interpress
İSTANBUL TİCARET
HAFTALIK YEREL GAZETE
İSTANBUL
EKONOMİ
Yayın Tarihi : 11.04.2025
Sayfa : 7
Medya Tiraj : 65000
StxCm : 66,79

İstanbul Oda başkanları istişare toplantısında buluştu

MESUDE DEMİRHAN

İSTANBUL Odalar ve Borsa Yönetim Kurulları Müşterek Toplantısı, İstanbul Ticaret Odası'nın ev sahipliğinde yapıldı. Toplantıya, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı Erdal Bahçıvan, İstanbul Ticaret Borsası Başkanı Ali Kopuz ve İMEAK Deniz Ticaret Odası Başkanı Tamer Kıran katıldı.

Toplantıda; ABD'nin açıkladığı ilave gümrük tarifeleri, İstanbul'un marka değerinin artırılmasına yönelik ortak çalışmalar ve sektörel talepler ele alındı. Ortak akıl ve işbirliğiyle İstanbul'un ekonomik gücünün daha ileri taşınması için çalışmaların devam edeceği mesajı verildi.

Toplantıda; dünyada 50 yılda görülmeyecek olayların 1 ayda yaşandığına dikkat çekilerek, bu hızlı değişimin ekonomiye yansımaları değerlendirildi.

interpress
BLOOMBERG BUSINESSWEEK TÜRKİYE
HAFTALIK ULUSAL DERGİ
İSTANBUL
EKONOMİ
Yayın Tarihi : 11.04.2025
Sayfa : 16
Medya Tiraj : 15000
StxCm : 3273,62

Kapak

Türkiye'nin Tarife Avantajının Önündeki 4 Engel

1 "Tarife avantajı olsa bile Türkiye pahalı..."

2 "Türk şirketlerinin üretim ölçeği ABD piyasası için çok küçük..."

3 "Trump'ın öngörülemezliği, uzun vadeli yatırım stratejisi oluşturmanın önünde engel..."

4 Türkiye'de üretilen ürünlerin katma değer ve sofistikasyonu, tarife avantajını sağlayabilecek ürünlere kıyasla düşük..."

interpress
BLOOMBERG BUSINESSWEEK TÜRKİYE
HAFTALIK ULUSAL DERGİ
İSTANBUL
EKONOMİ
Yayın Tarihi : 11.04.2025
Sayfa : 17
Medya Tiraj : 15000
StxCm : 3273,62

Türk iş dünyası, tarifeler yürürlüğe girse dahi Türkiye'nin üretebileceği faydanın, rekabet dezavantajları ve ölçek sorunu nedeniyle düşük olacağı kanısında. Bloomberg Businessweek Türkiye, farklı sektörlerin temsilcilerine kendi sektörlerine dönük rekabet avantaj ve dezavantajlarını sordu... İşte yanıtları...

● Dilan Erdemir

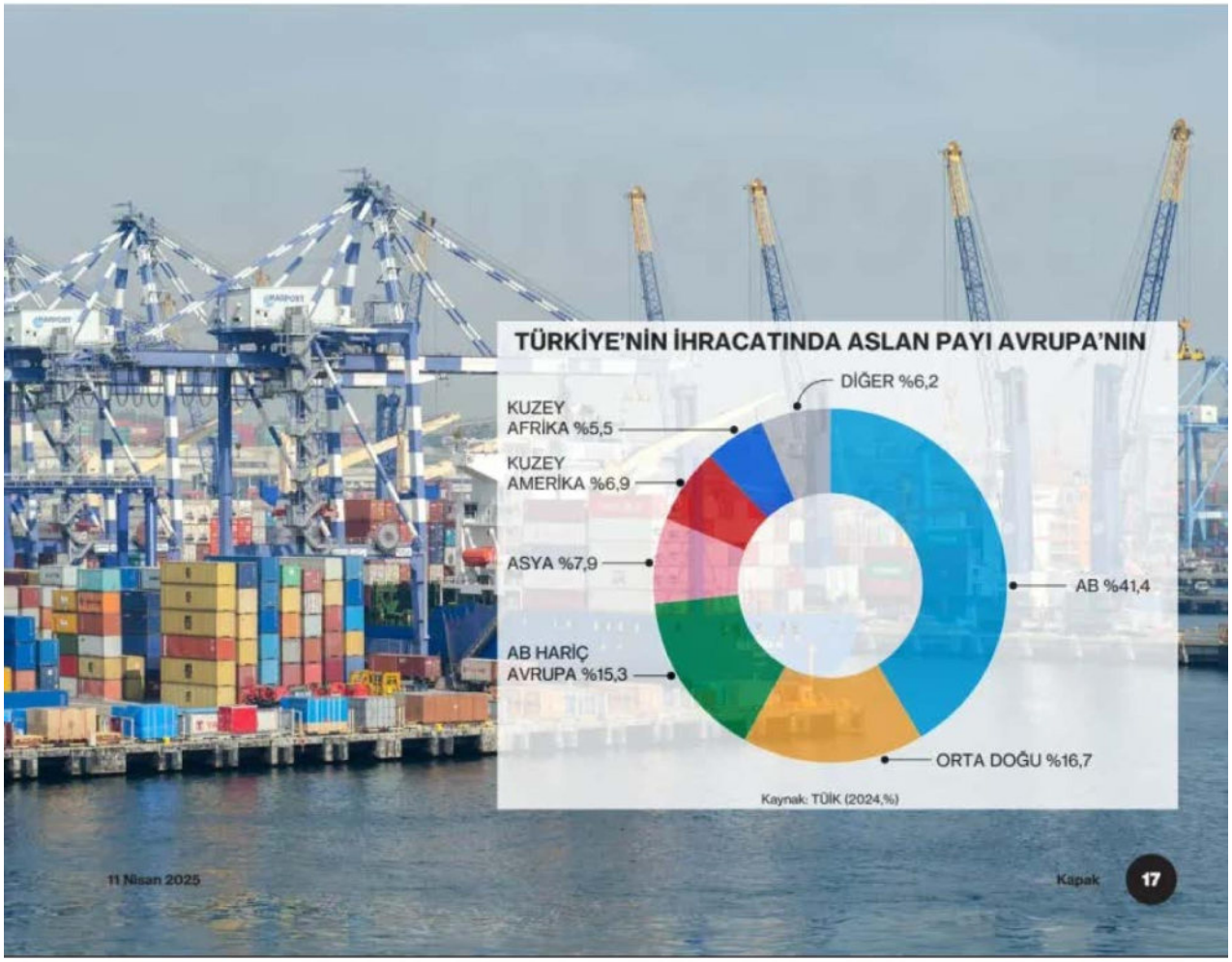
Trump'ın yeni tarifeleri, Türkiye için risk mi, fırsat mı?

Dünyadaki herhangi bir ülke, ticaret savaşının çıktığı bir ortamı küçük sıyrıklarla atlatabilir mi?

Yanıtı tüm dünyada aranan soru bu.

Gümrük tarifeleriyle küresel ticaret savaşının fitilini ateşleyen ABD Başkanı Trump'ın Türkiye'ye taban oran olan yüzde 10 ek gümrük vergi açıklaması ihracatçılar için ABD pazarında fırsat doğabileceğine yönelik beklenti yarattı. Sıkı finansal koşullardan dolayı zor bir dönemden geçen ihracat sektörü tarifelere yönelik umutlu olduğu kadar endişeli de. Krizin fırsata çevirilmesi için Trump'ın tutarsız politikalarının nereye varacağı ve içeride sektörel bazda detaylı analizlerle dersimize iyi çalışmamız kritik rol oynayacak...

Amerika'yı Yeniden Büyük Yap" sloganı ile yola çıkan ve başkan seçildikten sonra küresel piyasalarda yüksek volatilite yaratan ABD Başkanı Donald Trump, ticaret



savaşının fitilini ek gümrük vergileriyle ateşledi. "Kendilerine zarar veren ticaret duvarlarını" yıkacağını öne süren Trump, temel tarife oranı yüzde 10 olmak üzere birçok ticaret ortağına ek gümrük vergisi açıkladı. Özellike Çin'i hedef alan ABD Başkanı, tarife planlarını gözdağı olarak kullanırken, ara ara tansiyonu yükseltip, ara ara müzakere mesajları vererek, tarife oranlarını değiştriyor. Biz bu haberi yazarken son olarak Çin'e yönelik ek gümrük vergisini yüzde 125'e çıkaran (fentanil için uygulanan 20 puanlık ek tarifeyle yüzde 145 olarak uygulanacak) Trump yönetimi, misilleme yapmayan 75'ten fazla ülke için ek gümrük vergilerini askıya aldığını bildirdi.

Her ülke için ayrı tarife oranları açıklayan Trump'ın, Türkiye'ye yüzde 10 asgari gümrük vergisi açıklaması içeride ihracatçıları ABD pazarı için heyecanlandırdı. Özellikle tekstil, makine, kimya ve otomobil sektörü için fırsat oluşabileceğine yönelik umutlar yeşerirken , sektör temsilcileri stratejik bir çalışma yapmanın önemine dikkat çekiyor. Rakiplerine göre yüzde 50-60 pahalı olduğunu belirten tekstil sektörü temsilcileri, Çin'e uygulanacak yüksek tarifeye rağmen Türkiye'nin hala çok pahalı kalabileceğini belirtiyor. Makine sektörü ABD pazarında rekabet edebilecek firma sayısının az olduğunu ve Çin'in Avrupa'ya yönelmesiyle Türkiye'nin ana pazarı için riskin masada olduğunu ifade ediyor. Uzmanlara göre ihracatla ilgili temel problem Türkiye'nin maliyet yapısından kaynaklanıyor ve tarifelerin fırsat yaratıp yaratmayacağı sektörel analizler sonucunda ortaya çıkacak. Öte yandan ticaret savaşlarında tansiyonun artması ve resesyon senaryoları tüm ülkeler için bir risk olarak masada duruyor.

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek: Mukayeseli avantaj sağlayabilir

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, ABD'nin ilave gümrük tarifelerine ilişkin, "Zayıf küresel büyüme, ihracatımız üzerinde risk oluştururken ülkemizin düşük tarife oranı bazı sektörlerde mukayeseli avantaj sağlayabilecek" yorumunda bulundu. Şimşek dış ticaretteki kırılmaların Türkiye ekonomisine orta uzun vadede yansıması olacağını ancak benzer ülkelere göre 'görece daha az' olacağını dile getirerek "Türkiye'nin ihracata bağımlılığı benzer ülkere göre düşük. Milli gelirimizi üretirken ihracat bazlı değil, iç talep bazlı gitmişiz. Bize yansımaları başka ülkelere göre daha sınırlı olacak, çünkü bizde belirleyici olan iç pazardır" dedi.

Ticaret Bakanı Ömer Bolat: 'Kazan kazan' prensibi ile işbirliği artıracak

Ticaret Bakanı Ömer Bolat ise yüzde 10 ilave gümrük vergisinin kaldırılmaısna yönelik ABD ile müzakere etmek istediklerini belirterek, "Ülkemiz, önümüzdeki dönemde ABD'ye yönelik ticaret faaliyetlerini yoğunlaştıracak ve gümrük tarifelerinin ortaya çıkaracağı yeni ticaret düzeninde doğru okumaları yaparak, 'kazan kazan' prensibi içinde işbirliklerini artıracak. İlave gümrük vergileri getirilen her ülkenin ABD ile ikili bazda, ayrıca kendi piyasalarında ve ihracat pazarında ciddi karışıklıklar meydana gelebilecek. Bu doğrultuda Türkiye olarak, ABD'nin de dahil olduğu 'Uzak Ülkeler Stratejisi' gibi kapsamlı eylem planlarımızın yanı sıra tekstil, hazır giyim, makina gibi çeşitli sektörlere yönelik de hazırlıklarımızı hayata geçirmeye başlayacağız. Bunların hayata geçirilmesi sonucunda, Türkiye ve ABD arasındaki ticaretin daha da serbestleştirilmesi için de imkanlar ortaya çıkacaktır."

Erdal Bahçıvan
Yeni düzen hem fırsat hem risk barındırıyor

Trump yönetiminin tarifelerine ilişkin Bloomberg Businessweek Türkiye'ye değerlendirmelerde bulunan İstanbul Sanayi Odası Başkanı Erdal Bahçıvan, 'Dersimize

iyi çalışırsak yeni tarifeler Türkiye'ye yeni fırsatlar sunuyor' dedi. Ancak Bahçıvan, sektörel bazda stratejik bir çalışma yapılması gerektiğine dikkat çekerek, yeni sürecin Türkiye ekonomisi açısından riskleri de beraberinde getirebileceği konuusnda uyardı.

Bahçıvan, "ABD Başkanı Trump'ın ülkelere yönelik yeni vergi tarifeleri, bir süredir konuşulan küreselleşmenin ana itici güç olduğu bir dünyadan, korumacılık ve ticaret savaşlarının öne çıktığı bir dünyaya geldiğimizin en açık göstergesi olarak okunmalıdır. Bu süreç öngörül emez, hızlı ve oldukça sarsıcı bir şekilde ilerlerken, ülkemizi de çok yakından ilgilendiriyor. Bu nedenle bu yeni gelişmelere son derece stratejik bir bakış açısıyla bakmalıyız. Özellikle dünyadaki bütün rekabet ezberlerini bozan yeni tarifeler çerçevesinde oluşacak yeni rekabet koşullarına, dersimize çok iyi çalışarak hazırlanmalıyız. Çünkü ezber bilgi, kalıplaşmış bakış açılarıyla kavranamayacak boyutlarda bir tablo var karşımızda. ABD'nin yeni gümrük tarifelerine baktığımızda, özellikle endüstri ülkeleri içinde Türkiye'ye görece daha pozitif bir yaklaşım içinde olunduğunu görüyoruz. Çin'den Japonya'ya, AB'den Güney Kore'ye kadar ortalama yüzde 25'leri bulan vergilere karşılık, ülkemize yönelik yüzde 10'luk vergi, ülkemizin hem yatırımda ve hem de dış ticaretteki rekabet koşullarını iyileştirecektir. Bu çerçevede önümüzdeki dönemin, ekonomimize ve sanayimize nokta hedefli fırsatlar elde edeceğimiz imkanlar doğurmakla birlikte,

interpress
BLOOMBERG BUSINESSWEEK TÜRKİYE
HAFTALIK ULUSAL DERGİ
İSTANBUL
EKONOMİ
Yayın Tarihi : 11.04.2025
Sayfa : 19
Medya Tiraj : 15000
StxCm : 3273,62

yeni sürecin ekonomimiz açısından bazı riskleri de beraberinde getirebileceğini düşünüyorum. Bu nedenle ülkemizin her sektörümüz için özel bir hazırlık içinde olmasında yarar var. Sektörel fırsatları ortaya koyabileceğimiz bir stratejik çalışmayla ilerlemeliyiz. Ayrıca rekabet dersimizi de çok iyi çalışarak bu tarihi fırsatı akıllı hamlelerle çok iyi değerlendirmemiz gereken bir döneme giriyoruz. Ama çalışmamız lazım" değerlendirmesinde bulundu.

Mustafa Gültepe
Fırsatları yakalayabilmemiz için yapmamız gereken ödevler var

Bloomberg HT yayınına katılan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Mustafa Gültepe, tarifeler sonrası yaptıkları araştırmada sektörel bazda farklılıklar olmakla birlikte tarifelerden dolayı Türkiye'nin yüzde 25'e yakın bir avantaj sağlayabileceğini; ancak bu oranın da yeterli olmadığını aktardı. Gültepe, "Türkiye'nin önünde büyük bir fırsat var ama bu fırsatı değerlendirmek için Türkiye'nin yapması gereken ödevler var. Bu ödevlerin başında ise Türkiye'nin rekabetçiliği geliyor. Şu an rekabetçi değiliz. Maliyetlerle kur arasındaki korelasyon koptu, o korelasyon tekrar düzeltilmeli. Hükümetimizle oturup, ekonomi politikalarını gözden geçirip ABD'ye ihracatın nasıl artırılacağını konuşmamız gerekiyor. Son 1,5-2 yıldır dolar bazında yüzde 50-60 pahalıyız. Bu ortamda mevcudu korumak büyük bir başarı. Maliyet konusunda destek çıkarsa güçsüz olan sektörlerimiz büyür. Kimya, otomotiv, hazır giyim, tekstil, mobilya sektörünü çok rahat 2-3 katına çıkarma potansiyelimiz var ama rekabetçilikle ilgili çalışma yapılması gerekiyor. Yoksa sadece tarifelerle ihracatımız minimum artar, ABD ile 100 milyar dolarlık hedefimizi yakalama şansımız olmaz. Maliye politikalarımızın üreticiyi, ihracatçıyı destekleyici noktada olması gerekiyor. Rekabetçiliğimizi geri almamız gerekiyor" dedi.

Adnan Dalgakıran
Avantaj ararken, AB pazarını Çin'e kaptırma riski var

Makina İmalat Sanayi Federasyonu (MAKFED) Başkanı Adnan Dalgakıran, Trump'ın tarifelerinden Türkiye'nin avantaj sağlayabileceğini ancak firmaların küçük bir kısmının ABD pazarında rekabet edebilir seviyede olduğunu ifade ederek, "Makine sektöründe Türkiye'deki firmaların yüzde 1'i ABD ile rekabet edebilir durumda" dedi.

Dalgakıran, "Türkiye için yüzde 10 gümrük vergisi diğer ülkelere göre daha düşük kaldığı için ABD'nin ithal ettiği makinelerde Türkiye bir avantaj elde ediyor. Ancak esas olan ABD gibi bir pazarda iş yapabilme kabiliyeti ve rekabetçilik gibi unsurlara sahip olup olmamak. ABD ile ticaretimizin hedeflenen 100 milyar dolara ulaşabilmesi ve o pazarda rekabetçi olabilmemiz için firmalarımızın ABD'de rekabet etmeye hazır olması, oranın standartlarını bilmesi ve yüksek ölçekte üretim yapabilmesi gerekiyor. Uzak Doğu'nun ABD'ye ithal edemediği ürünleri diğer rekabetçi olan pazarlara yöneltmesiyle bizim için daha sıkıntılı bir durum oluşabilir. Çin, ABD'ye ihraç edemediği ürünleri Avrupa'ya ve diğer ülkelere doğru hızlandırırsa ABD'de avantaj kazanır, Avrupa'da ve diğer ülkelerde dezavantajlı duruma düşebiliriz" değerlendirmesinde bulundu.

'Finansal sistemin stabil olması gerekiyor'

MAKFED Başkanı Dalgakıran, sanayi şirketlerinin kısa sürede pozisyon alıp şekil değiştiremeyeceğinin altını çizerek, ABD şirketlerine hazır olan firmaların bu süreçten kazançlı çıkacağını söyledi. Dalgakıran, "Türk şirketlerinin ölçek ekonomisinde üretim yapabilir şirketler olması lazım. Normal şartlarda da rekabetçi olması gerekiyor. Türkiye'nin finansal sisteminin, dünyada rakiplerinin bulunduğu ülkelerdeki finansal sistemlerle rekabet edebilmesi gerekir. Yüzde 50 faizle kim nasıl yatırım yapıp rekabet edecek? Önce bu finansal sistemin stabil olması, insan kaynağının niteliğinin yukarı gitmesi, beyin göçünün durdurulması, yatırım ikliminin uygun olması gerekir ki dünyada böyle fırsatlar çıktığı zaman bunu değerlendirebilme gücüne sahip olalım. Aksi takdirde buna hazır olan buna göre konumlanmış münferit bazı şirketlerin başarısını izleriz, bu da ülkenin ekonomik yükünü ve yönünü istediğimiz yere çekmez" ifadelerini kullandı.

Şeref Fayat
Rakiplerimiz yüksek vergiye tabi olsa bile çok pahalıyız

TOBB Konfeksiyon ve Hazır Giyim Sanayi Meclis Başkanı Şeref Fayat ise tarifeler ilk açıklandığında Türkiye için bir fırsat

doğduğunu düşündüğünü ancak Trump'ın tarifeleri bir pazarlık aracı olarak kullanabildiğini, bu yüzden net bir tablo çizmenin şu an için erken olduğunu söyledi. Fayat'a göre Türkiye hala çok pahalı olduğu için rakip ülkelerin ekstra vergi ödemesi bile Türkiye'yi bu pahalılıktan kurtarmıyor.

"Hazır giyimde özellikle Kamboçya ve Vietnam'ın ekstra vergiye tabi olduğunu öğrendik ancak pazarlıklar konuşulmaya başlıyor. Açıklanan tarifelerde çok fazla değişiklikler olabilir gibi duruyor. Henüz bize artı veya eksi katkısı olur yorumu yapmamız için erken. Genel olarak baktığımızda ise ABD'nin Çin özelinde yoğunlaşması bizim için avantajı olur fakat o kadar pahalıyız ki ekstra vergilere rağmen bizi tercih etmeleri için çok bir sebep yok. O kadar pahalıyız ki gümrük tarifeleri bile Türkiye'nin ihracatını artırır demekten uzağız. Rakiplerimizden yüzde 50-60 daha pahalıyız ki hazır giyimde rakiplerimiz yüzde 20 daha fazla gümrük vergisi verse bile biz hala pahalıyız"

'En az 5 milyar dolarlık ihracat kapasitemiz boş duruyor'

Hazır giyim sektörünün tekrardan ayağı kalkması için sektörün taleplerinin hükümet tarafından karşılanması gerektiğinin altını çizen Şeref Fayat,"Enflasyonun yüksek kalmaya devam etmesi ve baskılanan kur ile masraflarımızın artması gelirimizi sabit bırakıyor. Bu da dolar bazında ihracat yapmaya heveslenen bir ülke için çok da cazip değil. Dolayısıyla tarifeler ve ekonomi yönetiminin atacağı adımların netleşmesi gerekiyor. Hazır giyim ihracatını en az 5 milyar dolar artıracak kapasitemiz boş duruyor şu anda. 23 milyar dolarları aşan ihracatımız 17-18 milyarlar dolarlara geriledi. ABD'de büyük bir pazar var, Avrupa'nın alımının tek başına yapıyor. Enflasyon oranında develüasyona ihtiyacımız var aksi takdirde pahalı kalmaya devam edeceğiz. Gerekli desteklerle vergi avantajı birleşirse Türkiye olarak avantaj sağlarız" ifadelerine yer verdi.

Adil Pelister
Kimya sektörü rekabetçi hale gelebilir

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Başkanı Adil Pelister, Çin'e uygulanan yüksek tarifenin kimya sektörüne ABD pazarında rekabet avantajı sağlayabileceğini belirterek yüksek teknolojili ve katma değerli ürenlere yönelmenin öneminden bahsetti. Pelister, "Trump'ın tarifeleriyle Türk kimya sektörü ABD pazarında daha rekabetçi hale gelebilir. Orta ve uzun vadede doların değerinin aşağıya düşmesi yanı sıra euronun yukarı çıkması beklenebilir. Bu durum bizim en çok kimya ihracatı yaptığımız AB ile ticaretimizde parite farkından dolayı olumlu etki yaratabilir. AB ile Gümrük Birliği'nin Kapaklenmesi ve vize serbestisinin sağlanması ayrıca yeni Serbest Ticaret Anlaşmaları yapılması mümkün olursa sektörümüz ve ülkemiz açısından olumlu olacaktır. Ayrıca ülkemizin yüzde 10'luk genel tarife kapsamında yer alması dolayısıyla dünyanın genel tedarikçisi konumundaki Çin'e göre Amerika Birleşik Devletleri'ne mal ihraç eden ülkeler arasında daha avantajlı hale gelebiliriz. Çin'e uygulanan yüksek vergi tarifesi sebebiyle Amerikan firmaları alternatif tedarik pazarı olarak ülkemize yönelebilirler. Bunun için rekabetçiliğimizin artması gerekiyor. Burada tabii ki yüksek teknolojili ve katma değerli ürün üretmek bu rekabetçilik için çok önemli. Fiyat rekabeti konusunda daha avantajlı hale gelebiliriz fakat esas Amerika'ya olan ihracatın artması ve değerlenmesi daha rekabetçi ürünler ile daha yüksek teknolojili ve katma değerli ürünler üretebilmekten geçiyor. Türkiye bu ürünlere olan yatırım iştahını eğer fazlalaştırırsa bizim ABD ile olan ticaret hacmimiz muhakkak daha da genişleyecektir" yorumunu yaptı.

Cengiz Eroldu:
Otomotiv fiyatlarında artışlar beklenebilir

Otomotiv tarifelerinin fiyatları yukarı çekeceğine dikkat çeken Otomotiv Sanayii Derneği Başkanı Cengiz Eroldu, "Türkiye'ye az seviyede ilave gümrük vergisi uygulanacak olması, daha yüksek seviyede uygulanacak ülkelere nazaran ABD'ye ihracatta bir rekabet avantajı sağlayacaktır. Bu oranlar otomotiv üretiminde kullanılan bazı parçalar için geçerli olacak olup, bir kısım tedarik sanayi açısından göreceli bir avantaj oluşması beklenebilir. Motorlu kara taşıtları ve ana komponentler için tüm ülkelere getirilen yüzde 25 ilave gümrük vergisi ABD'ye ihracatta ülkeler arası rekabetçilikte bir değişim yaratmayacaktır. Ancak ithal üretim girdilerinde ve ithal araçlarda oluşacak maliyet artışı ABD'de araç fiyatlarında artışa, talep daralmasına ve karlılıklarda azalmaya sebebiyet verecektir. İlerleyen dönemde diğer ülkelerin ABD'ye yönelik alması olası tedbirler sebebiyle otomotiv ürünlerinin fiyatlarında artış olması beklenebilir. Uzun vadede ise ABD'de yatırım kararlarını destekleyici etki yaratılması söz konusu olabilecektir. Alınan kararlar ile oluşturulan koruma duvarları ABD otomotiv sanayinin rekabetçiliğini ve ihracatını olumsuz yönde de

etkileyecektir" değerlendirmesinde bulundu.

"Basit bir 'avantaj hikâyesi' yaratmak yeterli olmayacak"

KPMG Türkiye Gümrük ve Dış Ticaret Hizmetleri Şirket Ortağı Zahide Demir küresel ticaret savaşına yönelik yaptığı değerlendirmelerde, diğer ülkelere oranla Türkiye'ye ek tarifenin daha düşük olmasının iyi bir gelişme olarak yorumlanabileceğini ancak basit bir 'avantaj hikâyesi' yaratmanın yeterli olmayacağını dile getirerek, "Türkiye yüzde 10'luk baz vergi alınan ülkeler grubunda yer alıyor. Diğer ülke oranlarına bakılınca yüzde 10'luk oranın görece bir iyi hal olarak yorumlandığını söylemek mümkün. Ancak oranın düşüklüğü tek başına bir değer ifade etmeyecek. Hangi sektörlerin bu karardan ne şekilde etkileneceği, küresel tedarik zincirindeki diğer ortakların verileri de dikkate alınarak sektör bazında çalışmayı gerektiriyor. Örneğin tekstil sektöründe Uzak Doğu ülkelerindeki vergi yükleri dikkate alındığında bir avantaj yaratması beklentisi daha yoğun. Yine de AB'ye uygulanan yüzde 20'lik oran ile karşılaştırarak basit bir 'avantaj hikâyesi' yaratmak yeterli olmayacak. Yalnızca AB'ye ihracat yapan şirketler dahi mevcut pazarın daralması ihtimalini de göz önüne almak durumunda kalabilir. Kısacası üretim merkezlerindeki olası kaymalar, tedarik zincirine yeni halkaların eklenmesi ve eksilmesi gibi pek çok unsur aynı anda değerlendirilmeli" dedi.

Şirketler nasıl bir yol izlemeli?

Yeni dönemde gümrük ve dış ticaret uzmanlarının ev ödevlerinin artacağını da söyleyen Demir, şirketlere şu tavsiyelerde bulundu: "Şirketlerin sektör ve rakip analizlerini gözden geçirmesi gerekiyor. Yatırım planlamalarını dış ticaretteki son gelişmelere göre revize etmeleri ve süreci çok yakın takip etmeleri en dikkat edilmesi gereken konuların başında geliyor. Küresel tedarik zincirindeki kırılma veya dönüşüm hızı da bu anlamda bir takibi zorunlu kılıyor. Mevcut üretim süreçlerini menşe esaslı bir bakış açısı ile incelemek faydalı olacak. Bu tür bir analizin pazarda oluşabilecek herhangi bir boşluğu dolduracak bir strateji geliştirilmesine katkı vereceğini öngörmekteyiz. İhracat pazarlarındaki olası daralmalara karşı alternatif rota araştırmaları yapmak, olası riskleri yönetmeye katkı sağlayacak. KPMG gümrük ve ticaret ekibi olarak süreci yakından takip etmeye ve iş ortaklarımıza yardımcı olmaya devam edeceğiz."

TÜRKİYE'NİN İHRACATININ SEKTÖREL DAĞILIMI

KAYNAK: TİM, MİLYAR DOLAR, 2024

Gizem Öztok Altısaç: Globalde resesyon olacaksa hiçbir ülke bundan fayda sağlamaz

TÜSİAD Başekonomisti Gizem Öztok Altınsaç da Bloomberg HT yayınında Türkiye'de ihracatla ilgili problemin maliyet yapısından kaynaklandığını, tarifelerin Türkiye için fırsat yaratıp yaratmayacağını sektör sektör analiz ederek detaylı analiz etmek gerektiğini söyledi. Altınsaç, "Her türlü krizi fırsata çevirme ihtimali var fakat bunu detaylı yapılandırılmış programlarla ilerletmeniz gerekiyor. Daha ABD'nin tam olarak ne yapacağı, Çin nasıl misilleme yapacağı ve bu işin nasıl sonlanacağı belli değil.

Çin zaten geleneksel tekstilden çıkıp bunu Vietnam'a kaydırıyor ve kendisi endüstriyel tekstile geçiyor. Vietnam AB ile ikili dış ticaret yapmış bir ekonomi. Türkiye üye olmaya aday bir ülke olduğu için avantaj sağlayamıyor ama Vietnam ikili anlaşma yaparak AB ile ticaretinde avantaj sağlayabiliyor. Bu tekstil sektörüyle ilgili bir durum. Bu tarz her sektörle ilgili çok fazla detay var. O yüzden Türkiye bundan toplamda fayda sağlar mı sağlamaz mı detaylı analiz gerektiren bir durum. Resmin toplamına baktığımızda globalde resesyon olacaksa hiçbir ülke bundan fayda sağlamaz" ifadelerine yer verdi.

interpress
LONCA
4 AYLIK YEREL DERGİ
KONYA
SANAYİ
Yayın Tarihi : 1.04.2025
Sayfa : 11
Medya Tiraj : 4000
StxCm : 545,6

İrfan Özhamaratlı: "Küresel gelişmelerin ihracatımız için yaratacağı fırsatları iyi değerlendirmeliyiz"

"İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İrfan Özhamaratlı, küresel dengelerdeki değişimin sıklığının neredeyse saatlere kadar indirgendiğini, böylesi karmaşık bir ortamda Türk sanayisi için hangi risk ve fırsatların ortaya çıkacağının giderek daha acil bir soru haline geldiğini belirterek "Yaşanan son gelişmeler çerçevesinde özellikle ABD'nin ithalat vergilerine ilişkin adımlarının ve bunların ülkemize getireceği risk ve fırsatların yakından izlenmesi ve değerlendirilmesi gerektiği kanısındayız" dedi."

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meclisi'nin mart ayı olağan toplantısı "Ekonomik Büyüme ve İhracat Verileri Çerçevesinde Sanayimizin Rekabet Gücüne İlişkin Değerlendirmeler" ana gündemi ile Odakule Fazıl Zobu Meclis Salonu'nda gerçekleştirildi. Toplantının açılış konuşmasını yapan İSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İrfan Özhamaratlı, gündeme yönelik değerlendirmelerini paylaştı.

Özhamaratlı, küresel dengelerdeki değişimin sıklığının neredeyse saatlere kadar indirgendiğini, böylesi karmaşık bir ortamda Türk sanayisi için hangi risk ve fırsatların ortaya çıkacağının giderek daha acil bir soru haline geldiğini belirterek "Yaşanan son gelişmeler çerçevesinde özellikle ABD'nin ithalat vergilerine ilişkin adımlarının ve bunların ülkemize getireceği risk ve fırsatların yakından izlenmesi gerektiği kanısındayız. Risklere örnek vermek gerekirse; yükselen vergiler nedeniyle ABD pazarına giremeyen Çin ürünleri, muhtemelen güçlü olduğumuz ihracat pazarlarına daha düşük fiyatlardan satılmaya çalışılacak. Biz de Çin'den ithalatı pandemi sonrasında 20 milyar dolardan 40-45 milyar dolara yükselen bir ülke olarak kırılgan bir konumdayız. Dolayısıyla bizim de bu risk karşısında ne tür adımlar atabileceğimizi etraflıca düşünmemiz gerektiği çok açık. Diğer taraftan, bizlerin sanayiciler olarak doğal refleksimiz, koşullar ne olursa olsun, güçlü yanlarımıza ve fırsatlara odaklanmaktır. Örneğin ABD'nin AB'ye uygulayacağı olası ilave vergilerden ülkemizin muaf olmasının, gelecek için ne tür fırsatlar yaratabileceği üzerine hep birlikte akıl yürütmemiz gerekiyor.

Ayrıca ABD'nin vergi uyguladığı ülkelerin ABD'deki pazarından Türkiye'nin pay alma imkanı da sektör ve ürün bazlı olarak dikkatli bir şekilde değerlendirilmelidir diye düşünüyoruz" dedi.

Dikkatimizi sanayide dönüşüm ajandasına çevirmeliyiz

Yakın gelecekte ülke ihracatını ve rekabet gücünü doğrudan etkileyen unsurlar içerisinde yer alan küresel talep koşulları, enerji fiyatları, yeni gümrük vergileri gibi birçok parametrenin Türkiye'nin kontrolünün dışında olduğunu hatırlatan Özhamaratlı, "Biz öncelikle kendi yapabileceklerimize odaklanmalıyız. Görüyoruz ki, üretimde katma değer, inovasyon, tasarım ve markalaşma gibi rekabet unsurlarına gereken önemi vermediğimiz zaman, sadece dış pazarlarda zorlanmakla kalmıyoruz. İç pazarda da Çin'in, Doğu Asya'nın, Doğu Avrupa'nın giderek artan rekabet baskısıyla karşılaşıyoruz. Önümüzdeki dönemde istesek de istemesek de sanayi üretiminde yapısal dönüşümü konuşmak ve buraya gereken kaynağı ayırmak için çabalamak zorundayız. Dolayısıyla makroekonomik istikrarı yeniden tesis etme yolunda ilerlerken, dikkatlerimizi sanayide dönüşüm ajandasına doğru çevirmemiz de giderek daha acil hale geliyor" şeklinde konuştu.

Cumhurbaşkanlığına sunulan rapordan öneriler paylaştı

Özhamaratlı, konuşmasında geçen hafta Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığına rapor sunduklarını belirterek önerilerini şöyle sıraladı:

"Reeskont kredilerindeki günlük limit artışlarını, çok kıymetli buluyoruz. İhracatçılarımız için hayati önemi olan bu kredilerde halen bankalarla yaşanan limit ve teminat sorunları devam ediyor. Reeskont kredilerinin doğrudan Eximbank üzerinden kullandırılması ve teminat mektubu dışında "İhracatı Geliştirme Fonu" modelinin daha da güçlendirilmesini gerektiğini düşünüyoruz.

Merkez Bankamızın yabancı para cinsi reeskont kredisi kanalını yeniden açmış olması da bir diğer olumlu gelişme. Ancak burada da İGE kefaleti şartı, firma başına 1,5 milyon dolar limit ve yüzde 2'lik döviz dönüşüm desteğinden yararlanan firmaların kapsam dışı kalması gibi unsurların gözden geçirilmesini bekliyoruz.

Ek olarak, reeskont kredilerinde döviz alımıyla ilgili kısıtların kaldırılması ve halen yüzde 25 olan döviz bozdurma zorunluluğunun da fazla gecikmeden hayatımızdan çıkarılması gerekiyor."