkiler, ülke gözetmeksizin uygulanan birtakım ABD yaptırımları açısından her daim önemli bir risk grubu oluşturmaktadır ve bu yaptırım rejimine karşı önleyici uyum çalışmaları yapılması, Türk iş çevrelerine uluslararası hukuk mevzuatları karşısında güvenle hareket edebilmesi için manevra alanı kazandıracaktır. İşte bu yaptırım rejiminin tüm dünyada en aktif uygulanan örneklerinden biri olan ABD yolsuzlukla mücadele yasaları, bu cephedeki hukuki uyum kalemlerinin de başında gelmektedir. Uygulama kapsamı itibariyle egemen devlet sınırlarını aşan bir yeki alanına sahip olan bu yasalar, bu yönleri ile etkin ve bütüncül bir uyum yönetimi gerektirmektedir.

Özellikle, ülkemiz iş çevrelerince ele alınan uluslararası ticari meselelerin uyum risklerini düşürmek ve bu anlamda etkin bir farkındalık oluşturmanın; gerek olası yaptırımlardan korunmak gerekse ticaret hayatını yolsuzluktan arındırarak hukuk eliyle toplumsal refahı artırmak açısından oldukça önemli olduğunu değerlendiriyoruz.

Bu doğrultuda bizler de, işbu yazımız kapsamında konuya ilişkin bilgilerimizi paylaşıp yapısal hukuki önlemlerin alınmasına temel oluşturacak bir farkındalık oluşturmayı amaçlamaktayız.

Yolsuzluk olgusu ve yolsuzlukla mücadele

Yolsuzluk, neredeyse insanlık tarihinin başlangıcından beri toplum hayatında varlık göstermektedir. Birey-birey, kurum-birey ve nihai olarak devlet-birey arasındaki ilişkilerin hemen hemen her boyutunda varlık gösterebilen yolsuzluk, normatif hukuku sistemini oluşturan kuralların, bunların icrası üzerinde etki sahibi olan bireyler tarafından esnetilmesi veya eşitler arası bir değerlendirmede liyakat esasına dayanmadan karar verilmesi şeklinde kendisini gösterebilmektedir. Yolsuzluk mekanizmasını işleten diğer önemli unsur ise sunulan haksız avantajlar karşılığında maddi veya gayri maddi bir menfaatin, doğrudan veya dolaylı şekilde el değiştirmesi veya benzer bir etki oluşturacak şekilde karşılıklı bir fayda temin edilmesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Sosyal devlet fonksiyonları ile kamusal idare faaliyetleri arasına da eklemlenebilen yolsuzluk, bu oluşumların etkinliklerini azaltmakta ve zaman içerisinde hantallaşıp işlevsizleşen yapılar üzerinden toplumsal düzeyde tahribatlara sebep olmaktadır.

Bu itibarla, yolsuzluk ile mücadelenin önemli bir kaynağını oluşturan ABD uygulamalarının detaylarına girmeden evvel, yolsuzluğun tarihsel gelişimine hızlıca göz atmamız faydalı olacaktır. Bu yönü ile incelendiğinde, tarihte kaydı tutulmuş ilk rüşvet eyleminin Sümerler döneminde vuku bulduğu görülmektedir. Okulda maruz kaldığı muameleden hoşnut olmayan bir öğrencinin, ailesini teşvik etmesi sonucu eve çağırılan öğretmenine mükellef bir sofra açılması ve (aralarında değerli bir yüzüğün de olduğu) hediyelerin kendisine takdim edilmesi ile başlayan bu naif ve kadim rüşvet hikâyesi, kısa sürede yolsuzluğun olumsuz sonuçlarını ortaya çıkarmış ve el değiştiren maddi menfaatler karşısında, öğretmenin çocuğa karşı davranışları hemen değişmiştir. Primus inter pares (eşitler arasında birinci) tipi bir kayırma getiren bu küçük paket neticesinde öğrencinin okuldaki yaşantısı kolaylaşıp diğer öğrencilere nazaran avantajlı hale gelirken öğretmenin de maddi varlıkları ile övgü benliği kuvvetlenmiştir.

Öte yandan, insanlık tarihinde yolsuzluğun kendisi kadar köklü olan bir diğer olgu ise yolsuzlukla mücadele olarak kendisini göstermektedir. Bu kapsamda kaleme alınmış ilk eserlerden biri de Kau-tilya'nın milattan önce dördüncü yüzyıl Hindistan'ında kamusal yönetimleri değerlendirdiği Arthasastra isimli eserdir. Dönemin kamusal yapılarını değerlendiren eser, resmi görevlilerin yolsuzlukla ilişkisine dair; "Suda hareket eden balıkların suyu yutup yutmadığını bilemeyeceğimiz gibi, devlet görevinde çalışan kamu görevlilerinin kendileri için para ayırıp ayırmadığını bilemeyiz" ifadelerini kullanmaktadır.

Tüm bunlar bizlere göstermektedir ki, toplum hayatı ile kurumsal ve kamusal fonksiyonların pek çok farklı boyutunda eklemlenebilen ve gerek bireysel gerekse toplumsal sonuçları itibariyle sosyal devletin ve serbest piyasa ekonomisinin güvene dayalı şeffaf işleyiş prensiplerini akamete uğratan yolsuzluk olgusu karşısında yürütülen fiili ve hukuki mücadeleler elzem niteliktedir. Gerçekten de, kanun koyucuların elinde şekillenen yasama siyaseti, gerek ülkemizde gerekse mehaz yetki alanlarında uzun yıllardır yolsuzluk, rüşvet, beyaz yaka suçları ve kara para aklama gibi eylemler karşısında önleyici ve/veya cezalandırıcı kurallar ihdas etmekte ve bu kuralların icrası için özgülenmiş kurum ve kuruluşlar oluşturmaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri Yolsuzlukla Mücadele Yasaları

Yıllar içerisinde yolsuzlukla mücadeleye ayrılan tüm kaynak ve işgücüne karşın, yeni yüzyıldaki teknolojik ilerleme ve yaratıcı yıkım süreci, yolsuzluk ve diğer beyaz yaka suçların icra ediliş biçimlerini de daha karmaşık hale getirmiştir. Önceleri sandıklar veya deri çantalar içerisinde el değiştiren bazı kayıt dışı menfaatler, bugün deniz aşırı hesaplar üzerinden küresel dolaşıma sokulmakta ve hatta çok uluslu ticari yapılar içerisinde muhasebeleştirilebilmektedir. Ekonomik teşebbüslerin genişlemesi ile etkinlik artışlarının işlem maliyetlerini düşürmesi sonucu küresel iştiraklerin sayısı artmış ve bu şekilde oluşan çok boyutlu düzlem içerisinde beyaz yaka suçların takibi de zorlaşmıştır.

Tüm bu zorluklar karşısında uluslararası mukayeseli hukukun ürettiği ve yolsuzluk cephesinde hukuka uyumu teşvik eden en kapsamlı kaynakların başında ABD Yurtdışı Yolsuzlukla Mücadele Yasası – Foreign Corrupt Practices Act ("FCPA") gelmektedir. Ticari hakkaniyet ve güvenin tesis ve temini amacıyla ABD tarafından 1977 yılında çıkarılan FCPA, ABD piyasalarını ve bu piyasalar ile herhangi bir ticari, hukuki veya coğrafi temas noktasına sahip olan tüm gerçek ve tüzel kişileri kapsamaktadır. Bu yönü ile bir yandan Amerikan usul hukukunun "uzanan el" prensibi doğrultusunda egemen sınırlarının ötesine geçen durumlara müdahale edebilen FCPA, diğer yandan da tavizsiz uygulama trendleri ile kendisine tabi olan unsurlar üzerinde önemli bir caydırıcılık etkisi göstermektedir.

Çağın değişen şartları karşısında yüksek bir adaptasyon kabiliyeti gösterebilen FCPA, küresel düzlemde oldukça

geniş bir uygulama alanı bulmaktadır. FCPA'i ülkemiz iş çevreleri açısından tehlikeli hale getiren önemli bir unsur ise şirketlerin ve iş adamlarının bu uygulamaların ne zaman gündeme gelebileceği konusunda net bir ayrım yapmakta güçlük çekmeleridir. Bu itibarla, özellikle küresel düzlemde iş yapan şirketlerin, yolsuzlukla mücadele ve hukuka uyum çalışmaları kapsamında dikkate alması gereken unsurların başında FCPA ve ABD yaptırımları ile uyum gelmektedir.

FCPA uygulamalarına tabi olanlar

Belirtmek gerekir ki, FCPA uyumunun en önemli adımı uygulamalarını kapsamını isabetli şekilde tespit edebilmektir. Mevzuatı bu açıdan değerlendirdiğimizde, ABD Sermaye Piyasası Kurulu'na (Securities and Exchange Commission - SEC) tabi olan şirketler ile bu şirketlerin bünyesinde yer alan tüm iştirakler ve bunların yöneticileri, çalışanları, temsilcileri, görevlileri ve acentelerinin kapsama dâhil olduğu görülmektedir.

Ayrıca, ABD içerisinde ofisi olan teşebbüsler ile bu teşebbüslerin ABD içinde veya dışında bulunan iştirakleri ve bunların çalışanları da uygulamaların kapsamına dâhil olabilmektedir. Ayrıca, yetki alanını belirlerken ilave bir coğrafi parametre daha getiren FCPA, ABD içerisinde faaliyet gösteren tüm teşebbüsler ile bunların çalışanlarının da bahse konu uygulamalara tabi olabileceğini düzenlemektedir.

Düzenlemelerin içeriği ve yasaklanan eylemler

İçerik açısından incelediğimizde ise FCPA'in temel olarak (i) rüşvetle mücadele ve (ii) muhasebe kayıtlarının düzeni olmak üzere iki kamp halinde düzenlemeler getirdiği görülmektedir.

(i) Rüşvetle mücadele kampında getirilen hükümler, kapsama giren gerçek ve tüzel kişilerin, faaliyet gösterdikleri ülkelerin kamu görevlileri ile rüşvet, hediye veya herhangi bir başka değer karşılığı olacak şekilde iş ve işlemlerin tamamlanması, hızlandırılması veya kolaylaştırılması yönünde bir anlaşmaya girmesini yasaklamaktadır. Benzer bir şekilde, ABD içerisinde faaliyette bulunan birimlerin de bir işi almak, elde etmek veya devam ettirmek adına rüşvet ve türevi bir menfaati teklif etmesini veya bu işlemi icra etmesi de bahse konu uygulamalar ile engellenmeye çalışılmaktadır.

(ii) FCPA'in muhasebe kayıtlarının düzenine ve düzenliliğine dair hükümleri ise bahse konu kayıtların şeffaflığını sağlamayı esas almakta ve muhasebe kayıtlarının her bir işlem özelinde detaylı detaylı ve açıklayıcı şekilde dokümante edilmiş olmasını aramaktadır. Muhasebe kayıtlarının doğru ve hakkaniyetli biçimde temsil edilmesini amaçlayan bu hükümler, şeffaflığı temin etmek adına etkin ve işlevsel iç kontrol sistemlerinin gerektiğini de belirtmektedir.

Yaptırım riskleri

Tüm yasalarda olduğu gibi, FCPA uygulamalarında da caydırıcılığı sağlayan unsur verilen cezaların ciddiyetidir. Bu yönü ile incelendiğinde, FCPA kapsamında getirilen yaptırımların hürriyeti bağlayıcı hapis cezaları ve parasal yaptırımlar olmak üzere iki yönü aynıldığı görülmektedir. Dolayısıyla, uygulamanın kapsamına giren şirket, kuruluş ve teşebbüsler ile bunların yöneticileri, pay sahipleri, yönetim kurulu üyeleri, temsilcileri ve çalışanları, haklarında para ve hapis cezalarına karar verilebilmektedir.

Bu kapsamda FCPA, her bir rüşvet ihlali başına şirket ve kuruluşlara iki milyon dolar tutarında para cezası uygulanabileceğini öngörmektedir. İhlale taraf olan gerçek kişilere ise aynı kapsamda 250 bin Dolar ve beş yıla kadar hapis ile cezalandırılabilmektedir. Muhasebe düzenine aykırılık içeren her bir ihlal başına ise şirket ve kuruluşlara 25 milyon Dolar tutarında para cezası ile gerçek kişilere ise beş milyon Dolar para cezası ile 20 yıla kadar hapis cezası uygulanabileceği öngörülmektedir. Hapis ve para cezalarının yanısıra, FCPA soruşturmaları sonucunda ağır itibar kayıpları da yaşanmakta ve firmalar, marka değerinin düşmesi ile güven algısının azalması gibi gayri nakdi sonuçlar üzerinden ilave nakdi zararlara ve iş kayıplarına da uğrayabilmektedir.

Yasanın uygulanmasından sorumlu olan ve bu kapsamda gerekli soruşturmaları yürütüp uzlaşma süreçlerine de dâhil olan kurumlar ise ABD Adalet Bakanlığı (Department of Justice - DoJ) ile ABD Sermaye Piyasası Kurulu (SEC) ortak biçimde yetkilendirilmektedir.

İhbarcı– Whistleblower sistemi

Yukarıda da belirtildiği üzere, FCPA uygulamaları değişen şartlara adapte olmak noktasında etkin bir yapıya sahiptir. Bu durumun önemli göstergelerinden biri de yolsuzluk eylemlerinin ortaya çıkarılması için kurum içi çalışanlara sunulan "ihbarcı" -veya daha yaygın uluslararası terminolojisiyle "whistleblower"- programlarıdır.

Gerçekten de, çalışanı olduğu bir kurum içerisinde yaşanan yolsuzlukları ortaya çıkarmak yönünde inisiyatif alan ve ABD otoritelerine bilgi ve işbirliği sağlayan kişilere, bu eforları karşılığında kimliklerinin mahremiyeti ve çeşitli ödül mekanizmaları sağlayan whistleblower sistemi; soruşturma otoritelerine aksi takdirde elde etmeleri mümkün olmayan pek çok bilgiye ulaşma imkânı sağlamaktadır. Hukuka uyum ve regülasyonun diğer cephelerinde de artan oranda önem atfedilen bu mekanizmalar, rekabet ve veri koruma hukukunda olduğu gibi yolsuzlukla mücadele kapsamında da önem arz etmektedir.

Bu kapsamda, 12 Ağustos 2011 tarihinde whistleblower programını yürürlüğe koyan ABD Sermaye Piyasası Kurulu (SEC), ödüle layık bulunan işbirlikçilerde aranacak şartları düzenlemekte ve çalışanların kurum içi ihbar sistemleri üzerinden aksiyon almalarını da teşvik etmektedir.

Kurum içi sistemlerin yanı sıra, işbirlikçiler doğrudan doğruya SEC'in whistleblower birimine de elektronik ortamda veya posta ortamında başvuru yapabilmektedir. Eğer bu başvurular isimsiz biçimde yapılacaksa, SEC sunulan bilgilerin başvurucuyu temsilen bir avukat vasıtası ile sunulmasını gerekli kılmaktadır. İşbirlikçinin bir mahremiyet talebi olmadığı durumlarda dahi SEC, bu başvuruları mümkün olduğunca gizli tutmaya çalışmaktadır.

Rüşvet ve muhasebe düzensizliğine somut örnekler

Bu kurumların içtihadını incelediğimizde, yolsuzluk uygulamaları ile bunlar kapsamında el değiştirecek menfaatlerin neler olabileceğinin de geniş bir skalada değerlendirilebildiğini görmekteyiz. Hürriyeti bağlayıcı hapis cezalarına sebep olan rüşvet eylemlerini bir örnek ile somutlaştırmak gerekirse; muhatap olduğu devlet görevlisinin kuzenine ve yakın bir arkadaşına uçak bileti almak suretiyle seyahat giderlerini karşılayan bir sanığın, sağladığı bu menfaat karşılığında bir nüfuz elde etmesi sebebiyle hapis cezası ile cezalandırıldığı görülmektedir. Buradan da anlaşılacağı üzere, her ne kadar yüksek tutarlar ihlali riskini artırsa da, FCPA uygulamalarında ihlal tespit edilebilmesi el değiştiren tutarın büyüklüğü ile bağlantılı değildir.



FCPA cezalarının muhasebe kayıtlarını ilgilendiren kısmına da somut bir örnek vermek gerekirse; İsviçre menşeli bir şirketin muhasebe kayıtlarında düzensizliğe neden olan bir "kolaylaştırıcı ödeme" (facilitating payment) üzerinden yürütülen süreç neticesinde, hem muhasebe düzeni kurallarından hem de rüşvetten ayrı ayrı ihlal tespiti yapıldığı görülmektedir. Her ne kadar kolaylaştırıcı ödemeler, belirli şartlar dâhilinde FPCA uygulamalarında kabul görse de, defter kayıtlarına kolaylaştırıcı ödeme yazmak bu şartları sağlamak için yeterli olmamaktadır.



Firma çalışanlarına eğitim vermeleri karşılığında belirli kişilerin seyahat masraflarının karşılandığı bir diğer örnek kapsamında belirtmek gerekir ki; bahse konu seyahatlerin şirketin hiçbir iştiraki olmayan destinasyonlara yöneltilmiş olduğunu tespit eden ABD otoriteleri, bu du-

rumu hem şirket kayıtları açısından hem de rüşvet iddiaları açısından şüphe çekici olarak değerlendirebilmektedir.

Doğası gereği rüşvet ve yolsuzluk eylemlerine açık olan ihale süreçleri de FCPA'in sıkı denetimi altında bulunmaktadır. Bu düzlemde verilen önemli cezalar arasında, küresel bir çelik boru üreticisinin, petrol ve doğalgaz iletim ihalesine tedarik sağlayabilmek amacıyla Özbekistan devlet görevlilerine rüşvet vermesi karşılığında ihdas edilen ve tutarı on milyon Dolar'a yaklaşan para cezaları bulunmaktadır.

Yine uygulama kapsamı açısından incelediğimizde, İsviçre menşeli bir taşımacılık firmasının ABD iştiraki üzerinden bazı müşterileri adına rüşvet vermesi soruşturulmuş ve firma ile adına rüşvet verdiği yedi adet müşterisine toplam 236,5 milyon Dolar tutarında ceza verilmiştir. Burada İsviçre menşeli firma, rüşvet eylemi kapsamında kendisi adına hareket etmemesine rağmen cezaya tabi kılınmıştır. Benzer süreçler kapsamında Çin'deki distribütörüne, oradaki yerel yetkililere rüşvet vermesi için yetki veren bir medikal şirketinin cezalandırılması da örnekler arasına eklenebilir.

Yolsuzluğa dâhil olan şirketler ile bu şirketlerin adına hareket eden acentelerin beraber cezalandırıldığı durumlara da örnek vermek gerekirse; özel kimyasal ürünler üreten bir firma ile bu firmanın acentesi olarak hareket eden Kanada asıllı bir gerçek kişi, ürün satışı yapabilmek amacıyla Irak yetkililerine rüşvet vermiş ve bu eylemlerinin FCPA'i ihlal etmesi sebebiyle cezaya çarptırılmıştır.

Acenteler üzerinden yapılan rüşvet ödemelerinin cezalandırıldığı bir diğer örnekte ise bir petrol arama şirketi, Nijerya gümrüklerinde imtiyaz sağlamak amacıyla acentesine yetki vermekte ve 2,1 milyon Dolar tutarında 378 adet rüşvet ödemesi gerçekleştirilmektedir.

Bu örnekten hareketle, rüşvet eylemlerine yatkınlık gösteren bir diğer mecra olan gümrüklerdeki uygulamaları da örneklendirecek olursak; Oklahoma'da mukim bir şirketin, yerel şartları sağlamayan ürünlerin gümrükten geçirilmesi için Arjantin'de 166 bin Dolar ve Venezuela'da da yedi bin Dolar tutarında rüşvet vermesinin FCPA'in ihlali olarak değerlendirildiği görülmektedir.

Dört farklı şirketten oluşan bir ortak girişimin, İngiliz asıllı bir avukat ile Japon menşeli bir ticaret şirketi üzerinden (doğal gaz projelerini kazanmak amacıyla) Nijerya hükümet yetkililerine verdiği rüşvet sonucu kesilen 1,7 milyar Dolar tutarındaki ceza ise FCPA uygulamaları ile cezalandırılan karmaşık ihlal yapılarına örnek teşkil etmektedir. Bahse konu rüşvet angajmanının, çok uluslu bir yapı içinde 10 yıla yakın süre devam ettiği de düşünüldüğünde, uygulayıcıların büyük montanlı soruşturmalardaki etkinliği de anlaşılmaktadır. İhlale taraf olan dört şirketin ve diğer Japon ticaret şirketinin cezalandırıldığı bu dosyada, İngiliz asıllı gerçek kişi avukat ve bazı gerçek kişi şirket yöneticilerine de ciddi hapis cezaları verilmiştir.

Ayrıca belirtmek gerekir ki, soruşturma konusu eylemlerin bir başka ülkenin yasaları kapsamında uygun veya gerekli olması yönündeki savunmalar da FCPA soruşturmaları kapsamında sonucu değiştirmeye yeterli olmamaktadır. Bu durumun somut örneklerinden birini, Azeri hukukunda sağlanan bir istisna hükmünün, soruşturma konusu rüşveti yasallaştırmayacağına hükmeden ABD yargı organı kararı oluşturmaktadır.

Tüm bu somut örneklerden da anlaşılacağı üzere, FCPA uygulamaları geniş bir ufuk çizgisine sahiptir ve doğrudan, dolaylı veya üçüncü taraflar aracılığıyla gerçekleştirilen tek taraflı veya çok taraflı tüm yolsuzluk eylemlerini, dünyanın herhangi bir köşesinde tespit edip cezalandırabilmektedir.

FCPA'in Türkiye'deki uygulamasına dair güncel bir karar

Yukarıda detaylıca aktarılan örneklerin de ortaya koyduğu üzere, FCPA uygulamaları herhangi bir coğrafi sınıra tabi değildir ve yetki bulduğu yolsuzluk eylemlerini küresel olarak soruşturup cezalandırmaktadır.

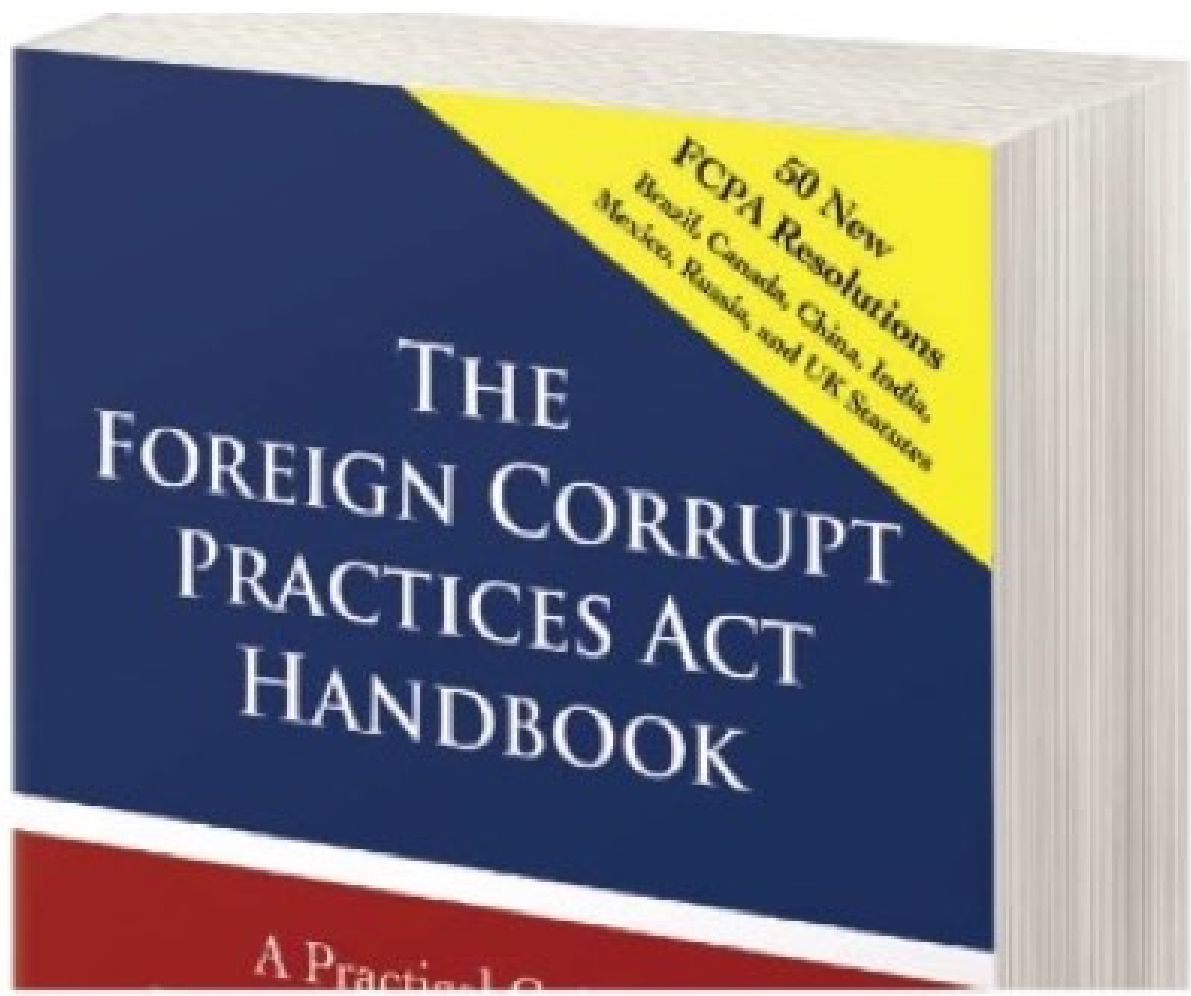
Elbette, bu tür FCPA uygulamalarının ülkemizde de birtakım yansımaları olmaktadır. İşte bu yansımalara en güncel örnek, Microsoft'un Türkiye'deki birtakım uygulamaları ile FCPA'i ihlal etmesine ilişkin 25,3 milyon Dolar tutarındaki uzlaşma kararıdır. Türkiye'nin yanı sıra Microsoft'un Macaristan, Suudi Arabistan ve Tayland'daki faaliyetlerini de inceleyen ABD Adalet Bakanlığı (DoJ) ile ABD Sermaye Piyasası Kurulu (SEC), FCPA'in ihlal edildiğine dair bulguları üzerinden şirket ile bir uzlaşmaya varmış ve bahsi geçen tutarın ödenmesi kararlaştırılmıştır.

İnceleme konusu olayın Türkiye boyutu ise 2014 yılında gerçekleştirilen ve yetkisiz bir üçüncü tarafın da dâhil olduğu bir kamu ihalesini ilgilendirmektedir. Kararın içeriği incelendiğinde, Microsoft'un iştiraklerinde görev alan yöneticilerin, Türkiye'de bir kamu ihalesi kapsamında yüksek oranda bir indirim verilmesini onayladıkları fakat bahse konu üçüncü tarafın ilgili hizmeti gerçekten sağladığına dair herhangi bir kanıtın bulunmadığı görülmektedir. Bir yolsuzluğun varlığına dair kanaat oluşturan bu durum, Microsoft'u ABD Adalet Bakanlığı (DoJ) ile ABD Sermaye Piyasası Kurulu (SEC) karşısında uzlaşma bedeli ödemeye zorlayan faktörler arasında olduğu değerlendirilmektedir.

Sonuç

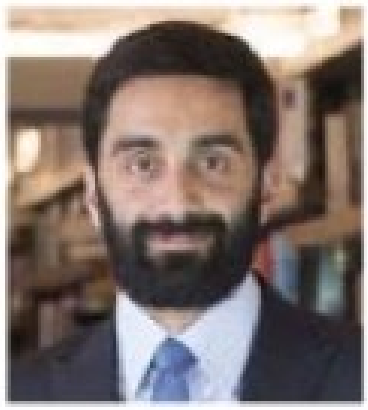
Yukarıdaki açıklamalarımız kapsamında belirtmek gerekir ki, FCPA'in süzgecine takılan uygulamalar genellikle büyük şirketler eliyle gerçekleştirilmektedir. Öte yandan, verilen cezalar yalnızca şirket tüzel kişiliği ile sınırlı kalmamakta ve teşebbüsün yönetim kurulu üyeleri, yöneticileri, pay sahipleri, çalışanları ve temsilcilerinin de şahsi sorumluluğuna gidilebilmektedir. Yüksek tutarlı para cezalarının yanında hürriyeti bağlayıcı hapis cezalarının da gündeme gelebildiği bu süreçler, ABD yargı organları karşısında yürütülmekte ve FCPA'i icra etmekle sorumlu olan ABD Adalet Bakanlığı (DoJ) ile ABD Sermaye Piyasası Kurulu (SEC) tarafından takip edilmektedir.

Hal böyle olunca, ABD ile iş yapan, ABD'de faaliyetleri bulunan veya uygulama kapsamına giren diğer unsurlar arasında dirsek teması bulunan gerçek ve tüzel kişiler; dünyanın farklı bir köşesinde ihdas edilen ve kendilerine uygulanabileceğini öngörmedikleri bu yasanın sert yaptırımları ile karşı karşıya kalabilmektedir. FCPA ile getirilen yaptırımların kapsam ve ciddiyeti de göz önüne alındığında, ABD ile herhangi bir temas noktası bulunan tüm teşebbüslerin, faaliyetlerini doğrudan ve dolaylı FCPA risklerine karşı kontrol etmeleri ve bu riskler karşısında iç denetim ve uyum yönetimi gibi önleyici tedbirler almaları gerekmektedir.



Siber Güvenlik Önlemleri Kapsamında Biyometrik Verilerin İşlenmesi ve Hukuki Menfaatlerin Dengelenmesi

Av. Bora İkiler *
Av. Armanç Canbeyli **
Av. Hazar Başar***





Son yıllarda tüm dünyanın iş yapış biçimlerini şekillendiren dijitalleşme dalgası, günlük hayatın pek çok boyutu üzerinde yeni bir perde açmış ve böylece başlayan yaratıcı yıkım süreci; bankacılıktan mali ilişkilere, hukuki uygulamalardan iletişim bilimlerine kadar her alanda dikkat edilmesi gereken yeni kırmızı bayraklar oluşmasına neden olmuştur. Açılan bu yeni cepheler arasından en önemli pozisyonlardan birine de siber güvenlik olgusu yerleşmektedir.

Gerçekten de, büyük ölçekli ticari faaliyetlerden en basit günlük ilişkilere kadar hayatlarımızın her katmanına eklemlenmiş olan teknolojik alt yapıların kullanım alanları her geçen gün genişlemektedir. Fakat her bir yeni teknoloji, beraberinde yeni bir siber güvenlik kaygısı getirmektedir. Genişleyen kullanım alanları ve artan kullanıcı sayıları ile artık sınırsız bir bilgi ağını kontrol eden bu bilişim sistemleri, banka şifrelerimizden kredi kartı bilgilerimize, sağlık verilerimizden özle hayatımıza kadar farklı hassasiyet düzeylerine sahip pek çok bilgiyi bünyesinde barındırmaktadır.

Hal böyle olunca, tüm bu bilgilerin ve bunların bağlı oldukları sistemlerin güvenliğini sağlamak da bir o kadar önem kazanmaktadır. Konunun teknik ve teknolojik detaylarını bir köşeye bırakacak olursak, tüm bu olgular birtakım yeni hukuki düzenleme ihtiyaçlarını da beraberinde getirmiştir. Bu yanı ile incelendiğinde, çok boyutlu ve disiplinler arası esneklik gerektiren bir alan olarak karşımıza çıkan siber güvenlik hukuku; kişisel verilerin korunmasından ceza hukukuna kadar pek çok adli, yargısal, cezai ve regülatif meselle ile dirsek teması halindedir.

Belirtmek gerekir ki, bankacılık suçlarından siber suçlara kadar bilişim alt yapılarını kullanarak işlenebilen suçlar, uzun zamandır siber güvenlik hukuku ile ifade edilmek istenenlerin başında gelmektedir. Öte yandan, özellikle 2016 yılı itibariyle ülkemiz hukuk aleminde yükselen bir uygulaması olan ve esasında siber güvenlik konsepti ile oldukça yakın sınır uçları bulunan en önemli hukuk alanlarından biri de kişisel verilerin korunması hukukudur. Bir başka deyişle, konunun ceza hukuku boyutunun dışında, toplumun her bir bireylerini ilgilendiren ve günlük hayatın tüm unsurlarında karşımıza çıkan veri koruma uygulamalarının siber güvenlik hukuku dairesinde değerlendirilmesi de bu alandaki farkındalığın gelişmesi açısından önem arz etmektedir.

Bizler de kişisel verilerin korunması alanında, bu alanın ülkemizdeki başlangıcından beri faaliyet gösteren hukukçular olarak; işbu yazımız kapsamında bu iki önemli hukuk alanının kesişim noktasını incelemeyi ve bu konudaki güncel gelişmeleri değerlendirmeyi amaçlamaktayız.

Kişisel Verilerin Korunması ve Siber Güvenlik İlişkisi

Bildiğiniz üzere, siber güvenlik önlemlerinin en fazla önem kazandığı alanların başında bankacılık sistemleri ile vergilendirme ve telekomünikasyon alanında kullanılan benzer dijital sistemler gelmektedir. Kredi kartlarından online işlemlere, bireysel bankacılıktan telefon bankacılığına kadar pek çok hassas işlemin yapıldığı bu düzlemde kullanıcıların menfaatleri veri koruma teknolojileri ile korunmaktadır. Ayrıca kullanıcılar, bu bilişim sistemleri sayesinde ilave şifrelere ve güvenlik sorgulamalarına tabi olmadan işlemlerini gerçekleştirebilmektedir. Elbette, bu sistemlerle amaçlanan güvenlik ve kolaylıkların ortaya çıkması için bankaların kullanıcılara ait birtakım verileri sisteme dâhil etmeye ihtiyacı vardır. İşte bu verilerin arasında en önemli kalemlerden birini de ses kayıtları ve parmak izleri gibi biyometrik veriler oluşturmaktadır.

Milyonlarda kullanıcıya ait hassas biyometrik verilerin toplanması ve işlenmesi olgusunun resme dahil olması ise siber güvenlik sistemlerinin ele alınmasına farklı bir hukuki boyut kazandırmakta ve kişisel verilerin korunması hukukunu devreye sokmaktadır. Bir başka deyişle, siber güvenlik sistemleri ile menfaatleri korunmaya çalışılan kullanıcılar, bunu mümkün kılmak için pek çok kişisel veriyi bankalarla paylaşmakta ve bu verilerin doğru biçimde kullanılmasını denetlemek de veri koruma hukukunun alanına girmektedir.

Bu anlamda, regülasyon ekosisteminin önemli unsurlarından olan kişisel verilerin korunması, 6698 sayılı Kanun'un yürürlüğe girmesi ile ülkemizdeki uygulama hayatına da hızlı bir giriş yapmıştır. Gelişen teknolojiler karşısında dijitalleşen dünyanın en değerli varlığı olan "kişisel veriler"; bir taraftan müşteri davranışları ve kullanıcı tercihlerini gözlemleyerek kişiselleştirilmiş hizmetlerin önünü açarken bir taraftan da veri sahiplerinin mahremiyetlerini hacir altına almaktadır. İnovasyon destekli yaratıcı yıkım süreçlerinin karşı karşıya getirdiği bu menfaatler arasındaki dengeye hukuk zerk etmek ise yine yasamaya ve düzenleyici otoritelere düşmektedir.

Bu kapsamda, veri koruma kurallarına uluslar üstü bir standart kazandırmayı amaçlayan General Data Protection Regulation ("GDPR"), 2016 yılından beri mehaz



Avrupa uygulamalarını düzenlemektedir. Ülkemiz veri koruma mevzuatına da doğrudan şekil vermiş olan GDPR'ın Avrupa'daki uygulama trendleri ise veri koruma alanındaki kamu oyunu yeni yeni oluşturan tüm ülkeler tarafından yakından takip ediliyor ve referans alınmaktadır.

İşte bu bağlamda, GDPR temelli bir veri koruma uygulamasına sahip olan Birleşik Krallık cephesinde, siber güvenlik hukukunu da yakından ilgilendiren bir konu olarak, biyometrik verilerin işlenmesine kılavuzluk edecek bir gelişme meydana gelmiştir. Avrupa veri koruma içtihadı üzerinde önemli etkisi olan Birleşik Krallık Veri Koruma Otoritesi ("ICO"), İngiltere Gelir ve Gümrük İdaresi'nin ("HMRC") telefon destek hattını arayan kullanıcıların ses kaydı verilerinin işlenerek otomatik bir ses tanıma (Voice ID) sistemi kurulmasını incelemiş ve açık rıza alınmadan işlenen yaklaşık beş milyon kullanıcının verisinin silinmesi yönünde karar vermiştir.

Bildiğiniz üzere, kişisel verilerin şahsi bir izdüşümü

olan ve siber güvenlik sistemlerinde sıkça kullanılan ses kayıtları, gerek ülkemizde gerekse Avrupa veri koruma otoritelerince biyometrik veriler kategorisinde değerlendirilmektedir ve özel verilerin işlenmesi rejimine tabi tutulmaktadır. Bu kapsamda, veri koruma ağının işleyişine yön veren İngiltere'deki güncel uygulama trendleri ile bunların ülkemizdeki yansımalarına dair değerlendirmeler de önem kazanmaktadır.

İnceleme konusu uygulama

HMRC, 2017 yılında telefon destek hattının ara yüzü içerisine yeni bir otomasyon sistemi ekledi. Kullanıcıların, uzun güvenlik prosedürlerini tamamlayarak kimliklerini teyit etmek için vakit kaybetmelerine engel olmak isteyen bu sistem, kullanıcıların ses kayıtlarını alarak bir sonraki aramalarında onları seslerinden tanımlamak üzere işletilmektedir. Kullanıcıların bir HMRC danışmanı ile konuşmaya başlamalarına kadar geçen süreyi önemli ölçüde kısalttığı değerlendirilen sistemin, tüm bu etkinlik kazanımlarını sağlayabilmesi için ise öncelikle veri koruma kuralları ile tam uyumluluğu sağlaması gerekmektedir.

İşte HMRC'nin sisteminin karşılaştığı problem de tam burada ortaya çıkmaktadır. İleri teknolojik imkanlar karşısında bireylerin mahremiyetlerini ve medeni özgürlüklerini korumayı hedefleyen bir sivil haklar organizasyonu olan BigBrotherWatch tarafından hazırlanan bir şikayet üzerine başlatılan inceleme sonucunda, vergi otoritesinin bahse konu sisteminin GDPR ile uyumlu olmadığı anlaşılmaktadır. Gerçekten de, kar amacı gütmeyen bir organizasyon olarak özellikle devlet destekli mahremiyet ihlallerini engellemek amacıyla kampanyalar yürüten ve kamu davalarına katılan BigBrother Watch; Haziran 2018'de şikâyet konusu eylemlerin detaylarını açıklamış ve kullanıcılara verilerini ses tanıma sistemine aktarmak dışında bir seçenek sunulmadığını belirterek sistemin kullanıcıların rızası hilafına uygulamaya koyulduğunu iddia etmişti.



Birleşik Krallık Veri Koruma Otoritesi'nin kararı

BigBrother Watch şikâyeti üzerine konuyu inceleme altına alan ICO ise HMRC tarafından kurulan sistemin bir biyometrik veri türü olan ses kayıtlarının işlenmesi üzerine inşa edildiğini değerlendirerek bu tür verilerin özel nitelikli veriler grubuna dâhil olduğunu ve işlemeler için kullanıcılardan açık rıza alınması gerektiğini belirtmektedir. İnceleme konusu uygulamayı da bu perspektiften değerlendiren İngiliz veri koruma otoritesi, kullanıcılardan ses tanıma sistemine dâhil edilmeleri aşamasında tatminkâr bir "açık rıza" alınmadığını ve kullanıcılara sistemden çıkabilme opsiyonunun (opt-out) izah edilmediğini değerlendirmektedir. Özel nitelikli biyometrik verilerin, kullanıcıların açık rızası olmaksızın işlenmesinin veri koruma kurallarına aykırı olduğuna kanaat getiren ICO, bu sebeple HMRC tarafından mevzuata aykırı şekilde toplanarak işlenen tüm verilerin silinmesine karar vermiştir.

Veri koruma otoritesinin kararına saygı duyduğunu belirten HMRC ise bir yandan mevzuata aykırı şekilde sistemine dâhil ettiği yaklaşık beş milyon kullanıcının verisini imha ederken bir yandan da ses tanıma sisteminin devamlılığını sağlamak adına kullanıcılardan rıza alma sürecini yeniden gözden geçirmektedir. GDPR döneminde biyometrik verilere ilişkin ilk defa böyle bir yaptırım uygulanmasını öngören karar, biyometrik verilerin, ileri bir koruma gerektiren özel nitelikli verilerden olduğunu sarih biçimde tanımlayan ilk karar olması ile de dikkat çekmektedir.

Veri koruma uygulamasının en kapsamlı "veri imha etme" vakıasını ortaya çıkartan ICO kararı, gerek biyometrik verilerin işlenmesi konusundaki hassas sınır uçlarına işaret etmek açısından gerekse veri koruma kurallarının vergi idaresi gibi önde gelen kamu kuruluşlarına da tavizsiz uygulanacak olduğunu göstermesi açısından ülkemiz uygulamasına da yol gösterecek önemli iç görüler içermektedir. Bu itibarla, bankalar, GSM operatörleri ve hastaneler başta olmak üzere telefon destek hatlarını yaygın kullanan teşebbüsler açısından ICO'nun kararından ders çıkartılabilecek noktaların daha iyi anlaşılması adına, ses kaydı kullanımlarının biyometrik veri vasfını incelememiz de faydalı olacaktır.

Ses kaydının biyometrik veri olup olmadığını nasıl anlarım

Ses tanıma sistemleri, bireyin kendisine özgü ses şablonunu ve konuşma ritmini analiz ederek parmak izi benzeri bir biyometrik tanıma ve kimlik tespit etme işlevi taşımaktadır. Sisteme işlenen bir ses kaydının vokal karakterini çözümlemek için yüzlerce farklı davranışsal faktörü inceleyen ses tanıma sistemleri, konuşan kişinin ağız yapısı, konuşma hızı ve vurgu şemalarını da bu değerlendirmeye dâhil etmektedir.

Sesleri ve ritimleri sayısal bir şablon üzerine oturtan bu sistemler, her birey için farklı bir işitsel kimlik oluşturup kişinin hasta olduğu veya sesinin değiştiği durumlarda dahi tanımlama yapabilecek şekilde dizayn edilmektedir.

Öte yandan belirtmek gerekir ki, "biyometrik ses tanıma sistemleri" ile "otomatik ses algılama sistemlerini" birbirleri ile karıştırmamak gerekmektedir. Biyometrik ses tanıma sistemlerinin aksine, otomatik ses algılama sistemleri yalnızca sisteme yönelttilen kelimeleri algılayarak bu kelimeler üzerinden talimatlar alıp yönlendirmeler vermektedir fakat kullanıcının kimliğini tanımlamak üzere herhangi bir işlem gerçekleştirmemektedir. Veri koruma sorumluluklarının belirlenmesinde önem arz eden bu farklılık kapsamında; ses verisini kişileri tanımlamak için kullanan biyometrik sistemler için kullanıcının açık rızası gerekirken herhangi bir tanımlama işlemi içermeyen sesli komut sistemleri açısından bu yükümlülük gündeme gelmemektedir.

Sonuç

ICO'nun kararı, siber güvenlik sistemleri düzleminde de önem arz eden biyometrik verilerin işlenmesi alanında birtakım ilklere sahne olmaktadır. Birleşik Krallık'taki en kapsamlı veri imhasına karar veren veri koruma otoritesi, bu kararı ile GDPR temelli uygulamalarında ilk defa "ses kayıtlarını" ve dolayısıyla da "biyometrik verileri" daha ileri bir koruma rejimine tabi özel nitelikli verilerin içerisinde değerlendiren bir içtihat oluşturmaktadır. Bu kapsamda belirtmek gerekir ki, ülkemiz veri koruma mevzuatı kapsamında da özel nitelikli veri olarak değerlendirilen biyometrik verilerin işlenmesi için kullanıcıların açık rızalarının alınması gerekmektedir.

Açık rızanın yokluğunda toplanan verilerin; veriyi toplayan kurumun bir kamu kurumu olmasına veya toplanan verilerin hacminin ne kadar büyük olduğuna bakılmaksızın silinmesine karar verilebileceğini ve bu durumun takip eden denetim ve yerinde incelemeler ile temin edilebileceğini gözler önüne seren karar, bu tür verilerin işlenmesi ile iştigal eden şirketler açısından da bir uyarı niteliği taşımaktadır. Açık rızanın nasıl algılanması ve neleri ihtiva etmesi gerektiği konusunda da ipuçları veren ICO kararı; rızası aranan kullanıcılara, bahse konu sistemden çıkma hakkın (opt-out) olduğunun ve bu hakkı icra etmeleri durumunda kendilerine sağlanan hizmetlerin olumsuz etkilenmeyeceğinin açıkça ve pro-aktif olarak belirtilmesi gerektiğini öğütlerken sisteme dâhil olmanın mecburi olduğu yönünde bir izlenim uyandırmaktan da kaçınılması gerektiğini göstermektedir.

Türk veri koruma rejimi tarafından da yakından takip edilen GDPR uygulamaları hakkında faydalı iç görüler sağlayan bu içtihat; özellikle bankalar, GSM operatörleri, internet servis sağlayıcıları ve hastaneler gibi kapsamlı telefon destek hizmetleri ve siber güvenlik önlemleri sunan ve ses kaydı verileri ile muhatap olan teşebbüsler açısından önem arz etmektedir.

Bu itibarla belirtmek gerekir ki, ses kaydı veya parmak izi gibi biyometrik verilerin kişileri tanımlamak için kullanılmasını içeren uygulamaları hayata geçirecek kurumların, öncelikle kullanıcılara yüksek standartta bilgi veren ve seçeneklerini tanımlayan bir açık rıza prosedürü hazırlamaları gerekmektedir. Aynı kapsamda, bu tür bir açık rıza almadan bahse konu verileri işlemeye başlamış olan kuruluşların ise bu verileri imha etmeleri veya kullanıcılardan açıklanan şekilde bir açık rıza almaları önem kazanmaktadır. Benzer bir durumda, Kişisel Verileri Koruma Kurumu tarafından nasıl bir aksiyon alınacağı konusu henüz keşfedilmeyi beklerken İngiliz veri koruma otoritesinin GDPR uygulamalarının, büyük ölçüde yol gösterici olabileceği değerlendiriyoruz.

yaşar dış ticaret a.ş.

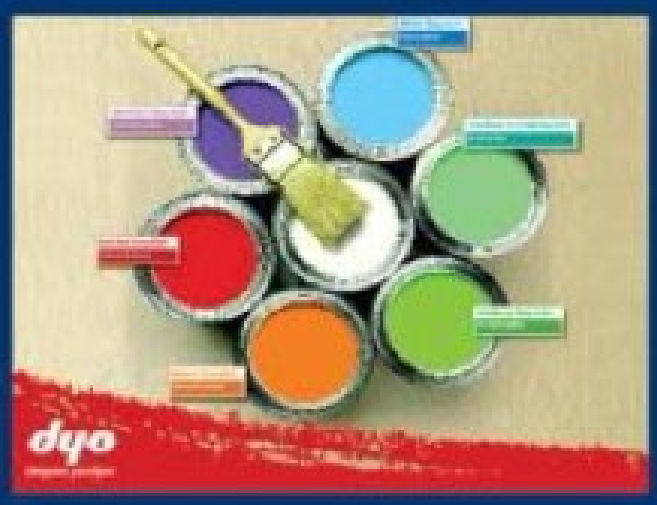
Güçlü uluslararası iş ortakları,
özgün hammadde portföyü ve
yurt çapında stoktan teslim olanaklarıyla;
yurt içinde yem sanayimizin,
yurt dışında gıda distribütörlerinin
hizmetindedir.















Gazi Osman Paşa Bulvarı No: 10/1 Batı İşhanı Kat: 4-5 35210 İZMİR Tel: +90(232) 489 01 21 • Fax: +90(232) 425 60 67 • Web:www.yasardis.com.tr • e-mail:info@yasardis.com.tr

Yasar





ABD'deki 2 üretim tesisi ve
5 kıtada 70 ülkeye yayılan ihracatı ile
globalleşen bir dünya kuruluşu



Elektrolitik bakır üretiminin ve ihracatının yıldızı

sarkuysan
ELEKTROLİTİK BAKIR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

www.sarkuysan.com

Şirketler Topluluğumuz

sark wire

SARMAKİNA
SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

SARDA
DAĞITIM VE TİCARET A.Ş.

BEKTAŞ

Emek Mahallesi Aşıroğlu Caddesi No: 147 41700 Derince / KOCAELİ Tel: (0 262) 676 66 00 (20 hat) Faks: (0 262) 676 66 84 E-posta: pazarlama@sarkuysan.com