TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERGİSİ
TURKTRADE

DIŞ TİCARETTE Durum



İHRACATÇININ FİNANSMANA ERİŞİMİ

ENERJİ MALİYETLERİ ANALİZİ

AMBALAJIN SÜPERMARKETİ



Yarım asırlık bilgi ve deneyimimizle; gıda, kozmetik ve endüstriyel ürün sektörlerinin, metal ve plastik ambalaj ihtiyaçlarını karşılamanın gururu ve sorumluluğunu taşıyoruz.

sarten

www.sarten.com.tr

SARTEN AMBALAJ SAN. TİC. A.Ş.
Ferko Signature Büyükdere Cad. No:175/100 34394 Şişli - İstanbul
Tel:+90 212 275 76 60 Fax: +90 212 272 34 17
sarten@sarten.com.tr - www.sarten.com.tr

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ
TURKTRADE
DIŞ TİCARETTE
Durum
NİSAN-MAYIS 2022- Sayı 86

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
DÜNYA ajansd

Genel Yönetmen: Gürhan Demirbaş
Editör: Güntan Mavigözlü
Görsel Yönetmen Erdal Bayraktar
Grafik Tasarım Ömer Ozan
Fotoğraf Editörü Gürhan Kırdı

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
Yazın Basın Yayın Matbaacılık Turizm Tic. Ltd. Şti.
İ.O.S.B. Mah. Çevre Sanayi Sitesi 8 Blok No:38/40/42/44
Başakşehir / İSTANBUL
Tel: 0212 565 01 22, 0212 565 02 55
Sertifika No: 44772

















İÇİNDEKİLER

4 / BAŞKANDAN
İklim krizi ve savaş enerji maliyetlerini artırıyor, enflasyon yükseliyor, finansmana erişim artık daha zor

6 / KAPAK
İhracatçının finansmana erişimi

32 / DOSYA
Enerji maliyetleri analizi

60 / ENERJİ BİLİMİ
Enerjideki gelişmeleri kaçırıyor olmayalım?

64 / SEKTÖR
Ambalaj sektöründen 6,5 milyar dolarlık ihracat

66 / SÖYLEŞİ
Farkındalık için tehlikeli tırmanış

74 / BLOKZİNCİR
Blokzincir teknolojisi ile akreditif ve garantiler

80 / VERGİ GÜNDEMİ
Finansman gider kısıtlaması uygulamasında bazı sorunlar ve öneriler

82 / CİNSİYET EŞİTLİĞİ
İş dünyasında kadın: Gelir adaleti ve sürdürülebilir kalkınmanın anahtarı konumunda

96 / MAKRO EKONOMİ
Kanıksanmış enflasyon oranı ile Türkiye, hedeflerini yakalayamaz

100 / YENİ ÜYELER

104 / DIŞ TİCARET
Küresel dış ticarete nüfus yoğunluğu perspektifinden bakış

108 / DIŞ TİCARET
Mart 2022 sonu dış ticaret tabloları

İKLİM KRİZİ VE SAVAŞ ENERJİ MALİYETLERİNİ ARTIRIYOR,

ENFLASYON YÜKSELİYOR, FİNANSMANA ERİŞİM ARTIK DAHA ZOR

İhracatımızdaki son derece olumlu ivmeye karşın, ithalatımızın daha fazla artmasının önüne geçecek üretim yapısına geçmemiz öncelikli konumuz olmalıdır. Ülkemiz ithalatında asıl büyük paya sahip olan ara mallar ithalatına ikame olabilecek yurt içi üretim imkanlarının oluşturulabileceğine inanıyoruz. Bu konu ekonomimizin kırılganlık kaynağı olan döviz açığımıza da kalıcı bir çözüm oluşturacaktır.

Hayrettin ÇAYCI
TÜRKTRADE YÖNETİM KURULU BAŞKANI



2021 yılının son çeyreğinden günümüze ihracatçıların ana gündemi dövizdeki yüksek volatilite ve finansmana erişimde kesintilere neden olacak seviyede yapılan mevzuat ve uygulama değişiklikleri olmuştur.
İhracatçıların en önemli kredi kaynakları olan TCMB reeskont ve Eximbank kaynaklı kredilerde çok sayıda değişiklikle beraber zaman zaman kurumsal büyük ihracatçıların kredi taleplerinin karşılanmaması, net ihracatçı şartıyla beraber bazı sektörlerin tamamen kredi kullanamaz hale gelmesi gibi sonuçları olmuştur. Keza ihracat bedelinin %25'inin TCMB'ye satılması uygulamasının hızla yürürlüğe girmesi gerek bankaların altyapılarının hazır olmaması, gerek getirdiği ilave operasyonel yükler nedeniyle ihracatçıların nakit akış planlamalarında çokça sorun yaşamasına yol açmıştır. Tüm bu karmaşık ve zorlayıcı süreci başarıyla yöneten üyelerimizin finans yöneticilerinin görüşlerini paylaşırken, daha iyiyi bulmak için birbirimizden öğrenmemiz de amaçlanmaktadır.

ENERJİ MALİYETLERİNİN DÜŞÜRÜLMESİ İÇİN NE YAPILABİLİR?

Dünyamızda yaklaşık 8 Milyar insan yaşamakta olup, global olarak yıllık enerji tüketimi 580 milyon TeraJoule mertebesindedir. Halen bu enerjinin yüzde 85'i yenilenmeyen kaynaklardan, yüzde 15'i yenilenebilir kaynaklardan temin edilmektedir.
Dünyamızın doğal kaynakları olan ve (insan yaşam süreci bağlamında) yenilenmeyecek olarak sınıflanan fosil yakıtlar sınırsız olmayan kaynaklar konumundadır.
Dünyamızda yıllık CO_2 salımı 36,3 milyar ton civarındadır. Bu salımın yüzde 32'si elektrik üretimi, yüzde 28'i ulaşım, yüzde 20'si sanayi, yüzde 10'u tarım ve yüzde 10'u da ev ve ticarethanelerden kaynaklandığı öngörülmektedir. Yapılan bilimsel çalışmalar, elektrik üretimi için fosil yakıtların kullanılmasının, küresel sera gazı emisyonlarından birinci derecede sorumlu olduğunu işaret etmektedir. Bu kapsamda ülkemizdeki elektrik üretimine kaynak türü açısından bakıldığında; 2008 yılında yenilenebilir enerjinin payı yüzde 20'ler seviyesinde iken, 2019 yılında üretimin yüzde 58'inin fosil yakıtlardan ve yüzde 42'sinin ise yenilenebilir enerji kaynaklarından gerçekleştirildiği, 2020 yılında ise yenilenebilir enerji kaynaklarının payının yüzde 40'a düştüğü görülmektedir. Yenilenebilir enerji üretiminde 2019 yılında sağlanan ivmenin düşmeden yükselmeye devamı için güçlü biçimde teşvik edilmeye devam edilmesi ve düşük kalorili fosil yakıt enerji santrallerine artık izin verilmemesi son derece önem arz etmektedir.
Ülkemizde 2020 yılı sonu itibariyle kaynak bazında kurulu güç değerlerine bakıldığında; toplam kurulu gücün yüzde 51'inin yenilenebilir kaynaklardan, yüzde 49'unun ise fosil yakıtlardan olduğu görülmektedir.
Yeni yatırımlar büyük oranda yenilenebilir enerji kaynağından elektrik üretmek üzerine yapılmakta ve yeşil enerjinin, toplam içindeki payının artmaya devam edeceği öngörülmektedir. Türkiye'nin 2020 yılı elektrik tüketimi 290,856 GWh olup, ihtiyacın karşılanması için yapılan net enerji ithalatı 24,2 milyar USD'dır. TÜİK verilerine göre 2021 yılında net enerji ithalatımız 42,2 milyar dolara yükselmiştir.
Aslen fosil yakıt kullanımında Türkiye'nin dışarıya olan bağımlılığının azalması önem arz etmektedir. Elbette çevresel dezavantajlar da düşünüldüğünde, yenilenebilir enerjiye yapılan yatırımlardaki artış ülkemiz için her anlamda umut verici seviyelerdedir.
Enerji maliyetlerindeki artış; Türkiye'nin fosil yakıtlardan yararlanması ve bu fosil yakıtların önemli bir kısmının ithal ediliyor olmasıyla ilgili olmaktadır. Dolayısıyla dövize endeksli fosil yakıt temini ilave maliyet getirmekte olup hem vatandaşlar ve hem de sanayiciler için yadsınamaz maliyet unsuru oluşturmaktadır.
Türkiye'de baz santral olan ve fosil yakıtlı santrallere gereksinimi azaltabilecek nükleer santralların da halen inşaa ediliyor olması enerji arz güvenliği açısından önem arz etmektedir. Beklendiği üzere Akkuyu Nükleer Güç Santrallarının 2023 yılından itibaren devreye girmesi de enerji temin güvenilirliğini artıracaktır.
Sanayicilerimiz, işletmelerinin faaliyetlerinde ihtiyaç duydukları elektriği üretmek için önemli yatırımlar da yapmaktadırlar. Uzmanlar, enerjinin üretildiği yerde tüketilmesinin sistem maliyeti ve kayıpları açısından büyük avantaj sağlayacağını ifade etmektedirler. Bu kapsamda hızla devreye alınabilen lisanssız projeler için finansman modelleri geliştirilerek sanayici desteklenmelidir. Bu suretle hem enerji maliyetlerinin rekabet gücüne olumsuz etkisi sınırlandırılırken, hem de enerjide dışa bağımlılık azaltılabilecektir. Tüm bu konularda uzmanlardan alınan farklı görüşler ufuk açıcı olacaktır.

Bu sayımızda güncel dünya ve Türkiye dış ticaret rakamlarının yanı sıra, ülkeler bazında kişi başına düşen ihracat rakamlarını kıyaslamalı olarak ele aldık. Küresel ticarette 2020 yılında 17,5 trilyon dolar ihracata karşılık 17,7 trilyon dolar ithalat gerçekleşmiştir. 7,76 milyar nüfuslu dünyamızda kişi başına 2,255 dolar ihracat düşerken ihracat ve ithalat arasında 202,7 milyar dolar açık yaratılmıştır. Türkiye ihracatının kişi başına düşen değeri 2,029 dolar ile Dünya ortalamasının yüzde 10 altında kalmıştır. İhracatımızın yüzde 42'sini yaptığımız AB ülkelerinin kişi başı ihracat rakamı 11,904 dolar ile bizden yaklaşık 6 kat daha yüksektir. Dünyanın hem en yüksek ihracatına hem de en yüksek nüfusuna sahip olan Çin'de kişi başına düşen ihracat rakamı 1,800 dolardır.
Dünya ticaretinde dış ticaret fazlası veren ilk 10 ülkeye baktığımızda, Çin 535 milyar dolar ile dünya dış ticaret açığının 2,6 katı oranında fazla vermektedir. İkinci sırada yer alan Almanya'nın yarattığı dış ticaret fazlası ise dünyanın dış ticaret açığına denktir. En yüksek dış ticaret fazlası veren ilk 10 ülkenin nüfuslarını hesaplamaya dahil ettiğimizde, kişi başına düşen dış ticaret fazlasında İrlanda 17,364 dolar ile açık ara ilk sıraya yerleşmektedir.
Dünya ticaretinde dış ticaret açığı veren ilk 10 ülkeye baktığımızda, ilk sırada tek başına toplam açığın yaklaşık 5 katı açığa sahip, Dünyanın aynı zamanda en büyük ithalatçısı olan Amerika'yı görmekteyiz. Amerika'da her bir vatandaş 2,967 dolar dış ticaret açığı yaratmaktadır. İkinci sıradaki Birleşik Krallık da tek başına Dünyanın toplam açığından fazla açık yaratırken kişi başına düşen dış ticaret açığı 3,513 dolardır. Ancak her iki ülke rezerv para birimlerine sahip olduklarından açıkları sürdürebilmektedirler.
Dış ticaret açığı sıralamasında Ülkemiz 49,8 milyar dolar ile 5. sırada yer almaktadır. Kişi başına 596 dolar açık yaratmaktayız. Bu açık döviz ihtiyacımızı yükseltmesi nedeniyle ülkemiz ekonomisinin en kırılgan tarafını oluşturmaktadır.
Ülkemizin kişi başına düşen ihracat rakamları, rekabet ettiğimiz ülkelerle kıyaslandığında düşük kalmaktadır. İhracatımızdaki son derece olumlu ivmeye karşın, ithalatımızın daha fazla artmasının önüne geçecek üretim yapısına geçmemiz öncelikli konumuz olmalıdır. Ülkemiz ithalatında asıl büyük paya sahip olan ara mallar ithalatına ikame olabilecek yurtiçi üretim imkanlarının oluşturulabileceğine inanıyoruz. Bu konu ekonomimizdeki en önemli kırılganlık kaynağı olan döviz açığımıza da kalıcı bir çözüm oluşturacaktır.

ALİ GÜNEY
Türk Eximbank / Genel Müdür

TÜRK EXIMBANK VE İHRACATI GELİŞTİRME A.Ş. İŞ BİRLİĞİYLE İHRACATIN FİNANSMANINDA YENİ DÖNEM BAŞLADI

İGE kefalet sistemi ile ihracat odaklı çalışan, yüksek teknolojili ve yüksek katma değerli mal üreten KOBİ'ler öncelikli olmak üzere ihracatçılarımızın finansmana erişiminde kolaylık sağlamayı amaçlıyor.

Türk Eximbank olarak 1987 yılından bu yana mal ve hizmet ihracatı yapan firmalarımıza yurt içi kredi, alacak sigortası ve alıcı kredileri ürünleri ile hizmet veren Türkiye'nin tek resmi ihracat destek kuruluşuyuz.
Türk bankacılık sektöründeki en büyük kredi hacmine sahip sekizinci banka olarak 2021 yıl sonu itibarıyla 22,5 milyar dolar kredi desteğiyle sektördeki nakdi ihracat kredilerinin yaklaşık yüzde 50'sini sağlamaktayız. Pandemi kaynaklı belirsizliklerin tüm dünyada etkili olduğu bir dönemde, uluslararası sermaye piyasalarından 2021 yılında 3,3 milyar dolar fon temin ederek ihracatçılarımızın hizmetine sunduk. Aynı zamanda ülkemizin en büyük alacak sigortası kuruluşu olarak 2021 yıl sonu itibarıyla sigortaladığımız vadeli ihracat alacakları tutarı 23,6 milyar dolardır. Böylece ülkemiz ihracatına sağladığımız destek 2021 yılında toplamda 46,1 milyar dolara ulaşmıştır.
Bankamız desteklerinden aktif olarak yararlanan ihracatçılarımızın sayısını ise 14 bini geçmiştir.
İhracata desteğin tabana yaygınlaştırılması stratejimiz doğrultusunda gösterdiğimiz gayretler ile geçtiğimiz yıl Bankamız desteklerinden ilk defa yararlanan 1.545 ihracatçı firmanın yüzde 93'ünün KOBİ olmasından memnuniyet duyuyoruz.
KOBİ'lere verdiğimiz önem doğrultusunda katma değeri yüksek, mevcut ve potansiyel ihracatçı KOBİ'lere öncelik vererek ülkemizdeki ihracatçı KOBİ sayısını ve ihracat hacmini artırmayı hedeflemekteyiz. Öte yandan KOBİ dışı firmalarımızla çalışmalarımızı yoğun şekilde sürdürüyoruz. Ağırlıklı olarak büyük ölçekli firmalarımızın kullandığı Reeskont Kredisi'ni TCMB'nin son düzenlemeleriyle TL veya döviz cinsinden azami 180 gün vadeli olarak sunuyoruz. Yeni pazarlara ihracat yapan, yüksek teknolojili ürün üreten, savunma sanayi veya döviz kazandırıcı hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmalar ise reeskont döviz kredisinden 360 gün vadeye kadar yararlanabilmektedirler.
2020 yılında uygulamaya aldığımız Yurt Dışı Teminat Mektubu Programı ve Uluslararası Krediler kapsamında sunduğumuz niyet mektubu ile yüklenici firmaların yurt dışında üstlendiği yeni projeler için gayrinakdi destek sağlıyoruz.
2022 yılında da firmalarınızın yurt dışı ihalelere katılımı veya alıcıları ile müzakere aşamasında ihtiyaç duydukları finansman desteğine ilişkin firmalar lehine gayrinakdi destek sağlamaya devam edeceğiz.



İGE, SORUN YAŞAYAN İHRACATÇI KOBİ'LERİMİZE KEFALET SİSTEMİYLE ÇÖZÜM ÜRETİYOR

Bankamız ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) ortaklığı ile 13 Ekim 2021 tarihinde kurulan İhracatı Geliştirme A.Ş. (İGE) mart ayı başında faaliyete geçmiştir. İGE, kefalet sistemi ile ihracat odaklı çalışan, yüksek teknolojili ve yüksek katma değerli mal üreten KOBİ'ler öncelikli olmak üzere ihracatçılarımızın finansmana erişiminde kolaylık sağlamayı amaçlamaktadır. İGE ile Bankamız arasında imzalanan protokol kapsamında ihracatçı KOBİ'lere kredi kullandırımına başlamış bulunmaktayız.
Krediler ihracatçı veya döviz kazandırıcı sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerimize, yararlanıcı bazında kefalet üst limiti 9 milyon TL, kredi üst limiti ise 10 milyon TL olacak şekilde, azami 12 ay vadeli olarak TCMB veya Bankamız kaynaklarından TL veya döviz cinsinden kullandırılmaktadır. Kredi Garanti Fonu (KGF) ile de imzaladığımız protokol kapsamında yakın zamanda KGF kefaleti ile ihracatçı veya döviz kazandırıcı sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerimize kredi kullandırımına başlayacağız. Öte yandan yaşadığımız pandemi süreci ihracat alacak sigortasının önemini artırdı. İhracatçılarımız, Avrupa pazarına bile mal satarken kısıtlamalar nedeniyle tahsilat risklerinin oluştuğunu görünce alacak sigortasına öncelik vermişlerdir. Biz de Eximbank olarak bu konuda önemli bir adım attık ve uluslararası kuruluşlar limitlerini kısarken biz limitlerimizi artırdık. Ayrıca hizmet ihracatından doğan vadeli alacaklar da kısa vadeli alacak sigortası kapsamına alınmıştır. Böylece döviz kazandırıcı hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmalarımıza da ticari ve politik risklere karşı alacaklarını sigortalama imkanı sunmaktayız. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi ile Kısa Vadeli Alacak Sigortası poliçemiz kapsamında sigortalanan sevkiyatların yüzde 85'ini iskonto ederek ihracatçılarımızı sevkiyat sonrası dönemde fatura vadesini beklemeden finanse ediyoruz. İhracatçılarımıza doğrudan temas etmek, onların ihtiyaçlarını yerinde ve daha hızlı karşılayabilmek amacıyla 23 şube, 10 irtibat ofisi olmak üzere toplam 33 farklı noktada hizmet sunuyoruz. Böylelikle toplam ihracatın yüzde 90'ından fazlasını gerçekleştiren illerimizde ihracatçılarımızla yakın temasımızı sürdürmekteyiz.



TÜRK EXIMBANK DİJİTAL ODAKLI BİR YAKLAŞIMLA İŞ SÜREÇLERİNİ YALINLAŞTIRIP HIZLANDIRIRKEN İHRACATÇILARA ŞUBE BAĞIMLILIĞI OLMADAN HİZMET SUNABİLİR BİR YAPIYA KAVUŞMAK İÇİN "YENİ WEB SİTESİ VE MOBİL ŞUBESİNİ" 2021 YILINDA HİZMETE SUNDU.

2020 YILINDA STRATEJİK DÖNÜŞÜM PROGRAMI BAŞLATTIK

Ülkemizin 2023 vizyonu ve hedefleri doğrultusunda Bankamızın ihracata destek stratejisine yeni bir yön vermek ve çalışma sistemimizi örnek ülke modellerine benzer şekilde geliştirmek için 2020 yılında stratejik dönüşüm programı başlattık. Bu doğrultuda Bankamız dijital odaklı bir yaklaşımla iş süreçlerini yalınlaştırıp hızlandırırken ihracatçılara şube bağımlılığı olmadan hizmet sunabilir bir yapıya kavuşmak için "yeni web sitesi ve mobil şubesi"ni 2021 yılında hizmete sunmuştur. İhracatçımız şubeye gelmeden Eximbank'a başvuruda bulunabileceği gibi Bankacılık işlemlerinin önemli bir bölümünü dijital kanallardan gerçekleştirebilecektir.
2022 yılında da tabana yayılma politikamız kapsamında işlemlerimizde ihracatçı KOBİ'lerimize öncelik vermeye devam edeceğiz. Özellikle İGE ve KGF ile imzaladığımız protokoller söz konusu politikamıza önemli katkılarda bulunacaktır.
Bankamızın ürün ve hizmetlerini ihracatçılarımıza doğrudan anlatmak üzere aktif pazarlama faaliyetleri yürütüyoruz. Bu kapsamda firma ziyaretleri yanı sıra çeşitli kuruluşlarla işbirliği içerisinde tanıtım toplantıları düzenlemekteyiz. Amacımız Türk Eximbank'ın imkânlarını çok daha fazla ihracatçımıza ulaştırarak, onlara dünya çapındaki rekabette destek olup daha fazla ihracat yapabilmelerini sağlamaktır. Ülkemiz ihracatı geçen yıl hedeflenen tutarın üstünde 225,4 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2022 yılı ihracat hedefimiz olan 250 milyar dolara ulaşmak için tüm imkanlarımızla ihracatımıza destek olmaya devam edeceğiz.

BARIŞ MEÇO
Ak-Pa Tekstil İhracat Pazarlama A.Ş.
Mali İşler Müdürü

FİNANSMAN OPERASYONLARINI YÖNETEN BİR CFO GÖZÜNDEN...

KURUMSAL İHRACATÇILAR AÇISINDAN FİNANSMANA ERİŞİMDE YENİ DÖNEM

İhracatçılar olarak hayatımıza her geçen gün yeni konuların girdiği ve bunlara adapte olmaya çalıştığımız bir süreçten geçiyoruz. Yeni dönemde şirketlerin gelir akışlarının kuvvetlendirilmesi, finansmana erişim kaynaklarının ve kapasitelerinin artırılması, değişen çalışma koşullarına karşı esnek, çevik ve hızlı hareket edebilecek politikaların oluşturulması öncelikli başlıklardan olacak.



Covid-19 salgınıyla birlikte küresel ekonomide başlayan ani duruş ve kriz ortamı, şirketler açısından nakit ve nakit akış yönetiminin önemini bir kez daha gösterdi. Gelir akışındaki yavaşlama, şirketlerin beklenmedik durumlara ve krizlere cevap verebilme kapasitesini daha da değerli hale getirdi. Bu süreçte bazı sektörler ve şirketler ciddi derecede etkilenirken, bazıları da kısa sürede toparlanarak büyümeye devam etti. Özellikle nakit seviyesi ve nakde ulaşma kapasitesi yüksek, döviz geliri olan ihracatçı şirketler, söz konusu dönemi daha az hasarla atlattılar.

Ekonomideki küresel faktörlerin yanı sıra yurt içi dinamiklerdeki değişimler de şirketleri ciddi şekilde etkileyebiliyor. Öngörülebilir ortamda çalışmak her ne kadar ideal olsa da ucuz ve uzun vadeli kaynakların erişilebilir olmaktan çıkması nedeniyle bu seçenek çoğu zaman mümkün değil. Belirsizliğin getirdiği risklere karşı işletmelerin kısa ve uzun vadede çeşitli senaryolara karşı hazırlıklı olması ve zamanında gerekli önlemleri alması gerekiyor. Mali işler yöneticileri için hayat maalesef eskisinden zor. Günümüz ekonomi ortamında değişmeyen tek şey değişimin kendisi. Dolayısıyla şirketlerin kendini sürekli güncellemesi ve değişimlere uyum sağlaması kaçınılmaz. İhracatçılar olarak hayatımıza her geçen gün yeni konuların girdiği ve bunlara adapte olmaya çalıştığımız bir süreçten geçiyoruz. Yeni dönemde şirketlerin gelir akışlarının kuvvetlendirilmesi, finansmana erişim kaynaklarının ve kapasitelerinin artırılması, değişen çalışma koşullarına karşı esnek, çevik ve hızlı hareket edebilecek politikaların oluşturulması öncelikli başlıklardan olacak. Özellikle ihracata ilişkin art arda gelen mevzuat değişiklikleri ile Eximbank kaynaklarının kullandırılması için getirilen ilave şartlar ve uygulama değişiklikleri, ihracatçıların ana gündem maddesini oluşturuyor.



İHRACATÇILARIN YÖNETMESİ GEREKEN ÖNEMLİ KONULARDAN BİRİ MEVZUAT UYUM RİSKİ

İhracatçı şirketleri yakından ilgilendiren ve operasyonlarını geniş kapsamda değiştiren anlık mevzuat değişiklikleri, finansman süreçlerini yakından etkileyebiliyor. Bu nedenle mevzuat riski dikkatle yönetilmesi gereken bir konu olarak karşımıza çıkıyor.

Eylül 2018 tarihi itibarıyla başlayan bu süreçte, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın yayımladığı Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin (İhracat Bedelleri Hakkında 2018-32/48 Sayılı) Tebliğ ile ihracat bedellerinin en az yüzde 90'ının 180 gün içinde yurda getirilmesi ve bu bedelin yüzde 80'inin aynı sürede bankalara satılması zorunluluğu doğdu. 31 Aralık 2019 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan tebliğ ile bu uygulama kalıcılaşırken, getirilen bedellerin bankaya satılma zorunluluğu kaldırılarak bazı önemli değişiklikler yapıldı. Son olarak 31 Aralık 2021 tarihinde İhracat Genelgesi'nde yapılan değişiklik ile İhracat Bedeli Kabul Belgesi (İBKB) veya Döviz Alım Belgesi'ne (DAB) bağlanan ihracat bedellerinin yüzde 25'inin yine bu belgeleri düzenleyen banka üzerinden Merkez Bankası'na satılması şartı yürürlüğe girdi.

32 sayılı Türk Parasını Koruma Kanununa ilişkin ihracat genelgesi ile şirketler, mevzubahis yükümlülükleri yerine getirebilmek amacıyla iş akışlarında önemli değişiklikler yapmak durumunda kaldılar. Bu kapsamda ihracat tahsilatlarının gümrük beyannameleri ile eşleştirilmesi ve gümrük beyannamelerinin fiili ihraç tarihi bazında 180 gün takibinin yapılabilmesi için altyapılarda ve veri tabanlarında geliştirmeler yapıldı. Verilerin bankalar ile doğru iletişimi, bankaya iletilen gümrük beyannamesi kapama ve DAB'a bağlama işlemlerine ilişkin talimatların oluşturulması, bunların işleme alındığına dair takip, bankaların sorularının cevaplanması gibi pek çok operasyonel iş yükü de hayatımıza dahil olunca ilave zaman ve kaynak kullanımı gerekti.

İHRACATÇI ŞİRKETLERİ YAKINDAN İLGİLENDİREN VE OPERASYONLARINI GENİŞ KAPSAMDA DEĞİŞTİREN ANLIK MEVZUAT DEĞİŞİKLİKLERİ, FİNANSMAN SÜREÇLERİNİ YAKINDAN ETKİLEYEBİLİYOR. BU NEDENLE MEVZUAT RİSKİ DİKKATLE YÖNETİLMESİ GEREKEN BİR KONU OLARAK KARŞIMIZA ÇIKIYOR.

Bankaların yeni uygulama ve artan operasyonlara adapte olmalarının zaman alması nedeniyle eskiden aynı gün dakikalar içinde yaptıkları operasyonları ikinci güne sarkmaya başladı. İşlemlerin kısa sürede sonuçlanması için şirketler yoğun mesai ayırıp talep edilen her türlü evrakı tevsik etmekle beraber bankalardaki tek tip olmayan uygulamalar, mevzuatın farklı yorumlanması, sürekli merkezi birimlerinden onay alınmaya çalışılması vb. sebeplerle ihracatçıların operasyonları ve nakit akışları bu süreçte ciddi biçimde etkilendi.

Finansman ve mali işler



fonksiyonlarına gelen ek iş yükü ile operasyonel zorluğun yanı sıra genelgenin gerekliliklerinin yerine getirilebilmesi için şirketlerde uluslararası satış ve tahsilat konularına temas eden tüm birimlerin iş yapış tarzlarını düzenlemeleri gerekti. Ayrıca, ödemelerin genelge şartlarına uygun olarak koordinasyonu da bu birimlere ek iş yükü getirdi.
Genelgenin uyguladığı tahsilat baskısı, pazarlardaki faaliyetler ve iş hacimlerini etkileyebilecek şekilde müşteri ilişkilerine maalesef olumsuz yansıdı. Özellikle, günümüzde global pazarların değişken koşulları ve ekonomik yapısı göz önüne alındığında, şirketlerin uluslararası faaliyetlerini genişletebilmesi için zaman zaman bazı ülkelerde daha esnek hareket edebilmesi gerekiyor. Müşterilerin ülkelerinde değişen mevzuatlara ve uluslararası regülasyonlara istinaden para transferinde zorlandıkları, politik ya da ekonomik sebeplerden dolayı geçici bir süre ödeme gönderemedikleri durumlar ortaya çıkabiliyor. Bu tür durumlarda ihracatı yapan şirketin kısa vadede alabileceği somut bir aksiyon da bulunmuyor. Uzun vadeli ilişkilerin tesisi çerçevesinde vadesinde gelmeyen ihracat bedelleriyle ilgili ticaretin doğal bir akışı olarak her zaman yasal süreçler başlatılamayabiliyor.

REKABET KOŞULLARI DİKKATE ALINDIĞINDA MÜŞTERİLERE VADE SINIRLAMASINI ANLATMAK OLDUKÇA GÜÇLEŞTİ. UZUN VADEDE ESNEK VADELERLE ÇALIŞAN MÜŞTERİLERİN RAKİP ÜLKELERE VEYA MÜŞTERİLERE YÖNELME RİSKİ ARTTI.

ESNEK VADELERLE ÇALIŞAN MÜŞTERİLERİN RAKİP ÜLKELERE YÖNELME RİSKİ ARTTI

Yurt dışındaki müşterilerin finansal sıkıntılarından dolayı ödemelerini geciktirmesi nedeniyle süresinde gelmeyen bedeller ile ilgili maalesef ihracatçılar vergi daireleri ve cumhuriyet savcıları ile bolca teşrifi mesai yapmaya başladılar. Rekabet koşulları dikkate alındığında müşterilere vade sınırlamasını anlatmak oldukça güçleşti.
Diğer taraftan KOBİ ölçeğindeki ihracatçıların durumu çok daha güçleşti. Bilgisayar yazılımı veya takip amaçlı ilave istihdama kaynak ayırma şansı olmadığından şirketler, bu uygulamalardan daha fazla etkilenip daha çok cezai işleme maruz kaldılar.
Ülkemizde ihracatın önemli bölümünün üretiminde ithal ara mal ve ham madde kullanılıyor. Yurt içinden satın alınan bazı ham maddeler ise dolar bazında fiyatlandırılıyor. Bu nedenle ihracatçı firmalar bankalarda 32 sayılı karar gereği TL'ye çevirmek zorunda oldukları ihracat bedeli dövizlerini, mümkün olduğu ölçüde aynı gün, aynı kurdan dövize çevirmeye çalışarak döviz bazındaki yükümlülüklerini karşılamak için kullanıyorlar. Ayrıca ihracat bedelinin yeterli olmadığı durumlarda yine üretim girdisi olarak satın aldıkları birçok ham madde ve malzemeyi de dövizle ödemek durumunda olduklarından bankalardan döviz satın alıyorlar.
Keza döviz kredileri ile ilgili; şirketler kredi vadesinden önce gelen ihracat bedellerinin güncel ihtiyaç olan TL karşılığı dışındaki kısmını dövize çeviriyor veya şirket hesaplarındaki TL varlıklarından kademeli olarak farklı bankalardan döviz alarak kredi vadesine kadar döviz biriktirmeye çalışıyorlar.
İhracatçılar değişikliklerin yürürlüğe girdiği andan itibaren uygulamanın nasıl olacağının beklenmesi nedeniyle ihracat bedellerini İBKB veya DAB'a, bağlayamadıklarından kullanamadılar. Aynı şekilde, sanayi gruplarının dış ticaret sermaye şirketleri de ihracatın aracısı olarak ihracat bedellerini grup şirketlerine aktaramadılar. Uygulamaya ilişkin tereddütlerin giderilmesi ve ihracat bedellerinin ihracatçıların kullanımına sunulması günler sürdü. İşlemleri aynı gün tamamlanamayan firmaların, üçüncü taraflara yönelik yükümlülüklerini yerine getirememe riskleri oluştu. Üzerinden uzun zaman geçmiş olmasına rağmen bugün bile banka uygulamalarının standardize edilmesi ve basitleştirilmesi noktasında birtakım ihtiyaçlar söz konusu. Mevzuat değişiklikleri öncesinde değiştirilmesi düşünülen başlıklara ilişkin tebliğ taslağının yayınlanması, ilgili şirketler, kurumlar ve STK'lar da dahil olmak üzere tüm tarafların sürece dahil edilerek görüşlerin alınması ve uygulamaya dair geçiş sürecinin tanınması, mevzuat riskinin yönetilmesinde taraflara büyük katkılar sağlayacak.

İHRACATÇILARIN EN ÖNEMLİ FİNANSMAN KAYNAĞI EXIMBANK REESKONT KREDİLERİ

Eximbank kredileri ihracatçının uluslararası rekabet gücüne doğrudan katkı sağlayan en etkin ihracat teşviklerinden. Eximbank kredi maliyetlerinin ihracatı destekleme amacına uygun olarak ticari kredi faizlerinden daha düşük seviyelerde tutulması, ihracatçıya ihtiyacına uygun süre ve tutarda temin edilmesi ise kritik önemde.
Ekonomik konjonktürün negatife döndüğü ve döviz kurlarındaki volatilitenin arttığı dönemlerde, reeskont kredilerinde kısa süreli duraklamalar yaşanabiliyor. Planlı yapılmayan bu duraklamalar, bazen şirketleri hazırlıksız yakalayabiliyor. Merkez Bankası'nın Eximbank'a tahsis ettiği döviz rezervleri dönem dönem değişebiliyor, kullanım tarihleri ve nakit akışları da düzensizleşebiliyor. Bu gibi süreçlerde vadesi gelen kredilerin yenilenmesi veya vade uzatılması yoluyla şirketlere destek verilmeye çalışılsa da yeni kredi kullanımları ötelenebiliyor. Bu ertelemeler bazen birkaç gün bazen de birkaç hafta olabiliyor. Kimi zaman sabah gün içinde krediyi kullandırabiliyoruz diyen banka, öğleden sonra krediyi kullandıramıyoruz şeklinde dönüş yapabiliyor.
İhracatçı şirketlerin çoğunluğu kısa vadeli finansmanlarını reeskont kredileri ile sağladığından bu duraklamalar ciddi nakit akış riski yaratabiliyor. Bu nedenle reeskont kredilerinde duraklama ihtimali olduğunda, kredi tahsis yetkililerinin kredi talebinde bulunan ihracatçılarla önceden iletişime geçerek kullandırım tarihi ve tutarı konularında bilgilendirme yapmaları kritik öneme sahip. Şirketlerin hem nakit akışlarını daha iyi yönetebilmeleri hem de Eximbank ile evrak trafiğini daha verimli yürütebilmesi, tüm bu sürecin belirsizliklerden uzak ve öngörülebilir bir şekilde yapılmasıyla mümkün.

EXİMBANK KREDİLERİ İHRACATÇININ ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNE DOĞRUDAN KATKI SAĞLAYAN EN ETKİN İHRACAT TEŞVİKLERİNDEN. EXİMBANK KREDİ MALİYETLERİNİN İHRACATI DESTEKLEME AMACINA UYGUN OLARAK TİCARİ KREDİ FAİZLERİNDEN DAHA DÜŞÜK SEVİYELERDE TUTULMASI, İHRACATÇIYA İHTİYACINA UYGUN SÜRE VE TUTARDA TEMİN EDİLMESİ İSE KRİTİK ÖNEMDE.

EXIMBANK KAYNAKLARINA ULAŞIM GÜÇLEŞTİ

Merkez Bankası Eylül 2021'de İhracat ve Döviz Kazandırıcı Hizmetler Reeskont Kredisi Uygulama Talimatında 1 Ekim 2021 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere yapısal boyutta ciddi





değişiklikler yaptı. Eximbank kaynaklarının kullanımına ulaşmak önceki dönemlere göre güçleşti. Uygun maliyetli TL kaynak imkânı artırılmakla birlikte şirketlerin kullanabileceği toplam kredi limitleri azaltıldı ve vade seçenekleri kısaltıldı. Aynı zamanda krediye ilişkin talep edilen teminatlar artırılarak kullanılan kredinin harcanmasına ilişkin bir takım taahhüt ve kısıtlamalar da getirildi.
Destek paketlerinin yatırım ve ihracat odaklı kullanılmasına yönelik alınan önlemler olumlu karşılansa da kredi koşulu olarak getirilen bazı şartların işin doğal akışına uygun olmadığı durumlarda, destekleri kullanılabilir olmaktan uzaklaştırabiliyor. Destek paketlerinin nereye harcandığının bir şekilde takip edilmesi gerekiyor. Ancak takip amacıyla oluşturulan uygulamalar ihracat destek kredilerinin cazibesini azaltmamalı ve kullanılabilirlikten uzaklaştırmamalı.
Kamunun halihazırda İhracatın desteklenmesi politikalarında KOBİ'lere öncelik vermesi, ülke ekonomisinin büyümesi ve ihracatın tabana yayılması açısından son derece yerinde. Ancak ülke ihracatının önemli kısmını gerçekleştiren büyük kurumsal şirketlerin de desteklenmeye devam edilmesi rekabet güçlerini sürdürebilmeleri açısından son derece önemli.
Reeskont kaynağındaki daralma nedeniyle büyük kurumsal şirketlerin alternatif finansman kaynaklarına KOBİ ve alt segment şirketlere göre daha kolay erişeceği kabulüyle ihracat kredilerinden daha az pay aldığı bir dönemden geçiyoruz. Sanıldığının aksine artık büyük kurumsal şirketlerin de finansmana erişimi eskisi kadar kolay değil.

EKONOMİK KONJONKTÜRÜN NEGATİFE DÖNDÜĞÜ VE DÖVİZ KURLARINDAKİ VOLATİLİTENİN ARTTIĞI DÖNEMLERDE, REESKONT KREDİLERİNDE KISA SÜRELİ DURAKLAMALAR YAŞANABİLİYOR. PLANLI YAPILMAYAN BU DURAKLAMALAR, BAZEN ŞİRKETLERİ HAZIRLIKSIZ YAKALAYABİLİYOR.

Özellikle pandemi sonrasında daha çok hissedilmeye başlayan ve son dönemde zirve seviyelerine ulaşan ülke riskindeki artış, finansmana erişimde şirketlerin önündeki engelleri her geçen gün artırıyor. Eskisi kadar uygun maliyetlerle, uygun vadelerde, uygun şartlarda ve yüksek meblağda kredilere ulaşılamıyor.
Reeskont kredilerinde zaman zaman yaşanan duraklamalara rağmen gerek kamu gerekse özel bankaların her daim ihracatçıların yanında olmaya devam ettiğini ve bu geçiş dönemlerinde şirketleri kısa vadeli finansmanlarla, imkanları dahilinde desteklediklerini özellikle vurgulamak gerekir. Piyasalarda yaşanan her türlü olumsuzluğa karşın şirketlerin kendilerine tahsis edilen limitler çerçevesinde, değişen koşullarda alternatif finansman kaynaklarına erişimi açık kalmaya devam etti. Koşulları ne olursa olsun şirketler açısından her zaman ulaşılabilir kaynakların bulunabilirliğinin sağlanması hayati derecede önem taşıyor.
Ülke riskindeki artışla birlikte özellikle son dönemde, döviz kurunda yaşanan sert yükselişler ve enflasyonist ortam, sermaye erozyonuna ve bankaların sermaye yeterliliklerinin azalmasına neden oluyor. Sendikasyon maliyetlerinin yükselmesi nedeniyle bankaların vadesi gelen kredilerini kapatmalarına ve uygun koşullarda yeni kullanımlar yapamamalarına da yol açıyor.
Vadesi geldiğinde yenilenmeyen yurt dışı finansman kaynaklarının azalmasının ardından bankalar, daha çok bilanço yönetimi yapmaya ve döviz cinsinden kredi taleplerine karşı iştahsız olmaya başladılar. Bu iştahsızlık, bir iki yıl gibi daha kısa vadelerle, daha az limit tahsisiyle, nispeten finansal yapısı kuvvetli şirketlerle çalışma yoluna gidilmesi gibi uygulamalar getirdi. Bununla birlikte maliyet artışı ve teminatlandırma süreçlerinde de daha sıkı bir süreçle karşılaşılıyor. TL cinsinden kredilerde ise döviz cinsinden kredilere göre bankaların iştahı nispeten daha yüksek olsa da tercihlerinin daha çok kısa vadeli finansman sağlanması yönünde olduğu görülüyor.
Son dönemde alternatif bir finansman kaynağı olarak kullanılmaya başlayan Sürdürülebilirlik Kredileri'nin popülaritesi maliyetleri düşürmek için sağladığı imkânlar nedeniyle artarak devam ediyor. Toplumsal cinsiyet ve fırsat eşitliği anlayışıyla iş hayatında kadın istihdamının artmasına katkı sağlayan gender loan kredileri ile şirketlerin çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim alanındaki performasının yükselmesine katkı sunan green loan kredileri sağladıkları maliyet avantajlarıyla dikkat çekiyor.
Finansmana erişimin nispeten yavaşladığı, ekonomik göstergelerin olumsuz yönde seyrettiği, döviz kurundaki volatilitenin yükseldiği dönemlerde finansal riskler öngörülebilirlikten uzaklaşır. Bu durumun getirdiği belirsizlik ortamlarında da şirketlerin yatırım iştahı ve risk alma seviyeleri azaldığı için ihracatçı şirketlerin önlerini görebilmeleri ve buna göre pozisyon almaları kritik derecede önemli. Bunun sağlanabildiği noktada uzun vadeli ticari ilişkilerin kurulabilmesi ve yatırımların artması mümkün denebilir.

KAMUNUN HALİHAZIRDA İHRACATIN DESTEKLENMESİ POLİTİKALARINDA KOBİ'LERE ÖNCELİK VERMESİ, ÜLKE EKONOMİSİNİN BÜYÜMESİ VE İHRACATIN TABANA YAYILMASI AÇISINDAN SON DERECE YERİNDE.

SİYAH KUĞU TEORİSİ VE SON GELİŞMELER

Siyah Kuğu (Black Swan) teorisi, öngörülemez bir şekilde gelişen, büyük ve yaygın bir etkiye sahip ve genellikle meydana gelmesinden sonra insanların aslında olayın öngörülebilir olduğuna dair durumu rasyonalize ettikleri bir metafordur. Finans Profesörü Nassim Nicholas Taleb tarafından geliştirilen terim, siyah kuğuların var olmadığı varsayılan eski bir deyişe dayanıyor. Avrupa'nın siyah kuğularla ilk karşılaşmasıyla algılanan bir imkânsızlığın daha sonra çürütülebileceği fikrini ifade etmek için yeniden yorumlanan bir söz haline geldi.
2020'de ortaya çıkan pandemi nedeniyle tam da siyah kuğu etkisini gördüğümüz bir dönemden geçtiğimizi söyleyebiliriz.
Pandeminin başlamasıyla küresel tedarik zinciri altüst oldu. Uzun süre yaşanan arz kesintileri, talebin hızla artmasıyla navlun maliyetlerinde sert yükselişe yol açarak navlun krizine dönüştü. Bir yandan arz ve talep koşulları diğer yandan merkez bankalarının genişlemeci para politikaları nedeniyle varlık ve emtia fiyatlarında ciddi yükselişler yaşandı, yaşanmaya da devam ediyor. Bu da küresel enflasyonun fitilini ateşlemiş oldu.
Diğer yandan pandemi, insanların çalışmaya bakış açısını değiştirdi. Trendlerde yaşanan değişim de eklenince küresel bazda büyük istifa furyası başladı. Çalışan bulmak artık zor ve maliyeti de daha yüksek.
Etkisini halen gördüğümüz çip krizi ise geçtiğimiz yıl tedarik anlamında karşılaştığımız en kritik konulardan biri haline gelince birçok sektörü derinden etkiledi.
Ayrıca yeşil enerjiye hızlı ve plansız geçiş stratejileri ve jeopolitik risklerden dolayı küresel bazda enerji krizi ile karşı karşıyayız. Rusya-Ukrayna savaşı ise bu sorunu artırmaya devam eden faktörlerden.
Tüm bu gelişmeler sadece iki yıllık bir sürede gerçekleşmiş durumda. Bu dönemde Türkiye'nin bulunduğu jeopolitik konum, ihracatçılara yeni riskler getirirken birçok fırsat da sunuyor. Özellikle ihracatçı şirketlerin bu dönemde finansmana erişimlerinin tesisi, risklere ve fırsatlara karşı esnek ve hızlı hareket edebilmesi en öncelikli konular arasında gösteriliyor.

kapak

ALP DAYI
Vestel Şirketler Grubu - CFO

VESTEL, İHTİYACA UYGUN FİNANSMAN ÇÖZÜMLERİ KULLANARAK FİNANSMAN ERİŞİMİNİ GÜÇLENDİRİYOR



Pandemi ile birlikte şirketlerin iş yapış biçimlerinde ve pazar dinamiklerinde birçok yeni değişkenler hayatımıza girdi. Bunlara ek olarak küresel anlamda da ekonomik gelişmelerin yakından takip edilmesi, analiz edilmesi ve gelişmelere uygun finansal planlama yapılması ihtiyacı günden güne arttı. Vestel Şirketler Grubu da bu kapsamda finansal yönetimde tedarik zincirinde bulunan tüm paydaşların fayda sağlayacağı çözümler ile işletme sermayesi ihtiyacını optimal düzeyde tutmayı hedefliyor. İhtiyaca uygun finansman çözümleri kullanarak finansman erişimini güçlendiriyor.



YURT İÇİNDEKİ FİNANSMAN KOŞULLARI DA KÜRESEL EKONOMİK VE JEOPOLİTİK GELİŞMELERDEN TABİİ Kİ ETKİLENİYOR, BÜTÇE VE FİNANSAL PLANLAMADA YURT İÇİNDEKİ VE YURT DIŞINDAKİ EKONOMİK GELİŞMELERİN TAKİBİ DAHA ÇOK ÖNEM TEŞKİL EDER HALE GELDİ.

Geçtiğimiz yıl küresel tarafta ve Türkiye'de en çok konuşulan konulardan biri enflasyon oldu ve konu hala gündemde kalmaya devam ediyor. Ekonomilerdeki karantina kaynaklı kapanmalar ile birlikte arz kısıtları, hala devam eden tedarik zincirindeki bozulmalarla birlikte yüksek navlun fiyatları, yükselen metal ve plastik ham madde fiyatları gibi birçok sebeple enflasyon gelişmiş ülkelerde son 30-40 yılın en yüksek seviyelerine gekti. Enflasyona ek üretici maliyetlerinin çok daha fazla artış gösterdiğini biliyoruz. Para politikasında büyük bir belirsizlik yaratan yüksek enflasyonun etkilerini, faiz artış beklentilerinin artmasıyla reel sektörde de hissetmeye başlıyoruz. FED mart ayı toplantısında Amerikan doları gösterge faizini 25 baz puan artırdı ve bilanço küçültme tarihini öne çekti. Parasal sıkılaşmanın önümüzdeki yıla kadar devam edeceği konusunda piyasalar hemfikir görünüyor fakat bu sıkılaşmanın boyutu, tüketime ve enflasyona etkilerine dair belirsizlikler yüksek seviyelerde. Avrupa'da ise faizler son yaşanan jeopolitik gelişmeler sonrasında bir süre daha ekonomiyi destekleyecek şekilde düşük kalacak gibi görünüyor. Yurt içindeki finansman koşulları da küresel ekonomik ve jeopolitik gelişmelerden tabii ki etkileniyor, bütçe ve finansal planlamada yurt içindeki ve yurt dışındaki ekonomik gelişmelerin takibi daha çok önem teşkil eder hale geldi.

Maliyetler ve işletme sermayesinde yaşanan artışları geniş kapsamda finansal çözümler sunan finansal iş ortaklarımız, finansmana erişim sağladığımız geniş ürün portföyümüz ile başarılı bir şekilde yönetmeye devam ediyoruz.

İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACINI OPTİMAL DÜZEYDE TUTMAYI HEDEFLİYORUZ

Vestel Şirketler Grubu olarak finansal yönetimde tedarik zincirinde



bulunan tüm paydaşların fayda sağlayacağı çözümler ile işletme sermayesi ihtiyacını optimal düzeyde tutmayı hedefliyoruz. Pandeminin etkilerinin sert bir şekilde hissedildiği 2020 yılının ilk yarısından sonra ekonomilerde gerçekleşen hızlı toparlanma ile birlikte özellikle yurt dışı pazarlarda yüksek talep ile karşılaşıldı. Güçlü talep 2021 yılının ilk yarısında da devam edince yüksek talep, tedarik zincirindeki arz problemleri ile ham madde fiyatlarında ciddi yükselişlere neden oldu. Ekonomilerdeki belirsizlik, ham madde ve navlun fiyatlarındaki yükseliş stok seviyelerinde yukarı yönlü baskıya sebep olurken üretim ve satış adetlerindeki çift haneli büyüme grubun işletme sermayesi ihtiyacını da artırdı.
Periyodik olarak işletme sermayesi ihtiyacını ve nakit akışımızı takip ederek olası riskleri minimize etmek için çözümler üretiyoruz. Bir taraftan nakit akış döngüsünün stok, tahsilat, ödeme gün sayıları gibi alt kalemlerini inceleyerek operasyonel çözümler üretmeye çalışırken çeşitlendirilmiş finansal ürünler ile de işletme sermayesi finansmanını uygun maliyetler ile sağlıyoruz.
İhtiyaca uygun finansman çözümleri kullanarak finansman erişimimizi güçlendiriyoruz.

UZUN VADELİ YEŞİL FİNANSMAN ÇALIŞMALARIMIZ DEVAM EDİYOR

2021 yıl genelinde satışlarımız yüzde 51 yıllık büyüme ile 32,5 milyar TL seviyesine ulaştı.
Geçtiğimiz yıl yurt içi ve yurt dışında pazarın üzerinde büyüme gösteren beyaz eşya segmentimizde önümüzdeki dönem yatırımlarımız için proje finansmanı kapsamında yurt dışındaki kurumlar ile uzun vadeli yeşil finansman çalışmalarımız devam ediyor.
Vestel olarak ihracattaki istikrarlı başarımızı sürdürmeye devam ediyoruz. Elektrik-elektronik sektöründeki ihracat şampiyonluğumuzu 2021'de de koruyarak 23'üncü kez kendi alanımızda birinciliği sürdürdük. Vestel, gelirlerinin yüzde 75'ini ihracattan elde eden bir şirket. Katma değeri yüksek ürün ihracatı odak alanlarımızın başında geliyor. İşletme sermayesinden kaynaklanan finansman ihtiyacımızın bir bölümünü yurt dışındaki finansal iş ortaklarımızla birlikte çalışarak uygun maliyetlerle iskonto edebiliyoruz. Önümüzdeki dönemde hedeflerimizden biri de yurt dışındaki satış şirketlerimiz üzerinden finansal bağlantılarımızı arttırarak bu alandaki rekabet gücümüzü kuvvetlendirmek.
Yüksek ihracat rakamlarımız finansmana ulaşımın yanında çeşitlilik açısından da fayda sağlıyor. Eximbank tarafından kullanım sağlanan reeskont kredileri ülkemizde ihracat yapan şirketlerin en önemli finansman kanallarından birini oluşturuyor. Son zamanlarda merkez bankasının diğer ülkelerle yaptığı swap anlaşmaları da ihracatçı şirketlerin ödeme para biriminde reeskont kredisi kullanmasına imkan veriyor, bizim de bu doğrultuda çalışmalarımız başladı.
Yurt içinde ise 2011 yılından beri tedarikçilerimiz ile birlikte paydaşların orta-uzun vadede maliyetlerini düşüren ve rekabet avantajını güçlü kılan tedarikçi finansmanı sistemini kullanıyoruz. İnternet tabanlı tedarikçi finansmanı ürünüyle tedarikçiler, Vestel'den olan alacaklarını vadesinden önce tahsil edebiliyor. Tedarikçilere özel bu finansman olanağı, ek bir teminat gerektirmiyor. Tedarikçiler, finansmanı, hiçbir masraf ve komisyon ödemeden, uygun faiz oranlarıyla, hızlı ve kolay şekilde kullanabiliyor. Kullanıcılar ayrıca, faturalarının durumunu internet şubesi üzerinden her zaman takip edebiliyor.
Bu sistem ile Vestel'in kredibilitesi, tedarikçilerimize de finansal güvence ve likidite olarak her an destek sağlıyor. Doğrudan Tahsilat Sistemini (DTS) yurt içi alacaklarımızın finansmanında kullanarak biz de finansman çeşitliliğimizi güçlendiriyoruz.
Vestel, sürdürülebilir büyüme odaklı faaliyetlerini finansal piyasanın yanında güçlü sermaye piyasası desteği ile de finanse ediyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANS ANLAYIŞININ VE UYGULAMALARININ GELİŞİMİNİN TÜM SEKTÖRLER İÇİN DÖNÜŞTÜRÜCÜ BİR POTANSİYELE SAHİP OLDUĞUNUN VESTEL OLARAK FARKINDAYIZ. DÜŞÜK KARBONLU VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME İÇİN SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA ODAKLI İŞ BİRLİKLERİNİN ARTIRILMASI ÖNCELİK VERDİĞİMİZ KONULAR ARASINDA YER ALIYOR.

TÜM YATIRIMLARIMIZI SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK EKSENİNDE GERÇEKLEŞTİRİYORUZ

Sürdürülebilir finans anlayışının ve uygulamalarının gelişiminin tüm sektörler için dönüştürücü bir potansiyele sahip olduğunun Vestel olarak farkındayız. Düşük karbonlu ve sürdürülebilir büyüme için sürdürülebilir kalkınma odaklı iş birliklerinin artırılması öncelik verdiğimiz konular arasında yer alıyor.
Tüm yatırımlarını sürdürülebilirlik ekseninde gerçekleştiren Vestel, 2020 yılında 50,4 milyon TL tutarında ilk yeşil tahvil ihracını gerçekleştirdi. Bu ihraç Türkiye'nin ilk reel sektör yeşil tahvil ihracı oldu. Yeşil tahvil ihracımız, Moody's'in iştiraki olan Vigeo Eiris derecelendirme kuruluşu tarafından yeşil tahvil prensiplerine tam uyumlu bulunarak en iyi derecelendirme puanını aldı. Tahvil ihracından elde edilen kaynağı, su kaynaklarının korunması, karbon azaltımı, enerji verimliliği ve atıkların azaltılması gibi alanlara katkı sağlayan AR GE çalışmalarımızda ve çevre dostu teknoloji çözümlerimiz için kullanıyoruz.
Öte yandan 2021 yılında başladığımız yenilenebilir enerji yatırımlarının artarak devam etmesini planlıyoruz.
Bu yatırımlar için uluslararası finansal kuruluşlarla da görüşmelerimiz devam ediyor.
2022 ve sonrası için dinamik ve proaktif finansal yönetim stratejisi doğrultusunda küresel pazardaki gelişmeleri ve olası riskleri yakından takip ederek rekabet avantajlarımızı güçlendirmeyi, paydaşlarımızın getirisini arttırmayı hedeflemeye devam ediyoruz.

ÖZKAN ÇİMEN
Arçelik - CFO

ARÇELİK'İN YEŞİL TAHVİL YOLCULUĞU

İklim krizi ve sosyal eşitsizlik gibi konularla mücadelede sürdürülebilir finansmanın önemi her geçen gün artıyor. Sürdürülebilir finansman, özellikle içinde bulunduğumuz pandemi döneminde tüm yatırımcıların ilgi odağı olmaya başladı. Reel sektörün ilgisi ise yeşil tahvil adı verilen finansman aracı üzerinde toplanıyor.



Sürdürülebilir finansman araçlarını; yeşil, sosyal, sürdürülebilir veya sürdürülebilirlikle bağlantılı tahviller ile yeşil, sosyal, sürdürülebilir veya sürdürülebilirlikle bağlantılı krediler ve bazı finans kuruluşlarının sunduğu çevresel, sosyal, yönetişim (ÇSY) temalı yatırım fonları oluşturuyor. Reel sektörün ilgisi, tüm bu seçeneklerin arasında yeşil tahvil adı verilen finansman aracı üzerinde toplanmaya başladı. İlk yeşil tahvil, 2007 yılında Avrupa Yatırım Bankası tarafından, İklim Bilinci Tahvili etiketi altında, gelirleri yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği projelerine tahsis edilmiş yapılandırılmış bir tahvil olarak ihraç edildi.
İlk ihraçtan tam 11 yıl sonra, tüm dünyada yeşil tahvil ihraçlarının toplam hacmi 200 milyar ABD doları seviyesindeyken; 2021 yılında -yalnızca üç yıl içinde- yeşil tahvillerin toplam hacmi tüm dünyada neredeyse 450 milyar ABD doları seviyesine ulaştı.

Son dönemde pandeminin de etkisiyle birçok yatırımcı için yeşil tahvillere alternatif oluşturan ve sosyal eşitsizlik, yoksulluk, dezavantajlı kesimlere yapılan yardımlara odaklanan sosyal tahviller de gündeme gelmeye başladı. Sürdürülebilir ve sürdürülebilirlikle bağlantılı tahviller de geçtiğimiz yıllara göre daha yüksek ihraç hacimleri görüyor. S&P'nin verilerine göre, tüm bu gelişmeler göz önünde bulundurulduğunda toplam sürdürülebilir tahvil hacmi 2022 yılı itibarıyla 1,5 trilyon ABD dolarını aşabilir.
Varlığını sürdürmek isteyen tüm şirketlerin, sürdürülebilirliği en önemli gündem olarak görmesi ve tüm stratejik planlarına ÇSY perspektifinden sürdürülebilir kalkınmayı dahil etmesi büyük önem taşıyor.

DEVLETLERİN KATKI SAĞLADIĞI SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA METOTLARIN, ÜLKELERİN FİNANSAL VE REEL SEKTÖRLERİ ÜZERİNDE OLUMLU ETKİLERİ OLDUĞU GÖZLEMLENİYOR. GERÇEK VE TÜZEL KİŞİLERE SAĞLANAN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK AVANTAJLARI SAYESİNDE, DEVLETLER TARAFINDAN BİR TEŞVİK MEKANİZMASI YARATILMASI MÜMKÜN.

2 BİNDEN FAZLA ŞİRKET, EMİSYONLARINDA AZALTIM HEDEFLERİNİ BEYAN ETTİ

Verilere göre, 2021'in dördüncü çeyreği itibarıyla 2100'den fazla şirket, Bilim Temelli Hedefler Girişimi (Science-based Targets Initiative, SBTI) ile uyumlu olarak kapsam 1, 2 ve/veya 3 emisyonlarında azaltım hedeflerini beyan etti. Bu şirketler arasında karbon yoğun sektörlerin de yer aldığını özellikle belirtmek gerekiyor. Şirketlerin net-sıfır hedefi vermesi ve 2030 yılına kadar emisyonlarını anlamlı bir şekilde azaltabilmesi için sürdürülebilir finansman seçeneklerinden faydalanması artık bir gereklilik haline geldi.
Enerji alanında hizmet gösteren bir şirketin faydalanacağı bir yeşil kredi veya yeşil tahvil, tüm sektörün yenilenebilir enerji dönüşümünde kilit rol oynayabilir. Üretim alanında hizmet gösteren bir şirket, sürdürülebilir finansman seçeneklerinden yararlanmak istediğinde hem üretim emisyonlarını düşürebilir hem de doğa dostu ürünlerin portföydeki hacmini artırarak bir ürünün yaşam süresi boyunca sebep olacağı karbon ayak izini azaltabilir.
Öte yandan Avrupa Birliği (AB), mevcut emisyonlarını 2030 yılına kadar 1990'lar seviyesinin %55 altına çekmeyi, 2050 yılında ise karbon nötr olmayı hedefliyor. Bunun için bir takım yeni uygulamaları hayata geçirmeyi planlıyor.
Bu uygulamalar arasında en önemlilerden biri 2026 yılında yürürlüğe girmesi planlanan Sınırda Karbon Mekanizması.
Bu mekanizma ile AB, ticari partnerlerini de emisyonlarını azaltmaya teşvik edecek.
Bu uygulamayla ilk aşamada demir demir-çelik, çimento, gübre, elektrik ve alüminyum gibi karbon yoğun sektörlere ek vergi yükümlülükleri gelmesi planlanıyor. Bu uygulama ülkemizdeki ihracatçılara, 777 milyon euroluk ekstra yükümlülük getirebilir; yalnızca doğrudan emisyonlar dikkate alındığında ise bu maliyetler 399 milyon euroya düşebilir. Şirketlerin bu ve benzeri uygulamalardan olumsuz etkilenmemesi için yeşil dönüşümü hızlandırmaları gerekiyor.
Sürdürülebilir finansman kaynakları da bu dönüşümde teşvik edici bir rol oynayabilir.



BEŞ YIL VADELİ, 350 MİLYON EURO TUTARINDA İŞLEM GERÇEKLEŞTİRDİK

Arçelik olarak, geçtiğimiz yıl, uluslararası piyasalara yeşil tahvil ihracı gerçekleştiren ilk reel sektör şirketi olarak 350 milyon euro tutarında, toplam beş yıl vadeli bir işlem gerçekleştirdik. Proje seçim aşamasında, Arçelik'in yeşil dönüşüme destek veren projelerini, toplam
22 fabrikadaki üretim, AR-GE ve çevre
mühendislerine anlattık; projeleri bu anlayışla kategorilere ayırmaları için onları yönlendirdik.
Bu zorlu süreçlerin ardından, yeşil tahvil işlemimizin çerçeveye ve çevresel kriterlere uyumunun doğrulanması için İkinci Parti Görüşü (SPO) süreci adı verilen ve tüm basamaklarda kurguladığımız yapının denetlenmesini sağlayan bir sürecin içine girdik.
Burada SPO verme yetkisi olan bir şirket ile karşılıklı veri ve bilgi paylaşımı süreci geçirdik ve yeşil tahvilimiz bağımsız görüşten de onayını aldı.
Arçelik bu tahvil işlemiyle birlikte, Türkiye'den uluslararası piyasalara tahvil ihracı gerçekleştiren ilk reel sektör şirketi oldu.
Tahvil işlemimizi anlattığımız bilgilendirme roadshowlarına toplam 55 yatırımcı katıldı, 190 yatırımcı tahvil için teklif verdi ve 155 yatırımcı tahvili satın aldı. Avrupa, Birleşik Krallık ve ABD merkezli olan yatırımcı tabanı, çoğunlukla varlık yöneticileri, bankalar ve sigorta şirketlerinden oluşuyor. Tüm bu süreçlerin sonunda, ileriye dönük sürdürülebilirlik stratejimize inanan yatırımcılardan 350 milyon euroluk tahvile 4,5 kat daha fazla talep geldi. Faiz %3,5 olarak düşünülürken yatırımcılardan gelen bu talep sayesinde %0,5 düştü. Bu ihraç sayesinde finansal yükümüzü azaltırken sürdürülebilirlik hedeflerimize ve vizyonumuza bağlılığımızı bir kez daha kanıtlamış olduk.
Son olarak, devletlerin katkı sağladığı sürdürülebilir kalkınma metotlarının ülkelerin finansal ve reel sektörleri üzerinde olumlu etkileri olduğu gözlemleniyor.
Gerçek ve tüzel kişilere sağlanan sürdürülebilirlik avantajları sayesinde, devletler tarafından bir teşvik mekanizması yaratılması mümkün.
Avrupa'nın bazı ülkelerinde uygulanan Enerji Verimliliği Fonu, enerji verimli yeşil konut mortgage kredileri, çevreci taşıt kredileri, normal faiz oranlarına göre avantaj sağlanan yeşil ve sürdürülebilir krediler, sürdürülebilir yatırımlara maddi devlet teşviki sağlanması gibi konular, sürdürülebilirlik anlamında iyi uygulamaların sayısını artırabilir.



İ. DENİZ UZGAN
Şirketsan Finansman ve Risk Yönetim Müdürü

UYGUN MALİYETLİ FİNANSMANA ERİŞİM

2018 kur krizini, Türkiye'nin yaşadığı diğer krizlerden ayıran en önemli farkın, krizin etkilerinin çok uzun sürmesi ve günümüzde de artarak devam etmesi olduğu görülüyor. Burada özellikle, Covid-19 salgınının küresel düzeyde yarattığı etki ve yakın çevremizde yaşanan jeopolitik gelişmelerin etkili olduğu aşikar. Yine aynı dönemde, tedarik kanallarında yaşanan sıkıntılar nedeniyle ham madde ve lojistik fiyatlarında kayda değer artışlar yaşandı ve bu durum firmaların işletme sermayesi ihtiyaçlarını önemli ölçüde artırdı.



2018 yılı başından itibaren, gelişmiş ülke merkez bankalarının politika değişikliklerinin gelişmekte olan ülkelere dönük olumsuz etkileri sonucu, 2018 yılı Ağustos ayı ile birlikte, Türkiye finansal piyasalarında büyük ölçekli dalgalanmalar yaşanmıştır. Küresel piyasalarda artan risk algılamaları ile gelişmekte olan ülkelerden çıkış eğilimi, petrol ve hammadde fiyatlarındaki artış ile ABD'nin Türkiye'ye yönelik yaptırım açıklamaları, yurtiçinde piyasaları olumsuz etkileyen en önemli dışsal etkenler olmuştur. İlave olarak, yurtiçinde de yaşanan gelişmelerin de etkisiyle çok sayıda not düşüşü gerçekleşmiş ve Türkiye'nin CDS seviyeleri tarihi yüksek seviyelere ulaşmıştır. Yurtiçi ve yurtdışı gelişmelerin sonucunda, gerek kamu maliyesinin, gerekse özel sektörün borçlanma maliyetlerinde misli artışlar yaşanmıştır.

2018 kur krizini, Türkiye'nin yaşadığı diğer krizlerden ayıran en önemli farkın, krizin etkilerinin çok uzun sürmesi ve günümüzde de artarak devam etmesi olduğu görülmektedir. Burada özellikle, Covid-19 salgınının küresel düzeyde yarattığı etki ve yakın çevremizde yaşanan jeopolitik gelişmelerin etkili olduğu aşikardır. Yine aynı dönemde, tedarik kanallarında yaşanan sıkıntılar nedeniyle hammadde ve lojistik fiyatlarında kayda değer artışlar yaşanmıştır ve bu durum firmaların işletme sermayesi ihtiyaçlarını önemli ölçüde arttırmıştır. Bu dönemde, Türk sanayicisi ve KOBİ'lerin karşılaştığı en büyük sorun, finansman maliyetlerinde, tüm öngörülerin üzerinde gerçekleşen artışlar ve piyasalarda, özellikle de döviz kurunda yaşanan aşırı oynaklık olmuştur. Günümüzde finansman giderleri firma karlılığını en çok etkileyen kalem durumundadır. İstanbul Sanayi Odası'nın yapmış olduğu, 26 Mayıs 2021 tarihli, "Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu Araştırması"nda finansman giderlerinin faaliyet karına oranı yüzde 62,2 olmuştur. Bu çalışmadaki firmalar, bankaların kurumsal ticari kategorideki müşteri olarak değerlendirdiği firmalar olduğu için, genel olarak daha uygun şartlarda kredi kullanabilmektedir. KOBİ grubundaki firmalar üzerindeki finansman gideri yükü çok daha ağır olmaktadır.

ARTAN FİNANSMAN MALİYETLERİ ÖZKAYNAKLARI ERİTİYOR

Yine aynı çalışmada, artan finansman maliyetlerinin, firmaların özkaynaklarını erittiği, buna karşılık borçluluk oranlarında ciddi artışlara yol açtığı görülmektedir. 2018 yılı ile birlikte ilk kez yüzde 60'ların üstüne çıkan toplam borçların payı, takip eden yıllarda artış eğilimini sürdürmüştür. 2020 yılında ise toplam borçların payı yüzde 68,4 yükselirken, özkaynakların payı yüzde 31,6 seviyesine gerilemiştir. Yine aynı dönemde, kısa vadeli mali borçların toplam mali borçlar içindeki payına baktığımızda, 2017 ve 2018 yıllarında artış eğilimi gösteren bu oranın 2019'da yüzde 41,4'e, 2020'de ise yüzde 41,2'ye gerilediğini görüyoruz. Son iki yılda gerek borç yapılandırmaları gerekse farklı finansal enstrüman seçeneklerine rağmen kısa vadeli mali borçların toplam mali borçlar içindeki payı yatay seyrini korumuştur.

Uygun maliyetli finansmana erişim konusunda, KOBİ'lerin gerek ölçek, gerekse pazarlık gücü





açısından çok daha kötü bir yerde olduğu görülmektedir. Sanayi Bakanlığı tarafından yayınlanan son verilerde, Türkiye'de küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) ülkenin imalat sanayisinde faaliyet gösteren işletmelerinin yüzde 95,5'ini oluşturduğu belirtilmektedir. İmalat sanayisindeki istihdamın ise yüzde 61,1'ini oluşturan yine küçük ve orta büyüklükteki işletmelerdir. KOBİ'lerin esneklik; değişen koşullara hızla uyum sağlayabilmesi gibi avantajlı yönler ile üretim, yönetim, pazarlama; insan kaynakları ve finansman konusunda yaşadıkları sorunlar gibi dezavantajlı oldukları yönleri bulunmaktadır.

Gerek kamu maliyesi, gerekse de özel sektör finansman maliyetlerinde çok yüksek artışlara yol açan yurtiçi ve yurtdışı gelişmelerin etkisiyle, Türkiye'nin CDS oranları; tarihinin en yüksek seviyelerini görmüştür. Gösterge niteliğinde olan 5 yıllık CDS seviyesi, 8 Mart 2022 tarihinde gördüğü 702'lik değer ile son 20 yılın en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Türkiye'nin risk priminin bu kadar yüksek olması, tüm borçlanma faizlerine önemli ölçüde etki yapmaktadır.

FİRMALAR YENİLİKÇİ VE YARATICI ÇÖZÜMLERE YÖNELMELİ

Yukarıda da detaylı bir şekilde bahsedildiği üzere son 3 yıllık süreçte, firmaların uygun maliyetli finansmana erişiminde ciddi sıkıntılar yaşanmış, firmaların finansman maliyetlerinde ciddi artışlar yaşanırken özkaynaklardaki erime hızlanmıştır. Bu koşullarda, kısa dönemde hızlı bir düzelme beklenmediği için, firmaların daha yenilikçi ve daha yaratıcı çözümlere yönelmesinde faydalar bulunmaktadır. Bu bağlamda, geleneksel banka-kredi ilişkisi dışında farklılık yaratacak açılımlarda bulunmak gerekecektir. Türk sanayisi ve insanının en büyük avantajı, zor ve değişken ekonomik koşullara hızla adaptasyon yeteneğinin çok gelişmiş olmasıdır.

Firmalar bu çetin dönemde, banka kredilerine ilave olarak ticari varlıklarını en optimal yöntemlerle kullanarak, işletme sermayesi ihtiyaçlarına destek olmak durumundadır. Özellikle, sigorta ettirilmiş ihracat alacakları teminat gösterilerek, piyasa koşullarına göre çok ekonomik iskonto oranları bulmak mümkündür. Eximbank ve diğer sigorta kuruluşlarının, halihazırda bu yönde uygulanan bir çok programı bulunmaktadır. Yine, DBS iskontosu, tedarikçi finansmanı programları, akreditif ve avalli bono iskontoları önemli finansman modelleri olarak günlük hayatımızda yer almaktadır. Ayrıca etkin bir stok yönetimi, ihtiyaç duyulan hammaddenin bir kısmının akredite depolarda bulundurulması ve diğer hammadde finansman modelleri (Commodity Finance), uygun maliyetli finansmana erişimde diğer yaratıcı çözümlerdir.

SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANSMAN KAPSAMINDA YEŞİL FİNANSMAN İMKANLARI BÜYÜK FIRSATLAR İÇERİYOR. YEŞİL FİNANSMAN TERİMİ, DOĞA DOSTU, ÇEVREYE FAYDALI VEYA DAHA AZ ZARARLI ÜRÜNLERİN KULLANILMASI VE PROJELERİN UYGULANMASI İÇİN FİNANS KURULUŞLARI TARAFINDAN UYGUN FIRSATLAR SUNULARAK BU ÜRÜN VE PROJELER FİNANSE EDİLMELİ.

YEŞİL FİNANSMAN ÖNEMLİ FIRSATLAR SUNUYOR

Geleneksel finansman modellerine ilave olarak, firmaların sürdürülebilir finansman kapsamında yeşil finansman imkanları büyük fırsatlar içermektedir. Yeşil finansman terimi, doğa dostu, çevreye faydalı veya daha az zararlı ürünlerin kullanılması ve projelerin uygulanması için finans kuruluşları tarafından uygun fırsatlar sunularak bu ürün ve projelerin finanse edilmesidir. Burada düşük faiz oranları, düşük banka masrafları, çevreci kuruluşlara bağışlar, vb. yollarla müşterilerin "yeşil" finansal ürünler kullanmaları teşvik edilmektedir. Yeşil finansman günümüzde sürdürülebilir küresel kalkınmanın önemli ayaklarından biri olarak görülmektedir. Yeşil finansman, yatırım, bankacılık ve sigorta ürünleri vb. gibi çok çeşitli finansal ürün ve hizmetleri kapsamaktadır. Bu finansman modelinde baskın finansal araçlar borç ve öz sermayedir. Artan talebi karşılamak için yeşil tahviller ve karbon piyasası araçları gibi yeni finansal araçların yanı sıra yeşil bankalar ve yeşil fonlar gibi yeni finansal kuruluşlar oluşturulmaktadır. Yenilenebilir enerji yatırımları, sürdürülebilir altyapı finansmanı ve yeşil tahviller, yeşil finansman faaliyetleri içinde en çok ilgi duyulan ve talep gören alanlardır.

Düşük karbon, daha verimli kaynak kullanımı ve sürdürülebilir bir ekonomiye geçişi hedefleyen Avrupa Birliği, sürdürülebilir kalkınmayı destekleyen bir finansal sistem kurma çabalarını hızla sürdürmektedir. Sera gazı salımının yüzde 40 azaltılmasının da içinde bulunduğu 2030 hedeflerine ulaşmak için gerekli olan yıllık 180 milyar Euro değerindeki yatırım boşluğu, kamu sektörü ile finans sektörünün el ele vermesiyle doldurulacaktır. Bu bağlamda, Avrupa'nın en büyük 10 bankası, 2030'a kadar toplam 1,5 trilyon dolar yeşil finansman sağlayacağını ve sağlanmasına aracılık edeceğini taahhüt etmiş durumdadır.

TÜRKİYE BANKACILIK SEKTÖRÜ, SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMADA KENDİSİNE DÜŞEN ROLÜN NE DENLİ KRİTİK OLDUĞUNU KAVRADI VE BU KONUYA İLİŞKİN GÖNÜLLÜ ADIMLARINI 2016 YILINDAN SONRA HIZLANDIRDI.

TÜRK BANKALARI DÖNÜŞÜME AYAK UYDURDU

Türkiye bankacılık sektörü, sürdürülebilir kalkınmada kendisine düşen rolün ne denli kritik olduğunu kavramış ve bu konuya ilişkin gönüllü adımlarını 2016 yılından sonra hızlandırmıştır. Son yıllarda Türk bankalarının en önemli dış finansman kaynaklarından biri olan sendikasyonlar, bu dönüşüme ayak uydurmuş ve finansal piyasalarda "yeşil sendikasyon" olarak da adlandırılan sürdürülebilirlik kriterlerine endeksli sendikasyonların ağırlığı her geçen gün artmıştır. Son verilere göre bugün dünya finans piyasalarında yeşil kredilerin toplamı 1.4 trilyon dolar seviyelerine kadar yükselmiş durumdadır. 2025 yılında dünyadaki yeşil finansman tutarının 11 trilyon dolar seviyesine ulaşması beklenmektedir.

Türk bankaları, hali hazırda yeşil finansman kapsamında gerek sanayi kuruluşlarına gerekse KOBİ'lere çok cazip finansman olanakları sunmaktadır. Bu bağlamda, bankalar çok sayıda kısa ve uzun vadeli, uygun maliyetli finansman ürünleri sağlamaya başlamıştır. Bu ürünlerin ortak özellikleri, çevre dostu olan ve sürdürülebilirlik kriterlerine uyan firmalara, yeşil sendikasyon çerçevesinde sağlanmasıdır. Ayrıca, bankalar dışında çok sayıda büyük sanayi kuruluşu, yeşil tahvil ihracı da yapmıştır. Söz konusu tahvillerin faiz oranları, geleneksel borçlanma enstrümanlarının çok altında gerçekleşmiştir. Bu bağlamda, firmaların bu dönüşüme uyacak adımları atmaları ve bu kapsamdaki kriterleri sağlamaları, uygun maliyetli sürdürülebilir finansman kaynaklarına ulaşmada hayati öneme sahip olacaktır.

kapak

DR. MAHFİ EĞİLMEZ
Ekonomist - Yazar

UKRAYNA SAVAŞININ DÜNYAYA ETKİSİ



ABD ve Avrupa ülkeleri Rusya'ya karşı Ukrayna'nın yanında doğrudan savaşa girmek yerine ekonomik yaptırımlar uyguladılar. Bunların en başında Rus bankalarının çoğunun SWIFT sisteminden çıkarılması geliyor. Rusya da buna karşılık kendisine yaptırım uygulayan ülkelere satacağı petrol ve doğal gazı dolar ya da euro yerine rubleyle satma kararı aldı.

Rusya, Ukrayna'da kendilerini bağımsız birer devlet olarak ilan eden Donetsk ve Luhansk'ı tanıdıktan sonra Rus ordusu Ukrayna'ya girmeye başlayınca uluslararası gerilim iyiden iyiye tırmandı ve her tarafta piyasalar ağır darbeler aldı. Rusya'ya ekonomik yaptırımlar uygulayarak Ukrayna'ya dolaylı yoldan destek olan Nato ile Rusya arasında bir sıcak savaş çıkması olasılığı az olsa da bu durumun tıpkı İkinci Dünya Savaşı sonrasında yaşandığı gibi uzun süreli bir soğuk savaşın başlangıcı olacağını tahmin etmek yanlış olmaz. Soğuk savaş; iki ya da daha fazla devlet arasında silahlı mücadeleye dönüşmeyen ama her an dönüşebilecekmiş gibi görünen siyasal gerginlik hali olarak tanımlandığına göre bu gerginliğin karşılıklı ticaret, turizm ve finans ilişkilerini en azından zedeleyeceğini söylememiz mümkündür.

ABD ve Avrupa ülkeleri Rusya'ya karşı Ukrayna'nın yanında doğrudan savaşa girmek yerine ekonomik yaptırımlar uyguladılar. Bunların en başında Rus bankalarının çoğunun SWIFT sisteminden çıkarılması geliyor. Rusya da buna karşılık kendisine yaptırım uygulayan ülkelere satacağı petrol ve doğal gazı dolar ya da euro yerine rubleyle satma kararı aldı. Putin, böylece savaşla birlikte hızla değeri düşen rubleye talep yaratarak değerini yükseltmeyi amaçladı. Bu amacına da ulaşmaya başladı çünkü bu karar sonrası ruble değer kazandı.

Bu karşılıklı yaptırımların en az zarar vereceği ekonomilerden birisinin ABD olacağı tahmin ediliyor. Her şeyden önce ABD, savaş mahalline uzak. Ayrıca Rusya doğalgazını kullanmıyor ve karşılıklı ticarette Rusya'ya karşı açık veriyor. Bu ticaret



durdurulduğunda ABD 6 milyar dolarlık ihracatı, Rusya ise 30 milyar dolarlık ihracatı kaybeder. Buna karşılık Avrupa'nın durumu çok karışık. Her şeyden önce Rusya, Avrupa'nın en önemli doğal gaz sağlayıcısı konumunda bulunuyor. Dolayısıyla karşılıklı yaptırımlar çerçevesinde Rusya doğalgazı kesme ya da miktarını azaltma yoluna giderse Avrupa çok zor durumda kalır. Bununla birlikte Rusya'nın da en önemli gelir kaynaklarından birisi Avrupa'ya sattığı doğalgaz karşılığında elde ettiği gelir. Bu durumda Avrupa ile Rusya arasındaki yaptırımlarda her iki taraf da ciddi kayıplar yaşar.

Altın, bu tür gerilimlerde 'güvenli liman' olarak öne çıktığı için ilk günlerde en fazla prim yapan varlığı konumunda bulunuyordu. Aradan geçen zaman savaşa belli ölçüde yumuşama getirdiği için altın ilk günlerdeki çıkışını yitirdi. Dünyayı en çok ilgilendiren malların başında gelen Brent Petrolün değeri de inanılmaz bir hızla yükseldi. Sonrasında petrol fiyatlarında da bir durulma oluştu. Ama fiyat hala çok yüksek bir düzeyde görünüyor. Bu yüksek fiyatlar petrol üreticisi ülkeler dışında kalan bütün ekonomilerin aleyhine bir gelişmeyi işaret ediyor.

Rusya, özellikle otomotiv sanayiinde kullanılan dört önemli metalin (alüminyum, paladyum, titanyum ve nikel) önde gelene üreticilerinden birisi konumunda bulunuyor. Şimdiden bu metallerin fiyatlarında önemli artışlar söz konusu oldu.

Savaşın devam etmesi halinde tedarik zincirinde çok daha ileri bozulmaların ortaya çıkacağını, her alanda fiyat artışlarının hızlanarak devam edeceğini tahmin etmek zor olmasa gerek.

Özetle söylemek gerekirse savaşın dünya ekonomisi üzerinde üç önemli etkisi olacak:

- *Fiyat artışlarının devam etmesi halinde dünyanın her tarafında da başlayan enflasyon yükselişi devam edecek.*
- *Yaptırımlar, dünya ticaretinin kısıtlanmasına ve dolayısıyla da daralmasına yol açacak.*
- *Gerek fiyat artışları ve gerekse dünya ticaretindeki daralma bütün dünyada ekonomik büyümeyi düşürecek ve birçok ülke resesyona girecek.*

TÜRKİYE'NİN DURUMU

Türkiye, bu savaşta, Nato Antlaşması'nın beşinci maddesinde öngörülen işbirliğinin Nato üyesi olmayan Ukrayna'yı kapsamamasından ve Montrö Boğazlar Sözleşmesi'nin Çanakkale Boğazından Karadeniz'e kadar bütün geçişleri denetleme hakkı vermesinden yararlanarak tarafsız kaldı. Bu tarafsızlık yaklaşımı Türkiye'yi, Rusya ve Ukrayna arasında arabulucu konumuna taşıdı. Ne var ki bu tarafsızlık, zaten zor durumda olan ekonomimizin bu savaştan etkilenmemesini sağlayamıyor.

Türkiye ekonomisi, savaşa, enflasyonun yüzde 50'yi aştığı, Merkez Bankası swaplar hariç net rezervlerinin eksi 45 milyar dolar dolayında olduğu, ekonominin risk priminin (CDS primi) 600'lere yakın olduğu bir aşamada yakalanmış bulunuyor. O nedenle savaşın yarattığı gelişmeler Türkiye'ye birkaç yerden darbe vuracak gibi görünüyor: Türk Lirasının değer kaybetmesi enflasyonu daha da yukarıya itiyor. Çünkü ithal maliyetlerimiz hızla artıyor. Sadece kurdaki yükseliş değil doğalgaz ve petrol fiyatlarındaki yükseliş de ekonomimize darbe vuruyor. Yılbaşında 76 dolar olan ham petrolün varili 100 doların üzerine çıkmış durumda. Brent petrolün varil fiyatındaki her 10 dolarlık artış cari açığa 4,4 milyar dolarlık yük getiriyor. Fiyat bu düzeyde kalırsa cari açığa bir yılda 10 milyar doların üzerinde ek yük getirecek. Bir başka sorun turizm gelirlerinde karşımıza çıkacak. Bu konu, krizin nasıl şekil alacağına ve ne kadar süreceğine bağlı olarak değişecek. Eğer kriz bir sıcak savaşa ya da ciddi bir soğuk savaşa doğru evrilirse, Türkiye'nin alacağı tutuma bağlı olarak turizm gelirleri ciddi bir darbe alabilir. Bir başka sorunlu konu kur ve altın fiyatı yükseldikçe Hazine'ye binecek yükte artışa yol açacak olan kur ve altın korumalı mevduat hesaplarıdır. Kur yükselmeye devam ederse farkı ödemekle yükümlü olan Hazine'ye ve dolayısıyla bütçeye ciddi bir ek yük gelebilir.

Rusya, karşılıklı ekonomik ve ticari ilişkiler açısından Türkiye için en önemli ülkelerden birisi. O nedenle hafif ambargolu bir soğuk savaşın daha ciddi ambargolu bir soğuk savaşa ilerlemesi oldukça sıkıntılı sonuçlar yaratabilir. Türkiye, ihtiyacı olan doğalgazın yüzde 33'ünü Rusya'dan, yüzde 21'ini Azerbaycan'dan, yüzde 17'sini İran'dan, yüzde 13'ünü Cezayir'den, yüzde 4'ünü Nijerya'dan, geri kalanını da diğer ülkelerden alıyor. Doğalgaz ithal edilen kaynakların çeşitlendirilmiş olması Türkiye açısından bir avantaj olsa da Rusya'nın ağırlığı önemli. Türkiye'ye gelen yabancı turistler içinde Ruslar birinci sırayı alıyor. Pandemi öncesinde (2019 yılı) Türkiye'ye gelen Rus turist sayısı 7 milyon dolayındaydı (toplam turist sayısının yüzde 13'ü) ve bu turistlerden elde edilen turizm geliri tutarı da 5 milyar dolara yakındı (toplam turizm gelirinin yüzde 14'ü).

RUSYA – UKRAYNA – NATO İLİŞKİLERİ İLK GÜNLERDEKİ SERT GÖRÜNÜMÜNÜ KAYBETMEYE BAŞLAMIŞ GÖRÜNÜYOR. BUNDA 'PİYASA ALDIRMAZLIĞI ETKİSİ'NİN ÇOK ÖNEMLİ KATKISI VAR. PARA KAZANMAYA ODAKLANMIŞ OLAN PİYASA, KOŞULLAR NE OLURSA OLSUN, MEVCUT DURUMDA PARA KAZANMANIN BİR YOLUNU BULUYOR VE BUNU YAPARKEN DE BAŞKA NEDENLERLE KATILAŞMIŞ OLAN İLİŞKİLERİ ESNETEBİLİYOR.

2021 yılında Türkiye'nin Rusya'ya ihracatı 5,8 milyar dolar düzeyine yükselmişti (toplam ihracatın yüzde 2,6'sı.) Bu ihracat miktarıyla Rusya, Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkeler arasında 12'nci sırayı alıyor. Buna karşılık ithalat yaptığımız ülkelerde miktar açısından birinci sırada yer alan Rusya'dan ithalatımız yaklaşık 29 milyar doları buluyor (toplam ithalatın yüzde 10,7'si.)

Rusya – Ukrayna – Nato ilişkileri ilk günlerdeki sert görünümünü kaybetmeye başlamış görünüyor. Bunda 'piyasa aldırmazlığı etkisi'nin çok önemli katkısı var. Para kazanmaya odaklanmış olan piyasa, koşullar ne olursa olsun, mevcut durumda para kazanmanın bir yolunu buluyor ve bunu yaparken de başka nedenlerle katılaşmış olan ilişkileri esnetebiliyor. Geçmişte pek çok olayda bu olguyu yaşadık, bugün de aynı olguyu yaşıyoruz.

Özetle söylemek gerekirse savaşın bu şekilde devam etmesinin Türkiye ekonomisi üzerinde beş önemli etkisi olacak: (1) Faizi düşük tutma ısrarının yarattığı olumsuzluğa ek olarak ortaya çıkan savaşın da etkisiyle kur yükselmeye devam edecek, ithal girdi kullanımının fazlalığı nedeniyle fiyatlar artacak ve enflasyon iyice hızlanacak. (2) TL değer kaybetmeye devam edecek, dünyada büyüme gerileyeceği için ihracatımız düşecek, ithal ürünlere bağımlılığımız arttığı için ithalat pahalanacak ve sonuç olarak cari açık yükselecek. (3) Ekonomiyi canlı tutmak için yapılan vergi indirimleri ve kamu harcama artışları nedeniyle bütçe açığı artacak. (4) Kurun yükselmesini önlemek için yapılan döviz satışları nedeniyle TCMB'nin swap hariç net döviz rezervleri eksiye kalmaya devam edecek. (5) Türkiye enflasyonlu büyümeden resesyona geçecek.

SERHAN SALMAN
Denizbank Ekonomik Araştırma, Strateji ve Proşam Yönetimi Ofisi, Grup Müdürü

YAPTIRIMLARIN GÖLGESİNDE RUSYA İLE TİCARET

Rusya, başta enerji ve tahıl olmak üzere, dünya çapında önemli bir doğal kaynak ve tarım üreticisi ile ihracatçısı olduğundan, ilgili yaptırımlar nedeniyle emtia piyasasında fiyatlar arttı ve birçok ülkede olumsuz etkilerinin yaygınlaşması bekleniyor.

Rusya'nın Ukrayna'ya karşı başlattığı askeri operasyon bu yazıyı yazdığım zaman 27. gününü tamamlıyordu. Neredeyse bir aylık süreç insani tarafta olduğu kadar ekonomik tarafta da oldukça çalkantılı geçti. Bu yazıda konunun ekonomik boyutunu değerlendirmeye çalışacağım. Küresel Covid-19 salgınının sona ermesini beklediğimiz bir dönemde bu olayın gerçekleşmesi zaten küresel ekonomide yaşanan arz sıkıntıları, enflasyon ve borç problemlerini daha da derinleştirecek gibi görünüyor. Değerlendirme çerçevesi olarak operasyonun global ekonomiye yarattığı şokun Türkiye'ye de yaratacağı dolaylı etkinin yanında hali hazırda Türkiye'nin denizden iki ülkeye de sınır komşusu olması dolayısıyla paylaştığı ekonomik ilişkileriyle doğrudan maruz kalacağı etkiye de dikkat çekmeye çalışacağım.

Rusya ile Ukrayna arasında uzun süredir devam eden tansiyonun tırmandığı dönemler olmuştu, ancak Sovyetler Birliği sonrası dönemde Rusya'nın dünya ile karşılıklı ekonomik ilişkileri nedeniyle uluslararası arenada askeri müdahale olasılığı düşük görünüyordu çünkü ekonomik anlamda Rusya aleyhine de olumsuz sonuçları olacaktı. Dolayısıyla askeri operasyon başladığında piyasa tepkisi sert oldu (küresel hisse senedi endekslerinde düşüşler, Brent petrolünün 100 doların üzerine çıkması ve altının 1900 doların üzerine çıkması). Ayrıca ABD ve Avrupa ülkeleri başta olmak üzere Rusya'ya yönelik yaptırımlar da peş peşe açıklanmaya başlandı. Söz konusu yaptırımları 4 ana başlıkta toplayabiliriz. Rusya'nın küresel ödeme sistemlerinden çıkarılması, Rusya'nın ABD dolarına erişiminin kısıtlanması, dış finansman olanaklarının kısıtlanması ve Rusya'dan hidrokarbon ihracatının ve Rusya'nın ithalatının kısıtlanması.



EMTİA PİYASASINDA FİYATLAR ARTTI

Rusya, başta enerji ve tahıl olmak üzere, dünya çapında önemli bir doğal kaynak ve tarım üreticisi ile ihracatçısı olduğundan, ilgili yaptırımlar nedeniyle emtia piyasasında fiyatlar arttı ve birçok ülkede olumsuz etkilerinin yaygınlaşması beklenmekte. Türkiye'nin durumunda ise küresel etkiye ek olarak, hem Rusya hem de Ukrayna Türkiye'nin Karadeniz komşuları ve Türkiye, her iki tarafla da birçok alanda uzun süreli ekonomik ilişkilere sahip. Rusya'da finans, telekomünikasyon, imalat ve inşaat alanlarında faaliyet gösteren Türk şirketleri bulunuyor. Ayrıca Rusya, Türkiye'nin önemli bir turizm ortağı. Bu sene 7 milyona yakın turist beklentimiz vardı. Yaptırımların kapsamına bağlı olarak Türkiye'ye gelen turist sayısında azalma olması muhtemel. Bu azalma turistlerin gelmek istememesinden kaynaklanacak değil, aksine gelmek istese de operasyonel olarak otel ödemesini nasıl yapacak, kredi kartları kabul olacak mı veya bilet fiyatları üç kat artmışken ve ruble değer kaybetmişken artan maliyetleri nasıl karşılayacak gibi problemler mevcut. Türkiye'nin iki ülke ile ticaretini 2021 yılı rakamları ile yandaki tabloda gösterdik. Görüldüğü üzere her iki ülkeye de dış ticaret açığı veriyoruz bunların sebebi; bu ülkelerden yaptığımız hammadde, enerji ve buğday ithalatı. Diğer tarafta taze meyve ve sebzelerimiz için Ukrayna ve Rusya'ya bizim önemli pazarlarımız. Türkiye, önceki krizlerde de deneyimlediğimiz gibi yeni pazarlara uyum sağlama esnekliğine sahip. Umarız bu süreçte de dış ticaretimiz açısından bu esnekliği gösterebiliriz.

Türkiye'nin Rusya ve Ukrayna ile dış ticaret rakamları

(milyar $)	İthalat - 2021	İhracat - 2021
Rusya	29	5.8
Ukrayna	4.5	2.9
Toplam	**33.5**	**8.7**

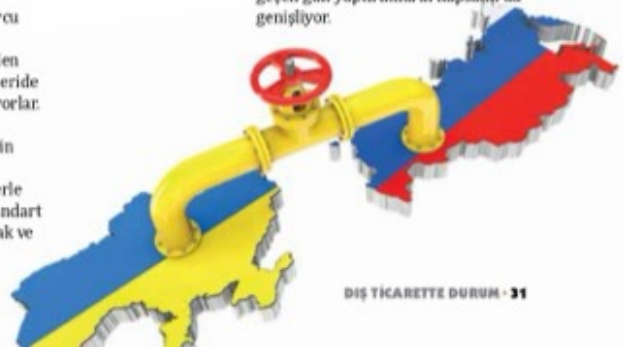
EKONOMİK ETKİYİ HESAPLAMAK MÜMKÜN DEĞİL!

Yaptırımların detayları henüz netleşmediği için ekonomik etkiyi hesaplamak mümkün değil. Ancak insani anlamda tarım ve sağlık gibi sektörlerin yanı sıra enerji alanındaki uzun vadeli sözleşmelerin muaf tutulması gibi olasılıklar mevcut. Yaptırımlar konusunda bir diğer husus global şirketlerin almış olduğu tutum, birçok uluslararası markanın Rusya'yı terk ettiğini görüyoruz. Bu durum Rusya ve Ukrayna arasında bir anlaşma imkanı olsa da Rusya'ya karşı ekonomik baskının devam edeceğine işaret ediyor. Şöyle ki; normal şartlarda böyle bir krizle karşılaşan şirketin belli bir zararı kabullenip, maliyetlerini düşürüp, operasyonlarını belki azaltarak krizin geçmesini ummasını ve tabiri caizse sonrasında işine gücüne devam etmesini beklersiniz. Ama bu kez farklı, tüm zararı kabullenip üzerini çizerek Rusya'dan çıkış yapıyor olmaları buraya uzun süre geri dönmeyi planlamadıklarını anlatıyor.

İşin bir de ödemeler boyutu var. Turizm kısmında kısaca değindiğimiz gibi Rusya ile alışveriş yapmak oldukça zorlaştı. Söylemek istediğim aldığınız sattığınız malların ödemeleri nasıl yapılacak veya yatırımcısınız Rusya'ya yaptığınız yatırımların getirilerini nasıl transfer edeceksiniz. Bildiğiniz üzere transfere aracılık edecek kurumlar bundan imtina ediyorlar. Örneğin Rus bankalarının SWIFT sisteminden çıkartılması keza Visa ve Mastercard'ın kartlı ödemelere ilişkin açıklamaları... Henüz regülasyon netleşmese de Euroclear ve clearstream gibi Eurobond ödemelerine aracılık edecek firmalardaki aksama milyarlarca dolar dış borcu olan Rus firmalarının kupon ödemelerinde sıkıntıya neden olabilir. Ödemelere aracılık eden yapılar yaptırım kapsamına girsin girmesin, ileride zan altında kalma ihtimallerini de dikkate alıyorlar. Peki alternatifler neler, en önemlisi yaptırım uygulamayan bankalar aracılığı ile transferlerin yapılabilmesi, bu durumda bankalar arasında e-mail, telefon, mesajlaşmalarla gibi yöntemlerle yapılabilir. Tabi burada güvenlik problemi, standart belirleme sıkıntısı sebebiyle verimlilik azalacak ve maliyetler artacaktır. Acaba Çin'in CIPS sistemi kullanılabilir mi? Dünya ticaretinin yüzde 40'ının dolar üzerinden yapıldığı hesaplanıyor, aynı hesaba göre Yuan'ın payı yüzde 2'nin altında, o da çok bir çözüm olmayacak gibi ayrıca ABD düşük de olsa CIPS'in Rusya'nın çıkış kapısı olmaması için önlemler almayı planlıyor. Bir diğer kanal Rusya'nın SPFS mesajlaşma sistemi, 2014 yılında Rusya'nın Kırım operasyonu sonrasında yaptırım riskine karşı geliştirdiği sistem. Ancak kendisine uluslararası arenada aradan geçen süreye rağmen yer edinemedi.

YAPTIRIMLARIN DETAYLARI HENÜZ NETLEŞMEDİĞİ İÇİN EKONOMİK ETKİYİ HESAPLAMAK MÜMKÜN DEĞİL. ANCAK İNSANİ ANLAMDA TARIM VE SAĞLIK GİBİ SEKTÖRLERİN YANI SIRA ENERJİ ALANINDAKİ UZUN VADELİ SÖZLEŞMELERİN MUAF TUTULMASI GİBİ OLASILIKLAR MEVCUT.

Kredi kartı tarafında Rusya'nın MIR sistemi var, MIR üzerinden çalışan kartlara rağbet oldukça arttı, bizim ülkemizde de MIR ile işlem yapan bankalarımız mevcut, en azından MIR kartlı ödemelerde yardımcı olabilir. Bunun dışında Rusya Merkez Bankasının diğer ülke merkez bankaları ile swap anlaşmaları yapması mümkün ve Rusya'ya yapılacak ödemelerin Ruble üzerinde yapılması sağlanabilir. Yaptırımlar şimdilik kısmi olduğu için Ruble ödeme mekanizması çalışabilir. Sonuç olarak transferlerin nasıl devam edeceği netlik kazanmış değil ve her geçen gün yaptırımların kapsamı da genişliyor.



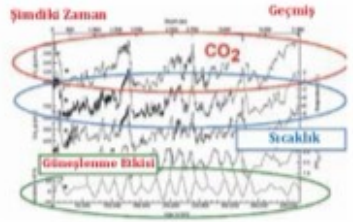
PROF. DR. A. BERİL TUĞRUL
Akademisyen

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ İÇİN ÜRETİLEN İNİSİYATİFLER VE ENERJİ POLİTİĞE OLASI YANSIMALARI

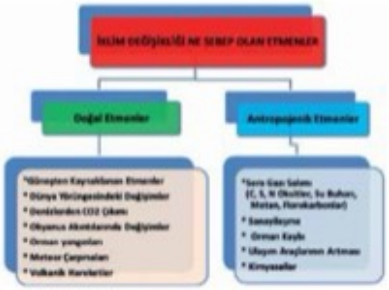
Gündemi işgal eden konuların başında "İklim Değişikliği" mevzusu geliyor. Dünyada iklim konusunda göz ardı edilemeyecek pek çok değişimler gözleniyor. Dünya-atmosfer sisteminin enerji bilançosu farklı nedenlerle negatif veya pozitif yönde etkilenebiliyor. Pozitif yöndeki değişim "Küresel Isınma" olayına, negatif yöndeki değişim ise "Küresel Soğuma" olayına neden oluyor. Halen dünya, genel olarak küresel ısınma sürecinde bulunuyor.



Bilindiği üzere, günümüzde gündemi işgal eden konulardan önemli biri "İklim Değişikliği" mevzusudur. Gerçekten de dünyada iklim konusunda göz ardı edilemeyecek değişimler gözlenmektedir. Burada şunu belirtmek yerinde olur ki; dünya var olduğundan bu yana iklim değişiklikleri hep kendini göstermiştir. Bir başka deyişle çağlar boyu süren bir devinim söz konusudur (Şekil 1).
Bu devinim, esas itibarıyla dünyanın güneşten aldığı enerjiye ve dolayısıyla dünyanın enerji bilançosunu değiştiren süreçler bağlamında etkin olmaktadır. Dünya-atmosfer sisteminin enerji bilançosu farklı nedenlerle negatif veya pozitif yönde etkilenebilmektedir. Pozitif yöndeki değişim "Küresel Isınma" olayına, negatif yöndeki değişim



Şekil 1: Çağlar Boyu İklimi Etkileyen Etmenlerdeki Değişim



Şekil 2: İklim değişikliğine Sebep Olan Etmenler

ise "Küresel Soğuma" olayına neden olmaktadır. Halen dünya, genel olarak küresel ısınma sürecinde bulunmaktadır. Dünyanın enerji bilançosunun değişimine neden olan birçok etmenden bahsedilebilir. Söz konusu etmenler farklı şekillerde sınıflandırılabilirse de (yalın bir ayırımlamayla) iki ana başlık altında toplanabilir (Şekil 2).
Doğal nedenler; çoğu kozmik kaynaklı olan doğal etmenler olup genel olarak "müdahale edilmesi mümkün olamayan" niteliğine sahip bulunmaktadırlar. Ancak, antropojenik nedenler için insan katkısının azaltılabilir olacağı öngörülmektedir.

İnsanoğlunun iklim değişikliğine olan başlıca ve önemli etkisinin "sera gazlarının artmasını hızlandıran aktiviteler" olduğu kabul edilmektedir. Nitekim, Şekil 2'den anlaşılacağı üzere antropojenik diğer bazı etmenler de yine (dolaylı olarak) sera gazı emisyonunun artmasına sebep olabilmektedirler.
İnsanoğlunun sera gazı salımında etkinliği, sanayi devriminden sonra önemli ölçüde kendini göstermiş bulunmaktadır. Ayrıca antropojenik etkilerin, sanayi devrimiyle birlikte 19'uncu yüzyıldan itibaren etkinliğinden bahsedilebilirse de günümüzde söz konusu bu etkiler yadsınamaz boyutlara gelmiş bulunmaktadır.
Yazık ki, insanoğlu bu etkileri ilk dönemlerde göz ardı etmiş ve nihayet tüm dünya için durum tehlikeli boyutlara gelince konu gündemde yerini almıştır. Nitekim bu mevzuda üretebilecek çözümlere ilişkin çalışmalar, ancak 20'inci yüzyılın son döneminde ciddiyet kazanmıştır denebilir. Ancak doğal yoldan bilhassa denizlerden çıkan karbondioksit salımı da yadsınamaz boyutlardadır.

ANTROPOJENİK ETKİLERİN, SANAYİ DEVRİMİYLE BİRLİKTE ETKİNLİĞİNDEN BAHSEDİLEBİLİRSE DE GÜNÜMÜZDE SÖZ KONUSU BU ETKİLER YADSINAMAZ BOYUTLARA GELMİŞTİR. İNSANOĞLU BU ETKİLERİ İLK DÖNEMLERDE GÖZ ARDI ETMİŞ VE NİHAYET TÜM DÜNYA İÇİN DURUM TEHLİKELİ BOYUTLARA GELİNCE KONU GÜNDEMDE YERİNİ ALMIŞTIR.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ KONUSUNDA ULUSLARARASI İNİSİYATİF GİRİŞİMLERİ

İklim değişikliği konusunda önemli ve yadsınamaz etkiler kendini gösterince andropojenik etkileri azaltmaya yönelik bazı uluslararası çalışmalar, etkinlikler ve inisiyatifler ortaya konmaya başlamıştır. İlk olarak 1972'de Stockholm'de "Birleşmiş Milletler-BM (United Nations-UN)" tarafından "İnsan Çevresi Konferansı" düzenlenmiş ve konuya ilişkin bir deklarasyon yayınlanmıştır. 15 yıl sonra, 1987'de "Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu" oluşturulmuş ve "Bizim Doğal Geleceğimiz (Our Common Future)" başlığı ile bir uyarı raporu yayınlanarak ekonomik kalkınma programlarında düzenlemeler yapılmasının gerekliliği belirtilmiş ve "sürdürülebilirlik" kavramı betimlenmiştir.
1992 Yılında Rio'da BM tarafından hayli geniş kapsamlı bir konferans düzenlenmiş ve hemen tüm ülkelerin imzaladığı bir rapor yayınlanmıştır. Bu raporda dört ana başlık altında toplanacak konular belirlenmiştir. Bu başlıklar ülkeler için; "durum tespiti", "yapılması gerekenler", "mevzuat ve işbirliği" ile "denetim" konularını içermektedir.
Rio zirvesi sonrasında somut teknik limitlerin belirlendiği Kyoto Protokolu 1997'de imzaya açılmış ve bu protokolün ekinde, ülkeler "zengin ülkeler" ve "gelişmekte olan ülkeler" olarak iki grupta toplanmıştır. Önemli bir teknik inisiyatif olan Kyoto protokolü; (Türkiye'nin de dahil olduğu) gelişmiş Ek 1 ülkelerinin, sera gazı salımlarını azaltmalarını kabul etmelerini ve 2008-2012 yılları arasında, 1990 yılı seviyesinden ortalama yüzde 5 aşağıya çekilmesini istemekte, aksi takdirde (oluşturulacak Karbon Borsası bağlamında kota alımı alarak) ilave ödeme yapmalarını öngörmekteydi. Kyoto protokolü ABD dışındaki

dosya

hemen her ülke tarafından imzalanmıştır. Ancak, o dönemde dünyada en büyük sera gazı salımı yapan ülke olan ABD'nin protokolü imzalamamış olması ve ilaveten 2012'ye yaklaşılırken 2008 ekonomik krizinin yaşanması ve bu ekonomik krizin etkilerinin uzun ve tüm ülkeler için yıpratıcı olması sonucunda Kyoto protokolü gerekleri yerine getirilememiştir.
Bu arada 1992'deki Rio Zirvesi'nden 10 yıl sonra ve 20 yıl sonra sırasıyla Johannesburg ve "Rio+20" zirveleri toplanmış ve alınan yol belirlenmeye çalışılmıştır. Ancak önemli bir gelişim sağlanamadığı gözlenmiş olup zirveler başarısızlıkla sonlanmıştır. 2020'ye yaklaşılırken Kyoto'nun uygulanmasının güçlüğü de kendini göstermiştir.

2015 YILINDA ALINAN KARARLAR, 2020 YILINDAN SONRA YÜRÜRLÜĞE GİRMESİ BENİMSENDİ

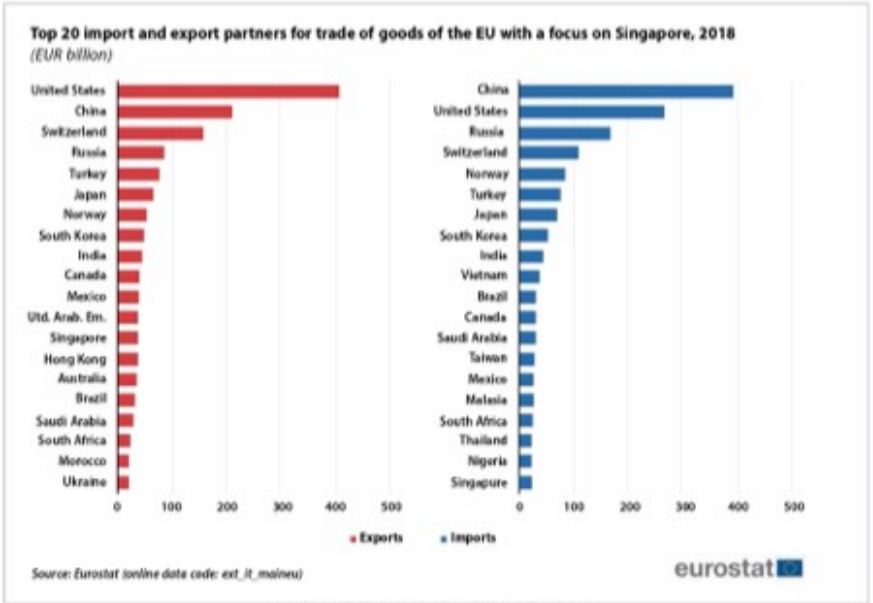
Konuya ilişkin değinilen girişimlerden sonra; iklim değişikliğini önlemek için 2015 yılında COP-21 olarak da nitelenen 21'inci BM Toplantısı Paris'te toplanmıştır. Bu bağlamda Aralık 2015'te üzerinde mutabakat sağlanan kararlar oluşturulmuştur. Söz konusu kararlar "oybirliği" ile kabul edilmiştir. Burada dikkat çeken husus, (Kyoto Protokolünü imzalamayan) ABD'nin de bu kararları imzalamış olmasıdır. (ABD, Başkan Trump döneminde bu anlaşmadan çekileceğini açıklamış olmakla beraber şimdiki Başkan Biden tekrar bu anlaşmayı tanıyacağını belirtmiş bulunmaktadır).
Paris İklim değişikliği ile alınan kararlar beş ana başlıkta toplanabilmektedir. Bunlar; "Sıcaklık ve Uzun Dönem Hedefleri", "Uyum ve Revizyon Mekanizması", "Karbon Piyasalarının Kurulması", "Şeffaflık" ve "Finansman" olarak betimlenmiştir. Burada ilk hedef olarak devletlerin uzun vadeye yönelik ortalama küresel sıcaklık artışının, sanayileşme öncesi dönemdeki seviyenin 1,5°C ile sınırlandırılması çalışılmalarını içermektedir.
2015 yılında toplanan COP21'de oluşturulan Paris İklim Değişikliği Anlaşması'nın kararlarının (Kyoto Protokolü'nün 2020'de sona eriyor olması nedeniyle) 2020 yılından sonra yürürlüğe girmesi benimsenmiştir. Aynı zamanda Paris Anlaşması; 2050 ve sonrasına ilişkin uzun vadeye yönelik düşük karbonlu ve "Nötr Karbon" ekonomisine geçiş planları kapsamında ulusal katkı beyanlarının hazırlanmasını ve ilgili gelişmelerin her beş senede bir açıklanmasını gerekli kılmaktadır. Son olarak Kasım 2021'de (Rusya ve Çin'in katılmadığı) Glasgow COP26 toplantısında, daha kuvvetli bir inisiyatifin ortaya konulması beklenirken (Hindistan'ın karşı çıkması ile) niyet belirtimi ile toplantı dağılmıştır.
İklim değişikliği ile ilgili bahsedilen tüm bu zirve ve toplantılarla ortaya konulanlardan ayrı olarak AB tarafından, 11 Aralık 2019 tarihinde "Avrupa Yeşil Mutabakatı (European Green Deal) olarak nitelenen ve AB ekonomisinin dönüşümüne hizmet edecek yeni bir büyüme stratejisini ifade eden inisiyatifin oluşturulduğu duyurulmuştur. Öz olarak, "Avrupa Yeşil Mutabakatı", ön çalışmaların 2020'li yıllarda yapılmasını, 2030'da konunun ciddiyetle ele alınmasını ve 2050'ye kadar net sera gazı emisyonlarının sıfırlanmasını hedefleyen bir mutabakat olarak betimlenmiştir. Bu bağlamda, emisyonların azaltılması ve yaşam kalitesinin artırılmasının amaçlandığı da belirtilmektedir.
Avrupa Yeşil Mutabakat inisiyatifi kapsamında belirlenen stratejik hedefler; "Temiz Enerji", "Sürdürülebilir Sanayi", "İnşaat ve Renovasyon", "Tarladan Sofraya", "Kirliliğin Ortadan Kaldırılması", "Sürdürülebilir Hareketlilik" ve "Biyoçeşitlilik" olarak betimlenmiştir.

AVRUPA YEŞİL MUTABAKAT İNİSİYATİFİ KAPSAMINDA BELİRLENEN STRATEJİK HEDEFLER; "TEMİZ ENERJİ", "SÜRDÜRÜLEBİLİR SANAYİ", "İNŞAAT VE RENOVASYON", "TARLADAN SOFRAYA", "KİRLİLİĞİN ORTADAN KALDIRILMASI", "SÜRDÜRÜLEBİLİR HAREKETLİLİK" VE "BİYOÇEŞİTLİLİK" OLARAK BETİMLENMİŞTİR.

AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI, ÜLKE VE TOPLUMLARI ETKİLEYEBİLECEK BİR NİTELİK TAŞIYOR

Burada şunu belirtmek yerinde olacaktır ki, ilk bakışta "Avrupa Yeşil Mutabakatı", iklim değişikliği konusunda, Avrupa Birliği'nin benimsediği bir uygulama mutabakatı gibi görünmektedir. Ancak bu mutabakat, AB ticaretinde yer alan ve söz konusu inisiyatife uygun ve uyumlu üretim ve ticaret yapanlarla AB'nin ilişkilerinin sürdürülebileceğini de ifade etmektedir. Bir başka deyişle, "Avrupa Yeşil Mutabakatı" sadece AB ülkelerini değil global ilişkiler çerçevesinde dünyanın farklı bölgelerindeki ülke ve toplumları etkileyebilecek bir nitelik taşımaktadır.
Dolayısıyla önümüzdeki yıllarda tüm dünyaya yansımaları olabileceği anlaşılan bir düzeni betimlemektedir.
Ayrıca, üzerinde durulması gereken önemli bir husus; Avrupa Yeşil Mutabakat için ilk sırada bahsedilen stratejik hedefin enerji konusu olmasıdır denebilir. Bu bağlamda, "Avrupa Yeşil Mutabakatı"na uyum sağlamaya yönelik olarak başlangıç noktası enerji konusunun olacağı anlaşılmaktadır.
Türkiye açısından konu ele alındığında, öncelikle Türkiye'nin gelişmiş ülkelerle birlikte EK 1 listesinde yer alıyor olması nedeniyle ileri inisiyatif yaptırımlarının muhatabı olması söz konusudur. Öte yandan, Türkiye Paris Anlaşması'nı imzalamış ve Ekim 2021'de TBMM'den geçirmiştir. Dolayısıyla Paris Anlaşması artık Türkiye için bağlayıcılık kazanmış olmaktadır.
Bu durumda, Türkiye'nin sektörlerinin yenilikçi dönüşümü gerçekleştirebilmek için uyumlu çevre ve enerji politikalarını, ilgili hukuki yönlendirmeleri, uygun finansman mekanizmalarını oluşturması gerekmektedir. Bu bağlamda var olan Kalkınma Planı, Sanayi Stratejisi, Enerji Piyasası ve Arz Güvenliği Strateji Belgesi vb. gibi uzun vadeli planlama dokümanlarının yeniden gözden geçirilmesi gerekli olacaktır. Bir başka deyişle tüm eylem planlarının iklim değişikliğiyle mücadeleyi esas alacak biçimde bütüncül bir bakış açısıyla yeniden ele alınması ve düzenlenmesi söz konusu olmaktadır.
"Paris Anlaşması" ve "Avrupa Yeşil Mutabakatı" inisiyatiflerinin hayata geçirilmesiyle öncelikle ekonomik bağlamda yansımaların kendini göstermesi beklenmektedir. Ancak ekonomiyi de enerji politik ve genel siyasi eylemler tetiklediğinden söz konusu tüm bu konuların tümsel bir yaklaşımla revize edilmesi gündeme gelecektir.

TÜRKİYE'NİN SEKTÖRLERİNİN YENİLİKÇİ DÖNÜŞÜMÜ GERÇEKLEŞTİREBİLMEK İÇİN UYUMLU ÇEVRE VE ENERJİ POLİTİKALARINI, İLGİLİ HUKUKİ YÖNLENDİRMELERİ, UYGUN FİNANSMAN MEKANİZMALARINI OLUŞTURMASI GEREKMEKTEDİR.



Şekil 3: AB'nin En Fazla İhracat ve İthalat Yaptığı İlk 20 Ülke

dosya

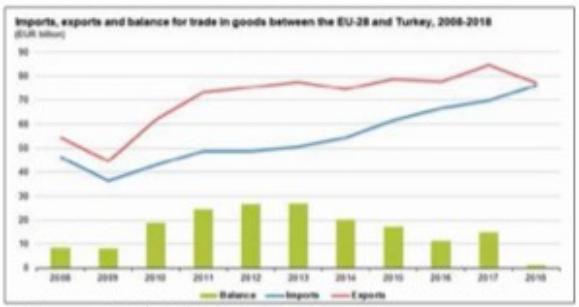
Buna karşın, "Avrupa Yeşil Mutabakatı"nın uygulanmasının AB ve AB üyelerinin güdümünde olacağı göz önüne alındığında ikircikli durumların ortaya çıkabileceğini düşündürmektedir. Dolayısıyla AB ile ilişkili ülke ve firmalar için yadsınamaz etkileri olacaktır. Bu ülkeler arasında; Çin, Rusya, Hindistan, Japonya ve de Türkiye sayılabilir. Konuyu daha rasyonel şekilde değerlendirmek için AB ile en çok ticari ve ekonomik ilişkisi olan ülkelere bakmak yerinde olacaktır. Bu bağlamda, AB'nin en fazla ihracat ve ithalat yaptığı ülkeler Şekil 3'te görülmektedir.

TÜRKİYE'NİN BİRÇOK SEKTÖRÜ İÇİN AB ÖNEMLİ BİR PAZAR DURUMUNDA

Türkiye'nin durumu daha yakından incelendiğinde ve AB'nin Türkiye ile ithalat-ihracat dengesine bakıldığında; AB'nin lehine bir durum olmakla beraber son yıllarda aradaki farkın azalma trendinde olduğu da şekil 4'ten görülmektedir. Türkiye, AB'nin yaptığı ihracat kapasitesi bağlamında beşinci, ithalat yaptığı ülke olarak ise altıncı sırada yer alan ülke durumundadır (Şekil 3). Türkiye'nin birçok sektörü için AB, önemli bir pazar durumundadır. Bu ise söz konusu sektörlerin (Şekil 5) "Avrupa Yeşil Mutabakatı" eylem planlarından etkileneceği anlamına gelmektedir.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE İLİŞKİN İNİSİYATİFLER VE AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI ÇERÇEVESİNDE ORTA VE UZUN VADELİ ENERJİ GEREKLERİNE İLİŞKİN OLARAK ÖNGÖRÜLERİN, SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA KAPSAMINDA DÜZENLENMESİ GEREKMEKTEDİR.

Burada önemli bir diğer konu da AB'nin ithalatında ilk onda yer alan Çin, Rusya ve Japonya'nın AB'nin Yeşil Mutabakat Eylem Planı karşısında alacağı tavır ve uyum çalışmalarıdır. Burada şunu da belirtmek gerekir ki, Yeşil Mutabakat Eylem Planı, söz konusu ülkelerden olan ithalat-ihracat dengesini yeniden gözden geçirmek için (ekonomik manüpülasyon bağlamında da) kullanılabiliyor olabilecektir. Özellikle Covid-19 şartlarıyla birlikte AB'nin,



Şekil 4: AB'nin Türkiye ile İthalat İhracat Durumu

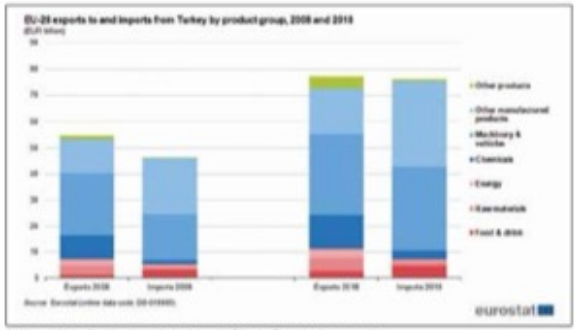
Çin ticaretini gözden geçirmeyi gündemine almış olması da üzerinde durulması gereken diğer bir hususu oluşturmaktadır.
Çin, ABD, Hindistan, Japonya ve Rusya bilindiği üzere dünyada en çok CO2 salımı yapan ülkeler arasında yer almaktadır (Şekil 6). Bu ülkeler AB'nin en çok ithalat yaptığı 10 ülke arasında yer almaktadır. İlaveten AB'nin ticaretinde önemli oranlarla yer alan diğer ülkelerin birçoğunun da CO2 salımı hiç de küçümsenmeyecek mertebededir.
Türkiye CO2 salımına bakıldığında; (Şekil 6'dan da görüldüğü üzere) Çin, ABD, Hindistan, Japonya, Rusya gibi ülkelere göre salımın daha az olduğu görülmektedir. Bu durum Türkiye için avantaj olabilecektir. Ancak bazı AB ülkelerine göre Türkiye CO2 salımının daha yüksek olduğu da gözlenmektedir. Bir başka deyişle Türkiye'nin de şartlarını daha iyileştirmesi gerekecektir. Bu durumda, Avrupa Yeşil Mutabakat inisiyatifine uyum sağlamak, yüklü bir yatırımı gerektirecektir.

OLASI ENERJİ POLİTİK YANSIMALAR

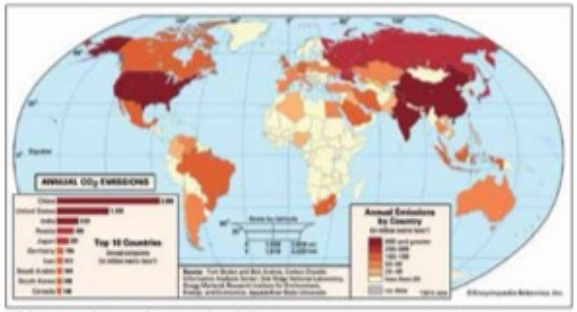
İklim Değişikliğine ilişkin inisiyatifler ve Avrupa Yeşil Mutabakat çerçevesinde orta ve uzun vadeli enerji gereklerine ilişkin olarak öngörülerin, sürdürülebilir kalkınma kapsamında düzenlenmesi gerekmektedir. Dolayısıyla sera gazı salımına sebep olmayan ve/veya en az sera gazı salımına neden olan alternatiflerin tercih edilmesi öngörülmektedir. Bu bağlamda sera gazı salımı düşük olan santralların özellikle kullanılması gerekmektedir (Şekil 7). Dolayısıyla fosil yakıt kullanımının sınırlandırılması ve çoğu kez dile getirildiği üzere yenilenebilir enerji üretimine teşviklerin arttırılmasından bahsedilmektedir.

NÜKLEER SANTRALLER ÖNÜMÜZDEKİ SÜREÇTE ÖNEM KAZANABİLİR

Oysa, doğa şartlarının sürekliliğinin maniple edilmesinin mümkün olamaması nedeniyle yenilenebilir enerji santrallarının her istendiği zamanda, istenen güçte enerji üretmesi de mümkün olamamaktadır. Dolayısıyla (her istendiği zamanda istenen güçte enerji üreten ve) "Baz santrallar" olarak nitelenen "Emre Amade" enerji santralları öne çıkmaktadır. Baz santrallar, fosil yakıtlı santrallar ile nükleer santrallar olmaktadır. Fosil yakıtlı santrallardan (İklim değişikliği ve Avrupa Yeşil Mutabakat inisiyatifleri kapsamında) çıkılmak istendiğinde, nükleer santralların önümüzdeki süreçte önem kazanacağı anlaşılmaktadır. Bu da enerji programlarının ve enerji planlamalarının gözden geçirilmesinin gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Nitekim AB'de Fransa'nın başı çektiği Macaristan, Polonya, Finlandiya, Bulgaristan, Hırvatistan, Çekya, Romanya, Slovakya ve Slovenya Ekim 2021'de ortak deklarasyon hazırlayarak AB Komisyonu'na sunmuşlardır. Burada, ileri nesil nükleer santralların yeşil yatırım olarak kabul edilmesi istenmektedir. Bu bağlamda,



Şekil 5: AB'nin Türkiye ile Sektörel Bazda İthalat İhracat Durumu (B).

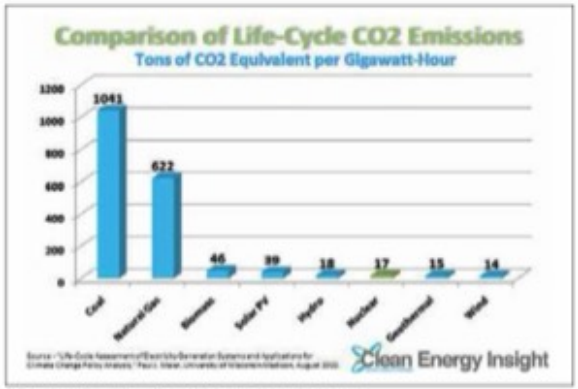


Şekil 6: Dünya'da CO2 salımı açısından ülkelerin Durumu

(Almanya'nın nükleer santrallar konusunda çekinceli davranışına karşın) Ekim 2021'de Almanya'da çok sayıda kanaat önderi de ortak mektup yayınlayarak nükleer reaktörlerin faaliyetlerini sürdürmelerinin gerektiğini ve karbon emisyonlarının azaltılması için nükleer enerjiden vazgeçilmemesi gerektiğini ifade etmiş bulunmaktadırlar.
AB Komisyonu'nun, 2022 yılı içinde "Yeşil Yatırımlar"ı içeren son listesini açıklaması beklenmektedir. AB'de nükleer santrallere sahip çok sayıda ülke olduğu düşünülürse, nükleer santralların "Yeşil Yatırım" sayılması büyük olasılıkla gerçekleşecektir.
Türkiye için konu enerji politik açıdan incelendiğinde, karbon salımını azaltmaya ilişkin olarak zaten yol alınmış olduğu söylenebilir. Şöyle ki, Türkiye'nin halihazırda uyguladığı enerji politik stratejiler çerçevesinde "Avrupa Yeşil Mutabakatı" kararlarının öne çıkardığı karbon salımı düşük santrallara yönelme ilkesinin önemli ölçüde zaten benimsenmiş olduğu gözlenmektedir.

KURULU GÜCÜN YARISINDAN FAZLASINI YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLI SANTRALLAR OLUŞTURUYOR

Bu kapsamda, hidroelektrik santrallar, rüzgâr santralları ve güneş santralları konusunda önemli yatırımlar yapılmıştır. Halen kurulu gücün yarısını aşkın bir kısmını yenilenebilir enerji kaynaklı santrallar oluşturmaktadır. Bu oran (AB ülkeleri de dahil) pek çok dünya ülkesine göre hayli takdir edilesi bir oranı oluşturmaktadır. Hidrolik santrallar ise kurulu gücün üçte biri mertebesindedir. Türkiye Kurulu enerji santralları ilişkin durum tablo 1'de verilmektedir (Yenilenebilir enerji kaynaklı santrallar kırmızı ile işaretlenmiştir).
Ancak şunu da belirtmek gerekir ki; Türkiye'de halen termik



Şekil 7: Enerji Santrallarının Sera Gazı Emisyonlarının Mukayesesi

santraller baz santraller durumundadır. Bununla beraber 2021 sonbaharı itibariyle Türkiye, ithal kömür santralleri için yeni yatırım yapılmaması konusunda karar alındığını açıklamış bulunmaktadır.

Türkiye'de önemli bir diğer yatırım da baz santral olan nükleer santralların yapımının halen devam ediyor olmasıdır. Bilindiği üzere, Mersin Akkuyu'da (4 ünite) nükleer santrallar inşa halindedir. Enerji santralları içinde tek bir üniteden en yüksek güç elde edilebilen enerji santral tipi olan nükleer santraller, baz santral kapsamında yer aldığından Türkiye enerji politiğinde ayrı bir yere sahip olacaktır denebilir.

"AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI" KONUSU DERİNLEMESİNE İNCELENDİĞİNDE BAŞTA ÇEVRESEL GİBİ GÖRÜNEN TEMANIN ÇEVRESEL OLMAKTAN ÖTE EKONOMİK, ENERJİ POLİTİK VE GÜVENLİĞE KADAR YANSIYAN YÖNLERİ OLDUĞU ANLAŞILMAKTADIR.

YENİ NÜKLEER SANTRAL YAPILMASINA İLİŞKİN PLANLAMALAR VAR

Akkuyu Nükleer santralı (4 x 1200 MWe olarak) toplam güç üretimi bağlamında 4800 MWe elektrik üretecektir. Türkiye'nin 100'üncü kuruluş yıldönümü olan 2023'te, ilk ünitenin devreye girmesi beklenmektedir. Diğer ünitelerin sırasıyla sonraki her yılda devreye girmesi planlanmaktadır. Dört ünitenin hepsinin devreye alındığı süreçte Türkiye'nin elektrik enerji tüketiminin yaklaşık yüzde 10'unu karşılaması beklenmektedir. Yeni nükleer santral yapılmasına ilişkin de halen planlamalar yapıldığı da açıklanmış bulunmaktadır.

Öte yandan, son olarak Ukrayna bağlamında yaşanan kriz ve sıcak savaş, dünyada dengeleri değiştiriyor görünmektedir. Bu savaş ve yarattığı ekonomik, sosyolojik, siyasi ve enerji politik yansımalar farklı sorunları ortaya çıkaracak nitelik taşımaktadır.

Ayrıca, büyük bir göç dalgası Avrupa'ya yönlenmiş bulunmaktadır. 10 milyonu bile bulabileceği düşünülen böylesi bir göç, Avrupa'nın gereksinimlerini tetikleyecek ve enerji gereksinimini de arttıracaktır. Fazla olarak ekonomik açıdan önemli boyutlarda sorunlara neden olacaktır. Bu bağlamda, Ukrayna olaylarının yansımalarını en baskın şekilde yaşanacağı bölgeler arasında AB ülkelerinin olacağı söylenebilir. Bir başka deyişle Ukrayna olayları AB'nin planlamalarını değiştirebilecek güçte görünmektedir.

SONUÇ

Görüldüğü üzere, "Avrupa Yeşil Mutabakatı" konusu derinlemesine incelendiğinde başta çevresel gibi görünen temanın çevresel olmaktan öte ekonomik, enerji politik ve güvenliğe kadar yansıyan yönleri olduğu anlaşılmaktadır.

İlaveten Avrupa Yeşil Mutabakatının, sadece Avrupa Birliği (AB) ülkelerini değil AB ile ekonomik, coğrafi ve siyasi bağlantıları olan bütün sektör, kuruluş ve devletleri yakından ilgilendiriyor olması, konuya küresel boyut kazandırmaktadır. Bu durumun ilerleyen süreçlerde kendini daha çok hissettireceği söylenebilir. Bir başka deyişle, zaman içinde konunun daha büyük yankı uyandıracağı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, AB ülkeleriyle birlikte Türkiye ve diğer birçok ülkenin "Dönüşüm Stratejileri"ni geliştirmesinin gerekliliği önemle kendini göstermektedir. Uygun ve etkili dönüşüm stratejilerinin geliştirilememesi halinde birçok ülke, uluslararası kuruluş ve sektör için risk faktörünün oluşacağı ifade edilebilir. Bir başka deyişle, dönüşüm stratejileri konusunda yetersiz kalınması halinde ve/veya geri kalınması halinde yaşanabilecek, başta enerji-politik ve ekonomik hususlar olmak üzere ulusal ve uluslararası güvenliğe yansıyabilecek unsurları içinde barındırdığı da söylenebilir.

Ayrıca ABD'nin de "Yeni Yeşil Mutabakat" betimlemesiyle kendi inisiyatifini gündeme getirmeye başladığı gözlenmektedir. Bu durum, ABD ve AB'nin beraber hareket edip, soğuk bir ticari savaş yürütebileceklerini de akla getirmektedir. Bundan en çok etkilenecek ülkelerin arasında Çin, Rusya, Hindistan, Japonya ve Türkiye'nin yer alacağı da ifade edilebilir. Dolayısıyla birçok ülke için farklı risklerin oluşabileceği öngörülebilir.

Türkiye'nin CO2 salımı açısından nispeten iyi durumda olması üzerinde durulması gereken ayrı bir hususdur. Ancak, yeterli olmayabilecektir. Bu bağlamda, ilgili yatırımların yapılmasıyla şartlar daha da iyileştirilirse bu durum AB'nin; Çin, Rusya, Hindistan, Japonya ticaret payından bir kısmın Türkiye'ye kaymasını mümkün kılabilir ve böylece durum fırsata da dönüştürülebilir.

Türkiye'nin önlem alabilmesi için AB ile ilişkili tarım, enerji, elektronik, ambalaj, plastik, tekstil ve inşaat (inşaata girdi sağlayan imalat kolları vb.) sektörlerinin ilgili değişim ve dönüşümlerinin hızla planlanması ve eylem planlarının hazırlanması gerekecektir.

Özellikle enerji alanında ülkenin olduğu kadar firmaların da yatırım yapmaları önem arz edecektir. Bu bağlamda yenilenebilir enerji yatırımlarını bireysel olarak yapmaları düşünülebilir. Örneğin; firmaların çatılarına güneş panelleri konuşlandırarak enerji elde etmeleri düşünülebilir. Tek tek firmaların böylesi yatırımları yapması her zaman fizibl görülmeyebilir. Bu durumda yerel ve bölgesel yatırımlar da yapılabilir. Örneğin; organize sanayi bölgeleri böylesi yatırımları ortak olarak hayata geçirebilirler. Konuya ilişkin teşvik ve düzenlemelerin Türkiye'de yeni kararlarla desteklenmesi de söz konusudur.

İÇİNDE BULUNDUĞUMUZ SÜREÇ BELİRSİZLİKLER İÇERMEKTE OLUP "KAĞITLARIN YENİDEN KARILIP DAĞITILMAYA BAŞLANDIĞI BİR SÜREÇ" OLARAK BETİMLENMEKTEDİR. BU DURUMDA, FARKLI ŞARTLARA HAZIRLIKLI OLMAK VE OLMASI GEREKEN ZAMAN VE MEKÂNDA İLGİLİ İNİSİYATİFLERİ OLUŞTURMAK KRİTİK ÜSTÜ ÖNEM ARZ EDİYOR OLACAKTIR.

BİRİNCİL KAYNAK	SANTRAL ADETİ	KURULU GÜÇ (MW)	ORAN
AKARSU	579	8090	%8,33
ASFALTİT KÖMÜR	1	405	%0,42
ATIK ISI	85	366	%0,38
BARAJLI	133	23237	%23,94
BİYOKÜTLE	275	1148	%1,18
DOĞALGAZ	342	25698	%26,47
FUEL OIL	9	252	%0,26
GÜNEŞ	7779	6964	%7,17
İTHAL KÖMÜR	15	8987	%9,26
JEOTERMAL	60	1624	%1,67
LİNYİT	47	10120	%10,43
LNG	1	2	%0,00
MOTORİN	1	1	%0,00
NAFTA	1	5	%0,00
RÜZGAR	333	9361	%9,64
TAŞKÖMÜR	4	811	%0,84
TOPLAM	**9665**	**97070**	**%100,00**

Tablo 1: Türkiye Enerji Santralları Kurulu Güç Dağılımı

Öte yandan, doğal etkilerle ortaya çıkmakta olan iklim değişikliği etkilerini de yadsımamak gerekir. İklim değişikliği inisiyatifleri bağlamında koşulları sağlamaktan öte, doğal iklim değişikliği şartlarına uyum sağlamak da önemli olacaktır. Bu konuda firmalar (afet yönetimi, imar planlarının gözden geçirilmesi, sarnıç kullanımı, damlama sulama yöntemlerine geçilmesi, gri suyun değerlendirilmesine yönelik eylem planlarıyla ilgili) bireysel veya yöresel projeler geliştirebilirler. Ancak, şunu da belirtmek gerekir ki, dünyada yaşanan ve önümüzdeki süreçte yaşanabilecek (Ukrayna çatışma şartları gibi) krizler "Avrupa Yeşil Mutabakat" eylemlerini sekteye de uğratabilir. Bu durum nispeten kısa vadede kendini daha belirgin şekilde gösterecektir. Bir başka deyişle, yukarıda özetlenen iklim değişikliğinin sınırlandırılmasıyla ile ilgili girişim ve zirvelerde (örneğin Kyoto sürecinde olduğu gibi) alınan kararların ertelenmesi veya revizyon süreçlerini gündeme getirebilecektir, bu durumda da yeni şartlara göre pozisyon almak elzem olacaktır.

Öz olarak belirtmek gerekirse; içinde bulunduğumuz süreç belirsizlikler içermekte olup "Kağıtların yeniden karılıp dağıtılmaya başlandığı bir süreç" olarak betimlenmektedir. Bu durumda, farklı şartlara hazırlıklı olmak ve olması gereken zaman ve mekânda ilgili inisiyatifleri oluşturmak kritik üstü önem arz ediyor olacaktır.

HAKAN ATEŞ
DenizBank Yönetim Kurulu Üyesi / Genel Müdür

YENİLENEBİLİR ENERJİ VE ENERJİ VERİMLİLİĞİNE YÖNELİK YATIRIMLAR HIZLA DEVAM EDECEK

Türkiye bugün elektrik ihtiyacının yıllık ortalama yüzde 30-40'ını yenilenebilir enerji kaynaklarından temin ediyor. Ülkemizin arz güvenliğini, ulusal çıkarlarını, ekonomik dengelerini ve çevreyi gözetecek bir enerji politikası belirlemesi ve uygulaması önem arz ediyor.



Ülkemiz, nüfusu itibarıyla genç, dinamik ve girişimci; üretim unsurları açısından sanayileşmeye ve hizmetler sektörüne ağırlık veren bir ekonomi. 2000 yılında nüfusu 54 milyon, GSYH'si 274 milyar dolar iken; 2021 itibarıyla nüfusu 85 milyon, GSYH'si ise 803 milyar dolar oldu. GSYH'mizdeki her yüzde 1'lik büyüme, elektrik tüketimini de yüzde 1 artırıyor. Dolayısıyla enerjinin büyümede önemi büyük. Gelişmekte olan bir ülke olarak, artan enerji ihtiyaçlarımızla birlikte bu alanda önemli yatırımlar yapmak mecburiyetindeyiz. 20 yıla baktığımızda 2000 yılında ülkemizde elektrik santrali kurulu güç kapasitesi 27.250 MW iken, 2021 yıl sonunda neredeyse 4 katına çıkarak 100.000 MW'a yaklaştığını görüyoruz. Yaklaşık 21 yılda bu alanda toplam büyüklüğü 125 milyar dolara varan yatırım gerçekleştirildi. Tahminlerimize göre yine bu dönemde, Türk bankacılık sistemi, elektrik üretim projelerinin finansmanına yaklaşık 80 milyar dolar proje finansmanı kredisi tahsis etti. DenizBank olarak bu dönem içerisinde enerji sektörüne yaklaşık 7 milyar dolar finansman sağladık. Türkiye Bankalar Birliği'nin raporladığı verilere göre sadece Türkiye'de yerleşik bankaların bilançoları üzerinden verdikleri kredilerin bakiyesi 25 milyar dolar görünüyor. 2021 yılına kadar ülkemizin kurulu gücüne eklediği 73.000 MW'lik kapasitenin 42.000 MW'ı yenilenebilir enerji olarak tabir edilen hidroelektrik, rüzgâr, biokütle, jeotermal ve güneş alanında gerçekleşti. Kalan 31.000 MW ise doğalgaz termik santralleri, ithal ve yerli kömüre dayalı santrallerden oluşuyor. Yenilenebilir enerji santrallerine yapılan yatırımların artmasında ise özellikle YEKDEM fiyat mekanizmasının devlet tarafından sağlanmasının büyük katkısı oldu.

"DÜNYADA VE ÜLKEMİZDE YEŞİL ENERJİYE YÖNELİK ARAŞTIRMA VE YATIRIMLARIN BÜYÜK KISMI, ENERJİNİN KAYNAĞINDA ÜRETİM VE TÜKETİMİNE DAYALI ÇATI GES SİSTEMLERİNE, ENERJİ VERİMLİLİĞİ VE TASARRUFU SAĞLAYAN GREEN SERTİFİKASYONUNA VE ISI İZOLASYONUNA, ELEKTRİK VE DOĞAL GAZ TARAFINDA ENERJİ DEPOLAMAYA YOĞUNLAŞMIŞ DURUMDA."



ENERJİNİN YÜZDE 30-40'I YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLARINDAN ELDE EDİLİYOR

Türkiye bugün geldiğimiz noktada, elektrik ihtiyacının yıllık ortalama yüzde 30-40'ını yenilenebilir enerji kaynaklarından temin edebiliyor. Yeşil enerji sınıfında konumlandırdığımız bu kaynaklar; fosil yakıt kullanmayan, doğadan aldığı güçle elektrik üretimi yapan santraller oldukları için üretimleri dönemsellik arz ediyor. Örneğin hidroelektrik santraller, 2 yıldır yaşanan kuraklıktan olumsuz etkilendi ve üretimde yüzde 40 düşüş yaşadı. Güneş santralleri ise gün ışınımı olduğu sürece üretim yapabiliyor. Yenilenebilir enerji yatırımlarının; inşaat maliyetlerinin görece ucuzluğu,

işletme ve elektrik üretim maliyetlerinin fosil yakıt bazlı santrallere göre düşüklüğü ve çevreye zarar vermemeleri olumlu tarafları. Ancak enerji arz güvenliği açısından düzenli ve sürdürülebilir üretim yapamamaları dolayısıyla da dezavantajlı durumdalar.

Bugün Avrupa Birliği ülkelerinde toplam elektrik üretiminin yüzde 40'ı yenilenebilir kaynaklardan temin edilirken; yüzde 35'i termik santrallerden ve yüzde 25'i de nükleer santrallerden sağlanıyor. Avrupa'nın lokomotif gücü Almanya'da dahi üretimin yüzde 42'si fosil yakıta dayalı elektriğe bağlı. Dolayısıyla her ülke gibi Türkiye'nin de arz güvenliğini, ulusal çıkarlarını, ekonomik dengelerini ve çevreyi gözetecek bir enerji politikası belirlemesi ve uygulaması önem arz ediyor.

Dünyada ve ülkemizde yeşil enerjiye yönelik araştırma ve yatırımların büyük kısmı, enerjinin kaynağında üretim ve tüketimine dayalı Çatı GES sistemlerine, enerji verimliliği ve tasarrufu sağlayan Green sertifikasyonuna ve ısı izolasyonuna, elektrik ve doğalgaz tarafında enerji depolamaya yoğunlaşmış durumda. Özellikle yenilenebilir enerjiden elde edilen anlık enerjinin depolanabilmesi ve kullanılabilmesi, ilerleyen dönemde, fosil yakıta dayalı santrallere olan ihtiyacı azaltacak. Ancak, bu yöndeki çalışmaların biraz daha zaman alacağı kanaatindeyim. İlk yatırım ve depolama maliyetlerinin düşmesi; bu alanlarda yatırımları artıracak, elektrik üretimi ve depolama hane/işletme bazına inecek ve her tüketici, aynı zamanda, kendi öz tüketimini karşılayan bir üretici olacak. Finansal kuruluşlar da birey ve hanelere küçük proje kredileri için devrede olacak.

BUGÜN AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNDE TOPLAM ELEKTRİK ÜRETİMİNİN YÜZDE 40'I YENİLENEBİLİR KAYNAKLARDAN TEMİN EDİLİRKEN; YÜZDE 35'İ TERMİK SANTRALLERDEN VE YÜZDE 25'İ DE NÜKLEER SANTRALLERDEN SAĞLANIYOR.



Depolama kısmı zaman alsa da halihazırda Çatı GES ülkemizde hız kazanmaya başladı. DenizBank Finansal Hizmetler Grubu olarak özellikle DenizLeasing üzerinden yeşil enerji yatırımlarının finansmanına aracılık ediyoruz. Bugüne kadar 204 MW üzerinde bir kurulu güç için 160 milyon dolar tutarında kredi sağladık ve artan hızla bu alandaki yatırımları finanse etmeye devam edeceğiz. Kurumsal yatırımcılar tarafında ise Türkiye'de yerli güneş paneli üretim fabrikaları ve yerli panellerden güneş santralleri kuruluyor. DenizBank olarak 2021 yıl sonunda Kalyon Grubu'nun gerçekleştirdiği, 500 MW yıllık üretim kapasitesine sahip Güneş Panel Fabrikası'nda üretilen paneller ile inşa edilen, 1348 MW büyüklüğündeki Konya Güneş Santrali için 115 milyon dolar kredi temin ettik. Benzer projelerin gündeme gelmesi durumunda da destek vermeye devam edeceğiz.

Enerjinin bir diğer önemli başlığı olan doğalgaza bakmak gerekirse; 2000'li yıllara kadar Türkiye özellikle ısınma ve ağır sanayide kömür ağırlıklı enerji kullanıyordu. Büyük şehirlerimizde hava kirliliği ile siyah dumanlara uyanırdık. 1990 yılında, Türkiye'nin toplam doğalgaz tüketimi 3 milyar m3 kadardı. Geçtiğimiz dönemde özellikle boru hatları ile doğalgaz tedariki amaçlı ciddi yatırımlar da yapıldı. Bugün tüketimimiz 50 milyar m3'e ulaşmış durumda. Mevcut durumda Rusya'dan Mavi Akım ve Balkan Rotası üzerinden; İran ve Azerbaycan'dan ise boru hatları ile sağlanan Türkiye'nin doğalgaz ihtiyacının yüzde 75'i uzun vadeli ve kontratlı gaz alımlarından oluşuyor. Son yıllarda doğalgaz giriş kapasitesini artırmaya yönelik yatırımlar tamamlanırken; günlük 170 milyon m3 gaz girişi 350 milyon m3'e çıkartılarak kış aylarında yaşanan talep artışının tedariki güvence altına alınmaya çalışıldı. Diğer yandan doğalgaz ve LNG depolama yatırımlarına hız verildi; Silivri, Dörtyol, Marmara Ereğlisi ve Tuz Gölü yatırımları gerçekleştirildi. Doğalgazın yaygınlaştırılması amacıyla bankalar, özelleştirilen doğalgaz dağıtım şirketlerinin özelleştirme ve şebeke yatırımlarının finansmanında yer aldılar.



AVRUPA KOMİSYONU'NDAN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İÇİN 1 TRİLYON AVRO'LUK YATIRIM SÖZÜ

Enerji projelerinin finansmanında, proje finansmanının yanında farklı imkanlar da bulunuyor. Örneğin Avrupa Yeşil Mutabakatı çerçevesinde Avrupa Komisyonu, önümüzdeki 10 yıl içinde en az bir trilyon Avro'luk sürdürülebilir yatırımı harekete geçirme sözü verdi. Burada önemli bir kaynak mevcut. Aslında bankalar buna benzer kaynakları uzun süredir zaten getiriyorlar. Biz de DenizBank olarak 2007 yılından beri uluslar üstü IFC, EBRD gibi finansal kuruluşlardan temin ettiğimiz kaynakları, yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği hedefleyen projeler, tarımın finansmanı, özellikle kalkınmada öncelikli bölgelerde yerleşik KOBİ'lerin ve belediyelerin finansmanı başta olmak üzere birçok projeye yönlendirdik. 2021 yılbaşından bu yana sürdürülebilir bağlantılı fonlamamızın payı yüzde 30'a ulaştı ve 1.15 milyar dolar olarak gerçekleşti. Müşterilerimizi finanse ederken, bunu bir fırsat olarak değerlendirip, sürdürülebilirlik ve çevresel, sosyal etkilerin azaltılmasına yönelik konularda da desteklemeye çalıştık. Yani yeşil dönüşüme tam destek verdik, veriyoruz.

ENERJİ PROJELERİNİN FİNANSMANINDA, PROJE FİNANSMANININ YANINDA FARKLI İMKANLAR DA BULUNUYOR. ÖRNEĞİN AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI ÇERÇEVESİNDE AVRUPA KOMİSYONU, ÖNÜMÜZDEKİ 10 YIL İÇİNDE EN AZ BİR TRİLYON AVRO'LUK SÜRDÜRÜLEBİLİR YATIRIMI HAREKETE GEÇİRME SÖZÜ VERDİ.

Bir diğer alternatif, proje ve şirketlerin halka arzı yolu ile bireysel/nitelikli yatırımcılardan kaynak sağlanması. Yakın zamanda AYEN, Akenerji, Biotrend gibi önemli örnekleri gördük. DenizBank'ın da burada önemli payı var; sadece 2021 yılında aracılık ettiğimiz işlemler sektörün yüzde 20'sini oluşturuyor. Ayrıca projelerde oluşacak varlık ve alacakların değerlendirilmesiyle kaynak yaratılması da mümkün. Bu alanda projelerin uzun vadeli finansmanına dayalı seküritizasyon ürünleri geliştirilebilir.

Güncel enerji sorunlarına baktığımızda ise öncelikle son yıllarda doğalgaz ve ithal kömür fiyatlarında yaşanan artışın temeli, Rusya-Ukrayna savaşından öncesine dayanıyor. 2020 yılında başlayan küresel salgın ve ardından gelen kapanma tedbirleri, tüm dünyada üretim ve büyümeyi olumsuz etkiledi; doğalgaz ve emtia gibi ana girdilerde fiyatlar düştü. Ancak 2021'in Mayıs ayından sonra dünya ekonomisinde yaşanan canlanma ve talep artışı, emtia fiyatlarını hızlıca artırdı.

Bu durumu Türkiye'de de çok net görebiliyoruz; 46-48 milyar m3 seyreden doğalgaz tüketimi, 2021 yılında 58 milyar m3'e çıktı. Yine elektrik tüketimi, 2021 yılında bir önceki yıla kıyasla yüzde 13 artış gösterdi. Bunun üzerine, Avrupa kıtasının 2020 yılında fosil yakıta dayalı santralleri yanlış öngörü ile durdurması, doğalgaz fiyatlarının daha da düşeceğini öngörerek depolama imkânlarını kullanmamaları eklendi. Son 1 yılda Avrupa'da doğalgaz fiyatları 200 dolardan 2000 dolara kadar yükseldi. Şu anda ise 1300 dolar seviyelerinde. Aynı durum kaliteli taş ve kok kömüründe de geçerli. Dönemsel olarak meydana gelen bu fiyat artışlarından bağımsız şekilde yenilenebilir enerji, enerji depolama ve enerji verimliliğine dönük yatırımların bundan sonra da hızla devam edeceği kanaatindeyim.

TOLGA EDİZ
Sarkuysan A.Ş.
Teknik Genel Müdür Yardımcısı

SANAYİ ÜRETİMİNDE ENERJİ MALİYETLERİ

Küresel ısınmanın yarattığı endişe ve aksiyon alma çabaları, pandeminin de etkisiyle birleşince enerji piyasalarında oluşan dengesizlikler enerji darboğazını ve fiyat yükselişlerini doğurdu. Global ölçekte enflasyon artışlarını körükleyen bu iklim, ülkemizi daha da derinden etkilemeye devam ediyor.

Dünyada bazıları insanoğlu eliyle gerçekleşmiş fiziki, sosyal ve politik değişimlerin bir bölümü, zamanla kendi yaşamını zorlaştıran niteliğe bürünmüştür. 2020 yılının başlarından beri mücadele edilen pandemi ve getirdiği zorluklar ortadadır. Önce küresel talep azalmalarıyla başlayan süreç, arz/talep dengelerinin bozulması ve tedarik zincirlerinde aksamalar ile devam etmiş, tüm emtia fiyatlarında önlenemeyen yükselişler gözlenmiştir. Küresel ısınmanın yarattığı endişe ve aksiyon alma çabaları pandemi etkileriyle birleşince enerji piyasalarında oluşan dengesizlikler enerji darboğazını ve fiyat yükselişlerini doğurmuştur. Global ölçekte enflasyon artışlarını körükleyen bu iklim ülkemizi daha da derinden etkilemektedir. Tabloyu zorlaştıracak birşey kaldı mı diye düşünürken, yakın beşeri ve ekonomik ilişkiler içinde olduğumuz iki ülke olan Rusya ve Ukrayna arasındaki gerilimin savaşa dönüşmesi gelecekle ilgili beklentilerimizi maalesef daha da olumsuz bir noktaya çekmiştir.

Dünya ekonomilerinin pandemi etkisinden kurtulmasıyla yaşanan talep patlaması ve arzın yetersiz kalması enerji fiyatlarının yükselişe geçmesine sebep olmuştur.

Kömür santrallerinin kapatılması, doğal gaz depolarında soğuk geçen kışın ardında düşük seviyede kalması ve yüksek seyreden fiyatlar düşecek beklentisiyle depoların tekrar doldurulmaması, ayrıca kıtaların yenilenebilir enerji kaynaklarına meyletmesi kırılganlığı artırmıştır. Fosil yakıt ve nükleer enerji santrallerine göre çok daha gayrımuntazam (kesikli) çalışan yenilenebilir enerji santrallerine yönelen ülkeler küresel ısınmanın yavaşlatılması anlamında doğru aksiyon almakta, ancak alternatif enerji çözümleri halen yeterli olmadığı için aynı zamanda hava koşullarına bağımlılığı artıran ve ciddi fiyat salınımları yaratabilecek bir ortam oluşmaktadır.



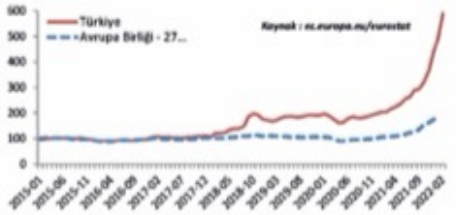
EMTİA FİYATLARI VE ARTAN ENERJİ FİYATLARI, REKABETÇİ FİYAT OLUŞTURMAYI ZORLUYOR

Ülkemizdeki enerji fiyatlarının artış sebepleri, aslında yakın ticari ilişkiler içinde olduğumuz Avrupa'dan farklı değildir ancak yarattığı etkinin daha yıpratıcı olacağı düşünülmektedir. Bu satırları okuyan birçok kişi ülkemizdeki enerji fiyatlarının Avrupa'nın altında seyrettiğini hatırlatmak isteyebilir ve doğrudur da. Ancak rotamızın daha çok üretmek, ekonomiyi canlı tutmak, ihracat yaparak büyüme yönünde olduğu düşünüldüğünde maalesef şartlar sanayimiz lehinde oluşmamaktadır.

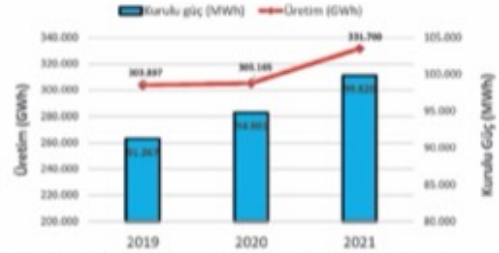
Artan emtia fiyatları, finansmana ulaşımda sıkıntılar ve bugüne kadar muhtelif sebeplerle baskılanmış enerji fiyatlarının hızla artışı, dengeyi kurmada ve rekabetçi fiyat oluşturmada sanayimizi zorlamaktadır. Bunun enerji fiyatlarıyla ilgili kısmı grafik 1'de. Bu grafik Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de 2015 yılına göre normalize edilen (2015 yılı = 100) enerji fiyat değişimini kendi para birimleri cinsinden göstermektedir. Avrupa Birliğinde de enerji fiyatlarında artış dikkat çekicidir ancak Türkiye'de özellikle 2021 yılının ikinci yarısından itibaren Türk lirasının değer kaybetmesinin de hızlandırıcı etkisiyle tüm dengeleri bozacak nitelikte bir fiyat artışı gözlenmektedir.

Bugüne kadar sübvanse edilmiş enerji fiyatlarının hızla serbestleşme sürecine geçmesi ana maliyet girdilerinden biri olarak enerji kullanan sanayi şirketlerinin dış piyasalarda rekabet gücünü zayıflatırken iç piyasada mal arzı süreçlerini ulaşılabilir fiyatlar oluşturma anlamında güçleştirmekte ve enflasyonla mücadeleyi zorlaştırmaktadır.

Ülkemizin enerji piyasalarından nasıl etkileneceği ve önümüzdeki döneme yönelik yorumlar için elektrik üretim kapasite ve alt yapımızdaki değişimlere gözatmak faydalı olacaktır. Grafik 2'de son üç yıla ait elektrik kurulu gücümüzdeki değişim ve üretim miktarları görülmektedir.



Grafik-1: 2015 yılına göre normalize edilen (2015 = 100); yerel para birimine göre enerji fiyat değişimi



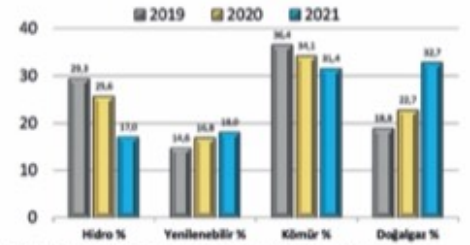
Grafik-2: Türkiye elektrik enerjisi kurulu gücü ve elektrik üretim miktarı (Kaynak:

YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLARINDA KAPASİTE ARTIŞI VAR

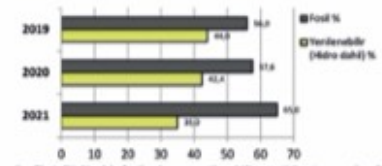
Ülkemizin elektrik kurulu gücünde pandemi ve diğer ekonomik olumsuzluklara rağmen, özellikle yenilenebilir enerji kaynaklarını önceleyen kapasite artışı gözlenmiş, son iki yılda bu oran 8 bin 500 MW'ı bulmuştur. Elektrik üretimimiz 2020 yılında pandeminin etkisinden dolayı fazla artmamış olsa da 2021'de artan talebi karşılar nitelikte performans sergileyerek 2019'a kıyasla 27.800 GWh artmıştır (%9,2).

Türkiye 2021 yılında, düşük işçilik, global ölçekte artan navlun giderleri gibi faktörlerin de desteklediği canlı bir talep almış, kapasite kullanım oranları artmış ve sanayide yüksek üretim performansı yakalamıştır. Artan endüstriyel talebin karşılanmasına yönelik ihtiyaç duyulan elektrik enerjisi mecburen dışa bağımlı olduğumuz fosil yakıt kaynaklarından karşılanmıştır. Grafik 3'te görüleceği üzere doğal gaz santrallerinden üretilen elektrik iki yılda net yüzde 90 artmış, buna karşılık kurak geçen bu iki yılda yenilenebilir enerji sınıfında kabul ettiğimiz hidroelektrik santral üretimleri net yüzde 36,7 azalmıştır. Neticede Türkiye'nin toplam elektrik üretiminde fosil yakıt kaynaklı üretimin payı 2019 yılından itibaren 2021 sonuna kadar yüzde 56'dan yüzde 65'e çıkmıştır (Grafik-4).

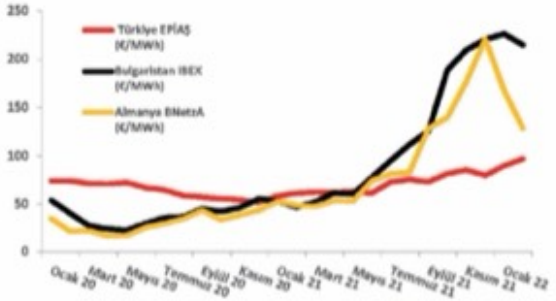
Bahar ayları yenilenebilir enerji üretiminin artış gösterdiği aylardır. Öte yandan yüksek enerji fiyatlarının yarattığı atmosferin, yağışlı geçen bir kış sezonundan sonra yenilenebilir enerji kaynaklarından gelecek ilave elektrik üretim



Grafik-3: Türkiye'de elektrik üretiminin alt yapısı (Kaynak: enerjiportali.com)



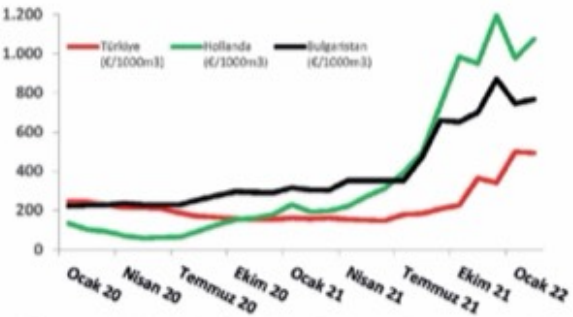
Grafik-4: Türkiye'de fosil yakıt ve yenilenebilir enerji üretim oranları (Kaynak : enerjiportali.com)



Grafik-5: EURO bazlı elektrik fiyat değişimi (Türkiye-Bulgaristan-Almanya)
(Kaynak : https://www.statista.com/statistics/, EPİAŞ – IBEX)



Grafik-6: TL bazlı elektrik fiyat değişimi (Kaynak : EPİAŞ)



Grafik-7: EURO bazlı doğalgaz fiyat değişimi (Türkiye-Hollanda - Bulgaristan)
(Kaynak : https://tradingeconomics.com/commodity/eu-natural-gas - BOTAŞ)

desteğiyle olumlu yöne döneceğini düşünmek, konutlar ve sanayi firmaları lehinde fiyat düşüşü beklemek doğru olmaz. Nedeni ise ülkemizin enerji ihtiyacı artmakta, enerji fiyatlarına negatif yönde tesir eden bileşenlerin etkisi ise sürmektedir.

ELEKTRİK FİYATLARINDAKİ DEĞİŞİM ZORLUYOR

Türkiye'de enerji fiyatlarındaki değişim, coğrafi olarak yakın olduğumuz ve kuvvetli ticari ilişkiler tesis ettiğimiz Avrupa Birliği ülkelerinden ayrışmaktadır. (Grafik 5). 2020 yılı başından itibaren € bazlı elektrik fiyatlarının değişimini göstermektedir. Yakın komşumuz Bulgaristan ve Avrupa Birliği'nin en gelişmiş sanayii ülkesi Almanya'daki elektrik fiyatları Türkiye ile kıyaslanmıştır. Türkiye'de elektrik fiyatlarının € bazında olabildiğince sabit seviyede gittiği görülmekte olup, AB ülkeleri olan Bulgaristan ve Almanya'nın arz talep dengesinden, ayrıca iklim koşullarından ve diğer gelişmelerden etkilendiği söylenebilir. Avrupa'da pandemi döneminin durgunluğu elektrik fiyatlarını aşağıya çekmiş ve Türkiye'nin altında seyretmiş, müteakip olarak 2020'nin son çeyreğinde pandemi kaynaklı durgunluk etkisini yitirmiş ve talep artışı belirginleşmiş, yeşil mutabakat atmosferinin de etkisiyle fiyatlar yukarı yönlü seyretmiştir. Özellikle hidroelektrik santrallerin kuraklık sebebiyle yeterli üretim yapamaması, bazı termik santrallerin kapatılması arz darboğazı oluşturarak elektrik fiyatlarının yükselişini desteklemiştir. Ancak görüldüğü üzere 2022 yılına girildiğinde Avrupa'da elektrik fiyatlarında nispi bir düşüş gözlenmektedir. Türkiye'de ise € bazlı elektrik fiyatları pandemi etkisinin azalmasıyla tedrici bir yükselişe başlamış, bu yükseliş 2021



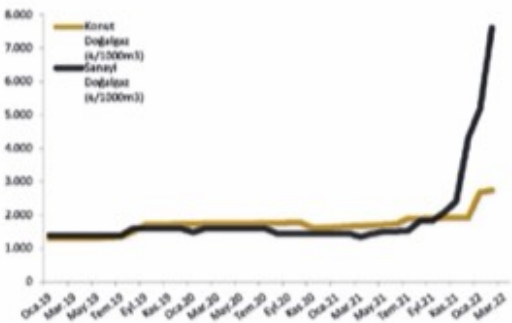
yılı boyunca ve 2022'de kararlı şekilde devam etmiştir. Elektrik fiyatları TL bazlı incelendiğinde ise artan döviz kurlarının hızlandırıcı etkisiyle hem konutlar, hem de sanayi şirketleri açısından özellikle 2022'nin başından itibaren uyum sağlamakta zorlanılan bir artış ivmesi izlenmektedir (Bkz. Grafik-6).

AB ÜLKELERİNDE DOĞAL GAZ FİYATLARI GELİŞMELERDEN DAHA FAZLA ETKİLENİYOR

Doğal gazda da benzer bir durum gözlenmektedir. Avrupa Birliği ülkelerinde doğal gaz fiyatları dünyada yaşanan gelişmelerden daha fazla etkilenirken, Türkiye'de uygulanan sübvansiyon politikası 2021 yılının ortalarına kadar fiyatları baskılamış, € bazlı tedrici bir azalış, TL bazlı ise sabitleşme gözlenmiştir. Ancak 2021 yılının özellikle son çeyreğinden itibaren, sert geçen kış koşulları, politik gerilimler, petrol fiyatlarındaki yükselişlerin de etkisiyle, bu yaklaşım yerini doğal gaz fiyatlarında sert artışlara yol açan kademeli bir serbestleşmeye bırakmıştır. Elektrikteki durumdan farklı olarak meskenlerde sübvansiyon kısmen devam etmekte olduğu için sanayii kuruluşları yükün büyük bölümünü üstlenmekte, bu durum sanayimizin dış pazarlardaki rekabet gücü ve iç pazarda da ülkemizin enflasyonla mücadelesi açısından zorluk yaratmaktadır. (Bkz. Grafik-7 ve Grafik-8) Dünyanın elektrik üretimi son 35 yılda 2,6 kat artarken, Türkiye'nin üretimi 10 kat artmıştır. 1985 yılında dünyada üretilen elektriğin yüzde 0,3'ünü ülkemiz üretirken, sanayileşme sürecinin tüm hızıyla yaşandığı bu zaman zarfında dünya elektriğinin yüzde 1,3'ünü üretmeye başladık (Kaynak: ourWorldinData.org/energy). Enerji ihtiyacımız tüm hızıyla devam etmekte olup, ülkemizin rotası daha fazla üretim yaparak, ihracat pazarlarımızı genişletmek ve dahili piyasada büyüyen nüfusumuzun ihtiyaçlarını karşılama yönündedir. Öte yandan artan enerji ihtiyacına rağmen ülkemizde, yakın coğrafyamızda ve global ölçekte yaşanan sosyal, ekonomik ve politik gelişmeler görünen o ki enerjiye ulaşımı zorlaştırmakta, bizleri alternatif kaynaklar ve çözüm yolları aramaya yönlendirmektedir. Türk sanayisi için enerji fiyatlarında uygulanan sübvansiyonların giderek azaldığı ve piyasa koşullarının daha fazla etkisini hissettirdiği görülmektedir. Bu atmosfer altında nüfusumuz ve sanayimiz için enerji fiyatları açısından kısa vadede olumlu gelişmeler beklemek iyimserlik olacaktır.

Not: Sunuma dahil edilen verilerin hazırlanmasında destek olan Sn. Zeynep Sirel ve Sn. Mehmet Uğur Arı'ya teşekkür ederim.

Kaynak : ec.europa.eu/eurostat
Kaynak : ec.europa.eu/eurostat



Grafik-8: TL bazlı doğal gaz fiyat değişimi (Kaynak: BOTAŞ)

dosya

AHMET TAHA YILDIZ
Kibar Enerji Genel Müdürü

ENERJİ MALİYETLERİNİN ANALİZİ



Yakın zamanda enerji, metal ve gıda gibi temel emtia ürünleri ile navlun maliyetlerinde yaşanan pandemi sonrası hızlı artışın ilk zamanlardaki tahminlerin aksine kısa süreli ve geçici olmadığı düşünülmektedir.

Yakın zamanda enerji, metal ve gıda gibi temel emtia ürünleri ile navlun maliyetlerinde yaşanan pandemi sonrası hızlı artışın ilk zamanlardaki tahminlerin aksine kısa süreli ve geçici olmadığı düşünülmektedir. Maliyetlerde devam eden bu artışın Ukrayna'daki savaşın da etkisiyle beraber küresel olarak enflasyonda uzun süreli bir artışa ve dünya ekonomisinde bir daralmaya neden olabileceği öngörüsü giderek yaygınlaşmaktadır.

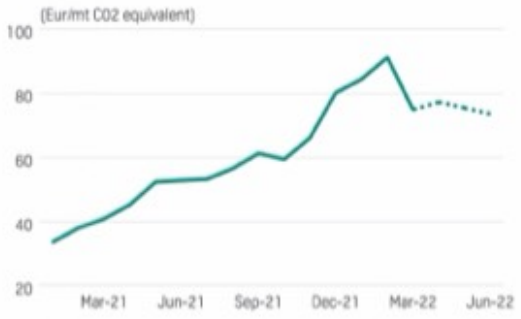
Doğal gaz, petrol ve kömür gibi önemli enerji emtialarında son aylarda sert fiyat hareketleri yaşanırken uluslararası emtia piyasalarına baktığımızda bu durumun sadece enerji ürünleriyle sınırlı kalmadığı ve buğdaydan mısıra, kahveden pamuğa, şekerden alüminyuma, bakırdan nikele kadar birçok üründe de benzer fiyat artışların yaşandığı görülmektedir. Birçok ürünün fiyatındaki artışta etkili olan temel faktörler; tüm dünyayı etkileyen Covid-19 pandemisinin üretimde neden olduğu azalmalar, pandemi ve Rusya ve Ukrayna arasında yaşananlar tedarik zincirlerinde neden olduğu kesintiler ve gecikmeler ile pandemide baskılanan tüketimin hızlı bir artış sürecine girmesidir.

Bunun yanında enerji piyasasındaki (petrol, doğal gaz, kömür ve elektrik) fiyatlarda artışın tek bir faktörden değil birçok faktörden dolayı olduğu düşünülmektedir. Avrupa'dan Orta Doğu'ya Latin Amerika'dan Uzak Doğu'ya kadar aralarında Türkiye'nin de olduğu birçok ülkede 2021 yılında etkili olan kuraklığın hidroelektrik santrallerinin üretimini düşürmesi, bu nedenle oluşan kaynak ihtiyacının doğal gaz ve kömürle doldurulmasına neden olmuştur. Bundan dolayı yaşanan doğal gaz-LNG ve kömür talebindeki artışın arz tarafından yeterince karşılanamaması ise fiyatları hızlı yukarı taşırken artan navlun maliyetleri ise bunlara ek bir maliyet olmaktadır.

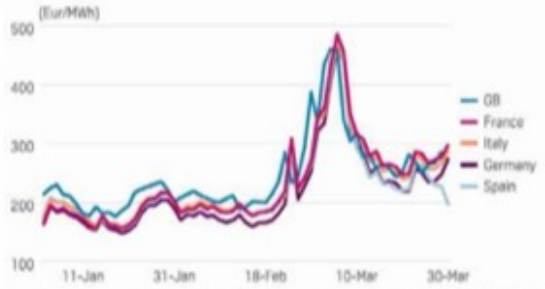
Enerji piyasasına Avrupa özelinde bakıldığında rüzgardan elektrik üretimindeki kayda değer azalma, grafik 1'de görüldüğü üzere 2021 başından bu yana yüzde yüzden fazla artan karbon fiyatları, elektrik talebinin pandemi öncesi seviyelere yükselmesi, küresel tedarik zincirinde yaşanan kesinti ve gecikmelerin etkisiyle Avrupalı üreticilerin yurtdışında yaptıkları üretimlerinin bir bölümünü tekrar Avrupa'ya taşımasının getirdiği ilave talep, elektrik fiyatlarındaki artışı destekleyen etkenler olmaktadır.

Avrupa'da elektrik piyasasında arz-talep dengesinin sağlanmasında kömür ve doğal gaz santrallerinin payı artarken ve bu iki emtianın fiyatının da hızlı bir şekilde artmasına bağlı olarak maliyetlerin de artması birçok ülkede spot elektrik fiyatlarında da sert artışları beraberinde getirmiştir. Bunun yanında grafik 2'de görüldüğü gibi Şubat sonunda Ukrayna'da yaşananlardan ötürü de spot elektrik fiyatları bazı Avrupa ülkelerinde iki katına çıkmıştır.

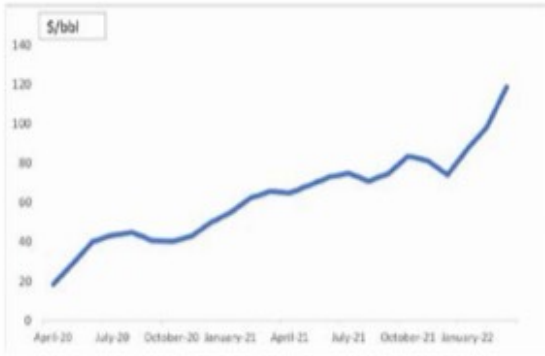
AB'nin iklim değişikliyle mücadelede yeşil mutabakat gibi yeni adımlarla ivmeyi artırması ve önümüzdeki yıllarda elektrik üretimi kaynaklı karbon salınımın düşürülmesi için kömürü terkedişin hızlandırılmaya çalışılması, Avrupa'da hem yenilenebilir enerji



Grafik 1: Avrupa Karbon Fiyatlarındaki Artış (Kaynak: S&P Global)



Grafik 2: Avrupa Piyasasındaki Spot Elektrik Fiyatları (Kaynak: S&P Global)



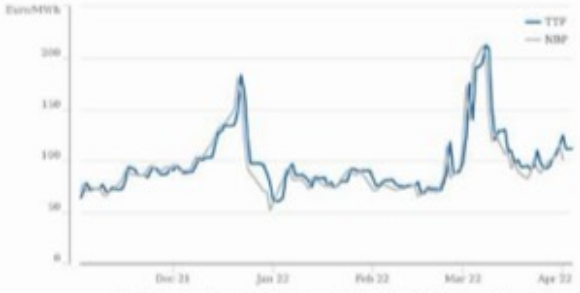
Grafik 3: Brent Petrol Fiyatındaki Artış (Kaynak: S&P Global)

yatırımlarında ciddi bir artışın olacağını hem de nükleer enerji santrallerine ihtiyaç duyulacağını göstermektedir. Bunun yanında Rus gazına olan bağımlılığın azaltılması hedefi, Avrupa'nın kömürü terk edişini erteleyecek gibi görünmektedir.

Avrupa'da yaşanan durumun bir benzerinin Çin'de de yaşandığı görülmektedir. Çin'de elektrik talebindeki artış ve üretimdeki sorunların etkisiyle ülkenin birçok bölgesinde özellikle sanayi tesislerinde elektrik kesintilerinin yaşandığı bildirilirken önümüzdeki dönemde kesintilerin artarak devam etmesi ve ülkenin sanayi üretiminin de bu durumdan etkilenmesi beklenmektedir. Çin'in bundan ötürü Rusya'ya kendisine daha fazla doğal gaz ihracatı yapması için başvurduğu dünya medyasına yansıyan haberler arasındadır. Hindistan da Çin'e benzer durumdadır. Önümüzdeki dönemde başka birçok ülkede de benzer gelişmelerin ve elektrik kesintilerinin yaşanması beklenmektedir.

Petrol fiyatlarına baktığımızda grafik 3'te görüldüğü üzere pandemi döneminde çeşitli sektörlerdeki faaliyetlerin azalması hatta durma noktasına gelmesi sebebiyle 20 doların altına düşen brent petrol varil fiyatı, pandemi sonrası toparlanma ile beraber 2021 yılının son döneminde 80 doların üzerine çıkmıştır. Son dönemde Ukrayna'da yaşanan savaş ve buna bağlı olarak Rusya'ya uygulanan yaptırımlar neticesinde ise Brent petrolün varil fiyatı 120 dolara kadar çıkmıştır.

Pandemi döneminde düşük fiyatlar, finansman zorlukları ve hidrokarbon üretimini düşürmeye dönük hedeflerin etkisiyle upstream yatırımlarında düşüşlerin yaşandığı görülmektedir. Önümüzdeki süreçte ise petrol talebi artarken arz tarafının önümüzdeki dönemde buna aynı oranda yanıt verememesinin petrol fiyatlarında



Grafik 4: TTF ve NBP fiyatlarındaki değişim (Kaynak: Argus)

yukarı yönlü hareketleri destekleyeceği ve olası spekülatif hareketlerin de etkisiyle petrol fiyatının daha da artmasının göz ardı edilmemesi gereken bir olasılık olduğu düşünülmektedir.

Petrol piyasalarını yakından takip edenler için fiyatların artması sürpriz bir gelişme olmasa da petrol fiyatlarındaki artışın etkilediği bir diğer önemli emtia da doğal gazdır. Petrole endeksli uzun dönemli doğal gaz alım anlaşmalarında petrol fiyatlarındaki artışın etkisi 6-9 ay geriden



geldiği için petrol fiyatlarındaki artışlar doğal gaz fiyatlarını da gecikmeli de olsa yukarıya taşımaktadır.

2021 yılındaki hızlı artıştan sonra 2022 başında azalan ve görece durağan seyreden Avrupa doğal gaz fiyatları Şubat ayının sonundan itibaren hızla yukarı tırmanırken, grafik 4'te de görüldüğü üzere Hollanda'daki sanal doğal gaz ticaret noktası TTF'te ve İngiltere'deki sanal doğal gaz ticaret noktası NBP'de vadeli doğal gaz kontrat fiyatları tüm zamanların en yüksek seviyelerine ulaşarak 212 Euro/MWh (yaklaşık 2500 USD/000Sm3) seviyelerine çıkmıştır. Sanal doğal gaz ticaret noktalarındaki fiyatlar Nisan ayı itibariyle 110 Euro/MWh seviyelerinde seyrediyor olsa da yukarı yönlü risklerin devam ettiği düşünülmektedir. Avrupa'daki doğal gaz fiyatlarının rekor kırmasının arkasında arz ve talep kaynaklı nedenler kadar spekülatif işlemlerin de olduğu söylenmektedir.

Petrol fiyatlarındaki artış, Norveç'in doğal gaz üretiminin beklenenin altında kalması, yüksek karbon fiyatları ve Avrupa'nın Rus gazına olan bağımlılığı azaltma konusundaki politikaları temel olarak Avrupa'da doğal gaz fiyatlarını yukarıya taşıyan etkenlerdir.

Avrupa ilave gaz tedariki amacıyla LNG'ye yönelirken oradaki durum da çok parlak gözükmemektedir. Asya'dan Latin Amerika'ya kadar birçok bölgede LNG'ye olan talep oldukça yüksektir. Arz tarafına baktığımızda ise LNG arzının giderek artan talebi karşılamakta zorlandığını ve bazı LNG sıvılaştırma tesislerindeki bakım ve üretim kesintilerinin de etkisiyle dönemsel olarak azaldığı görülmektedir. Bu durum ise LNG fiyatlarının daha da yukarıları tırmanabileceğine işaret etmektedir. Bunun yanında doğal gaz ve LNG fiyatları sadece Avrupa değil Henry Hub ve JKM'de de artış göstermektedir.

ESER ÖZDİL
Global Group Danışmanlık, Yatırım ve Ticaret
Genel Müdür



ENERJİ FİYATLARINDAKİ DALGALANMALARDAN KAYNAKLI RİSKLERİ YÖNETMEK NE KADAR MÜMKÜN?

Enerji piyasalarında son 1.5 yıldır yaşanan fiyat rallisi tüm tüketicilerin hayatlarını ciddi şekilde etkiliyor. Bu bağlamda küresel ekonomiler bir yandan arz ve fiyat güvenliğini sağlamakla karşı karşıya iken diğer yandan da "enerji dönüşümü" olarak adlandırılan "karbon nötr" ekonomilere geçiş için net bir plan geliştirmek zorundalar. İklim değişikliğinin etkilerinin her geçen gün daha fazla hissedilmesi ve dünya kamuoyunun ilgisindeki artış devletleri ve uluslararası örgütleri somut adımlar atmaya zorluyor.

Enerji piyasalarında son 1.5 yıldır yaşanan fiyat rallisi tüm tüketicilerin hayatlarını ciddi şekilde etkiliyor. Bu bağlamda küresel ekonomiler bir yandan arz ve fiyat güvenliğini sağlamakla karşı karşıya iken diğer yandan da "enerji dönüşümü" olarak adlandırılan "karbon nötr" ekonomilere geçiş için net bir plan geliştirmek zorundalar. İklim değişikliğinin etkilerinin her geçen gün daha fazla hissedilmesi ve dünya kamuoyunun ilgisindeki artış devletleri ve uluslararası örgütleri somut adımlar atmaya zorluyor.

Bu çerçevede 2015 yılında imzalanan Paris İklim Anlaşmasını ülkemiz de 2021 yılında TBMM onayından geçirdi. Yine, Trump'ın başkanlığı döneminde çekildiği anlaşmaya Biden Hükümeti ilk Başkanlık Emri ile resmi olarak dönüş sağladı. Bu bağlamda, Biden yönetiminin önceliği "Net 0 – 2050" politikası çerçevesinde ABD ekonomisini dönüştürme yönündedir.

Avrupa Birliği'nin 2008 yılında açıkladığı 20/20/20 stratejisi ile, iklim değişikliği ile mücadele çerçevesinde ilk kez bir uluslar üstü örgüt tarafından üyeleri üzerinde bağlayıcı, somut hedefleri olan bir plan ortaya konmuştu. Bu plan çerçevesinde elden edilen kazanımları daha da ileriye taşımak isteyen Avrupa Birliği, 2050 yılında karbon nötr bir Birlik yaratma hedefi ile 2020 yılında Yeşil Mutabakat (Green Deal) düzenlemesini kabul etti. Bu mevzuat paketi içerisinde en çok dikkat çeken hususun "Sınırda Karbon Vergisi Düzenlemesi" (Carbon Border Adjustment Mechanism) olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Bu düzenleme ile AB ülkelerine satılacak mamullerin üretiminde ortaya çıkan karbon emisyonlarının azaltılması ve sıfırlanmasının hedeflendiği dile getirilse de bir diğer amacın AB ülkelerinde yürürlükte olan emisyon ticaret sistemi çerçevesinde büyük sanayi kuruluşlarının ödemekle yükümlü oldukları karbon vergisi nedeniyle kaybettikleri rekabetçiliğin tekrar tesis edilmesi olduğu da aşikar.

AB ve ABD'nin öncülüğünü yaptığı bu dönüşümün Birleşmiş Milletlerin koordinasyonunda Paris İklim Anlaşması ile tüm dünya ülkeleri için bağlayıcı hale getirilmesi hedefleniyor. Fosil enerji kaynaklarının aranması, taşınması, yakılarak enerji üretilmesi için geliştirilen projelere yönelik finansman kaynakları daralıyor. Geleneksel fosil enerji üreticisi şirketler bu alandaki yatırımlarını azaltırken yenilenebilir enerji üretimi ve yenilenebilir enerji teknolojilerine yönelik yatırımlarını arttırıyorlar. Fosil yakıtlara yönelik talep devam ederken arza yönelik yatırımların artmaması fiyat baskısına neden oluyor. Halihazırda küresel piyasalarda hem petrol hem de doğal gaz üretimi açısından sıkışık bir durum söz konusu.



FOSİL YAKITLARA YÖNELİK TALEP DEVAM EDERKEN ARZA YÖNELİK YATIRIMLARIN ARTMAMASI FİYAT BASKISINA NEDEN OLUYOR. HALİHAZIRDA KÜRESEL PİYASALARDA HEM PETROL HEM DE DOĞAL GAZ ÜRETİMİ AÇISINDAN SIKIŞIK BİR DURUM SÖZ KONUSU.

Ayrıca en son Ukrayna-Rusya savaşı, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da on yıllardır devam eden savaşlar, Tayvan-Çin gerginliği gibi, uluslararası sistemi, dolayısıyla enerji tedarikini yapısal olarak etkileyebilecek ciddi politik riskler de mevcut.

Bu çerçeveden bakıldığında, son 1.5 – 2 yıldır yaşadığımız fiyat volatilitesinin arkasında kısa dönemli gelişmeler olduğu gibi, uzun vadeye yayılabilecek risklerin de mevcut olduğu net olarak görülecektir. Bu nedenle,

sanayicilerimiz başta olmak üzere tüm tüketicilerimizin, enerji tedarik ve maliyet risklerini daha etkin yönetmeleri için yeni yaklaşımlar ve stratejiler geliştirmeleri gerekmektedir. Peki bu ne ölçüde mümkün?

KÜRESEL PİYASALARDAKİ FİYAT RALLİSİ

Enerji piyasaları son yıllarda eşine az rastlanır bir dönemden geçiyor. Covid-19 nedeniyle tarihi dipleri gören fiyatlar (petrol ve doğal gaz bilhassa) 2021 yılını soluksuz diyebileceğimiz bir ralliyle tamamladı. Talepteki hızlı toparlanmanın yanı sıra artan jeopolitik gerilimler ve arz tarafında yatırım eksikliğine bağlı talep sıkışması küresel ölçekte fiyat artışının başlıca nedenleri olarak öne çıkıyor. Bu süreçte, BRENT petrol önce hızlı bir şekilde 100 dolar/varil seviyesine yaklaşırken Ukrayna-Rusya savaşının patlak vermesi ile çok hızlı bir şekilde 130 dolarlara kadar yükseldi. Jeopolitik gelişmelerin dışında arz tarafındaki sıkışıklık nedeni ile petrol fiyatlarının yüksek seyretmesi güçlü ihtimal olarak öne çıkıyor.
Diğer yandan AB piyasaları için temel referans kabul edilen Hollanda piyasası endeksi TTF'te doğal gaz fiyatları 10 kattan fazla artış gösterdi. Halihazırda 1300 dolar/bin metreküp seviyesinden gaz kontratları el değiştiriyor ve bu seviye uzun yıllar ortalamalarının çok üzerinde.

ENERJİ PİYASALARI SON YILLARDA EŞİNE AZ RASTLANIR BİR DÖNEMDEN GEÇİYOR. COVID-19 NEDENİYLE TARİHİ DİPLERİ GÖREN FİYATLAR (PETROL VE DOĞAL GAZ BİLHASSA) 2021 YILINI SOLUKSUZ DİYEBİLECEĞİMİZ BİR RALLİYLE TAMAMLADI.

Elektrik tarafında da durum pek farklı değil. Artan girdi maliyetleri nedeniyle elektrik fiyatları da Avrupa piyasalarında ortalama 250 Euro/MWh seviyelerine gelmiş durumda. Doğu Avrupa ve Balkan piyasaları için gösterge kabul edilen Macaristan piyasasında geçtiğimiz hafta kontratlar bu seviyelerden el değiştirdi. Pandeminin etkisinin hissedildiği 2020 yılında ortalama elektrik fiyatı 30 Euro/MWh seviyelerini görse de son 10 yılın ortalamasının 55-60 Euro mertebelerinde olduğunu not etmek lazım. Diğer yandan, AB ve ABD, karbonsuz ekonomiye geçiş sürecine ilişkin attığı keskin adımlarla enerji piyasalarına fosil enerji kaynaklarından uzaklaşma hususunda net mesajlar veriyor. Ancak, insan davranışlarının ve alışkanlıklarının değişmesi, alternatif teknolojilerin gelişimi ve maliyetlerin düşüşü zaman aldığından, hedeflenen politikalar ile arz & talep dinamikleri arasında koordinasyon eksikliği net olarak gözlemlenebiliyor. En son Ukrayna-Rusya krizinde de görüldüğü üzere, AB ülkeleri bir yandan fosil enerji üretiminin azaltılmasına yönelik politikalar geliştirirken diğer yandan da bilhassa doğal gaz tedarik opsiyonlarını çeşitlendirmede son derece yetersiz kalmış durumda. Küresel ölçekte arz, talebe cevap vermekte zorlanıyor. Nükleer ve kömür santrallerin üretimlerinin azaltılmasına yönelik planlar, piyasaya negatif mesajlar vererek elektrik fiyatlarını yukarı yönlü destekliyor. Tüm bu gelişmeler, enerji dönüşümünün hayatın dinamikleri ile daha uyumlu yönetilmesi gerekliliğini de ortaya koyuyor.
Bir diğer deyişle, fiyat rallisindeki kısa vadeli dinamiklerin yanında uzun vadeli parametreler de söz konusu.

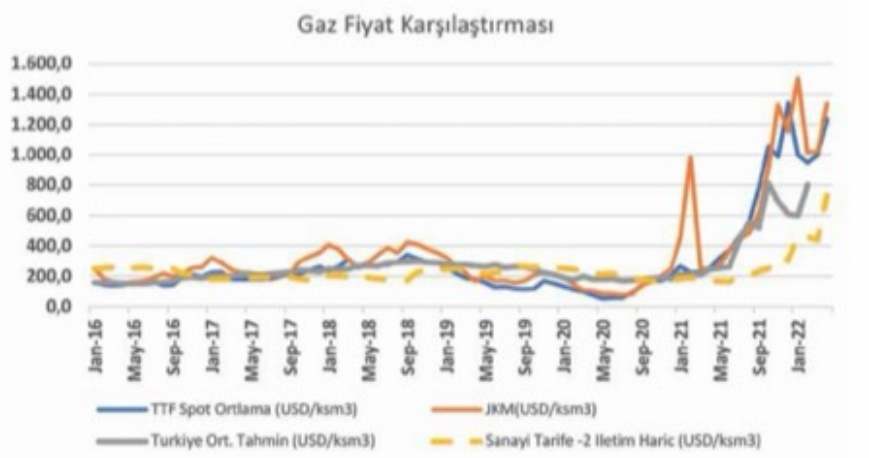


AVRUPA VE TÜRKİYE'DE FİYATLAR NE DURUMDA?

Enerji fiyatlarındaki dalgalanmalardan en çok etkilenen ülkelerin başında şüphesiz Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler geliyor. TL bazında bakıldığında, sanayi kuruluşlarının gaz fiyatları son 1 yılda 5 kattan fazla artış gösterdi. Elektrik fiyat artışı da bu paralelde seyrediyor. Bu kadar sert ve ani fiyat artışlarına rağmen karar alıcıların maliyetleri mümkün olduğunca az olacak şekilde son tüketicilere yansıtma yönünde bir çaba içerisinde oldukları da bir gerçek. Ülkemizin ihtiyaç duyduğu doğalgazın %90'ından fazlasını ithal eden ve iç piyasa satışlarının da %95'ten fazlasını gerçekleştiren BOTAŞ'a son 1 yılda aktarılan doğrudan (sermaye artışı) ve dolaylı (vergi affı) kamu kaynağı miktarı 150 milyar TL mertebesinde.
Bu tutar ağırlıklı olarak konut tüketimlerinin sübvanse edilmesinden kaynaklanmakla birlikte sanayicimizin doğal gaz fiyatlarının da ihracatın desteklenmesi motivasyonu ile birlikte uzun süre ciddi oranlarda sübvanse edildiği de bir gerçek. Grafik 1'de, Avrupa hublarındaki doğal gaz fiyatları ile BOTAŞ'ın

ENERJİ FİYATLARINDAKİ DALGALANMALARDAN EN ÇOK ETKİLENEN ÜLKELERİN BAŞINDA ŞÜPHESİZ TÜRKİYE GİBİ GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER GELİYOR. TL BAZINDA BAKILDIĞINDA, SANAYİ KURULUŞLARININ GAZ FİYATLARI SON 1 YILDA 5 KATTAN FAZLA ARTIŞ GÖSTERDİ.

Grafik 1: AB ve Türkiye Gaz Fiyat Karşılaştırması



sanayi tarifesini kıyaslıyoruz. Bu fiyatlara, iletim ve dağıtım bedelleri ile diğer vergiler dahil değil, o nedenle çıplak gaz maliyetini yansıtıyor. Grafikten de takip edileceği üzere, BOTAŞ tarihsel olarak fiyatlardaki ani artışları son tüketiciye yansıtmayı tercih etmiyor. Bu dönemlerde bir süre zararına satış yapıyor, ardından fiyatları arttırıyor, gaz maliyetinde azalma meydana geldiğinde de fiyatları düşürmeyip geçtiğimiz dönemlerde oluşan zararlarını telafi etmeye çalışıyor. Ancak, son 1,5 yıldır tecrübe edilen durum ve sübvansiyon miktarının, önceki yıllara kıyasla çok daha ciddi oranda olduğu da aşikardır. Mayıs 2021'den itibaren ortalama tedarik maliyeti ciddi şekilde artarken iç piyasaya yönelik satış fiyatları ciddi anlamda düşük tutulmuş durumda. Maliyetler ile satış fiyatları arasındaki makas ancak Nisan ayındaki zamla birlikte ciddi oranda kapatılmış ancak hala bir miktar sübvansiyonlu satış devam ediyor gibi görünüyor. Bu nedenle önümüzdeki dönemde nihai tüketicilerimizin bilhassa da sanayicimizin BOTAŞ'ın maliyetlerini ve uluslararası enerji piyasalarını çok yakından takip etmesi gerekiyor, zira artık sübvansiyon için pek bir alan kalmamış durumda.

Gaz maliyetleri grafiğinin bir benzerini elektrik için de oluşturduk. Grafik 2'de, Avrupa borsalarındaki spot referans fiyat ile EPİAŞ referans fiyatlarını karşılaştırıyoruz. Bu fiyatlara, iletim ve dağıtım bedelleri ile diğer vergiler dahil değil, o nedenle çıplak enerji maliyetini veriyor. Grafikten de görülebileceği üzere, ülkemizde enerji maliyeti ciddi oranda artmış olmasına rağmen Avrupa ülkeleri ile hala aramızda ciddi bir fark var. Tahminimiz 2022 yılının üçüncü çeyreğinde ortalama piyasa takas fiyatının 150 USD mertebesinde olacağı yönünde. Bu nedenle grafikte gösterilen rakamın içinde bulunduğumuz çeyrek itibariyle daha da yukarı çıkacağını tahmin ediyoruz ancak Avrupa ile kıyaslandığında hala ciddi manada düşük kalacak. Bir farkın oluşmasında iç piyasa fiyatlarının sınırlandırılması ve EÜAŞ tarafından baskılanması önemli rol oynuyor. Ancak, gaz tarafında olduğu gibi, elektrik tarafında da sınırlara geldiğimizi düşünüyorum. Bu nedenle, son tüketici ve sanayicimizin enerji maliyetlerini de çok yakından takip etmesi gerekiyor.

ÜLKEMİZDE ENERJİ MALİYETİ CİDDİ ORANDA ARTMIŞ OLMASINA RAĞMEN AVRUPA ÜLKELERİ İLE HALA ARAMIZDA CİDDİ BİR FARK VAR. TAHMİNİMİZ 2022 YILININ ÜÇÜNCÜ ÇEYREĞİNDE ORTALAMA PİYASA TAKAS FİYATININ 150 DOLAR MERTEBESİNDE OLACAĞI YÖNÜNDE.

Grafik 2: AB ve Türkiye Elektrik Fiyat Karşılaştırması



Kaynaklar: The ICE, Bloomberg, Investing, Glocal Hesaplama Metodolojisi

BUNDAN SONRA RİSKİ NASIL YÖNETMEK LAZIM?

En sonda söyleyeceğimi en başta söylemek istiyorum. Uzunca bir süre, sanayicilerimizin maalesef büyük bir kısmının enerji maliyetlerini etkin bir şekilde yönetmek adına yeterli zaman ve emeği harcamadıklarına yakından tanık oldum. Elektrik tüketimlerinin belirli bir kısmını karşılayacak çatı GES ve enerji verimliliği projeleri, proje geri dönüş sürelerinin uzunluğu nedeniyle sanayicilerimiz tarafından pek tercih edilmedi. Elektrik ve gaz tedariki de ağırlıklı olarak OSB'lere ve dağıtım şirketlerine bırakıldı ve etkin bir kontrat yönetimi benimsenmedi. Maliyetlerdeki artış kamu şirketlerince sübvanse edilirken kaynakların tükenme aşamasına gelindiğinde yapılan yüksek tutarlı zamlar yönetilmekte zorlandı. Yüksek enerji maliyetleri ve artan arz güvenliği riskleri artık bu alışkanlıkların değişmesi gerektiğini net olarak ortaya koyuyor. Bu bağlamda fiziki tedarik ve fiyat risklerinin yönetilmesi için sanayicilerimiz başta olmak üzere tüm tüketicilerin aşağıdaki başlıklara ilişkin eylem planları hazırlaması ve uygulamaya koyması gerektiğine inanıyorum

- Gaz ve elektrik tedariki için alternatif enerji tedarikçileri ile temas kurulması ve çerçeve sözleşmelerin imzalanması
- Alternatif yakıt kullanımı ve öz tüketimin belirli bir kısmını karşılayacak opsiyonların tespiti (gaz kesintisi durumunda LPG ya da sıvı yakıta geçilmesi, çatı üstü GES ile elektrik talebinin bir miktarının karşılanması ya da grup içerisinde RES vb projelerin geliştirilerek enerji ihtiyacı ve karbon ayak izinin düşürülmesi vb.)
- Uluslararası piyasaların, enerji emtialarının fiyat dinamiklerinin çok yakından takip edilmesi, piyasa bilgisinin geliştirilmesi (market analizi, arz & talep modellemesi, piyasalara ilişkin birincil elden bilgi temin edilmesi)
- Fx, BRENT, emtia vb. ürünlerin fiyat risklerinin finansal piyasa araçlarıyla yönetimi için enerji toptan satış şirketleri ve portföy yönetim şirketleri ile yakından çalışılması
- Kontrat yönetimi ve müzakere kapasitesinin oluşturulması ve/veya geliştirilmesi
- Rekabetçi fiyatlar için özel sektörden de enerji alım ihalelerinin düzenlenmesi
- Enerji verimliliği analizi, düşük karbonlu teknolojilere geçiş, karbon tutma ve depolama teknolojilerine önem verilmesi (Elektrik tesisat ölçümleri, bina yalıtım ve enerji verimliliği analizleri, proses süreçlerinin analiz edilmesi ve verimliliğinin ölçülmesi, proses yakıtlarının analizi ve yeşil mutabakat çerçevesinde dönüşüm analizi (gazdan hidrojene geçiş vs.)
- Kaynak verimliliği analizlerinin gerçekleştirilmesi
- Karbon ve su ayak izi ölçümü, karbon ticareti, karbon denkleştirme (offsetting) ve yenilenebilir enerji sertifikaları çözümlerine ilişkin kapasite oluşturulması
- Enerji dönüşümü ve sürdürülebilirlik yol haritalarının hazırlanması
- Kamu kurumlarıyla ilişkilerin son derece yakın yürütülmesi ve enerji bürokrasisinin çok yakından takip edilmesi
- Düzenleyici risk analizlerinin sistematik hale getirilmesi ve raporlanması
- Yasama süreçlerinin yakından takibi ve raporlanması
- İç ve dış siyasi gelişmeler hakkında politik & jeopolitik risk analizlerinin hazırlanması ve eylem planlarının geliştirilmesi
- Olası krizlerden kaçınmak için öngörü, riskin erken tespiti ve bunun için olası senaryoları hazırlanması

Bu başlıklara şüphesiz başkaları da ilave edilebilir. Unutmamak gerekir ki hiçbirimizin elinde sihirli bir küre yok ve geleceği tam anlamıyla görebilme kapasitesine sahip değiliz. Ancak, öngörü geliştirme, olası gelişmelere karşı senaryolar geliştirme ve riski ve olası etkilerini minimize etme kapasitesine sahibiz. Bu nedenle, dünyanın ve enerji piyasalarının gidişatı bizi eski alışkanlıklarımızı değiştirmeye zorluyor. Dün başlamadıysak, bugün çalışmaya başlamaya mecburuz...

DÜNYANIN VE ENERJİ PİYASALARININ GİDİŞATI BİZİ ESKİ ALIŞKANLIKLARIMIZI DEĞİŞTİRMEYE ZORLUYOR. DÜN BAŞLAMADIYSAK, BUGÜN ÇALIŞMAYA BAŞLAMAYA MECBURUZ...



HALİL DEMİRDAĞ
Smart Solar Technologies
Yönetim Kurulu Başkanı

ENERJİDE DIŞA BAĞIMLILIĞI AZALTMAK İÇİN GÜNEŞ TEKNOLOJİLERİNDE YERLİ İMALATIN PAYI ARTMALI

ENERJİ MALİYETLERİNİ DÜŞÜRMEK 'GÜNEŞ'E YATIRIMLA MÜMKÜN

Bilindiği üzere neredeyse elektrik üretimimizin yarısı doğal gaz santrallerinden sağlanmaktadır. Doğal gazdaki fiyat artışlarının getirmiş olduğu yük tüketicilere yansımaktadır, güneş enerjisinin toplamdaki payını artırmak enerji maliyetlerinde şüphesiz olumlu yönde katkı sağlayacaktır.

Aralık 2021'de Türkiye Elektrik İletim A.Ş. (TEİAŞ) tarafından yayınlanan Kurulu Güç Raporu'na göre toplam kurulu güç 99.819,6 MW olurken, bu kurulu gücün 7.815,6 MW'lık kısmı, yani yüzde 8'i güneş enerjisi santrallerinden sağlandı. TEİAŞ'ın verilerine göre kurulu güçten en büyük payı yüzde 26 'ya denk gelen 25.573,6 MW ile doğalgaz santralleri alıyor. Ardından 23.280,4 MW ile barajlı kaynaklar geliyor. Sıralama; rüzgar santralleri 10.607 MW, linyit santralleri 10.119,9 MW, ithal kömür yakıtlı santraller 8.993,8 MW, akarsu tipi hidroelektrik santraller 8.212,2 MW, jeotermal 1.676,2 MW ve biyokütle 1.644,5 MW şeklinde devam ediyor. Güneş enerjisi santrallerinde 2021 yılında bir önceki yıla göre 1.148 MW'lık artış olmuş. Bu rakamlar güneşe yönelimin devam ettiğini göstermektedir.

Güneş enerjisi santrallerinin yerli imalatı geliştirilmediği sürece söz konusu enerji kaynağının enerjide dışa bağımlılığın azaltılmasında beklenen etkiyi göstermeyeceği aşikardır. Devlet ihale şartnameleri, Yerli Aksam Yönetmeliği, Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizması (YEKDEM) ve çeşitli teşvikler yerli üretimi desteklemektedir. Bu sayede yerli panel üretiminde önemli gelişmelerin sağlanması, üretici firmaların her geçen gün kapasite artışını beraberinde getirmiştir. Bunun yanı sıra hücre yatırımları da yapılmakta olup, dışa bağımlılık her geçen gün yapılan teşvikler ile azalma yönündedir.

Dünya Solar Tedarik Zinciri yüzde 80 oranında Çin'e bağımlıdır. Polysilikon, Wafer, PV hücre ve PV panel üretimini Çin domine etmektedir. Türkiye bu anlamda alternatif bir tedarikçi olarak bu sektörde büyüyebilir.

Karbon emisyonu ve çevresel etkisi açısından sürdürülebilir bir teknoloji olması ve çevreyle uyumlu enerji üretim imkanı sunması, gittikçe azalan GES kurulum ve işletme maliyetleri, gelişen hücre ve güneş paneli verimliliği, hızlı bir şekilde devreye alınabilmesi ve hibrit sistemlere (Rüzgar, hidro, termal) en uygun elektrik üretim teknolojilerinin başında gelmesi gibi hususlar güneşin bir yenilenebilir enerji teknolojisi olarak ön plana çıkmasını sağlamaktadır.

Bilindiği üzere neredeyse elektrik üretimimizin yarısı doğalgaz santrallerinden sağlanmaktadır. Doğalgazdaki fiyat artışlarının getirmiş olduğu yük tüketicilere yansımaktadır, güneş enerjisinin toplamdaki payını artırmak enerji maliyetlerinde şüphesiz olumlu yönde katkı sağlayacaktır.

Diğer taraftan sanayi kuruluşlarının kendi ihtiyaç duydukları elektriği üretmek için solar enerji yatırımları yapmaları da mümkündür. Kurulu gücüne göre 3.5-4 senede yatırım maliyetini geri ödeyen, takip eden yıllarda elektrik faturalarını yüzde 60'a varan oranda azaltabilen, yatırımcı sanayi kuruluşunun karbon ayak izini azaltıp, karbon vergi muafiyeti ve indirimleri sağlayan sistem, hem fizible hem karlı olmasının ötesinde sürdürülebilirlik açısından da bir zorunluluktur.

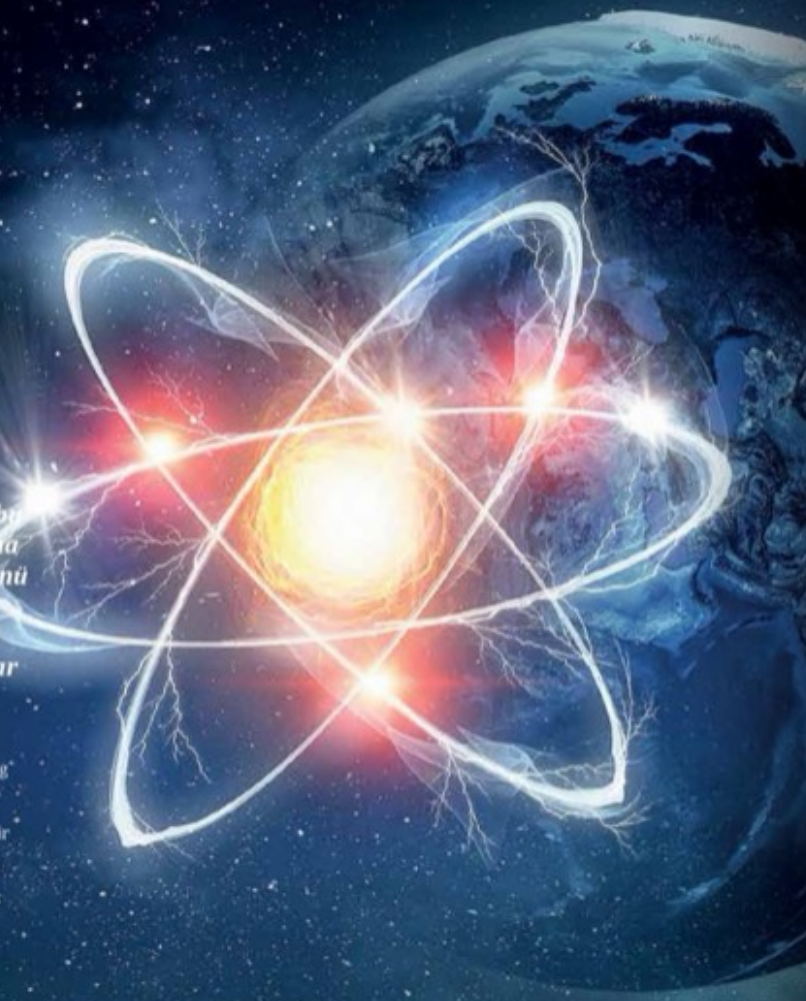


enerji bilimi

Çin'de yapay güneş denendi

ENERJİDEKİ GELİŞMELERİ KAÇIRIYOR OLMAYALIM?

Pandeminin etkisiyle küresel ölçekte bozulan tedarik zinciri tüm emtia grubu ve enerji kaleminde hızlı bir fiyatlanmaya neden oldu. Ayrıca Rusya-Ukrayna arasındaki gerilim alternatif enerji modellerine ihtiyacın çığ gibi büyüdüğünü gösteriyor. Peki dünyanın bir ucunda yapay güneş çalışmalarının 'ITER konsorsiyumu altında yapıldığını biliyor muyuz? Bilim insanlarının nihai temiz enerji kaynağı olarak tanıdığı füzyon enerjisi yeniliklerin önünü açar mı? ITER gibi uluslararası projeleri kaçırıyor olabilir miyiz?



Dünyadaki enerji problemlerini çözmek için yapılan deneylerden biri de Çin'de yapılan 'EAST' diğer adıyla 'yapay güneş' deneyi. Halkın anlaması adına 'yapay güneş' adı verilen bu deney, güneş enerjisini yapay olarak dünyada üretebilmek için tasarlanmış. Bu deney; temiz, sürdürülebilir ve yüksek verimli enerji üretim yöntemlerini araştırmak için kurulmuş bir organizasyon olan 'ITER Projesi'nin bir parçası olarak gerçekleştirildi.

Enerjiyi kontrol edenin, dünyayı kontrol edeceği su götürmez bir gerçek. Dünyanın belli başlı ulusları, yeni ve gerçek bir devrim yapmak istiyor. Çünkü bu devrimin öncülüğünü yapanlar, yeni çağın liderleri olmuş olacak. Bu gerçeğin farkında olarak yeni enerji devrimiyle ilgili yarım yüzyılı aşkın bir süredir çeşitli çalışmalar yapılıyor. Çin'de yapılan 'EAST' deneyini de bu büyük çerçevenin içinde okumak gerekiyor. EAST açılımı 'Experimental Advanced Superconducting Tokamak'. Yani 'Deneysel Gelişmiş Süper İletken Tokamak'. Bu kısaltmadaki "T" harfi Rusça 'Tokamak' kelimesinden geliyor. Aslında bu da bir akronim: 'manyetik bobinli toroidal oda' demek, yani simit şeklinde bir ortam. Sovyet fizikçiler 1950'li yıllarda füzyon enerjisini elde edebilmek için bunun ilk örneklerini yapmışlar.

FÜZYON REAKTÖRÜ HEDEFİ

O zamanlardan beri füzyon enerjisini ve füzyon reaktörlerini yapabilmek pek çok ulusun hayaliydi. Nükleer reaktör deyince herkesin aklına Çernobil başta olmak üzere çeşitli tehlikeler, radyoaktif atıklar ve çevre kirliliği gibi konular geliyor. Ancak yeryüzünde var olan bu nükleer reaktörler, fizyon reaktörleri. Bu tür reaktörlerde atomun çekirdeği parçalanarak fizyon türü bir enerji elde ediliyor. Bir de bundan ayrı olarak nükleer füzyon reaktörleri mevcut.

Bu da yine atomun çekirdeğiyle ilgili bir enerji türü. Ama buradaki fark çekirdeğin parçalanmaması. Tam tersine burada çekirdekler Güneş'te olduğu gibi birleştiriliyor. Çünkü Güneş de devasa bir nükleer füzyon reaktörü. Bu enerji türünde hidrojen atomları çarpışıp birleşerek helyum atomlarına dönüşüyor.

FÜZYON İÇİN TASARLANAN DENEYSEL MAKİNE: TOKAMAK

Güneş, her saniye 600 milyon ton hidrojeni helyuma çevirerek muazzam miktarda enerji açığa çıkarıyor. Güneş devasa bir kütleye sahip olduğu için aynı zamanda devasa bir kütle çekimi de yaratıyor. Bu devasa kütle çekimi Güneş'in özellikle çekirdek kısmında o füzyonu, kaynaşmayı ve birleştirmeyi oluşturacak ideal koşulları sağlıyor. Fakat aynı koşulları dünyada sağlayabilmek çok zor. Yarım yüzyılı aşkın bir süredir pek çok yöntemle bu, netleştirilmeye çalışılıyor. Tüm bu yöntemler içerisinde en gerçekçi ve akla yakın olabilecek yöntem ise tokamak yöntemi.

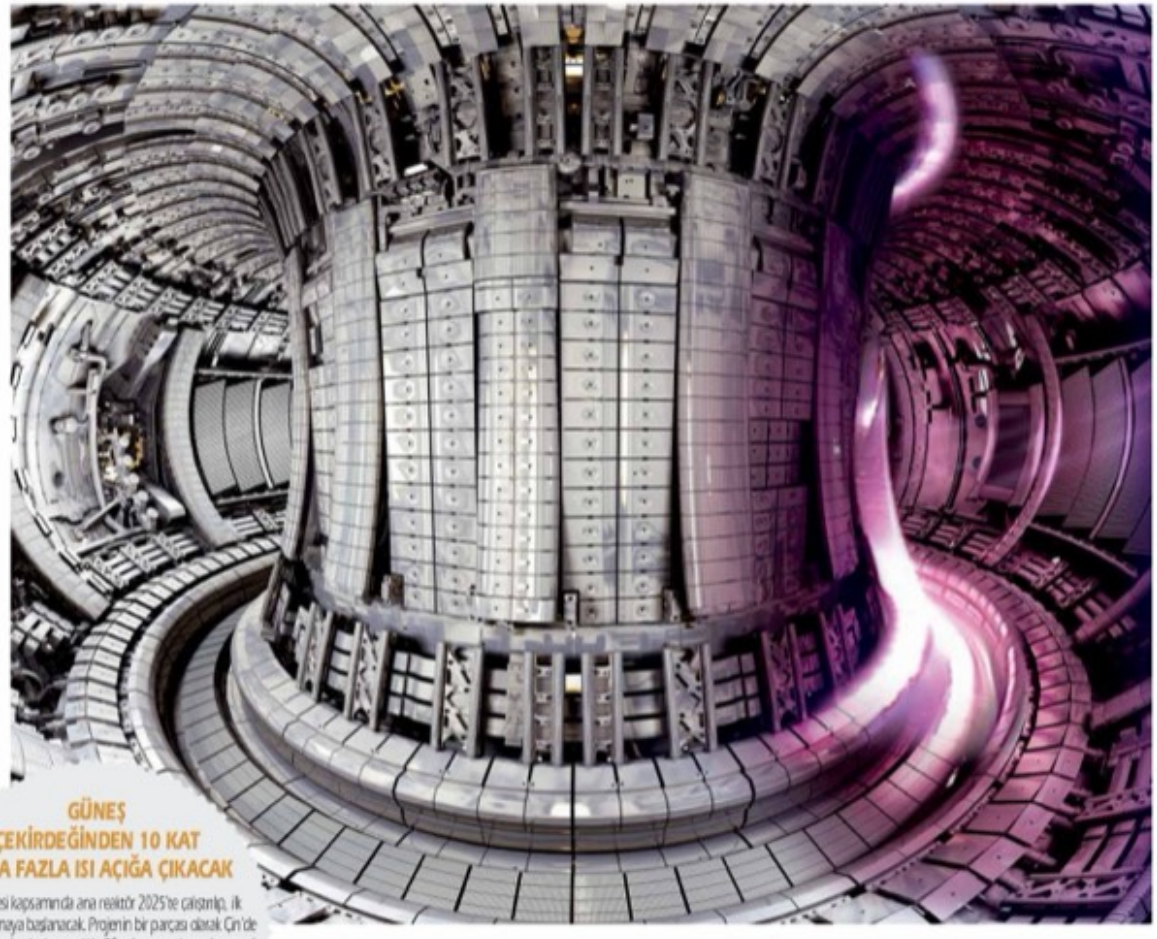
Tokamak, füzyon enerjisini kullanmak için tasarlanmış deneysel bir makine. Aşırı sıcaklıkta elektronlar çekirdeklerinden ayrılarak maddenin iyonize hali olan plazma haline geliyor. Yüklü parçacıklardan yani pozitif çekirdekler ve negatif elektronlardan oluşan bu plazma, bizim soluduğumuz havadan bir milyon kat daha az yoğunlukta. Füzyon plazmaları, hafif elementlerin kaynaşabileceği ve enerji üretebileceği bir ortam sağlıyor. Vakumlu bir simit gibi tasarlanan bu tokamak makinesinin içinde atomların füzyonu yani birleşmesi ve kaynaşması yoluyla elde edilen enerji, kabın duvarlarında ısı olarak emiliyor. Tıpkı geleneksel elektrik santrallerinde olduğu gibi tek ısı, buhar üretmek için kullanılarak jeneratörleri çalıştırıp elektrik üretilmesini sağlayacak.

ULUSLARARASI BİR PROJE: ITER PROJESİ

Bugüne kadar yapılan 100'den fazla denemede füzyon enerjisi üretildi. Ama bu enerjiyi üretebilmek için her defasında daha fazla enerji harcandı.

enerji bilimi

Tıpkı bir ampulü yakabilmek için iki ampul kullanmak gibi. Çin, bu sebeple 2021'de iki adım birden attı. Önce, Mayıs'ta 120 milyon derecelik bir deney yaparak 101 saniye boyunca reaktörü bu sıcaklıkta tutmayı başardı. Sonra da tekrar nispeten daha düşük bir sıcaklıkta 70 milyon derecede bir deney gerçekleştirerek 1056 saniye boyunca 17 dakikadan uzunca bir süre onu bu sıcaklıkta tutmayı ve böylelikle bir rekor kırmayı başardı. Bu gelişme çok önemli bir kilometre taşı oldu. Bu deneyin yapıldığı yer Çin ama deney aslında çok daha büyük bir proje olan ITER(Uluslararası Termonükleer Deneysel Reaktör) projesinin bir parçası olarak gerçekleştirildi. Sadece Çin'le kalmayıp uluslararası önem taşıyan bu proje, yeryüzünde temiz, sürdürülebilir ve yüksek verimli enerji üretim yöntemlerini araştırmak için kurulmuş bir organizasyon.



GÜNEŞ ÇEKİRDEĞİNDEN 10 KAT DAHA FAZLA ISI AÇIĞA ÇIKACAK

ITER Projesi kapsamında ana reaktör 2025'te çalıştırılıp, ilk testleri yapılmaya başlanacak. Projenin bir parçası olarak Çin'de yapılan deneyde ulaşılan sıcaklık, 70 milyon santigrat dereceydi. Bu proje, 2025'te hayata geçtiğinde hedeflenen sıcaklık ise 150 milyon santigrat derece olacak. Güneş'in yüzey sıcaklığı 6 bin santigrat derece, çekirdek sıcaklığı 15 milyon santigrat derece iken Güneş'in en sıcak yeri olan çekirdeğinden bile 10 kat daha sıcak olacak.

Q DEĞERİNİ 10'A ÇIKARMA HEDEFİ

ITER projesi, tüm zamanların en büyük, en iddialı bilimsel deneylerinden birini kullanıyor. 2010 yılından beri Fransa'nın güneyinde 42 hektarlık bir arazide devasa bir nükleer füzyon reaktörü inşa ediliyor. Fransa'ya 1950'lerden beri yapılan tüm tokamaklardan en son Çin'deki EAST deneyinde kullanılandan çok daha büyüğü 2020'de takıldı. 23 tonluk bu makine, Eyfel Kulesi'nin 7 bin 300 ton olduğu düşünülecek olursa onun 3 katından bile daha fazla. Bu tokamakın içindeki manyetik alanı oluşturabilmek için 100 bin kilometre uzunluğunda süper iletken teller kullanıldı. Ana reaktör 2025'te çalıştırılıp ilk testleri yapılmaya başlanacak. Projenin bir parçası olarak Çin'de yapılan deneyde ulaşılan sıcaklık, 70 milyon santigrat dereceydi. Bu proje, 2025'te hayata geçtiğinde hedeflenen sıcaklık ise 150 milyon santigrat derece olacak. Güneş'in yüzey sıcaklığı 6 bin santigrat derece, çekirdek sıcaklığı 15 milyon santigrat derece iken Güneş'in en sıcak yeri olan çekirdeğinden bile 10 kat daha sıcak olacak. Daha da önemlisi verimliliği ifade eden 'Q değeri' de şimdilerde en fazla 0.67 değeri yakalanabilmişti. Onu da 1'e değil 10'a çıkarmak hedefleniyor.

PROJEYE TOPLAMDA 35 ÜLKE KATKI SAĞLIYOR

Projenin kısa vade hedeflerinde, 400 ila 600 saniyelik süreler boyunca 50 MW'lık bir enerji verilip 500 MW'lık bir füzyon gücü elde edebilmek yer alıyor. Tabi ki böylesine büyük bir projenin hayata geçebilmesi ancak birçok ülkenin bir araya gelmesiyle mümkün. Bu projenin toplam maliyetinin 45 ila 65 milyar dolar civarında olacağı öngörülüyor ama bu öngörüler çok yüksek rakamlara da çıkabilir. Böylesine riskli bilimsel bir deneyi bu miktarlardaki bir yatırımı da ancak ülkeler bir araya gelerek yapabilir. Dolayısıyla ITER projesinde de böyle oldu. Başta Çin olmak üzere Güney Kore, ABD ve Rusya zaten füzyon enerjisi araştırması konusunda dünyanın öncü ülkeleri konumundaydı. Zaten bu ülkeler kendi içlerinde de bağımsız olarak yıllardır bu konu üzerinde çalışıyorlardı.

Örneğin ABD'de MIT Üniversitesinde de Bill Gates'in maddi olarak desteklediği 'Sparc' adında bir proje geliştirildi. Bu proje, geçtiğimiz Eylül ayında çok önemli bir gelişme de kaydetti. Kendi içlerinde böyle projeler üretirken bir yandan da dışarıdaki ezeli rakipleri Rusya ve Çin'le iş birliği yapıp ITER projesinde de füzyon enerjisini elde etmenin yollarını aramaya başladılar. Bu ülkelere Japonya ve Hindistan da eklenmiş durumda. Hindistan da geleceğin süper gücü süper devleti olma konusunda çok önemli adımlar atan özellikle enerji konularında söz sahibi olmaya çalışan ülkelerden biri konumunda. Projenin son ortağı ise AB ve ona bağlı 27 ülke. Projeye katkı sağlayan bu üye ülkeler, bilimsel sonuçların yüzde 100'ünden ve üretilen tüm fikri mülkiyetten faydalanacaklar. AB'deki Yunanistan, Bulgaristan, Rusya, Kıbrıs hepsi bu projenin içinde yer alıyor. Brexit ile AB'den ayrılma kararı alan İngiltere bile bu projeyi bırakmadı. Şerh düşüp ayrılmama kararı aldı. En son 2017'de, Kazakistan bile teknik iş birliği anlaşması yapıp bir şekilde bu projeye dahil olmaya çalıştı. Toplamda bu projeye katkı sağlayan üye ülke sayısı ise 35.

TÜRKİYE NEYİ BEKLİYOR?

Teorik olarak 1950'lerden beri üzerinde çalışılan, 1985'ten beri bir proje olarak gündeme getirilen, 2010'dan beri ise inşa edilen böylesi yenilikçi fikirlerin bir ucundan da bizim tutmamız gerekiyor. Bu projeler yatırım anlamında çok riskli ve çok uzun vadeli olsa da gelecekte çok büyük kazanımlar elde etmek için böylesi riskli yatırımlara bir şekilde dahil olmamız gerekiyor. En azından insan kaynaklarını böylesi yenilikçi enerji alanlarına yönlendirerek fayda sağlayabiliriz. Ayrıca Çin'in yaptığı son deneyde çalışanların hepsinin genç nüfustan oluştuğu görülüyor. Türk gençlerinde de farkındalık sağlayarak bu alana yönlendirmemiz gerekiyor. Füzyon enerjisi, yıllardır çok şey ifade ediyor. Henüz somut olarak ortaya çıkamasa da çok kısa bir süre sonra dünyada çok ses getireceği kesin. Füzyon enerjisi, bilim insanları tarafından nihai temiz enerji kaynağı olarak tanımlanan bir enerji türü. Füzyon yani iki atomu birleştirebilmek için 35 ülkeden 40 farklı dili konuşan binlerce insan canla başla çok emek vererek çalışıyor. Çünkü bu atomlar birleştiğinde ortaya çıkan güç, onu parçaladığınızda ortaya çıkan güçten kat be kat daha fazla olacak.

AMBALAJ SEKTÖRÜNDEN 6.5 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

Ambalaj sektörü geçen yılı yüzde 26 değer artışı ile 6.5 milyar dolarlık ihracatla kapattı. Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) Başkanı Zeki Sarıbekir, "Birim değerimiz 2,5 dolar/kg civarında. Emtia fiyatları, ham madde sorunu, üretim maliyetlerinde 3 kata varan artışlar ve konteyner sıkıntıları ihracatımızı olumsuz etkileyen faktörlerin başında geliyor. Sürdürülebilirlik konusu ertelenmemeli. Atık ithalatına karşı olduğumuzu bir kez daha vurgulamak istiyorum" dedi.



Üretim, ihracat ve istihdam odaklı çalışan ambalaj sektörü, Türkiye'nin toplam ihracatına verdiği katkıyı aralıksız sürdürüyor. Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD), 2021 yılı ihracat rakamları raporunu yayınladı. Sektör, geçen yılı yüzde 26 değer artışı ile 6.5 milyar dolar ihracatla kapattı. En fazla ihracat yapılan ilk üç ülke sırasıyla Birleşik Krallık, Almanya ve Irak oldu. Bu ülkeleri ABD, İsrail, İtalya, Fransa, Hollanda, Mısır ve İran takip etti. Plastik ambalaj grubu 2021 ihracatının yüzde 66'sını oluşturdu. Kağıt/karton ambalajlar yüzde 23 pay sahibi olurken, metal ambalaj grubu yüzde 7, cam ambalaj yüzde 3, ahşap ambalaj yüzde 1 pay sahibi oldu.

ÜRETTİĞİMİZİN YARISINI İHRAÇ ETMELİYİZ

İhracat rakamlarını değerlendiren ASD Başkanı Zeki Sarıbekir, "Sektörümüz 2021 yılında 6.5 milyar dolarlık ihracat yapmış ve 2.7 milyar dolar dış ticaret fazlası vererek, cari açığa yaptığı pozitif katkısını artırmıştır. Ambalaj sektörü olarak her geçen gün daha çok ihracat yapmayı hedefleyerek Türkiye'de ürettiğimiz ambalajların en az yarısını ihraç edebilmek amacıyla çalışıyoruz" dedi.

ÜRETİM MALİYETLERİ 3 KAT ARTTI, AMBALAJA DA KDV İNDİRİMİ GELMELİ

Enerji ve üretim maliyetlerinin ortalama 3 kat arttığına dikkati çeken Zeki Sarıbekir, "Arzda sıkıntılar yaşanıyor. Bölgemizde yaşanan sorunlar, Rusya-Ukrayna savaşı, ham madde sıkıntısı ve konteyner sorunu ihracatımızı ciddi anlamda olumsuz etkileyen faktörlerin başında geliyor. Emtia fiyatlarında çok ciddi artışlar var. Diğer yandan gıdada KDV oranı düşürüldü. Ambalaj sektörü de gıda sektörüne hizmet eden bir sanayi kolu. Bu bağlamda sektörümüz için de bir KDV düzenlemesinin yapılabileceğine inanıyorum. KDV oranı yüzde 18'den yüzde 8'e inmeli" ifadelerini kullandı.

İTHALATIN İKAMESİNE ODAKLANMALIYIZ

ASD Başkanı Zeki Sarıbekir, ambalaj sektörünün 5 farklı ihracatçı birliğinden ihracat gerçekleştirdiğini vurguladı ve şöyle devam etti: "Ürünlerimizin dünya pazarında rekabetini artırmak istiyorsak enerjiye harcadığımız sermayeyi en aza indirgememiz gerekiyor. İhracatçı birlikleri ithalatla değil ihracatla uğraşmalı. Türkiye'ye gelen ithal ürünlerin ikame olarak Türkiye'de üretilmesi çok önemli. İthalatları açmaya değil, ikamesine odaklanmamız gerekiyor. Daha katma değerli üretim ve daha fazla ihracat için bunu sağlamamız gerekiyor. Yeni Serbest Ticaret Anlaşmaları için ter dökmeli, yeni pazarların peşinden koşmalıyız."

ENERJİ VE ÜRETİM MALİYETLERİNİN ORTALAMA 3 KAT ARTTIĞINA DİKKATİ ÇEKEN ZEKİ SARIBEKİR, "ARZDA SIKINTILAR YAŞANIYOR. BÖLGEMİZDE YAŞANAN SORUNLAR, RUSYA-UKRAYNA SAVAŞI, HAM MADDE SIKINTISI VE KONTEYNER SORUNU İHRACATIMIZI CİDDİ ANLAMDA OLUMSUZ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN BAŞINDA GELİYOR.



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK KONUSU ERTELENEMEZ

Atık ithalatına karşı olmadıklarını ancak bunun kademeli olarak indirilip yok olması gerektiğini söyleyen Zeki Sarıbekir, "Atık malzemenin geri dönüşüme kazandırılmasının çok önemli olduğunu vurgulamak istiyorum. Kendi atığımızı gömerken başkasının ayrıştırdığı atığı satın alıyoruz. Çin'in yaptığı gibi kendi atığımızı kullanmayı teşvik etmemiz gerekiyor. Çin geri dönüşüm sanayisini geliştirmek için dünyanın plastik atığını satın alıp sanayisini geliştirip yavaşça sıfıra getirdi. Bunun için biz de ülkemizdeki toplamayı ve geri dönüşümü geliştirecek sistemlerle uğraşmalıyız. Yeşil OSB konusunu destekliyoruz. Buralarda üretilen ürünlerin de önü açık olacak. ISO 9000 ilk çıktığında ISO 9000 belgesi olmayanlar ihracat yapamıyordu. Gelecekte aynı şekilde karbon karnesi kötü olan ihracatçılar, ihracat yapamayacak hale gelecek. İhracatın artmasıyla bu durum birinci derecede paralel ilerliyor. Sanayi, OSB'lere toplanıp şehirlerden çıkartılabiliz. Bunları her zaman destekliyoruz. ASD olarak da bunun gündemde tutulması gerektiğine inanıyoruz. Sürdürülebilirlik, çevreci üretim Türkiye'nin geleceği. Çevresel sürdürülebilirliği birinci önceliğe aldığımız zaman hem lojistik hem üretim kalitesi hem de rekabet gücümüz gelişecek. Yeni bir döneme giriyoruz ve buna uyum sağlayamayanlar ayakta kalamayacak." ifadelerini kullandı.

HİMALAYA BUZULLARININ ERİMESİNE DİKKAT ÇEKMEK İSTEYEN ARÇELİK CEO'SU HAKAN BULGURLU'NUN EVEREST YOLCULUĞU

FARKINDALIK İÇİN TEHLİKELİ TIRMANIŞ

Dünyanın zirvesi Everest pek çok maceracının hayallerini süslüyor. Görkemli zirveye ulaşmak yolunda insanlar canını ortaya koyuyor. Peki bu insanların amacı ne? Arçelik CEO'su Hakan Bulgurlu, iklim krizine dikkat çekmek amacıyla Everest'e tırmandı. Everest tecrübesi sonrası problemlere artık daha soğukkanlı yaklaştığını dile getiren Hakan Bulgurlu, "Dağda çözüm odaklı düşünmek ve hızlı hareket etmek zorundasınız. Bu iş yaşantımda da benimsediğim bir yaklaşım oldu. Zorlu engelleri aşmanın yolu onları parçalarına bölerek tek tek üzerlerine gitmekten geçiyor" diyor.

Sanayi devriminin başladığı on dokuzuncu yüzyıldan bu yana sera gazlarının kontrolsüz şekilde atmosfere salınması yeryüzünde sıcaklıkların 1,1°C artmasına neden oldu. Küresel ısınma ve neden olduğu iklim krizinin yıkıcı etkileri, dünyada insan varlığını ciddi şekilde tehdit ediyor. Arçelik CEO'su Hakan Bulgurlu, iklim krizi karşısında farkındalık oluşturmak adına, Himalaya buzullarının erimesine dikkat çekmek için Everest'e tırmandı. Zorlu macerayı başarıyla tamamlayan Hakan Bulgurlu, ilham verici yolculuğunu pandemi dönemini fırsat bilerek detaylıca araştırdığı iklim krizi ile birlikte ***Tehlikeli Tırmanış*** isimli kitabında anlattı. Hakan Bulgurlu, Everest tırmanışı ve kitabı ile ilgili sorularımızı yanıtladı.

Kaynaklarda (Şerpa) Tenzing Norgay ile Yeni Zelandalı kâşif Edmund Hillary'nin 8 bin 848 metre ile dünyanın en yüksek noktası Everest'in zirvesine, 29 Mayıs 1953'te ilk kez ayak basan insanlar olduğu belirtiliyor. Sizi onların izinden yürümeye iten şey neydi?

Beni asıl heyecanlandıran ve Everest'e dair merakımı tetikleyen George Mallory'nin hikâyesiydi. 1920'li yıllarda gerçekleştirdiği denemeler sonrası 1924'te hayatını kaybediyor. Zirveye ulaşıp ulaşmadığı bugün bile halen meçhul.

Benim kendi yolculuğum ise "İklim krizine karşı insanların ilgisini nasıl çekebilirim?" sorusuyla başladı. Doğa için bir şey yapmam gerektiğini düşünüyordum. İnsanların ilgisini konuya çekecek bir hikâyeye ihtiyacım vardı. Bir etkinlikte de arkadaşlarının Everest hakkında konuştuğunu duymuştum; tırmanış planları yapıyorlardı. Ben de onları dinlerken bireysel olarak böyle bir zorluğa göğüs germenin nasıl olacağını, sınırlarımı merak ettim. Bu nedenle Himalaya buzullarının erimesine dikkat çekmek için bu yolculuğa çıktım.

Everest tırmanışı öncesinde dağcılık geçmişiniz var mıydı? İş hayatından geri kalan zamanda sizi böyle bir maceraya atılmaya cesaretlendirebilecek kadar spor yapar mıydınız?

Everest öncesinde profesyonel anlamda dağcılık deneyimim yoktu. Fakat çocukluğumdan bu yana hep sporla ilgili oldum; fırsat buldukça yelken ve kayak yapıyorum. Ayrıca eşimle yoga da yapıyoruz. Tırmanış öncesi de kondisyon ve dayanıklılığımı arttırmak üzere sıkı bir spor programı uyguladım. Ayrıca Koç ve Arçelik ekipleri uzun yıllardır iklim krizine dikkat çekmek için tırmanışlar düzenliyor. Everest öncesinde tecrübe olması için ben de onlarla birlikte Güney Amerika'nın en yüksek zirvesi olan Aconcagua'ya tırmandım.



Aile yaşantınız dışında iş hayatınızda da bazı sorumluluklarınız bulunuyor. Böyle bir yolculuğa çıkma kararınızın iş hayatınızda olumlu ya da olumsuz etkileri oldu mu?
Normalde Everest'e tırmanmak için vücudunuzu yüksek irtifaya alıştırmak için aylarca dağda bulunmanız gerekiyor. Fakat benim yoğun iş takvimim nedeniyle böyle bir vakit ayırmam mümkün değildi. Bu nedenle yolu kısaltacak bir çözüm bulmam gerekiyordu. Yeni nesil dağcılık teknolojilerini kullanan bir kurumun tırmanış programına dahil oldum. Sekiz hafta boyunca hipoksik çadırda uyudum; bu çadır her seyahatimde bana eşlik etti. Bu sayede yüksek irtifaya, düşük oksijen seviyelerine vücudumu hazırlayarak tırmanış süremi dört hafta gibi bir süreye indirdim. Tüm bu düzenlemeler sayesinde hayatım olumsuz etkilenmeden, işimden ve ailemden uzun süre uzak kalmadan yolculuğumu tamamlayabildim.

Şimdi de tırmanışınızı evreleri ile ele alalım. Yaklaşık 8 bin 848 metrede bir zirveye tırmanmak küçük büyük pek çok sorunu barındırıyor. Tahminimce iyi bir hazırlık çoğu problemi çözmüş olmalı. Hazırlık aşamasında nasıl bir yöntem belirlediniz?
Böyle bir tırmanış için hazırlıklı olmak çok önemli. Özel spor programının ve hipoksik çadırda uyumanın yanı sıra diyetime de oldukça dikkat ettim. Örneğin; sabahları sarımsaklı zeytinyağı, öğle yemeğimde salata veya belirli bir dereceden düşük bir sıcaklıkta besin değerini kaybetmeden pişirilen çorba tükettim. Kaslarımı ve kardiyovasküler sistemimi desteklemesi için magnezyum, D vitamini ve omega yağları içeren haplar kullandım. Everest'in en zorlu bölümü olan İkinci Etap'a hazırlanmak için Çinlilerin orada inşa ettiği alüminyum merdivenin bir benzerini Gebze'de Ballıkayalar kanyonunda kurarak tırmanma antrenmanları yaptım. Ancak hepsinden önemlisi mental hazırlık. Bu konuda yazılmış kitapları ve makaleleri okudum, farklı tecrübeleri dinledim. Zihnimi bu hedefe odaklamak, soru işaretlerine yanıt bulmak da en az fiziksel hazırlık kadar zorlayıcıydı.

"HAZIRLIK SÜRECİNDE TAKİP EDİLMESİ GEREKEN GENEL BAZI ADIM VE KURALLAR VAR; ÖRNEĞİN YÜKSEK İRTİFAYA BEDENİ ALIŞTIRMAK VE KONDİSYONU ARTTIRACAK EGZERSİZLER YAPMAK. FAKAT BİRÇOK DETAY DA TIRMANMAK İSTEYEN KİŞİNİN SAĞLIK KOŞULLARINA GÖRE DEĞİŞİKLİK GÖSTERİYOR."

Everest tırmanışı için izlenmesi gereken yol haritası belli mi? Yoksa her bir tırmanış kendi özel koşulları içinde mi gerçekleşiyor?
Hazırlık sürecinde takip edilmesi gereken genel bazı adım ve kurallar var; örneğin yüksek irtifaya bedeni alıştırmak ve kondisyonu arttıracak egzersizler yapmak. Fakat birçok detay da tırmanmak isteyen kişinin sağlık koşullarına göre değişiklik gösteriyor. Rota olarak ise Everest'e tırmanırken kullanabileceğiniz iki rota var; biri Nepal'den diğeri ise Tibet'ten. Çoğu dağcı Nepal'den başlayan güney rotasını kullanıyor. Fakat ben tırmanışımda Tibet'ten olan kuzey rotasını kullandım. Tabii ki hava koşulları, dağdaki insan yoğunluğu gibi kontrol edemeyeceğiniz faktörler var. Bu da her tırmanış sezonunun kendi koşullarını belirlemesine sebep oluyor. 2019 yılı bu anlamda talihsiz bir yıl oldu. Dağcı sayısı ve hava koşulları zirve ihtimalini daha da düşürdü. Dağdaki kalabalık ve panik pek çok dağcının yaşamını yitirmesine neden oldu.



"Tehlikeli Tırmanış, İklim Krizi ve Everest'e Meydan Okuma Hikâyesi" adlı bir kitap yazdınız. Sadece tırmanış macerasını ve yaşadığınız zorlukları anlatmıyorsunuz, aynı zamanda önemli konulara değiniyorsunuz. Kitabı yazma amacınıza değinebilir miyiz?
Pandemi ile gelen seyahat kısıtlamaları nedeniyle yollarda, havalimanlarında geçirdiğim zamandan büyük tasarruf ettim. Bu dönemi de iklim krizi konusunda araştırmalar yapmak ve sonrasında araştırma sonuçlarını Everest hikâyemle harmanlayarak kitaplaştırmak için kullandım. Aslında tırmanışımda da olduğu gibi iklim krizinin etkilerini akademisyenlerin, bilim insanlarının, girişimcilerin gözünden anlatarak okuyan herkesi yaşam şekillerini değiştirmeye ve mücadeleye davet etmekti.

Kitabınızı okuyanlar adeta bir solukta bitirdiklerini ve iklim krizi konusunun ciddiyeti karşısında sarsıldıklarını ifade ediyor. Bu bakımdan kitabınızın amacına ulaştığını düşünüyor musunuz?
Kitabı okuyanlardan ben de pozitif geri bildirimler aldım, ancak daha önemlisi insanların aklında bir ışık yakabilmek. Okurların "ben nasıl mücadeleye katkıda bulunabilirim" sorusunun geliyor olması benim için daha kıymetli. Bu sayede çok daha büyük bir kesim çözümün parçası olabilir. İklim krizi etkilerini her geçen gün arttırıyor ve biz yaşam şeklimizi değiştirmezsek bu şiddetlenerek devam edecek. Söz konusu iklim krizi olduğunda insanlar problemin büyüklüğünden dolayı atacakları adımların yetersiz kalacağını düşünebiliyor. Bu nedenle kitabında çözüm önerilerine de odaklanarak en küçük değişimin bile fark yaratabileceğini göstermek istedim – eğer bir kişinin bile harekete geçmesini sağlayabildiysem ne mutlu bana.



Everest yolunda ilk adımınızı attığınızda aklınızdan neler geçiyordu? Dağı bütünüyle karşınızda görünce ne hissettiniz?
Yolculuğa çıkarken hazır olduğumu düşünsem de dağdaki atmosfer oldukça farklı. Fiziksel hazırlık için çaba gösteriyorsunuz. Ancak mental olarak karşınıza pek çok soru işareti çıkıyor. Zorlu bir problemi aşmanın yolu onu parçalara bölmek... Dağda geçen dört hafta hem fiziksel hem de zihinsel olarak mücadeleydi diyebilirim. Everest'i ise ilk Ana Kamp'a doğru yola çıkmak için Lhasa'dan ayrılırken gördüm. Uzakta olmasına rağmen göz alıcıydı; her açıdan ihtişamını açıkça görebiliyordum.

Tırmanış ekibinizden bahseder misiniz? Böyle büyük bir maceraya atılırken yanınızda kimler bulunuyordu?
Everest'e tırmanışı düzenleyen organizasyon şirketinin sahibi ve aynı zamanda arkadaşım olan Lukas; yine arkadaşlarım Fred, Marco, Gabriel ve bizlere eşlik eden Şerpalar vardı – 20 kişiye yakın bir ekiptik.

söyleşi

70 yıla yakın süredir insanlar bu zirveye ulaşmak amacıyla yola koyuldular ve kendilerinden izler bıraktılar. Siz de aynı yollarda ilerlerken nelerle karşılaştınız? Sizi en çok etkileyen iz neydi?
Ne yazık ki Everest'e daha önce tırmananlardan kalan izler hüzünlü. Örneğin, Ölüm Bölgesi... Burası adından da anlaşılabileceği gibi tırmanışın en zorlu etaplarından biri; düşük oksijen seviyesi nedeniyle de ölümlerin sık yaşandığı bir bölge. Buradayken daha önce zirve denemesi yapanların cesetleri ile karşılaşmıştım; düştükleri pozisyonda donmuşlardı. Bir de Ana Kamp'ın bir köşesinde bugüne kadar dağda hayatını kaybedenleri anmak için anıtlar vardı, üst üste konmuş taşlar aslında... Aralarında Everest'te kaybolan George Leigh-Mallory ve Andrew Irvine adına konulan bir levha da yer alıyordu. Mallory ve Irvine'in hikâyesi bugün halen gizemini koruyor, o sebeple bende en çok iz bırakan budur.

Zirve yolunda yaklaşık 8 bin metrede başlayan ve Ölüm Bölgesi (The Dead Zone) olarak adlandırılan bir bölge var. Burada oksijen oldukça sınırlı ve vücut hücreleri yavaş yavaş ölmeye başlıyor. Dağcılar burada kalp krizi geçiriyor, felç oluyor ve yüksekliğe bağlı çeşitli rahatsızlıklar geçiriyor. Bu bölgeye girişte ve buradan çıkışta neler yaşadınız, duygularınız neydi?
Ben Ölüm Bölgesine tırmanmadan hemen önce 2. Kamp'ta tüm yolculuğum boyunca atlattığım en büyük tehlikelerden birini atlattım. 3. Kamp'a çıkmadan önceki gece çadırımda uyurken dağın yamacından 10-15 kiloluk bir kaya çadırımı parçalamıştı. Çadırın biraz daha kenarında yatıyor olsaydım hikâyem büyük bir trajediye dönüşebilirdi. 3. Kamp'a da bu olayın etkisindeyken ilerlemek zorunda kaldım. Zirve yolunda 8.000 metreyi belirleyen bir işaret yok aslında ama 'Ölüm Bölgesi' adının hakkını veren bir manzara ile size nerede olduğunuzu açıkça gösteriyor. Bu irtifada uzun süre kalmak hayati tehlike taşıyor; o nedenle hızlı da davranmak zorundasınız. Dinlenirken bir cesedin yanında oturduğumu fark edince hayrete düşmüştüm ama yoluma devam edecek soğukkanlılığı göstermek zorundaydım. Dönüşte de ölümle burun buruna geldiğim anlar oldu. Bu anlarda da bulunduğum ekibin desteği ve gücümü toplayarak odaklanabilmek yola devam etmemi sağladı.

"ZİRVE YOLUNDA 8.000 METREYİ BELİRLEYEN BİR İŞARET YOK ASLINDA AMA 'ÖLÜM BÖLGESİ' ADININ HAKKINI VEREN BİR MANZARA İLE SİZE NEREDE OLDUĞUNUZU AÇIKÇA GÖSTERİYOR."



Tarih 23 Mayıs 2019 ve zirve... Zirveye vardığınız son etapta neler yaşadınız ve dünyanın zirvesinde olmak size neler hissettirdi? Zirvede ne kadar kaldınız?
Zirveye tırmanabilmek için çok kısa bir zaman aralığı vardı. Tırmanışta da tek sıra halinde ilerlendiği için hem kendi hızınızı korumak ama arkada da kalmamak zorundasınız – zamana karşı bedeninizle iş birliği yapmanız gerekiyor. Bu esnada birçok kez vazgeçmeyi, geri dönmeyi düşündüm ama bir noktadan sonra geri dönmek, devam etmekten çok daha tehlikeli hale geliyor.
Everest'in zirvesi bir oda boyutunda, geniş bir alan değil. Aşağıda zirveye çıkmayı bekleyen dağcılar uzun süre kalmanıza izin vermiyor. Zirvede olmak ise tarifi zor bir duygu... Uzun ve sancılı bir yolculuk sonrası tüm engellere rağmen hedefe ulaşmış olmak harika bir hisli. Hem dünyanın en yüksek noktasındasınız ama doğanın ihtişamı karşısında çok küçüksünüz, bir toz tanesisiniz... Açıkçası büyük bir duygu karmaşası...

Everest tırmanışlarında en zor bölümün dönüş olduğu söylenir ve en çok can kaybının dönüşte yaşandığı belirtilir. Bu bilgi hakkında görüşünüzü öğrenmek isterim ve dönüş etabı sırasında siz neler yaşadınız?
Aslında bu genel olarak tırmanışlar için geçerli. Tüm yolculuğun



yorgunluğu asıl zirveye çıktıktan sonra baş gösteriyor. Hızla eve dönme isteğiyle daha az dikkatli davranabiliyor ve bu durumda tehlikelere kapı açıyoruz. Örneğin, dönüş yolunda kuvvetli rüzgâr beni yere düşürmüştü; eğer ipe bağlı olmasaydım aşağıya uçabilirdim.

Psikolojik ve fiziksel olarak zorlayıcı bir macera... Ölümle burun buruna gelmek de cabası... Atlattığınız tehlikeyi unutup hemen yeniden oluşabilecek tehlikelere odaklanmak... İçine düştüğünüz durumlardan sizi en çok hangisi zorladı?

Yolculuk boyunca hatta yolculuğa çıkmadan önce hazırlık aşamasında bile birçok kez ölümle burun buruna geldim. Tüm bunların arasında beni en çok etkileyenlerden birini dönüş yolunda yaşadım. 3. Etap'tan aşağı inmeye hazırlandığımda şerpaların zirvede karabinalarımı değiştirmediğini fark ettim; güvenliğim için önemli bu adımının atlanması dönüş yolculuğumu daha riskli bir hale getirdi. İnmeye başladığımda ise kramponlarım bir türlü kayaya tutunmayınca panik oldum. Durumdan kurtulmak için çırpınırken tırmanış kayafetim yırtıldı; kayafetteki yırtıktan etrafa dağılan tüyler regülatörümü tıkayınca nefes almakta ve oluşan buğudan etrafı görmekte zorluk yaşadım. O esnada insanlar da ilerlemem için bana bağırıyorlardı. Endişe ve korku içinde ne yapacağımı düşünmeye çalışırken vücuduma bir kramp girdi; bir anda daha iyi görmeye, duymaya ve hissetmeye başladım. Döndükten sonra öğrendim ki, bu aslında bedenin üst seviyede çalışmasını sağlayan, sinirbiliminde 'sempatik zincirleme ganglia' denilen bir durummuş. Beni en çok zorlayan tecrübelerden biriydi bu.

"TÜM YOLCULUĞUN YORGUNLUĞU ASIL ZİRVEYE ÇIKTIKTAN SONRA BAŞ GÖSTERİYOR. HIZLA EVE DÖNME İSTEĞİYLE DAHA AZ DİKKATLİ DAVRANABİLİYOR VE BU DURUMDA TEHLİKELERE KAPI AÇIYORUZ."

İş hayatınızda edindiğiniz deneyimin faydasını bu maceranın hangi aşamalarında gördünüz?

Dağ ve ofis birbirinden çok farklı iki ortam olsa da dağda öğrendiklerimin iş yaşantımda da büyük etkileri oldu. Artık çalışma arkadaşlarımı eskisinden daha çok dinlemeye çalışıyorum; onların uzmanlıklarına güvenerek daha fazla alan tanıyorum. Bu alan onların gelişimini güçlendirirken aslında potansiyellerini de açığa çıkarıyor. Everest tecrübem sonrası problemlere karşı artık daha soğukkanlı yaklaşıyorum. Dağda çözüm odaklı düşünmek ve hızlı hareket etmek zorundasınız. Bu iş yaşantımda da benimsediğim bir yaklaşım oldu. Zorlu engelleri aşmanın yolu da onları parçalarına bölerek tek tek üzerlerine gitmekten geçiyor.

Başardığınızı hangi aşamada hissettiniz?

Everest'e tırmandığımı aslında sağ salim eve, aileme döndüğümde tam olarak anlayabilmiştim. Benim amacım bölgedeki buzulların erimesine ve iklim krizine dikkat çekebilmekti. Söz konusu iklim krizi olduğunda ise başarılı oldum veya olduk diyebilmek için henüz yolumuz oldukça uzun.

"İKLİM KRİZİ ETKİLERİNİ HER GEÇEN GÜN ARTIRIYOR VE BİZ YAŞAM ŞEKLİMİZİ DEĞİŞTİRMEZSEK BU ŞİDDETLENEREK DEVAM EDECEK. SÖZ KONUSU İKLİM KRİZİ OLDUĞUNDA İNSANLAR PROBLEMİN BÜYÜKLÜĞÜNDEN DOLAYI ATACAKLARI ADIMLARIN YETERSİZ KALACAĞINI DÜŞÜNEBİLİYOR."

Evinize döndüğünüz anı merak ediyorum. Her sabah baktığınız o aynada nasıl bir Hakan sizi karşıladı?

Geriye sağ salim dönebildiğim için çok mutlu ve minnettardım; karşımda ise mental olarak bambaşka biri vardı diyebilirim. Başta ailem ve sağlığım olmak üzere sahip olduğum şeylerin değerini daha iyi anlamıştım.

Everest'e tırmandınız ve işinize geri döndünüz. Her gün karşılaştığınız insanlar sizi yeniden görünce hangi tepkileri verdi?

Ekip arkadaşlarım da yolculuğumu yakından takip ediyorlardı; sağlığım ve güvenliğim için endişe etmişler ve bana destek olmuşlardı. O nedenle tekrar onları görebildiğim için kendimi çok şanslı hissettim.

Böyle doruklar doğaya karşı daha saygılı olmamız gerektiğini hatırlatıyor. Bu yolculuğun aynı zamanda insanların doğa ile ilişkisi üzerine düşüncelerinizi zenginleştirdiğini var sayarak, iklim krizi ve çevre üzerine düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Son yüzyılda insanlık olarak gittikçe doğadan uzaklaştığımız bir yaşam biçimini benimsemeye başladık. Bu da onun varlığımız için ne kadar hayati olduğunu unutmamıza ve ona zarar vermeye başlamamıza neden oldu. Örneğin; geçtiğimiz ağustos ayında Koç ve Arçelik ekipleri ile Ağrı Dağı'na tırmandık. Bu tırmanışta amacımız pandemi sonrası doğa ile tekrar temas kurmaktı. Doğanın geleceğimiz için ne kadar hayati olduğunu anlamalı ve onunla ilişkilerimizi iyileştirmeliyiz. Evet iklim krizinin etkileri her geçen gün artıyor, fakat bugün herkes üzerine düşeni yapar ve harekete geçerse yaşanabilir bir gelecek inşa edebiliriz.



MERAL ŞENGÖZ
Uluslararası Ticaretin ve Tedarik Zincirlerinin Finansmanı Uzmanı
Monopolo Network Türkiye Danışmanı

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA DİJİTAL GÜVEN ÇAĞI: BLOKZİNCİR TEKNOLOJİSİ İLE AKREDİTİF VE GARANTİLER

Uluslararası ticarette alıcı ve satıcılar farklı ülkelerde olduğundan tarafların birbirine güven duyması ve malların zamanında teslimi ile bedellerinin vadesinde ödenmesi en önemli sorun. Günümüzde ödemelere dair güven unsurunun sağlanmasında bankalar da önemli roller üstleniyor.

Tedarik zincirleri, uluslararası ödemelerde akreditifli, vesaik mukabili (tahsiller), peşin ve mal mukabili ödeme şekillerini kullanarak mal bedellerini bankalar aracılığı ile tahsil ediyor. Uluslararası ticarette kullanılan en güvenli ödeme yöntemi akreditiflerdir. Akreditifte, bir banka alıcının talep ve talimatına dayanarak, belli bir tutara kadar, belli bir vade dahilinde, belli belgelerin ibrazı karşılığında ve öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla satıcıya ödeme yapacağını taahhüt eder. Diğer bir ifade ile malların istenen şekilde teslimi koşulunu ispatlayan fatura, konşimento gibi belgeler karşılığında bankalar işlemlere garanti vererek bedelin ödemesi taahhüdüne girmektedir. Böylece, alıcı belirlenen tarihte belirlenen malları teslim alırken, satıcı mal bedelini zamanında tahsil edebilmektedir.

Vesaik mukabili ödeme şeklinde ise ödemeye esas belgeler bankalar aracılığı firmalara teslim edilmekte ve bankalarca bir poliçeye aval veya kabul verilmedikçe satıcıya ödeme garantisi sağlamamaktadır.

Mal mukabili ve peşin ödemelerde ise ödeme şekilleri açık hesap şeklindedir. Yani, alıcı ya da satıcının bankadan aldığı bir güvence ya da garanti bulunmaz. Bu nedenle, alıcı veya satıcı için en güvencesiz ödeme şekilleridir.

A. YAŞANAN SORUNLAR

Akreditifler, Milletlerarası Ticaret Odası'nın yayınladığı "Akreditiflere İlişkin Bir Örnek Usuller ve Uygulama Kuralları" broşürüne tabi olduklarından uluslararası bankacılıkta bir standart sağlamaktadır. Ancak, akreditifli ödeme yönteminde bankalarca esas alınan fatura, konşimento, gözetim belgeleri, sigorta belgeleri, menşei belgesi, ATR gibi pek çok belgenin satıcı firmalarca dikkatle hazırlanması ve bankalarca titizlikle incelenmesi gerekmektedir. Zira bankalarca yapılacak ödemeler akreditif metninde belirlenen bu belgelerin varlığına, bilgilerin uygunluğuna ve birbiri arasındaki uyumuna bağlıdır.

Bir de ağır bankacılık kuralları, farklı ülke hukuk düzenleri ve ülkelerin farklı gümrük uygulamaları devreye girince akreditifli ödemeler karmaşık ve zor bir süreç olarak gerçekleşmektedir.

Akreditifli ödeme yöntemi güvenilir olmasına rağmen, süreçleri hantal, emek yoğun, pahalı ve evraka dayalı olduğu için son yıllarda gözden düşmüştür. Riskli olmasına rağmen dünya ticaretinin artan ivmesini karşılamak üzere, tedarik zincirleri banka garantisinden vazgeçmek pahasına açık hesap şeklinde çalışmaya başlamışlar ve bu oran dünya ticaretinin yüzde 80'inine dek ulaşmıştır. (1)

Dış ticaretin finansmanı bu bakımlardan oldukça karmaşık olup banka ve firmalar aşağıdaki problemleri yaşamaktadır:

- Bankacılık süreçleri kâğıda dayalı ve eşgüdümsüz olduğundan firmalarca tekrar tekrar aynı evrak hazırlanmaktadır.
- Belgelerdeki verilerin birbiri ile aynı ya da uyumlu olması gerektiğinden manuel kontroller banka ve firmalarda uzun zaman almaktadır.
- Evrak hazırlama ve inceleme süreleri 10 günü aşabilmektedir.
- Akreditifli ödemelerde alıcı ve satıcının bankaları beş iş günlük evrak inceleme sürelerini kullandıklarından nakit akışlarında ve stok devirlerinde yavaşlamalar yaşanmaktadır.

Belgelerin hatalı ya da eksik hazırlanması nedeniyle ibrazların yüzde 80'i bankalarca düzelttirilmekte ve işlemelere "rezerv" koyabilmektedir. Bu durum süreci yavaşlatmaktadır (1)

- Günümüzde sahte evrak hazırlamak kolay olduğundan dolandırıcılık riski bulunmaktadır.
- Hazırlanan evrak yolda kaybolabilmektedir.

Malların çekilmesinde ve finansman süreçlerinde önemli sorunlar ve maliyetler doğmaktadır.

- Bankaların uygun evrak ibrazı karşılığında alıcı firma lehine yaptığı konşimento cirolarındaki aksama ya da yavaşlamalar yanı sıra gümrüklerdeki verimsiz prosedürler ve olası evrak düzenleme hataları sonucunda firmalar depolama, demoraj gibi çok yüksek maliyetlere katlanmaktadır. Bu verimsiz işleyişler malın maliyetini yükseltmekte olup bunlara üretici ve tüketiciler katlanmaktadır.
- Dış ticaret sınır ötesi olduğu için artan güvensizlik sonucu kâğıda dayalı kontroller artmakta ve bankacılık hizmetleri pahalı hale gelmektedir.
- Tarafların kimlik kontrolü ve taşıma rotaları bankalar için önemli bir problemdir. "Müşterini Tanı (Know Your Customer)" kuralı gereği evrak kontrolleri banka ve firmaların zamanını almaktadır.
- Gümrüklerden ticaret



blokzincir



odalarına, kamu kurumlarından bankalara olmak üzere süreçte 30'u aşkın sayıda taraf ve katman vardır(1) .
• Evrak hazırlıklarında firmalarca 100'den fazla kişi ile 200 adet kesişimin ve yaklaşık 5000 adet verinin yönetilmesi gerekmektedir [1].

Yukarıda yer verilen sorunların giderilmesi amacıyla pek çok teknolojik çözümler üretilmiştir. Bunlardan birisi, dış ticaretin finansmanında kullanılan belgelerin OCR teknolojisi ile taranarak içindeki verilerin kurumlar ya da bankalarca işleme alınmasıdır. Ancak, standart alanları olmayan belgelerin taranması da zaman alan zahmetli süreçlerdir. Doğrudan verilerin eşleşmesi en iyi çözümdür ve bu amaçla 2014 yılında SWIFT tarafından veri eşleşmesine dayalı banka garantili bir ödeme şekli olan "Bank Payment Obligation" ürünü hayata geçirilmiş olsa da dış ticaretin finansmanında ihtiyaç duyulan hıza ve kolaylığa bu güne dek ulaşılamamıştır.
2020 yılı başlarında tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını yavaş ve yeterince eşgüdüm olmadan yürütülen uluslararası ticareti işlemez hale getirmiştir. Başta KOBİ'ler olmak üzere tüm firmalar ve bankalar evrak düzenlemekte, postalamada ve kağıda dayalı kontrollerde büyük sorunlar yaşayarak ekonomik olarak olumsuz etkilenmişlerdir. [2]

ULUSLARARASI TİCARETİN FİNANSMANINDAKİ TEMEL SORUN, KARMAŞIK SINIR ÖTESİ TİCARETİN GÜVENLİ VE HIZLI YÖNETİLEREK FİRMALARIN ÜRETİMİNDE İHTİYAÇ DUYDUKLARI NAKİT AKIŞLARINA EN HIZLI ŞEKİLDE KAVUŞMASINI SAĞLAMAKTIR.

Bu nedenle, blokzincir teknolojisi ve dijitalleşme çalışmaları hızla artmış ve şimdiye dek görülmemiş bir kararlılıkla WTO, ICC, UNCTAD gibi tüm uluslararası kurumların bu teknolojik dönüşüme destek vermeye başladığı gözlemlenmiştir.

B. BLOKZİNCİRİN SUNDUĞU DEĞER ÖNERİSİ

TEKNOLOJİK DEĞERLER

Uluslararası ticaretin finansmanındaki temel sorun, karmaşık sınır ötesi ticaretin güvenli ve hızlı yönetilerek firmaların üretiminde ihtiyaç duydukları nakit akışlarına en hızlı şekilde kavuşmasını sağlamaktır.
Tedarik zincirlerinin daha kolay ve güvenli bir şekilde finansman kaynaklarına ulaşmasında blokzincir teknolojisi iki temel alanda çözüm üretmektedir. Bunlar, mal hareketlerinin şeffafça izlenerek güvenin sağlanması ve finansman süreçlerinin dijitalleştirilmesidir.
Blokzincir teknolojisinde, veriler ilgili ticari tarafların defterlerinde dağıtık bir şekilde dijital olarak imzalanarak kayıt altına alınmaktadır. Diğer bir ifade ile verileri değiştirmek mümkün değildir. Böylece ticarete dair verilerin şeffaf bir şekilde tutulması, doğruluğunun kanıtlanması ve gerçekliğinin korunabilmesi sağlanmaktadır. Sınır ötesi ticarette mal ve ödemelerine ilişkin yaşanan güven sorunu böylece çözümlenebilecektir. Güven sorunun çözülmesi sonucu bankalar veya finansman şirketleri hangi ticari işlemi hangi aşamasında finanse ettiklerini öğrenme imkanına sahip olacaklar ve böylece kredi kaynakları daha kolay ve hedefe odaklı bir şekilde üretici ve tacir firmalara sunulabilecektir.
Blokzincir teknolojisinin ticaretin finansmanına sunduğu bir diğer teknolojik değer, işlem süreçlerinin kısalmasıdır. Akreditifli ödemelerde 10 güne varan evrak hazırlama ve inceleme süreleri blokzincirin sunduğu akıllı kontrat özelliği sayesinde dakikalar hatta saniyeler seviyesine inebilecektir. Böylece firmaların finansman kaynaklarına ulaşımı çok kısa sürelere inebilecektir.
Blokzincir teknolojisinin ticari yaşamdaki kullanım şekli gizlilik gerektirmektedir. Diğer bir ifade ile hangi tarafların hangi veriyi göreceği kapalı bir blokzincir ağında tanımlanmalıdır. Bu özellik sayesinde bankalar ve firmalar için günümüzde kritik öneme sahip "müşteri gizliliği" ve "müşterini tanı" ilkeleri daha kolay ve güvenli bir şekilde uygulanacaktır.
Blokzincir teknolojisini tek başına değerlendirmekten öte bir noktada konuyu ele alırsak; Nesnelerin İnterneti (IoT- Internet of Things) ve Yapay Zeka (AI- Artificial Intelligence) ve hatta 3D basım teknolojisi ile birleşmesi sonucunda uçtan uca finansmanda yepyeni yeni iş modellerine geçilmesi beklenmektedir.

EKONOMİK VE TİCARİ DEĞERLER

Karmaşık ve kağıda dayalı tedarik zinciri süreçleri nedeniyle üretilen malların tüketicilere ulaşmasında önemli maliyetler oluşmaktadır. Blokzincir teknolojisi sunduğu şeffaflık ve süreçlerdeki otomatikleşme sayesinde, ticaretin maliyetini önemli ölçüde azaltabilecektir. Maliyetleri ne kadar aşağıya çekebileceği konusunda net bir veriye ulaşılamamakla birlikte, bankacılık ve gemi taşımacılığı sektörü toplam maliyetlerini yüzde 15 ila 30 oranında azaltabileceği tahmin edilmektedir. World Economic Forum raporuna göre önümüzdeki 10 yılda blokzincirin sunacağı fırsatlar sayesinde ticaret bariyerleri azalacak ve önümüzdeki 10 yıl içinde 1 trilyon Amerikan Doları tutarında yeni ticaret hacmi sağlanabilecek. [1]

KARMAŞIK VE KAĞIDA DAYALI TEDARİK ZİNCİRİ SÜREÇLERİ NEDENİYLE ÜRETİLEN MALLARIN TÜKETİCİLERE ULAŞMASINDA ÖNEMLİ MALİYETLER OLUŞMAKTADIR. BLOKZİNCİR TEKNOLOJİSİ SUNDUĞU ŞEFFAFLIK VE SÜREÇLERDEKİ OTOMATİKLEŞME SAYESİNDE, TİCARETİN MALİYETİNİ ÖNEMLİ ÖLÇÜDE AZALTABİLECEKTİR.

Bankacılık sektörünün ihtiyaç duyduğu şeffaflık, izlenebilirlik ve gerçek, doğru veriye dayalı süreçler finans kaynaklarının üretici KOBİ'ler gibi doğru ekonomik birimlere kolayca aktarılmasını sağlayacağından ülkelerin ekonomik kalkınmaları yönetilebilecek ve hızlanabilecektir.
Operasyonel süreçlerden tasarruf edilen zaman ve işgücü maliyetleri daha verimli iş alanlarına aktarılabilecektir. Bu nedenle, başta gelişmiş ülkeler olmak üzere üretim, tedarik ve finansman süreçlerini dijitalleştirme yolunda politikalar üretmektedir.

SOSYAL VE KÜRESEL DEĞERLER

Dünya Ekonomik Forumu'nun raporlarına göre; iş dünyasını en çok etkileyecek ilk risklerin başında çevresel sorunlar yer alıyor. En başta iklim değişikliği, su krizi, aşırı yağışlar gibi hava olayları geliyor.
İklim değişikliği ile mücadele etmek, bundan kaynaklanan riskleri yönetmek ve en aza indirmek için iş dünyasının önemli sorumlulukları bulunuyor.
Dünyanın önde gelen bankaları Birleşmiş Milletler Çevre Programı Finans Girişimi (UNEP FI-United Nations Environment Programme Finance Initiative) tarafından hayata geçirilen "Sorumlu Bankacılık Prensipleri"ni (Principles for Responsible Banking-PRB) imzalıyorlar. 240'tan fazla bankanın imzaladığı bu prensipler, bankaların sadece kar ya da geri tahsil etme kaygılarıyla kredi

kaynaklarını firmalara sunmayacakları; aynı zamanda kaynakların çevreye duyarlı projelere yönlendirilmesinin kredi tahsisinde bir ön koşul olarak değerlendirileceği anlamına geliyor. [1] [2] [3] [4]
Blokzincir teknolojisi bu sosyal ve küresel değerlere hizmet edebilecektir. Şeffafça malların hangi koşullarda üretildiği, uygun sertifikalarının bulup bulunmadığı, toplumun refahına aykırılıkları olup olmadığı denetlenebilecek ve Sorumlu Bankacılık Prensipleri kapsamında bankaların sadece bu koşullarda üretim ve dağıtım yapan firmaları ve tedarik zincirlerini finanse etmesi sonucu doğacaktır.
Ülkemizin önde gelen bankaları bu gelişmelerin farkında olup uluslararası bankacılığın gereği olan Sorumlu Bankacılık Prensiplerini uygulamak üzere hazırlıklar yapmaktadır. Blokzincir teknolojisinin de katkılarıyla bu prensiplerin yakın gelecekte sıkı bir şekilde uygulanması söz konusudur.

C. BLOKZİNCİRİN YAYGINLAŞMASININ ÖNÜNDEKİ ENGELLER

Blokzincir teknolojisi bir yandan Covid-19 pandemisinin de etkisi ile 2021 yılında hızla gelişmektedir. Uluslararası ticaretin finansmanına yönelik sigorta, finansman, dijital kimlik, lojistik, müşteri kimliğini tanıma alanlarında çözümler üreten pek çok uluslararası start-up kurulmuş olup bunların olgunlaştıkları görülmektedir.
Bu yaygınlaşma ivmesine rağmen blokzincir teknolojisinin önündeki engellerin giderilmesi gerekmektedir. Bunlar;

HER NE KADAR DÜNYADA GÜMRÜKLER, TAŞIMA FİRMALARI, LİMANLAR VE BANKALAR BELLİ MUTABIK KALINAN KURALLAR DAİRESİNDE ÇALIŞIYOR OLSALAR DA BELGELER VE ÜZERİNDEKİ VERİLER STANDART DEĞİLDİR. BU DURUM, VERİ AKIŞINDA, İLETİŞİMDE VE AKILLI KONTRATLARIN UYGULANMASINDA ZORLUKLARA YOL AÇMAKTADIR.

• Karşılıklı kullanılabilirlik (Interoperability) sorunu: Blokzincir teknolojisi ile hazırlanan tedarik zinciri çözümü platformları farklı teknik algoritmalar ve diller kullandıkları için bu yapıların birbiri ile konuşmasının sağlanması konusunda teknik camiada kaygılar bulunmaktadır. Ancak, henüz gelişen bu teknolojinin bu sorunları aşarak tıpkı internet sitelerinin birbiri ile konuştuğu gibi bu sorunun da ilerde aşılacağı beklenmektedir.



• Standardizasyon sorunu: Her ne kadar dünyada gümrükler, taşıma firmaları, limanlar ve bankalar belli mutabık kalınan kurallar dairesinde çalışıyor olsalar da belgeler ve üzerindeki veriler standart değildir. Bu durum, veri akışında, iletişimde ve akıllı kontratların uygulanmasında zorluklara yol açmaktadır. Blokzincirin nimetlerinden faydalanarak gelecekte kolay ticareti sağlamak isteyen uluslararası kurumlar veri standardizasyonunu en temel sorun olarak tartışmaktadır. Örnek vermek gerekirse; fatura en basit ve temel evrak olmasına rağmen bir standardı bulunmamaktadır.

• Hukuksal sorunlar: Blokzincir teknolojisi ile üretilen veriler günümüz kağıt ortamına göre çok daha güvenli olmasına rağmen henüz hukuksal alt yapıları hazır değildir. Örneğin, blokzincir teknolojisi ile üretilen dijital bir konşimentoyu bankalar teminata alıp ciro edebilsin ki tedarik zinciri finansmanı süreçleri işletilebilsin. Teknolojik gelişmelerin şekillenmesi ve sunduğu fırsatların artması ile beraber ülkelerin hukuk camiaları da uyum sağlayacak ve gerekli düzenlemeler yapacaklardır. Bu inisiyatiflerin başta Singapur olmak üzere İngiltere ve Almanya gibi ülkelerde alınmaya başlandığı görülmektedir.

• Teknolojinin anlaşılması sorunu: Bir teknolojinin ekonomik ve toplumsal düzende yerini bulması, ihtiyaçların giderilmesi kadar anlaşılmasına da bağlıdır. Blokzincir teknolojisi güven sorununa cevap verdiği için hızla gelişmekte olup faydalarının anlaşılması için eğitim ve bilgilendirme çalışmaları yapılması önemlidir.
Son birkaç yıldır aşağıdaki uluslararası örgütler konuya yoğun ilgi göstermekte ve blokzincirin yukarıda yer verilen sorunları aşabilmesi için önemli çalışmalar yapmaktadırlar:

• International Chamber of Commerce (ICC),
• International Organization for Standardization (ISO),
• United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business (UN/CEFACT)
• World Customs Organization (WCO),
• United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) (In 2017, adopted the Model Law on Electronic Transferable Records)

D. ÇÖZÜM ÖNERİLERİ VE YOL HARİTASI

Dünya ticaretinden daha fazla pay alarak dış gelirlerini artırmak ve ihracatın Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) içindeki paynı artırmak her ülkenin amacıdır. Bu bakımdan, ülkeler üretim ve tedarik alt yapılarını daha verimli hale getirmekle kalmayıp nitelikli işgücünü ve hukuksal alt yapılarını iyileştirmek zorundadır. Blokzincir teknolojisinin ticareti kolaylaştıracağı ve bu teknolojide ön alan ülkelerin kalkınma amacına daha kolay ulaşması beklenmektedir.
Tedarik zincirlerinin finansmanı sorunlarının çözümü için fiziksel mal hareketini sağlayan süreçlerin bankacılık sistemi ile entegrasyonu ve hukuksal alt yapıların hazırlanması önemlidir. Uluslararası camia ile birlikte çalışmamız ve ülkemiz koşullarına göre bunları uyarlamamız için aşağıdaki çözüm önerilerinin anlamlı olacağı düşünülmektedir.

• Tedarik zincirlerinin finansmana ulaşmasını kolaylaştırmak üzere ilgili tüm kamu kurumlarının blokzincir hakkında bilgilendirilmesi ve aktif politika üretici haline gelmesi.
• BDDK, TCMB, Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Türkiye Bankalar Birliği (TBB) ve BCTR nezdinde ortak anlayış için çalışma grubu oluşturularak somut politik öneriler oluşturulması.
• Tedarik zincirlerinin finansmanını kolaylaştırmak üzere bankaların, gümrük genel müdürlükleri, ticaret odaları, lojistik firmaları ile entegrasyonlarının sağlanması yönünde çalışmalara başlanması.
• Türktrade, İhracatçılar Birliği ve BCTR iş birliğinde ihracatçı firmalara özel blokzincir farkındalığı ve somut projeler oluşturulması.
• Ülkemizde dijital standardizasyonun dünya ile uyumlu bir şekilde hazırlanması.
• Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisinde özel bir proje açılması ve tedarik zincirlerinde blokzincir dönüşümü başlığına yer verilerek nihai eşgüdümün oluşturulması.
• İlgili kamu kurumlarının düzenli aralıklarla raporlar üreterek iş dünyasını gelişmeler ve çalışmaları hakkında bilgilendirmesi, geri bildirimler alarak mutabakat zeminin oluşturulması.
• Kurulan yapıların blokzincir teknolojisi ile üretilecek çözümlerin belirlenerek belli bir takvim dahilinde çıktılar üretilmesi.
• Uluslararası örgütlerde ülkemizin aktif temsilinin ve katkı vermesinin sağlanması.
• Blokzincir teknolojisine hâkim yazılım mühendislerinin ve işgücünün yetiştirilmesi.

TEDARİK ZİNCİRLERİNİN FİNANSMANI SORUNLARININ ÇÖZÜMÜ İÇİN FİZİKSEL MAL HAREKETİNİ SAĞLAYAN SÜREÇLERİN BANKACILIK SİSTEMİ İLE ENTEGRASYONU VE HUKUKSAL ALT YAPILARIN HAZIRLANMASI ÖNEMLİDİR.

KAYNAKÇA:
• Can Blockchain revolutionize international trade?, Emmanuelle Ganne https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/blockchainrev18_e.pdf
• Blockchain & DLT in trade: Where do we stand? ,Deepesh Patel (TFG) Emmanuelle Ganne (WTO) https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/blockchainanddlt_e.pdf
• Garanti Bankası Sürdürülebilirlik Yaklaşımı web sitesi https://surdurulebilirlik.garantibbva.com.tr/surdurulebilirlik-hakkinda/surdurulebilirlik-kavraminin-yolculugu/
• İş Bankası sürdürülebilirlik basın duyurusu https://www.isbenk.com.tr/bankamizi-taniyin/is-bankasindan-surdurulebilir-gelecek-icin-imza https://www.unepfi.org/banking/bankingprinciples/

İSA COŞKUN
Yaşar Holding Başkan Yardımcısı

FİNANSMAN GİDER KISITLAMASI UYGULAMASINDA BAZI SORUNLAR VE ÖNERİLER

Finansman gider kısıtlaması uygulamasında, kapsama dahil olan işletmelerce öncelikle yabancı kaynaklar ile öz kaynaklar tespit edilerek, öz kaynakları aşan yabancı kaynak oranının belirlenmesi gerekmektedir. Bu belirleme yapılırken yabancı kaynağın nasıl tanımlandığı kritik öneme sahiptir.

Bilindiği üzere, Kurumlar Vergisi Kanunu uyarınca, kullanılan yabancı kaynakları öz kaynaklarını aşan işletmelerde, işletmede kullanılan yabancı kaynaklara ilişkin faiz, komisyon, vade farkı, kâr payı, kur farkı ve benzeri adlar altında yapılan gider ve maliyet unsurları toplamının %10'unu aşmamak üzere Cumhurbaşkanınca kararlaştırılan kısmının kurum kazancından indiriminin kabul edilmeyeceği hüküm altına alınmış, söz konusu düzenleme 1.1.2013 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Finansman gider kısıtlaması olarak da anılan uygulamayı hayata geçiren Cumhurbaşkanı Kararı 4.2.2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak bu uygulamaya işlerlik kazandırılmış; bahsi geçen Kararda 1.1.2021 tarihinden itibaren başlayan vergilendirme dönemi kazançlarına uygulanmak üzere, söz konusu gider ve maliyet unsurlarının %10'unun kurum kazancının tespitinde indiriminin kabul edilmemesi yönünde düzenleme yapılmıştır.
Söz konusu uygulamanın usul ve esaslarına yönelik açıklamalar ise 25.5.2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 18 Seri No'lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği'nde yer almaktadır.
Bu Tebliğin yayımının üzerinden yaklaşık on aylık bir sürenin geçmiş olmasına rağmen finansman gider kısıtlaması uygulamasına yönelik tartışmalar hala güncelliğini korumakta, kurumlar vergisi beyan döneminin başladığı bugünlerde "ihtirazi kayıtla beyan" bu tartışmaların yarattığı gri ortamda kuvvetli bir seçenek olarak karşımıza çıkmaktadır.
Finansman gider kısıtlaması uygulamasında, kapsama dahil olan işletmelerce öncelikle yabancı kaynaklar ile öz kaynaklar tespit edilerek, öz kaynakları aşan yabancı kaynak oranının belirlenmesi gerekmektedir. Bu belirleme yapılırken yabancı kaynağın nasıl tanımlandığı kritik öneme sahiptir. Tebliğde yabancı kaynak "bilançonun kısa vadeli yabancı kaynaklar ve uzun vadeli yabancı kaynaklar toplamı" olarak ifade edilmiştir. Ancak, söz konusu tanımlama bilançonun yabancı kaynakları arasında yer alıp aslında gerçek bir borç mahiyeti taşımayan kıdem tazminatı karşılığı, vergi ve diğer yükümlülük karşılıkları, yıllara sari inşaat hak edişleri gibi unsurları da kapsama almakta olup, bu kalemlerin yabancı kaynak hesabında dikkate alınmamasının sağlanması olası ihtilafları engelleyecektir.



Öte yandan, finansman gider kısıtlamasında dikkate alınmayacak giderlere ilişkin yabancı kaynakların, yabancı kaynak kıyaslamasında da dikkate alınmaması gerekir.
Örtülü sermaye olarak kabul edilen borçlanmalar ile giderleri yatırım maliyetine intikal ettirilen yabancı kaynaklar bu kabildendir.
Diğer taraftan, işletmelerce finansal kuruluşlardan temin edilen kredilerin, bu işletmelerin üzerinde herhangi bir finansman yükü kalmaksızın grup şirketlerine aktarılması halinde, bu kredilere ilişkin finansman gideri, krediyi devralan ve fiilen kullanan şirket bünyesinde gider kısıtlamasına tabi tutulmaktadır. Söz konusu köprü krediler de krediyi aktaran şirket açısından yabancı kaynak kıyaslamasında dikkate alınmamalıdır.
Tebliğde aynı kaynağa ilişkin kur farkı gelir ve giderlerinin mahsup edilerek dikkate alınacağı ifade edilmekle birlikte, aynı kaynaktan ne anlaşılması gerektiği net olmadığından bir diğer soru işareti olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu hususun da yapılacak bir düzenleme ile açıklığa kavuşturulmasına ihtiyaç duyulduğu gözlemlenmektedir.

BSMV ORANI KREDİ KULLANIM SÜRESİNDEN BAĞIMSIZ OLARAK UYGULANAN SABİT BİR ORANDIR

Finansman gider kısıtlamasında her bir geçici vergi dönemi sonu itibarıyla düzenlenen bilançolardaki pasif kalemler dikkate alındığından, uygulama hakkaniyetsiz sonuçlar yaratma potansiyeli taşımaktadır. Şöyle ki, geçici vergilendirme dönemlerinin sonu itibarıyla öz kaynağı aşan yabancı kaynağın bulunmaması durumunda kısıtlama söz konusu olmazken, geçici vergilendirme dönemleri boyunca öz kaynağın altında yabancı kaynak bulunmasına karşın, değerleme günü bu sınırın aşılması durumunda dönem içerisindeki tüm finansman giderleri gider kısıtlamasına tabi tutulmaktadır. Bu sorunun yabancı kaynakların öz kaynakları aştığı süre oranında finansman giderlerinin hesaplamada dikkate alınması suretiyle giderilebileceği değerlendirilmektedir.
Yine aynı Tebliğde "kredi faizleri üzerinden hesaplanan banka ve sigorta muameleleri vergisi gibi bir yabancı kaynağın işletmede kullanım süresine bağlı olarak doğanların ise finansman gider kısıtlaması uygulamasına konu edileceği" açıklaması yapılmıştır. Ancak, BSMV'nin üzerinden hesaplandığı faiz vadeye bağlı olmakla birlikte, BSMV oranı kredi kullanım süresinden bağımsız olarak uygulanan sabit bir orandır. Bu nedenle faiz vb. unsurlar üzerinden hesaplanan BSMV finansman gider kısıtlamasına konu edilmemelidir. Malın üretimi veya tedarikine ilişkin tüm yükümlülüklerden doğrudan ve münhasıran imalatçı veya tedarikçi şirketlerin sorumlu olması ve ihracattan doğan finansman yükünün aracılı ihracat sözleşmesinin tarafı olan imalatçı veya tedarikçi şirketlere aktarılması kaydıyla, aracılı ihracat sözleşmesine dayanılarak dış ticaret sermaye şirketleri ve sektörel dış ticaret şirketleri üzerinden aynı değerle alınıp aynı değerle gerçekleştirilen ihracat nedeniyle dış ticaret sermaye şirketleri ve sektörel dış ticaret şirketleri nezdinde finansman gider kısıtlaması uygulanmamaktadır. Söz konusu imkanın, yukarıda belirtilen koşullara uygun olarak ihracat gerçekleştiren ancak dış ticaret sermaye şirketi veya sektörel dış ticaret şirket statüsü bulunmayan grup ihracatçılarına da sağlanması hakkaniyetli olacaktır.
Yukarıda kısaca izah edilen hususlara yönelik önerilen düzenlemelerin hayata geçirilmesinin, olası hukuki ihtilafları baştan önleyerek gerek vergi idaresinin gerekse de yargının iş yükünü hafifleteceği ve aynı zamanda şirketlere öngörülebilir bir gelecek imkanı sunacağı değerlendirilmektedir.
Covid-19 pandemisinin devam eden olumsuz etkileri ve savaş ortamının yarattığı ekonomik konjonktür nedeniyle şirketlerin finansman ihtiyaçları her geçen gün artmaktadır. Hal böyle iken finansman gider kısıtlaması uygulaması, şirketler üzerinde ilave vergi maliyeti yaratmakta olup şirketlerin yatırımlarını ve büyümesini olumsuz etkileme tehlikesi taşımaktadır. Söz konusu olumsuz etkileri ortadan kaldırmak veya minimize etmek bakımından, en azından olumsuz ekonomik konjonktür düzelinceye kadar finansman gider kısıtlaması uygulamasına son verilmesinin, bunun mümkün olmaması halinde ise alternatif olarak %10 olarak belirlenen oranı sektörler itibarıyla farklılaştırma yetkisinin kullanılarak, imalat ve ihracat odaklı sektörlerde faaliyette bulunan şirketler için uygulamadan muafiyet tanınmasının şirketlerin ekonomik olarak rahatlamasına oldukça katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

COVID-19 PANDEMİSİNİN DEVAM EDEN OLUMSUZ ETKİLERİ VE SAVAŞ ORTAMININ YARATTIĞI EKONOMİK KONJONKTÜR NEDENİYLE ŞİRKETLERİN FİNANSMAN İHTİYAÇLARI HER GEÇEN GÜN ARTMAKTADIR. HAL BÖYLE İKEN FİNANSMAN GİDER KISITLAMASI UYGULAMASI, ŞİRKETLER ÜZERİNDE İLAVE VERGİ MALİYETİ YARATMAKTA OLUP ŞİRKETLERİN YATIRIMLARINI VE BÜYÜMESİNİ OLUMSUZ ETKİLEME TEHLİKESİ TAŞIMAKTADIR.

İŞ DÜNYASINDA KADIN:

Gelir adaleti ve sürdürülebilir kalkınmanın anahtarı konumunda

PwC Türkiye / PERYÖN iş birliğinde 'Çalışma Hayatında Cinsiyet Eşitliği Araştırması 2022'nin çıktılarına göre, günümüzde iş arzı ve talebi hızlı bir şekilde kabuk değiştiriyor. Artık iş dünyasında cinsiyetler arasında bölüşülmüş bir iş yok. Liyakat sahibinin işi var. Dolayısıyla iş dünyasında sağlanacak gelir ve kariyer adaleti, sürdürülebilir kalkınma için itici bir güç elde etme anlamına geliyor.



Pandeminin yaralarının sarılmaya çalışıldığı, küresel ticaretin yeni yer ve yön arayışında olduğu bir yılı daha yaşıyoruz. Elbette yıl içinde yaşamın renkleri diyebileceğimiz özel günleri de birer birer geride bırakıyoruz. '8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü' de bunlardan biri. Söz konusu tarihte PwC Türkiye / PERYÖN iş birliğinde 'Çalışma Hayatında Cinsiyet Eşitliği Araştırması'nın 2022 sonuçları açıklandı. Rapordaki bulgulara göre, dijitalleşme ile birlikte hızla kabuk değiştiren iş dünyasında cinsiyetler arasında bölüşülmüş bir iş yok. Liyakat sahibinin işi var. Farklı bir ifadeyle iş dünyasında sağlanacak gelir ve kariyer adaletinin yanı sıra kadının iş gücüne katılımının artması sürdürülebilir kalkınmanın temel sac ayakları arasında yer alıyor.

TÜM DÜNYADA CİNSİYET EŞİTLİĞİ FARKI 135.6 YILDA KAPANABİLİR

PwC Türkiye'nin PERYÖN iş birliği ile cinsiyet eşitliği perspektifinden çeşitlilik ve kapsayıcılık üzerine Şubat 2022'de gerçekleştirdiği araştırma, '8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'nde yayınlandı. Araştırma da dikkat çeken ilk ifade Birleşmiş Milletler'in "Sürdürülebilir Kalkınma için Küresel Amaçlar" taahhütleri arasında bulunan "Toplumsal Cinsiyet Eşitliği" maddesi kapsamında, sektörden bağımsız olarak tüm istihdam sağlayan kurumların çeşitlilik ve kapsayıcılık yaklaşımını ve cinsiyet eşitliği perspektifini ana strateji ve hedefleri arasına almasının kritik önem taşıdığıydı. Yapılan birçok çalışmayla sağlanan ilerlemeye rağmen istatistiki perspektiften bakıldığında gerek Türkiye'de gerekse de küresel ölçekte daha gidilecek çok yol var.

Araştırmanın çıktılarına bakıldığında, Dünya Ekonomik Forumu tarafından yayınlanan '2021 Global Gender Gap Report'a göre tüm dünyada cinsiyet eşitliği farkını kapatmak için 135.6 yıl gerekiyor. Cinsiyet eşitliği endeksine yakından bakıldığında, Türkiye 156 ülke arasında 133'üncü sırada yer alıyor. TÜİK iş gücü verilerine bakıldığında ise Türkiye'de erkeklerin iş gücüne katılım oranı yüzde 71; kadınların iş gücüne katılım oranı ise sadece yüzde 33. Öte yandan, Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO) global raporuna göre dünyada kadın erkek arasındaki ortalama ücret farkı yüzde 20.5 seviyesinde. Yine 2020 yılında Türkiye özelinde ILO tarafından yürütülen araştırmaya göre Türkiye'de cinsiyete dayalı ücret farkı yüzde 15.6 ile farklılık gösteriyor.

Günümüzde kurumların çeşitlilik ve kapsayıcılık politikalarını cinsiyet eşitliği perspektifinden ele almayı ve kurumların karnesini çalışanların gözünden yansıtmayı amaçlayan araştırma, ayrıca gelecekteki çalışma hayatının "Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Modelinde" nasıl algılandığını da ortaya koymayı hedefliyor. Bu kapsamda; 1- Strateji ve Vizyon, 2- Süreç ve Politika, 3- Kapsayıcı Kültür, 4- Çalışan Bağlılığı ve İletişim, 5- Ölçüm ve Raporlama konu başlıkları altında '5 Boyutlu Yaklaşım' ile ele alan araştırma, bu sayede toplumun tüm paydaşlarına olgunluk modeli sunmuş oluyor. Söz konusu başlıkların derinlemesine incelenmesi ve yapılan tespitler aslında tüm politika yapıcıları için yol haritası olacak nitelikte.

TÜİK iş gücü verilerine bakıldığında Türkiye'de erkeklerin iş gücüne katılım oranı yüzde 71; kadınların iş gücüne katılım oranı ise sadece yüzde 33. İşte bu oranı artırmak için eğitimde dönüşümün yanı sıra yeniliği yakalamış iş gücü politikalarına ihtiyaç var.



1• STRATEJİ ve VİZYON:

Geleceğin iş gücü perspektifinden bakıldığında, dünyayı dönüştüren trendlerle birlikte iş gücünün daha çeşitli hale geleceği öngörülüyor. Bu bağlamda; kısa, orta ve uzun vadeli stratejileri değerlendirirken iş ve pazar stratejilerinin iş gücüne olan etkisini, iş gücündeki değişimi ve toplumsal beklentileri de göz önünde bulundurmak kurumlar açısından oldukça kritik. Ayrıca '25'inci CEO Araştırması'nın global sonuçlarına göre üst yönetim teşviklerinde cinsiyet çeşitliliği hedefleri bulunan şirketlerin diğerlerine kıyasla 1.4 kat daha güvenilir olduğu görülüyor.

CİNSİYET EŞİTLİĞİ HEDEFLEYEN ŞİRKETTE LİDER GÜVEN VERMELİ

Cinsiyet eşitliğinin kurumun vizyon ve stratejilerinde yer almasını takip en önemli adım bu strateji ve vizyonun çalışanlara şeffaflıkla duyurulmalı. Araştırma kapsamında katılımcılara, şirketlerinde cinsiyet eşitliğinin önemli bir değer ve stratejik unsur olarak görülüp görülmediğini ve şirketlerinde liderlik ekiplerinin cinsiyet

STEPHEN O'DRİSCOLL
Avrupa Yatırım Bankası Çevre, İklim ve Sosyal Politika Başkanı

CİNSİYET EŞİTLİĞİ İÇİN LENS YATIRIMLARINDAN EN İYİ ŞEKİLDE YARARLANMALIYIZ

Günümüzde gelişmekte olan ekonomilerin hızlı bir toparlanma süreci yaşayabilmesinin önemli kriterlerinden biri de cinsiyet eşitliğinin işletmeler üzerindeki dağılımını adaletli bir şekilde yapmaktan geçiyor. Fakat gelinen noktada geçmişten beri süregelen baz hastalıklı yanlış anlamaların hedeflenen potansiyelin önünde bir engel gibi durduğunu söylemek mümkün. Peki bu kanıya nasıl vardım? Aslına bakılırsa cevap gözümüzün önünde duruyor. Objektif lakin cinsiyet eşitliğini özümsemiş lensleri, bakmak ve görmek arasındaki ince çizgiyi ayırt edebilen hassas duyularımıza iliştirdiğimizde ortaya şu sonucun açıkça çıktığını göreceğiz. "Cinsiyet çeşitliğine sahip organizasyonlara, kadınların sahip olduğu işletmelere ve kadınların tercihlerine hitap eden şirketlere yapılan yatırımlar elbette ki önemli ölçüde artı. Lakin eşitliğin önünde halen yaklaşık 150 yıllık bir uçurum var." İşte bu ayrımın farkına varan tüm cinsler, eşitliğin kesine daha fazla sahip çıkıp, zincirin tamamına durmaksızın yeni halkalar eklemeliler.

GLI yatırımları, son 10 yılda haklı olarak ilgi topladı

Cinsiyet eşitliğinin sağlanması anlamında son 10 yılda esen rüzgara bir bakmakta fayda var. İşte bu dönemde, Cinsiyete Dayalı Yatırımlar (GLI), toplumsal cinsiyet eşitliğini ve kadınların güçlendirilmesini teşvik etmek isteyen etki yatırımcıları arasında haklı olarak yoğun ilgi gördü. Ancak bu tür stratejiler, sosyal bir iyi akım dalgası meydana getirmenin ötesine geçmeli diye düşünüyorum. Elbette ki cinsiyet çeşitliğine sahip kuruluşlara, kadınlara ait işletmelere ve kadınların tercihlerine ve ihtiyaçlarına cevap veren şirketlere yatırım yapmanın önemli finansal getiriler sağladığı görülüyor. Ancak cinsiyetler arasındaki makası kapatmak adına toplumun bütün paydaşlarında yüksek bir farkındalık dalgalanmasına ihtiyaç var.

GLI'nın yüksek potansiyel arz ettiğini söylemekte bir sakınca yok. Bu öyle bir potansiyel ki yalnızca sosyal etkiye odaklananlar için değil, her türden yatırımcı için zengin bir fırsat temsil ediyor. Ancak efsaneler ve yanlış anlamalar, GLI'nin büyüme potansiyelini sınırlamaya devam ediyor. En yaygın beş efsaneden ilki, kadınların işgücüne katılımının ve güçlendirilmesinin ekonomik bir sorundan ziyade yalnızca sosyal bir neden olduğuyla ilgili. Düşünün işte gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde bile hala bu saçma kanıyı yıkamıyoruz. Halbuki dünyanın, yarığı dağıtan sosyal neden öne süren çoğunluğa inat eşitliğin adaletini savunan topyekün bir farkındalığa artık daha fazla ihtiyacı var.

Kadınların yükselmesi küresel ölçekte GSYİH'ya da yükseltiyor

Şimdi bazı gelişmelerin çıktıları rakamlar üzerinden okuyan bireylerin de meseleyi anlayabilmesi için birkaç realiteyi hatırlatmak istiyorum. McKinsey&Company, 2015 yılında, "kadınların işgücü piyasalarında erkeklerinkiyle aynı rolü oynamaları" durumunda, 2025 yılına kadar yıllık küresel GSYİH'ye 12 trilyon dolar eklenebileceğini tahmin ediyordu. Benzer şekilde, 2018'de BNY Mellon ve BMVaKV, kadınların finansal ürün ve hizmetlere erişimindeki küresel cinsiyet farkını kapatmanın yıllık 330 milyar dolarlık gelir elde edebileceğini öngördü. 2020 yılında ise kadınların dünya bankacılık sektöründeki etkisine tanıklık ettiğimiz birkaç çarpıcı veriyi sizlerle paylaşmak istiyorum. Söz konusu dönemde portföy şirketleri arasında, en çok kadın borçluya sahip olanların, en az kadın borçluya sahip olanlara kıyasla, kazanç ve varlıklarda yüzde 6 daha yüksek büyüme ve ortalamada yüzde 3 daha yüksek öz kaynak getirisi yaşadığı tespit edildi.

DEVAMI BİR SONRAKİ SAYFADA



eşitliği konusunu sahiplenip sahiplenmediği sorulduğunda ise katılımcılar, cinsiyet eşitliğinin stratejik bir unsur olarak görülse de liderler tarafından yeterince sahiplenilmediğini düşünüyor. Katılımcılardan yerel aile kuruluşunda çalışanların yüzde 34'ü ise liderlerinin cinsiyet eşitliğini sahiplenmediğini düşünüyor.

ARAŞTIRMA BULGULARI (1):

- Katılımcıların yüzde 68'i şirketlerinde cinsiyet eşitliğinin önemli bir değer ve stratejik unsur olarak görüldüğünü ve yüzde 63'ü şirketlerindeki liderlik ekibinin cinsiyet eşitliği konusunu sahiplendiğini düşünüyor.
- Kurumunuzun cinsiyet eşitliğinin değer ve strateji içerisinde önemli bir unsur olması sorusunu kurum tipi kırılımı incelendiğinde ise hiç katılmadığını belirten yüksek orana sahip grup yerel aile kuruluşu çalışanları olarak karşımıza çıkıyor. Cinsiyet eşitliğinin değerler ve strateji içerisinde yer aldığını belirten uluslararası kurum çalışanları oranı ise yüzde 57 seviyesinde.
- Liderlerin sahiplenmesi hakkındaki soru kurum tipi kırılımında değerlendirildiğinde ise uluslararası kurum çalışanlarının yüzde 68'i, şirket liderlerinin cinsiyet eşitliği konusunu sahiplendiklerini belirtiyor. Kurumlar içerisinde en düşük oranla (yüzde 34) yerel aile kuruluşu çalışanları, şirket liderlerinin bu konuyu sahiplenmediğini düşünüyor.

KATILIMCILAR, CİNSİYET EŞİTLİĞİNİN STRATEJİK BİR UNSUR OLARAK GÖRÜLSE DE LİDERLER TARAFINDAN YETERİNCE SAHİPLENİLMEDİĞİ KANISINDA. YEREL AİLE KURULUŞUNDA ÇALIŞANLARIN YÜZDE 34'Ü İSE LİDERLERİNİN CİNSİYET EŞİTLİĞİNİ SAHİPLENMEDİĞİNİ DÜŞÜNÜYOR.

YEREL AİLE İŞLETMELERİ ZİHNİYETİNİ DEĞİŞTİRMELİ

Sonuçlara bakıldığında, yerel aile kuruluşlarının cinsiyet eşitliğinin stratejik bir unsur olarak değerlendirilmesi ve liderler tarafından sahiplenilmesi konusunda diğer şirket türlerine göre daha fazla gelişim alanı olduğu görülüyor. Farklı bir ifadeyle yerel aile işletmelerinde köklü bir zihniyet değişimine en azından cinsiyet eşitliği bağlamında ihtiyaç var. Ayrıca, iki soruda da kadın katılımcıların yanıt oranlarının erkeklere göre daha düşük olması, kadınların kurum stratejilerinde cinsiyet eşitliğinin yeteri kadar temsil edilmediği görüşüne sahip olduğunu gösteriyor.

Katılımcıların cinsiyet eşitliğinin bir değer ve stratejik unsur olarak görüldüğü ve liderlerin cinsiyet eşitliğini sahiplenmesi sorularına katılım oranlarının liderlerin sahiplendiğini düşünmelerine kıyasla daha yüksek olması, stratejilerde ifade edilen çeşitlilik, kapsayıcılık ve cinsiyet eşitliği taahhütlerinin uygulamaya geçmesinde bir boşluk olabileceğini ve liderler tarafından çalışanlar ile şeffaf olarak iletişim konusunda gelişim alanı olduğunu ortaya koyuyor.

2• SÜREÇ ve POLİTİKA:

Kurumun stratejilerinde çeşitlilik ve kapsayıcılığın yer almasının en önemli yansıması İnsan Kaynakları (İK) süreç ve politikalarında da daha eşitlikçi ve adil yaklaşımların gözetilmesi ve cinsiyet eşitliği perspektifinden süreç ve politikaların düzenlenmesi olarak karşımıza çıkıyor.

İK süreçlerinin her biri çalışan ve kurum arasında çeşitlilik ve kapsayıcılık açısından kritik öneme sahip iletişim noktaları olarak kabul edilebilir. Bu iletişim noktalarında çalışanların yaşadığı deneyimler kurum politikalarının çalışma ortamında nasıl bir yansıması olduğunun önemli bir göstergesi. Araştırma kapsamında işe alım, kariyer, ücret yönetimi, performans yönetimi gibi kritik İK süreçlerine dair katılımcıların eşitlik ve adalet algısını anlayabilmek için bazı sorular yöneltildi. İK süreçlerinin geneline bakıldığında, süreçlerin eşit/adil bulunma oranı kadın katılımcılarda yüzde 65 iken erkek katılımcılarda yüzde 85 oldu. Ortalama verilere bakıldığında erkek katılımcıların süreçlerin daha adil olduğunu düşündüğünü görülüyor. Ayrıca katılımcıların ön yargılara ve ayrımcılığa uğradıklarını detaylandırdıkları konular "Ücret, yan haklar ve terfi, işe alım ve mülakat, performans, kültür ve davranış, ebeveyn izni, fiziksel koşullar ve yönetici tutumu" olarak öne çıkıyor. Kadın katılımcıların yüzde 32'si şirketlerinin fiziksel çalışma ortamını, süt odası, soyunma odası gibi ihtiyaçlarına göre düzenlenmediğini düşünürken bu oran erkekler için yüzde 10.

Gelir getirmiyor iddiası sizce de abartılı değil mi?

GLI stratejileriyle ilgili ortaya atılan ikinci bir yanılsama veyahut şehir efsanesi ise buraya alınan yatırımların piyasaya dönmeyeceğiyle ilgili. Çünkü belirli bir zümre için bu yatırımların erinde sonunda zarar ettireceği yönünde abartılı bir iddia var. Sizce de öyle mi?

Madem öyle düşünülüyor, cinsiyet çeşitliği ile finansal performans arasında doğrudan bir ilişki olduğunu söyleyip, iddianın neden asılsız olduğunu veriler ışığında açıklayalım. Öncelikle küresel ölçekte bir erkek girişimcinin ortalama sermayesi 2.1 milyon dolar. Söz konusu sermaye kadınlarda ise 935 bin dolar seviyesinde. Bakın milyon dolan bile bulmuyor. Peki sermayenin piyasaya dönüşü hakkında nasıl bir bağıntı var? Ona da bakalım. Piyasa geliri bakımından kadınlar tarafından kurulan bir şirketin erkeklere nazaran çok net bir şekilde fark attığını söylemek mümkün. Çünkü yatırım yapılan dolar başına kadınlar erkeklere göre 2 kat daha fazla gelir sağlıyor. Ayrıca, yönetim kurullarında güçlü kadın temsili bulunan şirketlerin, emsallerinden daha iyi performans gösterme olasılığı ise yüzde 28 daha fazla. Bir çarpıcı veriye daha dikkat çekmek istiyorum, yönetici ekiplerinde cinsiyet çeşitliği de daha iyi performans şansını yüzde 25 artırıyor.

Yeterince uygun proje yok değil fazlasıyla var

Üçüncü efsanemize ise yatırımcılar GLI'yi tercih edilebilir bir yatırım stratejisi oluşturmak bakımından yeterli bulmuyor. Halbuki ortada arz eksikliğinden ziyade görünürlük eksikliği var. Neyse ki tam da bu ayrışmada dünya çapında cinsiyet odaklı yatırım fırsatlarına ışık tutmak için endüstri girişimleri imdadımıza yetişiyor. Örneğin 2018'de G7 kalkınma finansmanı kurumları, gelişmekte olan ülkelerde kadınları güçlendirmeye yardımcı olmak için 3 milyar doları harekete geçirmek için 2X Challenge'ı başlattı.

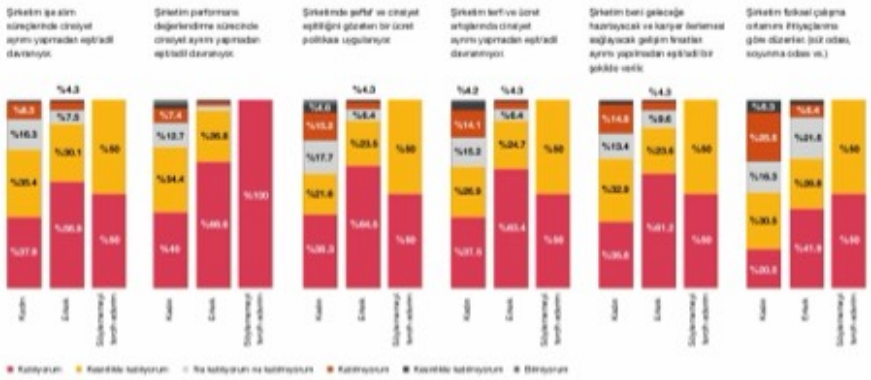
Sermayenin dağılımı ve girişimlerde cinsiyetin eşitliği adına öne çıkan diğer bir sevindirici gelişme ise Project Sage 4.0'ın paylaştığı verilerde gizli. Buna göre , toplumsal cinsiyet merceği ile sermaye tahsis eden fonların sayısı 2017'de 58'den 2021'de 206'ya yükseldi. Muhafazakar tahminler, 2021 ortası itibariyle toplumsal cinsiyet merceği fonları için toplam 6 milyar dolarlık sermaye artırımına gidildiğini gösteriyor. 2021'in ilk yarısında, ABD'deki kadın şirketler, son 10 yılın herhangi bir noktasında olduğundan daha fazla risk sermayesi topladı. Demek ki sermayenin destekleyeceği bir projenin yokluğundan söz edemeyiz. Sadece o projeleri bulmak için biraz daha çaba sarf edilmesi gerekiyor.

Dördüncü efsane, cinsiyete odaklanmanın bir firmanın başarısı için operasyonel olarak önemli olmadığı savıyla ilgili. Bu iddia, kadın müşterilerin, 2028 yılına kadar yaklaşık 15 trilyon dolarlık küresel tüketici harcamasını oluşturabilecek muazzam bir potansiyel pazar oluşturduğu gerçeğiyle asına bakılırsa bir nevi çürütülmüş oluyor. Kadın çalışanlara ve liderlere yönelik güçlü bir şirket içi bağlılık da kadın müşteriler için değer yaratabilir. Acaba verilere önem verip, içimizdeki efsaneleri yıkmanın sizce de zamanı gelmedi mi?

Hangi milyar dolar ölçeklenemez?

Son olarak, GLI'nin ölçeklenemeyecek kadar dar olduğuna dair bir efsaneye sadece gülümsemek durumunda kaldığımız vurgulamak isterim. Tanım olarak GLI, kendisini çeşitli finansman stratejilerine borçlu. Farklı bir ifadeyle her yıl milyar doların aktığı yatırımlar bütünü GLI'yi meydana getiriyor. Peki dünya ekonomi tarihinde hangi milyar dolar ölçeklenemiyor. Çünkü toplumsal cinsiyet hususları bir yatırım sürecinin tüm yönlerine entegre edilebilir ve mevcut stratejiler üzerine katmanlandırılabilir. Bu nedenle, giderek daha fazla etki odaklı yatırımcı, GLI için iş gerekçesinin oluşturulmasına yardımcı oluyor. Yukarıda saydığımız efsaneleri ve yanlış anlamaları çürüterek, daha da fazla sosyal etki yatırımasını ve geleneksel yatırımcıyı cinsiyet eşitliğinin sağlanması noktasında teşvik etmeliyiz. Bu sayede belki içinde bulunduğumuz yüzyılın ikinci yarısı itibarıyla işgücünde cinsiyet ve gelir dağılımının eşit bir şekilde gerçekleştiği adaletli bir yapıdan söz edebiliriz.

İnsan Kaynakları Süreçlerinde Cinsiyet Eşitliği



ARAŞTIRMA BULGULARI (2):

- İşe alım sürecinin eşit/adil olduğunu düşünen kadın katılımcı oranı yüzde 73 iken erkek katılımcılar için bu oran yüzde 87.
- Performans değerlendirme sürecinin eşit/adil olduğunu düşünen kadın katılımcı oranı yüzde 74 iken erkek katılımcılar için bu oran yüzde 93.
- Şeffaf ve cinsiyet eşitliğini gözeten bir ücret politikası izlendiğini düşünen kadın katılımcı oranı yüzde 60 iken erkek katılımcılar için bu oran yüzde 88.
- Terfi ve ücret artışlarının eşit/adil yürütüldüğünü düşünen kadın katılımcı oranı yüzde 64 iken erkek katılımcılar için bu oran yüzde 88.

İK SÜREÇLERİNDE AYRIMCILIK

Araştırmanın İK yönetimi anlamında ortaya koyduğu detaylardan biri de ön yargı ve ayrımcılık konuları. İK süreçlerinde bilinçsiz ön yargıların özellikle terfi, ücret yönetimi, performans yönetimi gibi süreçlerde alınan kritik kararları etkilediği ve ayrımcılığa yol açtığı gözlemleniyor. Özellikle bilinçsiz ön yargılar kısmı İK süreçlerinin verimsiz işlemesine neden olabilir. Bilinçsiz ön yargılara; kalıp yargılar, bize benzeyen kişileri seçme eğilimi gibi örnekler verilebilir.

Araştırmada, bilinçsiz ön yargıların İK süreçleri üzerindeki olası etkisini anlayabilmek adına katılımcılara bilinçsiz ön yargılara maruz kalıp kalmadıkları ve en fazla hangi İK sürecinde bilinçsiz ön yargılara maruz kaldıkları sorusu yöneltildi. Katılımcıların yüzde 56'sı İnsan Kaynakları süreçlerinin en az birinde bilinçsiz ön yargılara maruz kaldığını belirtirken bu oranın kadın katılımcılarda yüzde 60, erkek katılımcılarda ise yüzde 42 olduğu görülüyor. Süreçlere detaylı bakıldığında kadın katılımcılar arasında bilinçsiz ön yargılara maruz kalanların oranlarının erkek katılımcılara kıyasla daha fazla olduğu ortaya çıkıyor. Katılımcılara iş yerinde cinsiyetlerinden dolayı ön yargılara ve ayrımcılığa maruz kaldıkları bir olay yaşayıp yaşamadıkları sorulduğunda ise araştırmaya katılanların yüzde 10'u yaşadıkları olayları paylaştı. Paylaşım yapan katılımcıların yüzde 89'unu kadınlar oluşturdu. Katılımcıların ön yargılara ve ayrımcılığa uğradıkları konuları ise "Ücret, yan haklar ve terfi, işe alım ve mülakat, performans, kültür ve davranış, ebeveyn izni, fiziksel koşullar ve yönetici tutumu" meydana getirdi.

İK SÜREÇLERİNDE BİLİNÇSİZ ÖN YARGILARIN ÖZELLİKLE TERFİ, ÜCRET YÖNETİMİ, PERFORMANS YÖNETİMİ GİBİ SÜREÇLERDE ALINAN KRİTİK KARARLARI ETKİLEDİĞİ VE AYRIMCILIĞA YOL AÇTIĞI GÖZLEMLENİYOR.

"AİLEYE ERKEK BAKAR" KALIBI DEMOTİVE EDİYOR

Ücret, terfi ve yan haklar gibi İK süreçlerinde bilinçsiz ön yargıya maruz kaldığını söyleyen kadın katılımcılar; ücret konusunda eşitsizliklerinin olduğunu, toplumsal cinsiyet rollerinde erkeğin aile geçindiren kişi olarak konumlandırıldığı için daha yüksek ücret aldığını belirtiyor. Buna ilave katılımcı kadınlar yönetici ya da üst yönetim pozisyonlarda toplumsal cinsiyet rollerinden doğan çocuk bakımı gibi sebeplerle terfi edemediğini, demotive etme ve sistem dışı bırakma ve benzeri durumları yaşadıklarını aktarıyor. Ayrıca hamilelik ve çocuk sahibi olmanın terfi durumuna engel oluşturabildiği de yorumlarda belirtiliyor.

3• KAPSAYICI ve KÜLTÜR:

Organizasyonların kültürlerinin önemli bir öğesi olan derin kültürün öğelerine bakıldığında: Toplumsal kültür, inanış ve yaklaşımlardan beslenip, davranış ve bilinçsiz ön yargılarla çalışma ortamında kendilerini gösterebiliyor. Organizasyon kültürünün dönüşmesi ve daha kapsayıcı olması için derin kültür öğelerinin adreslenmesi kültür dönüşümünde daha etkin geri dönüş alınmasını sağlar. Kapsayıcı kültürün önemli göstergeleri arasında çalışanların kendileri olabilmeleri, fikirlerini rahatlıkla ifade edebilmeleri ve karşılıklı güven ilişkisi kurmanın teşvik edilmesi gibi önemli öğeler sayılabilir. Bu başlık altında yapılan çalışmada ise kadınlar, erkeklere kıyasla daha yüksek oranda cinsiyetlerinden dolayı kendilerini iyi ifade edemediklerini düşünüyor.

ARAŞTIRMA BULGULARI (3):

Araştırmaya katılanlara cinsiyet eşitliği perspektifinden, içinde yer aldıkları kurumun kültürü hakkında fikirleri sorulduğunda; kadın katılımcıların yüzde 13'ü şirketlerinde cinsiyetinden dolayı fikirlerinin ciddiye alınmadığını hissederken bu oran erkek katılımcılarda yüzde 6'da kalıyor. Öte yandan kadın katılımcıların yüzde 9'u şirket içerisinde cinsiyetinden dolayı kendini rahatlıkla ifade edemediğini düşünürken bu oran erkek katılımcılarda yüzde 4. Bu sonuçlara yakından bakıldığında kadınlar, erkeklere oranla içerisinde bulundukları kültürün cinsiyet eşitliği perspektifinden kapsayıcı olmadığını daha fazla hissediyor. Dikkat çeken diğer bulgulara gelince:

MARİA FERNANDA ESPİNOSA
BM Genel Kurulu eski Başkanı

İKLİM ADALETİ KADINLARIN LİDERLİĞİNİ GEREKTİRİYOR

İklim değişikliği müzakerelerinde liderlik pozisyonlarının sadece üçte biri kadınlar tarafından yürütülüyor. Kadınların yerel, ulusal ve küresel iklim stratejilerine aktif katılımı olmadan, karbonsuz bir geleceğe ulaşmaktan söz edilemez. Dünya, iklim krizinin sürdürülebilir kalkınmanın önündeki en büyük engellerden biri olduğunun gayet de farkında. Yine de iklim değişikliğinin ölümcül sonuçlarına dair çarpıcı kanıtlara ve bunu düzeltecek bilgi, teknoloji ve kaynaklara sahip olmamıza rağmen, hayatta kalmamıza tehdit eden aynı yüksek karbonlu yolu izlemeye devam etmemiz aslında küresel ekonomiye ve kültüre hükmeden zihniyette basit hatalı bir esnemenin olmadığını gösteriyor.

İklim istikrarı için karar alma sürecinde adil katılım gerekiyor

İklim istikrarının tüm toplumun tepkisine ve dolayısıyla tüm vatandaşların yönetime eşit ve adil katılımına bağlı olduğunu da biliyoruz. Ancak ne yazık ki sadece bildiğimizle yetinmek zorunda kalıyoruz. Çünkü kadınlar iklim karar alma süreçlerinde yeterince temsil edilmiyor. Habuki iklim değişikliğine toplumsal cinsiyete duyarlı bir yanıt vermek için üç konuda daha duyarlı olmalıyız. Bunlar kadınların liderliği, yerli hakları ve eğitim. İklim yönetişiminde cinsiyet eşitliğini iyileştirme çabaları yaklaşık 10 yıldır devam ediyor. 2014 yılında, COP20 delegeleri, iklim değişikliği müzakerelerine daha fazla kadının dahil edilmesini teşvik etmek için 'Lima Toplumsal Cinsiyet Çalışma Programı'nı kabul etti. Ancak beş yıl sonra, Madrid'deki COP25'te, hükümet delegelerinin yüzde 60'ı ve delegasyon başkanlarının ve başkan yardımcılarının yüzde 73'ü erkekti.

Kadınlar olmadan, karbonsuz gelecek hayali kurmak boşuna

Karar almanın adaletsizliğinin yanı sıra yerli ve kırsal kesimdeki kadınlar, iklim değişikliğine ve çevresel bozulmaya karşı oldukça savunmasız bir konumda bulunuyor. Bu kadınların sürdürülebilir uygulamalar oluşturmaya dahil edilmesi, iklimle ilgili kararların etkinliği sağlamak için aslında kritik öneme sahip. Buna ilave eğitim aynı zamanda kapsayıcı iklim karar alma sürecinin önemli bir bileşeni olmaya devam ediyor. Hatırlanacağı üzere 2021'de UNESCO, çevre eğitiminin 2025'e kadar tüm ülkelerde temel bir müfredat bileşeni olması çağrısında bulundu. Sürdürülebilir Kalkınma için Eğitim Berlin Deklarasyonu, gelecek nesillerin çevre eğitimine sahip olmasını sağlamak adına çevre eğitiminin hem kız hem de erkek çocuklar için erken yaşlardan itibaren sağlanması gerektiğini belirtiyor. İşte bu ve benzeri kararlar geleceğe biraz daha ümitle bakmamızı sağlıyor. Çünkü iklim bilgi ve becerilerine erişimde cinsiyet eşitliğinin ve ayrımcılık yapılmamasının vurgulanması, gençlerin değişimi etkileme yeteneklerini artıracak.

Son olarak yakın zamanda tezahür eden bir olaya dikkat çekerek, kadının toplumun tüm karar alma süreçlerinde uğradığı adaletsizliğe dikkat çekmek istiyorum. Münih Güvenlik Konferansı'nda toplanan ve tamamı erkeklerden oluşan "CEO öğle yemeği" bizlere kadınların hala en yüksek küresel karar alma süreçlerinde eksik olduğunu gösteriyor. Her şeye rağmen paylaşılan küresel zorluklara etkin bir şekilde yanıt verebilmek için kadınların liderliğine ihtiyaç var. Sonuç olarak kadınların ulusal ve küresel iklim stratejilerine aktif ve anlamlı katılımı olmadan, karbonsuz bir geleceğe ulaşılamaz.



• Ayrıca kadın katılımcılar, yöneticileri, iş arkadaşları ya da üst yönetim tarafından davranış ve konuşmalarının nasıl olması gerektiği hakkında yönlendirildiklerini ve uyarıldıklarını belirtilirken "erkek gibi davranmak" çözümünü ürettiklerini belirtiyor.
• Kadın katılımcılar, erkek iş arkadaşıyla aynı eleştiri ya da talepte bulunulmasına rağmen "abartılı" ya da "duygusal" davrandığı hakkında eleştiri aldıklarını paylaşıyor.
• İşlerin cinsiyeti olduğuna inanan yöneticilerin/ üst yönetimin, örneğin fiziksel zorluk gerektiren bazı rollere, sadece erkek, bazı rollere sadece kadın değerlendirilmesi gerektiğini açıkça dile getirdiklerini belirtiyor.

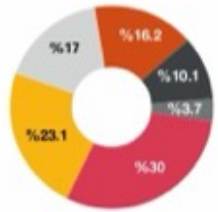
4• ÇALIŞAN BAĞLILIĞI VE İLETİŞİM:
Çeşitlilik ve kapsayıcılık stratejilerinin ve kurumun bu konudaki taahhüdünün çalışanlara şeffaf bir şekilde açıklanması, farkındalık çalışmalarının yürütülmesi ve çalışanların fikirleri doğrultusunda kurum yaklaşımının şekillenmesi, stratejinin hayata geçmesi ve başarılı olması için kritik önem taşıyor. Bu bağlamda, kurumların çalışanlar ile cinsiyet eşitliği konusundaki iletişim kanallarına, farkındalık çalışmalarına ve liderler özelinde düzenledikleri eğitimlere yönelik sorular araştırmada öne çıkan konu başlıklarından biri oldu.

CİNSİYET EŞİTLİĞİ PERSPEKTİFİNİ GELİŞTİRMEYE YÖNELİK FARKINDALIK EĞİTİMLERİ ÇALIŞANLARI DA KAPSAYACAK ŞEKİLDE GENİŞLETİLMELİ. SADECE YÖNETİCİLERE VERİLEN EĞİTİMLERLE HIZLI SONUÇ ALMAK PEK DE MÜMKÜN GÖRÜNMÜYOR.

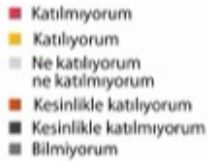
ARAŞTIRMA BULGULARI (4):
• Katılımcıların yüzde 40'ı kurumlarının cinsiyet eşitliği konusunda, eğitimler, workshoplar, konuk konuşmacılar gibi çalışanların farkındalığını artıracak çalışmalar yürüttüğünü söylüyor.
• Katılımcıların yüzde 33'ü şirketlerinde cinsiyet eşitliği konusunda çalışanlardan geri bildirim/fikir/öneri almak için anketler, odak grup çalışmaları vs. düzenlendiğini söylüyor.
• Katılımcıların yüzde 32'si şirketlerindeki yöneticilerin cinsiyet eşitliği perspektifinin gelişmesi için farkındalık eğitimleri düzenlediğini belirtiyor. Bu veri, kurum kırılımında incelendiğinde, eğitimlerin düzenlendiğini ileten kurumlar sırasıyla; uluslararası kurum (yüzde 64), yerel kurum (yüzde 20) ve yerel aile kuruluşu (yüzde 7).
Sonuçlara bakıldığında, cinsiyet eşitliği perspektifini geliştirmeye yönelik farkındalık eğitimlerinin çalışanlardan çok yöneticilere yönelik düzenlendiği ve cinsiyet eşitliği konusunda çalışanlardan geri bildirim/fikir/öneri almak adına aktiviteler düzenlenmesi konusunda gelişim alanı olduğu görülüyor. Çalışanların da cinsiyet eşitliği stratejisini sahiplenmesi, kurumun bu konudaki taahhüdünü benimsemesi için bu tip aktivitelerin elzem olduğu gözlemleniyor.

5• ÖLÇÜM VE RAPORLAMA:
Beş boyutu kapsayan "Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Modelinin" son boyutu olan ölçüm ve raporlama, temel verilerin düzenli ölçümünü, temel verilere sebep olan süreç bazlı göstergelerin de ölçümünü ve sadece çeşitliliğin değil kapsayıcılığın da doğru yöntemler ile ölçülmesini içeriyor. Buna göre:
• Kritik performans göstergelerini cinsiyet kırılımında tüm çalışanlarla paylaşıldığını söyleyen katılımcı oranı yüzde 45.
• Cinsiyet eşitliğini gözeten kritik performanslarının tanımlı olduğunu söyleyen İK profesyonellerinin oranı yüzde 55.
• Cinsiyet eşitliğini gözeten kritik performans göstergelerinin tanımlı olması konusunda yüzde 28 ile ilk sırada olan uluslararası kurumlar yer alırken yerel kurumlar, yerel aile kuruluşları ikinci ve üçüncü sırada yer alıyor.
• Şirket genelindeki kadın çalışan oranı yüzde 40 ve üstü olarak tahmin edilirken üst yönetimdeki kadın çalışan oranı yüzde 10 ve altı olarak tahmin ediliyor.

ARAŞTIRMA BULGULARI (5):

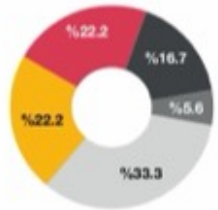


Araştırmayakatılan katılımcıların yüzde 39'u şirketlerinde kritik performans göstergelerine (KPI) dair raporların cinsiyet kırılımında tüm çalışanlarla şeffaf bir şekilde paylaşıldığını söylüyor. Bu raporların paylaşanlarda ilk sırayı yüzde 58'i uluslararası kurumlar, ikinci sırayı yüzde 20 ile yerel kurumlar ve üçüncü sırayı yüzde 11 ile yerel aile kuruluşları alıyor.





Araştırmaya katılan İK profesyonellerinin yüzde 55'i şirketlerinin hedeflerinde cinsiyet eşitliğini gözeten kritik performans göstergelerinin tanımlı olduğunu söylüyor. Kurum çeşitleri bazında incelendiğinde tanımlı olduğunu belirtenlerin yüzde 68'i uluslararası kurum, yüzde 21'i yerel kurum olarak karşımıza çıkıyor



Ankete katılan İK profesyonellerinin yüzde 44'ü şirketlerindeki, işten ayrılma oranları, işe alım oranları, yönetici oranlar gibi kritik performans göstergelerinin cinsiyet kırılımında ölçülüp raporlandığını söylüyor. Ankete katılan İK profesyonellerine, çalışanlarla kritik performans göstergelerinin cinsiyet kırılımında paylaşılıp paylaşılmadığını sorduğumuzda yüzde 47'si paylaşıldığını iletirken yüzde 32'si paylaşılmadığını belirtti. Kurum tipleri kırılımda incelendiğinde sivil toplum kuruluşları ve startup'lar için paylaşılmadığı ya da bilinmediği gözlemleniyor. Öte yandan iki soruda da yüksek

oranda çekimser cevap bulunması cinsiyet eşitliğine dair kritik performans göstergelerine dair farkındalığın düşük olabileceğine veya ilgili verilerin çalışanlarla şeffaf paylaşılmadığına işaret ediyor

Toplam Kadın Çalışan Oranı



Üst Yönetimde Kadın Çalışan Oranı



■ %40 - 50 ■ %30 - 40 ■ %20 - 30 ■ %50 ve üstü ■ %10 - 20 ■ %10 ve alt

Şirketlerindeki toplam kadın çalışan oranını ve yönetimdeki kadın çalışan oranlarını tahmin etmelerini de isteyen araştırmada; katılımcıların çoğunluğu (yüzde 22) kadın çalışan oranını yüzde 40 ve üzeri olarak değerlendirirken, yönetim kadrosundaki kadın çalışan oranını yüzde 10 ve altı arasında değerlendirdi. Endüstriyel üretim ve otomotiv sektörlerindeki katılımcılar şirketlerindeki kadın çalışan oranını yüzde 20 ve üzeri arasında değerlendirirken, yönetim kadrosundaki kadın çalışan oranını yüzde 10 ve altı arasında değerlendirdi. Perakende ve tüketici ürünleri sektöründeki katılımcılar hem genelinde hem de yönetim kadrosundaki kadın çalışan oranını yüzde 50 ve üzeri olarak değerlendiriyor.

GELECEĞİN ÇALIŞMA HAYATINDA EŞİTLİK:

Geleceğin çalışma hayatında cinsiyet eşitliği konusuna da değinerek, katılımcılara geleceği planlarken bir perspektif sunmayı hedefleyen araştırmaya göre, 3 detaya dikkat etmek gerekiyor. Bunlardan ilki uzun vadeli stratejilerde çeşitlilik ve kapsayıcılık. Çeşitlilik ve kapsayıcılık geleceğin çalışma hayatında kritik öneme sahip. Çünkü kurumlar uzun vadeli stratejilerinde değişen dünya ve trendler doğrultusunda çeşitlilik ve kapsayıcılığa daha fazla yer veriyor.

PwC'nin 25. Küresel CEO Araştırması, CEO'larının teşvik ödemelerini cinsiyet çeşitliliği ve çalışan bağlılığı skoru gibi finansal olmayan hedeflere bağlayan şirketlerin güvenilirliğinin daha yüksek olduğunu gösteriyor. 25. Küresel CEO Araştırması sonuçlarına göre uzun vadeli kurumsal stratejilerinde cinsiyet temsil oranı bulunan şirketlerin globaldeki oranı yüzde 38.9 iken bu oran Türkiye'deki şirketler için yüzde 68.1 ile yüksek bir görünüm sergiliyor.

UZAKTAN ÇALIŞMANIN ÖNEMİ

Geleceğe yönelik araştırmasında



Bulgular

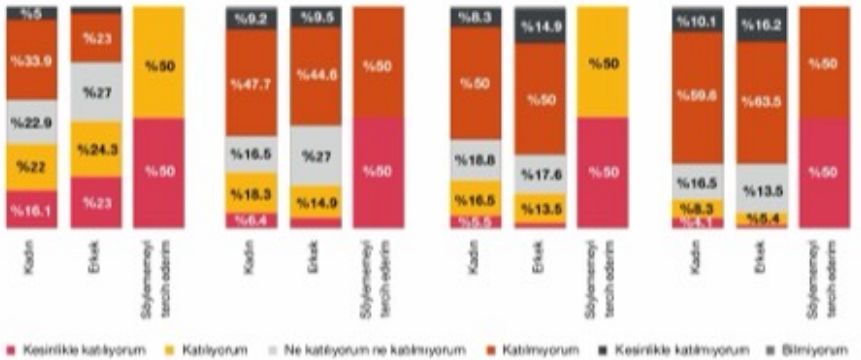
Araştırmaya katılanların %78'i uzaktan/hibrit çalışma modelinde çalışırken %22'si bu modelle çalışmadığını belirtiyor.

Erkek katılımcıların %47'si şirketlerinin evden çalışma ortamını iyileştirecek politikalar (ebeveynleri destekleyici, fiziksel ortamı iyileştirici politikalar vs.) geliştirdiğini söylerken bu oran kadınlarda %38.

Erkek katılımcıların %19'u uzaktan çalışma/hibrit çalışma modelini uygulayan çalışanlar ile ofisten çalışanlara performans değerlendirme sürecinde eşit davranılmayabileceğini düşünürken bu oran kadın katılımcılar için %25.

Erkek katılımcıların %16'sı uzaktan çalışma/hibrit çalışma modelini uygulayan çalışanlar ile ofisten çalışanlara terfi sürecinde eşit davranılmayacağını düşünüyorken bu oran kadın katılımcılar için %22.

Erkek katılımcıların %12'si uzaktan çalışma/hibrit çalışma modelini uygulayan çalışanlar ile ofisten çalışanlara eşit eğitim fırsatları verilmeyeceğini düşünürken bu oran kadın katılımcılar için %7.



dönüşen çalışma hayatına dair algıları da cinsiyet eşitliği lensinden okumak isteyen araştırma bunu yaparken Mart 2021'de yayınlanan Women in Work araştırmasının sonuçlarına dikkat çekiyor. Mevcutta kadın erkek arasında eşit dağılmayan ev içi iş yükünün Covid-19'un etkisiyle kadınlar için daha da arttığı ve bu nedenle kadınların iş gücüne dahil olma oranlarının düştüğünü gösteriyor. Buna ek olarak, mevcut hızda ilerlendiğinde 22 yılda kapanacak olan kadın erkek iş gücüne katılım farkının Covid-19'un etkisiyle daha uzun süreceği öngörülüyor. Bu doğrultuda, katılımcılara Covid-19'un etkisiyle artan uzaktan/hibrit çalışma modelinde bazı kritik İK süreçlerine ve geleceğe dair algılar da araştırmada sorgulandı. Bu kapsamda; kadın katılımcılar, uzaktan/hibrit çalışma modelinde performans, terfi ve eğitim gibi İK süreçlerinin adil/eşit uygulanmayabileceğine erkek katılımcılara kıyasla daha çok katılıyor. Erkek katılımcılar, evden çalışma ortamının iyileştirilmesine

WOMEN İN WORK ARAŞTIRMASININ SONUÇLARI, KADIN İLE ERKEK ARASINDA EŞİT DAĞILMAYAN EV İÇİ İŞ YÜKÜNÜN COVID-19'UN ETKİSİYLE KADINLAR İÇİN DAHA DA ARTTIĞI VE BU NEDENLE KADINLARIN İŞ GÜCÜNE DAHİL OLMA ORANLARININ DÜŞTÜĞÜNÜ GÖSTERİYOR.

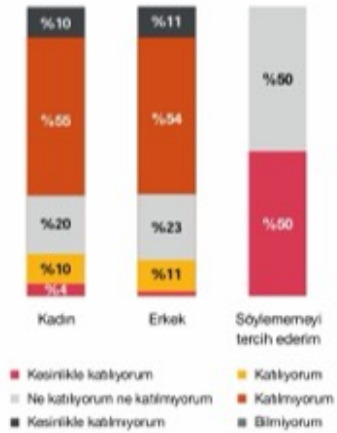
yönelik şirketlerinden aldıkları desteği kadın katılımcılara kıyasla daha iyi değerlendiriyor. Sonuçlara bakıldığında, kadınlar uzaktan çalışma/hibrit çalışma modelinde evden çalışma ortamlarını iyileştirme konusunda aldıkları desteği erkeklere oranla daha düşük bulduğu görülüyor. Süreç açısından değerlendirildiğinde, kadınlar uzaktan çalışma modelinde performans ve terfi süreçlerinde daha fazla ayrımcılığa uğrayabileceklerini düşünüyorlar. Bu görüşün nedeni, kadınların ev ortamındaki iş yüklerinin fazla olması nedeniyle evden çalışırken daha dezavantajlı olduklarını düşünmeleri veya yönetici tarafından bu gözle değerlendirilmeleri yönündeki endişe olarak yorumlanabilir.

cinsiyet eşitliği

Ocak 2022'de yayınlanan 'Geleceğin Çalışma Hayatına Dair Umutlar ve Endişeler Araştırması'nda tamamen sanal veya çoğunlukla sanal çalışmayı tercih eden kadın katılımcı oranı yüzde 40 iken bu oran erkek katılımcılar için yüzde 27. Bu da kadınların uzaktan/ hibrit çalışma modelini erkeklere kıyasla daha fazla istediğini, ama aynı zamanda performans, terfi ve eğitim gibi İK süreçlerinin adil/eşit uygulanmayabileceğini düşündüklerini gösteriyor.

OTOMASYONUN GÜCÜ:

Geleceğin çalışma hayatına yönelik beklentilerde 2030'a kadar mevcut işlerin yaklaşık yüzde 30'unun otomasyonla yapılacağı öngörülüyor. Otomasyon CEO'ların stratejilerinde de önemli bir kalem olarak yer alıyor. Bu doğrultuda katılımcılara geleceğin çalışma hayatında otomasyonun etkisi hakkında ne düşündükleri soruldu. Kadın katılımcılar iş dünyasının geleceği ve otomasyonun etkileri konusunda erkek katılımcılara göre daha endişeli.



Erkek katılımcıların yüzde 12'si otomasyonun, kendi iş alanındaki işleri riske atmasından endişelenirken bu oran kadınlar için yüzde 14. Bu sonuçların Ocak 2022'de yayınlanan 'Geleceğin Çalışma Hayatına Dair Umutlar ve Endişeler Araştırması' sonuçları ile uyumlu olduğunu görülüyor. Bu araştırmada "İş dünyasının geleceğini ve "size" etkilerini düşündüğünüzde nasıl hissediyorsunuz?" sorusuna kadın katılımcılar yüzde 26 "güvenli" ve yüzde 49 "endişeli" cevabı verirken erkek katılımcılar için bu oranların ikisi de yüzde 36 oldu.

GELECEĞİN ÇALIŞMA HAYATINA YÖNELİK BEKLENTİLERDE 2030'A KADAR MEVCUT İŞLERİN YAKLAŞIK YÜZDE 30'UNUN OTOMASYONLA YAPILACAĞI ÖNGÖRÜLÜYOR. OTOMASYON CEO'LARIN STRATEJİLERİNDE DE ÖNEMLİ BİR KALEM OLARAK YER ALIYOR.

Yine aynı araştırmaya göre, katılımcıların yüzde 23'ü otomasyonun kendi iş alanlarındaki işleri riske atmasından endişeleniyordu; bu oran kadın katılımcılar için yüzde 24 iken erkek katılımcılar için yüzde 22 idi. Bu sonuçlara bakıldığında, iki ankette de paralel bir fark ile kadın katılımcıların erkek katılımcılara kıyasla geleceğin çalışma hayatı ve otomasyonun etkileri konusunda erkeklere göre daha endişeli ve daha az güvenli hissettiğini belirtiyor.

GELECEĞİN BECERİLERİ

Geleceğin çalışma hayatında öne çıkan kritik önceliklerden biri de iş gücünü gelecekte öne çıkacak beceriler konusunda hazırlamak. Covid-19, kuruluşların şimdi ve gelecekte ihtiyaç duyulan beceriler hakkında düşünme şeklini ve bu becerilere nasıl erişebileceklerini değiştirdi. Kuruluşların ihtiyaç duyduğu aktarılabilir beceriler (yaratıcılık, problem çözme, dijital zeka ve liderlik vb.) çalışanlarının daha öngörülemeyen ve hızla dijitalleşen bir dünyada düşünmesine, hareket etmesine ve gelişmesine yardımcı olan becerilerdir. Dijital beceriler hikayenin sadece bir kısmı. Bu doğrultuda katılımcılara "Geleceğin Becerileri" olarak nitelendirilen becerilerde aldıkları eğitimler sorulduğunda:

- Geleceğin çalışma hayatı için kritik olan liderlik ve dijital beceriler gibi yetenekleri geliştirecek eğitimler kadın katılımcılara, erkek katılımcılara kıyasla daha az oranda sağlanıyor.
- Erkek katılımcıların yüzde 21'i bu becerilerini geliştirmeye yönelik hiçbir eğitim almadığını belirtirken bu oran kadın katılımcılarda yüzde 35.
- Beceri geliştirme konusunda iki cinsiyetin de benzerlik gösterdiği göze çarpıyor, kadın katılımcıların yüzde 98'i gelecekte becerilerini geliştirmek istediğini belirtirken erkek katılımcılar için bu oran yüzde 94.

Şirket türü kırılımına bakıldığında ise ortaya şu sonuçlar çıkıyor:

- Uluslararası kurumlarda kadın katılımcıların yüzde 32'si bu becerilerini geliştirecek bir eğitim almamışken bu oran, erkek katılımcılarda yüzde 10. Yerel aile şirketlerinde kadın katılımcıların yüzde 58'i bu becerilerini geliştirecek bir eğitim almamışken bu oran, erkek katılımcılarda yüzde 30.
- Yerel kurumlarda kadın katılımcıların yüzde 26'sı bu becerilerini geliştirecek bir eğitim almamışken bu oran, erkek katılımcılarda yüzde 25.
- Sektörel açıdan bakıldığındaysa endüstriyel üretim sektöründe kadın katılımcıların yüzde 30'u bu becerilerini geliştirecek bir eğitim almamışken bu oran, erkekler katılımcılarda yüzde 10.
- Perakende ve tüketici ürünleri sektöründe ise kadın katılımcıların yüzde 29'u bu becerilerini geliştirecek bir eğitim almamışken bu oran, erkekler katılımcılarda yüzde 8.



Kadın

Bugün			Gelecek	
Liderlik becerileri	%36.5	1	Dijital beceriler	%49.3
Dijital beceriler	%23.8	2	Liderlik becerileri	%48.9
Problem çözme	%23	3	Kendini motive etme (bir işe başlama ve sürdürebilme inisiyatifi)	%38.7
Kendini motive etme (bir işe başlama ve sürdürebilme inisiyatifi)	%20.2	4	Yaratıcılık ve inovasyon	%37.9
Yaratıcılık ve inovasyon	%19.1	5	Hızlı bir şekilde yeni beceriler öğrenebilme	%30.9

KADINLARIN ERKEKLERDEN DAHA DÜŞÜK ORANDA DİJİTAL VE LİDERLİK BECERİLERİNİ GELİŞTİRECEK EĞİTİMLER ALMALARI GELECEĞİN ÇALIŞMA HAYATINDA GELİŞİM ODAKLI BAKILDIĞINDA EŞİTSİZLİĞE SEBEP OLACAK BİR UNSUR OLABİLİR.

Katılımcılara son iki sene içerisinde hangi becerilerini geliştirmek için eğitim aldıkları sorulduğunda ise kadın ve erkek katılımcılar için liderlik ve dijital beceriler eğitimlerinin ilk iki sırada olduğu gözlemleniyor. Kadınların yüzde 36'sı liderlik becerilerini geliştirmek için eğitim almışken bu oran erkeklerde yüzde 53. Kadınların yüzde 24'ü dijital becerilerini geliştirmek için eğitim almışken bu oran erkeklerde yüzde 37. Son olarak Ocak 2022'de yayınlanan 'Geleceğin Çalışma Hayatına Dair Umutlar ve Endişeler Araştırması'nda katılımcılara bu becerilerin hangilerinin ileride önemli olacağını düşündüklerini sorulduğunda, dijital becerilerin ilk sırada yer aldığı görüldü. Bu açıdan bakıldığında mevcut anketteki katılımcılar arasındaki kadınların erkeklerden daha düşük oranda dijital ve liderlik becerilerini geliştirecek eğitimler almaları geleceğin çalışma hayatında gelişim odaklı bakıldığında eşitsizliğe sebep olacak bir unsur.



Erkek

Bugün			Gelecek	
Liderlik becerileri	%57.7	1	Yaratıcılık ve inovasyon	%46.2
Dijital beceriler	%36.6	2	Liderlik becerileri	%38.7
İşbirliği becerileri	%26.9	3	Dijital beceriler	%37.6
Kendini motive etme (bir işe başlama ve sürdürebilme inisiyatifi)	%26.9	4	Kendini motive etme (bir işe başlama ve sürdürebilme inisiyatifi)	%34.4
Problem çözme/ Yaratıcılık ve inovasyon	%22.6	5	Hızlı bir şekilde yeni beceriler öğrenebilme	%28

makro ekonomi



COVID-19 öncesi enflasyon, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde sorun olmaktan tamamen çıkmıştı. Yüzde 5'in üzerinde enflasyon yaşayan ülke sayısı bir elin parmakları kadardı. Türkiye'de ise enflasyon hedeflerin hep üzerinde gerçekleşti. Bu durumun yaşanmasındaki en önemli faktörlerden biri, yurttaşların yüzde 8-10 arasındaki enflasyonu tamamen kanıksamış ve bunu başarı olarak görmesinden kaynaklanıyor. Dolayısıyla enflasyonda yüzde 8-10 bandının normal kabul etmeye alışan yurttaş, pek tabi daha fazlasını talep etmiyor.

Türkiye'deki enflasyon oranlarının okumasını tam anlamıyla yapabilmek için, ekonomisi bizimle paralellik gösteren devletleri irdelemekte fayda var. Örneğin Arjantin'de, 1984-1993 döneminde yıllık ortalama yüzde 809, Brezilya'da ise yüzde 963 enflasyon söz konusuydu. Türkiye'de ise aynı dönemde yıllık enflasyon ortalaması yüzde 60.6 seviyesindeydi. En yüksek enflasyon ise yüzde 71.1 ile 1991 yılında gerçekleşmişti. Gelişmiş ülkelerde ise son 10 yıldır enflasyonu yükseltmek isteyen ve piyasaya yön veren merkez bankalarının hamlelerine tanıklık ediyoruz. Özellikle niteliksel para politikası yerine niceliksel gelişmeye önem verip, para basmaya dayalı piyasa ekonomisi kuran merkez bankaları adeta bugüne zemin hazırladı. 10 yıllık dönemde piyasalara para pompalayan bankalar, faizleri sıfıra yakın tuttu ya da negatif faiz oranlarına yöneldi. Dolayısıyla gelişmiş ülke piyasalarında talep yaratamayan büyük fon ve finans şirketleri gelişmekte olan ülkelere yöneldi. Gelişmekte olan ülkelerin merkez bankalarının uyguladığı yüksek faiz oranları ise fon şirketlerinin risk almadan kolay kazanç sağlamasına neden oldu.

COVID-19 SÜRECİNDE ÜRETİMDE KAPANMALARIN YAŞANMASINA İLAVE TEDARİK ZİNCİRİNİN UĞRADIĞI YIKIM, KÜRESEL EKONOMİYİ ENFLASYON SARMALINA İTTİRDİ. AYRICA, JEOPOLİTİK ÇATIŞMA SÖYLEMLERİ DE ENFLASYONUN YÜKSELİŞİNİ HIZLANDIRDI. TÜM BNLARIN SONUCUNDA ENERJİ FİYATLARI TAVAN YAPTI.

EMTİALAR UÇUŞA GEÇTİ

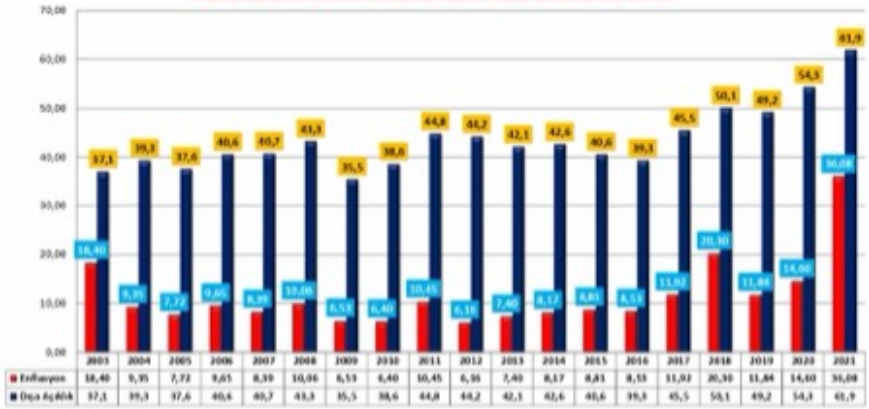
Gelelim 2021 yılının ikinci yarısı itibarıyla gelişmiş ülkelerde son 40 yılın en yüksek enflasyon oranlarının oluşma sebebine... COVID-19 sürecinde üretimde kapanmaların yaşanmasına ilave tedarik zincirinin uğradığı yıkım, küresel ekonomiyi enflasyon sarmalına ittirdi. Ayrıca, jeopolitik çatışma söylemleri de enflasyonun yükselişini hızlandırdı. Bu etkenlerin sonucunda arzda yaşanan sıkıntılar, lojistik ve nakliye maliyetleri ile birleşince emtia fiyatlarında son 50 yılda görülmeyen fiyatlanmalar söz konusu oldu. Emtiadaki yüksek seyir yüzünden tüketici de 'enflasyon canavarı' ile yeniden yüzleşmek zorunda kaldı.

Türkiye'nin dış ticareti süreçten nasıl etkilendi?

Türkiye'nin enflasyon karşısındaki tutumunu anlamak için 1980 öncesi ve sonrasını kısaca hatırlamakta yarar var. 1960'lı ve 1970'li yıllardan itibaren ithal ikameci büyüme modellerinin yerini alan ihracata yönelik büyüme stratejisi, sermaye oluşumunu artırdı. Bu sayede Türkiye'de 1980 sonrasında

makro ekonomi

DIŞA AÇIKLIK (İhracat+İthalat/GSYH) ve ENFLASYON (%)



Kaynak: TUIK, IMF

büyümenin lokomotifi dış ticaret oldu. 2010'lu yıllara kadar devam eden büyüme stratejisinin temelinde ihracatın öne çıktığı bir dış ticaret modeli vardı.

İHRACAT ARTIŞI İLE ALINAN YANLIŞ KARARLAR SONUCU ENFLASYON ARTIYOR

Günümüze gelirsek; son zamanlarda ekonomistler ve araştırmacılar arasında yüksek ihracatın enflasyonu artırdığına dair ispatlanmamış bir görüş var. Dış ticaret ve enflasyon arasındaki ilişki ile ilgili aslında basit anlatımla şu ifade kullanılabilir: "Dış talebin artması ihracatı elbet artırır, enflasyon artışı ise yanlış yönelimin sonucudur." Yurt içinde yeterli üretim yoksa bu durum yurt içi fiyatların artmasına yani enflasyona neden olur. Tersi durum söz konusu olduğunda ise talebe cevap veren bir üretim modeli, ölçek ekonomisinin doğmasını sağlar. Bilindiği üzere ölçek ekonomileri üretim maliyetlerinin ve fiyatların düşmesini tetikler. İthalat arttığında ise üretimin ara malına bağlılık oranı düşük olmalı. Aksi halde ithalat artışı, yurt içinde fiyat rekabetine neden olduğu için yerli işletmelerin zararına çalışma riski ortaya çıkar. Enflasyon, ihracat ve ithalat arasındaki ilişkiye bu bilgiler ışığında bakacak olursak; fiyat artışı bir yandan ucuz ithal mal talebini beraberinde getirir. Öte yandan ithalat yüzünden rekabet gücü düşen ihracatçı, dış ticaret faaliyetlerini kısıtlamak zorunda kalabilir. İşte bu kritik viraj, gelişmekte olan ekonomiler için yüksek rakımlı dış açık anlamına gelir.

Son dönemde, özellikle imalat sanayisinde yeterli üretim ve yeterli rekabet ortamı maalesef yok.Tarımsal üretimde ise planlı bir altyapıdan söz etmek oldukça güç. Ayrıca, faizlerin düşürülmesi ve kurumların bağımsızlığının ciddi olarak tartışmaya açılması yüzünden, kurdaki artış üreticiyi zor durumda bıraktı. Çünkü, üretici ve tüketici fiyatları ciddi oranlarda arttı. Yıllara göre dışa açıklık oranlarını irdeleyen yukarıdaki grafikte, ihracat artışı ile ekonomi alanında alınan bazı yanlış kararlar sonucu enflasyonun da arttığı görülüyor.

Öte yandan, yurt içi üretici fiyatları üç haneli rakamları geçerken, tüketici fiyatları da bazı gıda ürünlerinde yapılan katma değer vergisi indirimlerine rağmen enerji ve akaryakıt fiyatlarında yaşanan yüksek artışlar neticesinde üç haneli rakamlara doğru gidiyor. Enflasyonun öngörülebilirliği, kaynak dağılım etkinliği ve gelir dağılımı adaletini de etkiliyor. Ülke ekonomilerinin gelişmesinde dış ticaret özellikle ihracat büyümenin lokomotifi olarak değerlendiriliyor. İhracatta görülen gelişmeler, doğrudan ekonomiyi etkilerken, ihracat yapan sektörler kimi zaman işgücü talebi sağlarken kimi zaman da üretim kompozisyonunu değiştiriyor. Türkiye'de üretimin önemli oranda ithal ara malına bağımlı olması sonucu özellikle döviz kurunda yaşanan artışlar, ara malı ithalatının maliyetini artırıyor ve maliyet enflasyonuna neden oluyor.

ÜRETİMİN İTHALATA OLAN BAĞIMLIĞI AZALTILMALI

İhracatın enflasyonist etkileri ise Türkiye'de yurt içi üretimin bazı sektörlerde yeterli seviyede olmadığını gösteriyor. Bu nedenle ihracatı artan ürünlerin (basit örnekler; kestane, yumurta, sebze-meyve) yurt içi satış fiyatları hemen yükseliyor ve talep enflasyonuna neden oluyor. Dolayısıyla karar birimlerinin bir yandan üretimin ithalata olan bağımlığını azaltması öte yandan yerli tüketiciyi enflasyonun zararlı etkilerinden korumak amacıyla gerekli önlemleri alması gerekiyor. Örneğin, 10-15 yıl önce Türkiye'de muz tüketiminin yüzde 95'i, kivi tüketiminin yüzde 100'ü dışarıdan temin ediliyordu. Son yıllarda yapılan destekler ve teşvikler sonucu ithalata bağımlılık muzda yüzde 25, kivide ise hemen hemen sıfırlanmak üzere. Bu iki üründe yapılan doğru çalışmalar ve destekler ithalatı yapılan diğer tarım ürünleri için de uygulanmalı. Bu sayede üretim artarken, bu alanlardaki istihdam da artmış olacak. Temel tüketim mallarında her yıl yaşanan ciddi fiyat artışları bu yolla önlenerek sokağın enflasyonu düşürülecek, mutfaktaki ateş düşecek, dar gelirli ve sabit gelirlilerin harcamaları azalırken refah artışına sebep olacak.

YERLİ GİRDİ ÜRETİMİ VE KULLANIMI TEŞVİK EDİLMELİ

Üretimin ithalata bağımlılığının azaltılması amacıyla yurt içinde üretilen ürünlerin standart ve kaliteleri ile teknoloji kapasitesinin yükseltilmesinin desteklenmesi, üretimde dönüşümün yüksek katma değerli ürünler lehine sağlanarak yerli girdi üretiminin ve kullanımının teşvik edilmesi, yerli girdileri kullanan nihai ürünlerin tercih edilmesi ve ekonomide rekabet gücünü artıracak bir üretim yapısının oluşturulmasına özen gösterilmeli. Unutulmaması gereken bir husus da dış ticaretin Türkiye'nin ekonomik büyüme sürecinde son derecede önemli olduğudur. Ancak, dış ticaret kanalıyla dünya ile entegrasyon sürecinde ithalata bağımlı hale gelinmemesine de ayrıca dikkat edilmeli. Öte yandan dışa açıklık, son yıllarda yüzde 45'in üzerine çıktığında ciddi bir enflasyon artışı ile karşı karşıya kalıyoruz. Üretimin ithalata bağımlılığı beraberinde tasarruf açığına ve dış açıklara neden olarak ekonominin kırılganlık yapısını etkileyebilir. İhracatta ise katma değeri yüksek, ileri teknolojili ürünlerin üretimine yönelinmesi son derecede önemli. Enflasyonla mücadelede uygulanacak politikaların doğru olması ülkeler açısından stratejik önem arz ediyor.

GELİŞMİŞ ÜLKELERDE SON 10 YILDIR ENFLASYONU YÜKSELTMEK İSTEYEN VE PİYASAYA YÖN VEREN MERKEZ BANKALARININ HAMLELERİNE TANIKLIK ETTİĞİMİZ BİR DÖNEMİN İÇİNDEYİZ. ÖZELLİKLE NİTELİKSEL PARA POLİTİKASI YERİNE NİCELİKSEL GELİŞMEYE ÖNEM VERİP, PARA BASMAYA DAYALI PİYASA EKONOMİSİ KURAN MERKEZ BANKALARI ADETA BUGÜNE ZEMİN HAZIRLADI.

Enflasyon, olumsuz ekonomik sonuçlarla büyümeyi etkiliyor Yüksek enflasyon, gelecege ilişkin tahminleri belirsizleştirirken yapılacak yatırımları azaltarak ekonomik büyümeyi de olumsuz etkiliyor. Parasal istikrarı bozarak dış ticarette bir daralmaya sebep olabiliyor. Enflasyon tasarrufların yönünü olumsuz etkiliyor. Tasarrufların yatırıma dönüşüm oranını azalarak yatırım miktarını düşürüyor. Sonuç olarak enflasyon ülkeye olumsuz ekonomik sonuçlar getirerek, büyümeyi negatif olarak etkiliyor. Son dönemde gelişmekte olan ülkelerin bir kısmı ekonomi politikalarında doğru yol haritaları ortaya koyarak enflasyonla mücadelede doğru adımlar atıyor. Türkiye'nin de kısa vadede benzer önlemler alarak, enflasyon canavarı ile bir an önce yüzleşmesi gerekiyor.





ALTAŞ ALÜMİNYUM İMALAT SAN. VE TİC. A.Ş.

H. TAHSİN TUĞRUL

Altaş Alüminyum İmalat San. ve Tic. A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
(Kocaeli Sanayi Odası Meclis Başkanı)

Alüminyum profil, bu profillerden mamul endüstriyel ara mallar ve son kullanıcıya satışa uygun kompleks ürünler imal eden Altaş Alüminyum, 1990 yılından beri faaliyetlerini sürdürüyor.

Altaş Alüminyum Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Tuğrul ile merhum Turhan Özgürel'in sektördeki 10'ar yıllık tecrübelerini birleştirerek kurdukları firma, 2011 yılından beri yabancı yatırım ve ortaklıkla çalışmalarını sürdürüyor.

Ekstrüzyon sektöründe 40 yıldan fazla inşaat, otomotiv, sağlık, iç mekan, aydınlatma, endüstriyel kullanım ve beyaz eşya gibi pek çok değişik sektöre üretim yapan Altaş Alüminyum, ilk günden beri ihracat odaklı çalışmaları sebebiyle müşterinin kalite beklentilerini üst seviyede karşılayabiliyor. Firma bu sayede, IATF 16949 belgesi ile yurt dışı otomotiv sektörüne hizmet veriyor.

Bilindiği gibi pandeminin etkisi ile tedarik zincirinde yaşanan aksamalar, yerelleşme eğilimlerine ve yakın pazarların öneminin artmasına yol açtı. Avrupa ve ABD başta olmak üzere büyük ekonomiler Çin ve Uzak Doğu'ya alternatif tedarik kanalları aramaya başladı. Özellikle Avrupa firmalarından Türkiye'ye büyük miktarda sipariş kayması oldu. Yine pandemi dönemi destekleri ile gelişmiş ekonomilerde oluşan para bolluğunun talebi arttırması da 2021 yılında sektörün patlama yapmasına sebep oldu.

Sektör geneline paralel olarak Altaş Alüminyum da 2021 yılında sipariş patlaması yaşadı. Uzun süredir pazarını büyüten firma, hatta 2020 yılında yaşanan kapanmalara ve eksik çalışmalara rağmen satışlarını artırıp büyüttü. Özellikle son beş yılda ihracat pazarlarında ciddi bir atılım gerçekleştiren Altaş Alüminyum, 2016 yılına kadar 20 yıldan fazla süredir yüzde 70'lerde olan ihracat oranını 2021'de yüzde 94'e çıkarttı. 2022 yılında AB pazarında hacim olarak yüzde 50 büyüyen Altaş Alüminyum, 2017 yılında sıfırdan giriş yaptığı ABD pazarında 10 milyon USD ciro yakaladı. ABD'deki yatırımların hızlı büyümesi ve saygın müşteri portföyü ile finans çevrelerinin de dikkatini çekiyor.

Altaş Alüminyum, Rusya Ukrayna savaşının gölgesinde kalan yeşil dönüşüm konusunda mevcut verimlilik ve sürdürülebilirlik çalışmaları için ilave adımlar atmayı sürdürüyor.

Ekstrüzyondaki en büyük karbon kaynağının bizzat ham maddesi olan alüminyum billetlerin olduğu düşünüldüğünde, bunların tedarikçiden düşük karbon ayak iziyle gelmeleri önem arz ediyor. Türkiye pazarına şu anda sadece Rusal firması düşük karbon ayak izli ham madde sağlıyor. Diğer büyük üretici Hydro'nun da benzer nitelikte ürünü olmasına rağmen, bu ürün sektöre sunulmuyor. Bu durum da tek kaynağa bağlı olmanın yanı sıra, Rusal firmasının bir Rus firması olması ve olası savaş yaptırımları sebebi ile daha da büyük risk oluşturuyor. Üretim enerji verimliliğini arttıracak, karbon ayak izini azaltacak total enerji yönetimi ve tasarrufu için danışmanlık alan Altaş Alüminyum, "En yeşil enerji, tasarruf edilendir" şiarı ile üretiminin verimliliğini artıracak, tasarruf sağlayacak yatırımları önceliklendiriyor.



ASSAN ALÜMİNYUM SAN. VE TİC. A.Ş.

GÖKSAL GÜNGÖR

Assan Alüminyum San. ve Tic. A.Ş.
Genel Müdürü

Global yassı alüminyum sektörünün öncü üreticilerinden Assan Alüminyum, kurulduğu 1988 yılından bu yana yassı haddelenmiş alüminyum üretimi yapıyor. Rulo, levha, folyo ve boyalı alüminyum ürünleriyle ambalaj, distribütör, inşaat, dayanıklı tüketim, otomotiv ve ısıtma-soğutma gibi birçok sektöre hizmet veriyor. İstanbul Tuzla ve Kocaeli Dilovası tesislerinde Kibar Holding çatısı altında üretim yapan Assan Alüminyum, yassı alüminyum sektöründe yıllık 300 bin tonluk kurulu levha ve folyo kapasitesi ve rulo boyama tesislerinde yıllık 60 bin ton alüminyum boyama kapasitesi ile Türkiye'nin lider kuruluşudur. Ayrıca 100 bin tonluk alüminyum folyo üretim kapasitesiyle ise Avrupa'nın en büyük iki üreticisinden biri konumunda yer alıyor.

Assan Alüminyum global kültürü, bin 500'ü aşkın çalışanı, kurulu uluslararası lokasyonlarıyla satışlarının yüzde 75'ini ihraç ediyor. Ana ihracat pazarlarları olan Batı Avrupa ve Kuzey Amerika'da, Almanya, ABD, Fransa, İngiltere, Hollanda başta olmak üzere, dört kıtada 70'ten fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Chicago'da kurulan ve yüzde yüz Assan Alüminyum iştiraki olan Kibar Americas şirketi, şirketin Kuzey Amerika'ya yönelik büyüme hedeflerini gerçekleştirmeyi planlıyor.

Güvenilirlik, esneklik, yenilikçilik ve sürdürülebilirlik temel değerleri ile birlikte iş ortaklarıyla güvene dayalı ve uzun süreli ilişkiler oluşturan Assan Alüminyum, onlara özel esnek çözümler geliştiriyor. Assan Alüminyum, alüminyum sektöründe global sürdürülebilirlik standartlarını belirleyen Aluminium Stewardship Initiative (ASI) Performans Standardı Sertifikası'nı tüm tesisleri için almaya hak kazandı. Assan Alüminyum, Tuzla ve Dilovası'ndaki üretim tesislerinin yıllık elektrik enerji tüketimine eş değer temiz enerji üretimini Manavgat'ta bulunan yenilenebilir enerji üretim tesisi ile gerçekleştiriyor. Yenilenebilir enerji üretimiyle I-REC sertifikaları alarak kapsam iki emisyonlarının tamamını dengeliyor.

Entegre geri dönüşüm tesisinde geri dönüşümü sonsuz kez ve yüzde 100 mümkün olan alüminyum geri dönüştürülüyor.

Son iki yılda yaklaşık 60 milyon dolar değerinde yatırım yapan Assan Alüminyum, 2024 senesine kadar tamamlanacak şekilde planladığı sürdürülebilirlik odaklı, yaklaşık 100 milyon dolar değerindeki yatırımları ile 360 bin ton üretim kapasitesini ulaşmayı hedefliyor. Yeni soğuk hadde hattı, modern teknolojiyle donatılmış, maksimum enerji verimliliği sağlayan sürdürülebilirliğe büyük katkı sunacak yatırımların yanı sıra, döküm hattı yatırımlarıyla toplam döküm hattı sayısı 24'e ulaşacak, bu sayede firma Avrupa ve Amerika'nın en büyük sürekli döküm kapasitesine sahip olacak.

Sürekli döküm teknolojisine global ölçekte öncülük eden Assan Alüminyum, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından tescillenen AR-GE Merkezi ile yürüttüğü çalışmalarla tüm müşteri ve paydaşları için değer yaratan inovatif çözümler geliştiriyor.



ÖZERSOYLAR DIŞ TİCARET A.Ş.

CAVİT ERSOY
Özersoylar Dış Tic. A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı

Kükürt, petrokok, tarım kimyasalları, petrokimya ve sanayi ham maddeleri sektörünün öncü üreticilerinden olan Özersoylar, kurulduğu 1950 yılından bu yana her yıl artan bir ivme ile ticaretini sürdürüyor. Granül, lump, toz kükürt türevleriyle kimya ve tarım endüstrisi, gübre ve gübre katkıları, yem, reçine, ilaç ve deterjan sektörlerine hizmet veriyor.

Özersoylar'ı rakiplerinden ayıran en temel özelliği, birbirini tamamlayan nitelikteki çok sayıda hizmet ve faaliyeti bir arada bünyesinde bulundurmasıdır. Üreticinin birden fazla ihtiyacını karşılayan yapısı ve müşterilerine destek olmayı ilke edinen anlayışıyla rekabette her geçen gün bir adım öne çıkan Özersoylar, pazardaki lider konumunu her geçen gün biraz daha güçlendiriyor.

Özersoylar, iş hacmi, ürün-hizmet yelpazesi ve pazar payıyla Türkiye'nin kendi alanındaki en büyük kuruluşlarından biri olan görülüyor. Güvenilirlik, yenilikçilik ve sürdürülebilirlik temel değerleri ile birlikte iş ortaklarıyla güvene dayalı ve uzun süreli ilişkiler oluşturan Özersoylar, onlara özel esnek çözümler geliştiriyor.

Gerek yurt içi gerekse yurt dışında kurulu lokasyon ve depolama tesisleriyle satışlarını yapan firma, bugün itibarıyla beş kıtada 50'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

İzmit, Izmir, Kırıkkale, Mersin ve Türkmenistan'da bulunan tesislerde Kükürt depolayan Özersoylar, müşterilerin taleplerine göre tesislerinde dökme halindeki kükürt, bigbag'li ya da tozu kükürt haline getiriyor. Daha sonra geniş tedarikçi ağı ile dünyanın her köşesine mükemmel chartering ve lojistik alt yapı hizmeti sunularak ürünler ulaştırılıyor.

Gelişen alt yapısı ile gerek dış piyasadaki gerekse iç piyasanın en güçlü oyuncularının ürün tedarigini karşılayan Özersoylar, kükürt, petrokok ürünlerinin yanı sıra ürün yelpazesini, petrol ürünleri, petrokimya ürünleri, gübreler, plastik ham maddeleri ve çimento sektöründe artan hacimlerde geliştirmeyi hedefliyor.



POLİPORT KİMYA SANAYİ VE TİC. A.Ş.

MUSTAFA KENAN SELÇUK
Poliport Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı



Polisan Holding Grup Şirketleri'nden Poliport Kimya Sanayi ve Ticaret A.Ş., Polisan Holding tesislerinin yer aldığı Kocaeli/Dilovası'nda 1971 yılında faaliyete geçti.

Türkiye sanayisinin yıllar içindeki gelişimine paralel olarak, hacimsel büyümesi sonucu Poliport, genel kargo için rıhtım, iskele ve A tipi genel gümrük antrepoları ile Anadolu yakasında İstanbul'a en yakın ve en büyük ithalat/ihracaat limanı ve lojistik merkezlerinden birisi oldu.

Dökme sıvı kimyasal ürünler ile ihrakiye hizmetlerine yönelik petrol ürünlerinin ithalat/ihracat ve depolanmasında Türkiye'nin en yüksek kapasitesine sahip iki liman ve antreposundan birisi konumunda bulunuyor. Ayrıca, Poliport Limanı ve arka sahasındaki liman hizmetlerinin yanı sıra Poliport Limanı'na gelen ve/veya komşu, civar limanlara indirilen her türlü kuru yük ve genel kargoya A tipi genel gümrük antreposu hizmetleri de sağlıyor.

Poliport Limanı; TEM, Kuzey Marmara Otoyolu, Körfez Köprüsü gibi Türkiye'nin en önemli ana yollarına ve geçiş noktalarına yakınlığı ve bağlantı kolaylığı sağlıyor. Limanın arka sahasındaki hareket serbestiyesi ve kolaylığı, Sabiha Gökçen Havalimanına yakınlığı ile dikkat çekiyor. Sınırları içinden geçen tren yoluna ulaşım kolaylığı ile Poliport Limanı, Türkiye'nin GSYİH'nın yaklaşık yüzde 50'sini üreten en önemli endüstriyel bölgesinin içinde bulunuyor.

Türkiye dış ticaretinin yüzde 18 ve toplam kargonun yüzde 16'sını sağlayan sadece Türkiye'nin değil dünyanın önemli limanları arasında olan Kocaeli Liman sahası içinde bulunması sebebiyle bölgenin en önemli lojistik merkezi durumunda yer alıyor.

Shell tarafından Avrupa'nın en iyi terminali seçilen Poliport Sıvı Depolama Terminali'ndeki, 250 metre uzunluğu, 12 metre genişliği ve 10,5 - 13,5 metre su derinliği olan sıvı yük iskelesinde 40 bin DWT'a kadar olan dört gemiye aynı anda hizmet verilebiliyor. Terminalin, 100 metreküp ile 9 bin 300 metreküp arasında değişen kapasitelerde çelik ve/veya paslanmaz çelikten inşa edilmiş depolama tankları bulunuyor. Depolanan ürünlerin özelliklerine göre tanklarda ısıtma, soğutma, epoksi kaplama, azot örtüsü, gaz dönüş devresi gibi spesifik özellikler de bulunuyor. Ürün transferleri, ürünlere ve veya ürün gruplarına tahsis edilmiş ürün transfer hatları ile gerçekleştiriliyor.

Poliport Limanı'nın kuru yük elleçleme bölümünde, rıhtım ve iskelelerinin uzunluğu 730 metre, genişliği 40 metredir. Limanda tahmil-tahliye işlemleri için yüksek kaldırma kapasiteli elektrikli vinçler, muhtelif kapasitelerde loder ve forkliftler ile çeşitli yükler için kaldırma ataşmanları bulunuyor. Rıhtım ve iskeleler de 12-24 metre arasında değişen su derinlikleri ile aynı anda atı gemiye hizmet veriliyor.

Liman ve terminal hizmetlerinin yanı sıra, tesiste bulunan A tipi genel gümrük antrepolarında, her türlü paketlenmiş ve paketlenmemiş, alaşımlı, alaşımsız tehlikeli madde ile metal ve maden ürünleri gibi genel kargo ürünlerini de içeren çok çeşitli malzemeler depolanıyor. Terminal gümrüklü saha olup ithalat ve her türlü transit ticaret uygulaması için uygundur.

Poliportun tüm A tipi genel gümrük antrepolarında, internet sitesi üzerinden ürünlerin stok ve teslimat takip imkanı sağlanıyor. Antrepo hizmetleri, açık ve kapalı toplam 40 bin 430 metrekare alanda sürdürülüyor. Poliport, üyesi olduğu FETSA, CDI-T gibi uluslararası kuruluşların sağladığı tanınırlık ve vermekte oldukları üstün denetim hizmetleri sonucu bugün çokuluslu kimyasal üretici firmalarının Türkiye'ye ürün getirdikleri ve depoladıkları en önemli liman haline geldi.

Ayrıca, uluslararası bağımsız bir kuruluş olan CDI-T tarafından teknik konularda sürekli denetlenmesi ve denetim sonuçlarının internet üzerinden ilgilenen kullanıcılara açık olması Poliport Limanı'nı ihtiyaç sahipleri açısından bölgenin en güvenli limanı konumuna taşıdı.

Poliport ayrıca, EcoVadis'in çevresel ve sosyal uygulamalar, iş etiği ve sorumlu satınalma alanlarında yaptığı değerlendirme sonucu en iyi yüzde 5'lik dilimde yer alarak Altın Bilinirlik Seviyesi Ödülü'ne layık görüldü.

KÜRESEL DIŞ TİCARETE NÜFUS YOĞUNLUĞU PERSPEKTİFİNDEN BAKIŞ

Küresel ticarette 2020 yılında 17,5 trilyon dolar ihracata karşılık 17,7 trilyon dolar ithalat gerçekleşmiştir. 7,76 milyar nüfuslu dünyamızda kişi başına 2,255 dolar ihracat düşerken ihracat ve ithalat arasında 202,7 milyar dolar açık yaratılmıştır. (Tablo 1)

- Türkiye ihracatının kişi başına düşen değeri 2,029 dolar ile Dünya ortalamasının yüzde 10 altında kalmıştır.
- İhracatımızın yüzde 42'sini yaptığımız AB ülkelerinin kişi başı ihracat rakamı 11,904 dolar ile bizden yaklaşık 6 kat daha yüksektir.
- Dünyanın hem en yüksek ihracatına hem de en yüksek nüfusuna sahip olan Çin'de kişi başına düşen ihracat rakamı 1,800 dolardır.

Tablo 1

US Dollar	Exported value in 2020	Imported value in 2020	Balance in value in 2020	POPULATION 2020	EXPORT PER PERSON
World	17.503.376.175.000	17.706.134.564.000	- 202.758.389.000	7.762.000.000	2.255
G7 TOPLAM	5.203.389.785.000	6.244.957.123.000	- 1.041.567.338.000	772.626.556	6.735
AB 27	5.300.286.902.000	5.002.966.688.000	297.320.214.000	445.250.514	11.904
China	2.590.607.686.000	2.055.590.612.000	535.017.074.000	1.439.323.776	1.800
TÜRKİYE	169.657.940.000	219.514.373.000	- 49.856.433.000	83.614.362	2.029

Dünya dış ticaretinde ihracatın %30'unu, ithalatın %35'ini yapan G7 ülkeleri, küresel düzeydeki açığın 5 katı üzerinde 1,042 milyar dolar dış ticaret açığı yaratmaktadırlar. Kişi başına düşen ihracat 6,735 dolar iken, kişi başına düşen dış ticaret açığı 1,348 dolardır. (Tablo 2)

Tablo 2

	US Dollar	Exported value in 2020	Imported value in 2020	Balance in value in 2020	POPULATION 2020	EXPORT PER PERSON
	World	17.503.376.175.000	17.706.134.564.000	- 202.758.389.000	7.762.000.000	2.255
1	Germany	1.379.900.278.000	1.172.923.865.000	206.976.413.000	83.783.942	16.470
2	Canada	389.850.223.000	404.275.453.000	- 14.425.230.000	37.742.154	10.329
3	Italy	495.976.960.000	422.648.102.000	73.328.858.000	60.461.826	8.203
4	France	476.082.181.000	569.325.016.000	- 93.242.835.000	65.273.511	7.294
5	United Kingdom	395.692.087.000	634.174.870.000	- 238.482.783.000	67.886.011	5.829
6	Japan	640.953.137.000	634.678.167.000	6.274.970.000	126.476.461	5.068
7	USA	1.424.934.919.000	2.406.931.650.000	- 981.996.731.000	331.002.651	4.305
	G7 TOPLAM	5.203.389.785.000	6.244.957.123.000	- 1.041.567.338.000	772.626.556	6.735
	TÜRKİYE	169.657.940.000	219.514.373.000	- 49.856.433.000	83.614.362	2.029

Dünya ticaretinde dış ticaret fazlası veren ilk 10 ülkeye baktığımızda, Çin tek başına dünya dış ticaret açığının 2,6 katı oranında fazla vermektedir. İkinci sırada yer alan Almanya'nın yarattığı dış ticaret fazlası ise dünyanın dış ticaret açığına denktir. Enerji ihracatları nedeniyle 3. sırada Rusya 105 milyar dolar ve 4. sıradaki Birleşik Arap Emirlikleri 88 milyar fazlaya sahiptirler. (Tablo 3)

En yüksek dış ticaret fazlası veren ilk 10 ülkenin nüfuslarını hesaplamaya dahil ettiğimizde, kişi başına düşen dış ticaret fazlasında İrlanda 17,364 dolar ile açık ara ilk sıraya yerleşmektedir. İrlanda'nın dış ticaretteki başarısının ardında son derece başarılı ilaç ve kimya sektörü bulunmaktadır. (Tablo 3)

Tablo 3

	Dış Ticaret Fazlası Veren ilk 10 Ülke				Trade Surplus Per Person USD
	US Dollar (000)	Exported value in 2020	Imported value in 2020	Trade Balance	
	World	17.503.376.175	17.706.134.564	-202.758.389	- 26
1	China	2.590.607.686	2.055.590.612	535.017.074	372
2	Germany	1.379.900.278	1.172.923.865	206.976.413	2.470
3	Russian Fd.	337.105.352	231.667.985	105.437.367	722
4	U. Arab Emirates	335.212.447	246.879.706	88.332.741	8.931
5	Ireland	184.130.806	98.388.912	85.741.894	17.364
6	Italy	495.976.960	422.648.102	73.328.858	1.213
7	Netherlands	551.352.792	484.088.531	67.264.261	3.926
8	Taipei (Chn)	346.633.936	287.171.262	59.462.674	2.497
9	Australia	254.531.426	202.277.035	52.254.391	2.049
10	Brazil	209.180.242	158.786.825	50.393.417	237

Dünya ticaretinde dış ticaret açığı veren ilk 10 ülkeye baktığımızda, ilk sırada tek başına toplam açığın yaklaşık 5 katı açığa sahip Dünyanın aynı zamanda en büyük ithalatçısı olan Amerika'yı görmekteyiz. Amerika'da her bir vatandaş 2,967 dolar dış ticaret açığı yaratmaktadır. (Tablo 4) İkinci sıradaki Birleşik Krallık da tek başına Dünyanın toplam açığından fazla açık yaratmaktadır. Kişi başına düşen dış ticaret açığı 3,513 dolardır.

Dış ticaret açığı sıralamasında Ülkemiz 49,8 milyar dolar ile 5. sırada yer almaktadır. Kişi başına 596 bin dolar açık yaratmaktayız.

Tablo 4

	Dış Ticaret Açığı Veren ilk 10 Ülke				Trade Deficit Per Person USD
	US Dollar (000)	Exported value in 2020	Imported value in 2020	Trade Balance	
	World	17.503.376.175	17.706.134.564	-202.758.389	- 26
1	USA	1.424.934.919	2.406.931.650	-981.996.731	- 2.967
2	United Kingdom	395.692.087	634.174.870	-238.482.783	- 3.513
3	France	476.082.181	569.325.016	- 93.242.835	- 1.428
4	India	275.488.745	367.980.363	- 92.491.618	- 67
5	Turkey	169.657.940	219.514.373	- 49.856.433	- 596
6	Egypt	26.815.145	60.279.554	- 33.464.409	- 327
7	Philippines	63.879.430	90.758.564	- 26.879.134	- 245
8	Pakistan	22.237.163	45.775.135	- 23.537.972	- 107
9	Hong Kong(chn)	551.515.756	573.061.310	- 21.545.554	- 2.874
10	Romania	71.046.399	92.056.306	- 21.009.907	- 1.092

Avrupa Birliğinin 27 üyesinin toplam kişi başına düşen ihracat rakamı 11,904 dolar ile ülkemizin 5,9 katıdır. (Tablo 5)
Sıralamada en yüksek performansa sahip İrlanda kişi bazında bize göre 18 kat daha fazla ihracat yapmaktadır.
AB'den ayrılmakla beraber Ülkemizin daima ihracat sıralamasında ilk 3'te yer alan Birleşik Krallıkta kişi başına düşen ihracat yine Ülkemize göre 2,9 kat daha yüksektir.

Tablo 5

AB 27 VE BK - KİŞİ BAŞINA DÜŞEN İHRACAT

TABLO 5		2020			TR İle Kıyaslama (kat)
	EU (USD)	İHRACAT	NÜFUS	Kişi Başı İhracat	
	Toplam AB 27	5.300.286.902.000	445.250.514	11.904	5,9
1	Ireland	184.130.806.000	4.937.786	37.290	**18,4**
2	Belgium	419.478.288.000	11.589.623	36.194	**17,8**
3	Netherlands	551.352.792.000	17.134.872	32.177	**15,9**
4	Luxembourg	13.504.406.000	625.978	21.573	**10,6**
5	Denmark	107.224.300.000	5.792.202	18.512	**9,1**
6	Slovenia	37.471.094.000	2.078.938	18.024	**8,9**
7	Austria	162.145.129.000	9.006.398	18.003	**8,9**
8	Czech Republic	192.307.380.000	10.708.981	17.958	**8,9**
9	Germany	1.379.900.278.000	83.783.942	16.470	**8,1**
10	Slovakia	86.707.796.000	5.459.642	15.882	**7,8**
11	Sweden	154.935.587.000	10.099.265	15.341	**7,6**
12	Estonia	16.882.323.000	1.326.535	12.727	**6,3**
13	Hungary	119.970.720.000	9.660.351	12.419	**6,1**
14	Lithuania	32.837.539.000	2.722.289	12.062	**5,9**
15	Finland	65.606.976.000	5.540.720	11.841	**5,8**
16	Italy	495.976.960.000	60.461.826	8.203	**4,0**
17	Latvia	15.196.527.000	1.886.198	8.057	**4,0**
18	France	476.082.181.000	65.273.511	7.294	**3,6**
19	Poland	254.169.032.000	37.846.611	6.716	**3,3**
20	Spain	312.080.513.000	46.754.778	6.675	**3,3**
21	Malta	2.674.923.000	441.543	6.058	**3,0**
22	Portugal	61.491.411.000	10.196.709	6.031	**3,0**
23	Bulgaria	31.914.704.000	6.948.445	4.593	**2,3**
24	Croatia	16.991.280.000	4.105.267	4.139	**2,0**
25	Romania	71.046.399.000	19.237.691	3.693	**1,8**
26	Greece	35.070.462.000	10.423.054	3.365	**1,7**
27	Cyprus	3.137.096.000	1.207.359	2.598	**1,3**
	United Kingdom	395.692.087.000	67.886.011	5.829	**2,9**
	TURKEY	169.657.940.000	83.614.362	2.029	

Avrupa Birliğine en geç katılan ve üretim yapıları bize benzeyen, birçok sektörde rakiplerimiz olan ülkelerin ortalamalarına bakıldığında kişi başı ihracatın 8,632 dolar olduğunu görmekteyiz. (Tablo 6)
Bu grupta yer alan ülkeler ihracatlarının yüzde 65 ila yüzde 80'inini Avrupa Birliğine yapmaktadırlar.
Avrupa Birliği kendi bünyesine katılan bu ülkeleri üretim üssü olarak konumlandırmış olup, üyelikleri sonrasında bu ülkeler hızla üretimlerini AB ihtiyaçlarına uygun standartlarda yapılandırmaya çalışmışlardır. Bu dönüşümün ekonomik kalkınmalarına önemli katkısı olduğu kabul edilmektedir.

Tablo 6

BİZE YAKIN ÜRETİM YAPISI OLAN AB ÜYELERİ						
USD	2020 İhracatı	2020 İthalatı	2020 Dış Ticaret Dengesi	2020 Nüfus	Kişi Başı İhracat	TR ile kıyaslama (kat)
Toplam	793.587.125.000	788.118.011.000	5.469.114.000	91.940.659	8.632	4,3
Slovenia	37.471.094.000	36.512.669.000	958.425.000	2.078.938	**18.024**	**8,9**
Czech Republic	192.307.380.000	171.440.208.000	20.867.172.000	10.708.981	**17.958**	**8,9**
Slovakia	86.707.796.000	84.998.492.000	1.709.304.000	5.459.642	**15.882**	**7,8**
Hungary	119.970.720.000	113.422.659.000	6.548.061.000	9.660.351	**12.419**	**6,1**
Poland	254.169.032.000	254.660.433.000	- 491.401.000	37.846.611	**6.716**	**3,3**
Bulgaria	31.914.704.000	35.027.244.000	- 3.312.540.000	6.948.445	**4.593**	**2,3**
Romania	71.046.399.000	92.056.306.000	- 21.009.907.000	19.237.691	**3.693**	**1,8**
TURKEY	169.657.940.000	219.514.373.000	- 49.856.433.000	83.614.362	2.029	

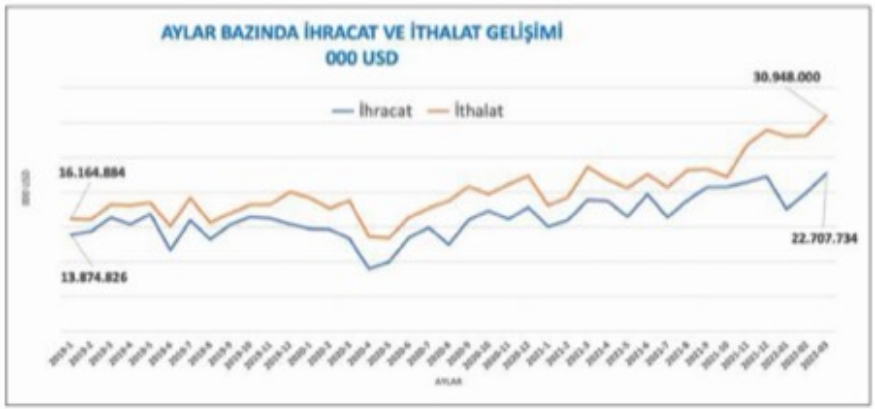
Tablo 7

ESKİ KIRILGAN BEŞLİDE KİŞİ BAŞI İHRACAT			
FRAGILE FIVE	Exported value in 2020 (USD)	POPULATION	EXPORT PER PERSON
South Africa	85.686.133.000	59.308.690	1.445
Brasil	209.180.242.000	212.559.417	984
Indonesia	163.306.490.000	273.523.615	597
India	275.488.745.000	1.380.004.385	200
	733.661.610.000	1.925.396.107	381
Türkiye	169.657.940.000	83.614.362	2.029
TOPLAM	903.319.550.000	2.009.010.469	450

MART 2022 SONU
DIŞ TİCARET TABLOLARI

DIŞ TİCARET DENGEMİZ

TİCARET BAKANLIĞI GTS	YILLIK 2019	YILLIK 2020	YILLIK 2021	MART AYLIK 2021	MART AYLIK 2022	Değişim	OCAK-MART KÜMÜLE 2021	OCAK-MART KÜMÜLE 2022	Değişim
İhracat Milyar Dolar	180.833	169.638	225.368	18.957	22.708	20%	49.913	60.288	21%
İthalat Milyar Dolar	210.345	219.517	271.355	23.632	30.948	31%	60.987	86.681	42%
Dış Ticaret Hacmi	391.178	389.155	496.723	42.579	53.656	26%	110.900	146.969	33%
Dış Ticaret Dengesi	-29.512	-49.879	-45.987	-4.665	-8.240	77%	-11.073	-26.393	138%
İhracatın İthalatı Karşılama Oranı %	86,0	77,3	83,1	80,3	73,4		81,8	69,6	



TİM - SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1.000 $

SEKTÖRLER	1-31 MART 2020	1-31 MART 2021	1-31 MART 2022	Değişim (22/21)	Değişim (22/20)	1 OCAK - 31 MART 2020	1 OCAK - 31 MART 2021	1 OCAK - 31 MART 2022	Değişim (22/21)	Değişim (22/20)
I. TARIM	2.098.948	2.426.028	3.037.584	25,1	49,0	6.025.759	6.611.968	8.174.518	21,0	39,0
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1.427.544	1.597.393	1.903.836	16,0	33,2	4.097.898	4.425.519	5.441.540	18,7	32,8
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	183.579	247.978	383.117	35,3	108,7	601.963	679.588	999.099	32,6	66,1
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	427.824	580.657	752.851	22,9	76,0	1.326.099	1.532.861	1.933.279	21,7	45,8
II. SANAYİ	15.047.876	24.119.869	17.155.505	17,7	70,7	32.347.920	37.147.957	45.347.178	17,9	39,9
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	937.058	1.312.661	1.429.051	6,6	49,9	2.980.377	3.508.660	3.863.053	9,2	29,6
Tekstil ve Hammaddeleri	586.450	868.474	952.680	8,8	62,4	1.906.395	2.343.561	2.650.160	11,6	39,0
Deri ve Deri Mamulleri	130.270	157.428	192.087	18,0	47,5	415.260	396.524	502.962	21,3	21,1
Halı	220.348	286.759	260.281	-10,2	18,1	658.717	769.075	709.991	-8,3	7,8
Kimyevi Madde ve Mamulleri	1.554.437	1.994.287	2.283.420	15,2	46,9	4.761.332	5.307.629	7.530.792	29,3	57,7
C. SANAYİ MAMULLERİ	7.506.423	10.813.365	12.767.094	15,3	69,0	24.606.233	28.331.668	33.873.331	16,4	37,7
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.214.608	1.674.920	2.022.027	17,2	66,5	4.226.638	4.698.332	5.458.185	13,9	29,1
Otomotiv Endüstrisi	2.562.028	2.890.106	2.695.271	-7,2	30,7	6.980.772	7.687.202	7.478.605	-2,8	7,1
Gemi ve Yat	69.215	153.851	140.233	-8,7	102,6	325.550	211.080	279.883	24,1	-14,0
Elektrik Elektronik	831.824	1.254.809	1.370.390	8,4	64,5	2.520.390	3.213.145	3.528.080	8,9	40,0
Makine ve Aksamları	637.495	783.779	912.913	14,2	43,5	1.886.587	2.118.386	2.439.289	13,2	29,3
Demir ve Demir Dışı Metaller	872.441	978.520	1.447.296	32,4	115,2	2.064.840	2.570.921	3.830.751	32,5	84,6
Çelik	984.119	1.126.157	2.272.465	32,8	130,9	3.140.832	3.770.088	5.694.823	33,8	81,3
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	317.380	402.239	514.385	21,8	62,0	915.058	1.011.148	1.297.336	22,1	41,8
Mücevherler	230.591	343.942	435.043	23,0	88,7	894.655	982.922	1.283.668	23,4	43,5
Savunma ve Havacılık Sanayi	141.838	246.958	327.774	24,7	131,1	482.676	646.773	961.073	32,7	99,1
Mobilyalarına Sanayi	396.667	545.986	617.853	11,6	55,8	1.345.592	1.391.946	1.613.759	13,7	40,9
Diğer Sanayi Ürünleri	7.245	11.820	11.436	-3,4	62,3	22.746	25.724	29.699	0,1	30,6
III. MADENCİLİK	324.725	446.814	556.412	24,5	71,3	937.241	1.233.355	1.527.312	23,8	63,0
TOPLAM (TİM*)	17.431.549	26.992.396	20.749.501	18,1	47,2	39.310.920	44.973.280	55.149.006	18,5	40,3
Hububat, Baklagiller Kayısı'dan Mamul Fındık ve Ürünleri ve Tarihsel Bilgi Farkı	1.014.687	1.964.649	1.958.233	-0,3	93,0	3.472.512	4.940.161	5.138.977	3,9	48,0
GENEL İHRACAT TOPLAMI	13.426.345	18.956.854	22.707.734	36,5	69,1	42.783.432	49.913.441	60.287.983	17,2	40,9

TİM - SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1.000 $						
	12 AYLIK (NİSAN 2021-MART 2022)					2022
SEKTÖRLER	2020	2021	2022	Değişim ('22/'21)	Değişim ('22/'20)	% payı
I. TARIM	23.716.137	24.939.408	31.476.472	20,8	32,7	13%
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	15.698.385	16.663.933	20.340.087	18,1	29,6	9%
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	2.437.808	2.522.827	3.724.629	32,3	52,8	2%
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	5.579.944	5.752.649	7.411.756	22,4	32,8	3%
II. SANAYİ	136.263.961	132.497.546	178.919.387	25,9	31,3	76%
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	12.037.859	11.750.946	15.408.509	23,7	28,0	7%
Tekstil ve Hammaddeleri	7.780.384	7.723.709	10.449.778	26,1	34,3	4%
Deri ve Deri Mamulleri	1.641.437	1.313.156	1.838.753	28,6	12,0	1%
Halı	2.616.038	2.714.081	3.119.978	13,0	19,3	1%
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	20.332.810	18.904.377	27.554.023	31,4	35,5	12%
C. SANAYİ MAMULLERİ	103.893.292	101.842.222	135.956.856	25,1	30,9	58%
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	17.412.891	17.599.532	21.002.857	16,2	20,6	9%
Otomotiv Endüstrisi	29.812.888	26.255.567	29.127.122	9,9	-2,3	12%
Gemi ve Yat	1.100.605	1.260.927	1.693.422	25,5	53,9	1%
Elektrik Elektronik	11.078.786	11.746.423	14.477.896	18,9	30,7	6%
Makine ve Aksamları	7.835.280	7.773.836	9.734.012	20,1	24,2	4%
Demir ve Demir Dışı Metaller	8.168.141	8.760.046	13.593.744	35,6	66,4	6%
Çelik	13.273.105	13.263.180	24.259.915	45,3	82,8	10%
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	3.595.339	3.854.994	4.897.512	21,3	36,2	2%
Mücevher	4.181.798	3.867.222	7.087.969	45,4	69,5	3%
Savunma ve Havacılık Sanayii	2.608.757	2.443.252	3.526.534	30,7	35,2	1%
İklimlendirme Sanayii	4.711.482	4.909.764	6.411.004	23,5	36,2	3%
Diğer Sanayi Ürünleri	114.220	107.478	140.868	23,7	23,3	0%
III. MADENCİLİK	4.280.826	4.548.399	6.241.678	27,1	45,8	3%
TOPLAM (TİM*)	164.260.924	161.985.353	216.637.537	25,2	31,9	92%
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölge Farkı	14.837.277	14.903.131	18.970.658	21,4	27,9	8%
GENEL İHRACAT TOPLAMI	179.098.201	176.888.484	235.608.195	24,9	31,6	100%

İHRACATTA KG BAŞINA DÜŞEN USD DEĞERLERİ

KG BAŞI USD DEĞERİ	YILLIK DEĞERLER				OCAK-MART KÜMÜLE	Geçen Yıla Göre Değişim %
SEKTÖR	2018 USD/KG	2019 USD/KG	2020 USD/KG	2021 USD/KG	USD/KG	
I. TARIM	1,03	1,07	1,02	1,13	1,11	11%
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	0,90	0,96	0,92	1,01	0,96	10%
Hububat, Bakliyat, Yağlı Toh. Mam.	0,71	0,74	0,68	0,85	0,89	25%
Yaş Meyve ve Sebze	0,52	0,56	0,63	0,59	0,48	-6%
Meyve Sebze Mamulleri	0,89	0,90	0,95	0,96	1,07	0%
Kuru Meyve ve Mamulleri	2,71	2,92	2,93	3,22	3,37	10%
Fındık ve Mamulleri	5,84	6,31	6,92	6,54	5,56	-5%
Zeytin ve Zeytinyağı	2,60	1,94	1,93	2,09	2,09	8%
Tütün	7,14	7,09	6,88	6,84	6,56	-1%
Süs Bitkileri ve Mam.	2,24	1,91	1,91	1,98	1,97	4%
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	1,93	1,97	1,98	2,41	2,57	22%
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	1,30	1,21	1,13	1,22	1,31	7%
II. SANAYİ	1,74	1,41	1,23	1,52	1,71	23%
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLI	4,34	4,05	3,71	4,13	4,53	11%
Tekstil ve Hammaddeleri	4,32	4,02	3,70	4,12	4,53	11%
Deri ve Deri Mamulleri	11,12	10,34	9,24	9,18	9,32	-1%
Halı	3,02	2,93	2,85	3,20	3,30	12%
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMÜLLE	0,89	0,77	0,75	0,94	1,13	26%
C. SANAYİ MAMULLERİ	1,91	1,55	1,29	1,59	1,78	23%
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	14,40	13,21	13,14	13,23	14,19	1%
Otomotiv Endüstrisi	7,21	6,89	7,07	7,01	6,93	-1%
Gemi ve Yat	3,81	2,32	3,73	6,89	9,91	85%
Elektrik Elektronik ve Hizmet	3,55	3,19	3,26	3,59	4,46	10%
Makine ve Aksamları	5,64	5,20	5,33	5,60	5,68	5%
Demir ve Demir Dışı Metaller	3,78	3,39	2,93	4,04	4,67	37%
Çelik	0,73	0,66	0,62	0,93	1,05	52%
Çimento Cam Sermk ve Tprk Ürünleri	0,14	0,11	0,09	0,11	0,13	21%
Mücevher	761,58	685,11	511,92	753,06	543,90	47%
Savunma ve Havacılık Sanayii	45,72	62,81	47,94	50,63	60,20	6%
İklimlendirme Sanayii	4,52	4,28	4,28	4,64	5,17	8%
Diğer Sanayi Ürünleri	6,96	6,18	5,30	5,35	5,52	1%
III. MADENCİLİK	0,17	0,16	0,15	0,17	0,18	10%
TOPLAM	1,29	1,13	1,01	1,19	1,29	18%

KAYNAK: TİM

01 OCAK-31 MART 2022			usd/kg
SEKTÖR	USD	KG	
I. TARIM	8.374.518.073	7.516.070.904	1,11
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	5.441.540.452	5.653.066.180	0,96
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	2.833.293.638	3.180.445.943	0,89
Yaş Meyve ve Sebze	764.286.651	1.589.193.775	0,48
Meyve Sebze Mamulleri	606.450.236	568.932.110	1,07
Kuru Meyve ve Mamulleri	403.251.300	119.702.719	3,37
Fındık ve Mamulleri	498.213.593	89.673.064	5,56
Zeytin ve Zeytinyağı	116.455.799	55.589.484	2,09
Tütün	174.412.851	26.603.588	6,56
Süs Bitkileri ve Mam.	45.176.384	22.925.495	1,97
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	999.698.569	388.849.025	2,57
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	1.933.279.052	1.474.155.700	1,31
II. SANAYİ	45.247.176.233	26.458.382.096	1,71
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	3.863.052.787	853.496.058	4,53
Tekstil ve Hammaddeleri	2.650.159.592	584.522.252	4,53
Deri ve Deri Mamulleri	502.962.491	53.974.962	9,32
Halı	709.930.704	214.998.844	3,30
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAMÜLLERİ	7.510.792.094	6.627.988.268	1,13
C. SANAYİ MAMULLERİ	33.873.331.352	18.976.897.770	1,78
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	5.458.185.394	384.620.273	14,19
Otomotiv Endüstrisi	7.478.605.018	1.078.896.699	6,93
Gemi ve Yat	278.083.293	28.052.288	9,91
Elektrik Elektronik	3.528.080.473	790.245.787	4,46
Makine ve Aksamları	2.439.289.259	429.467.635	5,68
Demir ve Demir Dışı Metaller	3.810.750.662	815.705.875	4,67
Çelik	5.694.823.006	5.404.103.799	1,05
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	1.297.316.215	9.710.063.409	0,13
Mücevher	1.283.667.555	2.360.135	543,90
Savunma ve Havacılık Sanayii	961.072.539	15.964.560	60,20
İklimlendirme Sanayii	1.613.758.918	312.038.620	5,17
Diğer Sanayi Ürünleri	29.699.019	5.378.688	5,52
III. MADENCİLİK	1.527.311.571	8.688.421.523	0,18
TOPLAM	55.149.005.877	42.662.874.523	1,29

En Fazla İHRACAT yapılan 20 Ülke (Milyon Dolar)										
		Yıllık			Mart			Ocak-Mart		
Sıra	Ülke Adı	2020	2021	Pay %	2021	2022	Pay %	2021	2022	Pay %
1	Almanya	15.979	19.316	8,6	1.674	1.904	8,4	4.619	5.306	8,8
2	ABD	10.183	14.722	6,5	1.243	1.561	6,9	3.090	4.080	6,8
3	İtalya	8.083	11.474	5,1	977	1.276	5,6	2.674	3.385	5,6
4	İngiltere	11.236	13.705	6,1	1.061	1.166	5,1	2.833	3.211	5,3
5	Irak	9.142	11.130	4,9	927	1.160	5,1	2.374	3.113	5,2
6	İspanya	6.684	9.615	4,3	794	987	4,3	2.131	2.486	4,1
7	Fransa	7.195	9.112	4,0	818	787	3,5	2.308	2.212	3,7
8	Hollanda	5.195	6.769	3,0	532	868	3,8	1.389	2.072	3,4
9	İsrail	4.704	6.356	2,8	529	738	3,2	1.381	1.873	3,1
10	Romanya	3.894	5.176	2,3	442	761	3,3	1.090	1.592	2,6
11	Polonya	3.475	4.674	2,1	408	528	2,3	1.080	1.399	2,3
12	Mısır	3.136	4.519	2,0	376	449	2,0	1.044	1.380	2,3
13	BAE	2.828	5.493	2,4	758	415	1,8	1.831	1.226	2,0
14	Belçika	3.635	4.895	2,2	422	509	2,2	1.100	1.183	2,0
15	Rusya Federasyonu	4.507	5.775	2,6	446	277	1,2	1.182	1.176	2,0
16	Bulgaristan	2.634	3.954	1,8	320	436	1,9	828	1.129	1,9
17	Yunanistan	1.800	3.118	1,4	260	407	1,8	623	893	1,5
18	Fas	2.057	2.977	1,3	233	339	1,5	650	876	1,5
19	Libya	1.653	2.769	1,2	322	343	1,5	641	863	1,4
20	Lübnan	931	1.694	0,8	127	266	1,2	360	631	1,0
21	Diğer	60.689	77.991	34,6	6.288	7.533	33,2	16.687	20.203	33,5
	Toplam	169.638	225.234	100	18.957	22.708	100	49.913	60.288	100

Kaynak: TB & TÜİK
Not: Sıralama 2022 ilk 3 ay toplamına göre yapılmıştır.

En Fazla İTHALAT Yapılan 20 Ülke (Milyon Dolar)										
		Yıllık			Mart			Ocak-Mart		
Sıra	Ülke Adı	2020	2021	Pay %	2021	2022	Pay %	2021	2022	Pay %
1	Rusya Federasyonu	17.829	28.959	10,7	2.537	4.112	13,3	6.063	12.608	14,5
2	Çin	23.041	32.239	11,9	2.811	3.617	11,7	7.249	9.888	11,4
3	Almanya	21.733	21.726	8,0	2.232	2.243	7,2	5.444	5.518	6,4
4	ABD	11.525	13.148	4,8	1.071	1.325	4,3	2.646	3.665	4,2
5	İtalya	9.200	11.562	4,3	1.077	1.183	3,8	2.679	2.963	3,4
6	Hindistan	4.830	7.936	2,9	569	986	3,2	1.347	2.714	3,1
7	Fransa	6.968	7.932	2,9	883	821	2,7	2.263	2.303	2,7
8	Güney Kore	5.734	7.597	2,8	564	737	2,4	1.480	2.090	2,4
9	İspanya	5.039	6.312	2,3	603	607	2,0	1.563	1.731	2,0
10	İngiltere	5.583	5.558	2,0	575	496	1,6	1.479	1.481	1,7
11	Belçika	3.716	5.628	2,1	438	476	1,5	1.119	1.245	1,4
12	İran	1.193	2.824	1,0	239	577	1,9	581	1.152	1,3
13	Suudi Arabistan	1.720	3.456	1,3	284	449	1,4	598	1.143	1,3
14	Hollanda	3.629	4.508	1,7	435	386	1,2	1.167	1.136	1,3
15	Japonya	3.743	4.389	1,6	425	422	1,4	1.077	1.104	1,3
16	Malezya	1.990	3.098	1,1	224	371	1,2	638	1.049	1,2
17	Brezilya	3.228	3.827	1,4	295	385	1,2	698	999	1,2
18	Polonya	3.005	3.636	1,3	390	356	1,1	978	956	1,1
19	BAE	5.604	2.443	0,9	167	378	1,2	845	916	1,1
20	İsviçre	7.771	3.055	1,1	607	358	1,2	1.214	865	1,0
21	Diğer	72.416	91.589	33,7	7.200	10.662	34,5	19.859	31.157	35,9
	Toplam	219.517	271.423	99,8	23.622	30.948	100	60.987	86.681	99,9

Kaynak: TB & TÜİK
Not: Sıralama 2022 ilk 3 ay toplamına göre yapılmıştır.

Coğrafi Ülke Grupları İhracat (Milyon Dolar)												
Ana Ülke Grupları		Ülke Grupları	Yıllık		2022	Ocak-Mart		2022	Mart		2022
			2020	2021	Pay %	2021	2022	Pay %	2021	2022	Pay %
1	Avrupa	Avrupa Birliği 27	70.020	93.059	41,3	21.158	25.701	42,6	7.856	9.975	43,9
		Diğer Avrupa (AB Hariç)	24.406	31.468	14,0	6.429	7.292	12,1	2.513	2.434	10,7
2	Afrika	Diğer Afrika	6.017	7.873	3,5	1.621	2.279	3,8	608	823	3,6
		Kuzey Afrika	9.224	13.340	5,9	3.051	4.035	6,7	1.194	1.504	6,6
3	Amerika	Güney Amerika	1.929	3.594	1,6	792	757	1,3	341	309	1,4
		Kuzey Amerika	11.189	16.409	7,3	3.327	4.586	7,6	1.330	1.785	7,9
		Orta Amerika ve	1.453	2.443	1,1	438	614	1,0	172	187	0,8
4	Asya	Diğer Asya	12.776	17.234	7,7	3.778	4.182	6,9	1.375	1.587	7,0
		Yakın ve Orta Doğu	31.333	38.361	17,0	8.991	10.482	17,4	3.458	3.975	17,5
5	Avustralya & Y.Z.	Avustralya ve Yeni Zelanda	837	1.128	0,5	261	271	0,4	93	107	0,5
6	Diğerleri	Diğer Ülke ve Bölgeler	455	325	0,1	67	91	0,2	18	23	0,1
		Toplam	169.638	225.234	100,0	49.913	60.268	100,0	18.957	22.708	100,0

Kaynak: TB & TÜİK

Not: Cari aya ait veriler TB idari kayıtlarından, önceki dönemlere ilişkin veriler ise resmi dış ticaret verilerinden derlenerek

DÜNYA TİCARETİNDE DIŞ TİCARET FAZLASI VERENLER

	Dış Ticaret Fazlası Veren ilk 10 Ülke				Trade Surplus Per Person USD
	US Dollar (000)	Exported value in 2020	Imported value in 2020	Trade Balance	
	World	**17.503.376.175**	**17.706.134.564**	**-202.758.389**	**- 26**
1	China	2.590.607.686	2.055.590.612	**535.017.074**	**372**
2	Germany	1.379.900.278	1.172.923.865	**206.976.413**	**2.470**
3	Russian Fd.	337.105.352	231.667.985	**105.437.367**	**722**
4	U. Arab Emirates	335.212.447	246.879.706	**88.332.741**	**8.931**
5	**Ireland**	**184.130.806**	**98.388.912**	**85.741.894**	**17.364**
6	Italy	495.976.960	422.648.102	**73.328.858**	**1.213**
7	Netherlands	551.352.792	484.088.531	**67.264.261**	**3.926**
8	Taipei (Chn)	346.633.936	287.171.262	**59.462.674**	**2.497**
9	Australia	254.531.426	202.277.035	**52.254.391**	**2.049**
10	Brazil	209.180.242	158.786.825	**50.393.417**	**237**

DÜNYA TİCARETİNDE DIŞ TİCARET AÇIĞI VERENLER

	Dış Ticaret Açığı Veren ilk 10 Ülke				Trade Deficit Per Person USD
	US Dollar (000)	Exported value in 2020	Imported value in 2020	Trade Balance	
	World	**17.503.376.175**	**17.706.134.564**	**-202.758.389**	**- 26**
1	USA	1.424.934.919	2.406.931.650	**-981.996.731**	**- 2.967**
2	United Kingdom	395.692.087	634.174.870	**-238.482.783**	**- 3.513**
3	France	476.082.181	569.325.016	**- 93.242.835**	**- 1.428**
4	India	275.488.745	367.980.363	**- 92.491.618**	**- 67**
5	**Turkey**	**169.657.940**	**219.514.373**	**- 49.856.433**	**- 596**
6	Egypt	26.815.145	60.279.554	**- 33.464.409**	**- 327**
7	Philippines	63.879.430	90.758.564	**- 26.879.134**	**- 245**
8	Pakistan	22.237.163	45.775.135	**- 23.537.972**	**- 107**
9	Hong Kong(chn)	551.515.756	573.061.310	**- 21.545.554**	**- 2.874**
10	Romania	71.046.399	92.056.306	**- 21.009.907**	**- 1.092**

DÜNYA İHRACAT SIRALAMASI

US Dollar thousand

	Exporters	Exported value in 2017	Exported value in 2018	Exported value in 2019	Exported value in 2020	DÜNYA İHRC. PAYI %
	World	**17.564.178.367**	**19.326.713.983**	**18.737.613.360**	**17.503.376.175**	
1	China	2.271.796.142	2.494.230.195	2.498.569.866	2.590.607.686	14,8%
2	United States of	1.547.195.403	1.665.688.484	1.642.820.352	1.424.934.919	8,14%
3	Germany	1.444.776.367	1.556.622.939	1.486.877.250	1.379.900.278	7,88%
4	Japan	698.021.623	738.164.252	705.842.013	640.953.137	3,66%
5	Hong Kong, China	549.861.455	569.105.740	535.711.019	551.515.756	3,15%
6	Netherlands	527.907.822	587.893.084	576.784.455	551.352.792	3,15%
7	Korea, Republic of	573.716.618	605.169.190	542.333.337	512.788.606	2,93%
8	Italy	507.430.236	549.906.996	537.748.429	495.976.960	2,83%
9	France	524.180.934	569.764.876	556.550.374	476.082.181	2,72%
10	Belgium	429.799.692	468.629.855	446.876.870	419.478.288	2,40%
11	Mexico	409.476.446	450.920.374	460.603.696	416.982.170	2,38%
12	United Kingdom	441.847.324	490.840.364	468.322.416	395.692.087	2,26%
13	Canada	421.161.325	450.790.344	446.562.311	389.850.223	2,23%
14	Singapore	373.055.543	412.077.471	390.386.234	373.909.153	2,14%
15	Taipei, Chinese	315.734.179	334.244.241	329.512.433	346.633.936	1,98%
16	Russian Federation	357.083.135	449.347.157	422.777.167	337.105.352	1,93%
17	United Arab Emirates	313.547.597	321.006.905	315.942.728	335.212.447	1,92%
18	Switzerland	299.507.520	310.742.992	314.145.207	318.985.767	1,82%
19	Spain	311.600.619	346.064.315	337.215.114	312.080.513	1,78%
20	Viet Nam	215.118.607	243.698.698	264.610.323	281.441.457	1,61%
21	India	295.862.157	323.997.680	323.250.726	275.488.745	1,57%
22	Australia	229.722.178	254.525.413	272.579.608	254.531.426	1,45%
23	Poland	221.307.621	261.815.269	251.864.773	254.169.032	1,45%
24	Malaysia	217.715.510	247.489.373	238.161.125	233.553.703	1,33%
25	Thailand	235.871.371	249.921.314	245.380.465	229.277.734	1,31%
26	Brazil	217.739.177	239.889.210	223.998.669	209.180.242	1,20%
27	Czech Republic	182.231.361	202.521.578	199.469.710	192.307.380	1,10%
28	Ireland	138.072.213	167.017.888	170.743.383	184.130.806	1,05%
29	Saudi Arabia	220.068.596	294.535.553	251.800.458	176.507.506	1,01%
30	Turkey	156.992.940	167.923.862	180.870.841	169.657.940	0,97%

DÜNYA İTHALAT SIRALAMASI

Unit : US Dollar thousand

	Importers	Imported value in 2017	Imported value in 2018	Imported value in 2019	Imported value in 2020	DÜNYA İTH. PAYI
	World	**17.787.492.777**	**19.663.682.297**	**19.082.377.602**	**17.706.134.564**	
1	United States of America	2.406.075.845	2.609.126.878	2.563.536.173	2.406.931.650	13,59%
2	China	1.840.957.060	2.134.987.265	2.068.950.255	2.055.590.612	11,61%
3	Germany	1.164.586.085	1.286.008.402	1.236.217.435	1.172.923.865	6,62%
4	Japan	672.100.069	749.092.205	720.964.445	634.678.167	3,58%
5	United Kingdom	640.907.689	671.694.258	692.494.170	634.174.870	3,58%
6	Hong Kong, China	589.317.440	627.327.031	578.590.151	573.061.310	3,24%
7	France	610.231.098	666.157.927	643.953.084	569.325.016	3,22%
8	Netherlands	461.902.679	521.035.628	514.857.688	484.088.531	2,73%
9	Korea, Republic of	478.413.948	535.172.391	503.259.397	467.540.264	2,64%
10	Italy	453.583.034	503.581.134	474.957.328	422.648.102	2,39%
11	Canada	432.857.718	460.109.333	453.157.225	404.275.453	2,28%
12	Belgium	409.464.298	455.053.174	427.766.455	395.854.450	2,24%
13	Mexico	420.369.150	464.276.595	455.235.784	382.979.896	2,16%
14	India	443.852.795	509.273.228	478.883.729	367.980.363	2,08%
15	Spain	341.421.161	391.056.705	375.485.170	329.738.801	1,86%
16	Singapore	327.492.650	370.940.515	359.008.256	328.822.696	1,86%
17	Switzerland	269.726.453	279.244.339	277.207.598	291.035.118	1,64%
18	Taipei, Chinese	257.510.859	285.050.277	285.906.281	287.171.262	1,62%
19	Viet Nam	213.215.299	236.868.823	253.442.016	261.309.452	1,48%
20	Poland	217.978.576	267.699.887	246.653.880	254.660.433	1,44%
21	United Arab Emirates	273.710.850	261.510.757	267.937.296	246.879.706	1,39%
22	Russian Federation	226.966.395	238.151.375	243.780.553	231.667.985	1,31%
23	Turkey	233.799.651	223.046.879	210.346.890	219.514.373	1,24%
24	Thailand	224.999.327	251.099.199	240.139.196	208.615.061	1,18%
25	Australia	221.108.910	227.703.770	214.273.705	202.277.035	1,14%
26	Malaysia	195.080.585	217.664.499	204.988.314	189.559.672	1,07%
27	Czech Republic	162.898.932	184.924.023	179.273.065	171.440.208	0,97%
28	Austria	166.475.081	184.195.201	176.596.131	164.635.579	0,93%
29	Brazil	150.749.453	181.230.569	177.341.225	158.786.825	0,90%
30	Sweden	153.934.736	170.252.579	158.958.178	149.436.257	0,84%