TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ
TURKTRADE
FOREIGN TRADE ASSOCIATION OF TURKEY

DIŞ TİCARETTE

Durum

KASIM-ARALIK 2020 SAYI: 83



TURKTRADE, PANDEMİDE ÜYELERİYLE BİRLİKTE

'GELECEĞE' DOKUNUYOR

BREXIT DENKLEM: ÇÖZÜM BEKLİYOR

[illegible]

AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI DÖNÜŞÜME HAZIRLIYOR

[illegible]

TURKTRADE ÜYELERİ İHRACATIN ZİRVESİNDE

[illegible]

everfresh

BİTMEYEN FERAHLIK

Everfresh, sonsuz yıkama sonrasında dahi gösterdiği güçlü antimikrobiyal etkisi ve cilde dost yapısı sayesinde maskeden aktif giyime, sağlık ürünlerinden günlük giyime, halıdan, ev tekstiline kadar uzanan kullanım alanları ile tüm dünyanın merceğinde.

Aksa'nın yenilikçi ürünü Everfresh'in dünyadaki başarısında pay sahibi olmaktan büyük gurur duyuyoruz.

- Güçlü antimikrobiyal etki
- Cilde dost
- Uzun kullanımda dahi ilk günkü gibi
- Koku kontrolü
- Daha az yıkama ihtiyacı
- Doğal kaynak kullanımını azaltmaya yardımcı
- Konforlu
- Uzun ömürlü
- Hijyenik
- Termal konfor



AK-PA

AKSA

Elginkan

E.C.A®

YILLARCA BERABER

KOMBİNİN GELECEĞİNE DOKUNUN!

Yeni E.C.A. Confeo Premix

E.C.A. Confeo Premix'in etkileyici tasarımı, tam dokunmatik ekranı, maksimum verimlilik, yakıt tasarrufu ve konfor sağlayan akıllı özellikleriyle siz de evinizde geleceğin ısı teknolojisini yaşayın.



Confeo Premix

www.eca.com.tr | 444 0 322

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ
TURKTRADE
FOREIGN TRADE ASSOCIATION OF TURKEY

DIŞ TİCARETTE
Durum

Kasım-Aralık 2020- Sayı 83

İmtiyaz Sahibi
Türkiye Dış Ticaret Derneği (TURKTRADE) adına
Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Çaycı
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:
İlfeta Aksoy - TURKTRADE Genel Sekreteri

Yönetim Yeri
Yzb. Kaya Aldoğan Sokak, Genç Apt., No:11, Daire 8
Zincirlikuyu / İstanbul Türkiye 34394
Tel: +90 212 272 69 81-91 Fax: +90 212 275 51 36
info@turktrade.org.tr www.turktrade.org.tr
• 3 ayda bir yayımlanır.

Yayın Kurulu:
Hayrettin Çaycı • Serdar Koçtürk • Haluk Giray
Yusuf Bulut Öztürk • Necat Altın • Hakan Ateş
Cüneyt Başbakkal • Hakan Bulgurlu • Şafak Duran
Turan Erdoğan • Rasih Öztürkmen • İlfeta Aksoy

Bu dergide yer alan imzalı makaleler, yazarların kişisel görüşleri olup, Türkiye Dış Ticaret Derneği'nin yayın kurulunun veya sorumlu yazı işleri müdürünün görüşlerini yansıtmamaktadır. Bilgi ve görüşlerin sorumluluğu tamamen yazarlara aittir.

Bu dergide yayınlanan yazılar "TURKTRADE'in Dış Ticarette Durum Dergisi'nden alınmıştır" ibaresi konulmak şartıyla ve varsa yazarının adı belirtilmek suretiyle, kısmen veya tamamen izinsiz olarak yayınlanabilir.

YAYINA HAZIRLIK

ekol ajansd

Genel Yönetmen: Gürhan Demirbaş
Editör: Güntan Mavigözlü
Grafik Tasarım Ömer Ozan
Fotoğraf Editörü İbrahim Karadeniz

Pazarlama Müdürü: Sait Ravanoğlu
sait.ravanoglu@dunyaeko.com
Kurumsal Satış Yöneticisi:
Özlem Adaş - ozlem.adas@dunyaeko.com
Reklam Rezervasyon:
Ceylan Özdemir - ceylan.ozdemir@dunyaeko.com
İletişim Tel: 0 (212) 285 10 12/14 Dahili: 1150
e-mail: ajansd@dunyaeko.com
Baskı
Yenidevir Matbaacılık
ve Gazetecilik A.Ş.
Tel: (0212) 471 71 50 Sertifika No: 41910









içindekiler









İÇİNDEKİLER

4 / BAŞYAZI
Pandeminin dış ticarete etkisi ve yeni normallerimiz

6 / KAPAK
TURKTRADE, pandemide üyeleriyle birlikte 'geleceğe' dokunuyor

28 / YEŞİL EKONOMİ
Avrupa Yeşil Mutabakatı ile yaşanacak dönüşümü fırsata çevirebiliriz

36 / DOSYA
Brexit denklemi dış ticaret için çözüm bekliyor

60 / RAPOR
Türkiye'nin Gümrük Birliği politikasında paradigma değişikliğine gitme zamanı gelmiştir

72 / HABER
TURKTRADE üyeleri ihracatta zirveye çıktı

74 / SÖYLEŞİ
Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün: Ford Otosan 'Operasyonel Mükemmellik' süreçleriyle Avrupa'nın zirvesinde

80 / UZAY BİLİMİ
Kara deliklerin gizemi aydınlanıyor

84 / GEZİ
- Yeni normalde tatil alışkanlıkları da değişiyor
- Yılbaşı için alternatif rotalar

90 / KÜLTÜR SANAT
- Umut yine kültür ve sanatta...
- Müze ziyaretleri sanal boyut kazandı

PANDEMİNİN DIŞ TİCARETE ETKİSİ VE YENİ NORMALLERİMİZ

Pandemi ilanıyla başlayan izolasyon süresi uzadıkça, yeni normallerimizin ne olması gerektiğine kafa yorduk. Covid 19; hizmet sektöründe nispeten uygulanan, ancak sanayicilerin deneyimlemediği uzaktan çalışmayı, online toplantıları, sanal fuarları hayatımıza dahil etmemize neden oldu.

Değerli üyelerimiz,

Durum dergimizin bu sayısında hayatımızda 'yeniliğe' neden olan konularla, sizlere merhaba diyoruz. Anlam bakımından 'yenilik' insana umudu ve gelişmeyi çağrıştırmakla beraber, maalesef Mart ayından bu yana yaşadıklarımız bu yönde duygular uyandırmıyor.

Covid 19 hiç beklemediğimiz ve hazırlıklı olmadığımız bir anda hayatımıza giriverdi. Tüm gündemimizi değiştirdi. Yol almak, hızlanmak ve dış pazarlarda büyümek doğrultusunda olan tüm planlamalarımızı askıya aldık. Yerine, çalışanlarımızın sağlığını tehlikeye atmadan işletmelerimizin faaliyetlerini nasıl sürdürebileceğine ve yükümlülüklerimizi nasıl yerine getirebileceğimize odaklandık.

Pandemi sürecinde üyelerimiz Covid 19 mücadelesine destek vermek için; koruyuculuğu yüksek, yıkanabilir, çevre dostu maskeler, tek kullanımlık tulumlar tasarlayıp ürettiler. Covid 19 tedavisinde kritik öneme sahip olan yoğun bakım solunum cihazı ortak bir girişimle geliştirilerek, kısa sürede üretilerek hastanelerimizin ihtiyaçları karşılandı. Pandemi ile mücadeleye destek için geliştirilen bu ürünler, şirketlerimizin dış ticaretinde önemli paylara ulaşabilecek yeni iş alanlarına dönüşmüştür.

Pandemi ilanıyla başlayan izolasyon süresi uzadıkça, yeni normallerimizin ne olması gerektiğine kafa yorduk. Covid 19; hizmet sektöründe nispeten uygulanan, ancak sanayicilerin deneyimlemediği uzaktan çalışmayı, online toplantıları, sanal fuarları hayatımıza dahil etmemize neden oldu.

Derneğimiz, pandemi nedeniyle dış ticaret süreçlerinde oluşan aksamaların çözümüne yönelik önerilerini, düzenli olarak ilgili kamu birimlerine ileterek, aktif iş birliği içinde olmaya devam etmiştir. Başta Ticaret Bakanlığı olmak üzere ilgili kamu otoriteleri ihtiyaç duyulan yasal düzenlemeleri olabildiğince hızla yaparak, uygulamaya almışlardır.

Pandemi dönemi öncesinde büyük oranda elektronik ortama taşınmış olan "Dış ticaret süreçlerinin" tamamı bu dönemde elektronik ortama taşınmıştır. Elektronik ortama taşınan dış ticaret uygulamalarının iyileştirilerek kalıcı hale getirilmesi, dönemin artı hanesine yazılacak önemli bir kazanım olacaktır.

Pandemi; dünyada ve ülkemizde dijitalleşme sürecini hızlandırmıştır. Yıllardır konuşageldiğimiz e-ticaret, e-ihracat konuları birden gündemin ön sıralarına yükselmiştir. Örneğin, Türkiye'de yılın ilk 6 ayında e-ticaret geçen yıla göre yüzde 64 artış göstermiştir. Küresel bazda ise Dünya Ekonomik Forumu tarafından hazırlanan rapora göre Covid 19, perakende ticarette mağazacılıktan, e-ticarete geçişi 5 yıl öne çekecektir. 2019'da 3,53 trilyon



Hayrettin ÇAYCI
TURKTRADE YÖNETİM KURULU BAŞKANI

dolar ile dünya ticaretinin yüzde 18,6'sını oluşturan e-ticaretin, 2023 yılında 6,54 trilyon dolara ve dünya ticareti içindeki payının da yüzde 22 seviyesine ulaşması beklenmektedir. Tüm bu gelişmeler, dijitalleşmenin hangi yönde evrileceği konusunda hepimize ışık tutmaktadır.
Pandemi nedeniyle yaşanan üretimdeki durmalar ve yavaşlamaların yanı sıra, hizmet sektöründeki keskin daralmanın da etkisiyle 2020 yılında tüm ekonomilerin daralacağı öngörülmektedir. IMF raporlarına göre Dünya ekonomisinin 2020'de yüzde 4,4 küçülmesi beklenmektedir. Küresel ticaret ise DTÖ tahminlerine göre yüzde 9,2 daralacaktır. Buna mukabil emtia ticaretinde Çin'in dünyanın kalanına göre, daha erken toparlanması beklenmektedir.
Covid 19, 2020 sonuna kadar dünyanın 1 numaralı tehdidi, 2021 yılında da muhtemelen en büyük sorunu olmaya devam edecektir. Bilim insanları aşıyı veya tedaviyi bulana kadar bize düşen; pandemi mücadelesinde öğrendiklerimizi kurumsal hafızalarımıza yazmak, çalışanlarımızı ve işletmelerimizi korumak için tüm iş süreçlerimizi buna uygun güncelleyerek yolumuza devam etmektir. Bunu yapabilecek kabiliyette, son derece dinamik ve krizler altında iş yapmayı öğrenmiş bir özel sektöre sahip olmamız bizim güçlü tarafımız olacaktır.

DURUM DERGİMİZDE YENİLİK VAR

Dergimizin bu sayısında dünyayı sarsan Covid 19 pandemisinin ülkemiz ve dünya ticaretine etkisini anlamaya çalıştık. Bu kapsamda, üyelerimizin sektörleriyle ilgili değerlendirmelerinin yanı sıra, pandemi dönemine özgü çalışmalarını, deneyimlerini de sizlerle paylaşmayı amaçladık.
Bir başka önem verdiğimiz konu ise hala bilinmeyen bir denklem olarak önümüzde duran Brexit konusu... Anlaşmasız Brexit halinde karşı karşıya kalacağımız gümrük vergisi yükü üzerine Derneğimiz tarafından yapılan çalışma sonuçlarını, üyelerimizin sektörleriyle ilgili Brexit değerlendirmelerini ve en yetkili isimlerden Brexit'e yönelik görüşleri ilgi ile okuyacağınızı düşünüyorum.
Gelecekte üretimde ve dış ticarette önemli rol oynayacağını öngördüğümüz, Avrupa Yeşil Mutabakatı ile ilgili yazının ve gümrük birliğinin güncellenmesi konusuna farklı bir bakış açısı sunan makalenin de ufuk açıcı olacağını umut etmekteyim.
Diğer yandan dergimize, yoğun iş temposundan biraz uzaklaşabilmek ve enerjimizi yükseltebilmek için bilim, gezi, kültür ve sanat gibi alanlarda da ilginizi çekeceğinizi ümit ettiğimiz başlıklar eklenmiştir.
Daha güzel gündemlerde buluşmak umuduyla, sağlıklı günler diliyorum...

TURKTRADE, PANDEMİDE ÜYELERİYLE BİRLİKTE 'GELECEĞE' DOKUNUYOR

Covid-19 pandemisi sonrasında yaşamın 'yeni normal' adı altında yeniden dönüştüğü bugünlerde, geleceğin inovasyon, teknolojik gelişme, dijitalleşme ve e-ticaret odaklı şekilleneceği ve yeni çağın bu yönde kurgulanacağı tahmin ediliyor. TURKTRADE Derneği de tüm bunları dikkate alarak üyeleriyle birlikte 'yeni normal'in merkezinde yer alıyor ve yeni ürünlerden yeni çalışma yöntemlerine kadar birçok alanda öncülük ediyor.



İnsanlığın genel anlamda en modern yaşam tarzını sürdüğü bir dönemde hayatın, üretimin, tarımın, çalışma metodlarının, beslenmenin, seyahatin yeniden sorgulanmasına neden olan covid-19 pandemisi, hepimize adeta yepyeni bir yaşam modeli dayatıyor. İnsanlık, öncelikle hayatta kalmak, sonra mevcudu korumak ve daha yaşanası bir dünya için, dijitalleşmeden evden çalışmaya, yeni üretim tekniklerinden daha çevreci ürünlere kadar birçok alanda kendini yeniliyor.

Hatta kimilerine göre covid-19 sonrası 'yeni normal', inovasyon, teknolojik gelişme, dijitalleşme ve e-ticaret çağı olarak öne çıkıyor. Türk firmaları da böyle bir zamanda gelişmelerin farkında olarak kendilerini yenilerken, özellikle pandemi döneminde koruyuculuğu yüksek çevre dostu maskeden tulumlara, geliştirilen yoğun bakım solunum cihazından hava temizleme cihazlarına kadar birçok ürünü üreterek, hem Türkiye hem de diğer ülkeler adına insanlığın kullanımına sunuyor. Yeni üretim ve ürünlerin yanı sıra, yeni çalışma yöntemlerini de uygulamada başarılı olan Türk firmaları, evde çalışmadan online toplantılara, sanal fuarlardan e-ticarete kadar birçok hizmet alanında da yenilikleri hayata geçiyor. Tüm bu gelişmeler çerçevesinde TURKTRADE üyeleri pandemi döneminde günümüzü doğru okumaya ve zamanında önlemler almaya çalışırken, aynı zamanda geleceğe dokunuyor.

Covid-19 pandemisi nedeniyle aylardır devam eden ve ne kadar süreceği öngörülemeyen sağlık sorunları, insanoğlunun yaşam şeklini de değiştirdi. Virüsten korunmak amacıyla dünyada sosyal yaşamın değiştiği pandemi günlerinde, pek çok devlet vatandaşlarını koruyabilmek için çeşitli izolasyon önlemleri aldı. Pandeminin ilk aylarında üretimdeki durmalar veya yavaşlamaların üzerine, hizmet sektöründeki keskin daralma da eklenince, tüm dünyada ekonomiler küçüldü.

Birçok devlet vatandaşlarının izolasyon dönemlerini kolay atlatmaları ve işletmelerin batmaması için istihdama nakit desteğinden, vergi indirimleri ve ötelemelerine kadar birçok destek açıkladı. Bu süreçte ekonomilerini desteklemek için hükümetlerin açıkladığı teşvik paketlerinin küresel bazda toplamı temmuz ayında 12 trilyon doları buldu.

Tüm bu desteklere rağmen IMF'nin ekim raporuna göre dünya ekonomisinin 2020 sonunda yüzde 4.4 küçülmesi bekleniyor [1].

%9.2

2020'DE DÜNYA TİCARETİNDE BEKLENEN DARALMA ORANI

%7.2

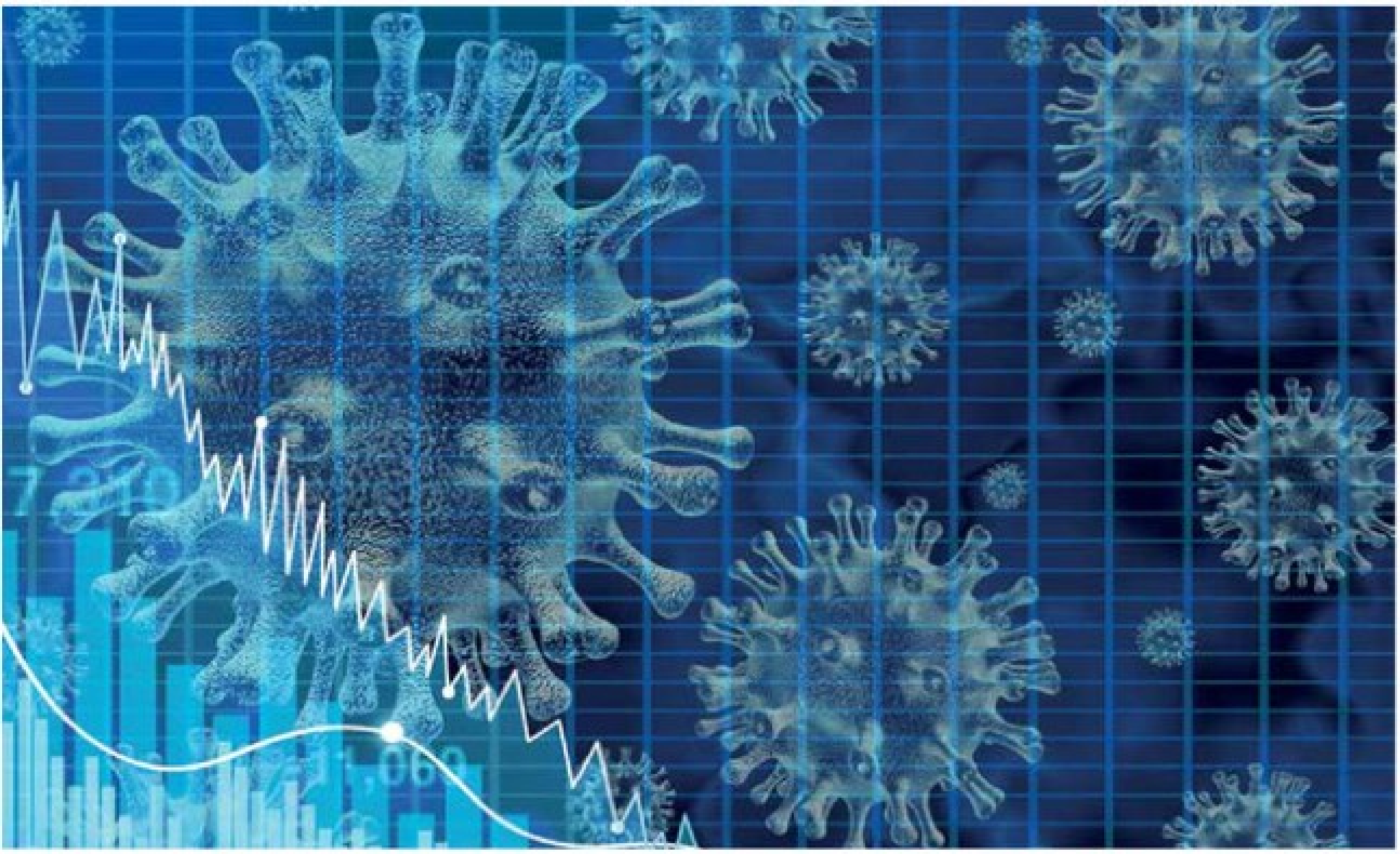
2021'DE DÜNYA TİCARETİNDE BEKLENEN BÜYÜME ORANI



Pandemi sürecinde devletlerin dış ticaret politikalarında korumacılığı artırdığı gözlenirken, sınır kapanmaları ve olağanüstü önlemler nedeniyle zorlaşan lojistik süreçlerinin de etkisiyle bazı ürünlerde küreselleşmenin yerine, kısa vadede yerelde üretmek ve satmak kabul gördü. Bu durum küresel dış ticaret hacminin azalmasına katkı yapmıştır.

Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) ekim ayında güncellediği çalışmasına göre ikinci çeyrekte dünya emtia ticaretinde yüzde 14.3'lük rekor seviyede düşüş yaşanmasının ardından, üçüncü çeyrekte kısmi toparlanma beklentileri öne çıkıyordu.

Yine beklentiler çerçevesinde 2020 yılının tamamında dünya emtia ticaret hacminin yüzde 9.2 düşeceği öngörülüyor. Bu beklentilerin yanı sıra covid-19 pandemisinde kötüleşme



olmaması halinde 2021'de küresel ticaret hacminin yüzde 7,2 büyüyeceği tahmin edilmekte olup, kriz öncesine dönüş 2022 yılını bulabilecektir. [2]

Diğer yandan OECD'nin Ekim 2020 raporu incelendiğinde ise mal ticaretinde kayıplar kısmen telafi edilmeye başlanmış olmakla birlikte, hizmet sektöründe küresel seviyede pandemi öncesi döneme göre küçülmenin halen yüzde 20 seviyesinde olduğu rapor ediliyor. Aynı raporda dünyanın ihracat devi Çin'in 9 aylık mal ticaretindeki değişiminden, pandemi dönemindeki kaybını telafi etmek üzere olduğu yorumu yapılıyor. 2020 ve sonrasında Çin'in dış ticaretteki gücünü daha da artıracağını söylemek kehanet olmayacaktır.. [3]

3.53
TRİLYON DOLAR
2019'DA KÜRESEL E-TİCARET HACMİ

6.54
TRİLYON DOLAR
2023'TE ÖNGÖRÜLEN KÜRESEL E-TİCARET HACMİ

DİJİTALLEŞME HIZ KAZANDI

Pandemi nedeniyle küresel ve yerel ticarette güvenlik nedeniyle yaşanan sıkıntılar, firmaları farklı satış kanallarına yönlendirdi. Bir süredir kısmen de olsa uygulamada olan dijitalleşme, pandeminin gündeme gelmesiyle hızlandı ve her kesim bu alanda yetkinliklerini artırdı. Üretimde, ticarette, gümrük işlemlerinde KOBİ'lerden küresel firmalara, restorandan markete kadar e-ticaret sistemi beklenenden hızlı gelişti. Bu alanda rakamsal veriler de incelendiğinde Türkiye'de ilk altı ayda e-ticaret işlemlerinin geçen yıla göre yüzde 64 artış göstermesi dikkat çekti [4].

Dünya Ekonomik Forumu tarafından hazırlanan rapora göre de covid-19'un, perakende ticarette mağazacılıktan e-ticarete geçişi beş yıl öne çekeceği raporlara geçti. Rapora göre 2020 sonuna kadar büyük mağaza satışlarında en az yüzde 60 daralmaya karşılık, e-ticaretin yüzde 20 büyümesi bekleniyor [5].

Statista tarafından yayınlanan perakendede e-ticaret tablosuna göre ise 2019 yılında 3,53 trilyon dolar ile dünya ticaretinin yüzde 18,6'sı olan e-ticaret, 2023 yılında 6,54 trilyon dolara ulaşacak ve dünya ticareti içindeki payı da yüzde 22'ye yükselecek.



PANDEMİ TÜRKİYE'NİN İHRACATINI OLUMSUZ ETKİLEDİ

Küresel ticarette daralmalar yaşanırken doğal olarak Türkiye de bundan etkilendi. 2020'nin on aylık ihracat verilerine göre yılın ilk yarısındaki yüksek kayıplara rağmen, son aylardaki performansla ihracat 135,7 milyar dolara ulaştı. Bu rakam önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 9,1 daralma anlamına gelirken, bunda pandeminin etkisinin büyük olduğunun altı çizildi.

Pandeminin yanı sıra, önemli pazarlarımızdaki bazı gelişmeler, bölgesel sorunlar veya dış politika kaynaklı anlaşmazlıklar da ihracatımızı olumsuz etkilemektedir.

Gelişmelerle ilgili değerlendirmelerde bulunan TURKTRADE Başkanı Hayrettin Çaycı; tüm negatif koşullara rağmen, pandeminin ihracatımıza olumsuz etkisinin, dünya ortalamasının üzerinde olmayacağını ve güncellenen yıl sonu ihracat hedefi olan 165,9 milyar dolara ulaşılacağını öngördüklerini belirtti.

"Ülkemiz gerek üretimde gerekse dış ticarette son derece dinamik bir özel sektöre sahip. Kriz dönemleri aynı zamanda birçok fırsatı da barındırıyor. Bu fırsatları görecek ve hızlı uyum sağlayacak, krizlere karşı deneyimli kadrolarımız olması güçlü yönümüz olacak.

ÇAYCI, "ÜLKEMİZ GEREK ÜRETİMDE GEREKSE DIŞ TİCARETTE SON DERECE DİNAMİK BİR ÖZEL SEKTÖRE SAHİP. KRİZ DÖNEMLERİ AYNI ZAMANDA BİRÇOK FIRSATI DA BARINDIRIYOR."

Küresel çaptaki sorunlar, yine küresel koordinasyonla çözülebilmektedir. Bu büyüklükteki bir sağlık tehdidinin çözümü için tüm ülkelerin ortak çalışması ve tüm verilerin şeffaf biçimde paylaşılması gerekiyor. Aşının bulunması, tüm ülkelerin aşıya erişiminin sağlanması, azgelişmiş ve düşük gelir grubundaki ülkelere ücretsiz temini gibi konularda uluslararası güvenilir koordinatör kurumlara ihtiyaç bulunuyor" diyen Çaycı, covid-19'un 2021 yılında da öncelikli sorun olmaya devam edecek gibi göründüğünü ifade etti.

Yaşanan olumsuzluklara rağmen pandemi ile gelen ve 'yeni normal' diye ifade edilen bir dönemde Türk firmalarının da çok önemli işlere imza attığını dile getiren Çaycı, TURKTRADE

çatısı altında kendilerini gururlandıran önemli markaların dünyada ses getiren çalışmalar gerçekleştirdiğini söyledi. Çaycı, sözlerini şöyle sürdürdü: "Dünyanın sarsıldığı Covid-19 hiç beklemediğimiz ve hazırlıklı olmadığımız bir anda hayatımıza giriverdi ve tüm gündemimizi değiştirdi. Bilim insanları aşıyı veya tedaviyi bulana kadar bize düşen, pandemi mücadelesinde öğrendiklerimizi kurumsal hafızalarımıza yazmak, çalışanlarımızı ve işletmelerimizi korumak için tüm iş süreçlerimizi buna uygun güncelleyerek yolumuza devam etmek."

AKSA AKRİLİK PANDEMİ DÖNEMİNDE ANTİMİKROBİYAL ÖZELLİKLİ ÜRÜN GELİŞTİRDİ

Pandemi döneminde 'yeni normal'e odaklanan Türk firmalarından TURKTRADE üyesi Aksa Akrilik, antimikrobiyal özelliğiyle tüketicilerin hijyen beklentisine çözüm sunan, insan sağlığına zararsız 'Everfresh' ürününü geliştirdi. Ayrıca doğal kaynak tüketiminin azaltılmasına katkı sağlayacak çevre dostu olmasıyla da dikkat çeken Everfresh, üretim esnasında ürünün içine hapsedilerek kullanılan çinko iyonu teknolojisi sayesinde güçlü antimikrobiyal etki gösteren özelliği ile de zararlı bakteri, küf ve mantar oluşumunu önlüyor. Everfresh'e antimikrobiyal etkisini kazandıran etken madde olan çinko iyonu teknolojisinin elyafın içinde yer alması, antimikrobiyal özelliğin kalıcı olmasını sağlarken, kullanım esnasında ya da sonrasında cilde zarar vermiyor. Everfresh, covid-19 pandemisi nedeniyle zorunlu hale gelen maskenin yanı sıra içlik, çorap, kot, gömlek, bebek ürünleri, aktif giyim gibi giyeceklerde de kullanılabiliyor. Ayrıca, el örgüsü, yastık ve yorgan kılıfı, nevresim, halı, battaniye ve havlu gibi ev tekstil ürünlerinde de kullanım imkânı bulunuyor. Everfresh teknolojisi, antimikrobiyal özelliğiyle kötü kokuya yol açan bakterilerin giyeceklerde üremesini de engelliyor. Çorap, iç çamaşırı, içlik, gündelik kıyafetler ve performans ürünlerinde kuru kalmayı sağlayan Everfresh, kötü kokuyu yok ederken, kullanıcıların kendisini çok daha uzun süre temiz ve ferah hissetmesini sağlıyor.

"DÜNYAYA ÖRNEK OLACAK"

Everfresh'in antimikrobiyal özelliğiyle çok çeşitli kullanım avantajları barındırdığını söyleyen Aksa Akrilik Genel Müdürü Cengiz Taş, tekstil sektörüne sunulan bu yeni Ar-Ge ürününün kullanım alanı, özellikleri ve maliyetiyle dünyada bir örneğinin daha olmadığını kaydetti. Taş, Everfresh'in çinko iyonu teknolojisi sayesinde hem maliyetin düşürüldüğünü, hem de sağlığa uygun bir ürün elde edildiğinin altını çizdi.

Taş; "Everfresh, Aksa Akrilik ailesinin en yeni üyelerinden biri... Everfresh ile tüketicilere sunduğumuz kolaylıklar sayesinde kullanıcı alışkanlıklarını değiştirmeyi hedefliyoruz. Antimikrobiyal özelliğiyle, pandemi nedeniyle artan hijyen ihtiyacına çözüm sunuyoruz. Deneyimli Ar-Ge ekibimizin titizlikle yürüttüğü çalışmalar

TAŞ, "EVERFRESH İLE TÜKETİCİLERE SUNDUĞUMUZ KOLAYLIKLAR SAYESİNDE KULLANICI ALIŞKANLIKLARINI DEĞİŞTİRMEYİ HEDEFLİYORUZ. ANTİMİKROBİYAL ÖZELLİĞİYLE, PANDEMİ NEDENİYLE ARTAN HİJYEN İHTİYACINA ÇÖZÜM SUNUYORUZ."





Cengiz Taş
Aksa Akrilik Genel Müdürü

sonucu, kendi pazarını yaratan öncü bir ürün geliştirdik. Üretimindeki teknolojiyle bir ilk niteliği taşıyan Everfresh, sektörden oldukça olumlu dönüşler alıyor. Kullanıcılara konforlu ve hijyenik bir deneyim sunan Everfresh'e pazardan gelen talebin, önümüzdeki dönemde daha da yoğunlaşacağına inanıyoruz" dedi.

VESTEL'DEN HİJYEN ODAKLI ÜRÜNLER

TURKTRADE'in bir başka üyesi Vestel de pandemi döneminde ekstra hijyen koşulları sağlayan ürünleriyle öne çıktı. Tüketicilerin ürün tercihinin pandemi döneminde değişmesiyle birlikte Vestel'in ürettiği, içindeki havayı temizleyen buzdolabı, yaydığı doğal ışık ile zararlı oluşumları engelleyen bulaşık makinesi, özel ışıklarla yıkadığı çamaşırlarda ekstra hijyen sağlayan çamaşır makinesi ile özel teknolojili süpürgelerinin talep edildiği gözlendi. Ar-Ge'ye verdikleri önem nedeniyle tüketicilerin tercih ettiği hijyen koşullarını sağlayan ürünler geliştirdiklerini aktaran Vestel Şirketler Grubu İcra Kurulu Başkanı Enis Turan Erdoğan, "Gün Işığı teknolojimiz de bunun en iyi örneklerinden biri... Ar-Ge ekiplerimizin iki yılı aşkın süredir üzerinde çalıştığı hijyen odaklı ürünler, bugün en çok beğenilen ürünlerimiz arasında. Gün Işığı teknolojisini tüketicinin beğenisine sunmamız pandemi dönemine isabet etti. Hem insanlara hem de dünyaya fayda yaratma amacıyla tüketicilerimizin talep ve ihtiyaçları çerçevesinde Gün Işığı Teknolojisi ile çok özel makineler ürettik. Bu teknoloji evlere güneş gibi doğacak. Temiz hava, güneş ışığından beslenmesi



Enis Turan Erdoğan
Vestel Şirketler Grubu İcra Kurulu Başkanı



halinde doğal koruyucu haline geliyor. Bilim insanları bu gerçeği teyit ediyor. Güneş ışığı yaşamımızı beslerken, aynı zamanda temas ettiği noktalarda hava kalitesini artırarak bizi zararlı oluşumlara karşı koruyor. İşte biz de doğadan, yaşam kaynağımız güneşten ilham alarak Gün Işığı Teknolojisi'ni geliştirdik. Bu teknolojiye sahip buzdolabı, çamaşır ve bulaşık makineleri, klimalar ürettik ve tüketicilerin tercihine sunduk" diye konuştu.
Vestel'in yeni ürünü çamaşır makineleri çamaşırlara özel ışık vererek ekstra hijyenik yıkama gerçekleştirirken, teknoloji sayesinde yüksek düzeyde hijyen elde edilerek, kazan hijyeni de sağlanıyor. Susuz Gün Işığı adı verilen program pandemi döneminde tüketicilerin beklentilerine yanıt veriyor. Ayrıca su kullanmadan sterilizasyon sağlayan, özel tambur hareketleriyle her yüzeyin gün ışığına maruz kalmasını sağlayan program sayesinde yıkamaya ihtiyaç duyulmuyor. Özel ışıkla 29 dakikada çamaşır, ayakkabı, kağıt para, kredi kartı, cüzdan gibi günlük hayatta sık temas edilen birçok eşya kolayca hijyenik hale geliyor.

ERDOĞAN, "DOĞADAN, YAŞAM KAYNAĞIMIZ GÜNEŞTEN İLHAM ALARAK GÜN IŞIĞI TEKNOLOJİSİ'Nİ GELİŞTİRDİK. BU TEKNOLOJİYE SAHİP BUZDOLABI, ÇAMAŞIR VE BULAŞIK MAKİNELERİ, KLİMALAR ÜRETTİK VE TÜKETİCİLERİN TERCİHİNE SUNDUK."

Gün Işığı teknolojisi kullanılan bir başka ürün olan buzdolabı ise içindeki havayı temizliyor ve gıdaların temas ettiği hava kalitesini artırıyor. Bu sayede her türlü gıda daha uzun süre daha taze ve doğal bir şekilde korunabiliyor. Vestel Gün Işığı Inverter Klimalar ise sahip olduğu teknolojiyle hijyen sağlıyor, çok kademeli filtreleme sistemiyle tertemiz bir ortam havası sunuyor. Bu teknoloji bulaşık makinesinde ise yaydığı doğal ışık ile zararlı oluşumları engelliyor, ekstra hijyen sağlıyor. Gün Işığı teknolojisinin yanı sıra UV-C özellikli çamaşır makineleri, UVON, ION ve UV-C teknolojili bulaşık makineleri, yine UV özellikli klimalar, bakteri ve virüs önleyici fonksiyona sahip termosifonlar ve hava temizleme cihazları gibi ürünler de pandemi döneminde öncelikli tercih edilen ürünler arasında yer alıyor.

SOLUNUM CİHAZI ÜRETİLİYOR

Zorlu Holding Akıllı Hayat 2030 stratejisi çerçevesinde Vestel'in akıllı ürün ve servisler alanında yıllardır yaptığı yatırımların karşılığını aldıklarını ve hizmete sunduklarını aktaran Erdoğan, "Ortaya koyduğumuz vizyon ve geliştirdiğimiz stratejiyle Türkiye'de öncü sayılabilecek bir çok yeniliği harekete geçirebiliyoruz. Örneğin pandemi sürecinde en büyük sorunlardan biri solunum cihazıydı. Biz ise sağlık yatırımları yapmaya 5 yıl önce başlamıştık. Özellikle Vestel Ventures ile 5 yatırımımız var sağlık alanında ve bunlardan biri günümüzün en önemli konusu olan ventilatör üretiyor. Hatta evde kullanılabilen solunum cihazlarını da üretiyor. Vestel ile bir iş birliği yaptılar. Biz bugün onun sayesinde bir anlamda ventilatör üretimine girmiş olduk. Bu saydıklarım gibi teknoloji ve inovasyon odaklı birçok ürün ve servisi önümüzdeki dönemde

tüketicilerin kullanımını sunacağız" dedi. Diğer yandan perakende alanında da tüketicinin satın alma alışkanlıklarını dikkate alarak bir süredir online kanallara yöneldiklerini hatırlatan Erdoğan, sözlerine şöyle devam etti: "Vestel olarak uzun zamandır e-ticarete yatırımlarımızı artırarak devam ettiriyorduk. Online kanallara özel kampanyalar, kendi web sitemizin haricinde farklı online satış platformlarıyla iş birlikleri, online ve offline entegrasyonu son beş yıldır yoğun olarak gündemimizde olan konulardı. Dolayısıyla içinde bulunduğumuz bu döneme de ayak uydurmamız zor olmadı. Gerek yönetim seviyesinde gerekse alt kademede hızla projeler üretip, uygulamaya aldık. Bunlardan en önemlisi 24 saatte teslim uygulamamız. E-ticarette önemli bir adım olan, özellikle bizim gibi büyük hacimli ürünler satan perakende şirketinde bir ilk olan bu uygulama pandemi döneminde bizi rakiplerimizden ayıran nokta oldu. Biz bu uygulamayı hayata geçirirken önce müşterilerimizin ihtiyaçlarını en hızlı şekilde giderip, tüketici faydası ve memnuniyeti sağlayarak Vestel markasına değer katmayı amaçladık."

ALTIN: "AVRUPA'YA ANTİBAKTERİYEL KUMAŞ SATIYORUZ. SAHİP OLDUĞUMUZ BİLGİ VE TECRÜBE İLE ANTİVİRAL NEVRESİM VE PERDE ÜRETME KAPASİTEMİZ DE BULUNUYOR. İNGİLTERE'YE HAVAYI TEMİZLEYEN PERDE SATIŞI YAPMAYA BAŞLADIK."



MARKS&SPENCER MARKASI İÇİN 5 MİLYON ADET ANTİBAKTERİYEL MASKE

TURKTRADE üyeleri arasında yer alan Zorlu Tekstil de inovasyona dayalı yeni nesil tekstil ürünleriyle öne çıkıyor. Isıya ve neme duyarlı, hava geçirgenliği yüksek, aynı zamanda antibakteriyel ve antiviral özellikleri bulunan ipliklere sahip ürünleriyle sağlıktan savunma sanayi ve güvenliğe kadar birçok sektöre, üst düzey know-how gerektiren akıllı tekstil ürün ve çözümleri sunan Zorlu Tekstil, pandemi döneminde yüksek teknoloji içeren bu ürünlerini insanlık için maske üretiminde kullandı. Pandeminin ilk döneminde Sağlık Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi çalışması doğrultusunda üretim bantlarını hızlı bir şekilde maske üretimine çeviren Zorlu Tekstil, kurduğu 'Korona Destek Komitesi' ile Türkiye genelinde pek çok sağlık kuruluşuna yastık, yorgan, nevresim ve güneşlik kumaş ile cerrahi maske ve koruyucu tulum bağışı yaptı. Bu ürünlerin bağışlarının yanı sıra şimdi de Amerika başta olmak üzere birçok gelişmiş ülke pazarına ihracat yapmaya hazırlanan Zorlu Tekstil, teknik tekstillere yönelik mevcut Ar-Ge, inovasyon ve teknolojisini çevik bir şekilde ürüne dönüştürerek küresel pazarlarda da adından söz ettirecek.



Necat Altın
Zorlu Holding Tekstil Grubu Başkanı

Zorlu Holding Tekstil Grubu Başkanı Necat Altın, "Antibakteriyel çarşaf ve nevresim dahil birçok akıllı tekstil ürünümüzle yıllardır hastanelerin ve sağlık sektörünün yanındayız. Son dönemde daha da fazla odaklandığımız bu alandan aldığımız geri bildirimler sonrasında DRY TOUCH® adını verdiğimiz terletmeyen ve nefes aldıran teknik tekstil kategorisindeki kumaşlarımızla maskeler



ürettik. Aylık 3 milyon adet maske üretim kapasitesine sahibiz. Antibakteriyel maskenin yanı sıra antiviral maske de üretiyoruz. Yurt dışı pazarlar için görüşmelerimiz devam ediyor. Şu anda ihracatımızın yüzde 10'u maske satışından geliyor. İngiltere'ye Marks&Spencer markası için 5 milyon adet antibakteriyel maske ihracatı gerçekleştirdik. Bugün artık Avrupa'ya antibakteriyel kumaş satıyoruz. Sahip olduğumuz bilgi ve tecrübe ile antiviral nevresim ve perde üretme kapasitemiz de bulunuyor. İngiltere'ye havayı temizleyen perde satışı yapmaya başladık. Zorluteks fabrikamız ISO 13485 Tıbbi Cihazlar Kalite Yönetim Sistemi ve TSE Güvenli Üretim Belgesi aldı. Sahip olduğumuz know how ile önümüzdeki dönemde tulum, maske ve hastanelerin yanı sıra ev tekstili üzerine yeni ürünler sunarak dünya perakende devlerinin inovatif iş ortaklarından biri olmayı sürdüreceğiz" dedi.

ALTIN: "TAÇ MARKALI MASKELER, HAVA İLE TAŞINAN NEGATİF MADDELERE KARŞI KULLANICIYI KORUYARAK TEMİZ HAVA SOLUNMASINA YARDIMCI OLURKEN ERGONOMİK YAPISIYLA HEM KONFORLU HEM DE ANTİBAKTERİYEL DIŞ YÜZEYİ İLE GÜVENLİ BİR KULLANIM SUNUYOR."

BAKTERİ OLUŞUMUNA YÜZDE 99,7 ENGEL

Sağlık ve hijyen konularının her zamankinden daha fazla önem kazandığının altını çizen Necat Altın, TAÇ markası altında da önemli başarılara imza attıklarını dile getirerek konuşmasını şöyle sürdürüyor: "Bu dönemde özel olarak tasarladığımız TAÇ markalı maskeler, hava ile taşınan negatif maddelere karşı kullanıcıyı koruyarak temiz hava solunmasına yardımcı olurken ergonomik yapısıyla hem konforlu hem de antibakteriyel dış yüzeyi ile güvenli bir kullanım sunuyor. Ayrıca, son dönemde biyosidal içerikli antibakteriyel kumaştan ürettiğimiz TAÇ nevresim takımları da bakteri oluşumunu yüzde 99,7 engelliyor. Bununla birlikte pratik&hijyenik dediğimiz seyahat tipi kolay taşınabilir ürünler ve tek kullanımlık Kullan&At ürün grubunu satışa sunduk. Bunların yanı sıra Erciyes Üniversitesi ile birlikte antibakteriyel ve antiviral apre geliştirilmesi konusunda iş birliği içindeyiz. Erciyes Üniversitesi bilim insanları Nano Teknolojik çalışmalar sonunda Nano Gümüş etkenli bir dezenfektan üreterek salgınla ve diğer zararlı mikroorganizmalarla mücadelede güçlü bir koruyucu geliştirdi. Hızlı ve uzun süre kalıcı etkisi olan aynı zamanda içinde çevreye zararlı madde ve bileşenler bulunmayan bu koruyucu madde, Türkiye'nin tek vegan belgeli koruyucusu olma özelliği de taşıyor. Biz de Zorluteks olarak Erciyes Üniversitesi ile yaptığımız iş birliği neticesinde, doğal kaynaklardan elde edilen bileşenlerden oluşan bu aprenin, hem ev tekstili hem de maske kumaşları üzerine uygulanma yöntemleri ve yıkama dayanımının geliştirilmesi üzerine çalışmalar yapıyoruz."



"BİZ BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ!"

"Covid-19 salgını herkeste olduğu gibi Kibar Holding olarak bizim de tüm süreçlerimizi yeniden gözden geçirmemize neden oldu. Virüslerin zekasının olmadığı doğru olabilir ama bir konuda üstünlüklerini kabul etmemiz lazım: 'değişirler', 'uyum sağlarlar' ve bunu 'çabucak' yaparlar. Onlardan kapmamız gereken de işte bunlardı ve biz de bu dönemde bunu uygulamaya çalıştık" diyen Kibar Holding CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Kayabaşı, özellikle Uzak Doğu ülkeleri ile çalışmaları nedeniyle covid-19 konusunda Türkiye'de vakalar görülmeden önce tedbirlerini aldıklarını vurguladı. Kayabaşı, pandemi döneminde gündeme gelen esnek çalışma uygulamalarını 'yeni normal'de de hayatlarının bir parçası yapmak için çalıştıklarını aktararak, bu kapsamda iş tanımları uygun olan çalışma arkadaşlarının uzaktan çalışma, esnek saatlerde çalışma ve farklı özel gün izinleri şeklinde düzenlemeyi hedeflediklerini söyledi. 'Yeni normal'de dünyada yeni çalışma modellerinin ağırlık kazanacağını düşündüklerini belirten Kayabaşı, "İş ve özel yaşam dengesini de gözetmeyi hedefleyerek yapacağımız bu uygulamaları, pandemi dönemi boyunca test etme şansını da yakaladık. Altyapımızın da etkinliği sayesinde, tüm bu süreçlerde sıkıntı yaşamadan çalışmaya devam ettik. İş süreçlerimizde herhangi bir sorun yaşamadığımız gibi aksine bu dönemi oldukça verimli geçirdik" diyerek sözlerini şöyle sürdürdü:

KAYABAŞI, "İŞ VE ÖZEL YAŞAM DENGESİNİ DE GÖZETMEYİ HEDEFLEYEREK YAPACAĞIMIZ BU UYGULAMALARI, PANDEMİ DÖNEMİ BOYUNCA TEST ETME ŞANSINI DA YAKALADIK."



Haluk Kayabaşı
Kibar Holding CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi

"Evden çalışmaya elverişli görevlerde hızla bu adımı uyguladık ve işyerlerimizdeki yoğunluğu azalttık. Ayrıca çalışma arkadaşlarımız ve ailelerinin bu dönemde hem psikolojik hem de fiziksel olarak güçlü olmaları amacıyla düzenli iletişim/paylaşımlar gerçekleştirdik. Sağlıklı beslenme, stres yönetimi, etkin uzaktan çalışma, evde ailecek hep birlikte yapılabilecek aktiviteler gibi birçok bilgilendirmenin yanı sıra çalışma arkadaşlarımızın evde kalan çocukları için 'Resim Yarışması' ve 'Bilgi Yarışması' gibi aktiviteler düzenledik. Çalışan destek hattımız ile birlikte hem çalışma arkadaşlarımıza hem de ailelerine 7/24 psikolojik, hukuki ve sağlık konuları dahil olmak üzere birçok konuda destek olduk. Bu süreçte hep belirttiğimiz gibi şeffaf ve sürekli iletişim bizim en büyük gücümüz oldu. İletişim kaynaklarımızı sonuna kadar kullanarak her mecrada gerek ofis gerekse saha çalışanlarımıza ulaşarak bilgilendirmelerimizi gerçekleştirdik. Aldığımız tüm aksiyonları ve planlamalarımızı çalışma arkadaşlarımızla anlık olarak paylaştık."

UZAKTAN ÇALIŞMA MODELİNDE YENİLİKLER GELİYOR

Kayabaşı, uzaktan çalışma döneminde yeni mobil aplikasyonla birlikte çalışma arkadaşlarının tüm iç iletişim duyurularına, haberlere, anketlere, iş akışlarına ve faydalı bağlantılara istedikleri zaman istedikleri yerden ulaşmalarını sağlayacaklarını da belirtti. Uygulama sayesinde tüm çalışma arkadaşlarını kapsayan ve iletişimi interaktif bir şekilde yürütecekleri bir sürece sahip olacakları bilgisini veren Kayabaşı, "Ayrıca yeni eğitim portalımıza geçiş yapıyoruz. Bu geçişle birlikte tüm çalışma arkadaşlarımızın merak ettikleri konularda istedikleri zaman istedikleri yerden istedikleri içeriklere ulaşmalarını sağlayacağız. Kullanıcı dostu ara yüzü, birbirinden öğrenme kültürünü destekleyen interaktif menüleri ve eğlenceli içerikleriyle gelişmek artık çok daha keyifli olacak" dedi.

Tüm bu çalışmaları 'Biz Birlikte Güçlüyüz!' mottosuyla geliştirdiklerini ve grup olarak geleceğin çalışma hayatına hazırlandıklarını ifade eden Kayabaşı, sözlerini şöyle tamamlıyor: "Krizler zor zamanlardır. Ancak liderler için de tabiri caiz ise bir ehliyet yenileme sınavıdır.

KAYABAŞI, "İLETİŞİM KAYNAKLARIMIZI SONUNA KADAR KULLANARAK HER MECRADA GEREK OFİS GEREKSE SAHA ÇALIŞANLARIMIZA ULAŞARAK BİLGİLENDİRMELERİMİZİ GERÇEKLEŞTİRDİK. ALDIĞIMIZ TÜM AKSİYONLARI VE PLANLAMALARIMIZI ÇALIŞMA ARKADAŞLARIMIZLA ANLIK OLARAK PAYLAŞTIK."

Teoride sahip olunan tüm bilgiler, yıllar içinde kazanılan tüm deneyimler, öngörüler, hisler en doğru şekilde bir araya getirilmelidir. Lider her zaman en çok konuşan değil, dinleyen, kulak veren olmalıdır. İnsan odağından uzaklaşmadan, panik ve telaşa yenik düşmeden, sağlıklı ve yerinde kararlar almak kriz zamanlarının olmazsa olmazıdır. Biz, bu ağır ve tahmin edilemeyen kriz sürecini birbirimizi dinleyerek, birbirimizden güç alarak, her ne koşulda olursa olsun üretmeye devam ederek, çevrimiçi çözümler ve dijitalleşmenin nimetlerinden en üst seviyede faydalanarak geçirmeye çalıştık, çalışıyoruz. Dileğimiz bu zor zamanların bir an önce atlatılması ve üzerinde yaşadığımız cömert dünyanın tüm insanlık tarafından sürdürülebilir bir yaklaşımla kucaklanması."



"AMBALAJ ÜRETİMİMİZE TÜM ÖNLEMLERİ ALARAK DEVAM ETTİK"

Ambalaj sektörünün önemli oyuncularından TURKTRADE üyesi Sarten Ambalaj da pandemi döneminde hijyene olan ilginin artmasıyla öne çıktı. Sarten Ambalaj CEO'su Zeki Sarıbekir, "Koronavirüs ile sarsılan dünyada insan sağlığı için ambalajlı ürün olmazsa olmaz niteliğinde. Sektör olarak bunun bilinciyle hareket ettik. Bu dönemde gıda, içecek, hijyen-temizlik ürünleri, ilaç sanayi ve kozmetik öne çıktı. Biz de gerekli tüm önlemleri alarak üretime devam ettik, tedarik zincirini aksatmamak için hiç durmadan çalıştık" ifadesini kullandı.



Zeki Sarıbekir Sarten Ambalaj CEO'su

Sarten Ambalaj'ın gıda, kozmetik ve endüstriyel ürünler olmak üzere 3 ayrı sektöre metal ve plastik ambalaj ürettiğini hatırlatan Sarıbekir, "Dünyada ilk 10 metal ambalaj üreticisi, Avrupa'da ise ilk 3'te yer alıyoruz. Üretimimizin yüzde 80'ini metal, yüzde 20'sini de plastik ambalaj oluşturuyor. Ciromuzun ise yaklaşık yüzde 50'sini gıda, yüzde 25'ini endüstriyel ürünler ve geriye kalan yüzde 25'ini de kozmetik oluşturuyor. Sarten'in kuruluşunun 50'nci yılı olan 2022'ye kadar yurtiçi ve yurtdışında toplam 50 milyon dolarlık yatırım yapma hedefi koymuştuk, bu hedef doğrultusunda ilerlemeyi sürdürüyoruz. Ayrıca, 2022 için 500 milyon dolarlık global ciro, 2030 için ise 30 fabrikaya ulaşma ve 1 milyar dolar global ciro gerçekleştirme hedefimiz bulunuyor" bilgisini verdi.

SARIBEKİR, "KORONAVİRÜS İLE SARSILAN DÜNYADA İNSAN SAĞLIĞI İÇİN AMBALAJLI ÜRÜN OLMAZSA OLMAZ NİTELİĞİNDE. BUNUN BİLİNCİYLE GEREKLİ TÜM ÖNLEMLERİ ALARAK ÜRETİME DEVAM ETTİK."

1- https://www.imf.org/external/datamapper/profile/WEOWORLD

2- https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr862_e.htm

3- http://www.oecd.org/sdd/its/international-trade-pulse-oecd-updated-october-2020.htm

4- https://www.eticaret.gov.tr/haberler/10040/detay

5-https://www.weforum.org/agenda/2020/08/covid19-pandemic-social-shift-ecommerce-report/

2021'DE TÜRKİYE'NİN BÜYÜMESİNDE V TİPİ ÇIKIŞ BEKLENİYOR

Covid-19 pandemisi nedeniyle 2020 yılında küresel sistemde beklentilerin alt üst olduğu açıklamasında bulunan Ekonomist Mahfi Eğilmez, dünyanın dört büyük ekonomisinde büyüme performansında ciddi kırılmalar beklendiğine dikkat çekiyor. "Çin dışında bütün büyük ekonomiler için 2020 yılında küçülme bekleniyor. Çin açısından yüzde 1,9'luk bir büyüme de aslında küçülmeye yakın bir oran. IMF, 2021 yılında 4 büyük ekonominin V tipi bir çıkışla büyümeye geri döneceklerini tahmin ediyor. 2021 yılında böyle V tipi bir geri dönüşün sergilenmesi bugünkü görünümle pek kolay değil gibi... IMF, biraz da moral vermek için tahminleri iyimser tutmuş görünüyor" değerlendirmesini yapan Eğilmez, Türkiye ile ilgili tahminlerini de şöyle ifade ediyor: "IMF'nin 2020 ve 2021 tahminlerini Orta Vadeli Program (YEP) tahminleriyle karşılaştırmalı olarak, 2020 için yüzde 5 küçülmeye karşılık 2021'de yüzde 5 büyüme öngörüyor. Bu tam anlamıyla V tipi bir çıkış demektir. Bu çarpıcı çıkışa karşılık kişi başına gelir dolar cinsinden düşüyor. YEP tahminleri çok daha iyimser. IMF tahminlerine göre kişi başına gelir 8 bin doların altına düşer ve 2021'de biraz daha gerilerken YEP, kişi başına gelirin 8 bin doların üzerinde kalacağını ve 2021'de de artacağını tahmin ediyor.

Eğer IMF'nin 2020 yılı tahminleri gerçekleşirse Türkiye 2013 yılında ulaştığı 950 milyar dolarlık GSYH ve 12.480 dolarlık kişi başına gelirden 650 milyar dolarlık GSYH ve 7.715 dolarlık kişi başına gelir düzeyine gerilemiş olacak ki, bu 7 yılda üçte bir oranında gelir kaybı anlamına gelecek.

Türkiye ile ilgili gerçekleşmeleri bir noktaya kadar diğer ülkelerde olacağı gibi salgının seyri belirleyecek. Buna ek olarak Türkiye için risklerin ne yönde gelişeceği de büyük ölçüde etkili olacak."



Arçelik Ultra Hijyen Serisi, Evinizi Koruma Teknolojisi

Virüs ve bakterilerin* %99,9'unu yok eden Ultra Hijyen Serisi teknolojileri, yiyeceklerinizi, kıyafetlerinizi ve eşyalarınızı güvenle hijyenik hale getirir.

SAĞLIK BAKANLIĞI ONAYLI

VİRÜS VE BAKTERİLERİN* %99,9'unu ÖLDÜRÜR



*Arçelik Ultra Hijyen Serisi Ürünleri; Escherichia coli, Staphylococcus aureus, Candida albicans, Aspergillus niger, Enterococcus hirae ve Pseudomonas aeruginosa bakteri ve mantarlarının, Adenovirus type 5, Murine Norovirus, Poliovirus type 1, Bovine Coronavirus, SARS-COV-2 (Coronavirus) virüslerinin öldürülmesinde etkilidir. Ürün bazında ayrıntılı bilgi için Arçelik mağazaları ve www.arcelik.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

Koç

arcelik.com.tr

0850 210 0 888

arçelik

CÜNEYT BAŞBAKKAL

Yaşar Dış Ticaret Genel Müdürü ve
Yaşar Holding Dış Ticaret Başkan Yardımcısı

PANDEMİ SÜRECİ, YEREL/YERİNDE ÜRETİMİ ÖNCELİKLENDİRİYOR

Dünyada gıda ticaretinde büyüme potansiyellerinin yanı sıra riskler de mevcut. Tüm değişkenlikler ve riskler arasında öne çıkan başlık ise arz ve tedarik güvenliğidir. 2000'ler ile hızlanan uluslararası ticaret, pandemi süreci sonrası güvenlik endişeleri ile yerini yerel/yerinde üretimi önceliklendirme aklına bırakmaktadır.

Genel verilere bakarsak küresel ithalat hacmi 19 trilyon dolar seviyesindedir. Bunun yüzde 38'i 5 büyük ithalatçı (ABD, Çin, Almanya, Japonya ve Birleşik Krallık) tarafından yapılmaktadır. Tarımsal ürünler- gıda, sebze-hayvansal ürünler, yağlar, tütün ve içecekler- yaklaşık 1.7 trilyon dolarlık ticaret akışına, yani uluslararası ticaretin yaklaşık yüzde 10 civarına denk gelmektedir. Küresel tarımsal ürün arzında artış, tedarik lokasyonlarındaki çeşitlilik ve küresel değer zincirlerinin oluşması ile 2000'lerden bu yana küresel tarımsal ürün/gıda ticareti düzenli büyümesini sürdürmüştür. Pandemi dönemi öncesinde gıda ticaretine negatif etki eden unsurlar kuraklık, dönem dönem ortaya çıkan hayvan hastalıkları ve ekonomik faaliyetlerde yavaşlama ile talebin azalması olmuştur.

Pandemi dönemi ise küresel gıda ticareti açısından birtakım ek risklerin öne çıktığı bir dönem olmuştur. Ödeme vadelerinin uzadığı gözlenmektedir. Lojistikte yaşanan aksaklıklar, gümrüklerde kısa dönemli de olsa gözlenen gecikmeler uluslararası ticaretin önünde tehditler olarak öne çıkmaktadır. Artan lojistik riskler nedeniyle emniyet stoğu miktarları artırılmıştır. Bir yanda dış tedarik ürünlerde stok miktarları artırılırken, bir yanda ülkeler gıda gibi kritik kategorilerde dışa bağımlılığı azaltmaya ve yerli üretime yönelmeye doğru stratejiler üzerinde çalışmaktadır. Ayrıca olası tedarik zinciri aksaklıklarını önlemek adına dış tedarikte alternatiflerin yaratılması, coğrafi yakınlığı olan tedarikçilerin tercih edilmesi gibi değişimler de gözlenmektedir.

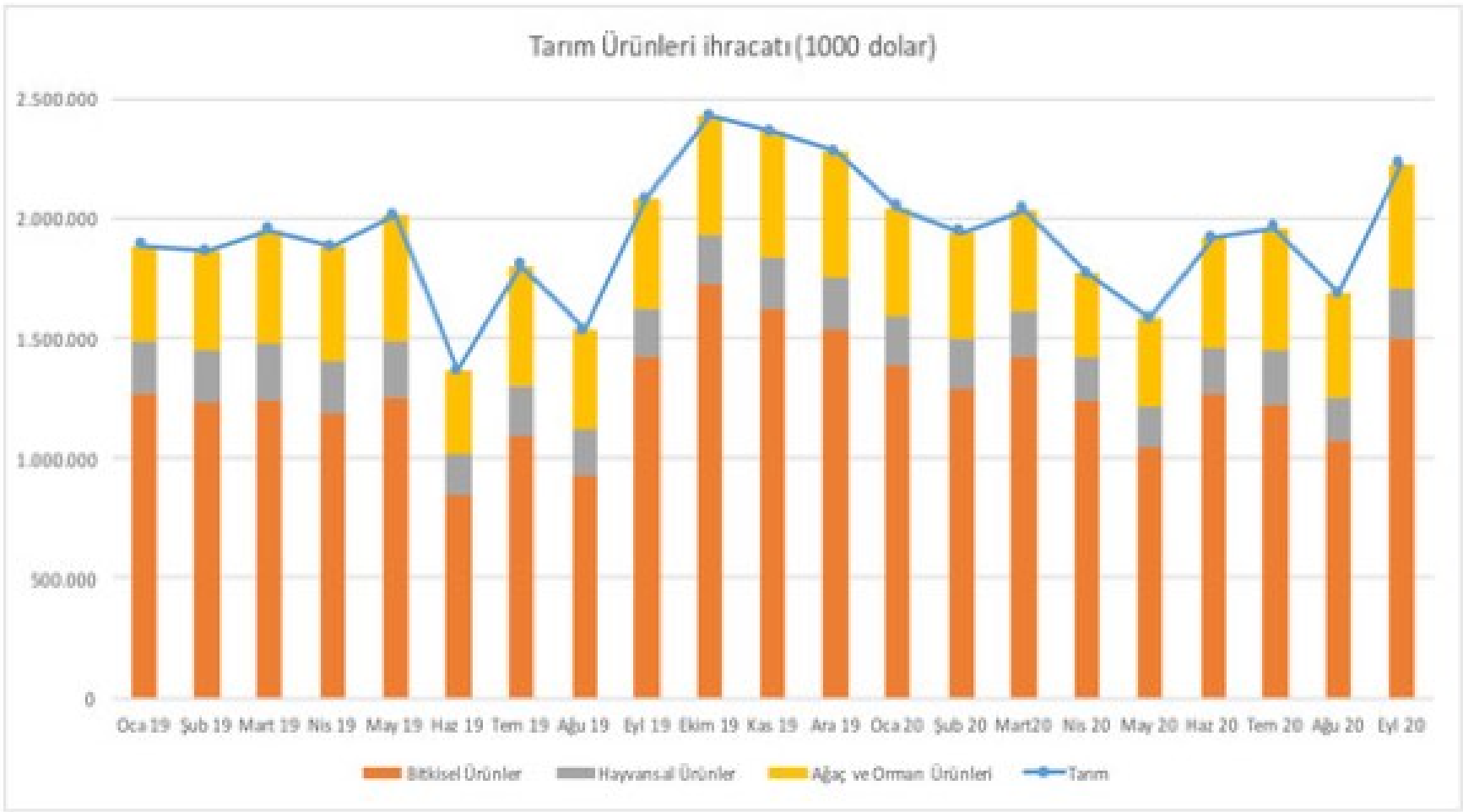
Tüm bu risklere rağmen, gıda ticaretinin pandemi döneminde diğer sektörlere göre daha az etkilenmesi öngörülmektedir. Yine de tahıllar, şeker ve pirinçte küresel talebin azalması, taze deniz ürünlerinde önemli kanal olan Ev Dışı Tüketim kanalının ciddi etkilenmiş olması, yağlar ve sütlü ürünlerde ithal ürün ihtiyacının azalması da gıda alanında daralma beklentisini kuvvetlendiren negatif etmenler olarak listelenebilir.



KÜRESEL TAHIL TİCARETİNDE BÜYÜME BEKLENİYOR

Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'ne göre küresel tahıl ticaretinde yüzde 2.2'lik bir büyüme öngörülmektedir. Üretim miktarının tarihi zirveye ulaşması beklenen tahıllarda, stok miktarında artış beklenmektedir. Küresel Tahıl Fiyat Endeksi de ocak-mayıs döneminde yatay seyrini sürdürmüştür.

Buğday üretiminde ise AB, Ukrayna ve ABD'deki düşüşlere rağmen küresel ticarette ve fiyat endeksinde limitli artış öngörüsü bulunmaktadır. Soya, mısır, arpa gibi diğer ürünlerde ise üretimde rekor seviyelere ulaşılmasının, fiyat endeksinde



yüzde 5'lere varan ciddi gerilemeler doğuracağı tahmin edilmektedir. Çin ve S. Arabistan'daki talep artışının da küresel ticarette artışa yol açması öngörülmektedir. Bu ürünlerin aksine pirinçte Afrika ve Asya talebinin durağanlaşması ile 2020'de yatay seyir beklenmektedir.
Yağlarda ise ayçiçeği ve soyadaki limitli artışlara rağmen ticarette daralma öngörülmektedir. Üretim daralmasına paralel olarak bio-yakıt talebindeki daralma da bunda etkili olacaktır.

ET ÜRETİMİ NEGATİF ETKİLENECEK

Küresel et üretimi de 2020'de negatif etkilenen kategorilerden olacaktır. Özellikle Asya ülkelerinde görülen hayvan hastalıkları ile üretim miktarı azalacaktır. Uluslararası ticaret büyümeye devam etse de önceki yıllara göre büyüme ivmesinde yavaşlama beklenilmektedir. Büyümenin Çin'de artan talepten kaynaklanması öngörülmektedir. Pandemi etkisi ile lojistik engeller ve ev dışı tüketimin azalması ise büyümeyi limitlendirmektedir.
Sütlü ürünlerde özellikle Asya ülkelerindeki kapasite artışları ile üretimin artması öngörülse de küresel ticarette yüzde 4'e varan gerileme öngörülmektedir. Bu rakam son 30 yıldaki en yüksek yıllık daralmaya denk gelmektedir. Çin, Cezayir, S. Arabistan gibi ülkelerde süttozu talebinin daralması; üretici ülkelerde artan stok miktarları ile beraber düşünüldüğünde fiyat endeksinde gerileme öngörülmektedir.
Deniz ürünlerinde ise pandemi etkisi ile hem arzda hem de talepte daralma beklentisi ile küresel ticarette küçülme öngörülmektedir. AB, ABD ve Rusya pazarlarındaki belirsizliklerin de etkisi ile fiyat endeksinde önemli düşüşler görülmektedir.

TÜRKİYE TARIMSAL ÜRÜN İHRACATI!

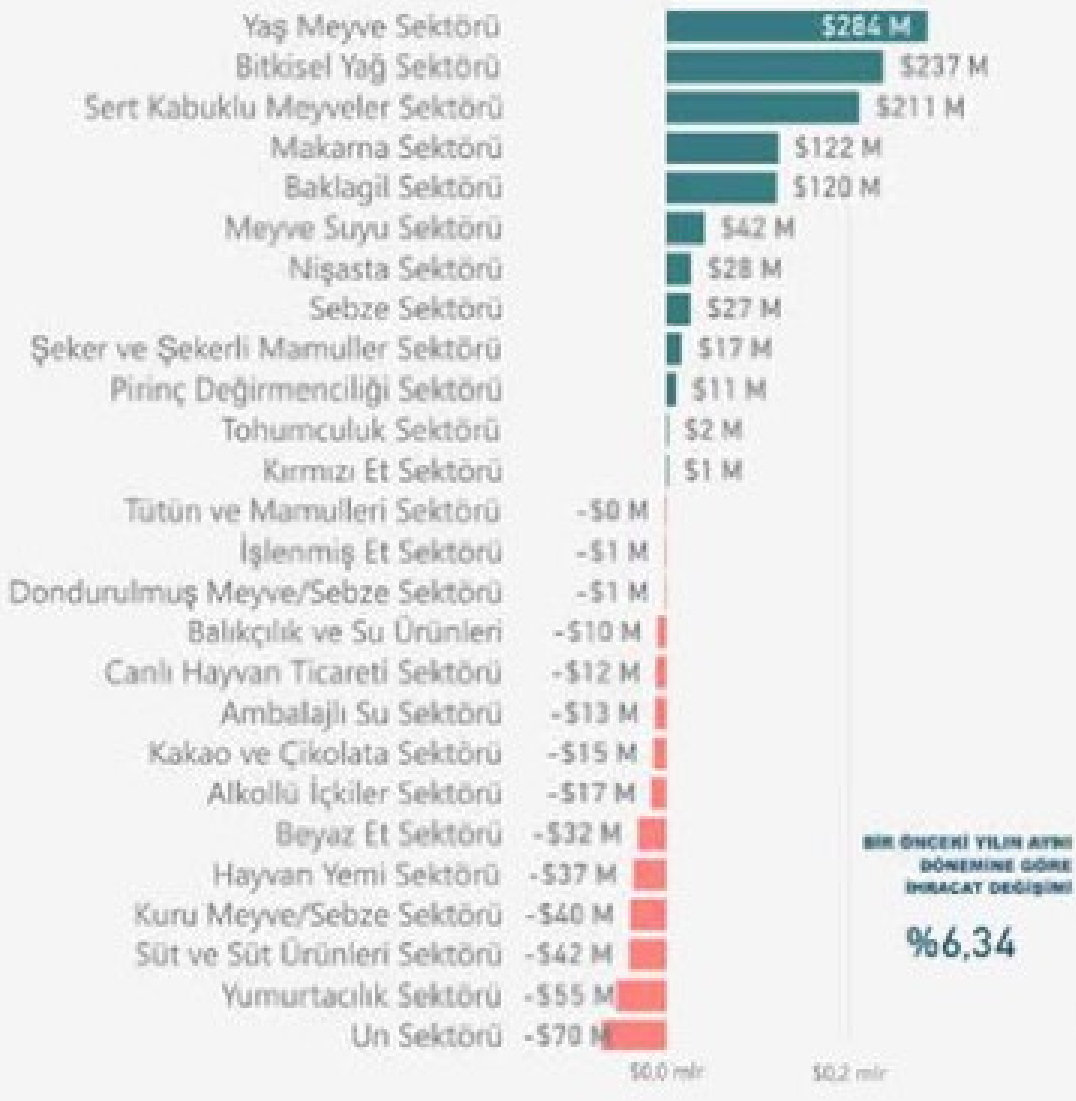
Ülkemiz açısından 2020 sonrasının bu gelişmeler ışığında fırsat ve tehditlere maruz olduğu ortadadır. Sektörel bazda baktığımızda 109 milyar dolarlık toplam ihracatın 17 milyar dolarlık kısmı tarım ürünleridir. Toplam ihracatta yüzde 10'luk daralmaya rağmen, ilk 9 ayda tarım ürünlerinde yüzde 5 büyüme gözlenmektedir. Bitkisel ürünler 11 milyar dolar ile bunun coğunluğunu oluştururken, hayvansal ürün ihracatı 1.7 milyar dolar seviyesindedir. Türkiye'nin tarım ürünlerindeki potansiyelini ve fırsatları yansıtması açısından önemli bir ayrışma olarak not edilebilir.
Tarım ürünleri ihracatı içinde gıda ve içecek ürünlerine odaklandığımızda ocak-eylül döneminde Türkiye'nin 14.6 milyar dolarlık ihracat büyüklüğü görülmektedir. Geçen yıla göre yüzde 6.34'lük bir artış görülmektedir. Gıda alanındaki sektörel büyümelere

baktığımızda ise en büyük artış yaş meyveler, bitkisel yağlar ve sert kabuklu meyveler sektörlerinden gelmektedir. Un ve yumurtacılık sektörleri ise en çok daralma görülen alanlar olarak önce çıkmaktadır.
Gıda alanında en büyük pazarlar olarak Irak, Almanya ve Rusya öne çıkmaktadır. Çin gibi büyük potansiyel sunan yeni pazarlara giriş ile mevcut pazarlarda derinleşme fırsatlarının değerlendirilmesi, ihracat artışını getirebilecek yollar olarak öne çıkmaktadır.
Özetlemek gerekirse, dünyada gıda ticaretinde büyüme potansiyellerinin yanı sıra riskler de mevcuttur. Tüm değişkenlikler ve riskler arasında öne çıkan başlık arz ve tedarik güvenliği olmaktadır. 2000'ler ile hızlanan uluslararası ticaret, pandemi süreci sonrası güvenlik endişeleri ile yerini yerel/yerinde üretimi önceliklendirme

DÜNYADA GIDA TİCARETİNDE BÜYÜME POTANSİYELLERİNİN YANI SIRA RİSKLER DE MEVCUTTUR. TÜM DEĞİŞKENLİKLER VE RİSKLER ARASINDA ÖNE ÇIKAN BAŞLIK ARZ VE TEDARİK GÜVENLİĞİ OLMAKTADIR.

aklına bırakmaktadır. Kritik ürünlerde yerel üretim teşvik edilmekte, tedarikçi bağımlılığını azaltmaya yönelik adımlar atılmaktadır. Tedarik zincirlerinde bölgesel yeni ağlar kurulması, tedarik zinciri ağlarına yönelik olarak yeni ticaret ve gümrük birliği alanları oluşturulması, tedarik mesafelerinin ve sürelerinin kısalmasının hedeflenmesi gibi maddeleri bu yaklaşımın bir parçası olarak özetleyebiliriz. Ayrıca dijitalleşme, güvenli ve çevreye duyarlı üretim, ambalaj ve hammadde girdilerde sürdürülebilirlik gibi konular da tedarik ağlarının oluşturulmasında dikkate alınan konular arasına girmektedir.
Öte yandan gıda alanında yerelleşmeye geçişin kısa vadede önündeki engeller ve mevcut ihracatçı ülkelerdeki arz fazlası gibi etmenler de dış ticaretin gücünü korumaya devam etmesi yönünde kuvvetli argümanlardır. AB ülkelerinin Serbest Ticaret Anlaşmaları ile sütlü ürünlerde, ağırlıkla peynir kategorilerinde Asya pazarlarında güç kazanması buna örnek gösterilebilir. Yine yağsız süttozunda Çin'de yılın ilk döneminde pandemi etkileri ile tüketimin düşmesi ve bunun tedarik bolluğuna yol açarak yılın ilk yarısında fiyatların düşüş trendine girmesi de dış ticaretin gelecek trendleri açısından analiz edilmesi gereken konulardandır. Tüketim daralması yaşanan süttozu örneğinde de görebileceğimiz üzere, artan fiyat rekabetinin gelişen pazarların genelde fiyat avantajına dayanan ihracatçı güçlerini sekteye uğratabilme ihtimali vardır. Bu nedenle katma değerli ürün geliştirmek ve markalaşmak da önümüzdeki dönemde gıda ihracatı yaklaşımında dikkate alınması gereken konular olarak değerlendirilmelidir.

2020 YILINDA BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE SEKTÖRLERİN İHRACAT DOLAR FARKI ($)



RIZA MEHMET KORKMAZ
UNSPED Gümrük Müşavirliği
Genel Müdürü

PANDEMİNİN GÜMRÜK VE DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNE YANSIMALARI!

Ülkemizin pandemi sürecini başarılı bir şekilde atlatabilmesi için gelişmelerin iyi okunması ve dünya ticaretinin yeni seyrinin iyi analiz edilmesi gereklidir. Korumacı tedbirler almak kanayan yarayı durdursa da yapısal çözümlemeler üretilemezse orta vadede olumlu bir etki yaratmayacaktır.

Bilinen dünya tarihinde, orta çağda yaşanan veba salgınları ile 1918-1920 tarihlerinde yaşanan ve 20 milyon insanın ölümüne yol açan İspanyol gribinden sonra, en etkili salgın, 2019 Aralık ayında Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan ve oradan tüm dünyaya yayılan covid-19 salgını olmuştur. Pandemiyi diğerlerinden ayıran temel özellik, dünyada hemen her ülkeyi etkisi altına almış olmasıdır. Ekim 2020 itibarıyla tüm dünyada 40 milyona yakın insan Covid 19'a yakalanmış ve ne yazık ki, 1 milyonun üzerinde ölüm vakası gerçekleşmiştir.

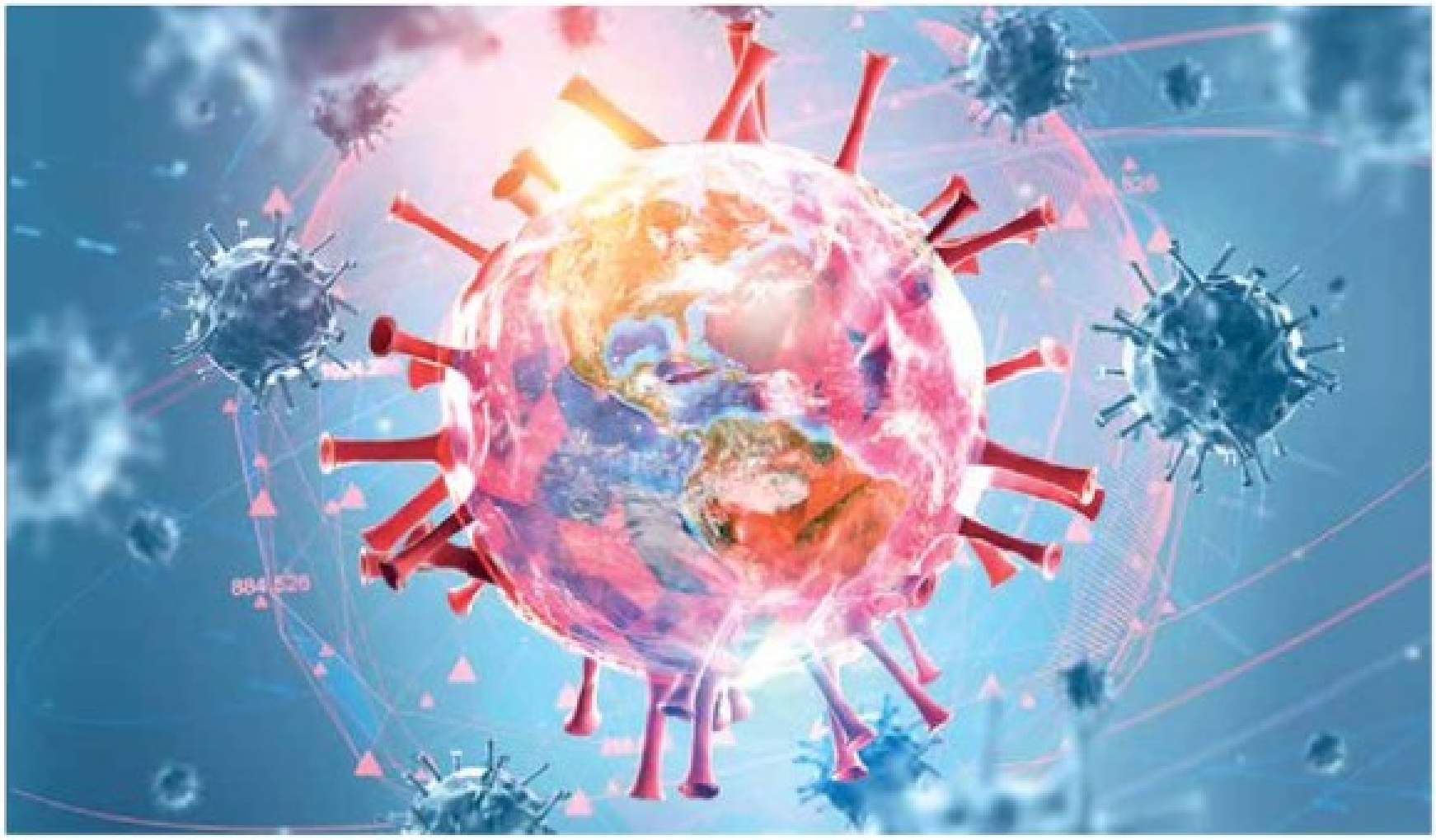
Pandeminin dünya ekonomisine etkilerine ilişkin başlangıçta yapılan iyimser tahminler, hastalığın hızlı bir şekilde tüm dünyaya yayılması ve tedavisinin tam olarak bulunamamasıyla birlikte yerini daha kötü senaryolara bırakmıştır. IMF'nin haziran ayında yayımladığı rapora göre covid-19 salgını nedeniyle dünya ekonomisinin (GDP) 2020 yılında yüzde 4,9 küçüleceği, gelişmiş ekonomilerde ise bu oranın yüzde 8 olarak gerçekleşeceği öngörülmektedir. OECD, iki farklı senaryo üzerinde durmakta ve ikinci dalga olmaması halinde dünya GDP'sinin yüzde 6 küçüleceğini, ikinci dalga olması halinde ise yüzde 7,6 küçüleceğini tahmin etmektedir. Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) dünya için gerçek GDP öngörüsü ise bu küçülmenin yüzde 4,8 olacağı yönündedir. En son 2009 yılındaki global krizde dünya ekonomisindeki küçülmenin yüzde 1 olarak gerçekleştiği düşünüldüğünde, işin boyutu daha net ortaya çıkmaktadır.

Covid-19 salgınının dünya ticaret hacmine olumsuz etkisi, ne yazık ki daha da vahim boyuttadır. DTÖ salgının etkisiyle 2020 yılı dünya ticaret hacminin yüzde 9,2 daralacağını öngörmektedir . Nisan 2020'de yapılan iyimser tahminin yüzde 12,9 düşüş olduğunu, dolayısıyla beklenenden daha iyi bir duruma doğru gidildiğini hatırlatmakta yarar vardır.

Bilindiği üzere; ABD, 2018 yılı ikili ticaretinde yaklaşık 440 milyar dolar açık verdiği Çin'e karşı yüksek gümrük duvarlarıyla tedbir alma yoluna gitmişti. Bu çerçevede, öncelikle 50 milyar dolarlık ithalat yaptığı toplam 1,097 ürüne yüzde 25 oranında ve bilahare de 200 milyar dolar ithalat yaptığı 5810 ürüne önce yüzde 10 sonra yüzde 25 ilave gümrük vergisi (İGV) getirmişti. Çin'in de misilleme yaparak ABD'den ithal ettiği ürünlere aynı oranlarda İGV uygulaması sonucunda ticaret savaşları iyice kızışmıştı. ABD'nin Çin'den yaptığı 300 milyar dolarlık ithalatı için Aralık 2019 tarihi itibarıyla uygulamayı planladığı yüzde 15 İGV ise, tarafların anlaşması üzerine askıya alınmıştı. Ancak pandemi sonrasında ABD yönetiminin Çin'i suçlayan açıklamaları, iki ülke arasındaki ticaret savaşlarının yeniden başlaması ve Çin ürünlerinin ABD pazarlarına girişinde tarife dışı engellerle de karşılaşma riskini artırmıştır. Ayrıca Çin'deki ABD yatırımlarının geleceği de risk altında gözükmektedir.



Bu durumun dünya ticaretini daraltabileceği ve DTÖ öngörülerine göre 2021 yılında beklenen yüzde 7,2'lik iyileşmenin



istenen seviyede gerçekleşemeyebileceği değerlendirilmektedir.
Öte yandan, sadece hazır giyimde dahi Çin'in 170 milyar dolar ihracatı olduğunu düşündüğümüzde, bu noktada Çin'in ABD ve AB'ndeki olası pazar kaybından Türkiye'nin alacağı pay, ihracatımız için ciddi fırsatlar sunmaktadır. Ancak AB ile Vietnam arasında imzalanarak haziran ayında Vietnam Meclisinde onaylanan Serbest Ticaret Anlaşmasının, bu alandaki rakibimiz olan Vietnam için de iyi bir avantaj sağlayacağı ve rekabet gücümüzü azaltacağı da açıktır.

PANDEMİ DİJİTALLEŞME VE E-TİCARETİN ÖNÜNÜ AÇTI

Pandemi yalnızca dünya ekonomisinde ve dış ticaretinde küçülmeye yol açmakla kalmamış; uzun soluklu başka sonuçlar da doğurmuştur. Bu sonuçlar en çok da dijitalleşme alanında ve e-ticarette kendisini göstermektedir.
Özellikle Covid-19 salgınının başlangıcında evine kapanan dünya, ister istemez dijitalleşmeye daha hızlı ve yoğun bir yönelime girmiştir. Pandemiyle birlikte, artık e-ticaret hemen herkesin hayatına girmiştir. Dünyada bir çok insan, ilk kez bu salgın nedeniyle elektronik ticaretle tanışmıştır. 2020 yılında dünya nüfusunun yüzde 55'inin şehirlerde yaşadığı, yüzde 67'sinin mobil telefon sahibi, yüzde 59'unun internet kullanıcısı, yüzde 49'unun sosyal medya hesabı sahibi olduğu göz önünde bulundurulduğunda; bu alışkanlıkların önümüzdeki dönemde daha da gelişeceğini ve bu durumun da e-ticareti daha da geliştireceğini söyleyebiliriz.
Covid sonrası yeni dönem; artık inovasyon, teknolojik gelişme, dijitalleşme ve e-ticaret çağıdır. Dünyada 2019 yılında sadece tekstil ürünlerinde 620 milyar dolar, elektronik ürünlerde 456,9 milyar dolar, mobilya ve ev gereçlerinde 316,7 milyar dolar, gıda ve kişisel bakım ürünlerinde 168,8 milyar dolar e-ticaret yoluyla harcanmıştır . Bu rakamların pandemi sonrasında çok daha hızla büyüyeceği aşikardır.
Türkiye'de de e-ticaret için aynı gelişim söz konusudur. Ülkemizde e-ticaret işlemlerinin büyüklüğü, pandemi öncesi 2019 yılı ilk 6 ayında 9,98 milyar dolar iken, 2020 yılının aynı döneminde yüzde 64 oranında artış göstererek 14,2 milyar dolara ulaşmıştır. Ülkemizin toplam ticaretindeki e-ticaretin payı da aynı dönemde yüzde 8,4'den yüzde 14,2'ye yükselmiştir.
Bu dönemde internet üzerinden yapılan alışverişler de 558,7 milyon adetten, 850,8 milyon adete ulaşmıştır. Ülkemizin dış ticaret hacminin aynı dönemde 2019 yılına göre yüzde 8,69 düştüğü dikkate alındığında , e-ticaret hacmindeki artışın önemi daha net ortaya çıkmaktadır.

Dünya ticaretinde yaşanan bir diğer eğilim de, küçük ve orta boy işletmelerin internet üzerinden alışveriş portalları ya da kendi bağlantılarıyla gerçekleştirdikleri ticari networkler sayesinde, hızlı kargo yoluyla yaptıkları mikro ihracatta görülen artıştır. Günümüzde artık dünyanın bir ucunda, örneğin Endonezya'da küçük bir atölyesi olan üretici, ABD'ndeki alıcısına ürünü hızlı kargo yoluyla bir hafta içinde gönderebilmektedir. Böylece, tüketici daha ucuza ürün temin edebilirken, üretici de yeni pazar imkanlarıyla ürününe daha iyi fiyattan, daha kolay alıcı bulabilmektedir. Aracının ve maliyetlerin minimize edildiği bu modelde, bazı tarife dışı engellerden ve yüksek vergi duvarlarından da kaçınmak mümkün olabilmektedir.
Dünyada bu gelişmeler yaşanırken, ülkemizde pandemi sonrasında ihracatta yaşanan düşüşle (Ocak-Eylül dönemi itibarıyla yüzde 10,67) birlikte daha sıkıntılı bir hal alan dış ticaret açığını (ilk 9 ayda geçen yıl yüzde 86,3 olan ihracatın ithalatın karşılama oranı yüzde 75,8) azaltmak amacıyla bir dizi ciddi tedbir alındığı görülmüştür.

İLAVE GÜMRÜK VERGİLERİ UYGULANMAYA BAŞLADI

Bu bağlamda; İthalat Rejim Kararına Ek Kararlarla daha önce alınan 27 adet İlave Gümrük Vergisi (İGV) Kararında yer alan 3173 ürün için var olan İGV oranları, 474 sayılı "Gümrük Giriş Tarife Cetveli Hakkında Kanun" hükümlerine dayanılarak Cumhurbaşkanlığı tarafından çıkartılan 2429 ve 2430 sayılı Kararlarla, yüzde 5, 10, 15, 20 gibi oranlarda artırılmış; ayrıca yine 2424, 2514, 2565, 2682, 2819 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararlarıyla da 2020 ürüne, yüzde 1,9 ila yüzde 50 arasında değişen oranlarda olmak üzere, ilk kez İGV getirilmiştir. Böylece Türk Gümrük Tarife Cetvelindeki toplam 5.193 ürün için ilave gümrük vergisi uygulanır olmuştur.
Yine Ticaret Bakanlığı'nın 37 adet Gözetim Tebliğinde 7 Haziran 2020 tarihinde yapılan değişikliklerle kimi ürünlerde yüzde 100-300'lere varan oranlarda gözetim kıymetleri artırılarak daha önce gözetim belgesi aranılmayan kıymetler için de gözetim belgesi aranılır hale getirilmiştir.
Özellikle ürün güvenliği denetimleri kapsamında artan fiili kontroller, kambiyo işlemlerinde binde 2'den yüzde 1'e çıkartılan BSMV (Eylül ayında eski haline getirilmiştir), yeniden düzenlenen döviz kullanım oranları, antrepolarda artırılan teminat oranları, gümrüklerde yoğunlaştırılan kırmızı hat kontrolleri diğer başlıca tedbirler olarak göze çarpmaktadır.
Ülkemizin pandemi sürecini başarılı bir şekilde atlatabilmesi için gelişmelerin iyi okunması ve dünya ticaretinin yeni seyrinin iyi analiz edilmesi gereklidir. Korumacı tedbirler almak kanayan yarayı durdursa da yapısal çözümlemeler üretilemezse orta vadede olumlu bir etki yaratmayacaktır.
Bu itibarla özellikle ihracatımızın artırılmasına odaklanılarak katma değerli ihracata yönelik iyi işleyen, kolay anlaşılır ve uygulanabilir yeni bir teşvik sistemine geçilmesi; KOBİ'leri ihracatçı yapacak doğru modellemeler kurgulanması, marka çalışmalarına yeniden hız verilmesi, dijitalleşmeye yönelik yatırımlara ve Ar-Ge çalışmalarına öncelik verilmesi gerekmektedir.
Kanımızca; dış ticarette bürokratik işlem ve süreçlerin ve diğer ilave maliyetlerin azaltılarak yasal ticaretin kolaylaştırılması, YYS belgesi sahibi firmalara (tareks düzenlemeleri başta olmak üzere) daha çok kolaylaştırma unsuru sunulması, lojistik merkezler kurulmasına dönük doğru planlamalarla tıpkı Singapur ve Hong Kong modellerinde olduğu gibi dış ticarette satarak da kazanabileceğimiz mekanizmalar üretilmesi halinde, pandemi dönemi sonrasını fırsata dönüştürebilmek mümkün olabilecektir.



METİN YARAŞ
Sarkuysan Genel Müdür Yardımcısı

"BAKIR SEKTÖRÜNÜN 2021'DE YÜZDE 5 BÜYÜMESİ ÖNGÖRÜLÜYOR"

Pandeminin küresel piyasalardaki olumsuz etkileri sebebi ile 2020 için rafine bakır talebinin yüzde 4.6 düşüşle 22,9 milyon ton olacağı tahmin ediliyor. 2021 için ise rafine bakır talebinin yüzde 5,0 artarak yeniden 24 milyon tona çıkması öngörülüyor.

Elektrolitik bakır sektörünün entegre olduğu kablo, trafo, motor ve buna benzer elektrik sanayisinde de tüm sektörlerde olduğu gibi 2020 yılında büyük sorunlar yaşanıyor. Global büyüklüğü yaklaşık 175 milyar dolar olan bakır sektöründen Türkiye yaklaşık yüzde 2 pay alıyor. 2019 yılında Türkiye'de bakır sektörü ortalama yüzde 5 büyürken, 2020 yılında yüzde 10,1 küçülme bekleniyor. 2020 yılı ikinci çeyreğinde yurtiçi talepte önemli düşmeler olurken, özellikle otomotiv sektöründeki daralmalar dikkat çekiyor.

2019'da küresel rafine bakır talebi, 2018'e göre yüzde 0,5 artarak 24 milyon ton olmuştur. Pandeminin küresel piyasalardaki olumsuz etkileri sebebi ile 2020 için rafine bakır talebinin yüzde 4.6 düşüşle 22,9 milyon ton olacağı tahmin ediliyor. 2021 için ise rafine bakır talebi yüzde 5,0 artarak yeniden 24 milyon tona çıkması öngörülüyor.

Dünyanın en büyük metal üreticisi konumundaki Çin, 2020 yılında rekor bakır ithalatı gerçekleştirdi. Çin'in 2020 yılındaki bakır tüketimi bir önceki yıla göre yüzde 0,4 azalsa da tahminler, 2021 yılında 2020'ye göre yüzde 4,5 artış yaşanacağı yönünde.

Aşağıdaki tablo global pazar büyüklüğünü ve ülkemizin global pazardan aldığı payı gösteriyor. Pandeminin etkileri 2020 yılı itibarıyla detaylı şekilde veriliyor.

Pandeminin etkisi ile mart ayında 4.600 dolar/ton'a kadar düşen 3 ay vadeli bakır kontrat fiyatları, Çin'den gelen yüksek talep ile Haziran 2018'den beri ilk defa 7.000 dolar/ton seviyesine çıktı ve pandemi kaynaklı düşüşü telafi etti.

Bakırın en çok tüketildiği tel ve kablo pazarının büyüklüğü ise 2019 yılında globalde 164 milyar dolara ulaştı. Pazardan en büyük payı yüzde 73 ile enerji kabloları alırken, komünikasyon kabloları yüzde 12, emaye diğer izoleli bobin telleri ise yüzde 15 pay alıyor.

Pandemiye bağlı olarak 2020'de bir önceki yıla göre Türkiye'de yüzde 6 daralması beklenen kablo tüketiminin, globalde yüzde 5,4 daraldığı görülüyor. Son dönemde Kuzey Amerika bölgesindeki talepler artış eğiliminde olup, Avrupa bölgesi talepleri ise yavaşlıyor. Globaldeki daralmaya rağmen Çin'de devlet teşvikleri sayesinde kablo ve tel tüketimi bir önceki yıla göre başa baş noktasında...

SORUN VE RİSKLER İKİYE KATLANIYOR

İlgili sektörlerde döviz kurlarındaki aşırı değişimlerin yanı sıra, bakır gibi her an değişen bir metalin ana veya önemli giriş malzemesi olması, sorun ve riskleri ikiye katlıyor. Buna bir de dövizle borçlanıp, Türk lirası ile satış politikası uygulayan şirketler, çok bilinmeyenli denklemler yumağına dönen içinden çıkılmaz sorunlarla mücadele etmek zorunda kalıyor.

Bu sorunları yaşamamak için neler yapılması gerektiği yönündeki bilgiler ise şöyle paylaşılabilir:

1) Kredi sorunu: 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.

2) Satılan mamullerin alacak sigortası mutlaka yaptırılmalıdır. (Alacak sigortası yaptırmanın maliyetlerinin yüksek oluşundan kaynaklanan sorunlar)

3) Ana hammadde LME'ye (Londra Metal Borsası) göre devamlı fiyat değiştirdiğinden işletme içi üretim stoğu ile forward satışlar, hedge mekanizması ile kontrol altına alınmalıdır (Sektörün hedge yapmamasından kaynaklanan sorunlar). Ayrıca LME depolarının ülkemizde kurulması, gerek istihdam gerekse döviz kazandırıcı etkiye sahip olacak ve ülkemiz önemli bir merkez olacaktır.

4) Ülkenin dış ticaret açığını azaltmak ve şirketin para girişinde döviz imkânını sağlamak için ihracata çok önem vermeliyiz. İlgili ihracat artışının sağlanabilmesi için aşağıdaki hususlara dikkat edilmesi önem taşımaktadır; (İthalatın artması neticesinde, iç piyasada üretim yapan şirketlerin iç ve dışta rekabet zorluğu).

a)Yurt içinde yerli üreticilerin korunması ve ithalata karşı anti damping vergilerinin devreye alınarak, katma değeri yüksek ve teknolojik ürünlere yönelerek karlılığın arttırılması (İthalat nedeniyle iç piyasada devletin koruma önlemlerine başvurması, özellikle Özbekistan, Irak, Mısır ve İran için koruma önlemleri, anti damping vb).

b)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. Brexit konusunda gümrük vergilerinin elimine edilmesi ve Suudi Arabistan ile ticaretin yeniden önceki yıllar düzeyine gelinmesi için gereğinin yapılması.

c)Teşvikler yoluyla rekabet edilebilir fiyat avantajlarının sağlanması (Finansman maliyetlerinin yüksek olması, kur/parite istikrarsızlığı, lojistik)

5)İşletme içerisinde verimliliği artırıcı ve masrafları azaltıcı AR-GE çalışmalarına ağırlık verilmemesinden kaynaklanan sorunlar.

6)Üretim, stok ve tahsilat devir hızlarının kontrol altında tutulmamasından kaynaklanan zorluklar.

7)Hammadde bulmadaki zorluklar ve dışa bağımlılık.

8)Lojistik altyapının kurulması (özellikle demiryolu), KDV iadelerinin hızlandırılması, sınır kapılarındaki uzun bekleyişlerin sonlandırılması, Brexit belirsizliğine yönelik atılacak adımlar, ekonomik reformlar ve iyileştirmeler firmaların önünü açacaktır.

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

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

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

c) 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

2021 yılında gerek global piyasalarda, gerekse iç piyasada iyimser olduğumuzu söyleyebiliriz. 2021 yılında bakır sektörünün ortalama bazda yüzde 5 büyümesini öngörmekteyiz.

Miktar (x 1.000) TON

BÖLGE / YIL	2018	2019	%	2020 Öngörü	%	2021 Öngörü	%	Pazar Payı %
Avrupa Birliği*	3.233	3.061	-5,3 %	2.816	-8 %	2.977	5,7 %	12,4 %
Çin**	11.872	12.202	2,8 %	12.155	-0,4 %	12.699	4,5 %	52,7 %
Japonya	1010	971	-3,9 %	842	-13,3 %	844	0,2 %	3,5 %
Hindistan	497	529	6,4 %	425	-19,7 %	470	10,6 %	2 %
ABD	1.811	1.838	1,5 %	1.750	-4,8 %	1.820	4 %	7,6 %
Diğer	5.012	4.932	-1,6 %	4.495	-8,9 %	4.804	6,9 %	20 %
Türkiye	464	487	5 %	438	-10,1 %	460	5 %	1,9 %
TOPLAM	23.899	24.020	0,5 %	22.921	-4,6 %	24.074	5 %	
PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ (MİLYAR $)	174	175		167		175		

*İngiltere Dahil
**Raporlanmamış stoklar hariç

AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI

İLE YAŞANACAK DÖNÜŞÜMÜ FIRSATA ÇEVİREBİLİRİZ



Avrupa'nın 2050'de ilk karbon-nötr kıta olmasını hedefleyen Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum, Türk iş dünyası için de kritik önem taşıyor. Türkiye'nin birçok sektörde AB standartlarına entegrasyonunun yüksek olduğunu belirten Arçelik CEO'su Hakan Bulgurlu, "Global seviyede yeşil ve dijital dönüşümü bir iş modeli olarak benimseyen firmalar için adil bir uygulama ile bu alanda yeni fırsatlar yaratılabilir" dedi.



Avrupa Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen'in göreve gelmesinin ardından Aralık 2019'da sunduğu ve 2050'de ilk karbon-nötr kıta hedefini ortaya koyan Avrupa Yeşil Mutabakatı, Avrupa için aynı zamanda ekonomik büyüme potansiyeli, ticari ve teknolojik gelişme konusunda önemli fırsatlar sunmayı amaçlıyor. Başka bir ifadeyle AB söz konusu girişimi sadece bir çevre konusu değil, aynı zamanda yeni büyüme stratejisi olarak öne çıkarmış durumda.

Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın Türk iş dünyasına olası etkileri ve dönüşümü fırsata çevirebilmek için alınabilecek önlemler hakkında değerlendirmelerde bulunan Arçelik CEO'su Hakan Bulgurlu, Covid-19 öncesi başlayan AB'nin bu yeşil dönüşüm stratejisinin, pandemi ile birlikte önemini hiç yitirmeyen, tam aksine sağlıklı bir toparlanmanın merkezine yerleşen bir konu olduğunu söyledi. Komisyonun NextGenerationEU toparlanma planında oluşturulan fonun yüzde 37'sini Avrupa Yeşil Mutabakatı hedeflerine sunmasının, konunun önceliğini ortaya koyduğunu vurgulayan Bulgurlu, "Ayrıca Ekim ayında duyurulan komisyonun 2021 İş Planı'nda Yeşil Mutabakat'ın ara hedeflerinden biri olarak, 2030 sera gazları azaltım oranının 1990 seviyesine kıyasla en az yüzde 55 düşük olacak şekilde güncellenmesi planlanıyor. Bu hedefe ulaşmak için iklim ve çevre alanındaki yapısal dönüşümü sağlayacak önemli politika düzenlemelerinin taslaklarının da 2021 yılı içinde sunulmasına yönelik çalışmalar sürüyor. Bu kapsamda yenilenebilir enerji, enerji verimliliği direktifleri revizyonu, döngüsel ekonomi paketi, ETS sisteminin güncellenmesi, sınırda karbon mekanizması gibi iş planlarımızı etkileyebilecek birçok kritik

"AB'NİN YENİ NESİL TİCARET YAKLAŞIMI İLE ARTIK TİCARET POLİTİKALARINDA PARİS ANLAŞMASI VE SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA İLKELERİNE UYUMU, BİR ÖN ŞART OLARAK ELE ALDIĞI BİLİNİYOR. BU UNSUR, COVID-19 SONRASI YENİ TİCARET POLİTİKASI YAKLAŞIMINDA DAHA DA BELİRGİN OLDU."





Arçelik CEO'su Hakan Bulgurlu



mevzuat taslağının önümüzdeki dönemde gündemimizde yoğun yer bulması bekleniyor" şeklinde konuştu. AB'nin ülkemiz için en önemli ticari partner olduğunu ve beyaz eşya sektörünün toplam ihracatının yaklaşık yüzde 75'ini AB'ye gerçekleştirdiğini aktaran Bulgurlu, bu çerçevede AB'nin yeşil mutabakat düzenlemelerine uyumun kritik önem arz ettiğini ifade etti.

"UZUN SOLUKLU YOL HARİTALARI VE EYLEM PLANLARI GELİŞTİRİLMELİ"

Önümüzdeki dönemde global rekabetçiliğe yoğun etkisi olacak bu gelişmelerin takip edilmesinin ve ülkemizde kritik sektörler belirlenerek uzun soluklu yol haritaları ve eylem planları geliştirilmesinin önemine dikkat çeken Bulgurlu, şunları söyledi: "AB'nin yeni nesil ticaret yaklaşımı ile artık ticaret politikalarında Paris Anlaşması ve sürdürülebilir kalkınma ilkelerine uyumu, bir ön şart olarak ele aldığı biliniyor. Bu unsur, Covid-19 sonrası yeni ticaret politikası yaklaşımında daha da belirgin oldu. Ayrıca, son dönemde ülkelerin iklim politikaları ve taahhütlerini gözden geçirdiğini ve yeni hedefler ortaya koyduğunu görüyoruz. Japonya 2050, Çin ise 2060 yılları için karbon nötr olma hedeflerini açıkladılar. Güney Kore Hükümeti de geçtiğimiz temmuz ayında, ülke ekonomisinin pandemi sürecinden kurtulmasına yardımcı olmak için önümüzdeki yıllarda yatırım yapılması planlanan alanlara ilişkin 'Yeşil Yeni Anlaşma' inisiyatifini açıklamıştı. Tüm bu girişimlerin ardında, ticari olarak AB ile daha yakın ilişkiler geliştirme, global ticaret zincirlerinde etkinliğini koruma ve geliştirme konusundaki motivasyon olduğu değerlendirmesi de yapılabilir."

%75

BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜNÜN TOPLAM İHRACATINDAN AB'NİN ALDIĞI PAY

%55

SERA GAZLARI AZALTIM ORANININ 1990 SEVİYESİNE KIYASLA 2030 YILINA KADAR DÜŞÜRÜLMESİ HEDEFLENEN ORAN

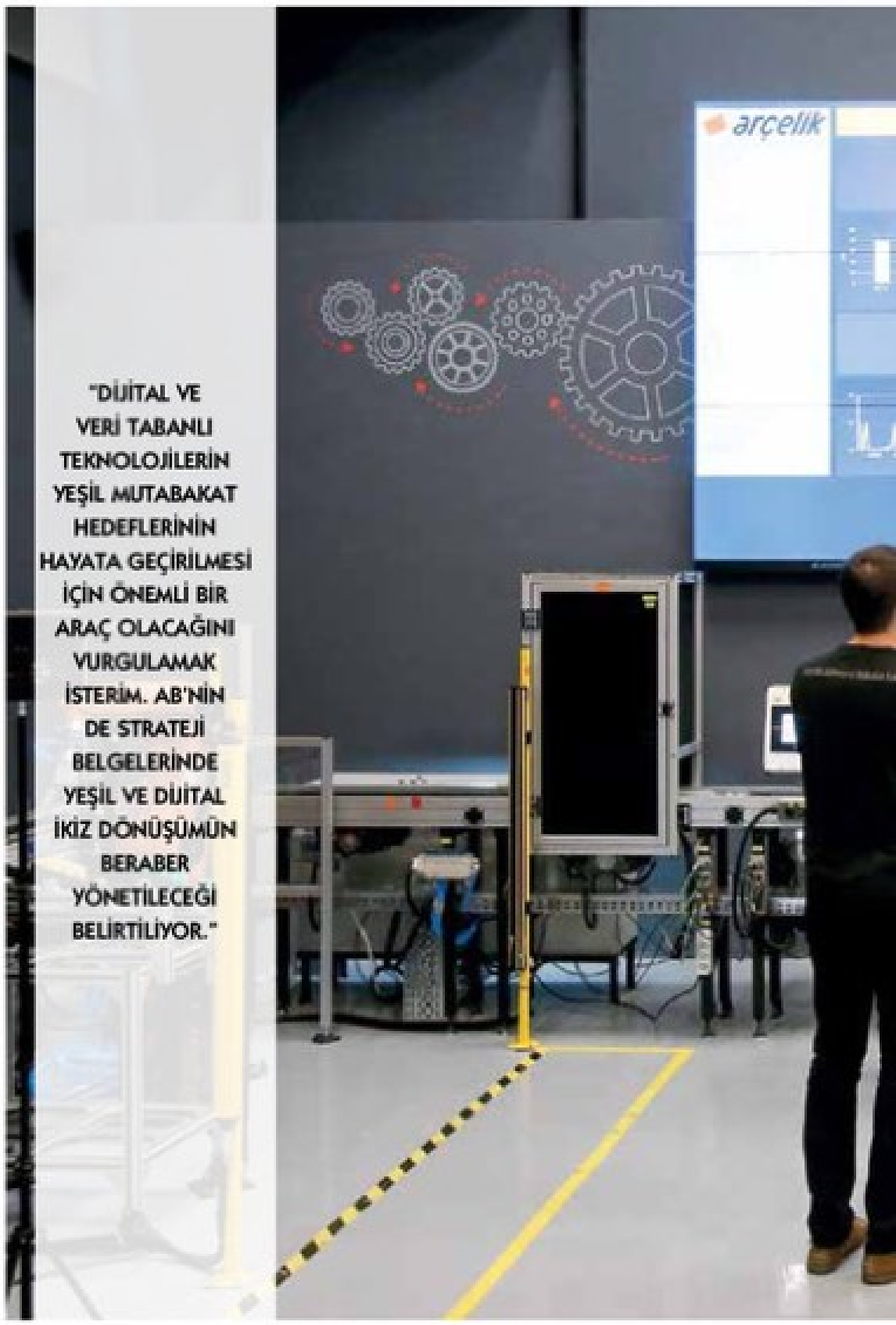
"REKABETTE DEZAVANTAJLI KONUMA GELME RİSKİMİZ OLABİLİR"

Türkiye'nin Paris Anlaşması'nı TBMM'de henüz onaylamadığını hatırlatan Bulgurlu, "Ülkemiz açısından en önemli ihraç pazarımız olan AB'nin ticaret yaklaşımını değerlendirdiğimizde, yapılacak etki analizi doğrultusunda ülke çıkarlarımızı gözetecek bir yapıda onaylanmasına yönelik çalışmaların yürütülmesinin Gümrük Birliği modernizasyon süreci açısından önemli olduğunu düşünüyoruz. Aksi takdirde, AB'nin yeni nesil ticaret yaklaşımı ve ülkelerin yayınladığı iklim politikaları karşısında rekabette dezavantajlı konuma gelme riskimiz olabilir" uyarısında bulundu.

Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliği ilişkisi çerçevesinde birçok sektörde AB standartlarına entegrasyonunun yüksek olduğunun altını çizen Bulgurlu, yeşil mutabakat altında çalışılan tüm alt düzenlemelerde AB ile uyumluluğu yüksek olan özel sektör firmalarının ülkeler arası ticari ilişkiler, siyasi gelişmeler ve ülkelerin iklim politikalarından bağımsız olarak adil bir şekilde değerlendirilebileceği bir sistem kurgulanması gerektiğini belirtti. Bulgurlu, "Örneğin; sınırda karbon düzenlemesi konusunda ülkemizde aynı çevresel ürün ve üretim standardına göre üretim yapan bir firmanın ürünlerinin, AB'deki eş seviyedeki bir firmaya karşı haksız bir vergilendirmeye tabi tutulmaması ve farklı bir muamele ile karşılaşmaması önemli. Avrupa Yeşil Mutabakatı altındaki tüm düzenlemelerde AB ile eş seviyede, hatta daha iyi seviyede faaliyetlerini yürüten firmaların değerlendirilmesinde adil yaklaşımın gözetilmesi konusunda, AB nezdinde de ilgili platformlarda gerek özel sektör gerekse kamu nezdinde görüşlerimizin aktarılmaya devam edilmesini önemli görüyoruz. Zira, global seviyede yeşil ve dijital dönüşümü bir iş modeli olarak benimseyen, faaliyetlerini AB'de yerleşik birçok rakibinden çok daha iyi seviyede ve sürdürülebilir kalkınma hedefleri doğrultusunda gerçekleştirebilen firmalar için adil bir uygulama ile bu alanda yeni fırsatlar yaratılabileceğini değerlendiriyoruz" dedi.

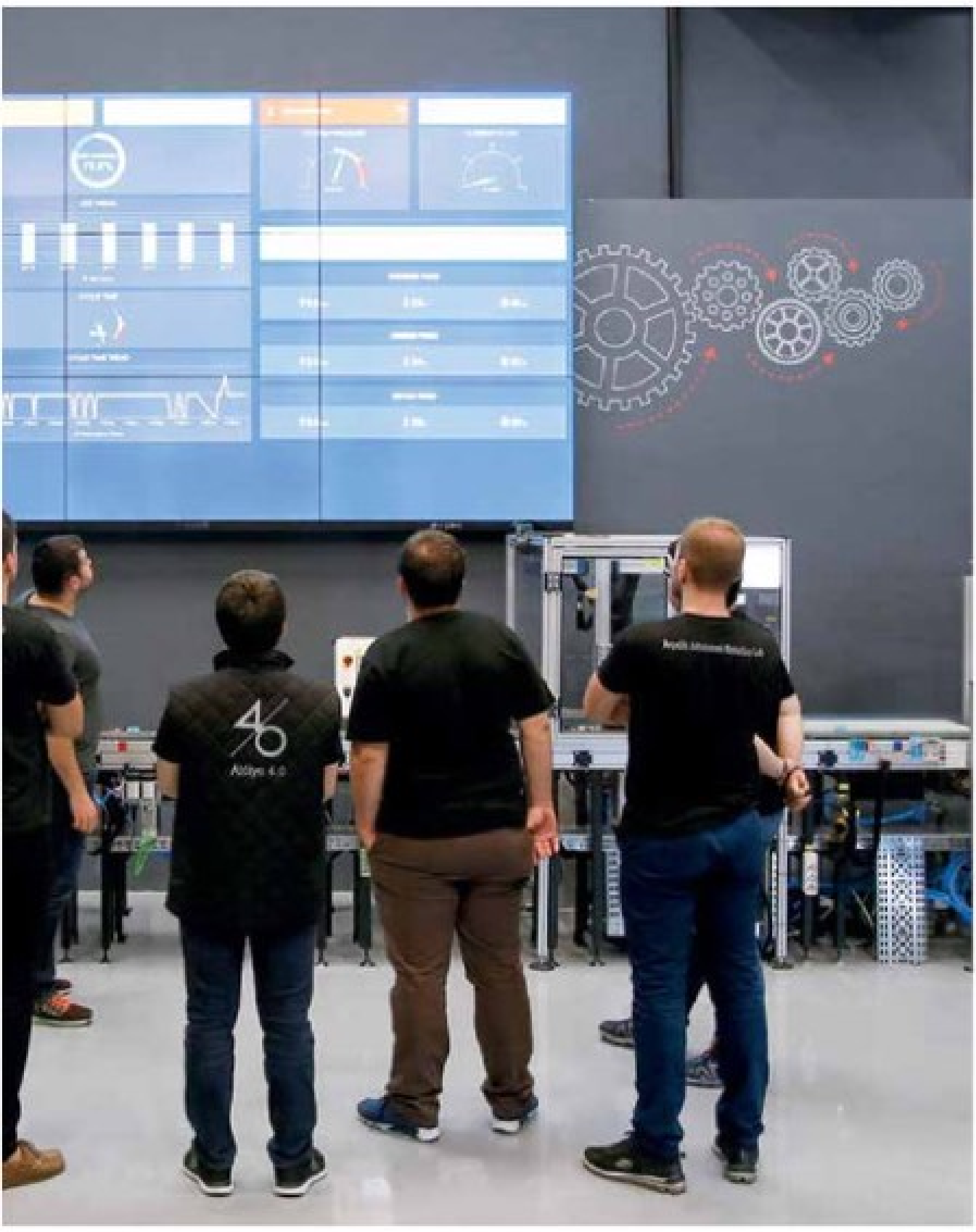
"ÖZEL SEKTÖR, AB FİNANSMAN MEKANİZMALARINA ERİŞEBİLMELİ"

Bu süreçte Türkiye'de dönüşüme yönelik finansman mekanizmalarının kurgulanmasını ve özel sektörün de kısıtlamaya tabi tutulmadan AB finansman mekanizmalarına erişimini ise



"DİJİTAL VE VERİ TABANLI TEKNOLOJİLERİN YEŞİL MUTABAKAT HEDEFLERİNİN HAYATA GEÇİRİLMESİ İÇİN ÖNEMLİ BİR ARAÇ OLACAĞINI VURGULAMAK İSTERİM. AB'NİN DE STRATEJİ BELGELERİNDE YEŞİL VE DİJİTAL İKİZ DÖNÜŞÜMÜN BERABER YÖNETİLECEĞİ BELİRTİLİYOR."

bir diğer önemli husus olarak değerlendirdiklerini belirten Bulgurlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "En son olarak da dijital ve veri tabanlı teknolojilerin yeşil mutabakat hedeflerinin hayata geçirilmesi için önemli bir araç olacağını vurgulamak isterim. AB'nin de strateji belgelerinde yeşil ve dijital ikiz dönüşümün beraber yönetileceği belirtiliyor. Örneğin önümüzdeki dönemde üretimde karbon ayak izinin tüm



değer zinciri boyunca takip edilmesi için gerek ülkemizde, gerekse global olarak tedarikçiler ile veri akışını temin edecek dijital uygulamalara ihtiyaç olacak. Benzer şekilde ürün tarafında da döngüsel ekonomi başlığı altında dijital pasaport gibi uygulamaların hayata geçirilmesi bekleniyor. Bu kapsamda, ülkemizde gerek fiziki, gerekse hukuki veri altyapısı için ülke politikasının oluşturulması önem arz ediyor. Ülkemizde GDPR uyumunun sağlanması, veri paylaşımına yönelik düzenlemelerin hızlı bir şekilde hayata geçirilmesi de kritik önem taşıyor."

"Arçelik karbon-nötr şirket oldu"

Arçelik'in 2019-2020 yıllarında global üretim faaliyetlerinde sera gazı emisyonlarını dengeleyerek karbon-nötr şirket olduğunu belirten Arçelik CEO'su Hakan Bulgurlu, "Türkiye'de Enerji Verimli Buzdolapları Karbon Finansmanı Projesi ile 2013-2018 yılları arasında 305 bin 407 ton CO^2 kazanımı elde ettik ve bunu hiçbir karbon dengeleme kredisi satın almadan gerçekleştirdik. 'Dünyaya Saygılı, Dünyada Saygın' vizyonumuzla önümüzdeki dönemde de gezegenimizin geleceği için yenilenebilir enerji, enerji verimliliği, yeşil elektrik alanında 50 milyon dolarlık ek yatırım yapmayı planlıyoruz" diye konuştu.

"Ürün başına enerji tüketimini yüzde 45 azaltmayı hedefliyoruz"

12. Sürdürülebilirlik Raporu'nda paylaştıkları hedefler arasında 2030 yılına kadar kendi üretim tesislerinde 15 MW'lık yenilenebilir enerji sistemi kurma hedefleri olduğunu vurgulayan Bulgurlu, "2019 yılında Türkiye ve Romanya operasyonları için yüzde 100 yeşil elektrik satın aldık, 2030'a kadar küresel çapta tüm üretim tesislerimiz için yüzde 100 yeşil elektrik satın alma planlarımız var. Üretim sürecinde enerji verimliliği projelerine yatırım yapmaya devam ediyoruz. 2030'a kadar Güney Afrika, Rusya, Türkiye, Romanya, Çin, Tayland ve Pakistan operasyonlarında 2015 yılına göre üretimde ürün başına enerji tüketimini yüzde 45 azaltmayı hedefliyoruz" bilgisini verdi.

İHRACATIN
DEĞİŞMEYEN ŞAMPİYONU

22 SENEDİR VESTEL!



ZORLU

TÜRKİYE VESTELLENİYOR

156 ülkeye ihraç ettiği teknolojilerle
Türkiye'nin geleceğini üreten Vestel, ihracat şampiyonluğunu
22 yıldır elden bırakmıyor.

VESTEL



BREX

Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılma süreci başta Türkiye olmak üzere birçok ülkeyi yakından ilgilendiriyor. Brexit ile ilgili geçiş süreci ilan edilen 2020 yılında Kasım ayına kadar Birleşik Krallık ile AB'nin mutabakata varamaması, Türkiye'nin de Birleşik Krallık ile Serbest Ticaret Anlaşması (STA) yapması konusunda elini kolunu bağlıyor. Türkiye'nin Birleşik Krallık ile 31 Aralık 2020'ye kadar STA imzalamaması halinde ise özellikle ihracatta rakip ülkelere göre dezavantaj gündeme gelecek.

İT DENKLEMİ DIŞ TİCARET İÇİN ÇÖZÜM BEKLİYOR

Birleşik Krallık, 2016'da AB'den ayrılma kararı için referanduma gittiğinde bugün yaşanan sorunların hiçbiri öngörülmüyordu. Birleşik Krallık Yönetimi'nin AB'den ayrılma yönündeki talebi halk tarafından referandumda kabul görünce, bugün dile dolanan 'Brexit' konusu da dünyanın önemli gündem maddesi haline geldi. AB'den Güney Kore'ye, Türkiye'den Japonya'ya, Çin'den Kanada'ya kadar birçok ülkenin ilgi alanı haline gelen Brexit, dünya ticaretinde mal dolaşımının seyrini yeniden şekillendirecek. Türkiye'yi de yakından ilgilendiren Brexit konusu, iki ülke arasındaki dış ticaretin yeniden şekillenmesine neden olacak. Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılmasına yönelik görüşmeler yaklaşık bir yıldır devam ederken, halen bir anlaşmaya varılamaması dış ticaretin tüm taraflarını merak içerisinde bırakıyor. Birleşik Krallık'ın 2020 sonunda AB'den herhangi bir anlaşma olmadan ayrılması belirsizlik yaratacak ve Brexit sonrası iki taraf arasında işbirliğine dayalı bir ilişkinin oluşması önlenecek. Devam eden müzakerelerin anlaşma ile sonuçlanması ise Birleşik Krallık ile AB arasında bir serbest ticaret anlaşması esasında ekonomik ve ticari ilişkilerin devamını sağlayacak ve daha kapsayıcı bir yeni ilişkinin ortaya çıkmasına yol açacak.

Türkiye'yi de yakından ilgilendiren bu sürecin sonuçlanmaması, Birleşik Krallık ile ilgili dış ticaretin önünde bir engel olarak duruyor. Birleşik Krallık ile Türk yetkililer iki taraf arasında bir serbest ticaret anlaşması (STA) imzalanabilmesi için çaba sarf ederken, AB ile net bir sonuca varılamaması tarafların elini kolunu bağlıyor.

BM Ticaret ve Kalkınma Teşkilatı (UNCTAD) tarafından yapılan bir çalışmaya göre ortaya çıkacak olasılıklar karşısında Türkiye AB üyesi olmayan tüm ülkeler arasında, anlaşmasız Brexit sebebiyle en fazla kayba uğrayacak ülke olarak öngörülüyor. Buna göre anlaşmasız Brexit'in Türkiye için yılda 2,4 milyar dolarlık ihracat kaybına yol açacağı hesaplanıyor.

10.9
MİLYAR DOLAR
TÜRKİYE'NİN 2019'DA BİRLEŞİK KRALLIK'A İHRACATI

5.4
MİLYAR DOLAR
TÜRKİYE'NİN 2019'DA BİRLEŞİK KRALLIK'TAN İTHALATI

16.3
MİLYAR DOLAR
2019'DA İKİ ÜLKE ARASINDAKİ TİCARET HACMİ



2020 SONUNA KADAR MUTLAKA BİR STA İMZALANMASI GEREKLİ

Özellikle Türk otomotiv endüstrisi ile beyaz eşya, elektrik-elektronik ve tekstil sektörleri için önemli bir pazar olan Birleşik Krallık ile 2020 sonuna kadar mutlaka bir STA imzalanması gereklilik arz ediyor. Aksi halde TURKTRADE'in ortaya koyduğu rapora göre dış ticarette kayıplar yaşanması mümkün. Diğer bir ifade ile 2020 sonuna kadar olan geçiş döneminde Türkiye ile Birleşik Krallık arasında STA imzalanması mümkün olmaz ise olası en büyük risk, Türkiye'nin Çin ile aynı vergilere tabi olması ve hatta GTS kapsamında olan Vietnam ve STA imzalamış olan Güney Kore gibi 3'üncü ülkelerden dezavantajlı konuma düşmesi olarak öne çıkıyor.

11 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT RİSKTE

Özel Ticaret Sistemine göre 2019 yılında Türkiye'den Birleşik Krallık'a 10.866 milyon dolar ihracat ve 5.426 milyon dolar ithalat yapılırken, Genel Ticaret Sistemine göre de aynı dönemde ihracatın 11,234 milyon dolar olduğu gözleniyor. Bu veriler çerçevesinde Birleşik Krallık, Türkiye'nin en yüksek ihracat yaptığı ikinci ülke olmanın yanı sıra, dış ticaret fazlası verilen ülkeler sıralamasında da



TABLO 1

BK İLE 2019 YILI TİCARETİMİZ -ÖTS	İhracat Dolar	%	İthalat Dolar	%	İhracat -İthalat	%
TÜKETİM MALLARI	**4.593.078.759**	**42%**	**493.366.048**	**9%**	**4.099.712.711**	**75%**
Dayanıklı tüketim malları	1.384.515.173	13%	23.139.580	0%	1.361.375.593	25%
Yarı dayanıklı tüketim malları	1.378.197.241	13%	40.205.843	1%	1.337.991.398	25%
Binek otomobilleri	981.438.666	9%	153.019.432	3%	828.419.234	15%
Dayanıksız tüketim malları	851.522.340	7%	248.690.372	5%	562.831.968	10%
Motor benzini ve diğer hafif yağlar	22.951.772	0%	1.455.856	0%	21.495.916	0%
Sanayii ile ilgili olmayan taşıma araç ve gereçleri	6.549.019	0%	16.049.302	0%	-9.500.283	0%
Esası giyecek ve içecek olan işlenmiş hammaddeler	5.865.250	0%	7.066.182	0%	-1.200.932	0%
Esası giyecek ve içecek olan işlenmemiş hammadeler	2.039.298	0%	3.739.481	0%	-1.700.183	0%
ARA MALLAR	**4.917.736.912**	**45%**	**4.340.875.598**	**80%**	**576.861.314**	**11%**
Sanayi için işlem görmüş hammaddeler	3.511.965.959	32%	1.631.712.220	30%	1.880.253.739	35%
Taşımacılık araçlarının aksam ve parçaları	628.846.936	6%	1.495.261.250	28%	-866.414.314	-16%
Esası giyecek ve içecek olan işlenmemiş tüketim malları	266.863.226	2%	22.885.494	0%	243.977.732	4%
Esası giyecek ve içecek olan işlenmiş tüketim malları	253.265.519	2%	98.815.291	2%	154.450.228	3%
Yatırım mallarının aksam ve parçaları	139.133.551	1%	235.228.924	4%	-96.095.393	-2%
İşlem görmüş diğer yakıt ve yağlar	85.761.793	1%	97.169.130	2%	-11.407.337	0%
Sanayi için işlem görmemiş hammaddeler	31.899.948	0%	759.594.957	14%	-727.695.009	-13%
İşlem görmemiş yakıt ve yağlar		0%	208.332	0%	-208.332	0%
YATIRIM MALLARI	**1.349.546.258**	**12%**	**576.521.775**	**11%**	**773.024.483**	**14%**
Sanayi ile ilgili taşımacılık araç ve gereçleri	889.976.527	8%	126.116.856	2%	763.859.671	14%
Yatırım (sermaye) malları (Taşımacılık araçları hariç)	459.569.731	4%	450.404.919	8%	9.164.812	0%
DİĞERLERİ	**5.871.288**	**0%**	**15.883.581**	**0%**	**-10.012.293**	**0%**
Başka yerde belirtilmeyen diğer mallar	5.871.288	0%	15.883.581	0%	-10.012.293	0%
GENEL TOPLAM- ÖZEL TİCARET SİSTEMİ (FOB)	**10.866.233.217**	**100%**	**5.426.647.002**	**100%**	**5.439.586.215**	**100%**

yıllardır ikinci sırada yer alıyor. Diğer yandan ihracat verileri incelendiğinde Birleşik Krallık'a dış satışların yüzde 45'i ara mallar, yüzde 42'si tüketim malları ve yüzde 12'sinin de yatırım mallarından oluştuğu biliniyor. Birleşik Krallık'a Türkiye'nin ihracatının ithalatına göre yaklaşık iki kat fazla olduğu ve dış ticaret fazlasının yüzde 75'inin de tüketim mallarından geldiği görülüyor. İthalat verilerinde ise ürünlerin yüzde 80'i hammadde-ara mallardan oluşuyor. (Tablo1)

ANLAŞMASIZ BREXIT HALİNDE İHRACATTA GÜMRÜK VERGİSİ SENARYOSU

Birleşik Krallık, 2016'da AB'den ayrılık kararıyla sonuçlanan Brexit referandumunun ardından, 31 Ocak 2020 de AB'den ayrılmış ve 11 aylık geçiş dönemi başlamıştı. Kasım ayına kadar bir mutabakata



varılamazken, 31 Aralık'ta sona erecek geçiş süresi boyunca taraflar arasında anlaşma olmaması durumunda Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılması halinde iki taraf arasındaki ticaret, Dünya Ticaret Örgütü kurallarına göre yürütülecek. Birleşik Krallık tarafından Brexit sonrasında geçerli olacak tarifeler ise 19 Mayıs tarihinde yayınlandığı şekilde yürürlüğe girecek. Böyle bir durumda Birleşik Krallık ile STA imzalanmaması halinde, 1 Ocak 2021 itibariyle Türkiye için de bu tarifeler geçerli olacak. [1]

İHRACATÇININ VERGİ YÜKÜ HESAPLANIYOR

Bu gelişmeler çerçevesinde Derneğimiz de anlaşmasız Brexit halinde Türk ihracatçısının karşı karşıya kalacağı vergi yükünü

31 ARALIK'TA SONA ERECEK GEÇİŞ SÜRESİ BOYUNCA TARAFLAR ARASINDA ANLAŞMA OLMAMASI DURUMUNDA BİRLEŞİK KRALLIK'IN AB'DEN AYRILMASI HALİNDE İKİ TARAF ARASINDAKİ TİCARET, DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ KURALLARINA GÖRE YÜRÜTÜLECEK.

hesaplayarak, sektörler bazında rekabet gücünün ne seviyede etkileneceğini araştırmayı amaçladı. Bu çalışmada; TÜİK'ten alınan 2019 yılı genel ticaret sistemine göre Birleşik Krallık'a ihracatın 8'li kod bazındaki 4.057 kalemden oluşan listesi kullanıldı. Bu listedeki ihracat rakamlarına, Birleşik Krallık tarafından 19 Mayıs 2020 tarihinde yayınlanan tarifeler üzerinden vergi hesaplandı. (Bu çalışma sadece ihracat için yapılmış olup, Birleşik Krallık'tan yapılan ithalatın vergileme çalışmasını içermemektedir.)

Birleşik Krallık'a 2019 yılında



yapılan 4.057 adet kalemdeki ihracata, ilan edilen tarife üzerinden toplam 657 milyon dolar gümrük vergisi hesaplanırken, bu rakam Birleşik Krallık'a toplam ihracatımızın yüzde 5,85'ine tekabül ettiği görülüyor. (Tablo 2)
İhracatımızın yüzde 44'ünü, dış ticaret fazlamızın ise yüzde 75'ini oluşturan 'tüketim malları'na ortalama yüzde 8.8 vergi gelecek olup, tüketim malları ihracatında rekabet gücümüzü kaybetme riskiyle karşı karşıya kalınabilecek.
Yine ihracatımızın yüzde 44'ünü oluşturan hammadde, ara mallarında ise ortalama yüzde 1,9 ile nispeten düşük vergi hesaplanmakla beraber, bu grupta yer alan bazı kalemlerde uygulanan vergiler, düşük katma değer oranları dikkate alındığında, pazarı kaybetme riski

Derneğimizin araştırmasında dış satışlarda önemli paya sahip sektörler irdelendiğinde ise şu veriler öne çıkıyor:

- Yüzde 23 paya sahip olan otomotiv endüstrisi ürünlerinde ortalama yüzde 8,1 vergi hesaplanmaktadır. Alt kırılımlarına bakıldığında; otobüslerde yüzde 16, bisikletlerde yüzde 14 ve en önemli ihraç kalemimiz olan binek otolarda ise bu oran yüzde 10'dur.

- Yüzde 18 paya sahip hazır giyim ve konfeksiyon ürünlerine ortalama yüzde 11,9 vergi yükü gelecektir. Hazır giyim bitmiş ürünlerde ve ev tekstilinde yüzde 12 uygulanacak olup, bazı aksesuar ve tamamlayıcı ürünlerdeki oranlar yüzde 0 ile yüzde 10 arasında değişmektedir.

- İhracatımızda yüzde 15 paya sahip elektrik-elektronik ürünlerinde ortalama yüzde 4,8 vergi hesaplanmaktadır. Bu başlık altında 450 milyon dolar ciro ile Birleşik Krallıkta önemli pazar payına sahip olduğumuz televizyon alıcılarına yüzde 14 vergi uygulanacaktır. 13 kalem üründe yüzde 4, 80 kalem üründe yüzde 2 ve 298 kalem üründe vergi oranı yüzde 0 olarak açıklanmıştır.

- Kimyevi maddeler ve mamulleri sektöründe ortalama yüzde 3,8 vergi hesaplanmaktadır. Sektör ihracatının yüzde 51'ine yüzde 6 vergi gelmiştir. Yüzde 14'lük kısmına yüzde 4, yüzde 7'lik kısmına yüzde 2 ve kalan kısmına ise yüzde 0 vergi uygulanacaktır.

- Çelikte vergiler geçmişte olduğu üzere yine sıfır olarak yayınlanmıştır. Ancak; AB'nin Türk çelik ürünlerine uyguladığı yüzde 25'lik ek vergi ve oluşturulan kota sistemi Birleşik Krallık tarafından da 1 Ocak 2021'den itibaren bazı farklılıklarla birlikte uygulanacaktır.
1 Ocak 2021 tarihinden itibaren, geçiş soruşturması tamamlanana kadar, halihazırda uygulanan AB önleminin Birleşik Krallık açısından 30 Haziran 2021 tarihine kadar nasıl uygulanmaya devam edileceğine ilişkin karar yayınlanmıştır. (2)

- Demir ve demir dışı metallerde farklı oranlarda vergiler getirilmiştir. Mesela 50 milyon dolar ihracatımız olan bakır teller-borularla ilgili ürünlere yüzde 4 vergi getirilmiş olup, son derece düşük katma değerle çalışan sektörde, bu seviyede bir vergi yükü pazar kaybı anlamına gelebilecektir. Keza alüminyumdan yarı mamul ya da mamuller için de ortalama yüzde 6 vergi getirilmiştir.

TABLO 2: TÜRKİYE-UK İHRACAT-GTS

GENİŞ EKONOMİK GRUPLAMA	İHRACAT DOLAR (2019)*	%	MUHTEMEL VERGİ TUTARI-USD**	ORTALAMA VERGİ ORANI
Yatırım (sermaye) malları	1.378.257.717	12%	93.881.440	6,8%
Hammadde (aramalları)	4.952.371.120	44%	109.293.347	1,9%
Tüketim Malları	4.900.729.621	44%	454.291.834	8,8%
Diğerleri	2.430.468	0%	34.623	1,4%
TOPLAM	**11.233.788.926**	**100%**	**657.501.243**	**5,85%**

*Genel Ticaret Sistemine göre ihracat rakamı TÜİK'ten alınmıştır.
**TURKTRADE tarafından hesaplanmıştır

TABLO 3

BİRLEŞİK KRALLIĞA İHRACATIMIZDA SEKTÖRLERİN PAYI	2019 İHRACATIMIZ (ÖTS TİM)*	%	2019 İHRACATI (GTS TÜİK)**	Anlaşmasız Brexit Halinde Ödenecek Muhtemel Vergi	
	USD		USD	Tutarı (USD)	Oranı
Otomotiv Endüstrisi	2.455.795.567,98	23%	2.557.459.590	208.180.062	8,1%
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.908.878.421,98	18%	1.949.556.603	231.815.962	11,9%
Elektrik Elektronik	1.611.922.221,59	15%	1.634.713.085	77.868.517	4,8%
Mücevher	1.147.861.681,40	11%	1.156.813.852	672.297	0,1%
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	566.620.109,84	5%	672.714.032	25.533.210	3,8%
Demir ve Demir Dışı Metaller	430.078.406,28	4%	470.157.840	14.848.216	3,2%
Çelik	411.554.053,45	4%	423.545.749	-	0,0%
Tekstil ve Hammaddeleri	377.566.985,57	3%	312.405.951	10.911.862	3,5%
İklimlendirme Sanayii	318.943.808,07	3%	302.367.496	5.186.980	1,7%
Mobilya,Kağıt ve Orman Ürünleri	280.106.402,69	3%	285.527.436	383.292	0,1%
Makine ve Aksamları	221.362.978,95	2%	260.767.249	3.071.770	1,2%
Kuru Meyve ve Mamulleri	182.654.952,46	2%	188.828.690	8.159.558	4,3%
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	167.306.290,78	2%	165.407.717	7.212.188	4,4%
Halı	114.523.982,29	1%	114.833.195	9.148.458	8,0%
Meyve Sebze Mamulleri	109.180.049,46	1%	110.836.200	13.244.329	11,9%
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	105.428.921,56	1%	100.742.020	11.459.499	11,4%
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	65.628.735,20	1%	65.759.706	9.520.678	14,5%
Savunma ve Havacılık Sanayii	60.603.793,50	1%	62.652.202	253.877	0,4%
Deri ve Deri Mamulleri	53.538.299,71	0%	61.366.709	2.965.790	4,8%
Madencilik Ürünleri	39.340.903,99	0%	40.529.372	123	0,0%
Fındık ve Mamulleri	32.921.688,14	0%	30.765.958	3.112.798	10,1%
Yaş Meyve ve Sebze	31.902.201,49	0%	32.980.496	2.448.261	7,4%
Gemi ve Yat	24.466.342,83	0%	25.292.271	-	0,0%
Tütün	12.323.256,10	0%	12.251.447	6.115.724	50,0%
Süs Bitkileri ve Mam.	9.287.598,48	0%	9.601.519	689.148	7,2%
Zeytin ve Zeytinyağı	4.498.797,31	0%	4.535.234	567.472	12,5%
Diğer Sanayi Ürünleri	4.314.446,94	0%	4.561.964	109.266	2,4%
Diğer-Sınıflanmamış veri	117.683.318,96	1%	179.035.323	4.221.910	2,4%
TİM -ÖTS	**10.866.233.217**	**100%**	**11.233.788.926**	**657.501.244**	**5,9%**

*TİM'den sektörel raporlar ÖTS bazlı raporlanmaktadır.
**TÜİK'ten 8'li kod bazında alınan 2019 yılı GTS ihracat rakamları, sektörler bazında dağıtılmıştır. TİM rakamları ile arasında oluşan farklar, iki kurum arasındaki yöntem farklılığından kaynaklanmakta olup, araştırma sonucuna etkisi ihmal edilebilir seviyededir.

oluştuğu görülüyor. Böylece ihracatımızın yüzde 12'sine denk düşen yatırım mallarına ise ortalama yüzde 6,8 vergi gelecek. Birleşik Krallık'a ihracatımızda sektörlerin payı ve muhtemel vergi oranları Tablo 3'te listeleniyor.

% 10

STA OLMAMASI HALİNDE BİNEK OTOLARDA BEKLENEN ORTALAMA VERGİ ORANI

STA İMZALANMAZ İSE ÇİN, VİETNAM VE G. KORE'DEN DEZAVANTAJLI DURUMA DÜŞÜLECEK

2020 sonuna kadar olan geçiş döneminde STA imzalanması mümkün olmaz ise ihracatçıyı bekleyen en büyük risk, Türkiye'nin Çin ile aynı vergilere tabi olması ve hatta GTS kapsamında olan Vietnam ve STA imzalamış olan Güney Kore gibi 3'üncü ülkelerden dezavantajlı konuma düşülecek.

Bahsi geçen ülkeler menşeili ürünlerin pazarda nispeten düşük fiyatlı kalması, ilgili pazarda süreç içinde tüketici tercihlerinin değişmesine yol açabilecek ve yıllardır Birleşik Krallık pazarında yoğun gayretler ile tutundurulan Türk ürünlerinin rekabetçiliğini kaybetmesine neden olabilecek. Birleşik Krallık ile ticarette her sektörün farklı dinamikleri ve hassasiyetleri bulunmakla beraber, aşağıdaki iki konu tüm sektörler için müzakere sürecinde ön plana çıkmaktadır;

- Avrupa Birliği ile Birleşik Krallık arasında yürütülen müzakereler çerçevesinde Birleşik Krallığın, Avrupa Birliğinin CE markalı ürünlerini kabul etmeye devam etmesi öngörülmektedir. Ülkemiz için de Birleşik Krallık ile aynı koşullarda CE markalı ürün verilebilmesinin anlaşma kapsamında yer alması önemli görülmektedir.

- Menşe konusunda ise Birleşik Krallık ile imzalanacak STA'nın, PAAMK (Pan Avrupa-Akdeniz Menşe Kümülasyonu) içerisinde kümülasyon işletilmesine olanak vermesi, bunun mümkün olmaması durumunda ise en azından AB ile kümülasyon işletilmesine imkan tanımasının uygun olacağını değerlendiriyoruz. Müzakereyi yürüten kamu otoriteleri, STA kapsamında menşe kurallarının belirlenmesinde sektörel hassasiyetleri göz önünde bulundurmalı, bu konu sanayi sektörleri ile yakından istişare edilmelidir.

Bu çerçevede, Birleşik Krallık ile geçiş süresi sonu itibarıyla AB ile eş zamanlı ve mevcut gümrük tarife koşullarını koruyacak bir STA imzalanması ihracatçımızın rekabet gücü açısından son derece önemlidir. Birleşik Krallık'ın AB

LCD TV'LERE YÜZDE 14 VERGİ GELECEK

Gelişmelerle ilgili değerlendirmelerde bulunan Vestel A.Ş. Stratejik Planlama ve Koordinasyon Müdürü Raşit Çiloğlan, Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılması sonrasında uygulayacağı gümrük vergi oranlarını açıkladığına dikkat çekiyor ve şöyle devam ediyor: "Bu listede, Türkiye'nin Birleşik Krallık'a ihracatı yaklaşık 450 milyon dolar tutara ulaşan LCD TV ürününe yüzde 14 vergi geleceği görülmektedir. Gümrük Birliği sebebiyle vergi muafiyetine sahip Türk ve Avrupalı TV üreticileri; eğer bir Serbest Ticaret Anlaşması yapılmazsa, bu muafiyetlerini kaybedeceklerdir. Uzun uğraşlar sonucunda elde edilen bu pazarın kaybedilme riski mevcuttur.
3. ülkelere karşı vergi avantajımızı devam ettirmek adına, Ticaret Bakanlığı ile görüşmelerimiz devam etmektedir. Elektronik Cihazlar İmalatçıları Derneği (ECİD) olarak da üyesi olduğumuz Digital Europe üzerinden AB'nin ilgili organları ile de temasımız sürmektedir. Yapılması planlanan Serbest Ticaret Anlaşması'nda, hem Türk hem de AB üreticilerin muafiyetinin devam etmesine yönelik kuralların yer alması için çalışılmaktadır."





% 14

STA OLMAMASI HALİNDE LCD TV'LERE BEKLENEN VERGİ ORANI

% 12

STA OLMAMASI HALİNDE TEKSTİL ÜRÜNLERİNE BEKLENEN VERGİ ORANI

ile anlaşmaya varamaması ve yıl sonuna kadar STA imzalamaması halinde ise ülkemizin bağımsız olarak STA imzalamasının koşullarının oluşturulması öncelikli konumuz olmalıdır.

1) The UK Global Tariff https://www.check-future-uk-trade-tariffs.service.gov.uk/tariff?q=&n=25&p=458

2) (https://www.gov.uk/government/publications/notice-of-determination-safeguard-measures-on-certain-steel-products-application-of-tariff-rate-quotas/notice-of-determination-202006-safegard-measures-on-certain-steel-products-application-of-tariff-rate-quotas-online-version)

İŞ DÜNYASI BREXIT TÜNELİNİN UCUNDAKİ IŞIĞI BEKLİYOR

Türkiye ve Birleşik Krallık ticari ilişkilerinde köprü görevini üstlenen Türkiye'de İngiliz Ticaret Odası (BCCT) Başkanı Chris Gaunt Obe, Birleşik Krallık ve Türkiye ticari ilişkilerinin Brexit rüzgarıyla alabileceği yönleri, karşılıklı yatırım ve işbirliği fırsatlarını değerlendirdi. Birleşik Krallık'ın Türkiye'nin en büyük ikinci ihracat pazarı ve en büyük üçüncü doğrudan yatırım ortağı konumunda olduğunu hatırlatan Obe, bu trendin yönünün Brexit ve Serbest Ticaret Anlaşması müzakerelerinin durumuna bağlı olarak gelişme göstereceğine değiniyor. Obe, "Birleşik Krallık'ın AB Müzakereleri ve Gümrük Birliği Anlaşması görüşmelerinin sonuçlarına göre ortaya çıkacak STA ile iki ülkenin ticari ilişkileri dönüm noktasında olabilir. Türkiye'nin hem AB ve hem de Birleşik Krallık ile ilişkisini diplomatik çevreler, biricik ve benzersiz olarak tanımlıyor. Birleşik Krallık, AB'den anlaşmasız ayrılırsa, Türkiye AB ile Gümrük Birliği Anlaşması kurallarına göre hareket edeceğinden, iki ülke arasındaki ticari ilişkiler trafiği etkilenecek. Çünkü, Gümrük Birliği'nde olan bir ülkenin yeni bir STA'nı AB yoluyla yapması gerekecek. Her iki ülke hükümetlerinin ikili ticareti koruma ve geliştirme isteğinin, Brexit sonrası ticari ilişkilerde sorunsuz bir geçişe katkı sağlaması bekleniyor. Müzakerelerde U dönüşlerin olması, çıkmaza girildiğinde bir uzlaşma noktasına gelebilmenin mümkün olması da bilinen bir gerçek" diyor.



Bir uzlaşmaya varılamaması halinde ise Birleşik Krallık'ın dünya ve Türkiye ile olan ticari ilişkilerini Dünya Ticaret Örgütü yoluyla yürüteceğini ifade eden Obe, "Bu durumda tarifeler tarafında bazı değişimler ortaya çıkabilecektir. Örneğin tekstil alanında yüzde 12'lik bir tarife gündeme gelebilir. Bu durum tekstil sektörü için endişe verici gibi görünse de işletmeler bu sorunu çözümlemenin bir yolunu bulacaktır. Ancak gelecekte planlanan durum netleştiği oranda, potansiyel soruna karşı kendinizi koruyabileceğiniz bir plan yapabilirsiniz. İş dünyası tünelin sonundaki ışığı görebilmeyi bekliyor. Sonuç ne olursa olsun, yatırım noktasında yani iş dünyasındaki satın almalar ve birleşmeler söz konusu olduğunda Brexit dışı bir perspektifle gelişmeler gündeme gelecektir. Çünkü İngiliz şirketleri Türkiye'yi iyi bir yatırım noktası olarak görmeye devam edecektir. Türkiye'de teknoloji başta olmak üzere, sağlık, gıda, e-ticaret alanında yatırımlar hızla artıyor. Gelişmiş teknolojiler alanında iki ülkenin birlikte yapabileceği çok fazla proje mevcut" değerlendirmesinde bulunuyor.

"REKABET AVANTAJIMIZI KAYBEDECEĞİZ"

LI&FUNG Türkiye Finansman Direktörü Bilge Gerek de anlaşmasız Brexit sonrasının diğer sektörlerde olduğu gibi tekstil sektörü için de büyük risk taşıdığını ifade ediyor. Yaşanan süreçte Brexit'in anlaşmasız sonlanmasıyla Gümrük Birliği avantajının yitirilmesinden endişe ettiklerini ve ekonomik anlamda sıkıntı yaşanacağını aktaran Gerek, "Türkiye'nin Birleşik Krallık ile olan ticari ilişkilerinde en önemli avantajı Gümrük Birliği üyeliği ve coğrafi yakınlığıdır. Yüksek pazar oranlarına sahip olduğumuz tekstil ve hazır giyim ürünlerinde, Çin ve Hindistan gibi rakiplerimize nazaran, Türkiye'ye gümrük vergisi uygulanmamaktadır. Ayrıca yine bu ülkelere kıyasla İngiltere'ye olan coğrafi yakınlığımız daha hızlı ve az maliyetli sevkiyatlara olanak vermektedir. Aslen bu avantajlar Brexit sonrasında da iki ülke arasında imzalanacak STA ile kolaylıkla korunabilecekken Türkiye, Gümrük Birliği koşulları nedeniyle AB'den bağımsız olarak bir STA yapamamaktadır. Bu durum Türkiye'nin bugünkü rekabet üstünlüğünü ciddi anlamda riske atmaktadır" bilgisini paylaşıyor.



Anlaşmasız Brexit durumunda tekstil ve hazır giyimde Türk ürünlerine yaklaşık yüzde 12 gümrük vergisi yükü geleceğini belirten Gerek, sözlerini şöyle tamamlıyor: "Uzak Doğu ve diğer ülkelere karşı olan rekabet avantajımızı kaybedeceğiz ve hatta hatta üçüncü ülkeler Birleşik Krallık ile STA imzalamak konusunda hızla ilerleyerek geçmişte bizim sahip olduğumuz rekabet üstünlüğünü ele geçirecekler.

Biz Türk tekstil firmalarımızın tasarım ve kalite gücüne, küçük miktarlarda üretim esnekliğine ve hızlı teslimatına halen güveniyoruz ama fiyat açısından tereddütlerimiz var. Ayrıca Birleşik Krallık'ın gümrük idaresinin tecrübesizliğinin ilk etapta gümrük işlemlerinde de aksamalara neden olabileceğini düşünüyoruz. Artık geri sayımın başladığı şu günlerde, bu pazarda hangi şartlarda çalışacağımızın bir an önce açıklığa kavuşturulması en büyük beklentimiz. Burada da hükümetler arasındaki diyaloğun yanı sıra, İngiltere'de senelerdir iş birliği yaptığımız müşterilerimizden de ortak çözümler üretmek konusunda destek bekliyoruz."

ASSANFOODS

Dünya Çapında Kalite

Dünya Çapında Lezzet

Assan Foods olarak 4 kıtada 30'dan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Dünyanın önde gelen gıda markalarının ve perakende zincirlerinin çözüm ortağıyız. Üstün kaliteli salça ve sosların üreticisi olarak, her gün binlerce ton domates işliyor, size en iyisini sunmak için tarladan sofraya tüm adımlarda büyük bir özen ve titizlikle çalışıyoruz. İyi tarım uygulamalarına öncülük ediyor, sürdürülebilir üretimi destekliyoruz. Yenilikçi vizyonumuz ve Ar-Ge gücümüz sayesinde sürekli olarak genişlettiğimiz ürün çeşitliliğimiz ve özel ürün geliştirme yeteneğimizle yanınızdayız.



Kibar

DAVID MACHIN
Birleşik Krallık Türkiye Ticaret Ataşesi

"BİRLEŞİK KRALLIK, TÜRKİYE İLE TİCARİ İLİŞKİLERİ GELİŞTİRMEDE KARARLI"

Birleşik Krallık Hükümeti, Türkiye ile önemli ticaret ilişkimizin 2020 sonrasında daha da geliştirilmesi konusunda son derece kararlı. Yüksek teknoloji, sağlık, enerji, savunma ve hava-uzay alanlarındaki ortaklık fırsatlarını değerlendirerek, mevcut 18,9 milyar GBP hacmindeki ilişkimizi çok daha ileriye taşıyabileceğimize inanıyoruz.

Birleşik Krallık ve Türkiye arasındaki ticaret ve yatırım ilişkisi, son yıllarda gittikçe güçlenerek son on yılda yüzde 70'lik bir büyüme gösterdi ve geçtiğimiz yıl mal ve hizmet ticaretinde tüm zamanların en yüksek seviyesine, 18,9 milyar GBP'ye ulaştı. Birleşik Krallık, sadece geçen yıl 1,4 milyar GBP yol aracı, 1,3 milyar GBP tekstil ürünü ve 855 milyon GBP elektrikli makine ithal ederek, Türk malları için en büyük ikinci ihracat pazarı oldu. Birleşik Krallık için ise Türkiye, mekanik elektrik jeneratörü, metal, plastik ve otomobil ihracatı için çok önemli bir pazar.

Birleşik Krallık, Britanya halkının 2016'da verdiği demokratik kararının ardından bu yılın başında Avrupa Birliği'nden ayrıldı, ancak üzerinde mutabık kalınan 'geçiş döneminin' bir parçası olarak AB'nin ticaret anlaşmaları, Birleşik Krallık için de geçerliliklerini korumayı sürdürdü. 1 Ocak 2021 gününden itibaren, geçiş dönemi sona ermiş olacağından, Birleşik Krallık AB'nin tek pazarından ve gümrük birliğinden de çıkmış olacak ve böylece AB'nin ticaret anlaşmaları Birleşik Krallık için geçerliliğini kaybedecek. Eğer geçiş dönemi sonuna kadar gerekli adımlar atılamazsa, bu durum, Birleşik Krallık ve Türkiye arasında imtiyazlı bir ticaret düzenlemesi olmayacağı ve firmalarımızın, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kuralları gereği, En Çok Kayrılan Ülke koşullarına göre ticaret yapmak zorunda kalacağı anlamına geliyor. Birleşik Krallık olarak Küresel Tarife politikamızın ayrıntılarını ve bunun ihracatçılar için ne anlama geleceğine ilişkin bilgileri https://www.gov.uk/guidance/uk-tariffs-from-1-january-2021 adresinde yayınladık.



"TİCARİ İLİŞKİLERİMİZİ GELİŞTİRMEK İÇİN TÜM ÇARELERİ DENEYECEĞİZ"

Ama tabii ki Birleşik Krallık olarak, ticari ilişkimizi koruyup geliştirmek için tüm çareleri denemeye kararlıyız ve bunu başarabilmek için de Ankara'daki meslektaşlarımızla çok yakın bir çalışma yürütüyoruz. En öncelikli görevimiz, AB ile yapılan düzenlemelerin sağladığı ve firmalarımıza ülkelerimizin pazarlarına çok yakın bir erişim imkanı veren mevcut ticaret koşullarını tekrarlamak. Bu nedenle, ülkelerimizin ticaret bakanlıkları, Birleşik Krallık'ın AB ile yürüttüğü ticaret müzakerelerine paralel olarak, 2017 yılından bu yana, 'ticaretin devamlılığını' sağlayacak ve AB düzenlemelerinin sunduğu mevcut imtiyazlı mal ticaretimizi ikili bir anlaşmaya dönüştürecek bir serbest ticaret anlaşması imzalayabilmek için yoğun bir işbirliği içerisinde çalışmakta. Yaşamakta olduğumuz pandeminin getirdiği zorluklara rağmen, Birleşik Krallık'taki ve Türkiye'deki müzakereciler, yaz boyunca yakın bir işbirliği çerçevesinde, yoğun çalışmalar gerçekleştirdi ve şu anda ticaret anlaşmamızı tamamlamaya çok yaklaşmış durumdayız. Ama Türkiye'nin AB ile gümrük birliği anlaşması nedeniyle, Birleşik Krallık ve AB arasındaki



müzakerelerin nasıl sonuçlanacağının, ikili anlaşmamızdaki bazı maddelerin bu anlaşmaya bağlı olmasından dolayı, biraz daha netlik kazanmasını bekliyoruz. Amacımız, ülkelerimiz arasındaki bu anlaşmayı, Birleşik Krallık'ın 1 Ocak 2021 günü itibarıyla, geçiş döneminden çıkıp tamamen bağımsız bir ticaret ulusu haline gelmesiyle yürürlüğe girecek şekilde imzalayıp uygulamaya koymak. Türk iş dünyası açısından bu anlaşma, Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliğinden ayrılmasının yaratabileceği aksaklıkları en aza indirecek ve ülkelerimiz arasındaki son derece önemli ticari ilişkileri devam ettirmek ve büyütmek için bir temel oluşturacak. Ayrıca bu anlaşma, şu anda AB – Türkiye gümrük birliği üzerinden ticareti yapılan tüm mallarda sıfır gümrük tarifesi uygulamasının korunmasını sağlayacak ve firmalarımıza tarife-dışı pazar erişim engeli konulmaması için diğer mevcut yasaları, mümkün olduğunca kopyalayacak.
Geçiş döneminin sona ermesinden önce, Birleşik Krallık hükümeti, Birleşik Krallık'ın yeni bağımsız ticaret politikasının sunduğu fırsatları yakalayabilmek için aralarında Türkiye'nin de olduğu kilit müttefikleri ile çok sayıda ticaret anlaşması yapmayı hedefliyor. Uluslararası ticarette kendi sesimizi kullanamadığımız neredeyse elli yılın ardından, Birleşik Krallık yeniden masaya döndü ve sesimizi, tüm dünyada serbest ve adil ticareti savunmak için kullanacağız. Uluslararası toplumda, kurallara dayalı uluslararası sistemi savunmak ve küresel ticaretin faydalarına herkesin erişimini sağlamak için Britanya ile çalışmak konusunda çok büyük bir istek var. Covid-19'un güçlüklerine rağmen Birleşik Krallık, şimdiden dünyanın en büyük üçüncü ekonomisi Japonya ile rekor bir sürede ikili serbest ticaret anlaşması imzaladı. Birleşik Krallık, şu anda, ticaret müzakerelerinin ABD ile beşinci turuna başladı, Avusturalya ile üçüncü turunu bitirmek üzere ve diğer pek çok ortağı ile de yoğun görüşmeler yapmakta.

"POTANSİYELİ VE FIRSATI DEĞERLENDİRMEDE KARARLIYIZ"

Birleşik Krallık Hükümeti, Türkiye ile önemli ticaret ilişkimizin 2020 sonrasında daha da geliştirilmesi konusunda son derece kararlı. Yüksek teknoloji, sağlık, enerji, savunma ve hava-uzay alanlarındaki ortaklık fırsatlarını değerlendirerek, mevcut 18,9 milyar GBP



hacmindeki ilişkimizi çok daha ileriye taşıyabileceğimize inanıyoruz. Ayrıca, her iki ülkenin de iş dünyası bize dijital ticaret, tarım ve hizmetlerde şu andaki ticaret anlaşması altyapımızın kapsamı dışında kalan alanlarda hiç el değmemiş bir potansiyel olduğunu söylüyor.
Tam bağımsız bir ticaret ulusu olarak, Türkiye gibi dost ve müttefik bir ülke ile yakından çalışıp her potansiyeli ve fırsatı değerlendirmek konusunda kararlı olacağız.
İthalat ve ihracatın dışında, ikili ticaretimiz, aynı zamanda sağlıklı ve her geçen gün büyüyen bir ticaret ilişkisi ile de güçlenmekte. Son 15 yıl içerisinde, Birleşik Krallık'tan Türkiye'ye gelen toplam yatırım sermayesi akışı 11 milyar dolara ulaştı. Geçtiğimiz yıl, Birleşik Krallık Türkiye'deki en büyük ikinci yatırımcıydı. Vodafone, BP, Shell, Mey Diageo, BAE Systems ve Rolls Royce gibi Birleşik Krallık firmaları, Türkiye'deki en büyük yatırımcılar arasındalar. Birleşik Krallık yatırımcıları, Türkiye'yi sadece Türkiye pazarına hizmet vermekle kalmayıp bölgeye ihracat fırsatı oluşturacak bir bölge merkezi kurmak için stratejik bir yer olarak görüyor.
Birleşik Krallık firmalarının Türkiye'ye olan ilgisinin gücü, Birleşik Krallık'a yatırımın artırılması yönündeki iştahla aynı. Birleşik Krallık, Avrupa'da en çok doğrudan yabancı yatırımı alan ülke. Özellikle teknoloji alanında Fransa ve Almanya'nın bir arada aldığı yatırımdan daha çok yatırım alıyoruz ve Zoopla, Deliveroo ve Monzo gibi çok sayıdaki Britanyalı başarı hikayemiz ile dünyada en çok 'teknoloji alanında tek boynuzlu ata (tech unicorns)' sahip üçüncü ülkeyiz.

"STA İÇİN BAKANLARIMIZ ÇOK CİDDİ ÇALIŞMALAR YAPIYOR"

Ticaretimizin tam potansiyeline ulaşabilmesi için mevcut işbirliğimizin sınırlarını zorlayarak ve ticaret ile yatırım önündeki engelleri kaldırmaya çalışarak, iş dünyasının ve hükümetin tüm seviyelerinde çok yakın bir çalışma ve işbirliğini sürdürmemiz şart. Küresel ekonomide, özellikle de covid-19 ile mücadele kapsamında, çoğu görünmez olan pek çok yeni engel ortaya çıkıyor ve bunlar, küresel refahın can damarı olan açık ticaretin önüne yeni setler çekiyor. Korumacılık, kısa vadede ilk başta cazip görünebilir ama uzun vadede, etkinliği azaltan, ilerlemeyi geriye saran ve özellikle yoksul kesime çok büyük zararlar veren bir felakete dönüşüyor. Birleşik Krallık ve Türkiye için bakanlarımız, firmalarımızın tam potansiyellerine ulaşmalarının engellenmemesini teminen, STA çalışmalarımızı yürütürken bir yandan da karşılaştıkları pazar erişim sorunlarını gidermek için çok yakın ve ciddi bir çalışma yapıyorlar.
İş dünyamızın yeni fırsatlardan tam olarak faydalanabilmelerini sağlamak için geçiş dönemini tamamlarken, Türk firmaları, yatırımcıları ve yetkilileri ile görüşmelerimizi devam ettirmek istiyoruz. Serbest ticaret anlaşmamızı yıl sonuna kadar sonuçlandırma yarışında olacağımız önümüzdeki bir kaç hafta biraz belirsizmiş gibi görünebilir. Ama, müzakerelerimizin sonucu ne olursa olsun, Birleşik Krallık ve Türkiye arasındaki ticaretin uzun vadeli geleceğine güveniyoruz. Önümüzde, firmalarımız için güven, inanç ve cesaretle yakalamamız gereken çok büyük bir fırsat olduğuna inancımız tam.

HER YERDE HAYATIN İÇİNDEYİZ

300'Ü AŞKIN TANKER

akpa



AYGAZ

Lipetgaz



50 ÜLKEYE BASINÇLI KAP VE AKSESUAR İHRACATI

4 BİNİN ÜZERİNDE BAYİ İLE TÜRKİYE'NİN HER YERİNDEYİZ

AYGAZ DOĞALGAZ

Mogaz



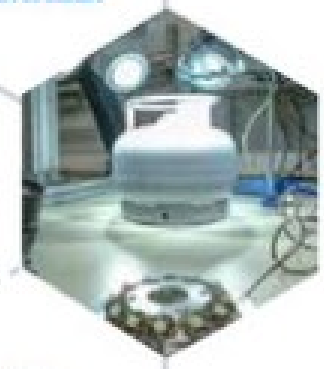
GÜNDE 200 BİN ARACA ENERJİ SAĞLIYORUZ

52 BİN M² ÜRETİM TESİSİ

HER GÜN 60 BİN EV ZİYARETİ



LPG SEKTÖRÜNÜN İLK AR-GE MERKEZİ



AYGAZ otogaz+

7 DAĞITIM MERKEZİ

200 TÜPGAZ KAMYONU



36 İLDE 400 PÜRSU BAYİSİ



5 DENİZ TERMİNALİ

6 DOLUM TESİSİ



Koç

AYGAZ

DOÇ. DR. ÇİĞDEM NAS
İKV Genel Sekreteri

BREXIT, AB VE TÜRKİYE: ETKİLER VE BEKLENTİLER

Birleşik Krallık gibi önemli bir ticaret partnerinin AB dışında kalması, Gümrük Birliği'nin dışında da kalması anlamına gelecektir. 2020 sonunda, Gümrük Birliği ilişkisinin yerini alacak bir serbest ticaret anlaşmasının iki taraf arasında vakit kaybetmeden uygulamaya koyulması ticari kayıp yaşanmaması için elzemdir.

Brexit olarak adlandırdığımız, Birleşik Krallık'ın (BK) Avrupa Birliği (AB) üyeliğinden ayrılma süreci 2016'dan bu yana siyasi gündemin en önemli meselelerinden biri olmuştur. Süreç sadece AB ve BK'yi etkilemenin ötesinde Avrupa mimarisini şekillendirmekte ve Türkiye gibi AB üyesi olmasa da AB adayı olan ve/veya AB ile yakın ilişkileri olan ülkeleri de yakından ilgilendirmektedir. AB ile BK arasında halihazırda devam eden müzakerelerin sonucunda nasıl bir ilişkinin tesis edileceği 2020 sonunda netlik kazanacaktır. Halihazırda sona yaklaşan görüşmelerde sonuç alınmaması ve BK'nin herhangi bir anlaşma olmadan 2020 sonunda AB dışına çıkması belirsizlik yaratacak ve Brexit sonrası iki taraf arasında işbirliğine dayalı bir ilişkinin oluşmasını önleyecektir. Devam eden müzakerelerin anlaşma ile sonuçlanması ise BK ve AB arasında bir serbest ticaret anlaşması esasında ekonomik ve ticari ilişkilerin devamını sağlayacak ve daha kapsayıcı bir yeni ilişkinin ortaya çıkmasına yol açacaktır. BK'nin AB'den çıkışı ile AB içinde ortak karar almanın kolaylaşacağı ve daha fazla entegrasyon yönünde ilerlemeler sağlanacağı beklentileri oluşmuştur. Özellikle Atlantikçi bir dış ve güvenlik politikası anlayışı olan BK'in çıkışından sonra AB'nin ortak savunma politikasında ilerleme kaydedeceği beklentileri de vardır. Başkan Trump yönetiminde ABD'nin Avrupa ülkelerinin NATO içindeki rolünü sorgulaması, AB sürecine desteğini geri çekmesi ve Almanya gibi Avrupa'nın lider ülkeleri ile sorunlar yaşaması AB'nin savunma ve güvenlik politikalarının önemini artırmış ve bu alanda daha güçlü bir varlık göstermesi gereğini doğurmuştur.



"BREXIT'İN AB'Yİ RAHATLATMAYACAĞI ORTAYA ÇIKTI"

Öte yandan, AB'de daha ileri entegrasyonun önündeki tek engelin BK olmadığı ve bunun dışında birçok farklı sorunun olduğu aşikardır. Aslında Brexit'in AB'yi rahatlatmayacağı ortaya çıkmıştır. Başlangıçta bazı çevrelerce beklendiği gibi Brexit diğer ülkelerde de benzeri hareketleri tetiklemese de AB'nin sorunlarına çözüm bulması için baskıyı artırmıştır. Tüm dünyayı sarsan Covid-19 krizi AB'yi de sarsmış ve AB krizden olumsuz etkilenen üye devletlerle dayanışma sağlamak için sağlık, sanayi ve ekonomi alanında destek içeren 750 milyar avroluk bir kurtarma fonu üzerinde uzlaşı sağlamıştır. Aralık 2019'da göreve gelen yeni Avrupa Komisyonu günümüz sorunlarına ve meydan okumalarına karşı dijitalleşme, yeşil düzen ve stratejik özerklik temalarını öne çıkaran bir gündeme odaklanmıştır. AB'nin bu süreçlerde başarılı olması halinde AB dışına çıkmayı tercih eden BK karşısında önemli bir üstünlük sağlayacağı öngörülebilir.

Konuyu Türkiye-AB ilişkileri açısından irdelediğimizde, BK'siz AB'nin mali birlik ve savunma birliği gibi alanlarda derinleşme yönünde ilerleme imkanının artması



Türkiye'nin AB üyeliği ihtimalini daha da zorlaştırmaktadır. Bunun yanında BK gibi daha gevşek bir bütünleşme modeli ve daha geniş Avrupa anlayışını savunan bir üye devletin AB dışında kalması ile AB'de özellikle Fransa'nın başını çektiği daha özcü Avrupa anlayışı ağırlık kazanabilir ve Türkiye'nin gerek tarihsel ve kültürel imajı gerekse bugünkü rejimi ile Avrupa'nın ötekisi olarak inşası güçlenebilecektir. Son dönemde Doğu Akdeniz ve Ege'de GKRY ve Yunanistan ile yaşanan sorunlar bu ayrışmayı tetiklemiş ve AB Yunanistan ve GKRY ile dayanışma içinde Türkiye'yi karşısına almıştır. Fransa'nın daha ön plana çıktığı, kendi çıkarlarını zaman zaman AB çıkarları yerine koyduğu ve Akdeniz ve yakın doğuda Türkiye ile çıkar çatışmasına girdiği bir AB olarak ortaya çıkmaktadır. BK'nin küresel vizyonu ve emperyal diplomasisinin olmadığı bir AB'nin Türkiye ile ilişkilerinin giderek gerilmesi de beklenebilir bir gelişme olmuştur. 1 Ekim 2020 tarihinde toplanan AB Konseyi, Türkiye'ye, Doğu Akdeniz'deki tutumunu değiştirmesi kaydıyla pozitif bir siyasi gündem önermiştir. Pozitif gündemin hayata geçirilmesi Türkiye-AB ilişkilerinde canlanma getirse de önemli gerilim noktalarının ilişkileri etkilemeye devam ettiği görülmektedir.

"BİRLEŞİK KRALLIK, TÜRKİYE'NİN EN ÖNEMLİ TİCARET ORTAKLARINDAN BİRİ"

BK, Türkiye'nin en önemli dış ticaret ortaklarından biridir. 2019 rakamlarına göre, Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ikinci ülke Almanya'nın ardından BK olmuştur. BK'ye ihracat 2019'da 10.7 milyar dolar dolar olmuştur. Ticaret Bakanlığı'nın verilerine göre, 2019 yılı itibarıyla Türkiye ile BK arasındaki ticaret hacmi 16.1 milyar dolardır ve ticaret dengesi Türkiye lehine 5.3 milyar dolar olarak saptanmıştır. Türkiye 2001 yılından beri BK'ye dış ticaretinde fazla vermektedir. 2005 yılında 5,91 milyar dolar olan ihracatımız 2015 yılında neredeyse iki katına, 10,6 milyar dolara ulaşmıştır. 2017 yılında, yüzde 17,8'lik bir gerileme yaşanarak 9,6 milyar dolar ihracat, yüzde 22,8'lik bir artışla 6,6 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirilmiş ve yine Türkiye lehine 3 milyar dolar dış ticaret fazlası verilmiştir. BK'ye ihracatta, genel olarak tekstil ve hazır giyim ürünleri, elektrikli ve elektriksiz makineler, motorlu araçlar ve parçaları, demir çelik ürünleri, altın/mücevherat ihracattaki önemli madde gruplarını oluşturmaktadır.

Böyle önemli bir ticaret partnerinin AB dışında kalması, Gümrük Birliği'nin dışında da kalması anlamına gelecektir. 2020 sonunda, Gümrük Birliği ilişkisinin yerini alacak bir serbest

ticaret anlaşmasının iki taraf arasında vakit kaybetmeden uygulamaya koyulması ticari kayıp yaşanmaması için elzemdir. Türkiye ve BK arasında bir serbest ticaret anlaşması imzalanmasına yönelik çalışmalar devam etmektedir. Ancak, BK ile AB arasındaki yeni ilişkinin mahiyeti kesinleşmeden, Türkiye ile bir serbest ticaret anlaşması imzalanması mümkün değildir. Türkiye'deki İngiliz Ticaret Odası (BCCT) Başkanı Chris Gaunt da yaptığı bir açıklamada bu konuya dikkat çekmiş ve "AB ile müzakerelerin sonucunu şu an bilmiyoruz. AB ile iyi bir anlaşma yapmamız önemli. Bu sonuçlanıncaya kadar BK ve Türkiye için bir STA yapmak zor... Biz Brexit'den sonra, son anlaşmanın ne olduğunu anladığımız zaman Türkiye ile iyi bir STA yapacağımıza eminiz" demiştir. BK'ın AB ile üyelik sonrasında ilişkisinin henüz netleşmemesi ve üzerinde uzlaşılacak bir formül bulmanın zorluğu, sürecin sonucunu öngörebilmeyi de güçleştirmektedir.

"BİRLEŞİK KRALLIK'TA KAYIP BÜYÜK OLACAK"

Bertelsmann Stiftung'un yaptığı bir çalışmaya göre anlaşmasız Brexit AB ülkeleri için yılda 40 milyar avroyu bulan bir kayba yol açacaktır. BK için ise bu kayıp daha da büyük olacaktır: yılda 57 milyar avro veya kişi başına düşen GSYİH'da 900 avroluk bir düşüş. Brexit'ten fayda sağlaması öngörülen ülkeler ise ABD ve Çin olarak tahmin edilmiştir. BM tarafından yapılan bir çalışmaya göre ise Türkiye AB üyesi olmayan tüm ülkeler arasında, anlaşmasız Brexit sebebiyle en fazla kayba uğrayacak ülke olarak öngörülmüştür. Anlaşmasız Brexit'in Türkiye için yılda 2,4 milyar dolarlık ihracat kaybına yol açacağı hesaplanmıştır. Türkiye'nin ardından Güney Kore ve Pakistan gelmektedir. Ülkemizin AB içindeki ikinci büyük ihracat pazarı olan ve sürekli dış ticaret fazlası verdiğimiz BK pazarında, anlaşmasız Brexit durumunda yeniden getirilen gümrük vergisi, kota ve diğer kısıtlamalar ile karşı karşıya kalınması özellikle otomotiv, tekstil ve ev aletleri gibi sektörleri olumsuz etkileyecektir. AB ile BK arasındaki yeni ilişkinin belirlenmesini takiben Türkiye'nin de BK ile serbest ticaret anlaşmasını sonuçlandırarak uygulamaya koyması ticari ve ekonomik ilişkilerimizin devamlılığı açısından önemlidir.

Brexit ile BK, Türkiye ile AB arasındaki ortaklık ilişkisini düzenleyen Ankara Anlaşması'ndan da ayrılmış olacaktır. BK, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarına ECAA (European Community Association Agreement) denilen bir vize ile oturma ve yerleşme hakkı tanımaktadır. Bu hak ile BK'ye yerleşmiş bir T. C. Vatandaşı 4. yılın sonunda süresiz oturma iznine hak kazanıyorken, bu yıl değişen uygulama ile süresiz oturma hakkı askıya alınmıştır. Özellikle 2016 sonrasında, Ankara Anlaşması'nın sağladığı bu imkandan yararlanarak BK'ye yerleşmek için başvuranların sayısında önemli bir artış meydana gelmiştir. Toplam başvuru 2008'de 20 iken, 2010'da 165, 2014'te 240 ve 2015'te 390'a yükselmiştir. 2016'da ise BK'a toplam 775 başvuru yapılmıştır. 2017'de toplam başvuru 1190 olmuştur. 2017'de yapılan başvuruların 665'i onaylanırken, 325'i reddedilmiştir.

2007 yılında Avrupa Adalet Divanı'nın ön hüküm prosedürü kapsamında görüşüp karara bağladığı, Tüm ve Darı davasında BK yetkililerinin Ankara Anlaşması'nın Katma Protokolün 41(1) sayılı paragrafındaki "standstill" hükmüne istinaden, T.C. vatandaşlarının yerleşme hakkı ve hizmet edimine yeni kısıtlamalar getiremeyeceği hükmü teyit edilmiştir. Bu davada söz konusu olan iki Türk, BK'ye giriş yapmış ve iltica talebinde bulunmuş, talepleri kabul edilmeyince ülkede iş kuracaklarını söyleyerek, Ankara Anlaşması ve Katma Protokol'den doğan haklarını kullanmak istemiştir. Konu Avrupa Adalet Divanı'nın görüşüne sunulmuş ve Divan T. C. vatandaşlarının bu ülkeye ilk kez girişlerinde standstill hükmünden yararlanabileceği, dolayısıyla sınırdışı edilmelerinin haksız olduğuna karar vermiştir. Bu karar Türkiye'den Ankara Anlaşması kapsamında yapılan başvuruların artmasına yol açmıştır. Daha öncesinde BK tarafından ülkeye ilk girişlere uygulanmayan "standstill" hükmü ilk girişlere de uygulanmaya başlanmış ve yukarıda bahsedildiği gibi ECAA adlı ayrı bir vize kategorisinin oluşturulmasına neden olmuştur.

BK'nin AB'den ayrılması ile Ankara Anlaşması'nın sağladığı bu ve benzeri haklar, gümrük birliği ile birlikte ortadan kalkacaktır. Türkiye'nin Brexit sonrası BK ile yeni bir anlaşma akdetme sürecinde bu konunun da ele alınması ve mümkün olan en kapsamlı şekilde düzenlemelerin yapılması uygun olacaktır. Ancak Brexit ile birlikte, BK'nin Ankara Anlaşması'ndan çıkacak olması, iş kurma ve yerleşme hakkının da sona ermesi anlamına gelmektedir. Türkiye'nin BK ile uygulamaya sokacağı yeni anlaşmada buna benzer hükümlerin yer alması durumunda iş kurma hakkının devamı söz konusu olabilir ki günümüzdeki siyasi ortam, göç karşıtı akımların gücü ve İngiliz siyasetinin mevcut durumu dikkate alındığında bunun ne kadar zor olacağı daha iyi anlaşılabilir.

İşletmeniz yurtdışına açılsın, Deniz ile güç kazansın!

DenizBank dış ticaretle ilgili her konuda size destek oluyor,
aklınıza takılan her şey için destek hattıyla size hizmet veriyor...

Yeni

KOBİ Dış Ticaret Destek Hattı
(0212) 348 34 44



ENBD

DenizBank

/DenizBank | www.denizbank.com | 0850 222 0 804

GÜRAY KARACAR
TOFAŞ – Dış İlişkiler Direktörü

"BİRLEŞİK KRALLIK OTOMOTİV SANAYİMİZ İÇİN ÖNEMLİ BİR PAZAR"

Otomotiv ana sanayi olarak Birleşik Krallık'a yapılan ihracat adet bazında 122.560, değer bazında ise 1,8 milyar dolar olarak hesaplanmaktadır. Diğer ülkeler üzerinden yapılan ihracat da dikkate alındığında Birleşik Krallık pazarı için yapılan üretimin ihracat değeri 3 milyar dolar seviyesine yaklaşmaktadır.

Birleşik Krallık (BK) ile Türkiye arasında yıllardır süren ekonomik ve stratejik işbirliği sayesinde, taraflar arasındaki ticari ilişkiler son derece ileri düzeyde olup, özellikle de otomotivde tarafların karşılıklı ticaret hacmi göz ardı edilemez bir düzeye ulaşmıştır. 14 yıldır ihracat lideri olan Türk otomotiv sanayinin ihracatında 2019 yılında 4. sırada yer alan Birleşik Krallık en önemli pazarlardan biri olarak yer almaktadır; ana sanayi olarak Birleşik Krallık'a yapılan ihracat adet bazında 122.560, değer bazında ise 1,8 milyar dolar olarak hesaplanmaktadır. Diğer ülkeler üzerinden yapılan ihracat da dikkate alındığında Birleşik Krallık pazarı için yapılan üretimin ihracat değeri 3 milyar dolar seviyesine yaklaşmaktadır.

Birleşik Krallık ile Türkiye arasındaki otomotiv ticaretinin önündeki her türlü engelin, her iki taraf açısından da olumsuz sonuçlar doğuracağı, hem üretime hem genel ekonomik duruma zarar verici etkileri olacağı aşikardır. Bu nedenle, BK pazarına girişimizin mevcut haliyle devam etmesini sağlayacak bir Serbest Ticaret Anlaşması'nın Avrupa Birliği ile aynı anda ve aynı şartları talep ederek, paralel bir şekilde sonuçlandırılması önem arz etmektedir.

Birleşik Krallık Büyükelçiliği tarafından yapılan açıklamada, Türkiye ile 2020 yılı sonuna kadar bir Birleşik Krallık - Türkiye Serbest Ticaret Anlaşması imzalamak ve mevcut durumda Avrupa Birliği - Türkiye Gümrük Birliği Anlaşması kapsamında yer alan tüm ürünlerin vergi uygulanmaksızın ticaretine devam etmek istekleri beyan edilmektedir. Söz konusu Serbest Ticaret Anlaşması imzalandığı takdirde, motorlu araçlara yönelik ek bir vergi uygulanmayacaktır.

Bu çerçevede Türk Otomotiv Sanayi açısından öne çıkan hususlar ana başlıklar altında aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır;



TARİFELER VE MENŞE KURALLARI

- Tüm bitmiş araç ve üretimde kullanılan tüm otomotiv parçalarına gümrük tarifesi ya da tarife dışı düzenleme (lisans, kota, tarife kontenjanı vb.) uygulanmaması,
- STA kapsamında menşe kuralları belirlenirken, diğer STA'lardan farklı olarak, daha düşük yerli katkı oranları ve daha esnek menşe hükümleri öngörülmesi,
- Türkiye, Birleşik Krallık ve Avrupa Birliği tedarik zincirleri karşılıklı olarak birbirine bağlı olduğundan, Avrupa - Akdeniz ülkeleri ve Batı Balkan ülkeleri menşeli parçaların da kümülasyon sistemine dahil edilebilmesi için Birleşik Krallık'ın bir an önce Bölgesel Konvansiyona dahil olması.
- Üreticilerin kolay adaptasyonu için anlaşmanın ilk yıllarında son derece basit menşe kuralları uygulanması,
- Menşe ispat belgelerinin daha uzun süre geçerli sayılması, fatura beyanı yoluyla yapılmasının sağlanması ya da elektronik menşe belgesinin hem ithalatta hem de ihracatta kullanılması.



TEKNİK DÜZENLEMELER

• Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nden farklı bir teknik regülasyon sistemine geçişiyle birlikte, test maliyetlerinin araç tipine göre değişen şekilde son derece yüksek olması beklenmektedir. Bu nedenle, tarafların otomotivde veri kullanımı, yeni dijital teknolojiler, emisyon ve çevre mevzuatı da dahil olmak üzere, tüm teknik düzenlemeler kapsamında karşılıklı tanıma mekanizması oluşturulması,

GÜMRÜKLER

• Gümrüklerde yaşanacak gecikmeler, otomotiv sanayi açısından ilave maliyet anlamına geleceğinden, taraflar arasında basitleştirilmiş gümrük prosedürleri uygulanması, bu çerçevede, tüm taşıma şekillerinde gümrük işlemlerinin, malın varışından önce veya varış noktasında tamamlanmasına olanak sağlayacak bir sistemin karşılıklı olarak oluşturulması.

• Tarafların gümrük otoriteleri arasında bilgi ve veri paylaşımının, malların dolaşımını hızlandıracak şekilde sağlanması.

• Birleşik Krallık ile aramızdaki dış ticaret işlemlerinde ortaya çıkabilecek acil durumlara yönelik olarak, TC Ticaret Bakanlığı ve Birleşik Krallık Ticaret Bakanlığı nezdinde YYS sahibi firmaların erişim sağlayabileceği yetkililer atanması.

Türkiye - Birleşik Krallık Serbest Ticaret Anlaşması müzakereleri halen devam etmektedir. Müzakerelerde oldukça ilerleme kaydedilmekle birlikte, menşe kuralları konusunda henüz bir ilerleme kaydedilememiştir. Gümrük Birliği nedeniyle menşe kuralları, Avrupa Birliği'nin Birleşik Krallık ile yapacağı Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında belirlenecek kurallara göre belirleneceği belirtilmektedir.

Görüşmelerde AB ile aramızdaki Gümrük Birliği'ni işlemez hale getireceği gerekçesiyle, AB ile BK arasında bir STA imzalanmadan, Türkiye'nin Birleşik Krallık ile Serbest Ticaret Anlaşması imzalamasının mümkün görülmediği düşünülmektedir.

KÜRŞAT COŞKUN - CANAN ERGÜN TAVUKÇU

Arçelik A.Ş. Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölge Direktörü

Arçelik A.Ş. Sektörel İlişkiler Koordinatörü

"STA İMZALANMAZ İSE İHRACATTA DEZAVANTAJLI DURUMA DÜŞÜLECEK"

Birleşik Krallık ile STA imzalanması mümkün olmaz ise en büyük risk, Türkiye'nin Çin ile aynı vergilere tabi olması ve hatta GTS kapsamında olan Vietnam ve halihazırda STA imzalamış olan Güney Kore gibi 3'üncü ülkelerden dezavantajlı konuma düşecek olmasıdır.

Ülkemiz Çin'den sonra dünyanın en büyük beyaz eşya üretim üssü konumundadır. Doğrudan 60 bin, dolaylı 600 bin kişiye istihdam sağlayan, 28 milyon adetlik üretim, 22 milyon adetlik ihracat hacmi ile ülkemizin lokomotif sektörlerinden biri ve yarattığı katma değer ile ekonomik büyümesinde itici güçtür. 2019 senesinde ana ürünlerde ülkeye gerçekleştirilen yaklaşık toplam 722,8 milyon dolarlık ihracat ile beyaz eşya sektörünün Birleşik Krallık'a olan toplam ihracatımız içerisindeki payı yüzde 6.6'dır. Ayrıca yine 2019 verilerine göre sektörümüzün ana ürün gruplarındaki toplam 4.5 milyar dolarlık ihracatı içerisinde Birleşik Krallık yüzde 16 pay ile birinci sırada yer almaktadır.
Brexit sonrası dönemde de iki ülkenin çok daha rahat koşullarda iş birliği yapmasına ve ikili ilişkilerin sürdürülebilir gelişimine fırsat sağlayacak uygun zeminin oluşturulması sektörümüz açısından kritik önem arz etmektedir.
Geçiş dönemi sonunda 1 Ocak 2021 itibariyle Birleşik Krallık tarafından üçüncü ülkelere uygulanacak global tarifeler 19 Mayıs 2020 tarihinde açıklanmıştır. 1 Ocak 2021 tarihi itibariyle Birleşik Krallık tarafından STA imzalanmış olan veya Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (GTS) dışında kalan ülkeler söz konusu oranlara tabi olacaktır.
Ticaret Bakanlığımız tarafından Birleşik Krallık ile yürütülen STA müzakereleri kapsamında iki taraf da AB ile eş zamanlı devreye girecek ve Gümrük Birliği ilişkilerini ileriye taşıyacak bir STA imzalama konusunda ortak irade ve uzlaşma beyan etmektedir. Öte yandan, mevcut AB-Türkiye Gümrük Birliği ilişkisi nedeniyle ülkemizin STA sürecinin AB'den tamamen ayrı ilerletilemediği bilinmektedir. Birleşik Krallık tarafından açıklanan global tarifelerdeki yeni oranlar belirlenirken Birleşik Krallık'ta üretimi olmayan veya yeterli seviyede olmayan ürünlere tüketicilerin rekabetçi fiyatlar ile erişimi amaçlanarak çeşitli ürünlerde vergilerin sıfırlandığı, belirli ürünlerde de basitleştirme yapıldığı açıklanmıştır. Buna göre sektörümüzün soğutucu/dondurucu ve bulaşık makinesi ürünlerinde mevcut durumda üçüncü ülkelere uygulanan global tarifelerin sıfırlandığı görülmektedir. Diğer ürünlerimiz için üçüncü ülkelere genelde yüzde 2,7 olarak uygulanan tarifeler ise yüzde 2 olarak uygulanacak şekilde düzenlenmiştir.
Global tarifelerde yapılmış düzenleme, Birleşik Krallık ile zamanında bir STA imzalamamız durumunda dahi ilgili ürünler için daha önce 3'üncü ülkelere olan rekabet avantajımızı yitirmemize neden olma riski taşımaktadır.

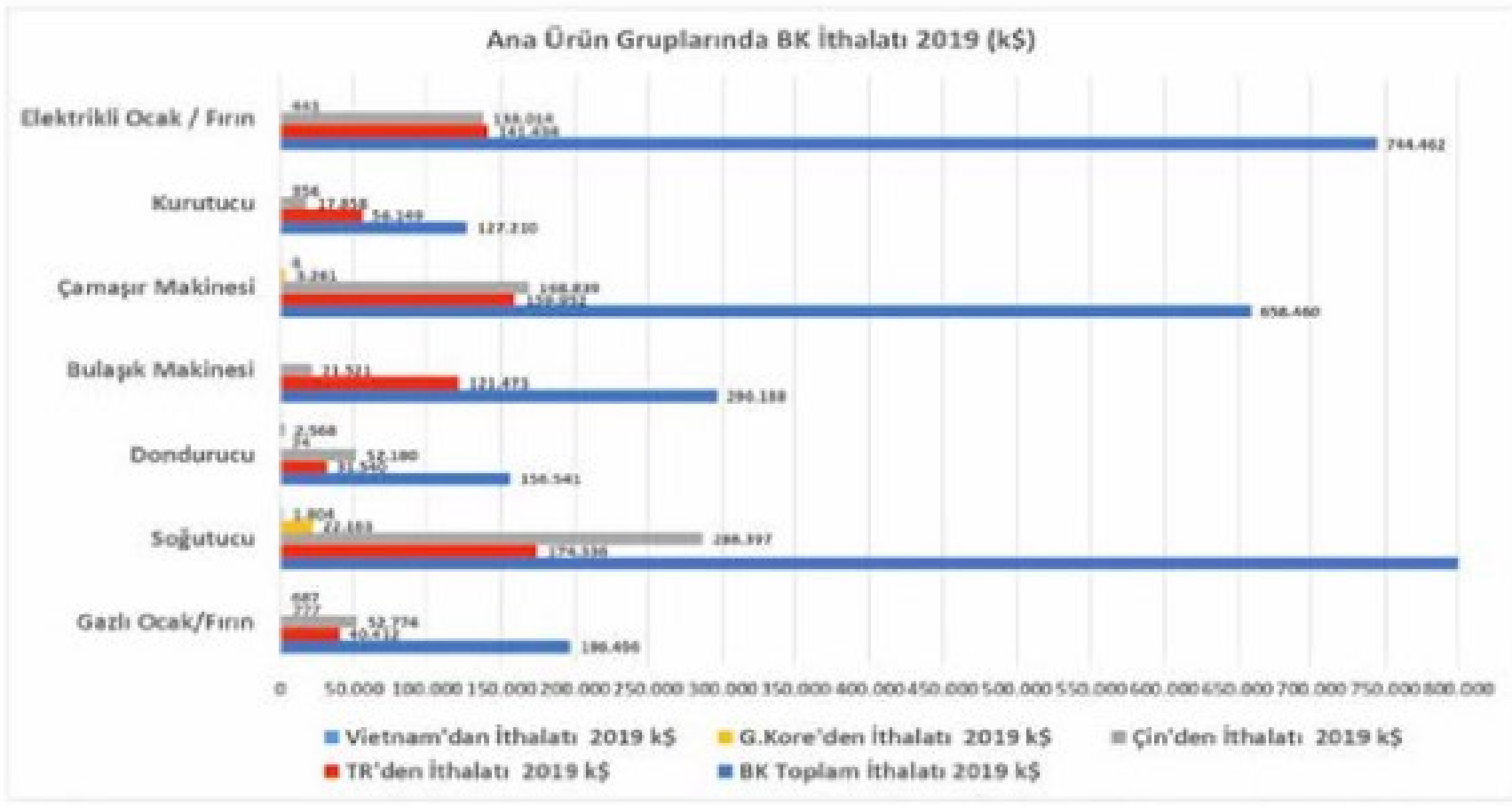
SOĞUTUCU VE DONDURUCULARIN YÜZDE 22'Sİ TÜRKİYE'DEN

Soğutucu ve dondurucu ürün gruplarında ülkeye yapılan ithalatın yaklaşık yüzde 22'si ülkemiz beyaz eşya sektörü tarafından gerçekleştirilmektedir. Ayrıca, 2019 verilerine göre bulaşık makinesi ürün grubunda Birleşik Krallık'a ihracatın yaklaşık yüzde 41'ini gerçekleştirerek birinci sırada olan ülkemizin rekabetçi konumu, mevcut durumda Çin'e yüzde 2,7 olarak uygulanan tarifesinin 2021 itibarıyla sıfırlanacak olması sebebiyle riske girmektedir.
Bir diğer önemli husus ise Birleşik Krallık'ın 1 Ocak 2021 itibariyle GTS (Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi) kapsamındaki ülkeler ve

halihazırda STA imzaladığı ülkelerden yapılacak ithalatlarda gümrük vergisi oranlarını yüzde 0 olarak uygulayacak olmasıdır. Bu husus, ülkemiz tarafından hızlı bir şekilde aynı koşullarda bir STA imzalanması konusundaki hassasiyeti çok daha kritik bir seviyeye çıkarmaktadır.
Örneğin, 22 Ağustos 2019 tarihinde Birleşik Krallık'ın Güney Kore ile AB-Güney Kore STA'sı altında aynı tercihli şartlarda ticaret yapmalarına izin veren STA imzaladığı bilinmektedir. Ayrıca, Vietnam da GTS sistemi kapsamında olması sebebiyle avantajlı gümrük tarifesinden yararlanacaktır. İlgili ülkelerin 2019 yılında Birleşik Krallık'a ürün bazında gerçekleştirmiş olduğu ithalat miktarları aşağıdaki grafikte yer almaktadır.
Güney Kore'nin soğutucu ürün grubunda ülkeye yapılan ithalatın yaklaşık yüzde 3'ünü gerçekleştirdiği görülmektedir. STA imzalanmasında yaşanabilecek olası bir sıkıntı Birleşik Krallık ile STA imzalamış olan Güney Kore ve mevcut durumda GTS sistemi kapsamında olan Vietnam gibi ülkelere karşı rekabetçi pozisyonumuzun kaybedilmesine neden olma riski taşımaktadır.

SONUÇ!

11. Kalkınma Planı kapsamında 2023 yılı ihracat hedefi 226,6 milyar dolar olarak belirlenmiş olup, 2018-2023 arasındaki beş yılda ihracatın değer olarak toplam yüzde 35, yıllık ortalama yüzde 6,2 artırılması hedeflenmektedir. Birleşik Krallık'ın ülkemizin toplam ihracatı içerisinde en büyük ikinci ihracat pazarı olduğu göz önüne alındığında bu ülkeye ticaret hacmimizin azalmadan, rekabetçiliğimizi artıracak bir yapıya kavuşması son derece kritiktir.
Geçiş süresine son derece az bir süre kaldığı göz önüne alındığında yukarıda açıklanan gerekçeler doğrultusunda geçiş dönemi sonrası eğer STA imzalanması mümkün olmaz ise en büyük risk, Türkiye'nin Çin ile aynı vergilere tabi olma ve hatta GTS kapsamında olan Vietnam ve halihazırda STA imzalamış olan Güney Kore gibi 3'üncü ülkelerden dezavantajlı konuma düşecek olmasıdır. Bahsi geçen ülke menşeli ürünlerin pazarda nispeten düşük fiyatlı kalması ilgili pazarda tüketici tercihlerinin yavaş yavaş değişmesine sebep olarak, yıllardır İngiltere pazarında yoğun gayretler ile tutundurulan Türk beyaz eşya sanayinin rekabetçiliğini kaybetmesine neden olabilecektir.
Bununla birlikte, bir diğer önemli husus ise eş zamanlı STA'nın devreye girme durumunda dahi Birleşik Krallık'ın Gümrük Birliği'nin dışına çıkması ilave sertifikasyon şartları, gümrük süreçlerinde ilave uygulamalar gibi maliyet yaratacak birtakım bürokratik işlemlerin gündeme gelmesi kaçınılmaz olacaktır.
Bu çerçevede, Birleşik Krallık ile geçiş süresi sonu itibariye eş zamanlı ve mevcut gümrük tarife koşullarını koruyacak bir STA'nın ivedilikle tamamlanması ve tüm belirtilen risklere karşı kritik sektörlerin rekabetçiliğinin korunması için gerekli önlemlerin şimdiden tanımlanmasının önemli olacağını değerlendiriyoruz.



DR. GÜVEN UÇKAN
Elektrik ve Elektronik İhracatçılar Birliği Başkanı

"BİRLEŞİK KRALLIK İLE STA GERÇEKLEŞTİRİLMESİ BÜYÜK ÖNEM ARZ EDİYOR"

Gümrük Birliği temelli ticaretten tercihli ticaret düzenine geçilmesi durumunda beklentimiz, mevcut süreçlerin gerek dokümantasyon gerekse millileştirme sürelerinde değişiklik olmayacak şekilde devam edebilmesidir.

Brexit çerçevesinde gümrük işlemleri, dolaşım belgeleri, lojistik ve sertifikasyon süreçlerinde radikal değişimler olduğu takdirde tüm sektörlerimiz açısından süre kayıpları ve ilave maliyetler ortaya çıkacaktır. 2 ülke arasındaki gümrük alt yapılarının uyumu kritik önem taşımaktadır. Özellikle karayolu ihracatlarında sınır kapılarındaki düzenlemelerin bu süreyi uzatabilme potansiyeli mümkündür. Aynı durum elbette ithalat için de söz konusu olabilecektir. Gümrük Birliği temelli ticaretten tercihli ticaret düzenine geçilmesi durumunda beklentimiz, mevcut süreçlerin gerek dokümantasyon gerekse millileştirme sürelerinde değişiklik olmayacak şekilde devam edebilmektir.

"EN BÜYÜK İHRACAT PAZARI 1,65 MİLYAR DOLAR İLE İNGİLTERE'DİR"

Konunun önemi, ihracatta yaşayacağımız olası kayıplar dikkate alınarak İngiltere ile yapılacak yeni ticari düzenlemede konuya çözüm getirilmesi ve serbest dolaşım temelli özel bir serbest ticaret anlaşmasının İngiltere ile gerçekleştirilmesi büyük önem arz etmektedir.
Elektrik ve elektronik sektörümüz beyaz eşya, elektronik, elektrik üretim ve dağıtım ekipmanları ile kablo alt gruplarından oluşmaktadır. Gümrük Birliği anlaşmasına göre geçerli olan serbest dolaşım uygulaması sayesinde sektörümüzün en büyük ihracat pazarı 1,65 milyar dolar ile İngiltere'dir. Brexit sonrası serbest dolaşım temelli, gümrük, lojistik ve sertifikasyon süreç altyapılarını uyumlu hale getirecek özel bir serbest ticaret anlaşmasını İngiltere ile gerçekleştirmemiz gerekiyor. Ülkemiz beyaz eşya alt sektöründe dünyanın en büyük 2. üreticisi konumunda olup en büyük pazarı ise 579 milyon dolar ihracat ile İngiltere'dir. Yüksek ihracat gerçekleştirdiğimiz bu alt sektörde lokasyon ve lojistik bakımından avantajlarımız olmakla birlikte uygun bir STA imzalanmaması halinde Türkiye'nin Çin ile aynı vergilere tabi olması ve GTS kapsamında olan Vietnam ve halihazırda STA imzalamış olan Güney Kore'nin sahip olacağı avantajlar sektör için risk oluşturmaktadır.



"LCD TV GRUBUNDA İHRACAT YAPMA ŞANSIMIZ KALMAYACAK"

2019 yılında toplamda 3 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirdiğimiz elektronik alt grubumuzda serbest dolaşım temelli bir ticaret anlaşması gerçekleştirilememesi durumunda yüzde 60 kümülasyon sağlaması mümkün olmayan ve halihazırda 405 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiğimiz yüksek teknoloji ürünü LCD TV grubunda ihracat yapma şansımız kalmayacaktır. Gerek PAAMK gerekse AB'nin Kanada veya diğer ülkelerle yaptığı mevcut STA'lardaki menşe kuralı modifiye edilmeden kullanılırsa dünyadaki tüm LCD TV'ler sadece



Çin menşeli olacaktır. Bunun nedeni LCD TV'nin en yüksek fiyatlı girdisi olan cell üretiminin neredeyse tamamının Çin'de yapılıyor olmasıdır. Türkiye'de üretilen LCD TV'lerin menşe kazanması için AB-Kanada STA'sı örneğinde olduğu gibi cell hariç menşe kazandıran bir kural eklenmesi gerekmektedir.

Elektrik üretim dağıtım ekipmanları sektörü halihazırda İngiltere'ye en düşük ihracat gerçekleştiren alt sektörümüz konumundadır. Bu durum Türkiye'ye özgü olmayıp İngiltere'nin bu alt sektörde diğer ülkelerden ithalatı da oldukça sınırlıdır. Bunun temel nedeni İngiltere'nin özel şartları nedeniyle küresel ölçekte firmaların İngiltere'ye özel üretim yapıyor olmasıdır.

En büyük pazarı İngiltere olan kablo alt sektörümüzde ise menşe temelli bir sorun görünmemekle birlikte İngiltere ile bir serbest ticaret anlaşması yapılamaması halinde beyaz eşyada olduğu gibi Çin, Vietnam ve Güney Kore gibi ülkelere karşı rekabet avantajını kaybedecektir. Ayrıca İngiltere'ye ihracatta halihazırda kullanılan CE belgesi yerine çok sınırlı kurum tarafından verilen UKCA belgesi, firmalarımızın yüksek maliyetlerle karşılaşmasına neden olacaktır.

Elektrik ve Elektronik İhracatçıları Birliği olarak, T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar, Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü ve Ticaret Müşavirlerimiz ile koordineli olarak tüm alt sektörlerimizi temsil edecek şekilde sektörün rekabet avantajını korumak ve ihracatımızı sürdürülebilir kılmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

AHMET ÇELEBİ
Elektronik Cihazlar İmalatçıları Derneği (ECİD) Genel Sekreteri
ahmet.celebi@ecid.org.tr

TÜRKİYE'NİN GÜMRÜK BİRLİĞİ POLİTİKASINDA PARADİGMA DEĞİŞİKLİĞİNE GİTME ZAMANI GELMİŞTİR

Türkiye, 1 Ocak 1996'da yürürlüğe giren ve sanayi ürünlerinin (işlenmiş tarım ürünleri dahil) serbest dolaşımını kapsayan Gümrük Birliği'nde 25 yılını tamamlamak üzere. Hiç kuşkusuz Gümrük Birliği Kararı, Türkiye Cumhuriyeti'nin 20'nci yüzyılda aldığı ve uygulamaya koyduğu en önemli kararlardan birisidir. Bu karar çeyrek asırdır Türkiye'nin hem Avrupa Birliği (AB) ile hem de üçüncü ülkelerle ekonomik ve ticari ilişkilerinin temelini oluşturmaktadır. Gümrük Birliği Türkiye'nin ekonomik büyümeye, ticarete ve sanayiye ilişkin tüm politikalarını derinden etkilemektedir. Gümrük Birliği'nde geçen bu süre zarfında Türkiye'nin dış ticaret hacmi ciddi bir büyüme göstermiş, ama bu arada Türkiye ekonomisi başta artan dış ticaret açığı olmak üzere Gümrük Birliği'nden kaynaklanan önemli sorunlarla karşı karşıya gelmiştir. Son yıllarda AB ile ilişkilerimizde önde gelen gündem maddelerinden birisini Gümrük Birliği'nin güncellenmesi oluşturmaktadır. Türkiye tarafı ve Avrupa Komisyonu Gümrük Birliği'nin güncellenmesine ilişkin müzakerelerin çerçevesini belirleyen bir doküman üzerinde 12 Mayıs 2015 tarihinde mutabakata varmışlardır. O tarihten bu yana müzakerelerin başlaması yönünde henüz bir ilerleme kaydedilmemiştir. Ama, eğer başlanabilirse, Gümrük Birliği güncelleme müzakereleri, Türkiye'nin karşılaştığı sorunlara çözüm bulunması için önemli bir fırsat sunabilir. Ancak, bu fırsatı iyi değerlendirmek için Gümrük Birliği'nin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkilerini ve bu etkilerin sebeplerini doğru tespit etmek ve izlenecek politikaları ona göre belirlemek gerekiyor.

Güncelleme müzakerelerinde gündeme getirmek üzere Türkiye'nin ihtiyaçlarını ve izleyeceği politikaları belirlemek amacıyla gerek kamu kesimince gerekse sivil toplum kuruluşlarınca birçok toplantı ve arama konferansı düzenlenmiştir. Bu çerçevede Gümrük Birliği'nin Türkiye ve AB ekonomilerine etkilerini değerlendiren birkaç çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalarda, şimdiye kadarki uygulamadan yola çıkılarak, Gümrük Birliği'ne ilişkin kapsamlı ekonomik analiz ve değerlendirmelere yer verilmektedir. Bunun yanında Gümrük Birliği'nde gözlenen tasarım kusurlarına, eksikliklere, yapılan kural ihlallerine, işleyişte yaşanan aksaklıklara ve Türkiye'nin AB'nin yaptığı serbest ticaret anlaşmalarının karar süreçlerinde söz sahibi olamamasıyla ve bazı AB ülkelerinin Türk tırlarına uyguladığı kotlarla ilgili şikâyetlerine atıfta bulunularak Gümrük Birliği'nin iyileştirilmesi yönünde öneriler getirilmektedir. Türkiye'nin gündeme getirdiği bazı sorunların giderilmesine karşılık, daha çok malların serbest dolaşımı ile ilgili AB'nin şikâyet ettiği ihlallerden (Güney Kıbrıs bandıralı gemilerin Türk limanlarına girişine izin verilmemesi, ithalatta gözetim uygulamaları, ikinci el malların ithalatına getirilen yasaklar vb.) vazgeçmesi gerektiğine dikkat çekilmektedir. Ayrıca Gümrük Birliği'nin kamu alımlarını, sermayenin serbest dolaşımını, tarım ve hizmet sektörlerini kapsayacak şekilde genişletilmesi söz konusudur. Kuşkusuz, bu çalışmalarda yer alan değerlendirmeler ve öneriler, güncelleme müzakerelerinde önemli bir referans teşkil edecektir. Ancak, gerek düzenlenen toplantı ve konferanslarda, gerekse yukarıda anılan çalışmalarda Türkiye'nin Gümrük Birliği ile ilgili yaşadığı soruların temel nedenlerine inilmediği görülmektedir. Denk olmayan ortaklar arasında yapılan Gümrük Birliği'nin zayıf ortak üzerindeki olumsuz etkilerine, bir başka ifade ile aynı gümrük alanı içinde AB'nin ileri sanayi ülkeleri karşısında henüz sanayileşme sürecini tamamlayamamış olan ve bu sanayileşme sürecini destekleyecek altyapıda bir çok eksiklikleri bulunan Türkiye'nin uyum ve entegrasyon sorunlarına, Gümrük Birliği uyarınca Ortak Gümrük Tarifesi çerçevesinde üçüncü ülkelere verilen tek taraflı tarife tavizleri karşısında Türk ana ve yan sanayiinin uğradığı haksız rekabetin yıkıcı sonuçlarına hiç değinilmemektedir. Gümrük Birliği'nde Türk firmalarının, kendilerine karşı meyilli eğik bir düzlemde rekabet ettikleri gerçeği dikkate alınmamıştır. Sorunların



esas nedenlerine inilmediği için ileri sürülen çözüm önerileri Türkiye'nin Gümrük Birliği'nden kaynaklanan sıkıntılarını ortadan kaldırmaktan uzaktır. Güncelleme müzakerelerinin gündemi büyük ölçüde Türkiye'nin serbest ticaret anlaşmalarında yaşadığı (daha çok Ortak Ticaret Politikası ile ilgili) bazı sorunların giderilmesine, Gümrük Birliği'nin kamu alımlarını, sermayenin serbest dolaşımını, tarım ve hizmet sektörlerini kapsayacak şekilde genişletilmesine odaklanacak gibi gözükmektedir. Hâlbuki Türkiye'nin Gümrük Birliği'nden kaynaklanan sorunlarının çözülmesi ve Gümrük Birliği'nin Türkiye ve AB'nin ortak çıkarları doğrultusunda daha da geliştirilmesi isteniyorsa güncelleme müzakerelerinin daha geniş bir perspektiften ele alınması gerekmektedir.

GÜMRÜK BİRLİĞİ İÇİNDE EŞİTLİKÇİ REKABET ORTAMI ÖNEMLİ

Gümrük birliği anlaşmaları tüm üye ülkelerin aynı kurallara tabi olduğu simetrik anlaşmalardır. Bu simetri içinde üye ülkeler arasında ticari ilişkilerinin adil ve dengeli bir biçimde yürümesi, gelişmesi ve zaman içinde tüm üyelerin refah düzeyini yükseltecek sağlıklı bir ekonomik bütünleşmenin gerçekleşmesi gümrük birliği içinde eşitlikçi rekabet ortamı (level playing field) yaratılmasına bağlıdır.

Eşitlikçi rekabet ortamının yaratılması, her şeyden önce, tüm gümrük birliği üyesi ülkelerin ortak gümrük tarifesini ve ortak ticaret politikasını harfiyen uygulamasını, rekabeti bozucu teşvik ve sübvansiyonlardan kaçınmasını, serbest dolaşıma soktuğu malların kabul edilen teknik standartlara uygunluğunu garanti altına almasını, diğer üye ülkelerin vatandaşlarına serbest dolaşım hakkı tanımasını gerektirir.

Ancak, eşitlikçi rekabet ortamı için gerekli koşullar sadece bunlardan ibaret değildir. Bunlardan başka, gümrük birliği içinde tüm üye ülkelerin birbirine yakın ekonomik gelişmişlik düzeyine sahip olup olmadıkları da önemlidir. Rekabet kuralları ne kadar iyi işlerse işlesin, eğer üye ülkeler birbirine yakın gelişmişlik düzeyine sahip değillerse -tıpkı hafif sıklet bir boksörün ağır sıklet bir boksör karşısında yenilgisinin kaçınılmaz olduğu gibi- gümrük birliği içinde zayıf ülkelerin gelişmiş üye ülkeler karşısında rekabette zorlanması ve ekonomik zarara uğraması kaçınılmazdır. Böyle bir durumda gümrük birliği içinde gerçekten eşitlikçi rekabet ortamından söz edebilmek ve üyeler arasında başarılı bir ekonomik bütünleşmenin gerçekleşmesini sağlamak mümkün değildir.

Bu temel gerçeklik nedeniyledir ki, AB üyeliği ile birlikte Gümrük Birliği'ne dahil olan daha zayıf ülkelerin, baştan itibaren yatırım ortamını iyileştirmelerine, hem Gümrük Birliği içinde gelişmiş üye ülkeler karşısında -aradaki sıklet farkından ve sıfırlanan gümrük vergilerinden dolayı- hem de Ortak Gümrük Tarifesi ve Ortak Ticaret Politikasından -örneğin AB'nin yaptığı serbest ticaret anlaşmalarından ve ticaret politikasında bağımsızlığını kaybetmelerinden- dolayı üçüncü ülkeler karşısında uğrayacakları ticaret açığı riskini göğüsleyebilmelerine ve kalkınmalarına -denk bir konuma gelmelerine- yardımcı olmak amacıyla mali açıdan desteklenmeleri gündeme getirilmektedir. Destekler Avrupa Yapısal ve Yatırım Fonları (European Structural and Investment Funds-ESIF) devreye alınarak verilmektedir. Genellikle yedi yıllık dönemler halinde doğrudan AB bütçesinden finanse edilen uyum programlarıyla zayıf üye ülkelerin Gümrük Birliği alanını kapsayan ortak pazarda, yüksek gelişmişlik düzeyine sahip üye ülkelerle aralarındaki bölgesel gelişmişlik farklarını kapatmaları, yatırım ortamını tüm yönleri ile iyileştirmeleri, gerekli insan sermayesini yetiştirmeleri, inovasyon ve rekabet yeteneklerini geliştirmeleri hedeflenmektedir. İspanya, Yunanistan, İrlanda ve Portekiz gibi ülkelerin uzun süredir yararlandıkları bu programlardan şimdilerde ağırlıklı olarak Polonya, Çekya, Macaristan, Slovakya, Romanya, Bulgaristan gibi AB'ye ve Gümrük Birliği'ne sonradan dahil olan ülkeler yararlanmaktadırlar.

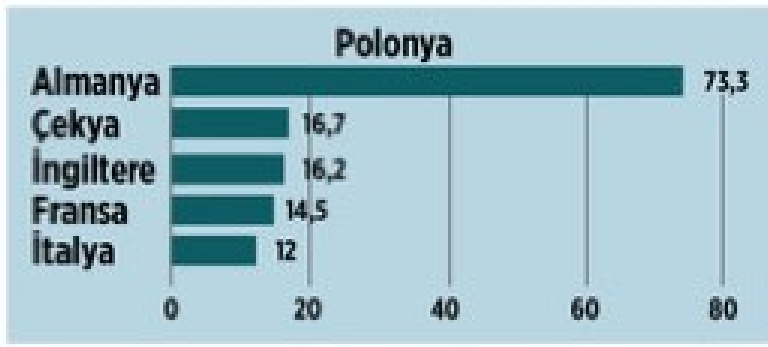
2007-2013 arasındaki yedi yıllık dönemde ESIF çerçevesinde Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu (ERDF), Uyum Fonu (CH) ve Avrupa Sosyal Fonu (ESF) kapsamında, AB bütçesinden, yaklaşık olarak Polonya 67.3 milyar avro, Çekya 26.7 milyar avro, Macaristan 25.3 milyar avro ve Slovakya 11.6 milyar avro mali yardım kullanmıştır. 2007-2013 döneminde uygulanan programlar bu ülkelerin ekonomilerinin Gümrük Birliği'ne uyumlu hale gelmesi için yeterli olmamıştır. Bu yüzden 2014-2020 döneminde Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, Uyum Fonu ve Avrupa Sosyal Fonu altında Polonya'ya 76.3 milyar avro, Çekya'ya 21.4 milyar avro, Macaristan'a 21.4 milyar avro, Slovakya'ya 13.4 milyar avro tahsis edilmiştir. 2020 yılından sonra da bu programlar gelişmekte olan üye ülkelere yönelik olarak devam edecektir. 2021-2027 döneminde Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, Uyum Fonu ve Avrupa Sosyal Fonundan 27 üyeye kullandırılacak kaynak tutarı 451.8 milyar avrodur. Kısaca, Avrupa Yapısal ve Yatırım Fonları, çok akılcı bir yaklaşımla, gelişmiş AB ülkeleri ile Gümrük Birliği'ne yeni dahil olan ekonomik açıdan zayıf ülkeler arasındaki sıklet farkını ortadan kaldırmaya yönelik programlar olarak tasarlanmakta, devreye alınmakta, eşitlikçi rekabet ortamı yaratılıncaya kadar devam ettirilmektedir.

Diğer yandan, AB ihracata yönelik teşvikleri ve sübvansiyonları yasaklasa da, rekabet kurallarına aykırı olup olmadığına bakmaksızın, AB'ye sonradan üye olan ülkelerin yatırım teşviklerinde çok cömert davranmasına izin vermektedir. Polonya'da, Çekya'da Macaristan'da ve Slovakya'da, bu tür yatırım teşviklerinin çok sayıda örneği vardır. Avrupa Rekabet Kurumu bu teşviklerin zaman zaman Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu'ndan finansmanına da izin verebilmektedir. Daha iyi yatırım ortamı, firmalara sunulan yatırım teşvikleri, coğrafi yakınlık ve görece

ucuz iş gücü maliyetleri ile birleşince bu ülkelere imalat sanayine dönük ciddi miktarda doğrudan yabancı yatırım girişi olmuştur. Bu ülkelerin her biri kendi çapında AB pazarı için birer üretim üssüne dönüşmüştür.

AB UYUM FONLARI SAYESİNDE YENİ ÜYE ÜLKELERİN GÜMRÜK BİRLİĞİ İÇİNDE BÜTÜNLEŞME SÜRECİ BAŞARI İLE İLERLEMEKTEDİR

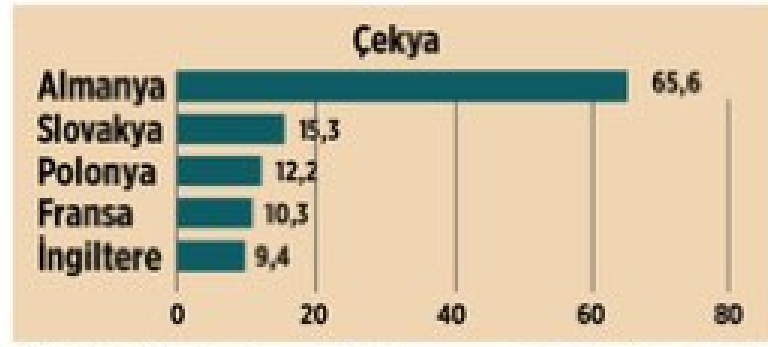
2004 yılında Gümrük Birliği'ne dahil olan Polonya, Çekya, Macaristan ve Slovakya'nın 2004-2018 dönemi dış ticaret verileri (Eurostat), bu ülkelerin gelişmiş AB ekonomileriyle bütünleşmesinin başarılı bir şekilde ilerlediğini açıkça göstermektedir.



Şekil 1: 2018'de Polonya, en fazla ihracat yaptığı 5 ülke (Milyar dolar). Kaynak: UNCTAD

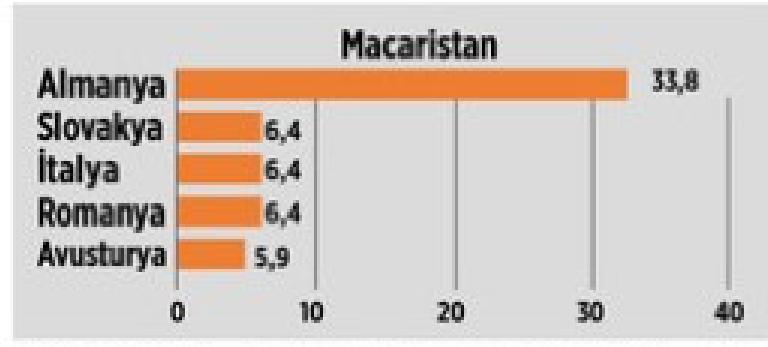
Türkiye'nin yarısından daha az bir nüfusu sahip Polonya, 2004 yılında AB ile 93 milyar avro olan dış ticaret hacmini 3,7 kat artırarak 2018'de 339 milyar avroya yükseltmiştir. Bu dönemde Türkiye'nin AB ile ticaret hacmi 2,1 kat artışla 73 milyar avrodan 153 milyar avroya çıkmıştır. 2018 yılında Polonya'nın AB ile dış ticaret hacmi Türkiye'nin AB ile olan dış ticaret hacminin 2,2 katıdır. 2018 verilerine göre Polonya ihracatının yaklaşık yüzde 79'unu AB pazarına; ithalatının yüzde 70'ini AB'den yapmaktadır. Polonya, AB ile ticaret hacmini artırırken, 2004 yılında 7 milyar avro olan ve 2008'de 21 milyar avroya kadar çıkan dış ticaret açığını istikrarlı bir şekilde azaltarak kapatmayı başarmıştır. 2018'de Polonya'nın AB ile ticaretinde 1.6 milyar avro fazlası vardır. Şekil 1, Polonya'nın 2018 yılında en fazla ihracat yaptığı Gümrük Birliği ülkelerini göstermektedir. En büyük ticaret ortağı 73.7 milyar dolar ihracat ile açık ara Almanya'dır. 2018 yılında Türkiye'nin en büyük ticaret ortaklarından Almanya'ya ihracatı sadece 16.1 milyar dolardır. Polonya, 218 yılında Almanya'ya Türkiye'den 4,5 kat daha fazla ihracat yapmıştır.

Benzer bir durum Çekya, Macaristan ve Slovakya'nın AB ile ticaretinde de söz konusudur. Türkiye'nin sekizde biri kadar bir nüfusa sahip Çekya, AB ile 2004 yılında 81.1 milyar avro olan dış ticaret hacmini üçe katlayarak 2018 yılında 251 milyar avroya çıkartmıştır. Bu miktar 2018'da Türkiye'nin AB ile olan ticaret hacminin yaklaşık 1,6 katıdır. 2018 yılında Çekya ihracatının yüzde 83'ünü AB'ye; ithalatının yüzde 75'ini AB'den yapmıştır. 2004 yılında AB ile ticaretinde 5 milyar avro açık veren Çekya'nın 2018 yılında 17 milyar avro fazlası vardır. 2007 yılından bu tarafa Çekya AB ile mal ticaretinde sürekli olarak fazla vermektedir. Şekil 2, Çekya'nın Gümrük Birliği içinde en fazla ihracat yaptığı ülkeleri göstermektedir. Çekya'nın ihracatında 65.6 milyar dolar ile Almanya ilk sırdadır.



Şekil 2: 2018'de Çekya'nın en fazla ihracat yaptığı 5 ülke (Milyar dolar). Kaynak: UNCTAD

Macaristan'ın AB ile 2004 yılında 67 milyar avro olan dış ticaret hacmi 2,3 kat artarak 2018 yılında 156 milyar avroya çıkmıştır.



Şekil 3: 2018'de Macaristan'ın en fazla ihracat yaptığı 5 ülke (Milyar dolar) Kaynak: UNCTAD

Bu tutar, Türkiye ile AB'nin 2018 yılı ticaret hacminden daha büyüktür. 2018 yılında Macaristan ihracatının yüzde 80'ini AB'ye; ithalatının yüzde 74'ünü AB'den yapmıştır. Macaristan 2018'da AB ile olan ticaretinde yaklaşık 4.1 milyar avro fazla vermiştir. Şekil 3 Macaristan'ın en fazla ihracat yaptığı beş ülkeyi göstermektedir. Macaristan da en fazla ihracatı Almanya'ya yapmaktadır.

5.5 milyon nüfuslu Slovakya, AB ile 2004 yılında 36.5 milyar avro olan dış ticaret hacmini 3,4 kat artırarak 2018'da 124 milyar avroya yükseltmiştir. 2018 yılında Slovakya ihracatının yüzde 84'ünü AB'ye; ithalatının yüzde 80'ini AB'den yapmıştır. 2018 yılında Slovakya'nın AB ile ticaretinde 1.8 milyar avro fazlası vardır. Şekil 4, Slovakya'nın 2018 yılında en fazla ihracat yaptığı ülkeleri göstermektedir. Yaklaşık 21 milyar dolarlık ihracat ile Slovakya'nın da en büyük ihracat pazarı Almanya'dır. Slovakya, Almanya'ya Türkiye'den daha fazla ihracat yapmaktadır.

Taç ile uykunuzda bile ***üstün koruma!***

TAÇ

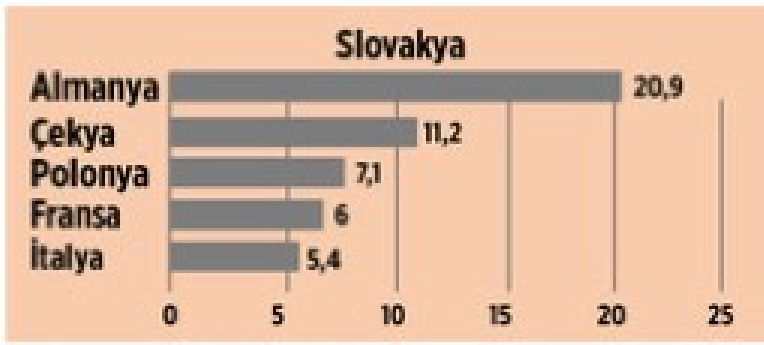
Biyosidal içerikli antibakteriyel kumaş *ile üretilmiştir.*

Taç Antibakteriyel Kumaşlı Nevresim Takımı ile ideal, rahat ve hijyenik bir uyku sizi bekliyor. Biyosidal içerikli antibakteriyel kumaşla üretilen bu nevresim takımı, bakteri oluşumunu **%99.7** oranında engelliyor. Üstelik 60 derecede 50 yıkamaya kadar dayanıklılığını koruyor.



ZORLU

/tac /tacstyle tac.com.tr



Şekil 4: 2018'de Slovakya'nın en fazla ihracat yaptığı 5 ülke (Milyar dolar)
Kaynak: UNCTAD

AB'ye tam üyelikle, yani Gümrük Birliği ile birlikte Polonya, Çekya, Macaristan ve Slovakya, AB ile ticaret hacmini hızlı ve istikrarlı bir şekilde artırmayı başarmıştır. En fazla ihracat yaptıkları ülkeleri incelediğimizde bu ülkelerin Gümrük Birliği içinde tedarik zincirinin önemli halkalarını oluşturmaya başladıkları gözlenmektedir. Bu veriler, AB uyum programlarının ve mali yardımlarının, eşitlikçi rekabet ortamı yaratılmasında ve söz konusu ülkelerin başarılı bir şekilde AB ile bütünleşmesindeki rolünü açıkta göstermektedir.

GÜMRÜK BİRLİĞİ'NDE TÜRKİYE İÇİN EŞİTLİKÇİ REKABET ORTAMI YOK

Türkiye-AB Gümrük Birliği denk ortaklar arasında yapılan bir gümrük birliği değildir. Türkiye, zayıf ortak olarak Gümrük Birliği'ne dahil olmuştur. Türkiye, Gümrük Birliği içinde Ortak Gümrük Tarifesine uyum için üçüncü ülkelere karşı tarifelerini tek taraflı olarak indirmiştir. Ortak Ticaret Politikasına riayet, teşvik ve sübvansiyonlardan sakınma konusunda üzerine düşeni harfiyen yerine getirmektedir. Buna karşın Türkiye, Gümrük Birliği'ne bütünleşme sürecinde hem AB ülkeleri hem de üçüncü ülkeler karşısında uğrayacağı ticaret açığı riskini telafi edecek, AB içinde eşit ortak düzeyine gelmesine yardımcı olacak kalkınma ve uyum programlarından ve bu çerçevede mali destek mekanizmalarından mahrum bırakılmıştır. 1963 Ankara Anlaşması'ndan bu yana tam üyelik yolunda hibe ve kredi şeklindeki tüm mali yardımları incelendiğimizde Türkiye'nin AB'den ciddi bir mali destek almadığını görüyoruz. 2005'te tam üyelik müzakerelerinin başlaması ile birlikte, 2007-2013 dönemini kapsayan birinci Katılım Öncesi Yardım Aracı (Instrument for Pre-accession Assistance-IPA) döneminde ve 2014-2020 yıllarını kapsayan ikinci IPA döneminde Türkiye'ye kullandırılan yardımlarda biraz artış olmuştur. Ama kişi başına düşen yardım tutarı açısından diğer aday ülkelerle kıyaslandığında Türkiye'nin IPA döneminde de yeterli mali desteği alamadığı görülmektedir. Kısaca özetlemek gerekirse, 1964-2020 döneminde 12 milyar avro hibe, 1.9 milyar avro kredi olmak üzere Türkiye'ye AB kaynaklarından yaklaşık 13.9 milyar avro mali yardım kullanmıştır.

Yarım asırdan fazla bir süredir devam eden AB macerasında Türkiye'nin hibe şeklinde kullandığı AB mali yardımları toplamı, Polonya'nın Avrupa Uyum Fonlarından sadece bir yılda aldığı mali yardım tutarı kadardır. Bu kadar düşük tutarda mali yardımlar içeren programlarla, Türkiye'nin Gümrük Birliği içinde eşit şartlarda rekabet etmesi mümkün değildir. Türkiye'nin Gümrük Birliği ile ilgili yaşadığı sorunlar esas olarak bu noktada düğümlenmektedir.

GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN EŞİTLİKÇİ OLMAYAN REKABET ORTAMI TÜRKİYE'Yİ BÜYÜK BİR DIŞ TİCARET AÇIĞI İLE KARŞI KARŞIYA GETİRMİŞTİR

Gümrük Birliği ile ilgili yükümlülükleri harfiyen yerine getiren bir ülke olmasına karşın, Türkiye fazla bir mali yardım almaksızın Gümrük Birliği'ne dahil olmuştur. Bu süreçte, Türkiye kendi imkânları ile Gümrük Birliği'ne uyum sağlamaya çalışmıştır. Ancak, 24 yılın ekonomik ve ticaret verileri Türkiye'nin uyum konusunda pek başarılı olamadığını gösteriyor. AB pazarına mamul mal ihracatı artmıştır; ama ithalat daha fazla arttığı için Türkiye sürekli ticaret açığı vermekten kurtulamamıştır.

AB ile dış ticaretimizde her yıl verdiğimiz büyük açık, eşitlikçi olmayan rekabet ortamının ve denk olmayan ortaklar arasında yapılan gümrük birliğinin olumsuz etkilerini açıkça gözler önüne sermektedir. TÜİK verilerine göre 2019 sonu itibarı ile 24 yıllık Gümrük Birliği sürecinde 15 AB ülkesi (AB 15) ile toplam dış ticaret açığımız yaklaşık 246 milyar dolardır. 2004 yılında çoğu Orta ve Doğu Avrupa'dan 10 yeni ülkenin katılımıyla AB üyesi ülke sayısı 25'e çıkmıştır. 2007'de AB üyesi olan Bulgaristan'ı ve Romanya'yı ve 2013'de AB üyesi olan Hırvatistan'ı bir tarafa bırakırsak Türkiye'nin yeni katılan ülkelerle de dış ticaret açığı hızla artmıştır. 25 AB ülkesi (AB 25) ile dış ticaretimizde 24 yılda verdiğimiz açık 273 milyar doları bulmuştur. 24 yıllık Gümrük Birliği döneminde ülke olarak verdiğimiz toplam dış ticaret açığının yaklaşık yüzde 23'ü AB 25 ile olan ticaretten kaynaklanmaktadır. Şüphesiz ki, bu büyük dış ticaret açığı Türkiye ile AB ülkeleri arasındaki sıklet farkının kaçınılmaz bir sonucudur.

Polonya, Çekya, Macaristan ve Slovakya doğrudan yabancı yatırımlar sayesinde Gümrük Birliği içinde otomotiv, beyaz eşya, tüketici elektroniği gibi sektörlerde Türkiye'nin rakibi olmuşlardır. TÜİK dış ticaret istatistikleri, 2004 yılından sonra Türkiye'nin bu ülkelerle dış ticaret açığının hızla arttığını göstermektedir. 2004-2019 dönemini kapsayan 16 yıllık dönemde Türkiye, Polonya ile 8.5 milyar dolar, Çekya ile 17.1 milyar dolar, Macaristan ile 9 milyar dolar, Slovakya ile de 6.6 milyar dolar dış ticaret açığı vermiştir. Bu dört ülke ile dış ticaret açığımızın 16 yıldaki toplam faturası

AMBALAJIN SÜPERMARKETİ



48 yılda edindiğimiz tecrübe, gıda, endüstriyel ve kozmetik sektörlerinde kaliteye dönüşüyor...

sarten

SARTEN AMBALAJ SAN. TİC. A.Ş.
Ferko Signature Büyükdere Cad. No:175/100 34394 Şişli İstanbul / TÜRKİYE
Tel:+90 212 275 76 60
sarten@sarten.com.tr - www.sarten.com.tr

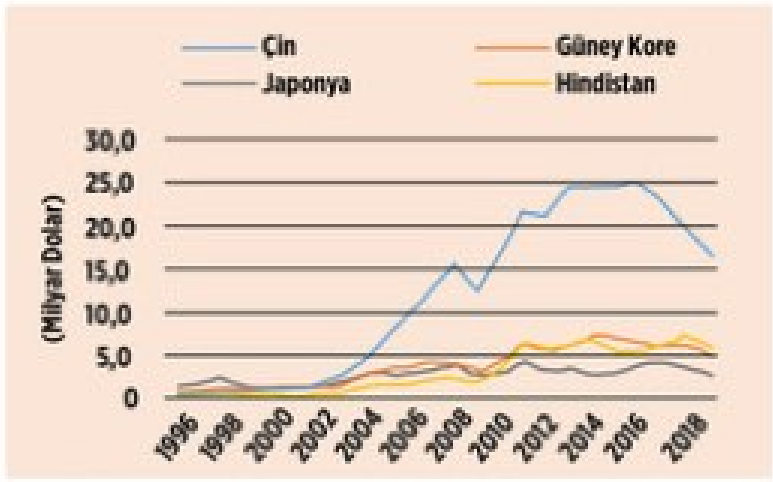
41 milyar dolardır. Bu veriler, Gümrük Birliği içinde AB'ye sonradan üye olan ülkeler karşısında da Türkiye aleyhine göz ardı edilmemesi gereken ciddi bir haksız rekabet durumuna işaret etmektedir. Şekil 1-4'deki verilerden görüleceği üzere Polonya, Çekya, Slovakya ve Macaristan aldıkları büyük mali yardımlar sayesinde Gümrük Birliği pazarına ihracatta Türkiye'nin çok önüne geçmişlerdir.

Olumsuz durum sadece AB ülkeleri ile dış ticarette verilen açıkla sınırlı değildir. Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesiyle Ortak Gümrük Tarifesine uyum gereğince, Türkiye üçüncü ülkelere karşı uyguladığı gümrük vergilerini AB'nin uyguladığı seviyelere çekerek, en düşük gümrük vergisi uygulayan ülkeler arasına katılmıştır. Küreselleşme eğilimlerine karşın gelişmekte olan ülkeler yüksek gümrük vergileri ile kendi iç pazarlarını ve üretim sanayilerini korumaya devam ederken, Türkiye bu ülkelere karşı tek taraflı olarak gümrük duvarlarını indirmiştir. Türkiye, bu şekilde yerli sanayiini uluslararası rekabete açan ilk gelişmekte olan ülkedir. Örneğin, binek otomobil ithalatında Brezilya yüzde 35, Meksika yüzde 20, Rusya yüzde 20-25, Hindistan yüzde 125, Çin yüzde 15, Güney Afrika yüzde 25 gümrük tarifesi uygularken, AB ve Türkiye'nin ithalatta uyguladığı ortak gümrük tarifesi yüzde 10'dur. Ev tipi buzdolabında Brezilya yüzde 20, Meksika yüzde 15, Rusya yüzde 12, Hindistan yüzde 10, Çin yüzde 8-10, Güney Afrika yüzde 25 gümrük tarifesi uygularken, AB ve Türkiye'nin ortak gümrük tarifesi buzdolabının tipine göre yüzde 1,5-2,5 arasında değişmektedir. Üretim yaptığımız diğer bir çok sektör ve ticaret yaptığımız birçok üçüncü ülkeyi dahil ederek bu örnekleri çoğalmak mümkündür.

Ayrıca Gümrük Birliği çerçevesinde uygulamak zorunda olduğumuz Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (GTS), Türkiye ile üçüncü ülkeler arasında gümrük vergilerindeki bu asimetrik durumu daha da derinleştirmiştir. GTS altında AB'ye paralel olarak, Türkiye kendisi de gelişmekte olan bir ülke olduğu halde, az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere tek taraflı olarak ilave gümrük vergisi indirimleri uygulamıştır. Binek otomobilde, AB ve Türkiye'nin üçüncü ülkelere uyguladığı yüzde 10'luk ortak gümrük tarifesi GTS rejiminden yararlanan ülkeler için yüzde 6,5'e indirilmiş, beyaz eşyada zaten düşük olan tarifeler tamamen sıfırlanmıştır. Yakın zamana kadar Çin, Malezya ve Tayland dahil Uzak Doğu'daki gelişmekte olan ülkelerin hemen hepsi GTS rejiminden yararlanmışlardır. Hâlihazırda Hindistan, Endonezya, Vietnam, Bangladeş, Myanmar gibi birçok ülke yararlanmaya devam etmektedir.

Gümrük Birliği, üçüncü ülkeler karşısında Türkiye'yi büyük ölçüde açık pazar haline getirmiştir. Ortak Gümrük Tarifesi ile Türkiye karşılığında hiçbir taviz almaksızın, rakibi konumdaki üçüncü ülkelere tek taraflı olarak gümrük duvarlarını indirmiştir. Üçüncü ülkelerden ithal edilen sanayi ürünleri Türkiye pazarına düşük tarife avantajından yararlanarak kolayca girerken, Türk sanayicileri bu ülkelere ihracat yapabilmek için yüksek koruma duvarını aşmak zorundadır.

Bu durumun bir sonucu olarak, AB dışındaki üçüncü ülkelerden yapılan ve yıldan yıla artan ana ve ara malı ithalatı, sadece yerli imalat sanayine zarar vermekle kalmamış, Türkiye'nin dış ticaret açığının büyümesine de yol açmıştır. Uzak Doğu ülkeleri ile Türkiye arasındaki dış ticaret verileri bu gerçeği açıkta ortaya koymaktadır. Şekil 5 Gümrük Birliği döneminde Türkiye'nin en fazla ithalat yaptığı dört Uzak Doğu ülkesini göstermektedir. 2001 yılından itibaren Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne kabulü ve bu arada Türkiye'nin bazı hassas ürünler için üçüncü ülkelere karşı Ortak Gümrük Tarifesi oranlarından daha yüksek gümrük vergileri uyguladığı beş yıllık geçiş döneminin dolması ile birlikte Çin'den yapılan ithalattaki büyük artış dikkat çekicidir. 2019 sonu itibarı ile 24 yıllık Gümrük Birliği döneminde Uzak Doğu ülkeleri ile toplam ticaret açığımız yaklaşık 580 milyar dolar olmuştur (TÜİK). Bu aynı dönemde ülke olarak verdiğimiz toplam dış ticaret açığının yüzde 49'unu teşkil etmektedir. Bu açığın 259 milyar dolarlık kısmı Uzak Doğu'daki en büyük ticaret ortağımız Çin ile ticaretten kaynaklanmaktadır. 24 yıldaki toplam dış ticaret açığımızın yüzde 22'si Çin'den yapılan sanayi ana ve ara malı ithalatının bir sonucudur. Uzak Doğu ile ticarette Çin'in ardından en fazla dış ticaret açığı verdiğimiz ülke Güney Kore'dir. Güney Kore'yi Japonya, Hindistan ve Tayvan takip etmektedir.



Şekil 5: Türkiye'nin en fazla ithalat yaptığı 5 Uzak Doğu ülkesi
Kaynak: (TÜİK)

Türk ekonomisinin cari açık vermeksizin büyüyemez ve sanayinin çarkının dış kaynak girişi olmaksızın döndürülemez hale gelmesinde, Gümrük Birliği içinde eşitlikçi olmayan rekabet ortamının rolü büyüktür. Türk ekonomisinin hızlı büyüme dönemlerinde yüksek dış ticaret açığı ile kendi gösteren yapısal sorunu aslında Gümrük Birliği'nin eşitlikçi olmayan rekabet ortamından kaynaklanmaktadır. Sağlıklı işleyen bir ekonomide,

büyümenin dış ticaret dengesi üzerinde olumlu bir etkisinin olması gerekirken, Türkiye'de tam tersine cari açığı körüklemesi Gümrük Birliği'nin neden olduğu yapısal sorun ile yakından ilintilidir. Türkiye artan cari açığını dışardan borçlanarak finanse etmek durumundadır. Dışardan sağlanan kaynak girişi kesildiğinde veya borçlanma maliyetleri arttığında ise Türkiye ekonomisi krize sürüklenmektedir.
Tarihsel olarak, küresel ticarette ülkelerin verdikleri teşvik ve sübvansiyonları tam anlamı ile denetleyecek ve kur manipülasyonlarını önleyecek etkili mekanizmaların olmadığı düşünülürse, Türkiye'nin yıllardır uğradığı haksız rekabetin boyutu daha iyi anlaşılacaktır.

DIŞ TİCARET POLİTİKASINDA AB'YE BAĞIMLILIK TÜRKİYE'NİN ALTERNATİF PAZARLARINA ODAKLANMASINA ENGELLEMEKTEDİR

AB dışındaki coğrafyalara odaklanarak ihracat pazarlarını çeşitlendirmek, Türkiye'nin ihracat stratejisinin önemli hedeflerinden birisidir. Türkiye'nin emek yoğun ve düşük katma değerli mevcut üretim yapısı ile Uzak Doğu'ya ihracat şansı zayıf olsa da Afrika, Amerika, Yakın Doğu ve Orta Asya'daki ülkeler Türk sanayi malları için önemli potansiyel pazarlardır. Ancak, Türkiye, Gümrük Birliği'nden dolayı üçüncü ülkelere karşı bağımsız bir dış ticaret politikası izleme imkânını yitirdiği için bu ihracat stratejisini etkin bir şekilde hayata geçirememektedir. Türkiye, yerli sanayini yüksek gümrük vergileri ile koruyan üçüncü ülkelerle AB'den bağımsız olarak ticaret anlaşmaları yapamamaktadır; yapabilse bile, bir önceki kısımda değinildiği gibi Ortak Gümrük Tarifesi çerçevesinde zaten tek taraflı olarak tarifeleri indirmiş ve pazarını açmış olduğu için müzakere masasında bu ülkelere, sanayi mallarındaki yüksek gümrük tarifelerini indirmeleri karşılığında verebileceği pek fazla taviz kalmamıştır. Gümrük Birliği, Türkiye'nin bu ülkeler karşısında müzakere masadaki pazarlık gücünü ortadan kaldırmıştır. Bugün Türkiye dış ticaret politikası üzerinde kontrolünü kaybettiği için alternatif pazarlara ihracatını artırmada zorlanmaktadır.
Son yıllarda Ortak Gümrük Tarifesi ve Ortak Ticaret Politikası ile ilgili yükümlülüklerini ihlal etmeksizin Türkiye üçüncü ülkelerle tercihli ticaret anlaşması yapma yönünde girişimlerde bulunmaktadır. İran ile böyle bir tercihli ticaret anlaşması müzakere edilerek 1 Ocak 2015 tarihinde yürürlüğe konulmuştur. Türkiye, tüm sanayi ürünlerinde İran'a karşı tarifelerini tek taraflı olarak zaten indirmiş olduğundan, sınırlı sayıda sanayi ürününde yüksek gümrük tarifelerini kısmi olarak indirmesi karşılığında İran'a tarım ürünlerinde taviz vermek zorunda kalmıştır. Anlaşmaya göre İran 125 adet Türk menşeli sanayi ürününün İran'a ithalatında temel gümrük vergilerini belirli oranlarda indirmiştir. Bu indirimler karşılığında, Türkiye 140 tarım ürününde İran'a tarife indirimi ve kota artırımı uygulamaktadır. Bazı sanayi mallarını kapsayan bu indirim, İran pazarına girişte Türkiye'ye diğer ülkeler karşısında kısmi bir avantaj sağlamakla birlikte İran ile Türkiye arasında gümrük vergilerindeki derin asimetriyi ortadan kaldırmamıştır. Bu yüzden Türkiye-İran Tercihli Ticaret Anlaşması'nda kapsam ve elde edilen tavizler çok sınırlıdır. Pakistan gibi diğer ülkelerle yapmak istediği tercihli ticaret anlaşmalarında da Türkiye benzer problemleri yaşayacaktır. Birleşik Krallığın Avrupa Birliği'nden ayrılmasının en önemli sebeplerinden birisinin, hatta birincisinin dış ticaret politikasında bağımsızlığı tekrar ele alma isteği olduğu düşünülürse konunun önemi daha iyi anlaşılacaktır.

GÜMRÜK BİRLİĞİ TÜRK İMALAT SANAYİİNİN KATMA DEĞERİNİN DÜŞMESİNE YOL AÇMIŞTIR

Türkiye, Gümrük Birliği ile üçüncü ülkeler karşısında yerli üretimi korumasız bırakan bir sürece adım atmıştır. Ortak Gümrük Tarifesi çerçevesinde uygulanan düşük gümrük tarifeleri nihai ürün imal eden ana sanayicilerin, ucuz ithal ürünler karşısında, Türkiye'de üretim yaparak rekabet etmesini zorlaştırılmıştır. Birçok ana sanayici ayakta kalabilmek için yerli üretimi kısmen veya tamamen bırakarak, özellikle Uzak Doğu ülkelerinden ürün tedarikine yönelmiştir. Çünkü düşük işgücü maliyetleri ile büyük ölçekli üretim yapan bu ülkelerden ürün temini daha ucuza gelmiştir.
Gümrük Birliği'nin yerli ara malı üretimi üzerinde de olumsuz etkileri olmuştur. 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 yöneltmiştir. Çünkü küçük üretim hacimleri ile ana sanayilerimizin ihtiyaç duyduğu ara mallarını rekabetçi fiyatlarla Türkiye'de üretmenin koşulları ortadan kalkmıştır. Bunun sonucu olarak Türkiye'de yan sanayi büyük bir darbe almış, yerli üretimde katma değer oranı düşmüş, ara malı Türkiye'nin en büyük ithalat kalemi haline gelmiştir. TÜİK verilerine göre Türkiye'nin 2017 yılı ithalatının yüzde 73,3'ünü ara malıdır. Bütün bu gelişmelere paralel olarak üretim sanayimizin Gayri Safi Milli Hasıla içindeki payı 1998-2017 yılları arasında 4,8 puan azalarak yüzde 17,5 düzeyine gerilemiştir. Türkiye sanayide arzuladığı istihdam artışını bir türlü gerçekleştirememiştir.
Kısaca, Gümrük Birliği çerçevesinde Türkiye'nin üstlendiği taahhütlerin emek yoğun üretim yapan yerli sanayi üzerinde yıkıcı etkileri olmuştur. Türk sanayi ağırlıklı olarak Uzak Doğu'dan ithal ettiği

ara malı ile üretim yapmak durumunda kaldığı için katma değeri düşmüştür. Bu üretim daha çok iç piyasaya dönük yapıldığı ve ihracat da yeterince gelişmediği için Türkiye ticaret açığı vermekten kurtulamamaktadır.

GÜMRÜK BİRLİĞİ TÜRK SANAYİİNİN YÜKSEK KATMA DEĞERLİ YAPIYA DÖNÜŞÜMÜNÜ ZORLAŞTIRMIŞTIR

Türkiye gibi ülkelerde imalat sanayilerinin gelişmesi ve daha yüksek katma değer üreten bir yapıya dönüşmesi için ana ve yan sanayi kümelenmelerinin stratejik önemi bilinmektedir. Bu nedenle, Türkiye'nin hazırladığı sanayi stratejisinin ana omurgalarından birisini kümelenmelerin yaratılması teşkil etmektedir. Eğer çok yenilikçi bir imalat sanayi yoksa (2018 verilerine göre Türkiye'nin imalat sanayi ihracatında yüksek teknoloji ürünlerin payı sadece yüzde 3,2'dir), eldeki teknolojilerin kullanılması sureti ile belirli bir bölgede sektörel sanayi kümelenmelerinin yaratılması ölçek ekonomisine (yüksek hacimli üretime) sıkı sıkıya bağlıdır. Gümrük Birliği, ülkemizde yerli ana ve yan sanayii haksız rekabete açarak ölçek ekonomisi yaratılmasını ve daha yüksek katma değer yaratılmasına imkân verecek stratejik kümelenmelerin oluşumunu zora sokmuştur. Düşük katma değerli ve düşük ölçekli üretime mahkûm olan Türk Sanayii yeterli sermaye birikimini yaratamamıştır. Türkiye'de üretime dönük yatırımların riskleri artırmıştır; yerli yatırımcıların ve girişimcilerin cesaretini kıran bir yatırım ortamı oluşmuştur. Daha da önemlisi, Türkiye'nin ileriye dönük sanayi stratejisini hayata geçirmesi zorlaşmıştır.

AB'YE İHRACATIMIZIN ARTMASINDA GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN ROLÜ ABARTILMAMALI

Türkiye'de ciddi bir etki analizi çalışmasına dayanmaksızın, AB'ye ihracatımızın artmasında veya doğrudan yabancı yatırımların ülkemize çekilmesinde Gümrük Birliği'nin olumlu rol oynadığına ilişkin bir algı yer etmiş bulunuyor. Gümrük Birliği içinde uğradığımız haksız rekabeti görmemizi engelleyen ve gerçekçi çözüm önerilerini düşünmekten alıkoyan bu yanlış algıdan mutlaka kurtulmamız gerekiyor.

O zamanki adı ile Avrupa Topluluğu, bugünkü adı ile Avrupa Birliği, Gümrük Birliği Kararı'nın yürürlüğe girmesinden çok önce, Eylül 1971'de, henüz Katma Protokol bile 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 gümrük vergisi ve kota engeli olmaksızın giriş ve serbest dolaşım imkânı elde etmiştir. Ancak, ithal ikameci politikaların koruması altında ağırlıklı olarak iç piyasaya dönük üretim yapan Türk sanayi henüz uluslararası rekabet edecek kalitede imalat yapamadığı için ihracatı artırmada bu imkânı kullanamamıştır. Ocak 1996'da yürürlüğe giren Gümrük Birliği Kararı ile Türkiye AB ülkelerine karşı sanayi mallarında tarifeleri ve kotaları kaldırmıştır. Dolayısıyla Gümrük Birliği, sanayi malları açısından, Türkiye'nin AB'ye ihracat artışını kolaylaştıracak ilave bir avantaj veya ayrıcalık getirmemiştir. Bu sebeple Türkiye'nin AB'ye olan ihracat artışını doğrudan Gümrük Birliği'ne bağlamak yanlıştır. Kaldı ki, AB'ye sonradan üye olan Polonya, Çekya, Macaristan ve Slovakya gibi ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye, Gümrük Birliği'nin potansiyelini de iyi kullanamamaktadır.

DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN TÜRKİYE'YE ÇEKİLMESİNDE GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN OLUMLU BİR ETKİSİ OLMAMIŞTIR

Gümrük Birliği ilişkilerinin, başta AB ülkelerinden olmak üzere, imalat sanayine dönük doğrudan yabancı yatırımların Türkiye'ye çekilmesini teşvik edeceği görüşünün de bir dayanağı yoktur. Çünkü Avrupa Topluluğu 1970'li yılların başından itibaren GTS rejimi altında gelişmekte olan ülkelere tek taraflı olarak ciddi tarife indirimleri uygulamaya başlamış, az gelişmiş ülkelere karşı büyük ölçüde tarifeleri sıfırlamıştır. Böylece Uzak Doğu'daki GTS rejiminden yararlanan ve ucuz işgücü maliyetleri ile öne çıkan ülkeler üretime dönük doğrudan yabancı yatırımlar açısından avantajlı konuma geçmişlerdir. Çin'in de devreye girmesi ile bu süreç 1990 yılından sonra özellikle ivme kazanmıştır.

Gümrük Birliği ile birlikte Türkiye de rakibi konumundaki az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere AB'nin tarife indirimlerini uygulamaya başlamıştır. Böylece bu ülkeler AB pazarına olduğu gibi Türkiye pazarına girişte de önemli avantajlar elde etmişlerdir. Gümrük Birliği ile korumacı politikaları terk ederek büyük ölçüde açık pazar haline gelmiş olan Türkiye, ucuz sayılabilecek iş gücü maliyetlerine karşın, imalat sanayine yönelik doğrudan yabancı yatırımlar açısından Uzak Doğu'nun ölçek ekonomisi ve çok düşük maliyetleri karşısında rekabet avantajını kaybetmiştir. Uzak Doğu'daki gelişmekte olan ülkelerde yüksek ölçekte çok düşük birim maliyetlerle üretilen mamul mallar Türkiye ve AB pazarına zaten kolayca girebildiği için doğrudan yabancı yatırımlar için Türkiye cazip bir ülke olmaktan çıkmıştır. Başka bir ifadeyle, kıyaslamalı üstünlükleri ile öne çıkmış ve zaten ölçek ekonomisini yakalamış olan gelişmekte olan Asya ülkeleri karşısında doğrudan yabancı yatırımların Türkiye'yi tercih etmesi için bir neden kalmamıştır. Özellikle 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.

AB'NİN SERBEST TİCARET ANLAŞMALARININ KARAR SÜREÇLERİNDE YER ALMAK TÜRKİYE'NİN GÜMRÜK BİRLİĞİ İLE İLGİLİ SORUNLARINI ÇÖZMEZ

Gümrük Birliği'nin Türk sanayisi ve ekonomisi üzerindeki olumsuz etkileri Gümrük Birliği içinde eşitlikçi rekabet ortamının bulunmaması ile sınırlı değil. AB'nin yaptığı STA'ların müzakere süreçlerinde Türk sanayiinin hassasiyetlerinin gözetilmemesinin veya AB'nin STA yaptığı ülkelerin Türkiye ile STA yapmaya yanaşmamasının Türkiye aleyhine ciddi haksız rekabet durumu yarattığı açıktır. Güncelleme müzakerelerinin gündemi mutlaka bu sorunların giderilmesine de odaklanmalıdır. Ancak, Güney Kore ve Malezya ile yapılan, Hindistan, Vietnam başta olmak üzere ASEAN ülkeleri gibi zaten ticaret açığı verdiğimiz Uzak Doğu ülkeleri ile yapılması planlanan serbest ticaret anlaşmalarının karar süreçlerinde yer almanın Türkiye ihracatına fazla bir katkısının olmayacağını da dikkate almamız gerekiyor.

GÜMRÜK BİRLİĞİ'NDEN AYRILMA VEYA GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN STA'YA DÖNÜŞTÜRÜLMESİ TÜRKİYE İÇİN BİR SEÇENEK OLMAKTAN ÇIKMIŞTIR

Öte yandan, zaman zaman bu yaşadığımız sorunlar karşısında Gümrük Birliği'nden ayrılma veya Gümrük Birliği'nin STA'ya dönüştürülmesi yönünde görüşler ileri sürülmektedir. Teknolojik gelişmelerin belirlediği küreselleşme süreci tüm ekonomileri tarihin hiçbir döneminde olmadığı kadar bir birine bağımlı hale getirmiştir. Çok girift bir küresel tedarik zinciri ağı oluşmuştur. Türkiye'nin küresel tedarik zinciri ile bağlarını çeyrek asırdır tümüyle Gümrük Birliği şekillendirmiştir. Gümrük Birliği'nden çıkılmasının veya Gümrük Birliği'nin bir serbest ticaret anlaşmasına dönüştürülmesinin, Türkiye'yi küresel tedarik zinciri ağından koparacağını, maliyetlerin artmasına ve verimliliğin düşmesine yol açarak mevcut imalat sanayimizi daha da rekabet edemez hale getireceğini unutmamak gerekiyor. İhracatın yüzde 90'dan fazlasını mamul mal ihracatı ile gerçekleştiren Türkiye'nin imalat sanayine daha fazla zarar vereceği kuşku götürmeyen bu gibi riskli yaklaşımları tartışmak artık anlamlı olmaktan çıkmıştır. Ayrıca, Türkiye'nin coğrafi konumu ve Avrasya'nın üretim üssü olma iddiası bir içe kapanmayı olanaksız kılmaktadır. Küreselleşen dünyada lokal düşünerek ve içe kapanarak ilerlememiz mümkün değil. Dolayısıyla Gümrük Birliği değerlendirmelerimizi ve çözüm arayışlarımızı bu yeni küresel gerçeklere gözümüzü kapayarak yapmamalıyız.

Öte yandan, 500 milyonluk nüfusu ve kişi başına düşen yüksek gelir düzeyi ile AB dünyanın en önemli ihraç pazarlarından birisidir. İstikrarlı bir ihracat artışı ve ekonomik büyümeyi hedefleyen Türkiye için bu pazarın ve Gümrük Birliği'nin stratejik önemi ortadadır. Türkiye, Gümrük Birliği içinde kalarak ekonomik çıkarlarını daha iyi korumaya ve Gümrük Birliği'nin sunduğu ihracat potansiyelini daha iyi kullanmaya odaklanmalıdır.

TÜRK VATANDAŞLARINA VİZE UYGULAMASI GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN RUHUNA AYKIRIDIR

Günümüzün bilgiye dayalı ekonomilerinde insan sermayesi rekabette en kilit rol oynayan üretim faktörlerinden birisidir. Bu bakımdan gümrük birliği içinde eşitlikçi rekabet ortamının varlığından bahsedebilmek için tüm gümrük birliği üyesi ülkelerin diğer üye ülkelerin vatandaşlarına serbest dolaşım hakkı tanıması gerekir. Çalışanları günlerce vize bekleyen ve ancak kısa süreli kalışlar için vize alabilen Türk firmalarının Gümrük Birliği içinde AB firmaları ile eşit şartlarında rekabet edebilmeleri mümkün değildir. Satış, pazarlama veya teknik destek elemanlarını istediği zamanda Gümrük Birliği ülkesine sevk edemeyen veya orada ani müdahale edilmesi gereken teknik bir problemi zamanında çözemeyen Türk firmalarının değer zincirinin kritik aşamalarında dezavantajlı konuma düşmeleri kaçınılmazdır. Özellikle Türkiye'de sanayi üretiminin, istihdamın ve ihracatın önemli bir kısmını gerçekleştiren KOBİ düzeyindeki Türk firmalarının AB pazarına girmesi ve orada rekabet şansı bulması gerçekten zordur. Türkiye'nin vizenin kaldırılmasına yönündeki talepleri AB tarafında bir türlü karşılık bulmamış ve Gümrük Birliği içinde Türk vatandaşları serbest dolaşım hakkından mahrum bırakılmıştır. AB üyeliğine aday ülkeler arasında vatandaşlarının "Schengen" bölgesine seyahati vizeye tabi olan tek ülke Türkiye'dir. AB'nin, Gümrük Birliği ile en büyük beşinci ihracat pazarı haline gelmiş olan Türkiye'nin vatandaşlarına vize uygulaması Gümrük Birliği'nin ruhuna aykırıdır. AB'nin Türk vatandaşlarına uyguladığı vizenin kaldırılması güncelleme müzakerelerinin en önemli gündem maddelerinden birisi olmalıdır.

GÜMRÜK BİRLİĞİ TARIM SEKTÖRÜNÜ KAPSAYACAK ŞEKİLDE GENİŞLETİLECEKSE DİKKATLİ OLMALIYIZ

Gümrük Birliği'nin tarım sektörünü kapsayacak şekilde genişletilmesi söz konusu. AB, üye ülke çiftçilerini teşvik ve sübvansiyonlar yolu ile güçlü bir şekilde desteklemektedir. AB'nin 2014-2020 yıllarını kapsayan yedi yıllık dönemde "Kırsal Kalkınma İçin Avrupa Tarım Fonu (EAFRD)" altında ayırdığı kaynak yaklaşık 100 milyar avrodur. Ayrıca üye ülkeler ulusal bütçelerinden de tarım destekleri için büyük kaynaklar

tahsis etmektedirler. Buna karşılık Türkiye'nin tarımı desteklemek için ayırdığı kaynaklar AB ile kıyaslanamayacak kadar düşüktür. Gümrük Birliği'nin tarım kesimini de içine alacak şekilde genişletilmesi müzakere edilecekse, mutlaka Türk çiftçilerinin AB çiftçileri ile aynı düzeyde desteklenmesi garanti altına alınmalıdır. Aksi takdirde Türk sanayinin uğradığı haksız rekabetin olumsuz sonuçları ile Türk tarım sektörü de karşı karşıya kalacaktır.

TÜRKİYE'NİN GÜMRÜK BİRLİĞİ POLİTİKASINDA PARADİGMA DEĞİŞİKLİĞİNE GİTME ZAMANI GELMİŞTİR

Türkiye'nin Gümrük Birliği kararında kısa süre içinde AB'ye tam üye yapılacağı beklentisi belirleyici rol oynamıştır. Bu yüzden, Gümrük Birliği ile üstlenilen yükümlülüklerin orta ve uzun vadede Türk sanayisi ve ekonomisi üzerinde yaratacağı potansiyel riskler göz ardı edilmiştir. Arada geçen yaklaşık çeyrek asra karşın AB üyeliği için tünelin sonunda bir ışık görünmediğine göre Türkiye'nin Gümrük Birliği ile ilgili politikalarını gözden geçirme zamanı gelmiştir. Güncelleme müzakereleri bunun için bir fırsat olarak görülmelidir.

Türkiye, Gümrük Birliği içinde, AB ile aradaki derin bölgesel gelişmişlik farklarını ortadan kaldıracak, ekonomik ve ticari ilişkilerin dengeli bir şekilde gelişmesini sağlayacak, Türk ana ve yan sanayilerinin AB ve üçüncü ülkelerden kaynaklanan haksız rekabetten gördüğü zararları telafi edecek, Türkiye'de yatırım ortamının iyileşmesine katkıda bulunacak, kısaca Türkiye ve AB ekonomilerinin uyumunu ve sağlıklı bir şekilde bütünleşmesini sağlayacak mali yardım mekanizmalarından mahrum bırakılmıştır. Gümrük Birliği ile ilgili Türkiye'nin esas sorunu bu noktada düğümlenmektedir.

Türkiye ile AB ülkeleri arasında sıklet farkını ve haksız rekabet ortamı gerçeğini göz ardı ederek, Gümrük Birliği'ni sadece kurallar kümesi üzerinden ve bu kurallara harfiyen uyulmasını garanti altına almaya yönelik bir içerikle (sadece serbest ticaret anlaşmalarında yaşanan sorunlara indirgeyerek) müzakere etmek Türkiye'nin sıkıntılarını ortadan kaldırmayacaktır. Türkiye, Gümrük Birliği'ni sadece kurallar kümesi üzerinden tartışarak ve buradan çıkacak çözüm önerileriyle bir müzakere pozisyonu belirlememeli. Türkiye, Gümrük Birliği'ne ilişkin politikalarında bir paradigma değişikliğine gitmelidir.

SONUÇ: NE YAPMALI, NASIL YAPILMALI?

Gümrük Birliği, Türkiye ekonomisini büyük bir dış ticaret açığı yükü ile karşı karşıya getirmiştir. Türkiye, hem aradaki sıklet farkından dolayı Gümrük Birliği üyesi ülkeler karşısında hem de tek taraflı tarife indirimleri yüzünden üçüncü ülkeler karşında büyük bir ticaret açığı vermektedir. TÜİK verilerini göre 1950-1995 yılları arasında 45 yıllık Gümrük Birliği öncesi dönemde toplam 119 milyar dolar dış ticaret açığı veren Cumhuriyet Türkiye'sinin 1996-2019 yılları arasındaki 24 yıllık Gümrük Birliği dönemindeki toplam dış ticaret açığı yaklaşık 10 kat artarak 1,2 trilyon doları bulmuştur. 2018 DTÖ istatistikleri Türkiye'nin, dünya mal ticaretinde en fazla açık veren ülkeler arasında altıncı sırada olduğunu gösteriyor. Türkiye'nin cari açık ve dış borç yükünün artmasında Gümrük Birliği içinde uğradığı haksız rekabetin rolü inkâr edilemez. Uzak Doğu'dan yapılan ana ve ara malı ithalatı yüzünden birçok sektörde imalat sanayii zayıflamış veya yok olma tehdidi ile karşı karşıya gelmiştir. Ayakta kalabilenlerin katma değeri düşmüştür. Bağımsız bir ticaret politikası izleyemediği için Türkiye alternatif pazarlara ihracatı artırmada zorlanmaktadır. Daha da önemlisi ortaya çıkan haksız rekabet durumunda ülkedeki yerli yatırımcıların karşılaşacakları riskler artmış, imalat sanayinin yüksek katma değerli bir yapıya dönüşümü zorlaşmıştır. Gümrük Birliği, beklentilerin aksine uluslararası yatırımlar için Türkiye'yi cazip bir ülke durumuna getirmemiştir. Gümrük Birliği içinde en önemli ekonomik ilişkilerden birisi Türkiye-AB ilişkisidir ama bu ilişkide eşitlik yoktur. Türkiye, bu haksız rekabet ortamında, başka ülkelerin imalat sanayini, AR-GE faaliyetini, ekonomik büyümesini ve istihdamını finansa eden ve bu finansmanı borçlanarak yapan ülke durumuna düşmüştür.

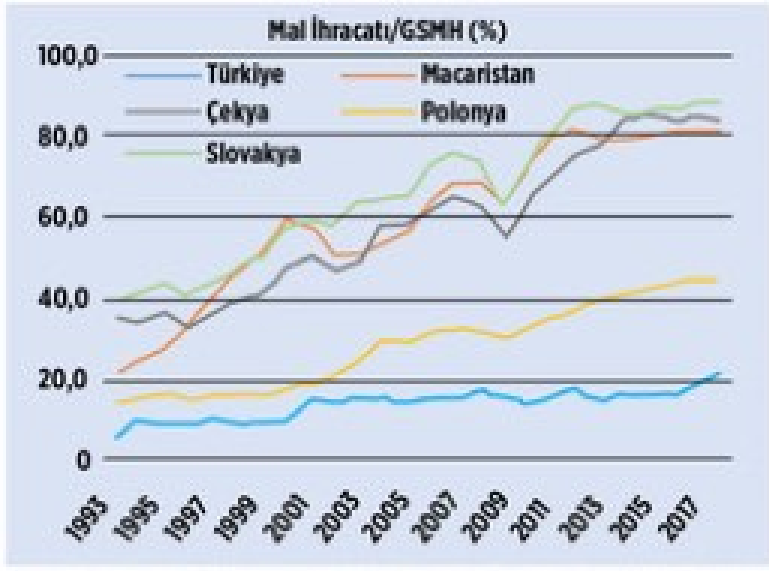
Bu nedenledir ki, yapılacak olan güncelleme müzakerelerinde ileri süreceğimiz tezler;

- Gümrük Birliği'nin zayıf ortak üzerindeki olumsuz etkilerinin,
- Türkiye'nin Ortak Gümrük Tarifesi ve Ortak Ticaret Politikasından dolayı verdiği büyük dış ticaret açığının,
- Haksız rekabet sonucu Türk ana ve yan sanayinin uğradığı zararların,
- Dış ticaret politikasında AB'ye bağımlılığın getirdiği kısıtlamaların,
- Türk sanayisi ve ekonomisinin Gümrük Birliği'ne uyum sorunlarının dile getirilmesi ekseninde belirlenmelidir.

Gümrük Birliği'nden kaynaklanan sıkıntıları ortadan kaldıracak çözümler, Türkiye'nin AB ile aradaki sıklet farkını gözeten, başka bir ifade ile ekonomik kalkınmasını ve Gümrük Birliği içinde denk ortak konumuna gelmesini sağlayacak, Ortak Gümrük Tarifesi ile üçüncü ülkelere verilen tavizler dolayısıyla artan ithalattan ve bağımsız bir ticaret politikası izleyememesi yüzünden Türk sanayisi ve ekonomisinin uğradığı zararları telafi edecek önlemleri içermek zorundadır. Geç de olsa düğümün çözülmesi için tıpkı AB'ye sonradan üye olan zayıf ülkelere yapıldığı gibi, Türkiye de AB uyum programlarına dahil edilmeli, bu ülkelere sağlanan düzeyde mali yardımlardan faydalandırılmalı, kısacası AB ülkeleri ile Türkiye arasında eşitlikçi rekabet ortamı yaratılmalıdır.

Gümrük Birliği'nin görünürde rekabet kurallara göre işleyişini veya Türkiye'nin AB'nin yapacağı STA'ların müzakere ve karar süreçlerinde yer almasını sağlamak Gümrük Birliği'nden dolayı karşılaşılan

ciddi sorunları çözmeyecektir. Dolayısıyla, politika yapıcıları Türkiye'nin güncelleme müzakerelerindeki pozisyonunu yukarıda açıklanan hususları dikkate alarak yeni bir bakış açısı ile belirlemelidir.
Türk vatandaşlarına vize uygulaması Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne entegrasyonunda en büyük engellerden birisidir. Vize uygulamasına son verilmeden gerçek bir Gümrük Birliği'nden söz etmek mümkün değildir. Vizenin kaldırılması güncelleme müzakerelerinin önemli gündem maddelerinden birisi olmalıdır.
Türkiye'nin tam üye olmadığı için AB Bölgesel Kalkınma ve Uyum Programlarına dahil olamayacağı ve Avrupa Yapısal ve Yatırım Fonlarından yararlanamayacağı ileri sürülebilir. Türkiye'nin konumu diğer aday ülkelerden farklıdır. Gümrük Birliği ekonomik anlamda tam üyeliğe yakın bir entegrasyon biçimidir. Gümrük Birliği sayesinde Türkiye, AB'nin en fazla ihracat yaptığı ticaret ortaklarından birisi olmuştur. Türkiye, AB'nin beşinci büyük ihracat pazardır. AB, imalat sanayiinde yaklaşık 1 milyon kişiye sağladığı nitelikli istihdamı Türkiye'ye yapılan ihracata borçludur. Gümrük Birliği içindeki bu konumu ve AB ekonomisine yaptığı katkı göz önüne alınarak Türkiye daha geniş mali yardımlar içeren uyum programlarına dahil edilmelidir.
Diğer yandan Türkiye, dinamik ekonomisi, genç nüfusu, üretim ve pazar potansiyeli ile Gümrük Birliği içinde ortak refahın yükseltilmesine hâlihazırda olduğundan daha büyük katkı yapacak potansiyele sahiptir. Türkiye'yi Bölgesel Kalkınma ve Uyum Programlarının dışında tutan, bir tarafın yararına işleyen, Türkiye ve AB ekonomileri arasında bütünleşmeyi ve sinerjiyi önleyen eşitlikçi olmayan mevcut Gümrük Birliği yapısı bu potansiyeli sınırlandırmaktadır. Artan dış ticaret açığı, bu açığın finansmanında karşılaşılan güçlüklerin yol açtığı ekonomik krizler ve istikrarlı bir büyümenin yakalanamaması Türkiye'nin Gümrük Birliği içinde yapacağı katkıyı zayıflatmaktadır. Güncelleme müzakerelerinin temel hedefi Gümrük Birliği'nin kazan-kazan temelinde yeniden düzenlenmesi olmalıdır. Gümrük Birliği içinde Türkiye'nin yapacağı katkının çarpan etkisinin büyütülmesi için her şeyden önce Gümrük Birliği içinde eşitlikçi rekabet ortamı yaratılmalı ve Türkiye Avrupa Bölgesel Kalkınma ve Uyum Programlarına dahil edilmelidir.
Türkiye'nin AB'ye olduğu kadar, AB'nin de istikrarlı bir Türkiye'ye ihtiyacı olduğu gerçeği göz ardı edilmemeli. Birleşik Krallığın AB üyeliğinden ayrılması ile Gümrük Birliği içinde doğacak boşluğun, Türkiye tarafından doldurulması mümkündür. Türkiye, dinamik ekonomisi ve yüksek büyüme potansiyeli ile bu boşluğu dolduracak kapasiteye sahiptir. Kısaca, Türkiye'nin Gümrük Birliği ile ekonomik bütünleşmede göstereceği başarı Türkiye kadar AB için de önemlidir. Bu bakımdan güncelleme müzakerelerinde AB'nin Türkiye'nin ekonomik entegrasyonuna daha geniş bir vizyonla bakması sağlanmalıdır.
AB programları çerçevesinde Türkiye'nin alacağı mali yardımlar kısa vadede AB bütçesine ilave bir yük getirecek gibi gözükse de orta ve uzun vadede sağlanacak ihracat artışı, ekonomik büyüme, yüz binlerce kişiye yaratılacak yeni istihdam, doğrudan ve dolayı vergiler ile bu yük kolayca telafi edilebilecektir.
Bütün bunlardan başka, imalat sanayinin Gümrük Birliği içinde daha fazla haksız rekabete uğramasını önlemek için Türkiye'nin kendi başına acilen atması gereken bazı adımlar var. En fazla ihracatı AB pazarına yapıyor olmamız bizi yanıltmamalı. Bu pazardan aldığımız pay çok düşük. Polonya, Çekya, Macaristan ve Slovakya ile karşılaştırıldığında Gümrük Birliği'nin potansiyelini iyi kullanamadığımız ortada. Bu potansiyelin kullanılamamasında Gümrük Birliği alanında Türk imalat sanayinin uğradığı haksız rekabetin rolü büyüktür. Şekil 6 Türkiye, Polonya, Çekya, Macaristan ve Polonya'nın milli gelirlerinin içinde yıllar itibarı ile ihracatın payını gösteriyor.



Şekil 6: Türkiye, Polonya, Çekya, Macaristan ve Polonya'nın milli gelirlerinin içinde ihracatı payı. UNCTAD verilerinden hesaplanmıştır.

Türkiye'nin milli gelirinin içinde ihracatın payı yüzde 20'lerin altında seyrederken bu pay Polonya'da yüzde 44,5'e, Çekya'da yüzde 85,6'ya Macaristan'da yüzde 81'e, Slovakya'da yüzde 88,5'e ulaşmıştır. Bu ülkeler hızlı bir şekilde milli gelirlerini ihracat ile artırırken Türkiye bunu başaramamıştır. Bunun en önemli sebebi Türk firmalarının Gümrük Birliği içinde yokuş yukarı rekabet etmek zorunda bırakılmalarıdır. Türkiye'nin uğradığı bu haksız rekabet durumunu telafi etmesinin ve ihracatı artırmasının yolu öncelikle AB pazarına yapılan ihracatın desteklenmesinden geçiyor. Ölçek ekonomisini yakalamak ve Gümrük Birliği süreci ile Uzak Doğu'ya kayan tedarik zinciri halkalarının en azından bir kısmını yurt içinde yeniden inşa edebilmek için Türkiye'nin AB pazarına öncelik vermek ve bu pazara olan ihracatını artırmaktan başka çaresi yok. AB pazarı, Türkiye'nin cari açığı azaltması bakımından ihracatını hızlı bir şekilde artırabileceği en stratejik pazardır. Türkiye, AB pazarına yönelik yeni bir ihracat stratejisi oluşturmalıdır. Ayrıca Çin'in AB pazarındaki yıldan yıla artan hâkimiyeti ve oluşturduğu tehdit nedeniyle de böyle bir stratejiye acilen ihtiyaç duyulmaktadır.

TURKTRADE ÜYELERİ İHRACATTA ZİRVEYE ÇIKTI



Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin açıkladığı ilk bin ihracatçı firma listesinde TURKTRADE üyeleri zirveye çıktı. Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. hem genel sıralamada hem de otomotiv sektöründe birinciliğe yerleşti. Ayrıca 7 sektörün liderliğini de yine TURKTRADE üyeleri elde etti.

Türkiye'nin dış ticarette en önemli temsilcisi ve sesi olan TURKTRADE Derneği, üyelerinin gücüyle üretimde, ihracatta, istihdamda ülke ekonomisine katkılar sunuyor. Bu katkıların ödülünü de birçok alanda elde ettiği başarılarla tescil eden TURKTRADE Derneği, üyelerinin ihracatta yarattığı değerle gurur duyuyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından açıklanan ve en fazla dış satış yapan ilk 1000 ihracatçı firma arasında yer alan 21 TURKTRADE üyesi, otomotivden tekstile, demir çelikten elektrik-elektroniğe kadar Türkiye'nin dış ticaretinde zirvede yer aldı.

Türkiye 2019 yılında toplamda 172 milyar dolarlık rekor dış satışa imza atarken, TİM'in açıkladığı ilk 1000 ihracatçı firma arasında kürsünün en üst basamağına TURKTRADE üyesi Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. yerleşti.



FORD OTOMOTİV, TÜRKİYE PETROLLERİ, KİBAR DIŞ TİCARET, VESTEL TİCARET, HABAŞ SINAİ VE TIBBİ GAZLAR, ŞİŞECAM DIŞ TİCARET, AK-PA TEKSTİL SEKTÖRLERİNDE İHRACAT ŞAMPİYONLUĞU ELDE ETTİ.

2019'da 5.9 milyar dolarlık ihracata imza atan Ford Otomotiv Sanayi A.Ş., beş yıldır arka arkaya ihracat şampiyonluğunu kazanarak önemli bir başarıya imza attı.

YEDİ SEKTÖR LİDERİ TURKTRADE ÜYESİ

Bu başarının yanı sıra yedi sektörün lideri de yine TURKTRADE üyeleri arasından birinciliğe ulaştı. Sektörel bazda otomotiv endüstrisinde Ford Otomotiv Sanayi A.Ş., zirveyi alırken, kimyevi maddeler ve mamulleri alanında da 3 milyar 511 milyon dolarlık ihracatla Türkiye Petrolleri Rafinerileri A.Ş. birinciliği elde etti.
Diğer yandan demir ve demir dışı metaller sektöründe Kibar Dış Ticaret A.Ş. 612 milyon dolar, elektrik elektronik ve hizmet sektöründe Vestel Ticaret A.Ş. 2 milyar 95 milyon dolar, çelik sektöründe de Habaş Sınai ve Tıbbi Gazlar İstihsal Endüstri A.Ş. de bir milyar 351 milyon dolarla sektörünün lideri olmayı başardı.
TURKTRADE'in diğer üyeleri Şişecam Dış Ticaret A.Ş., çimento cam seramik ve toprak ürünlerinde 330 milyon dolar, AK-PA Tekstil İhracat Pazarlama A.Ş. ise tekstil ve hammaddeleri ürünlerinde 296 milyon dolarlık ihracatla yine sektörlerinin en üst basamağında yer aldılar.
Türkiye'nin genel ihracatı içerisinde TURKTRADE üyelerinin dış satışlar toplamı ise 23 milyar 69 milyon doları bularak yüzde 13'lük bir pay almayı başardı.

2019 Genel Sıralama	2019 Sektörel Sıralama	"2019 İhracatı ($)"	TURKTRADE ÜYESİ İHRACATÇILAR
1	1	5.869.661.568,96	FORD OTOMOTİV SAN. A.Ş.
3	1	3.511.810.833,47	TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A. Ş.
5	1	2.247.566.131,48	KİBAR DIŞ TİC.A.Ş
7	4	2.210.593.979,76	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FAB. A.Ş.
8	1	2.194.275.175,16	VESTEL TİCARET A.Ş.
9	2	1.837.021.909,39	ARÇELİK A.Ş.
11	1	1.358.494.169,34	HABAŞ SINAİ VE TIBBİ GAZLAR İSTİHSAL ENDÜSTRİSİ A.Ş.
20	1	736.390.618,21	ŞİŞECAM DIŞ TİC.A.Ş.
21	3	668.343.839,19	DİLER DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
31	7	542.816.280,08	ÇOLAKOĞLU METALURJİ A.Ş. (Dış Ticaret A.ş.)
34	2	412.563.642,91	SARKUYSAN ELEKTROLİTİK BAKIR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
35	1	403.380.905,28	AK-PA TEKSTİL İHRACAT PAZARLAMA ANONİM ŞİRKETİ
40	5	335.551.122,09	RAM DIŞ TİCARET A.Ş.
71	13	202.506.877,21	ZORLU DIŞ TİCARET A.Ş.
130	6	124.066.350,82	ELEKS DIŞ TİCARET A.Ş.
147	33	111.652.225,04	SARTEN AMBALAJ SAN. VE TİC. A.Ş.
167	4	102.784.963,43	YAŞAR DIŞ TİC.A.Ş
172	25	100.524.308,80	EKİNCİLER DEMİR ÇELİK SAN.A.Ş.
455	17	43.643.415,22	DALGAKIRAN KOMPRESÖR SAN.VE TİC. LTD. ŞTİ.
667	115	30.629.075,79	AYGAZ A.Ş.
851	45	24.804.966,46	DEMİSAŞ DÖKÜM EMAYE MAMULLERİ SAN.A.Ş.
TURKTRADE TOPLAM			23.069.083.758
TİM İLK 1000			102.963.496.343
TURKTRADE PAYI			22%
TÜRKİYE İHRACATI			171.578.846.589
TURKTRADE PAYI			13%

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün:

FORD OTOSAN

'OPERASYONEL MÜKEMMELLİK' SÜREÇLERİYLE AVRUPA'NIN ZİRVESİNDE

Üretim süreçlerinde 'operasyonel mükemmellik' anlayışıyla faaliyetlerini yürüten Ford Otosan, burada yakaladığı başarı sonrasında Avrupa'da ticari araç pazar liderliğini beş yıldır aralıksız sürdürüyor. Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün Türkiye ve Avrupa'da yakaladıkları başarılarını, "Biz hazırlıklarımızı daha verimli, daha hızlı, daha kaliteli, daha kompleks, daha uygun maliyetlerle kusursuz araç üretebilmek üzere yapıyoruz" diye ifade ediyor.

Ford Otosan, Türkiye'de 60 yıldır otomotiv endüstrisinin öncü markalarından biri olarak ülke ekonomisine üretim, istihdam, ihracat, Ar-Ge, tasarım gibi birçok alanda liderlik ederek önemli katkılarda bulunuyor. Operasyonel mükemmelliği odağına alan Ford Otosan, gelecekte üretimin nasıl yapılacağına, müşteri taleplerinin dünyada nasıl olacağına bugünden çalışarak yarınlara hazırlanıyor. Ticari araçta Türkiye pazarında yakalanan başarının yanı sıra Avrupa'nın da son beş yıldır pazar lideri olan Ford Otosan, büyük önem verdiği Ar-Ge merkezinde elektrikli ticari araçlardan otonom araçlara kadar birçok alanda yenilik peşinde koşuyor. Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, bunca başarının ardındaki sihirli gücün arkasında nelerin olduğunu TURKTRADE okurlarıyla paylaşıyor.

Türkiye'nin otomotiv endüstrisinde tek entegre tesisine sahip Ford Otosan, Avrupa'nın en önemli ticari araç üreticisi. Bu gücünü de son beş yıldır Türkiye ihracat şampiyonluğu ile taçlandırıyor. Peki Ford Otosan'ı başarıya taşıyan gücün arkasında neler var?

Ford Otosan olarak, 60 yılı aşkın otomotiv yolculuğumuzda sadece bugünün değil, geleceğin teknolojilerine odaklanmaya devam ediyoruz. 1961'den bu yana kesintisiz bir şekilde devam eden, Ar-Ge alanındaki yatırımlarımız sayesinde artan mühendislik bilgi birikimimiz bizi bu noktaya taşıdı. Bir aracı sıfırdan ticari ürün haline dönüşene kadar, motor da dahil olmak üzere komple tasarlayacak, geliştirecek ve test edecek tüm yetenek ve altyapıya sahip tek otomotiv şirketiyiz. Sadece Türkiye'de değil, tüm potansiyel ihracat pazarlarında rekabet edecek ürünler tasarlayıp geliştirebilen Ar-Ge ekiplerimizle ileri teknoloji ürünlerin geliştirilmesinde de küresel ölçekte rekabetçi konumdayız.
Başarımızın ardında yatan en büyük faktörlerden biri üretim süreçlerimizdeki 'operasyonel mükemmellik'. Yıllardır olduğu gibi şimdi de kusursuz, müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayan ürünü çıkarmak önceliğimiz. Endüstri 4.0 ile operasyonel mükemmelliğin kategori değiştirdiğini görüyoruz. Daha komplike sistemlerle daha farklı talepleri de karşılayan ürünler üretmemiz gerekiyor. Dolayısıyla üretim içindeki değişkenlikler artacak, bunun için teknolojiyi rekabet gücümüzü daha yukarı çıkartmak için kullanıyor olmanız lazım. Biz de hazırlıklarımızı daha verimli, daha hızlı, daha kaliteli, daha kompleks, daha uygun maliyetlerle kusursuz araç üretebilmek üzere yapıyoruz. Bugün faydasını gördüğümüz gibi, gelecekteki üretimin nasıl yapılacağını, müşteri taleplerinin dünyada nasıl olacağını şimdiden çalışıyoruz ve devreye alıyoruz.
Bu doğrultuda, beş yıldır üst üste Türkiye'nin, dokuz yıldır da otomotiv sektörünün ihracat şampiyonu olarak ülke ekonomisine katkılarımızı sürdürmekten gurur duyuyoruz. 'Türkiye'nin en değerli ve en çok tercih edilen sanayi şirketi olma' vizyonumuza ulaşmak için attığımız her adımın ve başarının arkasında yaklaşık 11 bin kişilik Ford Otosan ailesinin büyük emekleri var.

Ford Otosan'ın ürettiği ticari araçlar, Avrupa'da da kendi segmentlerinde en çok satılanlar arasında. Ticari araçlar segmentinde tüketici tercihlerinde öne çıkabilmek için neler yapıyorsunuz? Tüketicinin beklentilerini nasıl tespit edip karşılıyorsunuz?

Ford Otosan olarak, yıllardır öncü olduğumuz bu segmentte değişen müşteri ve artan verim beklentileri ile lider konumumuzu güçlendirmek adına yepyeni ürün ve hizmetler sunuyoruz. Geçtiğimiz aylarda, dizel motorların hakim olduğu ticari araç segmentinde hem yakıt tüketimi hem de çevreci emisyonlara uyum açısından yeni nesil hibrit teknolojisine sahip motorlarımızı müşterilerimize sunduk. Segmentinde ilk ve tek, yüzde 23'e varan yakıt tasarrufu sunan hibrit Transit Van, Transit Custom ve Tourneo Custom modellerimizle ticari araçlardaki çıtayı daha da yükselttik. Ürün geliştirme stratejimiz kapsamında, Kocaeli

fabrikalarımızda ürettiğimiz Türkiye'nin ilk ve tek yerli şarj edilebilir, hibrit elektrikli ticari aracı iki adet Custom PHEV'i ise Ankara yollarında test edilmesi amacıyla Ankara Büyükşehir Belediyesi'ne teslim ettik. Buradan elde edeceğimiz verileri ve geri bildirimleri yeni ürün geliştirme süreçlerinde kullanacağız. Ayrıca, yine geçtiğimiz aylarda, Transit modelimizde müşterilerimizin beklentilerini dikkate alarak geliştirdiğimiz daha fazla verimlilik ve dayanıklılık sunan, sınıfında tek, yeni 10 vitesli otomatik şanzımanlı versiyonunu müşterilerimize sunduk. Binek araçlarda sunulan tüm teknolojilerin günlük ticari hayatı daha da verimli ve kullanışlı hale getirmesi için konfor, güvenlik ve sürüş destek teknolojilerini ticari araçlarımızda da sunmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

FORD OTOSAN, AVRUPA'NIN EN BÜYÜK TİCARİ ARAÇ ÜRETİM ÜSSÜ

Transit modellerinin geliştirilmesinde Türk mühendislerin payının olduğunu biliyoruz. Bu konuda Ford Otosan'ın mühendisleri neler yapıyor öğrenebilir miyiz?

Ar-Ge gücümüzün, mühendislik yeteneğimizin mimarı aslında bizzat Ford Otosan mühendisleri. 1300'den fazla Ar-Ge çalışanı ile Ford Otosan olarak, Türk otomotiv sektörünün en büyük Ar-Ge organizasyonuna sahibiz. Ford'un ağır ticari araçlarının, ilgili dizel motorlarının ve motor sistemlerinin küresel mühendislik merkezi, Ford'un hafif ticari araç tasarım ve mühendisliğinin destek merkezi konumundayız. Üretim tecrübemizden edindiklerimizi ürün geliştirme noktasında da başarı ile yansıtıyoruz. Ayrıca, Transit ve Custom başta olmak üzere Ford'un global Ranger ve Everest modellerinde de kullanılan Euro 6 uyumlu global Duratorq motorları ile Mondeo, Edge, S-MAX ve Galaxy gibi modellerde kullanılan sıralı çift turbo beslemeli premium dizel motor dahil birçok farklı projenin Ford Otosan mühendisleri tarafından geliştirildiğini gururla belirtmek isterim.

Ticari araçlardaki mühendislik tecrübemiz, segmentinin ilki yenilikçi teknolojiler ve müşterilerimizin geri bildirimleri ile kendimizi geliştirmeye, müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmaya devam ediyoruz. Avrupa'nın en büyük ticari araç üretim üssü olan Ford Otosan Kocaeli fabrikasında ürettiğimiz Türkiye'nin ilk ve tek yerli şarj edilebilir, hibrit elektrikli ticari aracı Custom PHEV 2020 yılı



"BAŞARIMIZIN ARDINDA YATAN EN BÜYÜK FAKTÖRLERDEN BİRİ ÜRETİM SÜREÇLERİMİZDEKİ 'OPERASYONEL MÜKEMMELLİK'. YILLARDIR OLDUĞU GİBİ ŞİMDİ DE KUSURSUZ, MÜŞTERİ İHTİYAÇLARINI EN İYİ ŞEKİLDE KARŞILAYAN ÜRÜNÜ ÇIKARMAK ÖNCELİĞİMİZ."

Uluslararası Yılın Ticari Aracı ödülüne layık görülerek kendini dünya çapında kanıtladı. B segmenti hafif ticariden 2 tonluk Transit'e kadar dayanıklılığı, teknolojisi, kalitesi ile kendini kanıtlamış modellerimiz yük ve yolcu taşıma amaçlarıyla yıllardır Türkiye ve Avrupa'da en çok tercih edilen ticari araçlar olma özelliğini gururla taşımaya devam ediyor. Ford, Avrupa'da ticari araç pazar liderliğini beş yıldır aralıksız sürdürüyor. Bu başarıda zamanında, esnek ve yüksek kaliteli üretimimizle etkin bir rolümüz var.



OTONOM SÜRÜŞE SAHİP F-VISION'I TÜRK MÜHENDİSLERİ TASARLADI

Ar-Ge merkezinizde yeni nesil araçlarla ilgili ne gibi çalışmalar yürütülüyor? Bu yeni araçlarla sektörde nasıl bir hamle yapmayı öngörüyorsunuz? Örneğin sürücüsüz (otonom) araçlar konusunda çalışmalarınız var mı, öğrenebilir miyiz? Bu araçların yollarda seyri size göre ne zaman artacak? Türkiye buna hazır mı ya da nasıl hazırlanmalı?

Ford Otosan'da Ar-Ge anlayışımızı hiçbir zaman klasik sınırlara sıkıştırmadık. Hep geleceği hayal ederek, geleceği tasarlamak üzere çalıştık. Bu anlayış sayesinde geçmiş yıllarda teknoloji ithal ederken, bugün yüksek Ar-Ge yeteneğimiz ile teknoloji ihraç eder hale geldik. Daha da önemlisi, teknolojik dönüşümle birlikte gelişen geleneksel otomotiv ürün ve hizmetlerine ek olarak, yakıt optimizasyonu, CO2 salımlarının azaltılması, bağlantılı ve otonom araçların geliştirilmesi, elektrikli araçların üretimi, elektrifikasyon ve hafif araç teknolojilerinin geliştirilmesi alanlarında Ar-Ge yatırımları yapıyoruz.

5 YIL

ÜST ÜSTE 5 YILDIR TÜRKİYE'NİN İHRACAT ŞAMPİYONU

9 YIL

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE SON 9 YILIN İHRACAT ŞAMPİYONU

Bu vizyonla hareket ederek geliştirdiğimiz konsept otonom kamyonumuz F-Vision'ı 2018 yılında dünyaya tanıttık. Seviye 4 otonom sürüşe sahip konseptimiz F-Vision, tamamen Ford Otosan mühendisleri tarafından tasarlandı. Türkiye'de bir ilk olan diğer bir Ar-Ge projemiz ise ağır ticari taşımacılıkta otonom sürüş teknolojisinin kullanımı için AVL iş birliğiyle gerçekleştirdiğimiz 'Platooning-otonom konvoy' projesi. İş birliği kapsamında geliştirilen teknoloji ile şehirlerarası taşımacılık yapan ağır ticari araçlarda yakıt tüketimini ve karbondioksit emisyonunun azaltılması ve sürüş güvenliğinin artırılması amaçlanıyor. Projenin ilk aşamasının testleri 2019 yılında Ford Trucks çekicimiz F-MAX üzerinde başarı ile gerçekleşti.

Otonom sürüş teknolojileri tüm dünyada olduğu gibi bizim de gelecek planlarımızda çok önemli yer tutuyor. Birçok otomotiv şirketi artık kendisini araç üreten fabrika olarak değil 'mobilite şirketi' ya da 'teknoloji şirketi' olarak tanımlıyor. Bu konunun devletimizin de öncelikleri arasında yer aldığını görüyoruz. Geçtiğimiz yıl yayımlanan 11. Kalkınma Planı'nda 'otonom ve bağlantılı araçların geliştirilmesi ile kullanılmasına ilişkin teknik mevzuat ve altyapı ihtiyacının belirleneceği' ifadesi yer alıyor.

Otonom araçların devreye alınabilmesi için aracın kendisinin geliştirilmesinin yanı sıra 5G altyapısı, tahsisli yollar, araçların



bağlantılı olması ve verinin serbest dolaşımı, araçlara ilişkin cezai sorumluluk, trafik ve kaza sigortası gibi pek çok alanı ilgilendiren konuları da göz önünde bulundurmamız gerekiyor. Biz bu konuda hem Avrupa Birliği'ndeki hem de dünyadaki tüm gelişmeleri, uygulamaları takip ediyoruz. Ülkemizin bu konuda yarıştan kopmaması, dünya ile rekabet edebilmesi için bu alanı bir an önce düzenlemesi ve desteklemesi gerekiyor. Ülkemizin bu alanda koordinasyonu sağlayacak bir kamu kurumu görevlendirerek, özel sektör, üniversiteler, kamu kurumları ile işbirliği halinde bir strateji ve yol haritası belirleyip vakit kaybetmeksizin çalışmalara başlaması gerektiğini düşünüyoruz.

Türk otomotiv endüstrisinin geleceğini nasıl görüyorsunuz? Özellikle iç pazar satışlarında sürekli iniş çıkışlar oluyor. Bunlar sizi nasıl etkiliyor?

Ülkemizde otomotiv sanayinin yıllık 2 milyon adet üretim kapasitesi bulunuyor. Bu rakamı çok daha yükseklere çıkarmak, aynı zamanda otomotiv ana sanayi kadar önemli olan tedarik sanayi yatırımlarını da artırmak mümkün. Bunun için kamu-özel sektör işbirliği ile bir yol haritası belirlemek ve gerekli adımları vakit geçirmeksizin atmak gerekiyor.

Covid-19 krizi nedeni ile dış pazarlardaki talebin hemen hemen durduğu aylarda ülkemizdeki iç pazarın otomotiv sanayi için ne kadar önemli olduğunu da gördük. Üretiminin yaklaşık yüzde 86'sını ihraç eden otomotiv sanayi dış pazarlardaki rekabetçiliğini koruyabilmek için güçlü ve öngörülebilir bir iç pazara da ihtiyaç duyuyor.

Ülkemizde 2015-2016-2017 yıllarında, iç pazarda yıllık 1 milyona yakın araç satışı gerçekleşirken, bu seviye geçtiğimiz yıl 480 bin araç seviyesinde kaldı. Biz ülkemizin asıl potansiyelinin yıllık 1.5 milyon adet araç satışı olduğunu, bu hedefe, vergi, hurda teşviği, faiz desteği gibi bazı önlemlerle çok kısa sürede ulaşılabileceğini düşünüyoruz.

AR-GE YETENEĞİMİZ İLE TEKNOLOJİ İHRAÇ EDER HALE GELDİK

Ford Otosan'da Ar-Ge anlayışımızı hiçbir zaman klasik sınırlara sıkıştırmadık. Hep geleceği hayal ederek, geleceği tasarlamak üzere çalıştık. Bu anlayış sayesinde geçmiş yıllarda teknoloji ithal ederken, bugün yüksek Ar-Ge yeteneğimiz ile teknoloji ihraç eder hale geldik.

Daha da önemlisi, teknolojik dönüşümle birlikte gelişen geleneksel otomotiv ürün ve hizmetlerine ek olarak, yakıt optimizasyonu, CO2 salımlarının azaltılması, bağlantılı ve otonom araçların geliştirilmesi, elektrikli araçların üretimi, elektrifikasyon ve hafif araç teknolojilerinin geliştirilmesi alanlarında Ar-Ge yatırımları yapıyoruz.

ÜNSPED GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ

2020 İÇİN BİZ

YARIN BUGÜNDEN DAHA GÜZEL OLACAK

2015 KARNE NOTUMUZ

2015'teki ilk başarı adımımızda en büyük destekçilerimiz birbirimiz olurken bu yolda hep birlikte ilerlemeye devam edeceğiz.

2016 KARNE NOTUMUZ

İkinci adımı, birinci adımdan daha büyük atarak 2016'da çalışmalarımızın sonucunda başarılı bir yıl hepimiz için bir ödüldür.

2017 KARNE NOTUMUZ

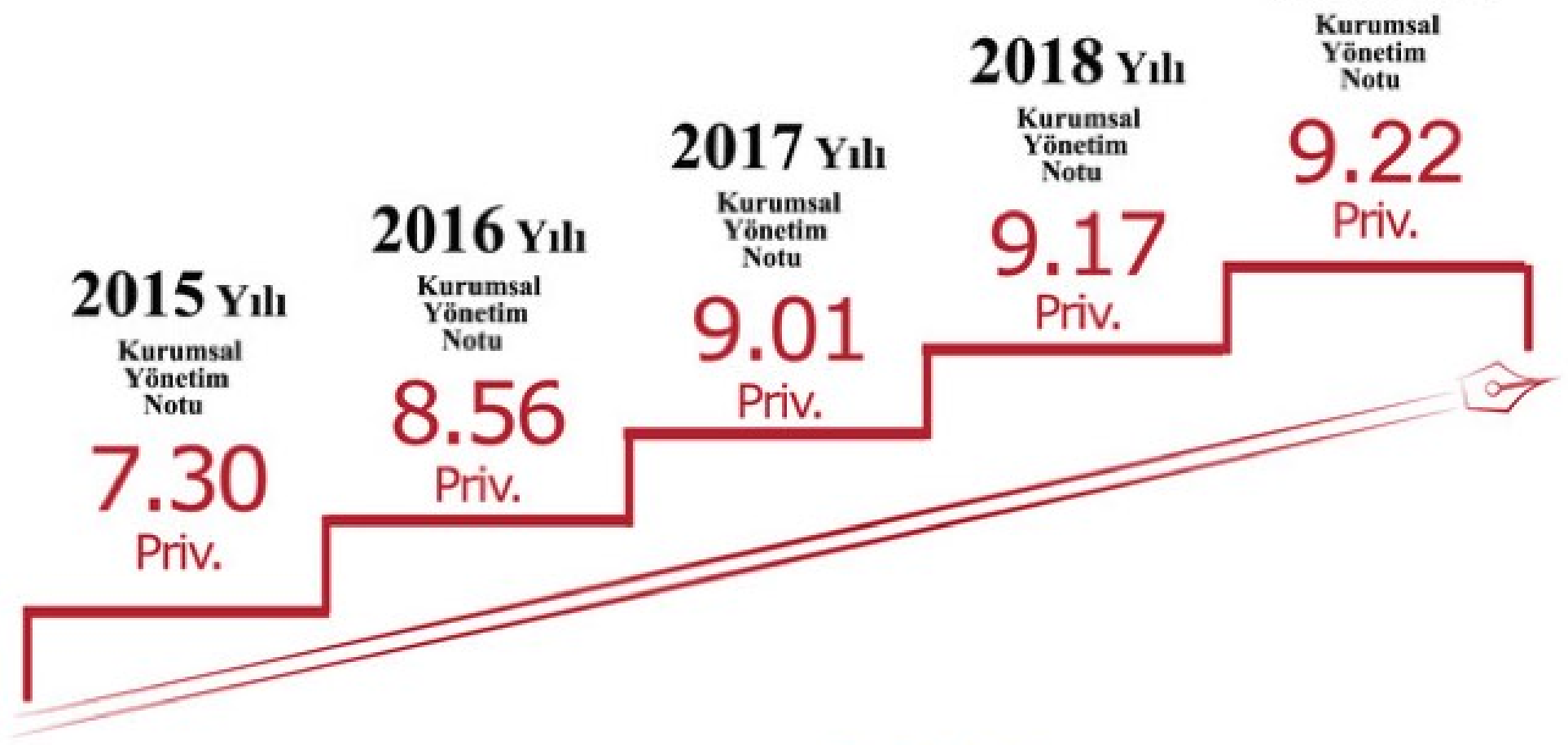
Toplumu bilgilendirme faaliyetlerimiz bizi daha başarılı yaptı.

2018 KARNE NOTUMUZ

Dün bitti!
Bugün hep birlikte yarın için çalışıyoruz!

2019 KARNE NOTUMUZ

Durmadık !



Derecelendirme Kuruluşu : SAHA

Kurumsal Yönetim ve Kredi Derecelendirme Hizmetleri A.Ş.

2019 5. Şeffaflık Ödülü — 2019 5. Transparency Award

Dünya Fair Play Şeref Diploması Ödülü — 2018 World Fair Play Awards

AEO Authorised Economic Operator

KARA DELİKLERİN GİZEMİ AYDINLANIYOR

Evren üzerine yapılan araştırmaların ve oluşturulan kuramların en karanlık noktası ve bilinmezlerinden kara deliklerin sırrı yavaş yavaş çözülüyor. İlk kez fotoğrafı çekilen kara delik, artık teorik bir varsayım olmaktan çıkarak, astrofizik olarak incelenebilen bir gök cismi haline geldi.

Kara delik araştırmalarının dönüm noktası; bilim insanları 2017'nin nisan ayında küresel bir teleskop ağı kurmasıyla başladı. Ağın kurulmasındaki amaç ilk defa bir kara deliği görüntülemekti. Event Horizon Teleskobu oluşumuyla yürütülen çalışmalarda yedi farklı ülkede bilim insanları elde ettikleri görüntüleri işleyerek sonunda M87 galaksisinde bulunan süper masif kara deliği görüntülemeyi başardılar. Görüntülenen kara delik, bizim güneşimizden 6,5 milyar kat daha büyük. Fakat büyüklüğü görüntülemeyi kolaylaştırmıyor. Çünkü bu süper geniş kara delik, dünyamızdan 55 milyon ışık yılı uzakta yer alıyor.

Tek bir büyük teleskop ile bu kara deliği görüntüleyebilmek için neredeyse dünya kadar büyük bir teleskop kullanmak gerekiyordu. Event Horizon Teleskobu ile birisi Güney Kutbu'nda olmak üzere dünyanın farklı yerlerinde konumlandırılmış sekiz teleskop bu amaç ile kullanıldı. Dünyada bilinen en hassas saat olan atom saati ile eş zamanlanan teleskoplar dört gece boyunca M87 galaksisinin merkezindeki süper kütleli kara deliği izlediler. Bu gözlem süresince teleskoplar 1,3 mm dalga boyundaki fotonları algıladılar.

Bütün veriler elde edildikten sonra kayıtlara ulaşmak gerekti. Çünkü ham görüntüler e-posta ile aktarılamayacak kadar büyüktü. Ayrıca Güney Kutbu'ndaki teleskoba ulaşmak için uçuşların yapılabildiği bahar aylarını beklemek gerekecekti. Ayrıca ham dosyalar birbirinden farklı açılar, dalga boyları ve zamanlara aitti. Bu verileri işleme ve bir görüntü elde etme süreci süper bilgisayarlar ve hassas çalışmalarla tamamlanabildi. Böylece iki yılın sonunda 2019'un nisan ayında ilk kez bir kara delik fotoğrafı yayımlanmış oldu.

İLK FOTOĞRAFIN GÖSTERDİKLERİ

Fotoğraf kuramsal düzeyde varlığı kabul edilen kara deliklerin gerçekte nasıl göründüğü hakkında bilgilerimizi yeniden gözden geçirmemizi sağlayacak özellikteydi. Artık elimizde

KARA DELİK NEDİR?

Astrofizikte kara delik, çekim alanı her türlü maddesel oluşumun ve ışınımın kendisinden kaçmasına izin vermeyecek derecede güçlü olan, kütlesi büyük bir kozmik cisim olarak tanımlanır. Bir başka deyişle kara delik, çekim kuvvetinin çok güçlü olduğu, hiçbir partikülün ya da ışık gibi elektromanyetik radyasyonun kendisinden kaçamadığı uzay-zamanda bir bölgedir. Genel görelilik teorisi, yeterince kompakt bir kütlenin, bir kara delik oluşturmak için uzay zamanı deforme edebileceğini öngörür.

bir simülasyon ya da grafik bir görselden daha fazlası vardı. Kara delik fotoğrafta gerçekten de ışığı dahi içine çektiği için ortada bir siyah boşluk olarak görünüyordu. Astronomlar bu görünümü kara deliğin gölgesi olarak tanımlıyor. Event Horizon Teleskobu araştırmacıları böylece kara deliklerin var olduğunu doğrudan kanıtlayan görsel bir kanıtı ilk kez elde etmeyi başardı.

Görselde merkezi bir karanlık bölgenin bir ışık halkasıyla çevrelendiği görülüyor. Işık halkasının da bazı kısımları diğer kısımlarından daha parlak. Bu haliyle fotoğraf kara deliklerin adeta "dönüşü olmayan nokta" olma özelliğini vurguluyor. Ne ışığın, ne de radyasyonun çekiminden kurtulamadığı kara delik... Ayrıca kara deliğin kütlesinin hesaplanmasının yanı sıra, kara deliğin kendi etrafında saat yönünde döndüğü bu gözlem sırasında tespit edildi. Event Horizon Teleskobu çalışmalarıyla kara delikler, teorik fizikçilerin kağıt üzerinde yaptığı hesaplardan çıkıp gözle görülen ve fotoğrafları çekilebilen birer astronomik nesne haline geldi.



GENEL GÖRELİLİK KURAMINI DESTEKLİYOR

Diğer yandan kara deliğin ilk fotoğrafı, Albert Einstein'ın "Genel Görelilik Kuramı" için de güçlü bir kanıt niteliği taşıyor. Bu yeni fotoğraf ile kuramı yanlışlamak artık neredeyse 500 kat daha zor. Einstein'ın teorisine göre veya onun yerçekimini uzay-zamanı eğen bir madde olarak değerlendirdiği fikri, yaklaşık yüz yıl boyunca yeni astronomik keşifler yapılırken güncelliğini korudu. Event Horizon Teleskobu oluşumu ve onlarla işbirliği içinde çalışan araştırmacılar da elde ettikleri görüntüde kara deliğin "gölge"sini analiz ederek bu kuramı desteklediler.

Kara delikler, ışığın içlerinden geçmesini engelleyen katı nesneler olmadıkları için tipik anlamda gölge oluşturmazlar. Fakat bunun yerine kara delikler ışıkla biraz farklı bir şekilde etkileşime girerek benzer bir etkiyi yaratıyor. Bir kara delik sahip olduğu çekim kuvvetiyle ışığı kendisine doğru çekebilir. Ve bu sırada ışık, kara deliğin içine doğru çekilirken, "olay ufku"nun çevresindeki bir bölgede ya da geri dönüşü olmayan bölgeye kadar kaçabilmesi mümkün. Bu aradaki boş alan bir gölge gibi görünür. Çünkü kara delikler öyle muazzam bir çekim kuvvetine sahiplerdir ki, uzay-zaman'ı eğebilirler. Böylece kara delikler gerçekten bir büyüteç gibi davranarak kara delik gölgesinin olduğundan daha büyük görünmesini sağlayabilir. Araştırma ekibi de bu bozulmayı ölçtü ve kara delik gölgesinin boyutunun genel görelilik kuramının açıklamaları hizasında oluştuğunu gördü.

KARA DELİKLERİN İLK ORTAYA ÇIKIŞI

Kara delik kavramının ilk olarak 18'inci yüzyıl sonunda, Newton'un evrensel çekim kanunu kapsamında ortaya çıktığı kabul edilir. Fakat o dönemde "kaçış hızı" ışık hızından daha büyük olmasını sağlayacak derecede kütleli cisimlerin var olup olmadığı bilinmiyordu. Bu nedenle kara delik kavramı 20'nci yüzyılın başlarında Albert Einstein'ın genel görelilik kuramını ileri sürmesiyle varlık kazandı. Einstein'ın çalışmalarının yayımlanmasından kısa süre sonra Karl Schwarzschild, "Einstein alan denklemleri"nin merkezi bir kara deliğin varlığını içeren bir çözümünü yayımladı.



KARA DELİK NASIL OLUŞUR?

Kara deliklerin çekim kuvvetinin bu kadar yüksek olmasının nedeni ise maddenin çok küçük bir alana sıkışmasıyla açıklanır. Bu durum genellikle büyük bir yıldızın ölümüyle ortaya çıkar. Öncelikle bir yıldız patlaması meydana gelir. Bu süreçte yıldızın kendi çekirdeği de içine çöker. Bu çekirdeğin çöküşünün ardından herhangi bir bağ kurulabilecek madde kalmaz. Patlama sırasında gazlar ve tozlar da ciddi anlamda sıkışır. Patlama ile birlikte oluşan şok dalgaları da kara delik oluşumuna ek olarak yeni yıldızların oluşumu için evrende yayılmaya başlar. Diğer yandan bazı küçük kara deliklerin büyük patlama ile oluştuğu öngörülüyor. Kara deliklerin, "tekillik"leri dolayısıyla, üç boyutlu olmadıkları, sıfır hacimli oldukları kabul edilir.

KARA DELİK GÖLGESİ ESNEKLİK PAYINI AZALTTI

Aslında bu çalışmanın henüz daha yeni bir başlangıç olduğu düşünüldüğünde heyecana kapılmamak elde değil... Güneş sistemimiz dışındaki bir galaksinin merkezinde yer alan, bir süper büyük kara deliği görüntülemek insanlık için yeni bir tecrübe... Çalışma ortak yazarı ve Arizona Üniversitesi astrofizik profesörlerinden Feryal Özel, kara delik fotoğrafı hakkındaki açıklamasında; "Geliştirdiğimiz ölçüm aletini kullanarak, M87'deki kara delik gölgesinin boyutunu ölçerek, güneş sistemindeki önceki testlere kıyasla, Einstein'ın genel görelilik teorisindeki değişiklikler için esneklik payını neredeyse 500 kat sıkıştırdığını gösterdik. Genel göreliliği değiştirmenin pek çok yolu, bu yeni ve daha sıkı kara delik gölge testinde başarısız oluyor" diyor.

KARA DELİKLER, IŞIĞIN İÇLERİNDEN GEÇMESİNİ ENGELLEYEN KATI NESNELER OLMADIKLARI İÇİN TİPİK ANLAMDA GÖLGE OLUŞTURMAZLAR. FAKAT BUNUN YERİNE KARA DELİKLER IŞIKLA BİRAZ FARKLI BİR ŞEKİLDE ETKİLEŞİME GİREREK BENZER BİR ETKİYİ YARATIRLAR.

Event Horizon Teleskobu'nun sonraki hedefi ise kendi galaksimiz olan Samanyolu'nun merkezindeki kara delik olan Sagittarius A*'ı görüntülemek. Sagittarius A* bin kat daha yakın olmasına karşın M87'deki kara delikten bin kat daha küçük... Ayrıca galaksi içindeki gökcisimlerinin hareketleri de görüntülemeyi güçleştiriyor. Fakat bütün bu zorluklar aşıldığında Sagittarius A*'ın kendi galaksimiz hakkında çok önemli bilgiler vermesi bekleniyor.

YENİ NORMALDE

TATİL ALIŞKANLIKLARI DA DEĞİŞİYOR

Dünyayı etkisi altına alan koronavirüs salgını seyahat ve tatil alışkanlıklarını da etkiliyor. Kimisi artık seyahat planlarını askıya alırken, kimisi de şehirler arası seyahat yasaklarının kalkmasıyla otomobiline atlayıp soluğu tatil beldelerinde alıyor. Şimdiyse tatil gündemini güvenli seçeneklere olan yönelimler belirliyor.





Koronavirüs salgınının en çok etkilediği sektörlerden birisi de turizm oldu. İlk etapta uluslararası uçuşların durdurulması ve şehirlerarası seyahatlerin sınırlanması bütün hareketliliği durdurdu. Tabii seyahat etmek isteyenlerde havayolunu kullanma ya da şehirler arası otobüs seferlerinden yararlanma ve transfer işlemlerini gerçekleştirecekleri taşıtlarda bulaş korkusu oluştu. Kimisi bu dönemde seyahat etme fikrini tamamen iptal ederken, kimi insanlar da daha önce mesafeli oldukları tatil seçeneklerini denemek için adım atmayı uygun gördü.

Salgın koşullarında tatil seçenekleri değerlendirilirken diğer insanlarla mesafenin yüksek olduğu veya mesafenin korunabildiği seçenekler öne çıkıyor. Yüksek yatak kapasiteli kitlesel tatil yapılan büyük tatil köyleri yerine, doğayla iç içe huzurlu butik oteller, apart oteller, bungalov tarzı ağaç evler tercih sebebi oluyor. Diğer yandan macera arayanlar ise bu süreçte çadır kurup kamp yapmayı ya da karavan kiralayarak doğayla baş başa sakin bir tatili deneyimleyebiliyor. Sonuçta ailece birlikte olmak ve kendi taşıtınızla bir yerlere giderek şehrin kalabalığından uzakta dinlenmeye ihtiyaç duyabilirsiniz. Bunu yaparken sağlığınızı riske atmayacak seçeneklerde mevcut.

PANDEMİ 'GLAMPING'İ ÖNE ÇIKARDI

Yeni normalde ön plana çıkan tatil eğilimlerinden biri de 'Glamping'!... İngilizceden tercümesi 'göz alıcı' anlamına gelen 'glamorous' ve 'camping' kelimelerinin bir araya gelmesinden oluşuyor. Yani seyahatiniz hem bir resort otelin ya da oda+kahvaltı konaklamanın konforunu içerecek hem de eşsiz bir doğada sessiz ve sakin bir kampçılık deneyimi yaşayacaksınız. Büyük otellerin yoğunluğundan kaçarken kampçılığın düşük konforundan da uzakta kalacaksınız. Bütün gün çadır kazıklarını sabitlemek ya da gergi ipleriyle uğraşmanıza da gerek olmayacak. Ayrıca gerçek bir yatakta uyumaya tatiliniz süresince devam edeceksiniz. Örneğin yağmur yağdığında tadını çıkarabileceksiniz. Konaklamanız süresince iyi bir aydınlatma ve ısınma sistemini kullanabileceksiniz. Gerçek bir mutfak kullanma imkanınızın da olacağı bu tesislerde konserve gıdalarla beslenmek zorunda kalmayacaksınız. Ayrıca gerçek bir tuvalet ve banyonuz da olacak.

Dünyada oldukça yaygın olan glamping akımına uygun tesisler Türkiye'de de bulunuyor. Hatta bir çoğu doğa yürüyüşleri, yoga ve pilates dersleri gibi aktiviteler de sunuyor. Şimdi Türkiye'deki glamping noktalarına göz atalım.





ADAPEREST - BOZCAADA

Türkiye'nin ilgi çekici işletmelerinden biri olduğu söylenebilir Bozcaada'daki Adaperest'in... Adanın merkezine dört kilometre mesafedeki bu işletme tek odalı olduğu için misafirler geniş bir mahremiyete sahip. Komşu sesleri olarak da kuşları dinleme imkanına sahip misafirler yiyecekleri yumurtayı kümesten, sebzeleri ise bostandan seçme konforunu yaşayabilir. Ada turu atabileceğiniz mekandaki bir başka aktivite de kamp ateşi etrafında toplanıp yıldızları izlemek.



LONGOSPHERE GLAMPING - KIRKLARELİ

Kırklareli İğneada, ülkemizin tek longoz ormanlarına ev sahipliği yapıyor. Longoz Ormanları Milli Parkı içindeyse bu doğa harikasının tadını çıkarabileceğiniz bir konaklama tesisi olan Longosphere Glamping yer alıyor. İstanbul üzerinden ulaşımın kolay olmasına karşın son derece sessiz ve huzur dolu bir ortamı bulunuyor. Sahili, longoz ormanları ve gölleriyle milli parkın doğal atmosferi içinde yenilenmek için ideal bir durak Longosphere Glamping... Gölde kano turu, bisiklet turu, trekking, oryantiring, yaban hayatı gözlemciliği, kuş gözlemciliği, ATV safari, doğa turları ve yoga gibi aktivitelerin bulunduğu Longosphere Glamping'de sincap ve kaplumbağa çadırları olmak üzere iki farklı konaklama seçeneği mevcut. Kaplumbağa çadırda yatak odası, minibar, klima, berjer, tuvalet, veranda, bahçe oturma takımı gibi olanaklar sunuluyor. Sincap çadırlar ise yatak odası, klima, minibar, oda önü bahçe alanının yanı sıra panoramik tavanı ile gökyüzünü odanızda izleyebiliyorsunuz.

CLUB AMAZON BÖRDÜBET - MARMARİS

Datça'nın Bördübet beldesindeki çam ve günlük ormanları arasında saklanan bir aile işletmesi Club Amazon Bördübet... Glamping anlayışını Türkiye'de daha çok yeniyken uygulamaya başlamış bir işletme ve değişik oda seçenekleri bulunuyor. Küp Oda, Teras Oda, Taş Oda, Butik Van, Çingene Arabası veya Mini Bungalov gibi isimlerle ifade edilen odalardan istediğinizi seçebilir ve dereden kanoyla ya da beş dakikalık bir orman yürüyüşüyle plaja ulaşmanın keyfini çıkarabilirsiniz. Marmaris ve Datça arasında yer alan Bördübet bölgesinin güzelliklerini de keşfedebilirsiniz.



KOZLUYALI GLAMPING - AYVACIK

Kaz Dağlarının yamaçlarına kurulu olma avantajıyla Kozluyalı Glamping, Edremit Körfezi'ne hakim bir konuma sahip. Altı adet özel çadır odası, taş evleri ve işletmeye özel plajı ile misafirlerini ağırlıyor. Kozluyalı Glamping, Ege'ye has taze lezzetleriyle Çanakkale çevresinde en çok tercih edilen glamping tesisleri arasında yer alıyor. Kozluyalı Glamping'de 13 metrekare genişliğinde, kendi banyosu da bulunan altı tane kanvas çadır oda yer alıyor. Doğanın merkezinde, zeytin ağaçlarının arasında, sincaplarla komşuluk ederek çadır odanızda keyifle tatilinizi geçirebilirsiniz. Ayrıca taş evlerden oluşan ve geçmişi 2 bin 500 yılı aşan Kozlu Köyünü gezebilirsiniz.



MONA CAMP - SIĞACIK

Glamping işletmeleri arasında daha butik bir hizmet anlayışıyla öne çıkan Mona Camp, Teos Sanat Kampı sınırları içinde yer alıyor. Antik Teos kentine yürüme mesafesindeki Mona, mandalina ve zeytin ağaçları arasında bulunuyor. Konaklama için karavan ve çadır alternatifleri bulunan Mona'nın huzurlu atmosferinde bölge mutfağının güçlü lezzetlerinin yanı sıra mangal keyfi de yapmak mümkün. İşletmede özel hazırlanmış mangal alanları da bulunuyor. Beş sabit çekme karavan ve altı glamping çadırıyla şirin bir ortamı olan Mona, keyifli bir glamping deneyimi vadediyor.



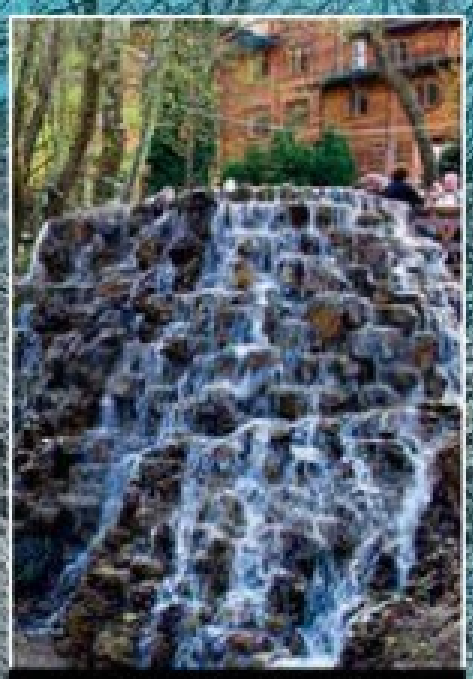
KOCABAHÇE GLAMPING - BOZBURUN

Bozburun'un saklı koylarından Dirsekbükü'nde; narenciye ağaçlarının arasında bulunan Kocabahçe Glamping, kalabalıktan uzak tatil geçirmek isteyenler için oldukça ideal. Kocabahçe Glamping konforlu otel alışkanlıklarından ödün vermek istemeyenler için modern konaklama stilini doğayla baş başa kamp ritüeliyle bütünleştiriyor. Kocabahçe Glamping, misafirlerine hem bungalovda hem çadırda konaklama imkânı sunuyor. Lotus çadır, büyük kamp çadırı ve izci çadırı olmak üzere üç farklı tip lüks çadırda konaklamak mümkün. Bungalovların özel duş ve tuvaleti bulunuyor.

YILBAŞI İÇİN ALTERNATİF ROTALAR

Yaşanan gelişmelerle bambaşka bir yıl oldu 2020 ve artık herkes bu yılı sakince tamamlayabilmek istiyor. Sağlık önlemleri nedeniyle kendi otomobiline atlayıp sakin bir yerde huzurla yeni yıla girmek de mümkün...

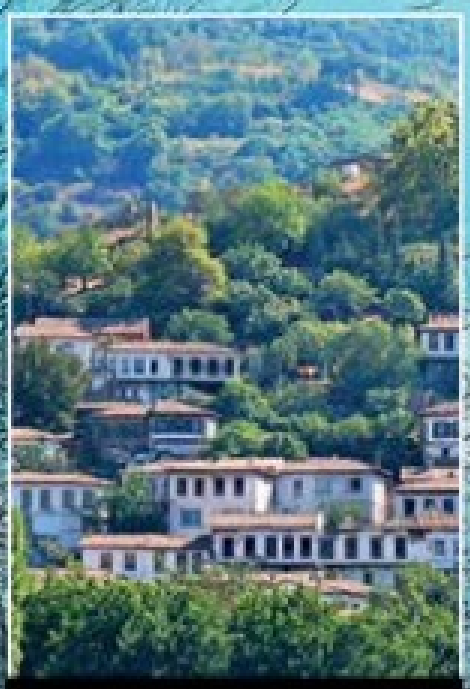
İçinde bulunulan koşullar göz önüne alınır ise en basit ve en güvenli seyahat yöntemi, kendi otomobiliniz ile yola çıkmak... İçinde bulunduğumuz salgın koşullarında yurt dışı seyahati ve havaalanı terminalleri ile gümrükte beklemek, artan bulaş riskinden ötürü zor görünüyor. Bütün koşullar altında yurt içindeki yakın ve sakin noktalar daha güvenli seçenekler sunuyor. Yılbaşında sakin ve daha güvenli bir kaç seçeneği sizlerle buluşturuyoruz.



HER MEVSİM BAŞKA GÜZEL: MAŞUKİYE

Kocaeli'nin doğusunda bulunan Maşukiye, Türkiye'nin en sevilen seyahat noktaları arasında yer alıyor. Sapanca Gölü'nün güneybatısındaki Maşukiye, Kartepe'nin eteklerinde kurulu... Karadeniz ve Akdeniz iklimlerinin kesişme noktasındaki köy, bu nedenle benzerine kolay kolay rastlanamayacak bir doğaya sahip. Ormanları, şelaleleri ve dereleri ile meyve bahçelerinin bulunduğu Maşukiye'de keyifli gezinti noktaları bulunuyor. Ayrıca yakındaki Sapanca Gölü'ne ya da Kartepe'de kayak yapmaya gitmek de mümkün.

Maşukiye'de organik serpme kahvaltı ile alabalık çiftliklerinde balık yemek oldukça popüler... Ayrıca İzanbul, Bursa ve Kocaeli gibi illere yakın olması nedeniyle hafta sonu ziyaretçi sayısı artıyor.



KIYAMET KOPSA DA GÜVENDESİNİZ: ŞİRİNCE

Şirince'nin adı yeni yıl kutlamalarıyla 2012'de kesişti. İnanışa göre Maya takvimi 2012 yılbaşında sona eriyor ve kıyamet kopuyordu. Bu kıyametten etkilenmeyecek sınırlı sayıdaki yerlerden biri olarak da İzmir'in Selçuk ilçesine Bağlı Şirince köyü gösteriliyordu. Gerçi yaşananlar bu inanışın yersiz olduğunu gösterse de yeni yıla Şirince'de girme fikri hiç de fena değil...

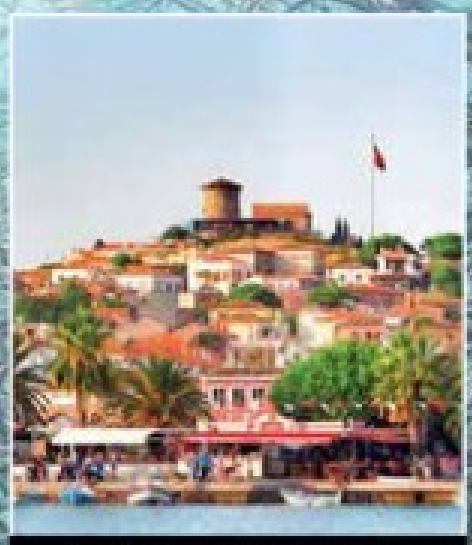
Efes Antik Kenti, Meryem Ana Evi gibi seyahat noktalarının yakınında bulunan ve geçmişi M.Ö. 5'inci yüzyıla uzanan Şirince Köyü tepelerin arasında yamaca yaslanmış tarihi evleriyle hoş manzaralar sunuyor. Mandalina bahçeleri ve zeytinliklerin arasında kalan köy yollarında dolaşmak ise ziyaretçilere keyif veriyor. Küçük gruplarla ya da ailecek birlikte köyün mimarisi korunmuş evlerinden birinde farklı bir ambiyansta hoşça vakit geçirebilirsiniz.



SAKİN ŞEHİR: VİZE

Kırklareli'nin Vize ilçesi, sahip olduğu doğal güzelliklerin yanı sıra kültürel zenginlikleriyle de dikkat çekiyor. 2012'de Vize CittaSlow (Sakin şehir) unvanını aldı. Kentlerin kendine has özelliklerini korumak ve küreselleşme nedeniyle kentlerin aynılaşmasına tepki olarak doğan bu akım sayesinde Vize kendi değerlerine sahip çıkıyor. İhlamur çiçeği ile özdeşleşen Vize, aynı zamanda ihlamur balı ile ünlü... Vize Kalesi, antik tiyatro, Aya Nikola Manastırını gezebileceğiniz ilçede ayrıca Kıyıköy'ü de ziyaret edebilirsiniz. Kıyıköy Kalesi, Kıyıköy Kastro sahili, Pabuçdere, Panayır İskelesi Koyu belli başlı noktalar arasında yer alıyor. Ayrıca İğneada Longoz Ormanları da Vize'ye oldukça yakın.

Kale Mahallesi'nde yer alan Vize Küçük Ayasofya (Gazi Süleyman Paşa) Camii de görülmesi gereken bir diğer yapı. 6'ncı yüzyılda Justinyen döneminde kilise olarak inşa edilmiş yapı, 15'inci yüzyılın ikinci yarısında cami olarak düzenlenmiş.



TÜRKİYE'NİN İLK BOĞAZ KÖPRÜSÜ: CUNDA ADASI

Ayvalık ve Cunda Adası ülkemizin popüler seyahat noktaları arasında... Yalnız yaz sezonunda tatiller, yazlıklar ve günübirlikler dolayısıyla artan nüfus Cunda'nın tadına varmaya engel oluyor. Asıl adı Alibey Adası olsa da halk arasında kısaca Cunda olarak geçiyor. Sarımsak taşı kullanılarak inşa edilmiş tarihi evleri ile adanın bir başka atmosferi bulunuyor. Sokaklarında kaybolmaktan çekinmeden dolaşabileceğiniz ada, her adımda bambaşka bir manzara sunuyor. Türkiye'nin ilk boğaz köprüsü olarak tabir edilen köprüyle ada, Ayvalık'a bağlanıyor.

Adanın sahil lokantalarında mübadele ile gelenlerin zenginleştirdiği mutfağı tecrübe edebilir ve yerel lezzetleri tadabilirsiniz. Ayrıca Taş Kahve'de soluklanmak ve bir fincan kahvenin tadını çıkarmak da size geçmişe yolculuk yapma ayrıcalığı yaşatacak. Cunda'nın en eski yapılarından Taksiyarhis Kilisesi günümüzde Ayvalık Rahmi Koç Müzesi olarak hizmet veriyor. Çeşitli dönemlerde kullanılmış endüstriyel objeler ve mühendislik ekipmanlarını görebileceğiniz müzenin koleksiyonunda önemli yapıların modelleri, oyuncaklar ve çeşitli gündelik aradan görebilirsiniz. Ayrıca Sevim ve Necdet Kent Kitaplığı'na uğramayı unutmayın.



BERLİN FİLARMONİ ORKESTRASI

UMUT YİNE KÜLTÜR VE SANATTA...

Koronavirüs salgını nedeniyle dünya çapında birçok insan bahar aylarını evlerinde geçirdi. Milyonlarca insan hastalığın pençesine düştü ya da hastalıkla savaşmak için var gücüyle mücadele etti. Bu dönemde insanlar umudu yine sanat eserlerinde buldu.



PİYANİST GÜLSİN ONAY

Ülkemizi Mart 2020 itibarıyla etkisi altına alan yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını dünyayı etkilemeye devam ediyor. İnsanların yaşam düzeninin başlı başına değiştiği bu günlerde sosyal mesafeyi korumak ve mümkün oldukça evde kalmak gereği hala sürüyor. Buna ek olarak bir çok ülkede sokağa çıkma kısıtlamaları uygulanıyor ve insanların bir arada olacağı etkinlikler iptal ediliyor. Bu en çok sanat ve kültür dünyasını etkiliyor. Bir çok festival iptal edildi. Sinema, müzik, opera, bale gibi sahne sanatları yapılamıyor ve festivaller iptal ediliyor.

İnsanların evlerinde kapalı kalması, kültür ve sanat ile olan bağlarını korumalarına engel olmadı. Bu süre içinde bir çok orkestra önceden gerçekleştirdiği kayıtları belirli bir süre için ya da kalıcı olarak erişime açtı. Bazı sanatçılar sosyal medya hesapları üzerinden icra ettikleri eserleri paylaştı. Hatta bazı yayın evleri satışta olan kitaplarını online olarak ücretsiz paylaşıma açtı ve bazı dergiler önceki sayılarına erişimi kolaylaştırdı. Dergimizin bu sayısında detaylarını okuyacağınız gibi bu dönemde online müze ziyaretleri ilgi çekti ve dünyanın önde gelen müzeleri dayanışma için galerilerini online erişime daha geniş kapsamda açtı.

"UMUT İÇİN MÜZİK" KONSERİ MİLYONLARA ULAŞTI

Evlerine kapanan insanlara moral vermek, hastalıkla mücadele eden sağlık çalışanlarını desteklemek, yakınlarını kaybedenlerin üzüntülerini paylaşmak ve tabii Covid-19 hastaları için pek çok etkinlik düzenlendi ve sanatın gücünden insanlık bu kez iyileşmek için yararlandı. Dayanışma etkinliklerinin en etkileyicilerinden olanıysa kuşkusuz İtalyan tenor Andrea Bocelli'nin verdiği konserdi.

"Music for Hope" (Umut için Müzik) isimli konser İtalya'nın Milano şehrinde Duomo Katedrali'nde gerçekleşti. Turistik bir destinasyonda yer alan ve her zaman cıvıl cıvıl bir insan kalabalığı ile görmeye alışık olduğumuz bu meydan, karantina dolayısıyla sessizliğe bürünmüş haldeydi. Bocelli'nin YouTube kanalı üzerinden canlı yayımlanan konser dünya genelinde 24 milyonu aşkın izleyici tarafından takip edildi. Hiçbir seyircinin olmadığı etkinliği takip eden sanatseverler ise konseri ilgiyle izlediler. Bocelli'ye konser süresince piyanist Emanuele



İTALYAN TENOR ANDREA BOCELLI



OTOMOBİLDE SİNEMA KEYFİ

Vianelli eşlik etti. Konserde ikili Bach'tan Ave Maria, Rossini'den Domine Deus ve Amazing Grace gibi eserleri seslendirdi. "Music For Hope: From the Duomo di Milano" adıyla bir albüm halini alan çalışmaya YouTube, Spotify ve Deezer gibi uygulamalardan ulaşmak mümkün.

BERLİN FİLARMONİ ORKESTRASI "DİJİTAL KONSER SALONU"NUN KAPILARINI AÇTI

Covid-19 önlemleri kapsamında konserleri iptal edilen Berlin Filarmoni Orkestrası internet üzerinden ücretsiz yayına geçti.

19 Nisan'a kadar 500 kişiden fazla katılımcısı olan tüm kültür ve sanat etkinliklerinin iptal edildiğinin açıklanmasıyla Berlin Filarmoni Orkestrası, belirtilen tarihe kadar konserlerini iptal ettiğini duyurdu. Ayrıca orkestra yetkilileri konser salonlarının kapandığını ama "Dijital Konser Salonu" üzerinden konserlere devam edeceklerini duyurdu. 30 gün boyunca internet üzerinden ücretsiz olarak yayın yapan orkestraya ulaşmak için dinleyicilerin resmi sitede bilet satış kısmına girip "BERLINPHIL" kodunu kullanması yeterli oldu.

İPTAL EDİLEN KONSERLERİNİ EVLERİNDEN YAYIMLADILAR

Dünyaca ünlü piyanistimiz Gülsin Onay da salgın koşullarından Polonya'daki konserinin iptal edilmesiyle etkilendi. Konser hazırlıklarını tamamlamış olan sanatçı, konser salonunda veremediği konseri aynı saatlerde evinin salonunda icra etti ve Twitter üzerinden paylaştı. Onay'ın 21 dakika kadar süren performansını yaklaşık 786 bin kişi izledi.

Dünyaca ünlü keman virtüözü, besteci ve akademisyen Cihat Aşkın da dünya çapında iptaller yaşanırken online konser verdi. IGTV üzerinden 15 Mart'ta gerçekleşen konserde Cihat Aşkın serbest bir solo resital verdi. Sanatçı ayrıca bu konseri Covid-19'un neden olduğu ortamda izolasyon ve karantina koşullarından etkilenen meslektaşlarıyla dayanışma için verdiğini açıkladı.

KİTAPEVLERİ, HOBİ KİTAPLARI VE KLASİKLERİ YENİDEN YAYIMLADI

Covid-19 pandemisi dolayısıyla karantina koşullarında evde vakit geçiren insanlar hobileri için daha fazla zaman buldular. Bu dönemde hobi kitaplarına ilgi artarken aynı zamanda hep okunmak istenilen bir türlü vakit bulunamayan klasiklere olan ilgi de arttı. Ayrıca kimi okurlar yabancı dil bilgilerini tazelemek ve yeni bir dil öğrenmek için de vakit harcadı. Bu nedenle yabancı dilde kitaplar ve dil öğrenmek üzerine yayınlar ilgi gördü. Dijital açık kaynaklardan yararlanıldığı gibi çoğu yayın evi de dijital kitap dağıtımına önem verdi. Ayrıca TÜBİTAK yayınlarından Bilim ve Teknik, Bilim Çocuk ve Meraklı Minik dergileri ücretsiz erişime açıldı.

AÇIK HAVADA OTOMOBİLDE SİNEMA KEYFİ

Pandemi koşullarından en çok etkilenen sanat dalları arasında kuşkusuz sinema geliyor ve bu yaşananlardan sonra salonların eskisi kadar dolacağı günlere dönmek epey zaman alacak gibi... Çözüm için bir adım olarak Amerikan filmlerinden aşina olduğumuz otomobil sinemaları hayatımıza girdi. Türkiye genelinde bir çok belediye açık havada park edilmiş halde seyircilerin otomobillerinden inmeden sinema keyfi yapabilmesi için park ve meydanlarda perde gererek oluşum başlattı. Hatta bazı büyük market zincirleri de otopark alanlarını bu şekilde düzenleyerek pandemi koşullarında sinemayı insanlarla buluşturdu. Belki de salgın koşulları sürerse yakın gelecekte yazlık sinemalar fiziki mesafe esas alınarak yeniden gündeme gelebilir.

MÜZE ZİYARETLERİ
SANAL BOYUT KAZANDI

İnsanların hayal gücünü ve bilgi dağarcığını besleyen yerlerdendir müzeler... Kimisi sahip olduğu resim koleksiyonuyla dikkat çeker, kimisi kadim zamanların dünyasına açılan bir kapı olarak... Dijital teknolojilerin hayatımızdaki yerinin genişlemesiyle müze ziyaretleri artık online olarak yapılabiliyor. Dünyanın en önemli sanat eserlerini, doğa-tarih koleksiyonlarını ya da günlük yaşamın tarihi kesitteki bir anını evinizden takip etmeniz mümkün.

Sanal müze ziyaretleri ile dünyanın birçok ülkesindeki önemli eserlerin bulunduğu galeriler, evden dışarı adım atmadan gezilebiliyor. Özellikle Covid-19 salgını dolayısıyla evlere kapanmak zorunda kaldığımız günlerde pek çok insan online müze ziyaretleriyle soluk alma fırsatı yakaladı. Diğer yandan yoğun talep nedeniyle gezmekte güçlük yaşayabileceğiniz bir müzeyi online olarak görmek daha verimli olabiliyor. Tabii ki yerinde görmek ve o ortamı yaşamak ayrı bir duygu olsa da online turlar, müze ziyaretlerini daha verimli planlamak amacıyla da tercih ediliyor.

KÜRATÖRLER TEKNOLOJİYE KAYITSIZ KALMIYOR

Teknoloji ile arası iyi olan küratörler de müzeleri ve sanat galerilerini hazırlarken sanal olarak müzeyi gezecek ziyaretçileri de düşünüyor. Müze koleksiyonu yerleşik düzende olduğu gibi istendiğinde fiziki koşullara uygun gezilebileceği gibi oluşturulan bir tema ya da koleksiyon kategorisi doğrultusunda da gezilebiliyor. Sanal turlar bazen daha kapsamlı öğretici içeriğe sahip olma imkanı sunabiliyor. Ayrıca bazı müze turlarında depolarda saklanan, sergi alanında yer almayan parçaları görebilir ve eserler hakkında detaylı bilgi edinebilirsiniz.

SANAL MÜZELER ÜLKEMİZDE DE YAYGIN...

Diğer taraftan yurt dışında bir müzeyi görecek bütçesi olmayan, zaman ayıramayan insanlar için de online müzeler bir çözüm oluyor. Mesai saatleri dışında müze gezebilmek de cabası... Dünyanın bir çok müzesi, sanal turlar için de ziyaretçi kabul ediyor. Hatta pek çok ünlü müze sanal ziyaretçilerden ücret talep etmiyor. Ayrıca ülkemizin önemli müzeleri de sanal ziyarete açık. Bu müzelerden bazıları Ankara'daki Anadolu Medeniyetleri Müzesi, İzmir'deki Efes Müzesi ve Gaziantep'teki Zeugma Müzesi olarak hemen sayılabilir. Kültür Bakanlığı'na bağlı müzelerin yanı sıra Rahmi Koç Müzesi, Oyuncak Müzesi gibi ülkemizin önde gelen özel müzeleri de sanal ortamda gezilebiliyor.

Şimdi sanal olarak gezebileceğiniz dünya müzelerinin bazılarına kısaca değineceğiz.

İnsanlığın kültürel hazineleri müzeler, dijital teknolojiler sayesinde artık sanal turlar ile de gezilebiliyor. 360 derece olarak galeriler gezilebileceği gibi, belli temalar etrafına toplanmış eserleri adeta rehberlik hizmeti alırcasına tüm detaylarıyla izlemek mümkün.



BRITISH MÜZESİ, LONDRA

1759 yılından beri ziyarete açık müze, gayet geniş bir koleksiyona sahip. Müzenin sanal turu ise gitar klavyesine benzeyen bir tasarımla başlıyor. Afrika, Amerika, Asya, Avrupa ve Okyanusya olarak sıralanan kıtalarda bulunan eserler MÖ 2000'den günümüze kadar sıralanıyor. Ayrıca eserleri kategorilere göre seçme imkanı da tanınıyor. Eserler hakkında bilgi alabileceğiniz metinler isterseniz seslendiriliyor.

https://britishmuseum.withgoogle.com/

RIJKS MÜZESİ, AMSTERDAM

Hollanda'daki Rijksmuseum, klasik Hollanda sanatını sevenler için adeta bir cennet sayılabilir. Ayrıca müze Asya eserleri ve 17'nci yüzyıl gümüş ve porselenlerinden oluşan bir koleksiyona sahip. Sokak görünümü tarzı turu tatmin edecek derecede iyi olmasına karşın, online sergi kapsamında eserlerin detaylarıyla ele alındığı sergi ve interaktif rehber hizmeti de eğitici olduğu kadar keyifli. Hollanda'nın dünyaca ünlü başyapıtlarını ve Hollanda resminin altın çağını bu müzede izleyebilirsiniz.

https://artsandculture.google.com/partner/rijksmuseum





LOUVRE MÜZESİ, PARİS

Dünyanın önde gelen müzelerinden Louvre, ev sahipliği yaptığı önemli sergilere ücretsiz online erişim sağlıyor. Örneğin Michelangelo'ya ait eserlerin bir kısmını ya da antik Mısır kalıntıları bu kapsamda görülebiliyor. 360 derecelik tur ile müzeyi gezerken ilgi çekici bulduğunuz noktayı tıklayarak daha kapsamlı bilgi edinebilirsiniz.

https://www.louvre.fr/en/visites-en-ligne#tabs

SOLOMON R. GUGGENHEIM MÜZESİ, NEW YORK

Modern sanat eserleri açısından zengin bir koleksiyona sahip müzenin sadece Frank Lloyd Wright imzalı epik bir tasarıma sahip binayı görmek için dahi her gün binlerce ziyaretçi geliyor. Gayet sade bir sanal tur imkanı sunulan müze online olarak istendiğinde sokak görünümü şeklinde ya da eserlere odaklanılarak gezilebiliyor.

https://artsandculture.google.com/partner/solomon-r-guggenheim-museum



16 Kasım 1970

16 Kasım 1980

16 Kasım 1990

16 Kasım 2000

16 Kasım 2010

16 Kasım 2020

Ram

50th YEAR
50.YIL

Yarım asırdır sınırların ötesindeyiz

@ramdisticaret RamDisTicaret RAM Dış Ticaret A.Ş.



HERMITAGE MÜZESİ, ST PETERSBURG

Dünyanın en eski ve en büyük müzelerinden Hermitage Müzesi, 1764'te Çariçe II. Katerina tarafından kuruldu. Kamunun hizmetine 1852'de açılan müzede yaklaşık 3 milyon parça sanat eserinden oluşan zengin bir koleksiyon bulunuyor. Koleksiyonun küçük bir kısmının sergilenebildiği müze, dünyanın en büyük resim koleksiyonuna sahip olmasıyla Guinness Rekorlar Kitabı'nda girmeye hak kazandı.

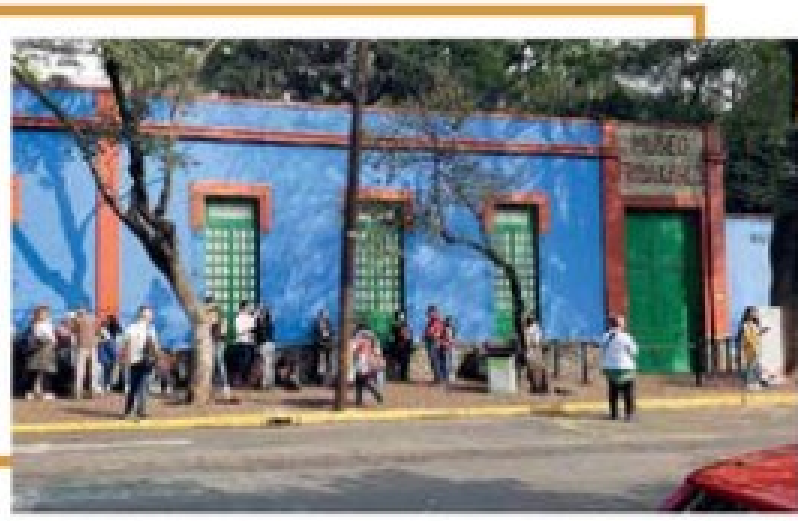
https://hermitagemuseum.org/wps/portal/hermitage/panorama/virtual_visit/panoramas-m-1/?lng=tr

UFFIZI GALERİSİ, FLORANSA

Yaklaşık 300 bin sanat eserinin sergilendiği dijital platformda benzersiz eserleri görebilirsiniz. Uffizi, rönesans sanatının adeta hazine sandığı olarak tanımlanıyor. Botticelli, Titian, Cimabue ve Canaletto gibi İtalyan sanatçıların eserlerini 360 derecelik turda izleyebilirsiniz. Diğer yandan "Hypervisions" seçeneği ile belli bir tema altında toplanmış eserleri HD kalitesiyle ve açıklamalı olarak takip edebilirsiniz.

https://www.uffizi.it/en





FRIDA KAHLO MÜZESİ, MEXICO CITY

Duvarlarının kobalt mavisi renginden ötürü "Mavi Ev" olarak adlandırılan ev Meksikalı ressam Frida Kahlo'nun kişisel evreni olarak da biliniyor. Sanatçının hayatının büyük bir bölümünün geçtiği evde bir çok sanat eserinin yanı sıra Frida Kahlo'nun kullandığı eşyalar, kıyafetler, kitaplar bulunuyor. Müzede yaklaşık 22 bin belge ve 6 bin 500 fotoğraf bulunuyor.

https://www.museofridakahlo.org.mx/en/the-blue-house/virtual-tour/

D'ORSAY MÜZESİ, PARİS

Zamanında gar binası ve otel olarak kullanılmış bina, günümüzde Paris'in merkezinde müze olarak önemli eserlere ev sahipliği yapıyor. Cézanne, Degas gibi Fransız sanatçıların başyapıtlarının görülebildiği müzede van Gogh gibi diğer ülkelerin sanatçıları da yer buluyor. Dünyanın en geniş empresyonist ve post empresyonist resim koleksiyonunu izleyebileceğiniz müzenin sanal turunda binanın tarihine de tanıklık edebiliyorsunuz.

https://artsandculture.google.com/partner/musee-dorsay-paris





"ULUSLARARARARASI PAZARLARDA NİTELİKLİ UZMANLIK"

Uluslararası Ticarette birikmiş tecrübesi, Lojistik ve gümrükleme süreçlerine kusursuz hakimiyeti ve nitelikli insan kaynağı ile Yaşar Topluluğu'nun uluslararası pazarlardaki temsilcisi...

yaşar dış ticaret a.s.







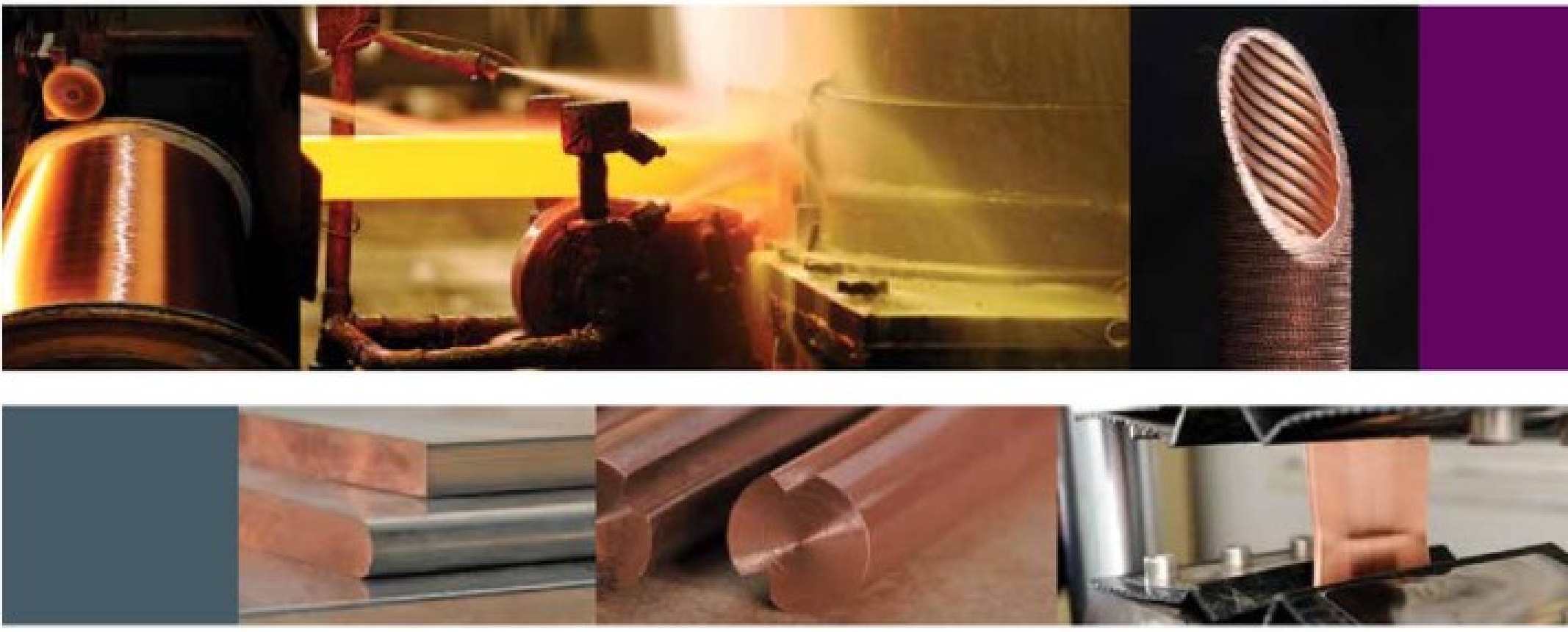






Akdeniz Mahallesi Gaziosmanpaşa Bulvarı No:10/1 Batı İşhanı K:4-5 35210 Alsancak İzmir
Tel: +90(232) 489 01 21 • Faks: +90(232) 425 66 67 • www.yasardis.com.tr • info@yasardis.com.tr

Yaşar



ABD'de 2, Bulgaristan'da 1 üretim tesisi ve 80 ülkeye yapılan ihracatı ile globalleşen bir dünya kuruluşu

SARKUYSAN



Elektrolitik bakır üretiminin ve ihracatının yıldızı

sarkuysan

ELEKTROLİTİK BAKIR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

www.sarkuysan.com

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