

## ÇİN'E İHRACATTA EN BÜYÜK SORUN LOJİSTİK

ANALİZ  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 13.04.2023  
Sayfa: 8  
Tiraj: 50201  
StxCm: 54,43



1/1

### İş dünyası önerilerini sıraladı



## Çin'e ihracatta en büyük sorun lojistik

**T**ÜSİAD ve DEİK'in, Türkiye'den Çin'e ihracatın geliştirilmesi hedefiyle hazırladığı Çin'e ihracat yapan üye firmaları arasında gerçekleştirdiği anket çalışmasının sonuç raporu yayımlandı. 2 Aralık-23 Aralık 2022 tarihleri arasında düzenlenen ankete, ağırlıklı olarak 20 yıldan uzun süredir faaliyet gösteren, 1 ila 50 milyon dolarlık ihracat bedellerine ulaşan büyük ölçekli şirketlerin üst düzey yöneticileri katıldı. Çin'e ihracatta gıda ve tarım ürünlerini markalı şekilde ve başka bir şirketin aracılığı olmadan doğrudan ihraç eden firmaların ankette öne çıktığı görüldü.

Çin'e ihracatta en çok sorun yaşanan konuların başında yüzde 40 ile lojistik konular geliyor. Bunu yüzde 35 ile Çin'deki yasal düzenlemeler, yüzde 30 ile finansman, yüzde 25 ile pazara giriş koşulları, yüzde 20 ile diğer sorunlar, yüzde 15 ile gümrük işlemleri ve yüzde 5 ile sağlık ve bitki sağlığı önlemleri alanında yaşanan sorunlar takip ediyor.

Ankete katılan iş dünyası temsilcileri, geçtiğimiz dönemde Covid-19 tedbirleri dolayısıyla Çin'de yaşanan kapanmalardan kaynaklı lojistik problemlere, vize alma konusunda yaşadıkları zorluklara, Çin'deki yasal düzenlemelerin yarattığı sıkıntıların Çin pazarında yerel firmalarla rekabeti zorlaştırmasına, Türkiye'nin ve ürünlerimizin bilinirliğinin düşük olması nedeniyle Çin pazarına giriş ve pazarda tutunma açısından yaşanan sorunlara dikkat çekti.

Çin içinde kapsamlı ülke tanıtımı yapılması başı çekerken, raporda Çinli nihai tüketicilerin Türkiye'yi tanıdıkça Türk ürünlerine ragbetin artacağına dikkat çekiliyor. Özellikle turizm sektöründe Çinli turistleri Türkiye'ye çekecek çalışmalar yapılması, film/dizi ihracatına önem verilmesi ve Çin'deki Ticaret Müsteşarlığı ve Atasekilerimiz vasıtasıyla tespit edilecek büyük zincir marketlerin satın alma sorumlularının Türkiye'ye davet edilmesi öneriliyor.

## DEİK - TÜSİAD ORTAK ÇALIŞMASI

ANALİZ  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 12.04.2023  
Sayfa: 5  
Tiraj: 50201  
StxCm: 40,52



1/1

### DEİK - TÜSİAD ortak çalışması



## Çin ihracatı mercek altında

**D**EİK-TÜSİAD Çin'e İhracatı Arttırma Araştırma Grubu tarafından gerçekleştirilen anket çalışması, Türk iş dünyası penceresinden Çin ile ticarete gelinen son durumun nabzını tuttu. TÜSİAD ve DEİK üyesi firmaların katıldığı kapsamlı anketten elde edilen rapora göre, Türk şirketlerinin 2023 yılı ve sonrası döneme yönelik Çin'e ihracattaki hedef ve beklentileri daha yüksek. Özellikle büyük ölçekli firmaların katıldığı ankette, Çin'e ihracatta yaşanan güncel sorunlar, belirli tespitler ve çözüm önerileri yer alırken, T.C. Ticaret Bakanlığı'nun Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında potansiyel gördüğü sanayi ve tarım ürünlerinin de iş dünyasının radarında olduğu görüldü. DEİK/Türkiye-Çin İş Konseyi ve TÜSİAD Çin Çalışma Grubu Başkanı Korhan Kurdoğlu, Çin'deki ekonomik ve sosyal gelişmeleri yakından takip ettiğini aktaran Kurdoğlu, "Çin'i ve iş yapma dinamiklerini anlamaya ve anlatmaya yönelik birçok çalışmayı birlikte hayata geçiriyoruz. Bunlardan biri olan, DEİK-TÜSİAD Çin'e İhracatı Arttırma Araştırma Grubu da Türkiye'nin Çin'e ihracatını arttırma yolunda araştırma yapan bir platform. 2022 yılında yaklaşık 45 milyar dolarlık ticaret hacmiyle Çin, Türkiye'nin önemli ticaret ortaklarından biri. Amacımız Çin ile daha dengeli ekonomik ilişkiler geliştirmek suretiyle ülkemize katkı sağlamak. Türkiye'de ve Çin'de faaliyet gösteren şirketler arasında kurulacak ortaklıkların da ilişkilerimize ivme kazandıracağını düşünüyoruz" dedi.

ANALİZ  
GÜNLÜK  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 10.04.2023  
Sayfa: 9  
Tiraj: 50201  
StxCm: 173,86



2/2

# TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK AFTERMARKET ZİRVESİ

Otomotiv satış sonrası kanalındaki önde gelen ulusal ve uluslararası tedarikçiler, uluslararası ticari gruplar ve toptancı şirketlerin oluşturduğu Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), Aftermarket Zirvesi'ni gerçekleştirmeye hazırlanıyor

**5** Mayıs'ta İstanbul'da DasDas'ta "Türkiye'nin ilk ve tek aftermarket zirvesi" sloganıyla gerçekleştirilecek etkinliğe alanında uzman çok sayıda yerli ve yabancı sektör temsilcisi katılacak. Otomotiv endüstrisinde yaşanan köklü değişimin küresel çapta etkilerinin yanı sıra, satış sonrası pazarına yansımaları, sektördeki sorun ve fırsatların ele alınacağı, ulusal ve uluslararası konuşmacıların ile büyüme potansiyeli ve stratejilerin konuşulacağı zirvede; üretici, tedarikçi, distribütör ve bağımsız servislerin yanı sıra küresel paydaşlar ile sektörün öncü isimleri de yerini alacak.

### SEKTÖRÜN DURUMU MASAYA YATIRILACAK

AYD Automotive Industry, Automechanika, Dinamik, Üçel, Mahle, Mann + Hummel, Zenith Bilgi Teknolojileri, NTT Data, İbraş, Schaeffler ve Barış Ambalaj'ın sponsorluğunda gerçekleştirilecek zirvede aralarında Avrupa'nın en büyük yedek parça dağıtıcısı INTERCARS'ın Yönetim Kurulu Üyesi ve Ticari Direktörü Tomasz Białach, TAV Havalimanları YK Başkan Vekili ve TAV İnşaat YK Başkanı M. Sani Şener ve DEİK Yönetim Kurulu Üyesi Steven Young'ın da bulunduğu 20'ye yakın önemli isim konuşmacı olarak yer alacak. Etkinliğin açılışını Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Özalp yapacak. Toplamda 7 oturum üzerinde gerçekleştirilecek zirvede Steven Young, Mega Trendler: Aftermarket, Yeni Teknolojiler ve Potansiyel Çözümler isimli özel bir sunum gerçek-



leştirilecek. Öğleden sonraki seansta ise M. Sani Şener, Toplumsal Başarı Hikayesi'ni anlatacak.

### SEKTÖR UZMANLARI SUNUMLAR YAPACAK

Türkiye'nin ilk Aftermarket Zirvesi'nde ayrıca Messe Frankfurt Marka Yöneticisi Michael Johannes, Bakırçay Group CEO'su Mehmet Karakoç, Bosch Otomotiv Türkiye, İran ve Orta Doğu Servisler Kanal Pazarlama Müdürü Cem Güven, AYD Otomotiv Türkiye Satış Müdürü Muhammed Ziya Ağbektas, Dinamik Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Selami Tülümen, Esas Holding Kurumsal İlişkiler Direktörü Berrak Kutsoy, Gelecek Daha Net Gençlik Platformu Yönetim Kurulu Başkanı Serra Tittz,



Steven Young



M. Sani Şener

MAHLE Türkiye Genel Müdürü Bora Gümüş, Üçel Kauçuk Genel Müdür Mehmet Mutlu, Martas Otomotiv Genel Müdürü ve OSS İş'te Balans Çalışma Grubu Üyesi Erdem Çarıkçı'da konuşmacı olarak yer alacak.





# TÜRK İHRACAT DEVLERİ ÇİN pazarına yönelecek

Çin 45 milyar dolarlık ticaret hacmi ile Türkiye'nin önemli ticaret ortaklarından biri. **DEİK** ve **TÜSIAD** üyeleri arasında yapılan ankette, önümüzdeki dönemde Çin'e yönelik ihracatın artış eğiliminde devam edeceği öngörüldü

## EKONOMİ SERVİSİ

**D**EİK-TÜSIAD Çin'e İhracatı Artırma Araştırma Grubu tarafından yapılan anket çalışması, Türk iş dünyası penceresinden Çin ile ticarete gelinen son durumun nabzını tuttu. TÜSIAD ve DEİK üyesi firmaların katıldığı kapsamlı anketten elde edilen rapora göre, Türk şirketlerinin 2023 yılı ve sonrası döneme yönelik Çin'e ihracatı hedef ve beklentileri daha yüksek. Raporun tespit kısmında, "2023 yılı içinde ilişkilerin artmasıyla birlikte, ticari olarak da bir hızlanma öngörülmektedir. Önümüzdeki dönemde, pandeminin Çin'in iç pazarındaki etkisinin azalması ve tüketime yönelik destekleyici politikaların yeniden uygulamaya konulması ile birlikte, ihracatın artış eğiliminde devam edeceği öngörülmektedir." denildi.

## DENGELİ EKONOMİK İLİŞKİ

Özellikle büyük ölçekli firmaların katıldığı ankette, Çin'e ihracatta yaşanan güncel sorunlar, belirli tespitler ve çözüm önerileri yer alırken, Ticaret Bakanlığı'nın Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında potansiyel gördüğü sanayi ve tarım ürünlerinin de iş dünyasının radarında olduğu görüldü. **DEİK** Türkiye-Çin İş Konseyi ve TÜSIAD Çin Çalışma Grubu Başkanı Korhan Kurdoğlu, her iki kurumun da Çin ile olan ticari ve ekonomik ilişkiler açısından son derece büyük bir önem teşkil ettiğini belirtti. Kurdoğlu, "2022 yılında yaklaşık 45 milyar dolarlık ticaret hacmiyle Çin, Türkiye'nin önemli ticaret ortaklarından biri. Amacımız Çin ile daha dengeli ekonomik ilişkiler geliştirmek suretiyle ül-



## İhracatı artırmak için neler yapılmalı

İş dünyası Çin pazarı için ticaretin önünü açacak önerileri şöyle sıraladı:

- Çin içinde kapsamlı ülke tanıtımı yapılması başı çeken, raporda Çinli nihai tüketicilerin Türkiye'yi tanıdığına Türk ürünlerine rağbetin artacağına dikkat çekiliyor. Özellikle turizm sektöründe Çinli turistleri Türkiye'ye çekecek çalışmalar yapılması, film/dizi ihracatına önem verilmesi ve Çin'deki Ticaret Müsteşarlığı ve ataşelikler vasıtasıyla tespit edilecek büyük zincir marketlerin satın alma sorumlularını Türkiye'ye davet edilmesi öneriliyor.
- \*Üst segment ürün gruplarında

kemize katkı sağlamak. Türkiye'de ve Çin'de faaliyet gösteren şirketler arasında kurulacak ortaklıkların da ilişkilerimize ivme kazandıracağımızı düşünüyoruz." dedi.

## EN ÖNEMLİ SORUN LOJİSTİK

- Çin'e ihracatta gıda ve tarım ürünlerini markalı şekilde ve başka bir şirketin aracılığı olmadan doğrudan ihrac eden firmaların ankette öne çıktığı görüldü.
- Türk firmalarının önümüzdeki dönemde

"MADE IN TÜRKİYE" etiketi ile satış yapılmasının ülke tanınırlığını artırmada yardımcı olacağını düşünen Türk firmaları, katma değeri yüksek ürün geliştirme ve ihracat etme konusunda, komite kurulup ihracatı büyütmeye potansiyeli için şirketler arası iş birliği zemini oluşturulmasını öneriyor.

- İş dünyası Çin'e sadece "ürün ihracatı" değil, aynı zamanda "hizmet ihracatı" üzerine de çalışma yapılmasını isterken, Çin'e yapılan ihracatta teşviklerin artırılmasını ve yüksek miktarlarda ticaret hacmine sahip firmalara Çin'e girişlerde kolaylık sağlanması talebinde bulundu.

Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında, Çin'e ihracat yapmayı düşündüğü potansiyel "sanayi ürünleri" yüzde 10'luk oranlarla elektrikli cihazlar, plastik ve mamulleri, demir çelik, tekstil; yüzde 5'lik oranlarla da otomotiv ve yan sanayi, eczacılık ürünleri ve mücevherat oldu. Potansiyel "tarım ürünleri" arasında ise, yüzde 15'lik bir oranla diğer gıda mamulleri, yüzde 10'arlık oranlarla süt ve süt ürünleri ile bitkisel yağlar, yüzde 5'erlik oranlarla meyveler, balıklar, sebzeler ve etler yer aldı.

## Rekabetçi kur ve rekabetçi enerji fiyatı istiyorlar

**TÜRK** ihracatçısı rekabetçi kur rekabetçi enerji fiyatı talep etti. 2022 yılı Olağan Genel Kurul toplantısında konuşan Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Jak Eskinazi, "Dünyadaki resesyon ve siparişlerdeki hafiflemeye rağmen pamuktaki avantajımızı da kullanamadık. Önümüzdeki günlerde dünyada piyasaların eski seyrine döneceğini, siparişlerin artacağını, kurun üzerindeki baskının azalacağını ümit ediyoruz. Bütün sektörlerimizin bugünkü döviz kuru ile rekabetçi olma şansı yok. Dünyada enerji fiyatları yarın altına düşerken rekabetçiliğimizi kaybettik. Enerji fiyatları yarı yarıya düşürülsedeydi rekabetçiliğimizi koruyabilirdik. Önemli olan rekabetçi kur rekabetçi enerji fiyatı." diye konuştu.

Eskinazi, "Ülkemiz tekstil sektörüne sahip çıkmalı. Döviz kurunda ve enerji fiyatlarında iyileştirme yapılmalı. Yatırımsız olmuyor, şu anda sadece sermayelerimizi korumaya çalışıyoruz. Kredi sıkıntılarımız çok fazla. Kredi musluklarının açılması şart, açılmazsa sanayici zor günler geçirecek. Merkez Bankası'nın baskılarının bir an evvel ortadan kalkmasını diliyorum." mesajı verdi.

● Çin'e ihracatta en çok sorun yaşanan konuların başında yüzde 40 ile lojistik konular geliyor. Bunu yüzde 35 ile Çin'deki yasal düzenlemeler, yüzde 30 ile finansman, yüzde 25 ile pazara giriş koşulları, yüzde 20 ile diğer sorunlar, yüzde 15 ile gümrük işlemleri ve yüzde 5 ile sağlık ve bitki sağlığı önlemleri alanında yaşanan sorunlar takip ediyor.

● Ankete katılan iş dünyası temsilcileri, geçtiğimiz dönemde Covid-19 tedbirleri dolayısıyla Çin'de yaşanan kapanmalardan kaynaklı lojistik problemlere, vize alma konusunda yaşadıkları zorluklara, Çin'deki yasal düzenlemelerin yarattığı sıkıntılara Çin pazarında yerel firmalarla rekabeti zorlaştırmasına, Türkiye'nin ve ürünlerimizin bilinirliğinin düşük olması nedeniyle Çin pazarına giriş ve pazarda tutunma açısından yaşanan sorunlara dikkat çekti.

## TURKISH FIRMS PLEDGE \$500M IN EGYPT INVESTMENTS, EYE \$20B IN TRADE

DAILY SABAH  
HAFTADA 6 GÜN  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 01.04.2023  
Sayfa: 1  
Tiraj: 8588  
StxCm: 99,31



1/2

### Turkish firms pledge \$500M in Egypt investments, eye \$20B in trade

» AS RELATIONS between Türkiye and Egypt enter a reconciliation period, the developments have also positively reflected on bilateral economic ties, with Turkish investors now flocking to the country for business opportunities.

Mustafa Denizer, chairperson of the Foreign Economic Relations Board (DEİK) of Türkiye's Egypt Business Council, said Turkish investors have significantly increased their investment in Egypt, with 35 companies currently employing 70,000 Egyptians, with an investment totaled at \$1.5 billion (TL 28.77 billion). Denizer said that their investment target for the country was set at \$500 million for 2023-2024. Additionally, they also aim to achieve a trade volume of \$20 billion in the long term. The enhancement of bilateral ties comes as Foreign Minister Mevlüt Çavuşoğlu recently paid an official visit to Egypt, which marked the first visit by a Turkish foreign minister to the country in 11 years.

Although bilateral relations between Türkiye and Egypt have not come to a complete halt, they did deteriorate because of political disagreements following the toppling of the North African country's first democratically elected president, Mohammed Morsi, in a coup after only a year in office. PAGE 5

## TURKISH FIRMS PLEDGE \$500M IN EGYPT INVESTMENTS, EYE \$20B IN TRADE

DAILY SABAH

Tarih: 01.04.2023

HAFTADA 6 GÜN

Sayfa: 5

GAZETE

Tiraj: 8588

ULUSAL

StxCm: 99,31



2/2

## Turkish firms pledge \$500M in Egypt investments, eye \$20B in trade

» AS RELATIONS between Türkiye and Egypt have entered a reconciliation period, the developments have also positively reflected on bilateral economic ties, with Turkish investors now flocking to the country for business opportunities.

Mustafa Denizer, chairperson of the Foreign Economic Relations Board (DEREK) of Türkiye's Egypt Business Council, said Turkish investors have significantly increased their investment in Egypt, with 35 companies currently employing 70,000 Egyptians, with an investment totaled at \$1.5 billion (TL 28.77 billion).

Denizer said that their investment target for the country was set at \$500 million for 2023-2024.

Additionally, they also aim to achieve a trading volume of \$20 billion in the long term.

The enhancement of bilateral ties comes as Foreign Minister Mevlüt Çavuşoğlu recently paid an official visit to Egypt, which marked the first visit by a Turkish foreign minister to the country in 11 years.

Although bilateral relations between Türkiye and Egypt have not come to a complete halt, they did deteriorate because of political disagreements following the toppling of the North African country's first democratically elected president, Mohammed Morsi, in a coup after only a year in office.

Denizer noted that the bilateral trade volume has always remained at the same level, at around \$5 billion, while this has also begun to change.

He said that with the increasing energy imports from Egypt, the trade volume has reached \$9 billion, with the current account

surplus transferred to the Egyptian side.

Explaining that Egypt's current duty-free trade agreements allow Egyptian goods' free movement to South Africa, European Union countries, America and South American countries, Denizer said: "This attracts Turkish investors along with Egypt's low costs in labor and energy. We see new investors and companies coming to Egypt for market research in recent months."

Stating that Türkiye imports \$5.1 billion in total from Egypt, Denizer said: "About \$2.7 billion of this is energy. This is followed by plastics, fertilizers and chemical products. Our exports are around \$4 billion. The main sectors are chemicals, steel, textile, automotive and food. Our companies investing in Egypt achieve significant growth with the investments they make every year. These invest-

ments make up a reference for new companies to come."

Following the political turmoil in Egypt after Morsi's ousting, Ankara maintained that a democratically elected president cannot be deposed by a military coup and thus, voiced its criticism of now-President Abdel-Fattah el-Sisi and his backers, including the West and some of Ankara's rivals in the Gulf region.

The Egyptian government, on the other hand, urged Türkiye not to intervene in an issue that it considers its internal affairs. The dispute led to a deadlock in bilateral relations for many years.

After years of tensions, Türkiye has been working to mend its frayed ties with regional powers, including Egypt, the United Arab Emirates (UAE) and Saudi Arabia.

ISTANBUL / DAILY SABAH



People rush in a street a few hours ahead of a curfew in Cairo, Egypt, April 14, 2020.





# "Bölgede yaşanan acıları dindirmeye vesile olacak"

**D**EİK Türkiye-İrak İş Konseyi Başkanı Halit Acar, Ramazan Bayramı dolayısıyla yayımladığı mesajında, bayramın deprem bölgesinde yaşanan acıları dindirmeye vesile olması temennisinde bulundu. Ülke olarak buruk bir bayram kutlayacaklarını ifade eden Acar "Deprem felaketinin ardından milletçe kenetlenerek, yardımlaşma ve dayanışma duyguları içerisinde Ramazan Bayramı'nın yaralarımızın sarılmasına önemli bir vesile olacağına inancım tamdır" dedi.

Bayramların toplumları birbirine kenetleyen ve yardımlaşmanın arttığı bir gün olarak öne çıktığının altını çizen Halit Acar, 6 Şubat 2023 tarihinde bölgede yaşa-



nılan ve 11 ili kapsayan deprem felaketinin ardından bütün dünyaya güçlü bir devlet ve millet olduklarını gösterdiklerine işaret etti.

Söz konusu dönemde acıları dindirmek ve yaraları sarmak için milletçe insan üstü çaba sarf edildiğini sözlerine ekleyen Halit Acar, "Bayram; yaraların sarılması, acıların dindirilmesi, yardımlaşma ve dayanışma duyguları içerisinde bölgenin yeniden ayağa kalkması

açısından hepimiz için fırsat anlamına geliyor. Devletimizle, milletimizle kenetlenerek bu güzel günlerde bölge insanımıza yalnız olmadıklarımızı bir kez daha göstereceğimize inanıyorum. Bütün İslam aleminin Ramazan Bayramını en içten dileklerle kutlarken bir kez daha yaşadığımız büyük felakette yaşamlarını kaybeden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, acılı ailelerine başsağlığı diliyorum" dedi.



# "Büyüyen orta sınıf Afrika'da yatırımcının iştahını artırıyor"

Afrika kıtası hem yatırım hem de dış ticaret anlamında birçok ülkenin iştahını kabartıyor. **DEİK** Türkiye-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanı Fuat Tosyalı, kıtada büyüyen orta sınıfın tüketim mallarına büyük talep gösterdiğini belirterek, "Bölge imalat, altyapı, emlak, teknoloji, enerji ve turizm gibi alanlarda Türk yatırımcılara fırsatlar sunuyor" dedi.



Nurdogan ARSLAN ERGÜN  
nurdogan.arslan@dunyaeko.com

Türkiye'nin Afrika kıtasıyla olan siyasi ve ticari ilişkilerin her geçen gün artıyor. Türkiye'nin dış ticaretinde Afrika kıtasının son artan öneme sahip olduğunu ve bölge ile dış ticaret dengesinde Türkiye lehine geliştiğini söyleyen **DEİK** Türkiye-Afrika İş Konseyleri Koordinatör Başkanı Fuat Tosyalı, kıtadan yatırım potansiyeline de dikkat çekti. Bölgede enerji, enerji ve turizm gibi alanlarda Türk yatırımcılar için çeşitli fırsatlar olduğuna işaret eden Tosyalı, özellikle büyüyen orta sınıfın yatırımcının iştahını artırdığını kaydetti. Tosyalı, "Afrika'nın büyüyen orta sınıfı, tüketim mallarına olan talebi artırarak Türk imalatçıları için bir fırsat yaratıyor. Türkiye'nin, tekstil, otomotiv ve inşaat malzemeleri gibi Afrika pazarına ihraç edilecek çeşitli ürünlerin imalatındaki tecrübesi bu bölgeye yatırım için önemli bir kazanım olarak öne çıkıyor. Gelişen orta sınıf ve artan şehirleşme nedeniyle emlak sektörü de hızla büyüyor. Gayrimenkul yatırım yapmak, özellikle konut ve ticaret sektörlerinde kârlı bir girişim" dedi.

## Geleceğin sektörü mobil teknoloji

Fuat Tosyalı'ya göre, Afrika'da teknoloji sektöründe yaşanan patlamayı da göz ardı etmemek



gerekıyor. Afrika'da mobil teknolojinin hızlı büyümesi, mobil uygulama ekonomisinin gelişmesine yol açtı. Türk girişimciler için teknoloji start-up'larına ve yeniliklere yatırım yapmak için önemli bir fırsat yaratıyor. Son zamanlarda kıtada yenilenebilir enerji alanında yapılan atılımlar da Türk girişimciler için birtakım fırsatları beraberinde getiriyor. Tosyalı, Güney Afrika ve Mısır'ı bu alanda yatırım için en ideal ülkeler olarak gösterdi. Yol, köprü, havaalanı gibi altyapı yatırımları da bölgede öne çıkıyor.

## Kıtanın tatil köylerini Türkler yapsın

Afrika ülkelerinin Türk turistler için cazibesine dikkat çeken Fuat Tosyalı, "Türk yatırımcılar, oteller ve tatil köyleri de dahil olmak üzere Afrika turizm altyapısına yatırım yaparak bu sektörün gelişmesine katkı sağlayabilir" dedi.

Türkiye ile Afrika arasındaki ticaret hacminin önce 50 milyar dolara daha sonra 75 milyar

## İki Altay tankı TSK'nın hizmetinde

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayi Başkanlığı projesiyle Tosyalı Holding'in, kamyon ve zırhlı araç üreticisi BMC Savunma tarafından üretilen iki adet Yeni ALTAY Tankı, dün Sakarya Arıfiye'de düzenlenen törenle testleri için Kara Kuvvetleri Komutanlığı'na teslim edildi. Teslim töreninde konuşan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Hedefimizi tam bağımsız savunma sanayii olarak belirledik" dedi. Erdoğan, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Diğer savunma projeleri gibi pek çok zorlukla karşılaştık. Projemiz engellenmeye çalışıldı. Maruz kaldığımız onca saldırıya rağmen pes etmedik. Daha iyisini için canla başla çalıştık. Yeri ve millî alt sistemler tasarladılar. Birçok yeni sistemi tankımıza entegre ettikler. Ortaya yeni Altay çıktı. Ordumuz tarafından testleri tamamlandıktan hemen sonra



seri üretime başlayacağız." Arıfiye tesislerinde 400 beygir ilk yerli ve millî motorların üretim çalışmaları başladığını kaydeden Erdoğan, "İnsallah Altay'ı yerli motor ile envantere alacağız" diye konuştu. Bu arada,

Sakarya'da Akyazı Recep Tayyip Erdoğan Spor Kompleksi Açılış Töreni'nde konuşan Erdoğan, "Ev kadınlarımızın emekliliğine, priminin 3'te birini ödeyerek destek vereceğiz" ifadelerini kullandı.

larını değerlendirecekler. Sürdürülebilir sağlık sektörü ve bu alanda inovatif fırsatlar da gündeme gelecek. Dijital pazarlama konusu son yıllarda Türkiye-Afrika ilişkilerinde öne çıkan konular arasında yer alıyor. Dijital teknolojilerin, iş insanları tarafından daha etkin kullanımı konusunda taraflar görüş alışverişinde bulunacaklar. İş birliği fırsatlarının değerlendirileceği diğer bir alan da bankacılık ilişkileri ve ticaretin finansmanı konusuna gündeme gelecek."

## 2.3 milyar dolarlık demir-çelik ihracatı

Türkiye Demir Çelik Üreticileri Derneği (TDÇÜD) Yönetim Kurulu Başkanı da olan Fuat Tos-

yalı, bölgede inşaat projelerinin artmasına paralel demir-çelik ve dökme demir talebinin artacağını söyledi. Tosyalı, "Ürün tipine göre pazar, çelik, dökme demir ve diğerlerine ayrıldı. Bunlar arasında 2020 yılında çelik segmenti yaklaşık 17.6 milyar dolar ile en büyük geliri kaydetti. Segmentin 2023'un sonuna kadar 30.8 milyar dolara geçmesi bekleniyor. Afrika demir, çelik ve dökme demir pazarı Kuzey Afrika, Güney Afrika, Orta Afrika, Batı Afrika ve Doğu Afrika olarak bölümlere ayrıldı. Kuzey Afrika pazarının 2023'a kadar 17.7 milyar doların aşan gelir elde etmesi bekleniyor. Geçen yıl demir ve çelik ihracatımız 2.3 milyar dolar tutarında gerçekleşti" dedi.

## Göstergelerle Türkiye-Afrika ticari ilişkileri

- Türkiye'nin 2022'de Afrika'ya ihracatı 23.6 milyar dolar, ithalatı 9.5 milyar dolar
- Türkiye'nin dünyaya ihracatında Afrika'nın payı yüzde 9.3 olurken, ithalatta Afrika'nın payı yüzde 2.6 oldu.
- Türkiye'nin Afrika'dan ithalattanda ise en yüksek pay sahibi ülkeleri sırasıyla Mısır, Güney Afrika ve Cezayir.
- Türkiye'nin Afrika'ya ihracatında demir-çelik, makineler ve enerji öne çıkıyor.
- En fazla ihracat gerçekleştiren ülkeler Mısır, Tunus ve Fas.
- Bu ülkelerin dışında Libya'ya altın ve mücevher ihracatı, Cezayir'e makinalar ihracatı ve Güney Afrika'ya enerji ihracatı öne çıkıyor.
- İthalat tarafında ise Cezayir'den demir yolu başlıta, Tunus'tan yas meyve, Fas'tan örme eşya, Mısır'dan un ve pastacılık ürünleri ve Güney Afrika'dan kağıt-karton eşya ithalattarı öne çıkıyor.

## Kıtada iş yapmanın püf noktaları

- Yatırım yapmadan önce bölgenin ekonomik yapısını ve var olan sistemi çok iyi anlamak gerekiyor.
- Yatırımların başarıya ulaşmasında güvenilir yerel aktörlerle çalışılması ve ülkenin başta bankacılık gibi ticaret mevzuatının bilinmesi gerekiyor.
- Afrika'nın dil konusunda son derece zengin bir kıta olduğunu hesaba katmak gerekiyor. Kıta genelinde özellikle Fransızca ve Arapça dilleri hakim.
- Ülkeden ökeye farklı çalışma şartlarının olduğu göz önüne alınarak, hedef ülkeyi ticari ve kültürel olarak tanımak önemli.
- Ülkenin birebir ziyaret edilmesi, bankacılık, finansman ve yerel ortakları tanıması gerekiyor.





# Vize ve lojistik sorunu Çin'le ticareti engelliyor

**D**iş Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ve TÜSİAD'ın Türkiye'den Çin'e ihracatın geliştirilmesi hedefiyle, Çin'e ihracat yapan üye firmaları arasında gerçekleştirdiği anket çalışması tamamlanarak sonuç raporu yayınlandı. Ankete göre, Çin'e ihracatta en önemli sorun olarak yüzde 40 ile lojistik, ardından da yüzde 35 ile Çin'deki yasal düzenlemeler geliyor. Ankete katılan iş insanları COVID-19 tedbirleri sonrası Çin'den vize alma konusunda zorluklar yaşandığına dikkat çekiyor. **s12**



# Vize ve lojistik sorunu Çin'le ticareti engelliyor

**DEİK-TÜSİAD Çin'e İhracatı Artırma Araştırma Grubu'nun düzenlediği ankete göre, Çin'e ihracatta en önemli sorun olarak yüzde 40 ile lojistik, ardından da yüzde 35 ile Çin'deki yasal düzenlemeler geliyor. Ankete katılan iş insanları Covid-19 tedbirleri sonrası Çin'den vize alma konusunda zorluklar yaşandığına dikkat çekiyor.**

**D**ış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ve TÜSİAD'ın, Türkiye'den Çin'e ihracatın geliştirilmesi hedefiyle halihazırda Çin'e ihracat yapan üye firmaları arasında gerçekleştirdiği anket çalışmasının sonuç raporu yayımlandı. DEİK-TÜSİAD Çin'e İhracatı Artırma Araştırma Grubu tarafından gerçekleştirilen anket çalışması, Türk iş dünyası penceresinden Çin ile ticarete gelinen son durumun nabzını tuttu. 2 Aralık-23 Aralık 2022 tarihleri arasında düzenlenen ankete, ağırlıklı olarak 20 yıldan uzun süredir faaliyet gösteren, 1 ila 50 milyon dolarlık ihracat bedellerine ulaşan büyük ölçekli şirketlerin üst düzey yöneticileri katıldı. Çin'e ihracatta gıda ve tarım ürünlerini markalı şekilde ve başka bir şirketin aracılığı olmadan doğrudan ihraç eden firmaların ankette öne çıktığı görüldü.

### Türk ürünlerinin bilinirliği düşük

Çin'e ihracatta en çok sorun yaşanan konuların başında yüzde 40 ile lojistik konular geliyor. Bunu yüzde 35 ile Çin'deki yasal düzenlemeler, yüzde 30 ile finansman, yüzde 25 ile pazara girme koşulları, yüzde 20 ile diğer sorunlar, yüzde 15 ile gümrük işlemleri ve yüzde 5 ile sağlık ve bitki sağlığı önlemleri alanında yaşanan sorunlar takip ediyor.

Ankete katılan iş dünyası temsilcileri, geçtiğimiz dönemde Covid-19 tedbirleri dolayısıyla Çin'de yaşanan kapanmalardan kaynaklı



lojistik problemlere, vize alma konusunda yaşadıkları zorluklara, Çin'deki yasal düzenlemelerin yarattığı sıkıntıların Çin pazarında yerel firmalarla rekabeti zorlaştırmasına, Türkiye'nin ve ürünlerimizin bilinirliğinin düşük olması nedeniyle Çin pazarına giriş ve pazarda tutunma açısından yaşanan sorunlara dikkat çekti.

### "MADE IN TÜRKİYE" vurgusu

Çin içinde kapsamlı ülke tanıtımı yapılması başı çekerken, raporda Çinli nihai tüketicilerin Türkiye'yi tanıdıkaça Türk ürünlerine rağbetin artacağına dikkat çekiliyor. Özellikle turizm sektöründe Çinli turistleri Türkiye'ye çekecek çalışmalar yapılması, film/dizi ihracatına önem verilmesi ve Çin'deki Ticaret Müsteşarlığı ve Ataşeliklerimiz vasıtasıyla tespit edilecek büyük



Korhan Kurdoğlu

zincir marketlerin satın alma sorumlularının Türkiye'ye davet edilmesi öneriliyor.

Üst segment ürün gruplarında "MADE IN TÜRKİYE" etiketi ile satış yapılmasının ülke tanınırlığını arttırmada yardımcı olacağını düşünen Türk firmaları, katma değeri yüksek ürün geliştirme ve ihraç etme konusunda, komite kurulup ihracatı büyütmeye potansiyeli için şirketler arası iş birliği zemini oluşturulmasını öneriyor.

## Ortaklıklar ilişkileri geliştiriyor

DEİK/Türkiye-Çin İş Konseyi ve TÜSİAD Çin Çalışma Grubu Başkanı Korhan Kurdoğlu, 2022'de iki ülke arasındaki ticaret hacmini 45 milyar dolar olduğunu söyledi. Kurdoğlu, "Çin, Türkiye'nin önemli ticaret ortaklarından biri. Türkiye'de ve Çin'de faaliyet gösteren şirketler arasında kurulacak ortaklıkların da ilişkilerimize ivme kazandıracağını düşünüyoruz. Yaptığımız anket çalışmasının ortaya çıkardığı tablo ile Türkiye'nin Çin'e ihracatının önündeki engellerin tespit edilmesini, iki ülkenin ilgili kamu otoriteleri tarafından somut ve etkili politikalar geliştirilmesini ve bu politikaların bir planlama içinde hayata geçirilmesini arzu ediyoruz" dedi.



## MISIR'A DOĞRUDAN YATIRIMLAR HIZLANDI

EKONOMİST  
15 GÜNLÜK  
DERGİ  
ULUSAL

Tarih: 02.04.2023  
Sayfa: 32  
Tiraj: 13000  
StxCm: 549,72



3/4

# HABER

DEİK TÜRKİYE-MISIR İŞ KONSEYİ BŞK. MUSTAFA DENİZER



### “Gümrüksüz ticaret anlaşmaları var”

“Mısır’ın hali hazırdaki gümrüksüz ticaret anlaşmaları ve Mısır mallarının önemli pazarlara serbest dolaşım hakkına sahip olması cazibe sunuyor. Son üç dört ayda hissedilir şekilde

Mısır’a ilginin arttığını söyleyebilirim. Yeni yatırımcı ve pazar araştırmasına gelen şirket sayısında son aylarda artış söz konusu.”

YEŞİM GRUP CO CEO'SU SELİM ŞANKAYA



### “İlişkilerin normalleşmesi yatırımı artıracak”

Mısır’da entegre bir tesise sahibiz ve tekstilde en fazla ihracat yapan şirketiz. İki ülke arasında siyasi ilişkilerin normalleşmesi yatırımları da artıracaktır. Şu anda bile her sektörden buraya yeni yatırımların hızlandığını görüyoruz. Tabii çalışan verimliliği ve tecrübesi nedeniyle Türkiye daha avantajlı fakat diğer taraftan enerji ve işçi maliyetlerinin daha ucuz olması da burası için bir cazibe oluşturuyor.

Enerji maliyeti dört kat daha ucuz tabii bu maliyet artışlarındaki zorluklar şirketlere ek yükler getirdiği için Mısır’a ilgi yüksek.”

Mısır’da üretim yapan ya da Mısır pazarına girmek isteyen Türk şirketlerini de harekete geçirmiş durumda.

### SON ÜÇ AYDA İLGİ KATLANDI

Geçen 10 yılda siyasi ilişkiler bir süre negatif olsa bile ticari ilişkilerin genel anlamda sorunsuz devam ettiğini aktaran DEİK/Türkiye-Mısır İş Konseyi Başkanı Mustafa Denizler, orta vadede 15 milyar dolarlık ticaret hacmi öngörüldüğünü kaydediyor. Denizler, Mısır’ın hali hazırdaki gümrüksüz ticaret anlaşmaları ve Mısır mallarının önemli pazarlara serbest dolaşım hakkına sahip olmasının cazibe yarattığını belirtiyor. Bu avantajların Türk yatırımcıların çekilmesini yanı sıra Mısır’ın işçilik ve enerjideki düşük maliyetlerinin de yeni yatırımlarda etkili olduğunu kaydeden Denizler, son üç dört ayda hissedilir şekilde Mısır’a ilginin arttığını söylüyor.

### “HEDEF 15 MİLYAR DOLAR HACİM”

Yeni yatırımcı ve pazar araştırmasına gelen şirket sayısının son aylarda giderek yükseldiğini belirten Mustafa Denizler, “Dışişleri Bakanımız Mevlüt Çavuşoğlu’nun son ziyaretleriyle birlikte ilişkilerdeki pozitif süreç



devam ediyor. Mısır’dan toplamda 5,1 milyar dolar ithalat yapılıyor. Bunun 2,7 milyar dolar enerji, plastik, gübre ve kimyasal ürünler bunu takip ediyor. İhracatımız da 4 milyar dolar civarında. Hem yatırımlar artacak hem de orta vadede 15 milyar dolar, uzun vadede 20 milyar ticaret hacmini yakalamak hedefleniyor” diye konuşuyor.

Son iki yıl hariç, 5 milyar dolar civarında olan ticari hacminin hep aynı seviyelerde kaldığını aktaran Denizler, Türkiye’nin Mısır’dan enerji ithalatı ile toplam ticari hacminin 9 milyar dolara ulaştığını ve ilk defa cari fazlalığın Mısır tarafına geçtiğine de işaret ediyor.

### DEV YATIRIM ATAĞI

Mısır’da Türkiye’den özellikle tekstil alanında önemli yatırımlar bulunuyor. Ülkenin en fazla hazır giyim ihracatı yapan şirketleri Türkiye merkezli olurken, kimya ve beyaz eşya sektöründe de Arçelik’in yatırımı da önemli girişimler arasında yer alıyor. Aralık 2022 sonunda Mısır’da 100 milyon dolarlık yatırımla bir beyaz eşya üretim tesisinin temellerini atan Arçelik, Mısır pazarına ilk kez 2012 yılında Beko markasıyla girmişti. Arçelik’in inşa ettiği beyaz eşya üretim tesisi tamamlandığında 2 bin kişiye istihdam sağlayacak. Yeni bölgesel üretim merkezi olması hedeflenen fabrikanın üretiminin yüzde 60’ından fazlasının, başta



## MISIR'A DOĞRUDAN YATIRIMLAR HIZLANDI

EKONOMİST  
15 GÜNLÜK  
DERGİ  
ULUSAL

Tarih: 02.04.2023  
Sayfa: 33  
Tiraj: 13000  
StxCm: 549,72



4/4

Ortadoğu ve Afrika olmak üzere birçok bölgeye ihracat edilmesi planlanıyor. 2023 yılında tamamlanması planlanan, 114 bin metrekarelik alana sahip fabrika, 1,5 milyon adet üretim kapasitesine sahip olacak.

### İHRACAT POTANSİYELİ YÜKSEK

Yıllık 250 milyon dolar ihracat potansiyeli olan fabrikada ilk aşamada soğutma ürünleri, kombi, fırın, ankastre ve ocak, ilerleyen dönemlerde ise klima, televizyon ve çamaşır makinesi üretilecek. Konuya ilişkin açıklama yapan Arçelik CEO'su Hakan Bulgurlu, Mısır'ın artan nüfusu, gelişen ekonomisi ve stratejik konumu ile bölgedeki büyüme hedeflerine ivme kazandıracağını belirterek, "Arçelik olarak, yetkinliklerimizi Mısır'ın sunduğu fırsatlarla birleştirerek global konumumuzu daha da yukarıya taşımayı amaçlıyoruz" diyor.

Verilen bilgiye göre, üretimin yanı sıra modern perakende ve satış sonrası hizmet ağına da yatırım yapacak olan Arçelik, Mısır'daki 500 mağaza ve 83 hizmet noktasına ek olarak 250 yeni mağaza ve 50 yeni hizmet noktasını tüketicilerle buluşturacak.

### YENİ FABRİKA KURACAK

Ülkede yedi yıldır denim pantolon üreten Doreks Tekstil'in patronu ve aynı zamanda Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHKİB) Başkanı olan Gürkan Tekin de yaklaşık 25 milyon dolarlık yatırım yaptıklarını fakat burada yatırımlarının süreceğini söylüyor. Mısır'da 2 bine yakın çalışanı olan şirketin 40 milyon dolarlık yeni bir yatırıma daha hazırlandığını aktaran Tekin, "Biz yaklaşık yedi yıldır Mısır'dayız. Amerika'ya sıfır vergi imkanı bizim yatırımlarımızı etkiledi. Tabii işçilik ve enerji maliyetleri de daha cazip. Burada Uzakdoğu ülkeleriyle ciddi bir rekabet fırsatı oluşuyor. Öbür türlü Türkiye'den Uzakdoğu ülkelerine karşı avantajımız maalesef yok" diyor. İşçi maliyetlerininin 240-260 dolar arasında olduğunu fakat Türkiye'nin işçiliğininin daha nitelikli olduğunu da söyleyen Tekin, "Maalesef Türkiye'nin mevcut durumu ve yüksek maliyetler bizleri özellikle hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı yapan şirketleri alternatif arayışına soktu. Biz de en yakın yer olarak Mısır'ı seçtik. Önümüzdeki dönemde de farklı sektörlerden de yatırımlar olacaktır" diye konuşuyor.

### 80 MİLYON DOLARLIK YENİ YATIRIM

Hazır giyim alanında Mısır'ın lider ihracatçısı da yine

### Enerjide iş birliği gelişecek

İki ülke arasında yaşanan gerginliklerin ardından 11 yıl aradan sonra Türkiye'den Mısır'ı ziyaret eden en üst düzey isim Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu oldu. Mart ayı sonunda Mısırlı mevkidaşı Samih Şukri'yle Mısır'da bir araya gelen Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, görüşmelerde tarafların enerji, ticaret, ulaştırma ve diplomasi gibi alanlarda ilişkileri güçlendirme iradesi gösterdiğini açıklamıştı. Çavuşoğlu, Mısır ile ticarete birçok alana odaklandıklarını belirterek, "Enerji alanında iş birliğimizi geliştirmek istiyoruz. somut adımlar atmak istiyoruz. Ticareti arttırmak için ulaştırma konularında bazı kopukluklar oldu. Bunları tekrar canlandırmak istiyoruz. Diplomatik ilişkilerimizi en üst düzeye çıkarmak istiyoruz" açıklamasında bulunmuştu. Mısır Dışişleri Bakanı Samih Şukri ise Türkiye ile ilişkileri güçlü bir şekilde yeniden kuracaklarını belirterek, "Türkiye ile Mısır arasındaki ilişkilerin gelişmesi her iki ülkenin de çıkarına" ifadesini kullanmıştı.

Türk şirketi. Mısır'da yaklaşık 8 bin 500 çalışanı olan Yeşim Grup, 180 milyon dolarlık ihracatıyla Mısır'da tekstil ihracatının lideri olurken, şirket önümüzdeki üç yılda 80 milyon dolarlık yeni yatırım daha devreye almayı planlıyor. Mısır'da yatırımlarının 2008 yılında başladığını aktaran Yeşim Grup Co CEO'su Selim Şankaya, son beş yılda buranın en büyük ihracatçı şirketi olduklarını belirtiyor. Bugüne dek yaklaşık 200 milyon dolarlık yatırım yaptıklarını ve bu yatırımların süreceğini anlatan Şankaya, entegre tesislerine iplik alanını da ekleyeceklerini iletiyor. 2025'te üretimin başlayacağı iplik tesisiyle birlikte toplam 12 bin çalışana ulaşacaklarını kaydeden Selim Şankaya, "Yatırım yapmamızın en büyük nedeni Amerika'ya ihracatımızın vergisiz olmasıdır. Aynı zamanda Türkiye'deki operasyonlarımızda sürüyor. Ama rekabet koşulları gereği ihracat odaklı olarak buradaki yatırımlarımız sürüyor" diyor.

### "MISIR'DA YENİ ARAZİ ALDIK"

Mısır'da önemli yatırımları olan Şahinler Holding de buradaki tekstil fabrikasını büyütmeye karar aldı. İki ülke arasında ilişkilerin yeniden iyileşmeye başlaması sonrasında bu ülkedeki fabrikasına yeni yatırım karar aldı. İki ülke arasındaki ilişkilerin kopmasından önce Mısır'daki iplik fabrikalarında bin 500 kişiyi istihdam ettiklerini ve Mısır'ın tekstil sektöründeki en büyük 11'nci ihracatçısı konumunda bulduklarını ifade eden Şahinler Holding Yönetim Kurulu Kemal Şahin, "Şimdi ilişkiler düzeliyor. Biz de Mısır'ın İskenderiye kentindeki fabrikamızda kapasiteyi iki katına çıkaracak yatırım yapacağız. Bölgede yeni araziler de aldık. ABD'ye ihracat odaklı büyüme hedefimiz var" diye konuşuyor.



**Hande  
FIRAT**

hfirat@hurriyet.com.tr

## Dünya ekonomisi nereye gidiyor?

**C** OVID-19 salgının ardından eritemedi tabii ortaya çıkardığı hızlı ekonomik büyümeyle oluşan yavaş enflasyon sürecinde merkez bankalarının faiz artırım, ayrıca Rusya-Ukrayna Savaşı ile tutuşan enerji krizi, küresel ekonomiyi yavaşlattı. ABD ve Avrupa da pek çok büyük devlet bütçelerini çıkararak işleri sınırlı. Ama bittik, küresel ekonomik görünümdeki kararlılık uluslararası şirketleri maliyetlerini düşürmeye yönelik adımlar almaya zorladı. ABD ve Avrupa'da pek çok şirket işten çıkarmaları sürdürebilecek durumda.

■ Rasyonel emsallerleyle kamur sıkıya giden şirketler, işten çıkarmaların azalan bütçeleri nedeniyle kapatılmaya çalışıyor.

■ Bu durum, teknoloji şirketleri ile hizmet sektöründe daha fazla görülüyor.

■ Önce Facebook, Instagram ve WhatsApp'ın sahibi Meta'dan yapılan açıklamada, işçilerinin yüzde 13'üne denk gelen 11 bin çalışan işten çıkarılacağı bildirildi.

■ McDonald's da ABD'deki tüm ülkeleri geçici olarak kapattı. Toplu işten çıkarmaların yaşanacağı bildirildi.

■ Büyük teknoloji firmalarının hayırlığı olarak şirketlerin art arda "işten çıkarma ve yeni almazlara ara verme" haberleri küresel ekonomide emilir yarıtı.

■ Unutmayın, ABD'deki SVB yatırım bankasının

ifası, 2008 küresel finansal krizden bu yana ABD'de kaydedilen en büyük banka ifaslarından biri oldu.

### TÜRKİYE'Yİ SEÇİM SONRASI BEKLEYEN BÜYÜK EKONOMİK SINAV

Tim bunlardan habersizlerin sebebi ise gelişmiş devletlerin ilhamını alan sarsılmaz büyük bir ekonomik serüven beklediğini vurgulandı. Bu tabloya yanısıra bir de dış politik gelişmeleri ekleyin. ABD, İsrail-İran anlaşması, İran-Ermenistan-Karabağ sorunları, Mavi-Beyaz Çarpışma-Türkiye hattı ve Irak ile Suriye'de yaşananlar... Seçimden sonra tüm bu ekonomik ve dış politik gelişmelerle birlikte Türkiye'nin durumu nasıl olacak? Türkiye'yi bekliyor. Peki bu nasıl olacak? İçerideki gelişmelerin yarattığı soruların, dış gelişmelerle nasıl yön verecek, nasıl etkileşimler geliştirecek? Ez çinle ekliyor, bu ve tecrübe ortamında dönerin sorunlarının çözümü için varlığını sürdürenler olacak. Cumhurbaşkanı

**Tayyip Erdoğan, Mehmet Şimşek** ile ikinci görüşmesini yaptı. Şimşek'in rahatsızlığı ekibine, tedvi görüldüğüne daha iyiye gitti.

Sonradan makul duruma gelen Şimşek'in, Erdoğan'ın Cumhurbaşkanlığı seçimi durumunda, kulübe yer alması da yeni ekonomik program yazarken önemli bir rol oynayacağı beklentisi, Şimşek'in yeni program için her türlü desteği vereceğini söylediği belirtiliyor.

### ABD ile yapılan son temaslar

**İ** C siparişin yoğun gündemi arasında, görüşmeler mart ayında Amerika'da, ABD-Türkiye İşbirliği (TİG) ile yapıldı. Bu toplantı sırasında Dışişleri Bakanı **Mehmet Mev** ve Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü **İbrahim Kalın** da bir dizi önemli konuşma yaptı. Özetle Kalın ABD Ulusal Güvenlik Danışmanı **Jake Sullivan**, ABD Dışişleri Bakanı **Alicia Stark** ile Moskova **Victoria Nuland** ve serdarlarla yaptığı görüşmelerle ilgili çıktı. Peki Ankara-Washington arasında neler konuşuldu?

#### ABD'İN İSVEÇ MARKAJI VE TÜRKİYE'NİN YANITI

ABD basından bilinenleri biliriz, yani Finlandiya ve İsveç'in agra arda NATO'ya alınmasında sorucudur. Ancak Türkiye net bir

biçimde İsveç'in itiraz ettiği maddelerin gerekliliğini yerine getirmeyeceğiyle ilgili getirdi. Son görüşmelerde de bu konuşuldu.

Özellikle de F-16'lar bağlamında, ABD, Finlandiya'ya ait F-16'ları almak için İsveç'e parti koyma durumunda. Ancak serdarlar de dahil tüm görüşmelerde İsveç'in atması gereken adımlar net bir şekilde hatırlandı.

Serdarlar, "Türkiye, 'F-16'ları teslim etmemize iki illüzyon asla olmayacak' dese siz ne yapardınız?" sorunu karşılıklı olarak soruldu.

Tarihi yetkililer, ABD'yi yetkililere, "F-16 satışının olmaması durumunda Türkiye'nin bir kere girmeyeceğini ve mutlaka alternatifleri gündemine alacağını" da söyledi.

### ABD'İN SURIYE İLE NORMALLEŞME ENDİSESİ

**A**BD yetkilileri, Türkiye-Suriye normalleşme adımlarından, özellikle de İran'ın da katılımıyla ilgili konuşularından rahatsız. Buna da ayrıca tüm görüşmelerde Rusya ve İran'ın mevcut konumlarından ve görüşmelerden endişe ettikleri mesajları gönderiyorlar. Türkiye ise bu toplantılardan net bir şekilde çıkışı üç maddeli ile açıklıyor:

**1-** Türkiye PKK/PYD/YPG terör örgütlerini her tebeddi oluştuktan olumsuz etkiler. Söz konusu büyük önem taşıyor. Bu nedenle görüşmeler Ankara açısından önemli.

**2-** Mübhaçlerin güvenliği, orantılı bir şekilde geri dönüşünün sağlanması gerekiyor.

**3-** Suriye mahallelerinin strateji yer alınması,

masada hesap olarak konumlandırılmaması önemine dâkir oluyor.

ABD bu görüşmelerin bir sonucu olarak YPG/PYD terör örgütüne baskı olacakları ve her hangi bir değişiklikle, Türkiye de mübhaçlerin güvenliğini sağlayacağına inanıyor.

#### BAHAR TAARRUZU

Görüşmelerin bir başka önemli başlığı ise Rusya-Ukrayna sorusuydu. Ankara'daki görüşmeler, ABD'nin soruları sormasına yol açtı. Ancak görüşmelerde Rusya'nın bedel ödemesi, bu kapsamında Ukrayna'nın ABD ve Çin'in desteği ile bahar taarruzuna hazırlandığı bilgileri paylaşıldı. Kocası görünüm o ki sorusu, söylenecek deyim olacak.



## İsrail'deki karışıklık iş dünyasına sıçradı

Gamze ŞENER

İSRAİL'de yargı reformuyla birlikte halk sokaklara dökülürken; Başbakan Binyamin Netanyahu'nun söz konusu düzenlemenin askıya alınacağını duyurması protestoları durdurmaya yetmedi. Süreç politika dışına çıkıp ekonomiyi de etkilemeye başladı. **Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Türkiye-İsrail İş Konseyi, İsrail Başkanı Gad Shoshan, ülkedeki karışıklık nedeniyle en büyük etkinin turizmde görüldüğünü ve yatırımların genel anlamda yavaşladığını söyledi. Shoshan ayrıca uluslararası şirketlerin, merkezlerini İsrail dışına taşımayı konuştuğunu belirtti.

### TİCARET DEVAM EDİYOR

Shoshan, turistlerin güvenliğine ilişkin endişelerin arttığını ve turların iptal edildiğine yönelik haberler aldıklarını söyledi. "Özellikle Paskalya için bir etkisi olabilir. 'İnsani' davranan kitleler olduğunu görmek etkileyici ama protestocuların son dönemdeki eylemleri sağ kanattan geliyor ve çok daha fazla şiddet içeriyor" diyen Shoshan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Asıl etkiyi göreceğimiz alan teknoloji sektörü olabilir. Yatırımcılar ve risk sermaye grupları buradaki faaliyetlerini askıya alabilir ya da yatırımlarını dondurabilir. İsrail'de yüksek teknoloji şirketleri için oluşturulan özel bir kültür ve atmosfer var. Ancak bazı uluslararası şirketler merkezlerini başka bir ülkeye taşımaktan bahsediyor."



### 'İşbirliğini sürdürmek zorundayız'

**TÜRKİYE** ve İsrail arasındaki ticari ilişkilere de değinen Shoshan, "İki ülke arasında ticaret her zaman istikrarlıydı. 2022 yılında çoğu Türkiye'nin ihracatı olmak üzere 9.5 milyar doların üzerinde bir rekorla kapattık. Önümüzdeki birkaç hafta, bize gidişatı daha net gösterecek ve hepimize zarar verebilecek bir yola girip girmeyeceğimiz netleşecek. Umarım bu süreçten ticaretimiz etkilenmez. Siyasi meseleler ne olursa olsun Türk ve İsrail halkına çok inanıyorum. Çevremizdeki herkesin iyiliği için işbirliğimizi sürdürmek zorundayız" diye konuştu.





## D'Hondt Worry (\*)

14 Mayıs seçimlerine artık bir aydan az kaldı. Siyasi partiler, hesaplarını bir milletvekili fazla çıkarabilmek için yapıp, listelerini ona göre hazırladı. 14 Mayıs gecesi sandıktan çıkacak oy sayısına göre milletvekilleri partilere dağıtılacak. O hesaplama da "D'Hondt" sistemine göre yapılacak.

Günlerdir televizyonlarda ve sosyal medyada bu hesabın nasıl yapıldığı okurlara, izleyicilere anlatılıyor. (Maalesef bu anlatımların pek de başarılı olduğunu söyleyemeyiz, zira epey karışık bir sistem. Meraklısı hesaplama yönteminin ayrıntılarına internetten ulaşabilir, inceleyebilir.) Ben bunun yerine neden D'Hondt sisteminin kullanıldığını özetlemeye çalışacağım. Türkiye çok partili hayata geçtikten sonra seçimler "liste usulü çoğunluk sistemi"ne göre yapıyordu. Ama bu yöntem, alınan oyla kazanılan sandalye sayılarında büyük adaletsizlikler yaratıyordu. Bir seçim çevresinde onların çoğunluğunu alan parti o bölgedeki milletvekillerinin tamamına sahip oluyordu. Aradık fark ne kadar az olursa olsun, ikinci veya üçüncü partiye verilmiş olan oylar çöpe gidiyordu. Bu durum hem temsil krizi hem de toplumsal gerilim yaratıyordu. Bu sebeple "nispi temsil" yani oransal temsil sistemine geçildi. Türkiye 1961'den bu yana seçimlerde bu yöntemi kullanıyor. En basit ifadeyle, nispi temsilde milletvekili sayısı partilerin aldığı oya göre oransal olarak dağıtılıyor.

Bu sistemdeki sıkıntı ise şuydu; bölme hesaplarında ortaya çıkan küsuratlı sayılar, milletvekili sayıları



HAFTA BİTERKEN  
Deniz Kilislioglu  
deniz.kilislioglu@ntv.com.tr

belirlenirken ya yukarıya ya aşağıya yuvarlanıyordu. İşte siyasetçiler, bilim insanları küsuratların önüne geçilmesi, kalan oyların adaletli bir şekilde dağıtılabilmesi için hesaplama yöntemleri üzerinde çalışmalar yaptı ve çeşitli sistemler geliştirdi. "En Büyük Artık", "En kuvvetli ortalama", "D'Hondt", "Sainte-Lague" ve "Milli Bakıye", bu çerçevede üretilen sistemlerdi.

### Önce Jefferson sonra D'Hondt

Belçikalı hukukçu ve matematikçi Victor D'Hondt, eski ABD Başkanı Thomas Jefferson'un 1700'lerin sonunda bulduğu formülü geliştirerek bir hesaplama yöntemi üretti. Kendi adını taşıyan bu yöntem, en adil sonuca yaklaştığı için bugün dünyada pek çok ülkede kullanılıyor. Bir başka deyişle, eksik veya fazla temsil önüne geçen dünyadaki en iyi sistemlerden biri.

Ama yine de bu sisteme dönük eleştiriler de var. Örneğin bazı analizlere göre D'Hondt'un hesaplama yöntemi büyük partilerin lehine çalışıyor. Buna karşılık "Sainte-Lague" yönteminde avantaj büyük partiler yerine, orta ölçekli partilerden yana. Her şeye rağmen D'Hondt dünyada en sık kullanılan hesaplama sistemi. Özetle "D'hondt worry" yani "endişe etmeyin", sandığa attığınız oylar bilinen en adaletli sisteme hesaplanıyor.

(\*) Endişe etmeyin

### Hangi ülkelerde kullanılıyor?

Arnavutluk, Arjantin, Ermenistan, Avusturya, Belçika, Bolıvyaya, Brezilya, Şili, Kolombiya, Hirvatistan, Danimarka, Finlandiya, İsrail, İtalya, Japonya, Lüksemburg, Hollanda, Polonya, Portekiz, Romanya, Sırbistan, Slovenya, İspanya, İsviçre, Uruguay, Venezuela

### Hangi meclislerde kullanılıyor?

- Avrupa Parlamentosu'ndaki (AP) yönetim kademesi seçimlerinde,
- AB üyesi bazı ülkelerde AP vekilleri seçimlerinde,
- Almanya, Avusturya & Konseyli seçimlerinde.



## Tek liste tartışması

Partiler milletvekili aday listelerini geçen hafta Yüksek Seçim Kurulu'na teslim etti. Üzerinden bir hafta geçmiş olmasına rağmen listeler hâlâ hem içindeki isimler hem de o isimlerin yerleri üzerinden tartışılıyor. Ama her iki ittifakta da isimler ve yerler dışında endişe yaratan bir konu daha var: Seçime "tek liste halinde" girememiş olmak diye özetleyebileceğimiz bir sıkıntı bu.

Millet İttifakı 4 partili CHP listelerinde toplayarak bu meseleyi bir ölçüde çözmüş görünse de, İYİ Parti'nin buna dahil olmamasının, seçime ağırlıklı olarak kendi amblemiyle giriyor olmasının,

ittifakın sandalye sayısında yine de ciddi kayıplara yol açabileceği konuşuluyor. Millet İttifakı içinde bu konuda ilk dikkat çeken çıkış, daha listeler tartışılırken Gelecek Partisi Genel Başkanı Ahmet Davutoğlu yapmıştı. Davutoğlu, "Gönül isterdi ki tek liste olsun. Ama olmadı. Bazı illerde CHP listesi... Bizler de onun içinde yer alarak toplam oyumuzu maksimize edebiliriz. Fedakârlık yapalım ve olması gereken sayıya ulaşalım" demişti. Bu olamadı ve CHP-İYİ Parti 16 ilde yaptıkları ortak listenin dışında kendi milletvekili adaylarını çıkardı.

Bu hafta o hayal kırıklığını dile getiren isim DEVA Partisi Genel Başkan Yardımcısı İdris Şahin oldu. İdris Şahin, Millet İttifakı seçime bir bütün halinde girmiş olsaydı, "fazladan en az 40-50 milletvekili daha olaktı" tezini savundu. Bu iddiasını, önlere konulan kamuoyu anketlerine ve istatistiklere dayandırdı. Elbette Gelecek Partisi ve DEVA Partisi, İYİ Parti'nin bu tercihine her şeye rağmen saygı duyduklarını da belirtti ama bu rahatsızlık, 14 Mayıs akşamı ortaya çıkacak Tabloya bağlı olarak çok daha yüksek sesle ifade edilebilir.

Peki İYİ Parti Meclis'te çoğunluğu elde etmek için "en az 300 vekil" almak hedefi ortadayken neden öteki 4 parti gibi yarışa CHP listelerinden girmede? Bu sorunun birden fazla cevabı olabilir. İYİ Parti'nin oyları içindeki öteki 4 partiyle kıyaslanamayacak kadar yüksek görünüyordu. Bu milliyetçi tabanın oylarını kaybetmemek" endişesi, bu kararda önemli rol oynamış gibi görünüyor. MHP de Cumhurbaşkanlığı için kurumsal kimliğini öne çıkarmak için ayrı listeye seçime giriyor. O İttifakta da HÜDA-Par ve DSP dışındaki bütün partilerin kendi amblemleriyle seçime girmeleri sandalye dağılımında benzer bir tabloya ortaya çıkaracak gibi görünüyor.

"Aynı liste" tartışmasının ne şekilde ilerleyeceğini seçim akşamı Meclis Teki sandalye sayısı ortaya çıkınca göreceğiz. Anayasa değişikliği için referandum sınırı olan 360, olmazsa Meclis çoğunluğu için gereken 300'den fazla vekil bulunmazsa işte o zaman bugün alınan kararlar harareti tartışmalara sebep olacak.





# İş dünyasının Çin'den beklentisi yükseliyor

## EKONOMİ SERVİSİ

### DEİK-TÜSIAD

Çin'e İhracatı Arttırma Araştırma Grubu tarafından gerçekleştirilen anket çalışması, Türk iş dünyası penceresinden Çin ile ticarete geline son durumun nabzını

tuttu. TÜSIAD ve DEİK üyesi firmaların katıldığı kapsamlı anketten elde edilen rapora göre, Türk şirketlerinin 2023 yılı ve sonrası döneme yönelik Çin'e ihracattaki hedef ve beklentileri daha yüksek. Özellikle büyük ölçekli firmaların katıldığı ankette, Çin'e ihracatta yaşanan güncel sorunlar, belirli tespitler ve çözüm önerileri yer alırken, Ticaret Bakanlığı'nın Uzak



Korhan Kurdoğlu

Ülkeler Stratejisi kapsamında potansiyel gördüğü sanayi ve tarım ürünlerinin de iş dünyasının radarında olduğu görüldü.

DEİK/Türkiye-Çin İş Konseyi ve TÜSIAD

Çin Çalışma Grubu

Başkanı Korhan

Kurdoğlu, "2022

yılında yaklaşık 45

milyar dolarlık ticaret hacmiyle Çin, Türkiye'nin önemli ticaret ortaklarından biri. Amacımız Çin ile daha dengeli ekonomik ilişkiler geliştirmek suretiyle ülkemize katkı sağlamak. Türkiye'de ve Çin'de faaliyet gösteren şirketler arasında kurulacak ortaklıkların da ilişkilerimize ivme kazandıracığını düşünüyoruz" dedi.





# "Avrupa'dan daha fazla pay almak 'demiryoluyla' mümkün"

Karayolu sınır kapılarındaki yoğunluğun ticareti yavaşlattığını belirten **DEİK** Türkiye-Bulgaristan **İş Konseyi** Başkanı Zeki Sarıbekir, "İhracatta zengin Avrupa pazarlarından daha fazla pay alabilmek için başta demiryolu olmak üzere alternatif lojistik kanallarına ağırlık verilmesi gerekiyor" dedi.

**İMAM GÜNEŞ - İSTANBUL**

Türkiye, ihracatının yüzde 55'ini Avrupa ülkelerine yapıyor. Bu noktada Türkiye'nin Avrupa'ya açılan kapısı Bulgaristan'ın rolü büyük. Türkiye'den her yıl 10 binlerce TIR, Bulgaristan'ın sınır kapıları olan Kapıkule, Hamzabeyli, Dereköy'den geçerek Avrupa ülkelerine ulaşıyor. Ancak TIR trafiğinde yaşanan sorunlar, zamanında teslimatın önem kazandığı ticarete sekte vuruyor. **EKONOMİ** gazetesine konuşan **Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Türkiye-Bulgaristan **İş Konseyi** Başkanı Zeki Sarıbekir, Avrupa pazarlarından daha fazla pay alabilmek için uluslararası taşımacılıkta demiryolunun payının artırılması gerektiğini söyledi.

## "Bir TIR yirmi ton, bir tren bin ton yük taşıyabiliyor"

Alternatif lojistik olanakları geliştirmek gerektiğinin altını çizen Sarıbekir, şu öneriyi yaptı: "Bunlar tren ve Ro-Ro olabilir. Bugün Çin, Kuşak-Yol projesiyle ürününü Avrupa'ya kısa sürede gönderiyor. Ama biz ürünümüzü tüketiciye ulaştırmakta zorla-

## ■ KARŞILIKLI DIŞ TİCARETTE HEDEF 10 MİLYAR DOLAR



**Türkiye** ile Bulgaristan arasındaki ticaret hacmi her geçen yıl ivme kazanıyor. 2019 yılında 5 milyar dolar seviyesinde olan hacim, 2020'de pandemi etkisiyle 4,8 milyar dolara gerilerken, 2021 yılında 6,5 milyar dolara, 2022'de ise 7,4 milyar dolara yükseldi. Türkiye son 4 yılda yapılan ticarete Bulgaristan'a ticaret fazlası verdi. 2019'da 284 milyon dolar, 2020'de 510 milyon dolar, 2021'de 1,4 milyar dolar, 2022'de ise 2 milyar doları aşan bir ticaret fazlası kaydedildi. İki ülke yetkililerinin yaptığı açıklamalarda karşılıklı ticarete hedefin 10 milyar dolara ulaşmak olduğuna dikkat

çekiliyor. Türkiye, Bulgaristan'a en fazla petrol yağları ve minerali yağlar, bakır ve hurdalar, otomobiller ve diğer taşıtlar, tel ve kablolar, işlenmemiş alüminyum, otomotiv yedek parçaları, haddelenmiş demir-çelik mamulleri, monitörler ve projektörler, plastik ve plastikten eşyalar, örme mensucat ihraç etti. Bunun yanında ağırlıklı olarak petrol yağları ve minerali yağlar, bakır izole kablolar, elektrik enerjisi, ayçiçek tohumu, yolcu taşımacılığında kullanılan motorlu araçlar, kolza tohumları, kabinler ve diğer mesnetler, kauçuktan borular/hortumlar ve çinko ithal etti.

nabiliyoruz. Demiryoluna önem vermemiz lazım. Bir TIR yirmi ton yük taşıyabiliyor. Bir tren bin ton yük taşıyabiliyor. Ürünlerimizi trenle Avrupa'nın içine taşıyıp oradan dağıtmalıyız. Örneğin, Almanya'da Münih yakınlarına bin dönümlük bir alana ürünlerimizi konteynerlerle ya da TIR dorseleriyle gönderebilsek, oradan da Türk şirketleri ya da yabancı firmalar bunları Avrupa'nın içine dağıtsalar lojistik olarak çok hızlı olurdu. Bunun üzerine düşünmeli, iyi bir strateji geliştirmeliyiz. Konum olarak lojistik avantajımız var. Zengin Avrupa pazarından daha fazla pay almamız lazım. Tabii ki dünya pazarlarına da gidelim ama önceliğimiz ihracatımızın yüzde 55'ini yaptığımız Avrupa'daki payımızı artırmak olmalı."

Zeki Sarıbekir, Türkiye'den her yıl 2 milyona yakın TIR'ın ihracat seferi için sınır kapılarını geçtiğini belirte-

rek, "Karayolu trafiği iki milyondan üç milyona da çıkabilir, ancak bunun için yeni yollar yapılacak ve bu da ayrı bir sorun yaratacaktır" dedi. Bugün Avusturya'nın denize kıyısı olmamasına rağmen dünya deniz ticaretinden büyük pay aldığını söyleyen Sarıbekir, "Avusturya, Hırvatistan'da, Slovenya'da kiraladığı limanlarla ticaretini hem hızlı yapıyor hem de kazanç sağlıyor. Bugün just-in time diye bir kavram var. Zamanında teslimat çok önemli. Onun için trenlerle Avrupa'daki bir lojistik merkezine ürünlerimizi yollayabilirsek hızlı bir şekilde oradan dağıtımımızı yaparsak sorunu çözeriz. Kapılarımızı birazcık rahatlatmış oluruz" şeklinde konuştu.

## Türk firmalar Bulgaristan'da 15 bin kişilik istihdam sağladı

Balkanlardaki en büyük Türk yatırımın Bulgaristan'a yapıldığını di-

le getiren Sarıbekir, şunları söyledi: "Yaklaşık 3 milyar dolarlık Türk yatırımı var.

Otomotiv yan sanayi, tekstil gibi birçok sektörde yatırımlarımız bulunuyor. Türkiye sanayisine yön veren firmaların aynı zamanda Bulgaristan'datesisleri mevcut. Aktif olarak 2 bin civarında Türk yatırımcı var. Türk firmaları yaklaşık 15 bin kişiye istihdam sağlıyor.

Onun için Türkiye, Bulgaristan'da çok büyük bir yatırımcı olarak görülüyor. Bulgar şirketler özellikle IT alanında ilerleme kaydetti. Türkiye'ye bu konuda yatırımcılar geliyor. Türkiye'de yatırımı olan 400 Bulgar şirket var. Burada turizm ofisi açma konusunda girişimler bulunuyor. Biz de onlara dünyaya açılan başka bir kapı olduğumuzu söylüyoruz. 86 milyonluk bir pazar. Bulgarlar da buraya gelmek istiyor."





## DEİK VE TÜSİAD ÇİN'E İHRACATI MERCEK ALTINA ALDI

# Çin'e ihracatta lojistik ve mevzuat önemli sorun

**DEİK-TÜSİAD** Çin'e İhracatı Artırma Araştırma Grubu, Türk iş dünyası penceresinden Çin ile ticarete geline son durumu belirlemek için anket düzenledi. 2-23 Aralık 2022 tarihleri arasında gerçekleştirilen ankete ağırlıklı olarak 20 yıldan uzun süredir faaliyet gösteren, 1 ila 50 milyon dolarlık ihracat bedellerine ulaşan büyük ölçekli şirketlerin üst düzey yöneticileri katıldı.

Çin'e ihracatta gıda ve tarım ürünlerini markalı şekilde ihraç eden firmaların ankette öne çıktığı görüldü. Türk firmalarının önümüzdeki dönemde Çin'e ihraç etmeyi düşündüğü potansiyel "sanayi ürünleri" yüzde 10'luk oranlarla elektrikli cihazlar, plastik ve mamulleri, demir çelik, tekstil; yüzde 5'lik oranlarla da otomotiv ve yan sanayi, eczacılık ürünleri ve mücevherat oldu. Potansiyel "tarım ürünleri" arasında ise, yüzde 15'lik bir oranla diğer gıda mamulleri, yüzde 10'arlık oranlarla süt ve süt ürünleri ile bitkisel yağlar, yüzde 5'erlik oranlarla meyveler, bahçıklar, sebzeler ve etler yer aldı.

### Lojistik, finansman ve mevzuat önemli sorunlar

Çin'e ihracatta en önemli sorun olarak yüzde 40 ile lojistik geliyor. Bunu yüzde 35 ile Çin'deki yasal düzenlemeler, yüzde 30 ile finansman, yüzde 25 ile pazara giriş ko-

Çin'e ihracatta en önemli sorunlar %40 ile lojistik ve %35 ile Çin'deki yasal düzenlemeler olarak öne çıktı. Finansman, pazara giriş, gümrük işlemleri ve sağlık önlemleri de sorunlar arasında sıralanıyor.

### İki ülkeden somut ve etkili politikalar bekliyoruz

**DEİK/Türkiye-Çin İş Konseyi** ve TÜSİAD Çin Çalışma Grubu Başkanı Korhan Kurdoğlu, "2022 yılında yaklaşık 45 milyar dolarlık ticaret hacmiyle Çin, Türkiye'nin önemli ticaret ortaklarından biri. Amacımız Çin ile daha dengeli ekonomik ilişkiler geliştirmek. Anket çalışmasının ortaya çıkardığı tablo ile Türkiye'nin Çin'e ihracatının önündeki engellerin tespit edilmesini, iki ülkenin ilgili kamu otoriteleri tarafından somut ve etkili politikalar geliştirilmesini ve bu politikaların bir planlama içinde hayata geçirilmesini arzu ediyoruz" diye konuştu.



şulları, yüzde 20 ile diğer sorunlar, yüzde 15 ile gümrük işlemleri ve yüzde 5 ile sağlık ve bitki sağlığı önlemleri alanında yaşanan sorunlar takip ediyor. Ankete katılan iş dünyası temsilcileri ayrıca vize almadaki zorluklar ve Çin pazarında yerel firmalarla rekabetin yanı sıra Türkiye'nin ve ürünlerimizin bilinirliğinin düşük olması nedeniyle Çin pazarına giriş ve pazarda tutunma açısından yaşanan sorunlara dikkat çekti.

### Türk şirketlerinin önünü açacak öneriler

Raporda Çinli nihai tüketicilerin Türkiye'yi tanıdıkça Türk ürünle-

rine rağbetin artacağına dikkat çekiliyor. Çinli turistleri Türkiye'ye çekecek çalışmalar ile film ve dizi ihracatına önem verilmesi ve ülkedeki büyük zincir marketlerin satın alma sorumlularının Türkiye'ye davet edilmesi de öne çıkan öneriler arasında.

### "MADE IN TÜRKİYE" vurgusu

Üst segment ürün gruplarında "MADE IN TÜRKİYE" etiketi ile satış yapılmasının ülke tanınırlığını artırmada yardımcı olacağını düşünen Türk firmalarının dikkat çektiği bir başka konu da "katma değerli üretim." Katma değerli ürün geliştirme ve ihracatı konu-

larında komite kurularak şirketler arasında iş birliği zemini oluşturulması da öneriler arasında yer buluyor. İş dünyası Çin'e sadece ürün değil hizmet ihracatı için de çalışma yapılmasını istiyor. Çin'e yapılan ihracatta teşviklerin artırılmasını ve yüksek miktarlarda ticaret hacmine sahip firmalara Çin'e girişlerde kolaylık sağlanmaması da talepler arasında yer alıyor.

### Kamu otoritelerinden "yeni politikalar" beklentisi

TÜSİAD ve DEİK ayrıca 11 maddelik bir politika seti oluşturdu. Çin'e ihraç edilecek ürünlerde GTIP bazında çalışma yapılması, katma değerli ürün ihracatına yönelik çalışma yapacak platform oluşturulması bekleniyor. Türkiye'den Çin'e gerçekleştirilecek e-ihracatın artması amacıyla iki ülke ticaret bakanlıklarının geniş kapsamlı bir "E-Ticaret" mutabakatı (MoU) imzalaması ve hayata geçirmesi öneriliyor. Firmaların Çin'de yerleşik olmalarının ihracatı hızlandırıcı etkisi göz önünde bulundurularak pazara giriş, iş yapma ortamı ve mevzuat konularında bilgilendirme yapılması talep ediliyor. Türkiye'de yatırım yapan Çinli firmaların da olumlu etkisine dikkat çekilerek özellikle katma değeri yüksek alanlarda yatırım çekilmesine yönelik çalışmalar yürütülmesi vurgulanıyor.



## Irak'a para transferi ve vize sorunu çözüldü

TALİP ÖZTÜRK/GAZİANTEP

Türkiye'nin pazar payını her geçen gün artırdığı Irak'a ihracatı her yıl büyüyerek geliyor. 2022'de Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı 3'üncü ülke konumunda olan Irak, bu yıl depreme rağmen yine ilk 5'te yer aldı. Türk firmalar açısından önemli bir yere sahip olan Irak'a para transferi ve vize konularında bir süredir sorun yaşanıyordu.

**DEİK** Türkiye-Irak İş Konseyi

Başkanı Halit Acar, iki ülke arasında kimi zaman para transferi işlemlerindeki komisyon oranları, transfer süresi, kur işlemleri gibi konularda Türk iş insanlarının bazı dezavantajlarla karşılaşabildiğini söyledi. Konsey olarak bu küçük problemlerin çözüme kavuşturulması ve Türk iş insanlarının hep bir adım önde olabilmesi için var güçleri ile çalıştıklarını belirtti. Acar, her iki sorunun da Irak Büyükelçisi Ali Rıza Güney'in de katkılarıyla çözüme kavuşturulduğunu bildirdi.

### "Üç banka üzerinden para transferi gerçekleştiriliyor"

Daha önce ulusal bankalar üzerinden gerçekleşen para transferlerinin işlem yapıldıktan sonra Irak Merkez Bankası onayına sunularak gerçekleştirildiğini söyleyen Halit Acar, "Bu durumda, dolar transferlerinde piyasa kuru üzerinden dolara çevrilme veya direkt dolar kullanımını söz konusuymuş" diye konuştu. Yapılan görüşmeler neticesinde hali hazırda Irak'ta şubesi bulunan ulusal bankalardan Ziraat ve İş Bankaları ile Albaraka Türk Katılım Bankası üzerinden artık kolaylıkla para transferleri gerçekleştirildiğini paylaşan Acar, "Elbette bu konularda yaşanacak olumlu gelişmeler iki ülke arasındaki ticarete

**Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-Irak İş Konseyi** Başkanı Halit Acar, iki ülke arasındaki ticarete yaşanan para transferi ve vize sorununu çözdüklerini söyledi. Artık 1 yıla kadar çoklu vize verildiğini belirten Acar, Türkiye ile Irak arasındaki ticaretin artacağını kaydetti.



Halit Acar

### "Önceden 1 aylık teklî vize veriliyordu"

**Konsey** olarak ticari diplomasi faaliyetlerini sadece ortada bir problem olduğunda değil, kesintisiz sürdürdüklerini anlatan **DEİK** Türkiye-Irak İş Konseyi Başkanı Halit Acar, bunun sonucu olarak vize sorununu da çözüme kavuşturduklarını duyurdu. Eskiden Türk iş insanlarının Irak vizesi almasının çok zor olduğunu anlatan Acar, "Irak'a gitmek isteyen iş insanlarımız gerekli evrakları konsolosluk ve büyükelçiliklere verdikleri zaman oradan da Irak işleri Bakanlığı'na gönderilirdi. Olumlu ya da olumsuz sonuç çıkması da 4-5 ayı buluyordu. Irak Büyükelçimiz Ali Rıza Güney'le birlikte yaptığımız görüşmeler sonuç verdi. Şu an vize evraklarımız Irak'a gitmeden konsolos

ve büyükelçiliklere verilen yetkiyle hemen sonuçlanıyor. Önceden tek giriş olmak üzere en fazla bir aylık vize verilirken şimdi çoklu bir şekilde 1 yıla kadar vize veriliyor. Bundan da şirket yöneticilerinin tamamı yararlanabiliyor. Bir sonraki aşamada da çalışanlara kolay vize verilmesi için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu ve benzeri durumlar için diplomasi faaliyetlerimizi sürekli sürdürüyoruz. **DEİK** Türkiye-Irak İş Konseyi olarak; iki ülke ticari ilişkilerini daha da geliştirmek en büyük hedefimizdir. Bu vesileyle Irak'la ticaret yapmak isteyen tüm iş insanımıza her türlü desteği vermeye hazır ve istekli olduğumuzu vurgulamakta yarar görüyorum" şeklinde konuştu.

olumlu etki edecektir. Umuyorum ki yeni gelişmeler ışığında Irak'a olan ticaret potansiyelimiz çeşitlenecek ve gelişecek, para transferi işlemleri daha da basitleşecek ve hacimsel olarak artacak" ifadelerini kullandı. Halit Acar, yaşanan tüm gelişmelerin ardından iki ülke ticaretinde para transferi konusundaki son durumu da değinerek, şunları kaydetti: "**DEİK** Türkiye-Irak İş Konseyi olarak hep bir adım sonrasını hesap etmek durumundayız. Örneğin Irak Merkez Bankası'nın para transferleri için geliştirdiği yeni platformu, ilk başta

bazı problemlere sebep oldu ama zaman içinde gelişeceğini ve Türk iş insanlarını rahatlatıcak bir yapıya kavuşacağını öngörüyoruz. Irak Merkez Bankası'nın anlaşmış olduğu 3'üncü taraf bağımsız firma ile beraber şu an Türk bankalarımız üzerinden gerçekleştirilecek transferlerde, transfer süresi 10 günün altına indirilmiş durumda ve zamanla bu süre daha da kısalmak. Yine Dinar üzerinden gerçekleştirilen işlemlerde Merkez Bankası kuru temel alınarak Türkiye'ye transfer edilen paracinsi dolar olarak gönderilebiliyor."





### 500 MİLYON DOLARLIK YATIRIM DAHA ÖNGÖRÜLÜYOR

# Giyim sanayicisi Mısır'a göçüyor

Rekabette zorlanan hazır giyim sektörü, düşük işgücü ve enerji maliyetlerinin yanı sıra ABD'ye gümrüksüz ihracat avantajı sunan Mısır'a yatırımını artırıyor

Türkiye'de artan maliyetlere rağmen baskılanan kur nedeniyle yurtdışında fiyat tutturamayan hazır giyim üreticilerinin Mısır'a yatırım eğilimi, "göç"e dönüştü. Giyim sektöründe halihazırda ülkenin de en büyük yabancı sermaye yatırımına ve ihracat payına sahip Türk sanayiciler, önümüzdeki iki yılda 500 milyon dolar tutarında ilave yatırım yapmayı planlıyor. Yeşim Tekstil, Mısır'daki ya-

tırımlarını büyütme kararı alırken Realkom ve FG Group gibi birçok şirket de yeni yatırım için temaslarını sürdürüyor. Projelerin devreye girmesiyle, Türk giyim firmalarının Mısır'daki yatırımları iki milyar doları bulacak. Bununla birlikte, düşük katma değerli üretim yapısı ve düşük verimliliğin bazı yatırımcılar için çekince yarattığı da belirtiliyor.

**YENER KARADENİZ / 07**

- **Mustafa Denizer/Türkiye-Mısır İş Konseyi:** Mısır'ın giyim ihracatının üçte birini Türk şirketler gerçekleştiriyor.
- **Selim Şenkaya/Yeşim Tekstil:** Mısır'a ilgi her geçen gün artıyor.
- **Şeref Fayat/TOBB Hazır Giyim Sek. Mec.:** Son devalüasyon, yüzde 20 avantaj sağladı
- **Ramazan Kaya/TGSD:** Önümüzdeki dönem Mısır'ı çok duyacağız.
- **Mesut Toprak/Taypa:** Mısır yeniden cazip hale geldi.





YURTDIŞINDA FİYAT TUTTURMAKTA ZORLANAN TÜRK ŞİRKETLERİ YATIRIM İÇİN İNCELEMELERDE BULUNUYOR

# Giyim yatırımcıları yönünü Mısır'a çevirdi



1,5  
MİLYAR DOLAR  
TÜRK ŞİRKETLENN  
MİSHADAKİ YATIRIMLARI

YENER KARADENİZ/İSTANBUL

Türkiye'de artan maliyetlerin yanı sıra baskılanan kur nedeni ile yurtdışında fiyat tutturmakta zorlanan hazır giyim üreticileri, yönünü yurtdışına çevirdi. Hedef pazarlar arasında yer alan ABD ile Serbest Ticaret Anlaşması (STA) avantajının da etkisiyle Mısır bu alanda öne çıkan ülkeler arasında en büyük yatırımcıları arasında yer alan Yeşim Tekstil ve Taypa, Mısır'daki yatırımlarını büyüme kararı alırken Realkom ve FG Group gibi birçok şirket ise sınırdan yatırım için ülkede incelemelerde bulunuyor. Birçok şirket ise bölgede yerel ortak ile fason üretim seçeneklerini araştırıyor. Mısır Lirası'nın yulbaşından bu yana yüzde 25'e yakın devalüe olmasının da etkisi ile son 4-5 haftada ülkede yatırım ve işbirliği trafiğinin hızlandığını dile getiren sektör temsilcileri, somut adımlar için seçim sonrasını işaret ederken Türkiye'nin yüzde 60'ı seviyesinde kalan çalışan verimliliğinin kafalarda soru işaretlerine yol açtığını dile getirdi.

## 2 yılda 500 milyon dolarlık yeni yatırım

Hali hazırda Mısır'da 35 Türk şirketi faaliyet gösteriyor ve bu şirketler Mısır'ın tekstil ve konfeksiyon pazarının üçte birini yönetiyor. Bu da yaklaşık olarak 1,5 milyar dolarlık yatırım anlamına geliyor. 2023 ve 2024 yıllarında ise artan ilginin de bir sonucu olarak ülkede 500 milyon dolarlık yeni yatırım öngörülüyor.

**Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)** Türkiye-Mısır İş Konseyi Başkanı Mustafa Denizer, Türk şirketlerinin Mısır'da tekstil ve konfeksiyon yatırımlarının 2007 senesinde başladığını hatırlattı. Bu noktada ülkede bulunan nitelikli sanayi bölgelerinin (QIZ) önemine dikkat çeken Denizer, "Bu bölgeleri kapsayan anlaşmaya göre bir girdi İsrail'den sağlanır ise, ABD'ye yapılan ihracatta gümrük vergisi ödenmiyor" dedi.

## Ihracatın 3'te biri

**Türk şirketlerinden** Türkiye, yıllık 120 milyar doları bulan ABD hazır giyim ithalatından yüzde 1'in altında pay alıyor. Bu rakamın düşük olmasının bir nedeni ise ABD'nin Türkiye'den yapılan giyim ithalatında ürüne göre değişimle birlikte yüzde 30'u aşan

Türkiye'de artan maliyetlerin yanı sıra baskılanan kur nedeni ile yurtdışında fiyat tutturmakta zorlanan hazır giyim üreticileri, yönünü Mısır'a çevirdi. Ülkenin en büyük yatırımcıları arasında yer alan Yeşim Tekstil, yatırımlarını büyüme kararı alırken Realkom ve FG Group gibi birçok şirket ise sınırdan yatırım için ülkede incelemelerde bulunuyor.

## "Önümüzdeki dönem Mısır'ı çok duyacağız"

**Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSİD)** Başkanı Ramazan Kaya 15-17 Mayıs tarihleri arasında bir dizi incelemelerde bulunmak amacıyla Mısır'a yatırım yapıyor. Mısır hem ABD işleri için hem de işçilik ve enerji maliyetlerindeki avantajı nedeniyle ileriye bakılıyor. Maliyetlere bakıldığında, işçilik maliyetleri Türkiye'den düşük ama çalışanların performansı da düşük. Türkiye'de çalışanlardan ortalama yüzde

65-70 performansı ile çalışanken bu oran Mısır'da yüzde 40-50 arası. Sebep de devamsızlık, sıcak bir ülke olması ve bölge insanının ağır karnı olması. Haliyle işçilik maliyeti otomatik olarak 150-175 dolarlardan 300 dolara çıkıyor. Öte yandan Avrupalı Türkiye ile Mısır'ı kıyasladığı zaman Türkiye'den mal almayı tercih eder. Mısır'dan her mal alıyorsa, toplamda 3 milyar dolardan biraz fazla tekstil ve hazır giyim ihracatları

var. Ama önümüzdeki dönemde ciddi çalışmalar olacak. İplikten başlayıp son ürüne kadar 9 tane entegre fabrika yapıyorlar. Sonuç olarak hem ABD işlerini artırmak hem de maliyet unsurlarını by-pass etmek için Türkiye'den hazır giyimciler Mısır'ı düşünüyorlar. Herkesin bir iştah var ama Mısır'da iş yapmak, çalışmak çok kolay değil. Ancak önümüzdeki dönem Mısır'ı çok duyacağız" ifadelerini kullandı.

## Yeşim, 3 yılda 80 milyon dolar yatırım yapacak

**Ülkenin en büyük tekstil şirketlerinden biri Yeşim Tekstil, Yeşim Grup'a bağlı Jade Tekstil, Mısır'da en büyük hazır giyim ve konfeksiyon ihracatçısı olma başasını gösterdi. Yeşim Tekstil CEO'su Selim Şenkaya, Mısır'a her dönem ilgi olduğunu ancak son yıllarda bölgede yaşanan siyasi gerilimin**

de etkisiyle yatırımların çekingen davrandıklarını dile getirdi. İşçilerin toparlanması ve vizelerin kalkması ile bölgenin yeniden yatırım için cazip hale geldiğini aktaran Şenkaya, şöyle konuştu: "Şu an Mısır'da büyük bir güven ortamı oluştu. Türkiye hem enerji hem de işçilikte yüksek maliyetler nedeniyle Uzak Doğu ile

rekabet edemez hale geldi. AB'ye servis veremez durumdayız. Birçok firma işçilik ve enerji maliyetlerindeki avantajın da etkisiyle Mısır'a çok daha fazla ilgi göstermeye başladı. Bu ilgi her geçen gün artıyor" dedi. Kendilerinin ise yatırımlarını büyüme kararı aldıklarını aktaran Şenkaya, "2008'den bu yana

Mısır'dayız. Komple entegre bir tesisimiz var. İplik tesisini de ekleyerek kumaştan hazır giyime kadar entegre üretim yapıyor hale geleceğiz. Bu kapsamda önümüzdeki 3 senede 80 milyon dolar yatırım daha yapacağız. Türkiye'de de operasyonlarımız devam ediyor olacak" diye konuştu.

oranlarda gümrük vergisi uygulanması. Mustafa Denizer, "Mısır'ın ABD, Afrika, Kuzey Afrika ve Güney Amerika ülkeleriyle STA'sı ve gümrüksüz ticaret anlaşmaları mevcut. Bu avantajın etkisiyle Mısır son dönemde ilgi çekiyor. Ancak 2007'de Mısır'a yapılan Türk yatırımları geride kalan dönemde 3-4-5 kat büyürken çok fazla yeni yatırım gelmedi. Hali hazırda üretime devam eden 35 civarında Türk şirketi şu an itibarıyla Mısır'da tekstil ve konfeksiyon pazarının üçte birini yönetir hale geldi. Bu şirketlerin toplam yatırımını 1,5 milyar dolar civarında. 2023 ve 2024'te 500 milyon dolar yatırım hedefleniyor. Bu şirketler özellikle tekstil alanında iç piyasada da 1 milyar dolar ciroyu aşmış durumda. Mısır'ın tekstil ve konfeksiyon toplam ihracatının da üçte birini Türk şirketleri gerçekleştiriyor" diye konuştu. Mısır'da hali hazırda Yeşim Tekstil'den Tay Group'a, Eroğlu Giyim'den Çalık'a LeWaikiki'den Diktaş'a kadar birçok Türk üretici faaliyet gösteriyor. Türkiye, geçen yılın tamamında ABD'ye 1 milyar dolar ihracat gerçekleştirirken, bu rakam Mısır'da 1,2 milyar doları buldu.

## İşçilik Türkiye'nin 4'te biri kadar

**Sektör temsilcilerinin verdiği bilgilere göre, Türkiye'de 600 doları aşan işçilik maliyeti Mısır'da 150-175 dolar civarında seyrediyor. Enerji maliyeti ise yine Türkiye'nin yanısıra kadar. Ancak Mısır'da geçen yılın son çeyreğinden başlayan devalüasyon, ülkeyi ihracat için çok daha cazip hale getirdi. 2022 Ekim'de 19 Mısır Lirası seviyesine olan dolar, 30 seviyelerine kadar yükseldi. Bu da Türkiye ile kıyaslandığında fiyatta yüzde 20 avantaj anlamına geliyor. Öte yandan ülkede tekstil ve konfeksiyon özelinde yaklaşık 50 bin çalışan bulunuyor.**

## Arnavutluk ve Sırbistan da öne çıktı

**Akdeniz** Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHİKB) Başkanı Gürkan Tekin de Mısır'da bulunan yatırımcı büyüyen isimlerden biri. Tekin, "Mısır her ne kadar maliyetler konusunda avantajlı olsa da çalışan performansı ve katma değeri üretim için hala çok cazip bir bölge değil. İşçilik performansı Türkiye'nin yüzde 60'ı seviyesinde. Lüks markalar ise Mısır'da üretime sıcak bakıyor. Ülkeye yatırım ortamını incelemek için ziyaret trafiği çok arttı, yatırım yapmak isteyen de var. Şu an kararsızlar. Seçim sonrası belirleyici olacak. İnsanlar fason yapılmaya da gidiyor. Seçim sonrası bekleniyor" dedi.

## Devalüasyon avantaj sağladı

**TOBB** Türkiye Konfeksiyon ve Hazır Giyim Sanayi Meclisi Başkanı Şeref Fayat, Mısır'ın ABD ile uyguladığı STA'nın yanı sıra son dönemde Mısır Lirası'nın dolar karşısında devalüe olmasının da ülkede yatırım cazip hale getirdiğini söyledi. Fayat, "Devalüasyon Mısır'ın AB pazarında Türkiye'ye göre yüzde 20'ye yakın fiyat avantajı sağladı. ABD pazarında ise STA ile birlikte bu avantaj yüzde 60'u buluyor. Herkes ülkede ne yapabiliriz, nasıl işbirliği oluşturabiliriz diye araştırma yapıyor. Ben de ilk etapta Mısır firmaları benim kontrolünde mal yaptırıp Avrupalı müşterilerime gönderebileceğime bakıyorum" dedi.

## Ciddi analizler yapılması lazım

Mısır'ın en büyüklerinden biri de Tay Group şirketlerinden Taypa. Tay Group Yönetim Kurulu Başkanı Mesut Toprak, Mısır'da 2010'da üretime başladıklarını belirterek bu kararlarında da ülkede bulunan nitelikli sanayi bölgeleri (QIZ) ve ABD ile vergisiz ticaret avantajının etkili olduğunu kaydetti. Toprak, "Son bir yılda devalüasyonun etkisi ile Mısır yeniden cazip hale geldi. Herkes şu an yatırım için araştırma yapıyor. Ancak Mısır kolay bir ülke değil. Herhangi bir sürpriz ile karşılaşmamak için ciddi analizlerin, araştırmaların yapılması lazım" dedi.



## YOL HARİTAMIZDA DİJİTAL VE YEŞİL DÖNÜŞÜM VAR

NASIL BİR EKONOMİ  
HAFTADA 6 GÜN  
GAZETE  
ULUSAL

Tarih: 23.04.2023  
Sayfa: 10  
Tiraj: 42297  
StxCm: 163,86



1/1

# Yol haritamızda dijital ve yeşil dönüşüm var

**HAIL OLPAK**  
**DEİK BAŞKANI**

**T**ürkiye Büyük Millet Meclisi'nin 103. yıl dönümünü ve aydınlık geleceğimizin teminatı olan çocuklarımızın 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'nı tebrik ediyorum. Yarınlarımız olarak nitelendirdiğimiz çocuklarımıza daha güzel bir dünya bırakmak için iş insanları olarak biz de, geçtiğimiz yüzyıldan çıkaracağımız dersleri dikkate alarak nasıl bir yeni yüzyıl bekliyoruz, neleri yapmalıyız ve özellikle neleri yapmamalıyız sorularına cevap vermemiz gereken bir dönemdedik. Elbette gelecek yüzyıla yönelik atılacak adımlar, hayatın pek çok alanına etki edecektir. Ancak iş dünyası gözüyle nasıl bir gelecek bırakmamız gerektiğini, yol haritamızın nani olması gerektiğini kendi bakış açısıyla paylaşmak isterim.

Çin edebiyatında bir atasözüdür, "İlginç zamanlarda yaşayasan" diye. Son zamanlarda dünya gerçekten ilginç zamanlardan geçiyor ve bu beklenmedik gelişmelerle karşılaşılan dönemler de yeni kavramları, yeni riskleri ve fırsatları beraberinde getiriyor. Önce 2008-2009 küresel finansal krizi, ardından bunun sonuçlarını tam atlatamadan yüzyılda bir görülen büyük bir salgın ve bunun getirdiği hem ekonomik hem sosyal hayata etkileri ağır oldu. Bu zor süreç de tam anlamıyla atlatamamışken ortaya çıkan Rusya-Ukrayna savaşı ve tedarik zincirlerinin önemi, Şubat ayında yaşadığımız deprem felaketleri, dünyadaki ticari kutuplaşmalar, iklim krizi,



**Dijital dönüşüm ve yeşil dönüşüm, isimleriyle müsemma olarak birer dönüştürücü temsil ettikleri için uzunca bir süre iş dünyası olarak hepimizin ana gündeminde olacak.Önümüzdeki dönemdeki bu iki süreçte uyum sağlarken daha hızlı kararlar alıp bunları uygulamaya koyan, çevik ama esnek bir ekonomik yapılanma da bu yol haritasında önemli bir avantaj olacak.**

yeşil dönüşüm ve tabii ki dijital dönüşüm...

Bu yaşanan olağanüstü değişimlerin hepsi, geleneksel olan her şeyi sorgulamamıza, bazı kavramlar üzerinde yeniden düşünmemize ve bazı kavramlarda ise, anlam kaymasına sebep olmasına vesile olan önemli gelişmeler.

### 'Dijital Ekonomi' kavramına yöneldik

Bu perspektif ile bakacak olursak dijitalleşmenin yanı sıra, artık gözümüzü "Dijital Ekonomi" kavramına çevirmiş durumdayız. Lojistik kavramı da değişime uğrayan kavramlardan biri. Eskiden sadece uzaklık ve yakınlık kavramlarıyla ifade edilen lojistik, bunlardan bağımsız olarak artık ulaşılabilirlik ile anılmaya



başlayan bir kavrama dönüştürülmüş durumda.

Globalleşme mi yoksa yerelleşme mi diye tartışırken, şimdi ise ikisinin karışımı olan globalleşmenin olduğu bir dünyayı konuşuyoruz. Serbest ticaretin önemini her fırsatta vurgulayan iş dünyası olarak, bunun yanı sıra güvenli ticareti yani friend-shoring, yakın ülkelere tedarik etmeyi öneren near-shoring gibi yeni tedarik kavramlarını da konuşmaya başladık.

Firmalarımız rekabet avantajı sağlamak için ölçek ekonomisi büyük olan yerlerle çalışırken artık kaynak çeşitliliğinin de önemini daha iyi kavramaya başladık. Son olarak, anlam değişimi yaşadığımız bir diğer önemli alan da Yeşil Dönüşüm. Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın gündemi

ortadayken, Rusya-Ukrayna savaşı sonrası bir anda nükleer enerjinin de çevreci bir enerji kaynağı olarak yeşil olarak sınıflandırıldığı bir dönem geçirdik. Çevre ve doğa duyarlılığımızla hayatımızdan çıkarmaya çalıştığımız kömür vb. fosil yakıtlar, enerji ihtiyacının karşılanması bakımından belki gözümüzde daha masum gelmeye başladı. Bu çok boyutlu süreç, enerji güvenliğinin ve enerji kaynaklarının çeşitlendirmenin de ne denli önemli olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi.

### Yol haritamızda neler var?

Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılına başlarken bu yaşadığımız gelişmeler, yeni kavramlar ve mevcut kavramlarda hızla değişen yeni yaklaşımlar işe iştenden



tüketime, sanayiden hizmetlere kadar ekonomik ve sosyal hayatı derinden etkileyecek. Önümüzdeki yüzyılın yol haritasını oluştururken bu gelişmelere mutlaka dikkat etmeliyiz. Ancak özellikle dijital dönüşüm ve yeşil dönüşüm, isimleriyle müsemma olarak birer dönüştürücü temsil ettikleri için uzunca bir süre iş dünyası olarak hepimizin ana gündeminde olacak.

Geleceğin ekonomi dünyasında üretim ve tüketim sadece birer ekonomik aktivite olarak algılanmayacak, aynı zamanda çevreye ve topluma sunulan katkı da bu sürecin en önemli unsuru olacak. Yatırımdan üretime, lojistiğe ve en son tüketime kadar her aşamada, çevre ve topluma sunulan değer ekonomik hayatta önemli rol oynayacak.

Bir diğer değişim alanı olan dijital dönüşüm ile kastedilen ise, geleneksel iş süreçlerinin sadece dijital ortama aktarılması olarak tariflenemeyecek. Esas dönüşüm, bu kriterleri de içeren ama sonunda yeni bir ekonomik değer yaratma ve yeni bir iş modeli ortaya koymaktır. Önümüzdeki dönemdeki bu iki süreçte uyum sağlarken daha hızlı kararlar alıp bunları uygulamaya koyan, çevik ama esnek bir ekonomik yapılanma da bu yol haritasında önemli bir avantaj olacak.

Küresel düzeyde bu dönüşümlere ilişkin kararlar alınırken bunları uzaktan seyreden ve bize etkisi ne olacak diye takip eden değil, bu kararların alınmasında aktif rol alarak süreçte yön vermek de iş dünyası olarak bizim temel önceliğimiz olacak.



## ELBİSTAN KONTEYNER KENTİ'NDE YAŞAM BAŞLADI

YENİ ŞAFAK

Tarih: 20.04.2023

GÜNLÜK

Sayfa: 8

GAZETE

Tiraj: 75528

ULUSAL

StxCm: 93,66



1/1



# Elbistan Konteyner Kenti'nde yaşam başladı

**K**ahramanmaraş'ta 6 Şubat'ta meydana gelen ikinci depremin merkez üssü Elbistan ilçesinde, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği'nce (MÜSİAD) başlatılan proje kapsamında, 450 konteynerin kurulumu tamamlanarak afetzedelere teslim edildi. İlçenin Pınarbaşı Mahallesi'ndeki 77 dönüm üzerinde, 2 bin konteynerin kurulumuyla 10 bin afetzedenin barınacağı yaşam alanı hazırlandı.

### CADIR KENTEN TAHLİYE

Oyun parkı, çamaşırhane, kütüphane, kreş, çocuk ve kadın atölyeleri, sosyal market, sağlık ocağı, psikososyal destek birimi ve mescidin de bulunduğu alanda kurulumu devam eden 1+1 konteynerler, eşyalı olarak depremedelere teslim ediliyor. Elbistan Belediye Başkanı Mehmet Gürbüz, konteynerlerin MÜSİAD ve **Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)**

koordinasyonunda gurbetçilerden toplanan bağışlarla satın alındığını söyledi. Gürbüz, çalışmalar tamamlandığında yeni yaşam alanında 10 bin kişinin barınmasının planlandığını ve 21 metrekareslik konteynerlerin AFAD standartlarına uygun olduğunu belirtti.

### 40 BİN KİŞİ GERİ GELECEK

Gürbüz, ilçe genelinde 3 bin 500 konteyner ev kurulmasının planlandığına işaret ederek, şu değerlendirmede bulundu: "Şehir dışına çıkan vatandaşları da arayarak şehre dönmek isteyenleri davet edip yerlerini hazırlıyoruz. Hazıranda okulların tatil olmasıyla beraber şehirden ayrılan 85 bin vatandaşımızın en az 40 bininin dönmesini bekliyoruz. Şu ana kadar 15 bin vatandaşımızdan dönüş aldık."

## Konteyneri apartmana değişmem

**▶** Konteyner kentte kalan Şaban Yeleğin, depremde 3 katlı aile apartmanlarının ağır hasar aldığını, bir süre çadırdaki yaşadıktan sonra konteynerlere yerleştiklerini söyledi. Konteynerdeki yaşamı apartmana

değişmeyeceğini vurgulayan Yeleğin, "Burada sallantı da olsa rahat bir şekilde uyuyoruz. Ama evde ufak bir sallantıda çok korkuyoruz. Allah herkesten razı olsun, hiçbir eksikliğimiz yok. Bir çöpüm dahi olmasın, ben şu an hayatımdan çok memnunuz" dedi.

