



DIŞ TİCARET
ZİRVESİ

1. DIŞ TİCARET ZİRVESİ KONUŞMALAR

“Uluslararası Ticarete 100 Yılın Mirası ve
Sürdürülebilir Gelecek Vizyonu”

Editörler:

Nebile Korucu Gümüőğlu
Şerif Yüksel
Nurten Çalışkan Çetin

18-19 Ekim
18th-9th October
İstanbul, Türkiye, 2023



T.C.
İSTANBUL
KÜLTÜR
ÜNİVERSİTESİ

DIŞ TİCARETE YÖN VERENLER DERNEĞİ

2019
DIŞYÖNDER



T.C.
İSTANBUL
KÜLTÜR
ÜNİVERSİTESİ

Ana Sponsor



Oturum Sponsoru



BilgeAdamTeknoloji

İletişim Sponsorları



EKOTÜRK
TÜRKİYE'NİN EKONOMİ TELEVİZYONU

Yaka Kartı Sponsoru

MENTOR

1. DIŞ TİCARET ZİRVESİ KONUŞMALAR “Uluslararası Ticarete 100 Yılın Mirası ve Sürdürülebilir Gelecek Vizyonu”

“Bu çalışma Türkiye Cumhuriyeti’nin 100. Yılına Armağanımızdır.”

1st FOREIGN TRADE SUMMIT SPEECHES “The Legacy of 100 Years in International Trade and a Vision for a Sustainable Future”

“This work is our gift to the 100th Anniversary of the Republic of Türkiye.”

**1.DIŞ TİCARET ZİRVESİ KATILIMCILARININ, AÇILIŞ VE OTURUMLARDA YAPTIKLARI
KONUŞMALARIN TRANSKRİPSİYONUDUR.**

EDİTÖRLER

Nebile Korucu Gümüşoğlu

Şerif Yüksel

Nurten Çalışkan Çetin

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202



1. DIŞ TİCARET ZİRVESİ KONUŞMALAR “Uluslararası Ticarete 100 Yılın Mirası ve Sürdürülebilir Gelecek Vizyonu”

1st FOREIGN TRADE SUMMIT SPEECHES “The Legacy of 100 Years in International Trade and a Vision for a Sustainable Future”

1.DIŞ TİCARET ZİRVESİ KATILIMCILARININ, AÇILIŞ VE OTURUMLARDA YAPTIKLARI
KONUŞMALARIN TRANSKRİPSİYONUDUR.

18-19 Ekim

18th-19th October

Istanbul, Türkiye, 2023

<https://ut.iku.edu.tr/tr/dis-ticaret-zirvesi>

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

1.DIŞ TİCARET ZİRVESİ

(1st FOREIGN TRADE SUMMIT)

Nebile Korucu Gümüšoğlu

Şerif Yüksel

Nurten Çalışkan Çetin

© İstanbul Kültür Üniversitesi, 2024

1.Dış Ticaret Zirvesi 18-19 Ekim 2023 (E-KİTAP)

1st Foreign Trade Summit 18th-19th October 2023 (E-BOOK)

İstanbul Kültür Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü ve DIŞYÖNDER (Dış Ticarete Yön Verenler Derneği) ortaklığında düzenlenmiştir.

Co-organized by Department of International Trade and Finance, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Istanbul Kultur University and DIŞYÖNDER (Dış Ticarete Yön Verenler Derneği)

Editörler: Prof. Dr. Nebile Korucu-Gümüšoğlu, Dr. Öğr. Üyesi Şerif Yüksel, Araş. Gör. Nurten Çalışkan Çetin,

Editors: Prof. Nebile Korucu-Gümüšoğlu, Assistant Prof. Şerif Yüksel, Research Assist. Nurten Çalışkan Çetin

E-ISBN: 978-625-8180-58-9

Katalog Bilgisi:

1.Dış ticaret zirvesi konuşmalar “Uluslararası ticarete 100 yılın mirası ve sürdürülebilir gelecek vizyonu” /ed., Nebile Korucu Gümüšoğlu, Şerif Yüksel, Nurten Çalışkan Çetin – İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi, 2025. s. ; cm. (İstanbul Kültür Üniversitesi Yayın No;341)

978-625-8180-58-9

I.Dış Ticaret II. Uluslararası Ticaret

1. DIŞ TİCARET ZİRVESİ “Uluslararası Ticarete 100 Yılın Mirası ve Sürdürülebilir Gelecek Vizyonu”

Açılış Yazıları

- Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüsoğlu
- Dr. Hakan Çınar

Panel Açılış Konuşmaları

- Rektör – Prof. Dr. Fadime Üney Yükseksektepe
- Mütevelli Heyeti Başkanı Dr. Bahar Akingüç Günver
- İİBF Dekanı Prof. Dr. Müge Çetiner
- UTC Bölüm Başkanı Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüsoğlu
- DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Nurdan İzgördü
- TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç
- Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak

Zirve Ana Sponsoru DHL Açılış Konuşması

- DHL Global Forwarding – Orta Doğu ve Afrika Başkan Yardımcısı Sn. Burak Ertuna

Birinci Oturum- Küresel Ticaret ve Dünya

Moderatör: Dr. Hakan Çınar

Konuşmacılar: Mehmet Ali Kılıçkaya

Taner Yavuz

Özge Bulut Maraşlı

İkinci Oturum – Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi

Moderatör: Dr. Öğr. Üyesi Ayşegül Ketenci

Konuşmacılar: Turhan Özen

Cahit Tosyalı

Berna Akyıldız

Üçüncü Oturum – Dış Ticarete Yüksek Topuklular

Moderatör: Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüsoğlu

Konuşmacılar: Füsün Saykı

Emine Erdem

Melisa Tokgöz Mutlu

Tülin Yazıcı

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

Dördüncü Oturum – İhracata Yön Verenler (Sürdürülebilirlik)

Moderatör: Burcu Kösem

Konuşmacılar: Erkan Zandar

Metin Okur

Senur Biçer

Ödül Töreni

EN'ler

En Sürdürülebilir Şirket : Arçelik A.Ş.

En Çevreci Şirket : Garanti BBVA

En e-İhracatçı Şirket : Sefa-Merve

En Yeşil Şirket : Ekol Lojistik

En Genç Girişimci : Pueril Store

MAL İhracatı Kategorisi

2022 Yılında En fazla Mal İhracatı Yapan Birinci Şirket : Ford Otomotiv

2022 Yılında En fazla Mal İhracatı Yapan İkinci Şirket : TÜPRAŞ

2022 Yılında En fazla Mal İhracatı Yapan Üçüncü Şirket : SOCAR

HİZMET İhracatı Kategorisi

2022 Yılında En fazla Hizmet İhracatı Yapan Birinci Şirket : THY

2022 Yılında En fazla Hizmet İhracatı Yapan İkinci Şirket : Pegasus Hava Yolları

2022 Yılında En fazla Hizmet İhracatı Yapan Üçüncü Şirket: SunExpress

Zirve Fotoğrafları

AÇILIŞ YAZILARI

Ülkeler için cari dengenin sağlanmasında dış ticaret hacminin ve dengesinin rolü son derece önemlidir. Dış ticaret dengesi cari dengenin sağlanmasında en önemli etkidir. İşte bu sebeple dış ticaretten bahsederken; yalnızca ihracatı ele almak ve tartışmak yeterli olmayıp, konuyu bütünsel olarak ele almak, her yönü ile irdelemek ve analiz etmek son derece önem taşımaktadır.

Bu tema ile yola çıkarak, Türkiye’de bir ilki, dış ticareti bütünsel olarak ele alarak tüm paydaşlara yer vereceğimiz bir zirveyi hayata geçirmek için DIŞYÖNDER olarak kolları sıvadık. Bunu yaparken de konuları detaylandırarak işlemek, çıktılar elde etmek, bunları rapor haline getirebilmek, kısaca akademik bir boyut kazandırmak da gerektiğinin bilinciyle Türkiye’nin önde üniversitelerinden olan İstanbul Kültür Üniversitesi ile yola birlikte çıkma kararı verdik. Aslında fikri oluşturduğumuz ilk günden beri İstanbul Kültür Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Finans Bölümü ile projenin temellerini atarak hareket ettik ve ne denli doğru bir iş yaptığımızı da zirvenin meyvelerini aldıktan sonra fark ettik.

Zirve, pek çok yönü ile hafızalara kazındı. Evvela Ticaret Bakanlığı’nın en üst düzeyde zirveye iştirak etmesi, Türkiye’de ilk kez ithalatın da cesur bir şekilde konuşulup tartışılabileceği bir zirve olması, masanın her sandalyesinden temsilcinin yer alması, iş dünyasından önemli temsilcilerin deneyimlerini paylaşmaları, STK ve basın temsilcilerinin de konuşmacı olarak yer alması, zirve öncesi basın toplantısı ile zirve hakkında bilgi paylaşımında bulunulması, en başarılı ve en inovatif-çevreci-dijital firmalarına ayrı ayrı ödül verilmesi, öğrencilerin ve iş dünyasının aynı anda salonu hınca hınç doldurması ve müzik dinletisi ile zirve gerçek manada fark yaratan bir zirve oldu. Bu yüzden de eminim pek çok kişi tarafından 2.Dış Ticaret Zirvesi merakla beklenmeye başlandı.

Bir ülkenin GSYH’sinin büyüklüğünün yanı sıra dünya ekonomisinden aldığı pay önemli bir göstergedir. 1980-2021 arası Türkiye’nin GSYH’si yüzde 735 artarken dünya ekonomisi yüzde 757 büyüdü. Dünya toplam gayri safi hasılasında ise ülkeler arası ticaretin oranı %50’lerin üzerine çıkmış durumda. Ülkemiz için de duruma göz attığımızda oran yaklaşık olarak aynı seviyelerde. Bu da gösteriyor ki dış ticaret dünyada da ülkemizde de sürekli olarak büyüyor ve gelişiyor. O halde sadece ihracatı değil, dış ticaretin bütününe ele almak da son derece isabetli bir karar idi, öyle de oldu.

Hiç şüphesiz ekonomilerde rahat nefes almanın ve refah seviyesini yukarı taşımanın tek yolu dış ticaretten geçiyor. Dış ticaretin gelişmesi için de tüm çarkların doğru işlemesi gerekiyor. Başkanlığını yürüttüğüm DIŞYÖNDER’in zirve öncesi düzenlediğimiz basın toplantısında da belirttiğim üzere, kral çıplak denilmesi gereken yerlerde demeyi başarmalıyız.

100. yılını dolduran Cumhuriyet’imizin yeni yüzyılında dış ticaretimizin sürdürülebilirliğini konuştuğumuz 1.Dış Ticaret Zirvesi’nde emeği geçen Dış Ticarete Yön Verenler Derneği ve İstanbul Kültür Üniversitesi yönetimlerine sonsuz teşekkür ederken; özel olarak emekleri için İstanbul Kültür Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Finans Bölümü Başkanı Doç. Dr. Nebile K. Gümüsoğlu’na ve tüm akademisyen ekibe, ayrıca DIŞYÖNDER Genel Sekreteri Nagihan Tezgiden’e de teşekkürlerimi sunuyorum.

DR. HAKAN ÇINAR

Zirve Düzenleme Kurulu Eş Başkanı

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

AÇILIŞ YAZILARI

Cumhuriyetimizin 100. yılına ulaştığımız bu anlamlı dönemde, sürdürülebilirlik ilkesiyle geleceğe adım atmanın heyecanını ve sorumluluğunu bir arada yaşıyoruz. Bu önemli milat, bize sadece geçmişe bir saygı duruşu değil, aynı zamanda çevreye, topluma ve ekonomiye karşı sorumluluğumuzu hatırlatıyor.

Uluslararası Ticarete 100 Yılın Mirası ve Sürdürülebilir Gelecek Vizyonu" temalı bu zirve, sürdürülebilirliği sadece bir kavram değil, aynı zamanda yaşam biçimi olarak ele almayı hedeflemiştir. Bu zirvede, gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakma amacıyla yola çıkarak, bu yolda toplumun her kesiminden gelen farklı perspektifleri bir araya getirdik ve önemli bir diyalog ortamı oluşturmayı amaçladık. Bu motivasyonla çıktığımız yolda, sektörün önde gelen sivil toplum kuruluşlarından olan Dış Ticarete Yön Verenler (DIŞYÖNDER) Derneği ile iş birliği yaparak, bu fikrimizi hayata geçirdik. Bu bağlamda, Zirvemiz 2 gün olarak planlandı. İlk gün İş dünyası, öğrenciler, sivil toplum kuruluşları ve akademisyenler bir araya gelerek, Küresel Ticaret ve Dünya, Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi, Dış Ticarete Yüksek Topuklular ve İhracata Yön Verenler (Sürdürülebilirlik) başlıklarıyla gerçekleşen 4 değerli panelde görüş alışverişinde bulundular. Zirvemizin ikinci gününde ise akademik sunumlar ile yurt içi ve yurt dışından değerli akademisyenlerin katkılarıyla güncel akademik çalışmalar çevrim içi ve yüz yüze olarak paylaşıldı.

Zirvemizin hayat bulmasında emeği geçen İstanbul Kültür Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü tüm üyelerine, Dr. Hakan Çınar nezdinde, DIŞYÖNDER'in kıymetli yönetim kadrosuna teşekkür ediyor, Zirvemizin gerçekleşmesindeki katkılarından dolayı, İstanbul Kültür Üniversitesi, Dış Ticarete Yön Verenler Derneği, Ana Sponsorumuz DHL, Oturum Sponsoru Bilge Adam Teknoloji, İletişim Sponsorlarımız Dünya Gazetesi ve Ekotürk TV, Mentor Gümrük Müşavirliği'ne şükranlarımı sunuyorum.

Cumhuriyetimizin 100. Yılına ithaf ettiğimiz 1. Dış Ticaret Zirvemizin, bundan sonraki düzenlenecek etkinlikler için bir anahtar olacağı inancıyla, sürdürülebilirliğin yaşam biçimi olarak benimsendiği, daha güçlü, daha adil ve daha çalışkan bir ikinci 100 Yıl geçirme temennisiyle şükranlarımı sunuyorum.

II. Dış Ticaret Zirvesinde buluşmak ümidiyle,

DOÇ. DR. NEBİLE KORUCU-GÜMÜŞOĞLU

Zirve Düzenleme Kurulu Eş Başkanı

KONGRE AÇILIŞ KONUŞMALARI

ERDEM İLBEYİ: Değerli Ticaret Bakan Yardımcımız, Ticaret Bakanlığımızın Genel Müdürleri, Türk EXİM BANK Genel Müdür Yardımcımız, TİM Başkan Yardımcımız, Kültür Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı, Kültür Üniversitesi Rektörü, Rektör Yardımcıları, Dekanlar, Bölüm Başkanları ve Öğretim Üyeleri, Dış Ticarete Yön Verenler Derneği (YÖNDER) Başkanı, Başkan Yardımcısı ve Yönetim Kurulu Üyeleri; zirvemize katılan sektörümüzün önde gelen STK'larının başkanları, yönetim kurulu üyeleri ve üyeleri; özel sektörümüzün saygıdeğer yöneticileri ve temsilcileri; kıymetli basın mensupları ve değerli misafirlerimiz; sevgili öğrencilerimiz ve YouTube üzerinden bizi takip eden izleyicilerimiz,

ERDEM İLBEYİ: Değerli konuklarımız, Uluslararası Ticarete 100 Yılın Mirası ve Sürdürülebilir Gelecek temasıyla düzenlediğimiz 1. Dış Ticaret Zirvemize hoş geldiniz. Ben Erdem İlbeyi, sunumlarımızla size yardımcı olmaya çalışacağım. Bu dönemde, Cumhuriyetimizin 100. yılını kutladığımız bu özel zamanlarda, vatan toprağına aidiyet duygusu herkes için daha da anlamlı hale geliyor. Biz de bu duyguları derinden hissediyoruz. Şimdi, Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk ve canlarını toprağına teslim etmiş silah arkadaşları için bir dakikalık saygı duruşuna davet ediyorum.

-Saygı Duruşu ve İstiklal Marşı-

ERDEM İLBEYİ: Çok teşekkür ederiz. Değerli misafirlerimiz, programımızın açılış konuşmasını yapmak üzere Kültür Üniversitesi Rektörü Sayın Prof. Dr. Fadime Üney Yüksektepe'yi kürsüye davet ediyorum.

Prof. Dr. Fadime Üney Yüksektepe: Değerli Dış Ticaret Zirvemizin Kıymetli Konukları, Sayın Bakanımız, Değerli Müdürlerimiz, Uluslararası Ticarete 100 Yılın Mirası ve Sürdürülebilir Gelecek vizyonu ile gerçekleştirdiğimiz etkinliğimizde sizlerle bir arada olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Hoş geldiniz. Günümüzde ticaret artık sadece bir mal veya hizmetin karşılığı olarak görülüyor. İnsanın merkezde olduğu her eylem gibi, ticaret de pek çok disiplinin etkisi altında yeniden şekilleniyor. Tarih, sosyoloji, antropoloji, uluslararası ilişkiler ve hukuk gibi sosyal bilimler ticareti daha geniş bir perspektifte ele almamıza yardımcı oluyor. Öte yandan uluslararası ticaret, ülkelerin marka değerini oluştururken olağanüstü bir rol oynuyor. Cumhuriyetimizin 100. yılında dış ticareti sürdürülebilirlik ve gelecek temasıyla ele aldığımız zirvemizin çıktılarını bu bağlamda çok önemli buluyorum. Zirve kapsamında paylaşılan her bilgi ve deneyim, Türkiye'nin marka itibarına çok önemli bir yatırım olacaktır. Küresel dünyada ticaret faaliyetleri üzerinde sergilediğimiz duruşumuz, mal ve hizmet kavramlarına yaklaşımımız, etik değerlerimiz, üretkenliğimiz, insanı ve sermayeyi ele alış biçimimiz başta olmak üzere her adımımız, Türkiye Cumhuriyeti'nin itibarı için büyük bir öneme sahiptir. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümümüz ile Dış Ticarete Yön Verenler Derneği arasında kurulan stratejik iş birliğini bu vesile ile tebrik ediyorum. Hem sektör hem de üniversitemiz için katma değer yaratacağına inandığım bu iş birliğinin diğer bölümlerimiz için de örnek teşkil etmesini dilerim. Bu vesile ile emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza, konuklarımıza, konuşmacılarımıza ve paydaşlarımıza teşekkür ediyor, bu zirvenin Türkiye Cumhuriyeti'nin gelecek 100 yılına katkı sağlayacak birçok başarıya beraberinde getirmesini umuyorum. Hepinize katılımlarınızdan ötürü tekrar teşekkür ediyor, verimli bir etkinlik diliyorum.

ERDEM İLBEYİ: Saygıdeğer Rektörümüze tekrar teşekkür ediyoruz. Şimdi konuşmalarını yapmak üzere Kültür Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı Sayın Prof. Dr. Müge Çetiner'i kürsüye davet ediyorum.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

Prof. Dr. Müge Çetiner: Sayın Bakanım, Sayın Mütevelli Heyet Başkanım, Sayın Rektörüm, Sayın Rektör Yardımcım, Sayın Başkanlar, Saygıdeğer Konuşmacılar, Değerli Konuklarımız, Akademisyenlerimiz ve Sevgili Öğrenciler, hepinizi hoş geldiniz. Cumhuriyetimizin kuruluşunun 100. yılında Uluslararası Ticaret Bölümümüz tarafından gerçekleştirilen bu zirvede, sizleri ağırlamaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Sürdürülebilirlik ve dış ticaret konularında bir araya gelmek, küresel sorunlara karşı ortak çözümler arayışımızın bir parçasıdır. Bu zirve, sürdürülebilirlik ve dış ticaretin birleştiği noktada bize ilham veren fikirleri, deneyimleri ve inovasyonları paylaşacağımız güncel bir platform oluşturmayı amaçlamaktadır. Dünya genelinde ekonomik ilişkilerin ve dış ticaretin karmaşıklığı, sürdürülebilirlik hedeflerimizi gerçekleştirirken karşımıza çıkan zorlukları da beraberinde getiriyor. Ancak bu zorlukların üstesinden gelmek için iş birliği yapabilir ve yenilikçi çözümler geliştirebiliriz. Bu kapsamda, bu zirvede 4 oturum bulunmaktadır. Oturumlarımız, küresel ticaret ve dünya, lojistik ve tedarik zinciri, dış ticaret ve kadınlar ve son olarak da ihracat temalarını kapsamaktadır. Ticaretin sadece ekonomik değil, sosyal ve kültürel bir fenomen olduğunun bilincindeyiz. Küresel ticaretin, dünyanın dört bir yanında toplumları bir araya getirme ve onları yakınlaştırma gücünün olduğunun farkındayız. Uluslararası ticaretin hızla değişen bu doğasını anlamak, bizi daha etkili, adil ve sürdürülebilir ticaret politikaları oluşturmaya yönlendirecektir. Bu zirvede, geçmişin ışığında geleceğe yönelik en son gelişmeleri, trendleri ve araştırmaları ele alarak sadece bilgi paylaşımı değil, aynı zamanda uzun vadeli stratejilerin ve çözümlerin geliştirilmesi için bir platform oluşturmayı hedefliyoruz. Son olarak, bugünkü oturumların küresel ticaretteki zorlukları ve fırsatları birlikte keşfetmemiz için bir yol açtığının bilinciyle, bugün burada elde edeceğimiz bilgi ve birikimlerin bizi daha donanımlı bir şekilde hareket etmeye yönlendirmesini umuyoruz. Tüm katılımcılar için başarılı, üretken ve ilham verici bir zirve gerçekleşmesini dilerim. Başta Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümümüzdeki tüm ekip arkadaşlarımız olmak üzere, zirvenin gerçekleşmesinde emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunarım.

ERDEM İLBEYİ: Saygıdeğer Dekanımıza tekrar teşekkür ediyoruz. Şimdi konuşmalarını yapmak üzere, Dış Ticarete Yön Verenler Derneği'nin saygıdeğer başkan yardımcısı Sayın Nurdan İzgördü Hanımefendi'yi kürsüye davet ediyorum.

Nurdan İzgördü: Sayın Bakanım, Sayın Mütevelli Heyet Başkanım, Sayın DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Başkanım, Sayın Rektörüm, Sayın Dekanım, Sayın Bölüm Başkanım, Sayın Hocalarım ve Değerli Katılımcılar, hepinizi saygı ve sevgi ile selamlıyorum. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığını yürüttüğüm DIŞYÖNDER adına hepinizi selamlıyorum. Bugün burada, İstanbul Kültür Üniversitesi'nin ev sahipliğinde bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyoruz. DIŞYÖNDER olarak, ülkemiz için dış ticaretin ne kadar önemli olduğunun bilincindeyiz ve profesyonellerin dış ticaretin sorunlarına ve gelişimine katkıda bulunacaklarına inanıyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana, dış ticaret ile ilgili masanın her bir sandalyesinden oluşan üyelerimizin seslerini duyurmak, fikirlerinden yararlanmak amacıyla kurulmuş, sadece 4 yıllık geçmişi olan bir sivil toplum örgütüyüz. İhracat ve ithalat alanında faaliyet gösteren şirketlerde çalışan profesyoneller, iş sahipleri, gümrük ve ticaret bölge müdürleri, ihracatçı birlik başkanları, lojistik şirketlerinde çalışanlar, gümrük müşavirleri, hukukçular, kamu görevlileri, akademisyenler ve bu alanlarda eğitim gören öğrenciler dahil olmak üzere 200'den fazla kurumsal ve bireysel üyeye sahibiz. Derneğimizin ana hedefi, Türkiye'nin dış ticaretinin gelişmesine yönelik çalışmalar yürütmek, kurumlar ile iş birlikleri yapmak, sahadaki aksaklıklara dikkat çekmek, beklentileri iletmek, projeler geliştirmek ve ihracatımızın daha katma değerli hale gelmesini sağlamaktır. Ticaret Bakanlığı bünyesinde yürütülen ticaretin kolaylaştırılması komitesinde yer

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

alıyoruz ve bugün burada İstanbul Kültür Üniversitesi ile önemli bir organizasyona imza atıyoruz. Türkiye'de dış ticaretin, ihracatın sınırlı kalmayıp ithalatın, gümrük uygulamalarının, lojistiğin ve teknolojinin de konuşulduğu bir çatı olması amacıyla yola çıktık. Gerçekleştirdiğimiz pek çok organizasyonun yanı sıra, ilk kez gerçekleştirilecek olan 1. Dış Ticaret Zirvesi'nin ülkemizin dış ticaretine önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz. DIŞYÖNDER olarak, Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinden biri olan İstanbul Kültür Üniversitesi ile bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Bu organizasyonda Ticaret Bakanlığımızın yanı sıra TİM, Eximbank ve özel sektörün önemli firmalarının da katkılarını esirgemediğini belirtmek isterim. İlk kez bir sivil toplum örgütü, üniversite, kamu ve özel sektör bir araya gelerek keyifli saatler geçireceğimiz bu organizasyonun sonunda ihracatın en iyilerine vereceğimiz ödüllerle taçlandırılacak zirvemize bir kez daha hoş geldiniz diyorum. Ülkece kutlayacağımız Cumhuriyetimizin 100. Yılı ve Cumhuriyet Bayramı'nı şimdiden tebrik ediyor, emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.

ERDEM İLBEYİ: Nurdan Hanım'a konuşması için teşekkür ediyoruz. Bu zirvenin düzenlenmesinde büyük emeği olan Kültür Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüsoğlu'nu sahneye davet etmek istiyorum.

Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüsoğlu: Hoş geldiniz. Sayın Bakanım, Sayın Mütevelli Heyet Başkanım, Sayın Rektörüm, Sayın Rektör Yardımcım, Sayın Dekanım, Bölüm Başkanlarım, Üniversitemizin değerli akademik kadrosu, iş dünyasının önde gelenleri, değerli katılımcılar ve sevgili öğrenciler. Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü ile DIŞYÖNDER olarak birlikte düzenlediğimiz 1. Dış Ticaret Zirvesi'ne hepiniz hoş geldiniz. 2012'de Uluslararası Ticaret Türkçe Bölümü olarak 60 öğrenciyle başladığımız bu yolculukta, şimdi Uluslararası Ticaret Türkçe ve İngilizce Bölümü ve Lojistik Yüksek Lisans Programı ile 300 öğrencimizle devam ediyoruz. Bölüm olarak, öğrencilerimizi hayata, akademik ve sektörel açıdan hazırlamak ana hedefimiz oldu. Bu motivasyonla, sektörle iş birliği içinde adımlar atmaya gezi, proje, staj, iş imkanları, seminerler, ders içeriklerinin geliştirilmesi, sektörden uzmanların derslerimize konuk olarak katılması ve birçok alanda iş birliklerimizi sürdürüyoruz. Bu iş birliklerinin geri dönüşlerini her zaman öğrencilerimizden ve sektör paydaşlarımızdan alıyoruz. Bu zirve, sektörle olan iş birliğimizin önemli bir çıktısıdır. Cumhuriyetimizin 100. yılında, kazanımlarımızı Uluslararası Ticarette 100 Yılın Mirası ve Sürdürülebilir Gelecek Vizyonu temasıyla ele alan DIŞYÖNDER iş birliğiyle düzenlediğimiz 1. Dış Ticaret Zirvemizde, iş insanları, akademisyenler, STK'lar ve öğrencilerle birlikte masanın tüm paydaşlarıyla bir araya gelmek istedik. Cumhuriyet kadını olarak, cumhuriyetin kazanımlarını amfide derse girdiğimde, uluslararası bilimsel bir konferansta meslektaşlarımla sunum yaparken her anında yaşıyor ve hissediyorum. Cumhuriyetimizin 100. yılının coşkusunu yaşarken geçmişimizdeki büyük atılımları ve başarıları hatırlamak bize ilham veriyor. Aynı zamanda geleceğe dair büyük umutlar taşıyoruz. Tüm zamanımızı gençlerin geleceğine ve dolayısıyla ülkemizin geleceğini şekillendirmek gayesiyle geçirirken umut etmek ve hayal etmek zorundayız. Yoksa hepimiz için aydınlık bir gelecekte bahsetmek çok zor olur. Türkiye'nin uluslararası ticaret alanındaki 100 yıllık mirası, dünya pazarlarında önemli bir oyuncu olmasını sağlıyor. Ancak dünya değişiyor. Teknolojik ilerlemeler, iklim değişikliği, sürdürülebilirlik konuları uluslararası ticareti ve ekonomileri şekillendiriyor. Bu zirve, geçmişin mirasını anlamamızı ve gelecek vizyonumuzu sürdürülebilirlik esas alarak nasıl şekillendirebileceğimizi araştırmak için tüm paydaşlara yeni bir vizyon kazandırmayı amaçlamaktadır. Bugün bu zirveye katılan değerli konuşmacılarımız ve dinleyicilerimizle bu önemli konuyu daha yakından incelemeyi hedefliyoruz. Uluslararası ticaret, ülkeler arasındaki iş birliğini, barışı ve refahı teşvik eden önemli bir araçtır. Gelecekte de bu önemli rolü sürdüreceğine

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

inaniyorum. Hep birlikte geçmişin mirasını onurlandırırken, sürdürülebilir bir gelecek için yol haritasını belirleyerek, özellikle barış ve refah dolu bir gelecek diliyorum. Bu zirveye katkıda bulunacak herkese çok teşekkür ediyorum.

ERDEM İLBEYİ: Sayın Bölüm Başkanımıza teşekkür ederiz. Şimdi konuşmalarını yapmak üzere TİM Başkan Vekilimiz Sayın Ahmet Güleç Beyefendi'yi kürsüye davet ediyorum.

Ahmet Güleç: Sayın Bakanım, Sayın Rektörüm, kıymetli hocalarım, değerli genel müdürlerim, saygıdeğer DIŞYÖNDER Başkanı, ülkemizin ve dış ticaretimizin geleceğinin teminatı, kıymetli gençler, hepinizi şahsım ve TİM adına saygı, sevgi ve muhabbetle selamlıyorum. DIŞYÖNDER ve Kültür Üniversitesi iş birliğiyle gerçekleştirilen Dış Ticaret Zirvesi'nde sizlerle bir arada olmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Cumhuriyetimizin 100. Yılında uluslararası ticaretin 100 yılın mirası temasının burada ön plana çıkarılması son derece önemlidir. İnsanlık var olduğundan bu yana ticaretle uğraşmaktadır. 15. yüzyılda ilk uluslararası ticaret teorileri ortaya çıkmıştır. 1980'lerden sonra uluslararası ticaretin önündeki engeller büyük ölçüde kaldırılmıştır. Bugün geldiğimiz noktada, dünya neredeyse tek bir pazar haline gelmiştir. Bilim ve teknoloji, uluslararası ticarete tüm dünyayı dolaşmıştır. Bugün sahip olduğumuz pek çok ürün ve hizmet, uluslararası ticaretin inovasyon odaklı yaklaşımı sayesinde ortaya çıkmıştır. Aramızda uluslararası ticaret bölümü öğrencileri bulunmaktadır. Sanıyorum ki bu dönemde Adam Smith ve David Ricardo ile yatıp kalkıyorlardır. Onların ortaya koyduğu teoriler, bugün uluslararası ticaretin temelini oluşturmaktadır. Ancak geldiğimiz nokta, onların dünyasının çok ötesindedir. Bugün Türkiye, 5000'den fazla ürün grubunu ihraç etmektedir. Türkiye, küresel ihracattan %1.04 pay almaktadır. Ülkemiz, 226 ülkeye ihracat yaparak ayak basmadık tek bir ülke bırakmamaktadır. Ancak bugünden daha önemlisi yarın ve geleceğimize. Cumhuriyetimizin 2. yüzyılında ihracat stratejimizi proaktif bir bakış açısıyla ele almalıyız. Aranızda yarının sanayicileri, iş insanları ve ihracatçıları bulunmaktadır. Hatta bugünden ihracata başlamış e-ticaret ile ürünlerini dünyaya satan mikro ihracatçılar olduğunu biliyorum. TİM olarak amacımız, yarının ihracat mirasında yerimizi sağlamlaştırmaktır. Çünkü dış ticaret fazlası veren ve dış ticarete önemli olan ülkeler, dış politikada da daha etkili ve saygındırlar. Biz ihracatı milli bir görev olarak kabul ediyoruz. Sürdürülebilirlik ve inovasyon, uluslararası ticaretin en önemli trendleridir. Üretim ve ihracatımızı sürdürülebilir bir şekilde geliştirmemiz gerekmektedir. Bunu yaparken markalaşmamız da önemlidir. TİM ve Türkiye İhracatçı Birlikleri, 27 sektörden yıl sonuna kadar sürdürülebilirlik eylem planlarını tamamlamış olacaktır. Ayrıca, inovasyon ekosistemini desteklemek için önemli projelerimiz bulunmaktadır. Bugün burada birbirinden değerli panelistlerin katıldığı bir gün olacaktır. İlkini düzenlediğimiz Dış Ticaret Zirvesi'ni geleneksel hale getirmeyi ve her yıl düzenlemeyi diliyorum. Kültür Üniversitesi'nin kıymetli rektörü, dekanı, bölüm başkanı ve akademisyenlerine, DIŞYÖNDER Kurucu Başkanı Sayın Hakan Çınar Bey'e ve bu organizasyonda emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Tekrar hepinizi saygı, sevgi ve muhabbetle selamlıyorum. Allah'a emanet olunuz.

ERDEM İLBEYİ: Sayın TİM Başkan Yardımcımıza teşekkür ederiz. Değerli misafirlerimiz, kıymetli katılımcılarımız, şimdi konuşmalarını yapmak üzere üniversitemizin kıymetli Mütevelli Heyet Başkanı Sayın Bahar Akingüç Günver Hanımefendi'yi kürsüye davet ediyorum.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

Bahar Akingüç Günver: Çok kıymetli konuklar, 1. Dış Ticaret Zirvesi'ne hepiniz hoş geldiniz. İİBF Uluslararası Ticaret Programı ve DIŞYÖNDER, çok kapsamlı ve gelecek vaat eden bir çalışmaya imza attılar. Dış Ticaret Zirvemiz gerek konusu gerekse tarihi itibarıyla zihin açan ve yeniden düşünmeye teşvik eden zengin bir içerik sunuyor. Cumhuriyetimizin 100. Yılı kapsamında uluslararası ticaretin 100 yılı ve sürdürülebilir gelecek vizyonu tartışılacak 4 oturumda da çok kıymetli katılımcılarımız var. Uluslararasılaşmanın 2023-2027 stratejik planımızda çok önemli bir yeri var. Bizi buluşturan bu zirvenin kapsamı ile ülkemizin ve üniversitemizin stratejik planı içerisinde önemli bir misyon taşıdığını paylaşmak isterim. İİBF Dekanı Prof. Dr. Müge Çetiner, Uluslararası Ticaret Bölüm Başkanımız Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüşoğlu nezdinde fakültemizin bu organizasyon kapsamında emek veren tüm arkadaşlarıma teşekkür ediyorum, tebrik ediyorum. Paydaşımız DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hakan Çınar nezdinde tüm ekibini tebrik ediyor, 1. Dış Ticaret Zirvemizin 4 oturumunda konuşmacı olarak katılacak tüm katılımcılarımıza tekrar teşekkür ediyor ve verimli bir sempozyum olmasını diliyorum.

ERDEM İLBEYİ: Değerli konuşmalar için Bahar Hanım'a teşekkür ediyoruz. Değerli misafirlerimiz, kıymetli katılımcılarımız, Şimdi kürsüye gümrük ailesinin duayeni, değerli hocamız ve büyüğümüz, Sayın Ticaret Bakan Yardımcımız Sezai Uçarmak Beyefendiyi konuşmalarını yapmak üzere kürsüye davet ediyoruz.

SEZAI UÇARMAK: Değerli Mütevelli Heyet Başkanımız, Rektörümüz, Dekanımız, Bölüm Başkanımız, kıymetli Hocalarımız, sevgili Katılımcılar ve öğrenciler, hepinizi saygıyla ve sevgiyle selamlıyorum. Bu konuşmamda akademik bir hazırlık yapmadım. Çünkü size, bir durum tespiti ve bir vizyon sunmanın daha faydalı olacağını düşündüm. Ne yaptığımızı anlatarak ve neler yapmamız gerektiği konusunda bazı noktalara değinerek bu konuşmayı tamamlamayı umuyorum.

İktisadi birimlere baktığımızda, Türkiye'nin 85 milyonluk bir nüfusa sahip olduğunu görüyoruz. Ülkemizde 1 milyon 251 bin şirket bulunmaktadır. Bu şirketlerin 1 milyonu limited şirketlerden oluşmakta olup, 200 bin tanesi ise anonim şirketlerdir. Bunun dışında kooperatif ve kolektif şirketler de mevcuttur. Ayrıca, 2 milyon 250 bin esnaf işletmesi ve 650 bine yakın gerçek kişi taciri bulunmaktadır. Ülkenin Gayrisafi Millî Hasıla (GSMH) 1 trilyon dolara doğru ilerlemektedir. Yaklaşık olarak dış ticaret hacmi de bu rakama yakındır. İthalat ve ihracat sürekli olarak gerçekleşmekte ancak ülkemiz üzerinden transit geçişler ve depolama gibi işlemler de oldukça önemlidir. Bu durum, denetim ve kontrol mekanizmalarının gerekliliğini ortaya koymaktadır. Geçen yılki ihracatımız 254 milyar doları aşmıştır ve bu yıl da benzer bir rakama ulaşmayı umuyoruz. Küresel arenada ise bazı sallantılar yaşanmaktadır. Ancak, ülkemizde ciddi bir çaba ve gayret söz konusudur. İnsanlarımız üretim yapmakta ve bu ürünleri dünya pazarlarına sunmaya çalışmaktadır. Ancak, bu süreçte beraberinde getirdiği risklerin bilincinde olmak ve bunları hesaba katmak önemlidir.

Ülkemizin ticari altyapısı oldukça parçalı bir yapıya sahiptir. Yaklaşık 300'e yakın liman ve iskelede dış ticaret işlemi gerçekleştirilmektedir. Tam olarak emin olmamakla birlikte, Çin'de bile bu kadar geniş bir ülkede bu kadar çok gümrük hizmeti verilen bir yapı olduğunu düşünmüyorum. Daha büyük ve ihtisaslı yapılar ile daha hızlı hizmet verilen bir altyapı mevcuttur. Ülkemizin ticari altyapısının gelişmesiyle birlikte bu durum ortaya çıkmıştır. Liman altyapısı, havalimanı altyapısı gibi hazır bir yapıya sahip olmamaktadır. Havalimanı altyapısında her şeyin hazır olması gerekmektedir ancak limanlar böyle gelişmemektedir. Her bir liman işletmesi kendi başına bir iskele kurar ve diğer iktisadi üretim tesisleri de aynı şekilde iş yapar. Sonrasında bu yapılar birleştirilir. Örneğin, Gemlik bu

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

şekildedir. Birçok limanımızda benzer durumlar yaşanmaktadır. Bu tekil işletmelerin varlığı, ulaşım alt yapımızın maliyetini artırmaktadır. Bu maliyetleri göz ardı etmemeliyiz. Dünyanın farklı yerlerindeki fiyatlarla karşılaştırıldığında, ülkemizin sosyal, siyasal ve jeopolitik maliyetleri de dikkate alınmalıdır.

Tabii ki, insanların anlayışında zamanla değişiklikler yaşanmaktadır. Günümüzde insanlar, geçmişte olduğu gibi dünyaya bakmamaktadır. Elektronik ve bilişim sistemlerindeki gelişmeler, ticari hayatın organizasyonunu ve perakende satışlarını derinden etkilemektedir. Bu değişimler günlük yaşantımızı da etkilemiştir. Organize perakende sektörü geliştiği zaman, geleneksel perakendecilik modeli ciddi bir tehdit olarak algılanmıştır. Daha sonra elektronik ticaretin gelişmesiyle birlikte, organize perakende sektörü rahatsızlık duymaya başlamıştır. Elektronik ticaretle ilgili düzenlemelerin yapılması gerekliliği ortaya çıkmış ve ilgili kanunlarda önemli değişiklikler yapılmıştır. Örneğin, bir şirketin piyasada yüzde 40'tan fazla paya sahip olmasını engelleyen düzenlemeler getirilmiştir. Bu düzenleme uluslararası bir sorun haline gelmiş olsa da yapılan düzenlemenin doğru olduğunu düşünüyorum. Çünkü yaklaşık 600 bin şirketin elektronik satış yaptığı bir ortamda, bu şirketlerin gelirlerinin büyük bir kısmının bu platformlardan elde edildiği göz önüne alındığında, bu şirketlerin bir gün bu platformlardaki hakimiyetlerinin tehlikeli boyutlara ulaşabileceği görülmüştür.

Pandemi dönemi yaşadığımız, bu süreçte tüm anlayışların değiştiği bir gerçektir. Çoğumuzun iktisadi eğitim aldığı düşünüldüğünde, bu değişimin farkında olduğumuzu söyleyebilirim, en azından bu toplantıdaki katılımcılar için böyle. Pandemi sürecinde, serbest ticaret yanlısı olmamıza rağmen, sıkıştığımızda devletten yardım talep etmek gibi bir eğilimimiz olduğu görülmüştür. Pandemi döneminde bu durum net bir şekilde ortaya çıkmıştır. Ayrıca, piyasalarda, özellikle tarım ve diğer alanlarda verimlilik sorunları olduğu da anlaşılmıştır. Bugün, bir işletme kurmak için veya atölye açmak için bir makine siparişi versek bile, fiyatların hızla arttığına şahit oluyoruz. Bu durumda, fiyat artışının nedenlerini araştırıyoruz ve bazen ikinci el makineleri tercih etme eğiliminde olabiliyoruz. Özellikle gıda ürünlerinde, talebi karşılamayan ürünlerin fiyatlarının hızla yükseldiği görülmektedir. Bu durum, piyasaların zorlukları ve manipülasyonu ile ilişkilendirilmektedir. İç piyasaya yönelik ayrı düzenlemelerin önümüzdeki günlerde geleceğini göreceğiz. Bu süreçte, piyasalardaki belirsizliklerle başa çıkmak ve sağlıklı bir ticaret ortamı oluşturmak için çaba harcanacaktır.

Deprem bölgesine gittiğimde, adeta kıyamet senaryosunu yaşadım. Ayakta hiçbir şey kalmamış, her şey yerle bir olmuştu. Bu durum, sürekli ve her hafta artan fiyatlara müdahale etmek için bir devlet otoritesinin gerekliliğini açıkça ortaya koyuyor. Bazı ürünler, piyasa oluşumundaki yerleri gereği, mutlaka devlet müdahalesini gerektirir. İnşaat malzemeleri gibi ürünlerde, devlet otoritesinin varlığının mutlaka hissedilmesi gerektiği anlaşıldı. Ancak bunu söylediğimizde, bazıları bize "komünizmi mi icat ediyorsunuz?" diyorlar. Ancak gelecek algısını bozmayacak bir düzenlemenin gerekliliği açıktır. Bu dönemi dikkatle incelemeleri gerektiğini düşünüyorum, özellikle de hocalarımızın. Fiyat artışları ve enflasyon gibi konularla başa çıkmak zor ancak gereklidir. Örneğin, tarım ürünlerinde hasat dönemi etkisi çok belirgindir. Hasat döneminde fiyatlar düşerken, ürünler piyasada farklı etkenlere bağlı olarak farklı fiyatlara satılır. Bu nedenle, lisanslı depo sistemi gibi mekanizmalar önemlidir. Bu sistemler sayesinde dayanıklı tarım ürünlerinin depolanacağı bir piyasa oluşturduk ve hedeflerimizi gerçekleştirirsek, bu piyasanın kapasitesi önemli ölçüde artacak. Bu da tarım ürünlerinin dalgalanmalarını engelleyecek bir mekanizma sağlayacaktır.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

Kısıtlı piyasa koşullarının yaşandığı dönemde vadelerin aşırı uzadığını gözlemledik. Bazı ürünlerde ödemelerin 3-4-5 ay sonra yapılabildiğini gördük. Üreticilerin bu durumda mağdur olduğunu fark edince, perakende ticarete ödeme vaatlerini 30 iş günüyle sınırladık. Ayrıca, perakende ticarete haksız ticari faaliyetleri tanımladık, bu Türk mevzuatında bir ilk oldu. Bu tanımlamaların idari çalışmalarla nasıl uygulanacağına dair bir çalışma yapılacaktır. Türkiye'nin ürettiği ürünlerin yönetimi için yaklaşık 15 bin kişilik bir gümrük idaresi bulunuyor. Bu idare, iç ticaret, dış ticaret ve gümrükler aracılığıyla ürünlerin akışını sağlıyor. Üreticiler ile ihracatçılar arasında yer alan DIŞYÖNDER, bu süreçte önemli bir rol oynuyor ve aracılık yapıyor. Bu yapının dış dünyaya açık bir şekilde devam ettirilmesi için ciddi çaba gerekiyor. Çevremizde ciddi jeopolitik riskler bulunmasına rağmen, insanlarımızın çalışkanlığı ve üretkenliği sayesinde bu riskleri aşmaya çalışıyoruz. Özellikle dış ticaretimizi analiz ederken, bazı hususlara dikkat etmek gerekiyor. Örneğin, ihracatımızın büyük bir kısmı kara yolu taşımacılığına bağlı. Deniz yolu taşımacılığında da ciddi bir potansiyelimiz var. Ancak, karayolundaki taşımacılığın payı göz ardı edilemeyecek kadar yüksektir. Bu durum, taşıma kapasitesini artırmak ve diğer taşıma modlarını teşvik etmek için ciddi çalışmalar yapılması gerektiğini göstermektedir.

Üretim rotamızda bazı sorunlar olduğunu fark ettik. Yatırım teşvik sistemi, işleme rejimi ve gümrük rejimi gibi bütün ihracatçılarımızın faydalandığı sistemleri gözden geçirmemiz gerekiyor. Sadece nihai ürünlere odaklanmak yerine, ara ürünlerin üretimini de destekleyecek bir mekanizmaya dönüştürmek gerektiğini düşünüyorum. İthalatımızın yapısına baktığımızda, yaklaşık olarak %70-80 oranında hammadde ve ara malı ithal ediyoruz. %20 civarında yatırım malı, %10 civarında da tüketim malı ithal ediyoruz. Zaman zaman tüketim malı ithalatının nedenini sorguluyoruz. Bu yıl ithal ettiğimiz tüketim mallarının yarısından fazlasının cep telefonu ve binek otomobil olduğunu görüyoruz. Bu durumu tamamen durdurma şansımız belki yok ancak azaltma şansımız var. Türk malının gelişimi için TOGG gibi projelerde bazı yetkisel önlemler alıyoruz. Çin'in elektrikli araçları dünyada ciddi bir rekabet oluşturuyor. Belki Çin'in kendisine konulan %50 vergiyi aşarak kendine daha büyük bir pazar payı edinme şansı olabilir. Bu yönde değerlendirmeler yapıyoruz.

Biraz önce söylediğim gibi, ülkemizde üretim, ticaret, lojistik, depolama ve transit ticaret gibi konuları ele almak önemlidir. İran-Irak savaşı sırasında para kazanan bir mekanizmaya dönüşmüştü. Şu anda Türkiye'nin güney bölgelerinde en geniş antrepo kapasitesine sahip olduğunu biliyoruz. Bu nedenle Türkiye'nin havza ve kavşak noktalarında ciddi çalışmaların yapıldığını görmekteyiz. Geleceğe yönelik önemli projeler ve çalışmalar mevcuttur.

Değerli katılımcılar, Temel olarak ifade etmek istediklerim bu kadar. Akademik bir içerikten ziyade, genel bir perspektif sunmaya çalıştım. Davetiniz için teşekkür ederim. Belki ilerleyen oturumlarda da katkı sağlayabileceğim konular olabilir. Hepinize saygılar sunuyorum. Teşekkürler

ERDEM İLBEYİ: Efendim, bakanımızı aramızda görmekten dolayı büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Bizi kırmadığınız için içtenlikle teşekkür ederiz. Şimdi, sayın bakanımıza hediyesini sunmak üzere, kültür üniversitemizin mütevelli heyet başkanı olan sayın Bahar Akingüç Günver'e sahneye davet ediyorum.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023



Kültür Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Sayın Bahar Akıngüç Günver ve Ticaret Bakan Yardımcısı Sayın Sezai Uçarmak

ZİRVE ANA SPONSORU DHL AÇILIŞ KONUŞMASI

ERDEM İLBEYİ: Değerli konuklarımız, zirvemizin ana sponsoru olan DHL Global Forwarding'in Orta Doğu ve Afrika Başkan Yardımcısı Sayın Burak Ertuna'ya bağlanacağız. Maalesef, Burak Bey bugün özel sağlık nedenleriyle yurt dışında olduğu için aramızda fiziksel olarak bulunamayacak. Ancak kendisiyle çevrim içi bağlantı aracılığıyla iletişim kuracağız.

-Burak Bey DHL'in Orta Doğu ve Afrika bölgesi bilgi sistemleri, iş süreçleri, operasyon süreçleri ve güvenlikten sorumlu başkan yardımcısıdır.-

Burak Ertuna: Merhaba, öncelikle herkesten özür dilerim. Kızımın rahatsızlığı nedeniyle bu kadar önemli bir etkinliğe katılamamak beni gerçekten üzüyor. Özrümü kabul etmenizi rica ediyorum.

Bugün sizlerle paylaşmak istediğim birkaç konu var. Bunları sizleri fazla meşgul etmeden aktarmak istiyorum. Şirketimiz, küresel anlamda sürekli olarak geleceği öngörme çabası içinde bulunuyor. Karşımıza çeşitli senaryolar çıkıyor ve bu senaryolarla başa çıkmak zorunda kalıyoruz. Jeopolitik riskler hem ticaret hem de lojistik firmaları gibi kurumlar için gelecekte büyük önem taşıyor. Son bir yıldan fazla bir süredir devam eden Rusya-Ukrayna savaşı, son zamanlarda maalesef insanlık adına üzücü sonuçlar doğuran ve hepimizin yakından takip ettiği Filistin'deki insani kriz gibi durumlar var. Bunun yanı sıra, belki de pek çok kişinin farkında olmadığı ancak Hindistan'ın Çin'in kuzeyinde ve Sri Lanka'da Çin ile yaşanan gerilimler gibi olaylar da var. Çin'e ve Rusya'ya uygulanan ambargolar da bizim bakış açımıza göre en önemli jeopolitik riskler arasında yer alıyor.

Pandemi sonrası döneme hazırlık son derece önemli. Pandemiyle birlikte, dünya çapında hepimizin tanık olduğu gibi, özellikle tedarik zincirinde ciddi sıkıntılar yaşandı. Bugün hala bu süreci yaşıyoruz. Özellikle Çin'den yapılan ithalatlarda, Çin'den alınan hammaddelerde ve sonrasındaki üretim süreçlerinde dünya genelinde ihracat süreçlerimizde ciddi sıkıntılar mevcut. Bu durumla ilgili olarak, ülkelerin ve çeşitli firmaların tedarik süreçlerini değiştirmek ve ticaretin yapısını dönüştürmek için birçok fırsat olduğunu düşünüyoruz. Biz bunu bir fırsat olarak görüyoruz.

Dünya genelinde çok fazla konuşulmayan, ancak özellikle Avrupa için büyük önem taşıyan Yeşil Mutabakat, son derece kritik bir konu. E-ticaret zaten hepimizin önemsendiği bir alan. Pandemiyle birlikte hayatımıza hızla giren ve belki 5-6 yıl içinde bu noktaya geleceğini düşündüğümüz, ancak şu anda hızla yayılan e-ticaret, son derece önemli. E-ticaretin önemiyle doğru orantılı olarak, tüm şirketlerin günümüz küreselleşme dünyasında dijitalleşmeye yönelmesi, gelecekte konumlarını belirleme açısından özellikle lojistik firmaları için son derece önemli bir süreçtir.

Eğer bugün sizlerle birlikte olabilseydim, aralarda kahve içerken herkesle bunları tartışmayı ve konuşmayı çok arzu ederdim. 28-30 senedir bu sektörün içinde bulunarak, Türkiye'de ve çoğunlukla yurt dışında farklı konferans ve zirvelere katıldım. Bu tür etkinliklerde herkesin beklentileri farklı olabiliyor. Bazıları daha bilgilendirici konuşmalar beklerken, bazıları ise daha fazla networking yapmayı tercih eder. Ben genellikle işin bu yönüne daha çok önem veririm.

Ayrıca, bir farkındalık yaratmak ve canlı tutmak amacıyla sizinle paylaşmak istediğim bir konu var. Kendim Gölcük depreminin mağdurlarından biriyim ve büyük acılar yaşadım. Maalesef, 6 Şubat 2023 tarihinde ülkemizde yaşanan deprem felaketiyle ülkemiz çok zorlu bir süreçten geçti ve hala sıkıntılar devam ediyor.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

Bu doğrultuda, bölgedeki valilerimizin ve Cumhurbaşkanlığı İletişim Ofisi'nin yönlendirmesiyle birkaç aktivite gerçekleştirdik. Yaklaşık 45 gün boyunca bölgede kaldık, konteyner kentlerini ziyaret ettik ve insanlarla konuştuk. Çocuklara bisiklet hediye ettik ve ailelere e-ticaret eğitimi ve 3D yazıcı kullanımı gibi konularda eğitimler verdik. Amacımız, deprem bilincini artırmaktı ve insanlara yeni beceriler kazandırmaktı.

Son olarak, deprem bölgesinde hala sıkıntılar yaşandığını unutmamalı ve unutturmamalıyız. Bu sebeple, o bölgede yaptıklarımızı kısa bir video ile sizlerle paylaşmak istiyorum. Herkese verimli ve güzel bir konferans ve zirve diliyorum. Dubai'den sevgi ve selamlarımı iletiyorum. Teşekkürler.

- DHL Global Forwarding'in deprem bölgesinde yapmış olduğu sosyal etkinlik ve yardımlar hakkında bilgi verilmiş bir video gösterimi girilmiştir. Video süresi 4 dk 23 sn.

ERDEM İLBEYİ: DHL'e bu kalbimizi titreten güzel desteği için çok teşekkür ederiz.

Sayın Burak Ertuna



1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

BİRİNCİ OTURUM: KÜRESEL TİCARET VE DÜNYA

Moderatör: Dr. Hakan Çınar – DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Başkanı

Konuşmacılar: Mehmet Ali Kılıçkaya – T.C. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü

Taner Yavuz – Türk Eximbank Genel Müdür Yardımcısı

Özge Bulut Maraşlı – Two Zero Sermaye Fonu ve Arya Investment Yatırım Komitesi Üyesi



ERDEM İLBEYİ: Artık konuşma zamanının geldiğini düşünüyorum. Artık dış ticareti konuşalım. Şu son 3-5 yıla geri dönüp baktığımızda, bu zaman dilimini tekrar yaşamak isteyen biri var mı aramızda bilmiyorum, ancak ben kendi adıma tekrar yaşamak istemezdim. Neler gördük neler! İklim krizini gördük, büyük seller, yangınlar, inanılmaz büyük depremler gördük. Bir ara kendimizi adeta bir Amerikan filmi içerisinde bulduk, COVID-19 pandemisiyle yüzleştik. Tahammül edemeyeceğimiz konularla karşı karşıya kaldık. Bazılarımız çok sevdiklerini kaybetti, bazılarımızın işi gücü bozuldu. Umalım en büyükleri geride kalmıştır. Bir daha böyle acı olayları ulus olarak yaşamayız. Ama yine de haberlere baktığımda "bitmedi daha" diyorum kendi kendime. Bir bakıyoruz, Rusya, Ukrayna'ya saldırmış, bir bakıyoruz Orta Doğu karışmış. Elbette dünyaya barış getireceği düşünülen ticaret de bundan etkileniyor. Şimdi dünyada küresel olarak yaşanan bu gelişmeleri konuşacağımız, "Küresel Ticaret ve Dünya" başlıklı oturumumuza değerli hocamız, Sayın Hakan Çınar, moderatörlük edecek. Konuklarımızı sahneye davet ediyorum.

Dr. Hakan Çınar: Şimdi küresel ticaret ve dünyayı konuşmadan olmaz. Sonuçta bir şekilde uluslararası ticaret konuşabilmek dünya siyasetinden bağımsız artık mümkün değil. Ben hatırlarım 20 sene önce denirdi ki, siyaset farklıdır ticaret farklıdır. Siyasi olaylar ülkeler arasında olsa bile ticareti etkilemez. Ama artık pek onu diyebilecek durumda değiliz. Çünkü her ne kadar tacir, tüccar ve sanayici her şeyin normal yürümesini, hiçbir şekilde oluşan siyasi dalgalanmalardan dünyaya ya da benim ticaretime etkilenmemesini isterse de ister istemez etkileniyor. Geçen gün Etiler'de bir yemektedirim, bir STK'nın davetiyle birlikte. Tam karşımızda İsrail konsolosluğu vardı. Yemek sırasında orada çok ciddi bir gürültü ve polis sirenleri duymaya başladık. Anlamadık tabii baştan, sonra beni yardımcım uyardı, işte konsolosluk önünde eylem başlayacağına dair. Biz de tabii hızlıca kalktık. Üzücü, dünya üzücü günlerden geçiyor. Gerçekten, hastanede katledilen binlerce masum olduğunu öğrendik. Hiçbir savaşın sivillere zarar vermemesi, her ne olursa olsun, gerekçe, sebep, haklılık, haksızlık, hepsi bir tarafa, hiçbir şekilde, benim nazari düşüncem, ki buradaki bence herkes böyle düşünüyor, hiçbir savaşın sivillere zarar vermemesi birinci öncelik olmalı. Dünya şu an çok karmaşık.

Dr. Hakan Çınar: Ülkemizde durum gerçekten karmaşık. Hem pozitif ayrımcılık gereği, yanımızda çok değerli konuklarımız olmasına rağmen, hem Eximbank'tan hem de Ticaret Bakanlığı'ndan, evvela ben ilk sözü Özge Hanım'a vermek istiyorum. Özge Hanım, özel sektörden aslında çok fazla şapkası var, onu da biliyorum. İyi bir ticaretçi ve iyi bir ekonomistsiniz. Ne oluyor? Faiz, ekonomi, enflasyon... Bundan sonra ne yapacağız ve nasıl etkileneceğiz, dış ticaret nasıl etkilenecek diye size sorarak başlamak istiyorum.

Özge Bulut Maraşlı: Çok teşekkür ederim, sayın katılımcılar. Böyle toplantılar çok kıymetli; bu kıymeti artıran şey, bence öğrencilerimizin de burada olması. Açıkçası, tüm dünya bir sallantıdan ve birçok travmadan geçiyor. Sadece ülkemize döndüğümüzde, bu dönemde... Buradan yola çıkarak, sadece ülkemiz değil, enflasyonist bir dünyada yaşıyoruz. 2020 yılından bu yana enflasyonun sarmalına girmiş bir dünya ile karşı karşıyayız. Dış ticaret dediğimizde, bu bağlamdan koparılmayacak bir şekilde bu enflasyonist ortamdan etkileniyoruz. Tabii ki, ana konumuz faizler. Biliyorsunuz, Fed ilk defa istikrarlı bir şekilde faizleri artıracığını ilan ediyor. Bu bizim için şaşırtıcı. Avrupa Merkez Bankası'nın enflasyonu kontrol altına alma çabası ortada; yine bizim Merkez Bankamızın enflasyonu kontrol altına alma çabası ortada. Küresel dünyada, tüm finans kuruluşlarının ortak amacı bu noktada birleşiyor. Belki biz sadece kendi ülke ekonomimize bakarsak, bu küresel resmi kaçırabiliriz.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

Özge Bulut Maraşlı: Şimdi, böyle bir ortamda ihracat ve dış ticareti konuşurken, karşımızda şu var: Biz sürdürülebilir ihracat yaptığımız sürece anlamı var. Bugün ihracatımız çok iyi olabilir ama hep ileriye bakmak zorundayız. Geleceğe baktığımız noktada da karşımızda şöyle bir durum var: Sürdürülebilir ihracat yapmak için yatırım yapmak gerekiyor. Bunun için borçlanmak gerekebiliyor. Borçlandığımız bir ortamda yüksek faizle borçlanıyorsak, yatırımımızı sürdürebilmemiz pek mümkün olmuyor. Ancak faizi kontrol altına aldığımız bir ortamda ihracatçının fiyat rekabetinde avantajı bir miktar geriye gidiyor. Bunlar ihracatçının ajandasında. Peki, bunu aşmak için ne yapabiliriz?

Özge Bulut Maraşlı: Bilirsiniz, bir pazara girdiğinizde arz-talep dengesini çok iyi anlamak gerekiyor. Arz-talep dengesini anlamak için biraz geleceğe ve bilançolarınıza bakmanız gerekiyor. Bugünden o birkaç yıl sonrasındaki talebi tahmin etmenin çok kritik bir önemi var. Hem mevcut durumu sürdürmeyi hem de yatırım yapmayı devam ettirmek oldukça zor. Birçok gelecek tahmini var. Gelecek tahmininin en önemli kısmında gıda yetersizliği üzerinde konuşuyoruz. Tarım bu noktada çok önemli. Bugün açılıшта sayın bakanımız tarımdan bahsetti, benim de konuşmamın içerisinde Türkiye'nin tarım durumunun çok önemli olduğunu vurgulamak istiyorum. Türkiye olarak 40 milyar dolarlık tarım bütçesi öngörümüz var. Dolar bazında %15'lik bir artış söz konusu. Bu gerçekten çok umut verici. 2023'ün ilk altı ayında bu bütçenin 17 milyarını gerçekleştirmişiz. Şimdi ikinci altı aya girdik. Hızlı bir ilerleme umuyorum. Ancak yine aynı şekilde görüyoruz ki, sayın bakanın da dediği gibi, tarımda üretici fiyatlar taban yaptığında, yani arz fazla olduğunda, taban fiyatlar anormal derecede düşüyor ve üretici müthiş bir sıkıntı içerisine giriyor. Bu çerçevede tarımın ciddi bir planlamaya ihtiyacı var. Ben Çukurova'da büyüdüm. 18 yaşında oradan ayrıldım ama hiçbir zaman memleketimi unutmadım. Oradaki tarım üreticisinin ciddi bir şekilde yaşam mücadelesi var. Bu yaşam mücadelesinde desteklere ihtiyaçları var. İç piyasanın da enflasyonla mücadeleye ihtiyacı var. Hepsinin bir araya geldiğinde tarım ihracatı büyük bir nefes almış olacak. Bu noktada devletin rolünün büyük olduğunu düşünüyorum. Gıda yetersizliği ortamında çiftçinin teşvik edilmesi ve doğanın korunması gerektiğini düşünüyorum.

Özge Bulut Maraşlı: Bu konuda işaret etmek istediğim bir nokta daha var. Hepinizin takip ettiği gibi, dünyanın ekseninde bir kayma meydana geldiği biliniyor. Tüm bilim insanları bunu dile getiriyor. Yer altı suyunun azalmasıyla ilişkilendirilen bu kayma yaklaşık olarak 80 santimetre civarında ve coğrafyaların değişmesine neden oluyor. Dolayısıyla tarımda, 21. yüzyılın getirdiği imkanları kullanarak yeni tarım ürünlerine ve bölgesel yatırımlara odaklanmanın, ihracatımız açısından kritik bir konu olduğunu vurgulamak isterim. Zamanı çok fazla almadan, ticaret anlayışımızı tarımla birleştirip bunu devlet politikalarıyla desteklersek, ihracatta önemli bir ilerleme kaydedebiliriz.

Dr. Hakan Çınar: Evet, aslında bugün, bize önemli bir farkındalık yarattınız. Tarım konusu, genellikle ihracat denildiğinde ilk akla gelen mal ihracatı ve sanayi ürünleri oluyor. Hatta ikinci bölümde, eğer zaman kalırsa, hizmet sektörü üzerine de biraz konuşmak istiyorum. Sanat anlamında ülkemizin ciddi bir ihracat potansiyeli olduğunu biliyor muyuz, evet, ama tam olarak farkında değiliz. Dolayısıyla, bunları konuşmak ve farkındalık yaratmak önemli.

Dr. Hakan Çınar: Şimdi, bu zirvenin adını ifade ederken, özellikle sürdürülebilirliği ve Cumhuriyet'in 100. yılı olduğunu ve 100. yılımızda nasıl dış ticaret yaptığımızın bilinciyle açıkçası oluşturduk ve mottomuzu üzerinde gerçekten önemle durarak belirledik. Yeni bir yüzyıla giriyoruz artık ve sürdürülebilirlik anlamında ihracatımızın sürdürülebilirliği konusunda, sayın Mehmet Ali Kılıçkaya'nın Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü olarak önemli bir görevde olduğunuzu biliyoruz.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

Bir sunumunuz olacak, katılımcılarımızı devlet yardımlarıyla tanıştıracaksınız. Ama bunu yaparken önümüzdeki sürdürülebilirlikte bizi başka nelerin beklediğini biraz daha ilk 9 ayı değerlendirmeniz ile beraber alabilirsek mutlu oluruz.

Mehmet Ali Kılıçkaya: Çok teşekkür ediyorum. Öncelikle böyle bir zirve düzenlediğiniz için tebrik ediyorum. Burada iş insanları, akademisyenler ve öğrenci arkadaşlarımız var. Gerçekten çok ciddi bir çalışma olmuş. Tabii sürdürülebilirlik meselesi kalkınma için çok önemli bir araç. Şimdi anlatacağım sunumda biraz ihracatçılara yönelik hususlardan bahsedeceğim.

Dr. Hakan Çınar: ihracatçı çok burada.

-Sunum projeksiyondan yansıtılmaktadır-

Mehmet Ali Kılıçkaya: Türkiye, çok önemli bir ihracatçı ülke. Bunu hepimizin kavraması lazım. Türkiye, dünyada ilk 20 ekonomi arasında. Türkiye, dünyanın önemli ihracatçı ülkelerinden birisi. Dünyanın ihracatından biz %1'in üzerinde pay alıyoruz. Bu çok önemlidir. Ve bu oranı da sürekli yükseltiyoruz. 2028'de bu payı %1,2'ye çıkarmayı hedefliyoruz. Bununla birlikte Türkiye, bölgesinde ve küresel anlamda çok büyük bir üreticidir. Ayrıca Türkiye, küresel değer ve tedarik zincirinde önde gelen ülkelerdendir. Ülkemizde tarımda, tekstilde, otomotivde, makine imalatında hem yurt dışından sipariş alıp burada üretilip ihracat yapmak hem de yurt dışına üretilen bir ürüne komponent sağlama noktasında çok önemli bir ülkeyiz. Son dönemde savunma sanayisindeki ciddi atılımla önemli bir ülke haline geldik. Şunu belirtmek lazım, Türkiye'nin ihracatında bölge çeşitlendirmesini artırması gereken bir ülke olduğunu söyleyebilirim. İhracatımızın, sayın bakanımızın da değindiği gibi, karayolunun ağırlık olmasının sebebi Avrupa'ya çok ciddi bir ihracatımız olmasıdır. Ancak bunun dışında bölgesindeki yakın ülkelerle, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleriyle de çok ciddi bir ihracatımız bulunmaktadır.

Mehmet Ali Kılıçkaya: Biz bunu çeşitlendirmek adına "Uzak Ülkeler Stratejisi" adında bir çalışma yaptık. Bu çalışmada, Amerika gibi, Çin gibi, Japonya gibi dünyanın en büyük alıcılarına yönelik ihracatımızı nasıl artırabiliriz üzerine çalışmalar gerçekleştirdik. Buradaki genç arkadaşlarımız, bu ülkelere yönelik ihracat yapmak üzerine enerjilerini sarf ederlerse, çok büyük bir hizmet yapmış oluruz.

Mehmet Ali Kılıçkaya: 2023 Ocak-Eylül dönemine bakmamı istediniz. Kısaca istatistikleriyle o dönemden bahsedeyim. Şöyle özetlemek lazım, 2022 itibarıyla ihracat iyi bir yolda. 2023'te küresel resesyona rağmen geçen seneki performansı yıl sonuna kadar bir miktar geçmemiz söz konusu. 255 milyar dolarlık bir ihracat rakamı ile yılı kapatmamız bekleniyor. Sadece ürün ihracatına baktığınızda, 2022'de 187 milyar dolar seviyelerinde ihracat gerçekleştirdik. Şunu da vurgulamam lazım, ihracat dediğimiz zaman sadece malı değil, hizmet ihracatında da Türkiye çok önemli bir ülke. Sağlık turizminden eğitim hizmetlerine kadar birçok kalemi içerisinde barındırıyoruz.

Mehmet Ali Kılıçkaya: Şimdi, Türkiye'nin ihracatını desteklerken bunun için bir bütçe ayrılmış durumda. Destekleme ve İstikrar Fonu adı altında 10 milyar TL'nin üzerinde yıllık bir bütçe mevcut. Bu bütçe her yıl artarak devam ediyor. Biz bu bütçeyi ihracatçılarımızı desteklemek için sürekli kullanıyoruz. Bu bütçenin yüzde 70'ten fazlası mal ihracatı için, yüzde 30'luk kısmı ise hizmet ihracatı için ayrılıyor. Şunu vurgulamak istiyorum: Gelişmişlik seviyesinin her aşamasında, en küçük KOBİ işletmesinden en büyük kurumsal firmaya kadar, çok ciddi ihracat destekleri sunuyoruz. Bu destekleri nasıl kullanacağınızı belirleyen bir mevzuatımız var. Mevzuat çerçevesinde gereken adımları attıktan sonra

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

devlete başvuruyorsunuz. Örneğin, yurt dışı fuar katılımı gibi destekler için fuara katıldıktan ve ödemeyi yaptıktan sonra dönüşte belgelerinizi teslim ediyorsunuz ve devletimiz belirlenen süre içinde ödemenizi gerçekleştiriyor. Bu konuda bilgi sahibi olmanız önemlidir çünkü bu desteklerden faydalanabilirsiniz. Eximbank'tan genel müdür dostumuz da burada. Biz destekleri kullanırken, önce harcama sonra devlete başvuru prensibiyle hareket ederken, bunu tersine çevirerek finansal anlamda destek sağlama planı olan pre-financeman adında bir sistematik geliştirdik. Artık bazı destek kalemlerinde ihracatçılarımız maddi desteği alıp işlerine odaklanabilirler. Ayrıca, İhracat Geliştirme A.Ş. adında yeni kurulmuş bir teminat kuruluşumuz da var. Eximbank'tan kredi desteğinin yanı sıra bu kuruluştan da teminat desteği alarak ihracatçılarımız işlerine odaklanabilirler.

Mehmet Ali Kılıçkaya: Son olarak, yurt dışında Türkiye'nin ticaret müşavirleri bulunmaktadır. Ben de 4 yıl boyunca Pekin'de bu görevi yürüttüm, Büyükelçiliğimiz çatısı altında ihracatçılarımıza destek olmaya çalıştım. Dünyanın birçok bölgesinde ticaret müşavirlerimiz bulunmaktadır. Bu meslektaşlarımızın bilgi kaynaklarından mümkün olduğunca faydalanmanızı öneriyorum. Çünkü bu kişilerin çok değerli bilgileri vardır ve bakanlığımızın web sitesinde bu bilgilere erişebilirsiniz. Örneğin, Afganistan'daki meslektaşımızın iletişim bilgileri bakanlığın web sitesinde yer almaktadır. Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ederim.

Dr. Hakan Çınar: Şimdi değerli dinleyiciler, biraz önce Sayın Bakanımızı karşıladıktan sonra, Sayın Rektör hocamızın odasında birer çay içtik. Sayın Bakanımız orada bir cümle sarf etti. Orada söylediğini ben de burada ifade etmemin bir sakıncası yoktur diye düşünüyorum. Dedi ki, 'Üretimde özellikle yatırımlarda özkaynağı kullanmayı özendirmeliyiz.' Bu cümle çok önemli bir cümle. Şimdi bizim ihracat yapmamızda devlet yardımlarımız var da üretmediğimiz sürece, markalaşmadığımız sürece, teknoloji ile bunu desteklemediğimiz sürece aslında bizim bu hedeflere varmamız anlam taşıyor. 'Üret, markalaş, ihraç et ve teknolojiyi kullan' dedim bir konuşmamda. Baş harflerine bir baktım 'Ümit' oluyor. Gerçekten bizim üretim ve sermaye yapısını bu anlamda özellikle işlerimize kanallandırmayı bir alışkanlık haline getirmeliyiz. Neden peki bizim yatırımcılarımız, aslında özkaynak güçleri olduğu halde -olanlar için söylüyorum- bu birikimlerini yatırım olarak iş yerlerinde kullanmıyorlar sorusunu benim sormam değil de aslında hepimizin sorması gerekiyor. Sanayicilerimizi bu konuda teşvik ediyor olmamız lazım.

Dr. Hakan Çınar: Şimdi Taner Bey ile dün konuştuk. Dedim ki, Eximbank'ı hepimiz iyi kötü biliyoruz. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. ama bizim konseptimiz sürdürülebilirlik. Taner Bey de dedi ki, 'Ben zaten sürdürülebilirlik ile ilgili Eximbank'ı ön plana çıkartacağım,' dedi. Eximbank ihracatçı açısından inanılmaz bir oksijen. Çünkü biz toplumca kredi kullanmayı seven bir toplumuz. Paramız varsa da kredi kartından harcamayı alışkanlık haline getirmişiz. Şu bir gerçek, iş dünyamızda böyle. Çok fazla krediye ihtiyaç duyuyoruz. Küresel olarak hem para bol ama faizler yüksek, hem de enflasyon yüksek. Tabii ki siz Eximbank şapkası ile bize sürdürülebilirlikten bahsederken, bir yandan da faizler ile ilgili birkaç tüyo verin. Nasıl olacak bundan sonra, daha mı iyi olacak diye sorup sözü ben size bırakayım.

Tamer Yavuz: Çok teşekkür ediyorum. Ben de bu değerli topluluğun karşısında olduğum için çok mutluyum. Aslında çok güzel bir giriş yaptınız. Benim de anlatırken dediğiniz hususlar ile ilgili bağlantı kuracaktım. Neden marka yaratmamız gerekiyor sorusunu kendimize sormamız gerekiyor. Aynı zamanda Eximbank'ı hepimiz tanıyoruz, ihracatçıya kredi veriyor diye. Aslında 3-4 sene önce bir şeyi farklı yapmamız gerekiyor diye düşünmeye başladık. Dünyaya baktığımızda, dünyada da farklı yönelimler ortaya çıkıyor. Bizim işimiz de bu yönelimlere uygun gelişmeler göstermek.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

Tamer Yavuz: Öncelikle Türkiye'nin kalkınma stratejisi ihracat üzerine kurgulanıyor. Bu da ihracatın önemi daha da çok artıyor. Bunun için ihracat konusunda Eximbank ile normal zamandan daha fazla efor sarf edip bir şeyler yapmamız gerektiğini düşündük. Bunun için fonlama gibi önemli konular var. Bunlara da temas edeceğiz. Fonlama hususuna girmeden önce, öncelikle Eximbank'ın bu dönüşümünün hikayesini ve önemli noktalarını kısaca anlatmak istiyorum.

Öncelikle Eximbank, Türkiye'nin resmi ihracat destek kuruluşudur. Her ülkenin böyle bir kurumu vardır. Türkiye için ise bu kuruluş Eximbank'tır. Başlıca sigorta ve garanti faaliyetleri bulunmaktadır. Bu faaliyetler için herhangi bir kaynağa gerek yoktur. Sadece ihracatçılarımıza bir şemsiye oluşturarak, ihtiyaç duydukları güvenceyi sağlamak istiyoruz. Bu konuda herhangi bir sınırlamamız yoktur. Amacımız daha fazla ihracatçıya ulaşmaktır. Bu yönde çabalarımız devam etmektedir. İhracatçılarımızın Eximbank'ın sigortalarını kullanması ve kendilerini güvence altına almaları gerektiğini düşünüyorum.

Tamer Yavuz: Diğer taraftan Eximbank'ın bir diğer faaliyeti, kredilerimiz. Evet, kredi maalesef kısıtlı. Kısıtlı imkanlarımız var. Bizim kredimizin bir kısmı Merkez Bankası reeskont kredileri, bunlara aracılık yapıyoruz. Tabii ki bu, Merkez Bankası'nın para politikasının bir aracı aslında. Para politikasına şekil verirken, bu kredilerde değişiklikler olabiliyor. Öte yandan, bizim yurt dışından kendi bulduğumuz kaynaklar var. Bu da yine sürdürülebilir ve uygun maliyetli olması gerekiyor. Dolayısıyla, bu kredilerde faiz ve enflasyon ortamına göre değişiklik gösteriyor. Biz de bu kısıtlı imkanlar ile ne yapmamız gerektiğini düşündük. Eximbank olarak ülkemizin ihracatını en akıllı şekilde desteklememiz lazım. İhracatı artıracak en doğru yerleri, en çok ihtiyaç duyulan yerleri desteklememiz lazım. Kaynaklarımız sınırlı olduğu için önümüze gelen herkese destek veremeyiz. En doğru yatırım kararlarını vermeliyiz.

Tamer Yavuz: Bir de şöyle bir risk ve tehlike gördük. Evet, dünya globalleşiyor. Bir yandan globalleşirken, 2015 ve sonrasında ülkelerin kendilerini koruyucu bir takım kota ve kısıtlamaları hayata geçirdiklerini gördük. Globalleşmek var ama her şey o kadar serbest değil. Bizim en çok ticaret hacmimizin olduğu Avrupa bölgesinde karbon salımı ile ilgili kocaman bir regülasyon geliyor, 2026'da başlamak üzere. Bu da bizim için kısıtlamaların daha da başka bir boyuta geçeceği anlamına geliyor. Ülkemizin ihracatının gelişmesi için bu regülasyonlar karşımızda duruyor. Biz buraya girerken neler yapmalıyız diye düşündük ve Eximbank'ın ülke ihracatına etkisini en maksimum seviyeye getirmek için bizim 16 farklı destek paketimiz var. Bu paketlerimizin temel odağını katma değer olarak belirledik.

Tamer Yavuz: Örneğin, karbon salımı çok yüksek olan şu sektörlerde yeşil dönüşümü destekleyeceğim, buna göre yatırım kredisi vereceğim dediğiniz zaman bütün dünya değişiyor yatırımcı gözünde. Ve çok daha uzun vadeli, çok daha ucuz maliyetli fonlar gelmeye başlıyor. Dolayısı ile sürdürülebilirlik neden önemli diye baktığımızda, ihracatın sürdürülebilir olması ile ilgili finansmanın sürdürülebilir olması ile ilgili kredi kapısını açıyor. Biz Eximbank olarak sürdürülebilirlik ile ilgili faaliyetlerimizde 2020 yılı itibarıyla sürdürülebilirlik politikaları çerçevesinde krediler vermeye hassasiyet gösteriyoruz. Yapılacak olan yatırımlarda mutlaka bireysel ve çevresel etkileri ayırt ederiz ve bu bireysel ve çevresel etkileri en aza düşürmeye yönelik krediler veriyoruz diye politikamızı düzenledik. Aynı zamanda bizim banka olarak bu politikamızın olması bize fon sağlıyor, ülkemize ticaretin finansmanı için bir imkân sağlıyor. Dolayısı ile sürdürülebilirlik ile ilgili önemli aşamalar kaydettik.

Tamer Yavuz: Son olarak, buradan ihracat yapan tüm firmalarımıza tekrar hatırlatmak istiyorum. Bu konularda bizlerden her zaman yardım alabilirsiniz. İhracatımızın sürdürülebilir olması için Eximbank

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

olarak bize düşen sorumlulukları yerine getiriyoruz. Çok uzattım. Çağırduğınız için çok çok teşekkür ediyorum.

Dr. Hakan Çınar: Çok önemli ve çok güzel bilgiler verdiniz.

Özge Bulut Maraşlı: Ben bir izninizle bir çıkarımda bulunmak istiyorum. Buradan anlaşılıyor ki eski ticaretin kuralları ile yeni ticaretin kuralları farklı olduğu, özellikle genç arkadaşlarımız için bu konunun çok önemli olduğu. Yarının yöneticileri olarak, ben nasıl kredi alabilirim diye bilmek çok önemli.

Dr. Hakan Çınar: Şimdi dünyanın sürdürülebilirliği bir gerçek. Önce dünya sürdürülebilir olmalı, batı bunun çok farkında ancak doğu henüz bunun pek farkında değil. Katıldığım bir toplantıda bir hocamız şöyle demişti, kendisinden alıntı yapmak istiyorum. 'Sürdürülebilir mi, sürdürülemez mi' diye sorup böyle devam dersek sürdürülemez bir dünyaya gideceğiz. O yüzden sürdürülebilirliğe önem veriyor olmamız gerekli.

Dr. Hakan Çınar: Süreyi aştığımız için artık yavaş yavaş noktalıyorum. Bizleri dinlediğiniz için hepinize çok teşekkür ediyorum.

ERDEM İLBEYİ: Konuklarımıza çok teşekkür ediyoruz. Üniversitemizin bir armağanı olacak. Uluslararası Ticaret ve Bölüm Başkanı Sayın Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüšoğlu'nu konuklarımıza bugünün anısına ödülleri vermek için sahneye davet ediyorum. Değerli misafirler, zirvemiz kısa bir aradan sonra ikinci oturum ile devam edecek.

-çay ve kahve molası-

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

İKİNCİ OTURUM: LOJİSTİK VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Moderatör: Dr. Öğr. Üyesi Ayşegül Ketenci – İstanbul Kültür Üniversitesi

Konuşmacılar: Turhan Özen – THY Hava Kargo Taşımacılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Cahit Tosyalı – DHL IT ve İş Geliştirme İşleri Direktörü

Berna Akyıldız – CILT Başkanı



1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

ERDEM İLBEYİ: Değerli misafirlerimiz, ilk oturumumuzda küresel ticaret ve dünyadan bahsettik. Geçtiğimiz dönemde birçok zorluğa rağmen ticaret devam etti. Sıradaki panelimizde ise konuşacağımız konular arasında özellikle bu tip zorlu dönemlerde lojistik sektörünün en çok zorlukla karşılaşan sektör olması yer alacak. Belki lojistik sektörü geçtiğimiz dönemde büyüme gösterdi ancak sorunlar hiç bitmedi. Sorunların devamında konteyner krizi çıktı, navlunlar olağanüstü yükseldi, yeni üretim paradigmaları doğdu. En nihayetinde lojistik sektörü için yeni rotalar ve yeni kurallar yazılması gerekiyor. Lojistik sektörü de bunu başardı.

ERDEM İLBEYİ: Şimdi bu konuları konuşmak üzere, lojistik ve tedarik zinciri yönetimi başlıklı oturumumuza geçiyoruz. Öncelikle bu oturumun moderatörü Kültür Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü'nden Dr. Öğr. Üyesi Ayşegül Ketenci'yi ve konuşmacılarımızı sahneye davet ediyorum.

Dr. Ayşegül Ketenci: Öncelikle bütün konuklarımıza bir kez daha hoş geldiniz demek istiyorum. Bugün biz 1. Dış Ticaret Zirvesi'ni düzenliyoruz. Bu zirvenin ikinci paneli lojistik paneli olması aslında dış ticarette, ithalatta, ihracatta lojistiğin ne kadar önemli olduğunu bize hatırlatıyor. Belki bundan 50-100 sene önce dünyadaki rekabet ortamı keskin değildi. Ancak günümüz ekonomisinde rekabet ortamında lojistik çok temel bir rekabet avantajı sağlıyor. Bugün biz bunu konuşacağız, gerçekten geçtiğimiz 10 yıla baktığımızda hizmet ihracatının ülke ekonomilerinde çok katkı sağladığını görüyoruz. Bu kadar önemli katkıya yönelik ülkelerin titizlikle çalışmalar yapması gayet doğal. Biz de bu konuyu ele alacağız. Lojistik gibi ihracata katkı sağlayan ve katma değer yaratan, istihdam yaratan bir sektör. Çok önemli bir konu. Birbirinden kıymetli 3 tane konum var. Hepsine geldikleri için teşekkür ediyorum.

Dr. Ayşegül Ketenci: İlk olarak Sayın Turhan Özen'e başlamak istiyorum. THY, Türkiye'nin kalkınmasında ciddi bir rol üstleniyor ve bize ilham veriyor. Türkiye'nin 100. yılı olduğunu düşünüyorum. Ben bu bakış açısıyla duygusal bir şekilde düşünüyorum ama sizin daha teknik bilgilerle bizi aydınlatacağınızı düşünüyorum. THY, Türkiye'nin dış ticaretine ve ihracatına nasıl bir katkı sunuyor?

Turhan Özen: Öncelikle bütün katılımcıları, kıymetli hocalarımızı, geleceğin liderlerini, öğrencilerimizi ve başkanlarımızı THY adına saygı ile selamlamak istiyorum. Bu zirvede bulunmak benim için büyük bir onur ve gururdur. Umarım sorularınıza güzel yanıtlar verebiliriz.

Turhan Özen: Hava lojistiğinin ve hava lojistiğinin değer zincirine olan katkısını değerlendirmek lazım. Ardından THY'nin buna olan katkısını daha iyi ifade edebiliriz. Şimdi hava lojistiği birçok taşıma modunun bir parçasıdır. Lojistiğin bir noktadan diğerine, üretim veya hammadde noktasından son kullanıcıya kadar olan hareketi için birçok mod vardır ve hava lojistiği bunlardan biridir. Hava lojistiğini diğer taşıma modlarından ayıran bir özellik, dünyada yüksek değerli malların çoğunun hava lojistiği ile taşınmasıdır. Bu nedenle hem dış ticaretin hem de ihracatın özelinde hava lojistiğinin önemli bir rol oynadığını söyleyebiliriz. Dünya dış ticaretinin pandemi öncesi dönemde yaklaşık yüzde 35'inin hava lojistiği aracılığıyla gerçekleştiğini belirtmek gerekir. Son rakamlara göre bu oran yüzde 38-40 seviyesine yükselmiş durumda.

Turhan Özen: Tabii ki, dünyada bu seviyede olan hava lojistiğinin karşılığı Türkiye'de farklıdır. Türkiye'nin hava kargoları kullanımı, coğrafyasından kaynaklanan bir özelliğe sahiptir. Maalesef çevremizdeki jeopolitik sorunlar nedeniyle "coğrafya kaderdir" sözünü genellikle olumsuz bir bağlamda duyarız. Ancak lojistik ve değer zinciri konularında durum böyle değildir. Türkiye'nin dünya genelinde çok kritik bir öneme sahip olması, bu kaderin gerçek bir başarı hikayesine dönüştüğünü gösterir. Hava

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

lojistiğine baktığımızda, bu avantaj diğer taşıma modlarına göre daha da belirgindir. Dünya genelinde hava yoluyla seyahat eden tüm insanların yolculuklarının ağırlık merkezi İstanbul'a yöneliktir. Ağırlık merkezi hesaplamaları özellikle endüstri mühendisliği öğrencileri tarafından yapılır. Dolayısıyla dünya genelinde seyahat eden insanlara baktığımızda, ortalama ağırlık merkezinin İstanbul Havalimanı'nın 150 km üzerinde, Karadeniz'de olduğu ortaya çıkar. Bu nedenle, Türkiye gibi bir ülkede milli bir marka olan ve milli hava yolu şirketi olan kurumun dünya çapında liderliğe soyunması tarihin ve coğrafyanın gereğidir. Bu sebeple THY hem yolcu taşımacılığında hem de kargo taşımacılığında dünya çapında liderliğe oynamaktadır.

Turhan Özen: THY dediğimizde dünyada pek çok ülkeye uçan bir havayolu şirketidir. Bu nedenle, yolcu olarak THY ile birlikte ulaşabilirsiniz veya kargonuz aynı şekilde ulaşabilir. Kargolarının neredeyse yarısı yolcu uçaklarının altında taşınır. Dolayısıyla bir noktaya hem insanı taşıyoruz hem de kargoyu taşıyoruz. Böyle bir yapı aynı zamanda 2018-2019 itibarıyla de kargo uçakları ile sağlanmaktadır. Şu anda THY'nin kargo uçakları dünyada tam 104 destinasyona uçuş gerçekleştiriyor. Bu da yine dünyada açık farkla kargo uçaklarının uçtuğu en geniş ağ olması dikkat çekicidir. Dolayısıyla İstanbul ve Türkiye, dünyada hava lojistiğinde neden en önemli konumda olduğunu göstermiş bulunmaktadır. Dünyanın yüzde 40-45'i çok kısa bir uçuşla, 6-7 saatlik bir uçuşla İstanbul'a ulaşabiliyor. Bu anlamda Türkiye ve özellikle İstanbul, lojistik sektörünün ve özellikle hava lojistiğinin ağırlıklı olarak kullanıldığı merkez konumundadır. Turkish Cargo, an itibarıyla dünyanın en büyük 5. kargo şirketidir.

Turhan Özen: Her sektörde olduğu gibi, özellikle hava yolu lojistiğinde de teknoloji anahtar bir rol oynamaktadır. Teknolojik platformunuz, müşteri hizmetlerinden operasyonel süreçlerinize kadar bütün süreçlerinizde belirli bir dijitalleşme seviyesinin üzerine çıkmadıkça rekabet etmeniz zordur. THY ve Turkish Cargo, açtıkları tesislerle bu teknolojik rekabeti yakalamayı ve aşmayı amaçlamaktadır. Bu tesisin dünyada 2. veya 1. en büyük tesis olması hedeflenmektedir. Büyüklüğünün yanı sıra, bu tesisin dünyanın en akıllı tesislerinden biri olması hedeflenmektedir. Tesisin üzerine kurulan bütün teknolojik platformlar, çok ciddi katma değer yaratmayı amaçladığımız teknolojilere dayanmaktadır. Müşterilere nasıl katma değer sağlayabileceğimizi uzun uzun test ediyoruz. Bu tesiste gerçekleştirilen testlerle, hizmet ve ürün algısında küresel arenada farklılaşmaya başlıyoruz. Yüzde 6'lık pazar payına sahip olmak, en önemli rekabet avantajımızı sağlamak istiyoruz. Zaman kısıtlı olduğu için bu tesisin detaylarına daha fazla girmeyeceğim, ancak gelecek sorular üzerine konuyu detaylandırabiliriz.

Turhan Özen: Peki, Türkiye'nin THY hava kargo gücünün ekonomik olarak nasıl bir katkı yaptığına geleyim. Her şeyden önce, THY hem yolcu taşımacılığında hem de kargo taşımacılığında, ayrıca hizmet ihracatında Türkiye'nin en büyük ihracat şirketidir. Türkiye'nin en büyük ürün ihracatçılarından daha büyük bir hizmet ihracatımız bulunmaktadır. Bu ihracatın yaklaşık yüzde 70'i turizm için yolcu taşımacılığından, geri kalan yüzde 30'luk kısmı ise kargo taşımacılığından oluşmaktadır. Bu yapı içerisinde, Türkiye'nin bu tip bir yapıya sahip olması, THY'nin ihracatta çok aktif bir rol oynadığını ve oynayabileceğini göstermektedir. Tüm dış ticaretçiler ve salondaki geleceğin liderleri olan öğrencilerimiz için Türkiye'de takip edilmesi gereken en önemli gelişmelerden biri THY'nin tarife programıdır. THY'nin yeni bir hat açması, yeni bir pazar anlamına gelir. Amacımız, Türkiye'de ürün ihracatı yapan firmaları, THY'nin sahip olduğu geniş ağ ile teşvik ederek pazar çeşitliliğini artırmak ve özellikle uzak pazarlara ihracatta daha yüksek bir pay elde etmelerini sağlamaktır.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

Turhan Özen: Son olarak, Turkish Cargo olarak yeni pazarlara ulaşma ve daha büyük pazar hacimleri oluşturma konusunda önemli bir rol üstleniyoruz. Türk ihracatçısı, pazarı çeşitlendirerek ürünlerini daha yüksek katma değerle satabilir. Bu durum tarım ürünleri için de geçerlidir. Hatırladığım kadarıyla, Turkish Cargo'nun Meksika ile olan kargo hattı açılmadan önce, yaklaşık olarak 100-200 kg'lık bir ihracat hacmi bulunurken, hat açıldıktan sonra bu miktarın ne kadar yükseldiğini rakamlar gösteriyor. Hava kargo yüksek maliyetlidir, ancak uzak destinasyonlara ulaşmanın getireceği katma değer, hava kargonun sağlayabileceği bir özelliktir. Turkish Airlines, milli bir şirket olarak deprem zamanında hızlı bir şekilde 100 tonluk ilk kargo uçağını deprem bölgesine gönderdi. İki ay içinde 470 kargo uçuşu ve 35 bin tonun üzerinde yardım malzemesiyle deprem bölgesine ulaşıldı. Umuyorum ki bir daha böyle bir afetle karşılaşmayız. Milletimizin başı sağ olsun. Beni dinlediğiniz için teşekkür ederim.

Dr. Ayşegül Ketenci: Turhan Bey'e çok teşekkür ediyorum. Lojistiğin sadece ekonomik boyutundan bahsetmek yetersiz kalıyor çünkü lojistik, insan hayatına da dokunan bir özelliğe sahiptir. Deprem sonrasında lojistiğin önemi tekrar gündeme gelerek afet lojistiğinin de önemini zamanında anlatmaya çalıştık. Bu konu üzerinde sıklıkla durmamız gereken bir konu. THY'nin göstermiş olduğu bu çabadan dolayı bir kez daha teşekkür etmek istiyorum.

Dr. Ayşegül Ketenci: Deprem sonrasında seferberlik ilan edip THY gibi elinden geleni yapan bir diğer şirket ise DHL'ydı. Bugün burada Cahit Bey'i ağırlıyoruz. Cahit Bey, DHL İş Geliştirme Müdürü. O da bize bu konuyla ilgili bilgi verecektir. Cahit Bey, öncelikle THY ile yaptığınız iş birliği neydi afet bölgesinde? Oradan başlayarak panelimize devam etmek istiyorum.

Cahit Tosyalı: Maalesef deprem, ülkemizde yaşamın bir parçası haline geldi ve buna hazırlıklı olmamız gerekiyor. Afet lojistiği konusuna girmeden önce DHL hakkında birkaç bilgi paylaşmak istiyorum. DHL, Amerikalı bir kuruluş olarak 2000 yılı başlarında Alman Deutsche Post tarafından satın alındı. Dünyanın en büyük beşinci işvereni olan şirketimizde yaklaşık 550 bin çalışan bulunmaktadır. Türkiye'de ilk operasyonumuza başladığımızda 'DHL insanları birleştirir ve hayatları geliştirir' mottomuz vardı. Bu şirkette çalışmaya başladıkça, bu mottodan ne anlatılmak istendiğini yavaş yavaş anladım. DHL, 2005 yılından beri Birleşmiş Milletler ile afet lojistiği üzerine bir anlaşmaya sahiptir. Yaklaşık 900 profesyonel çalışanımız, dünyada sadece DHL'in afet durumlarında özel görevli olarak hizmet vermektedir. Bir afette, ilk saatler ve günler çok önemlidir. Sonrasında afetin yaralarının sarılmasına çalışılır. 6 Şubat depreminde sabah bize ulaşan ilk e-posta, Deutsche Post tarafından Birleşmiş Milletler ve AFAD ile koordineli olarak, THY vasıtasıyla Adana Havalimanı'ndan- özellikle Pakistan, Katar ve Dubai'den gelen charter uçakları ve kargo uçakları ile- elimizden geldiğince yardımcı olmaya çalıştığımızı belirtiyordu.

Cahit Tosyalı: DHL olarak Adana Havalimanı'ndaki tüm operasyonları biz üstlendik. THY, çeşitli yerlerden yardım malzemeleri getiriyordu ve bu malzemeler Adana Havalimanı'nda karşılanarak deprem bölgesine hızla ulaştırıldı. Ancak, afet lojistiği çalışmalarımız sadece Türkiye ile sınırlı değil. Kuzey Afrika'daki sel felaketi, Tayland'daki tsunami ve Nepal'deki deprem dahil olmak üzere, bu tür durumlarda her zaman müdahale eden ve canı gönülden çalışan bir şirketiz. Bu tecrübemizle birlikte, 6 Şubat depreminde de Bakanlıklarımız, THY ve AFAD ile koordineli bir şekilde çalıştık.

Cahit Tosyalı: Bölgedeki su ihtiyacını da göz önünde bulundurarak, sahip olduğumuz sıvı taşımacılığında kullanılan tanklarla su taşıdık. Özellikle suya erişimi kısıt olan köyler ve kırsal bölgeler hedef alındı.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

DHL olarak, 'Deprem bölgesine nasıl yardımcı olabiliriz?' diye düşünerek, elimizden gelen her türlü yardımı sağladık. Biz, DHL olarak, sadece ticari amaçlarla sektörde yer almıyoruz; gerçekleştirdiğimiz sosyal sorumluluk ve eğitim projeleriyle de sorumluluklarımızı yerine getirmeye çalışıyoruz.

Dr. Ayşegül Ketenci: Afet lojistiği üzerine konuşmak gerçekten çok önemli bir konu. Sivil toplum kuruluşlarından sektör temsilcilerine, akademisyenlerden tüm vatandaşlarımıza kadar, bu konuda hepimizin ciddi çalışmalar yaptığını biliyoruz. Ülkemizde, adı sanı duyulmamış pek çok kahraman var. Özellikle Sayın Cahit Tosyalı ve DHL özelinde, bu konuda emek veren herkese teşekkür etmek istiyorum. Cahit Bey'e, bizimle paylaştığı değerli bilgiler için ayrıca çok teşekkür ediyoruz.

Dr. Ayşegül Ketenci: Sayın Cahit Bey, size yönelik bir sorum var. DHL, dünyada tanınan önde gelen markalardan biri ve Türkiye'de de önemli bir aktör. Ancak aslında, küresel çapta kendi alanının lideri. Lider olmanın büyük bir sorumluluk getirdiğini biliyoruz. Liderlik, yeni projeler geliştirmek, yol göstermek ve yeni yollar açmak gibi önemli görevlerle birlikte gelir. Bu bağlamda, ekonominin, teknolojinin ve toplumun dengesini iyi bir şekilde gözetmek gerekiyor. Özellikle pandemi ile birlikte e-ticaret inanılmaz derecede artış gösterdi. Bu trendleri yakalamanın önemi büyük. Sizce DHL, ticaretin ve özellikle e-ticaretin yükselişiyle birlikte çevre hassasiyetini nasıl değerlendiriyor? Hem küresel hem de ülkemiz açısından bu konulara nasıl yaklaşıyorsunuz?

Cahit Tosyalı: DHL'de iki temel özellik öne çıkıyor: dijitalleşme ve güvenlik. 2008 yılında DHL'ye katıldığımızda, bu iki konu daima en önemli gündem maddelerimiz oldu. Dijitalleşme, son kullanıcı için ne anlama geliyor? Bir ürünü bir yerden diğerine taşıırken müşterilerimizin temel beklentileri nelerdir? Bu sorular, faaliyetlerimizi şekillendiren temel hususlardır. En büyük önceliğimiz, sevkiyatlarımızla ilgili kesin ve doğru bilgiyi en hızlı şekilde göndericiye veya alıcıya ulaştırmaktır. Ayrıca, DHL aracılığıyla sağlanan hizmetlerin müşterilerimize minimum prosedür ve dokümantasyonla, doğru ve hızlı bir şekilde sunulması hedefimizdir. Bu geniş kapsamlı bir yaklaşımı gerektirir: veri güvenliği, lojistik süreçlerimiz, depolama alanlarımızda gerçekleştirdiğimiz robotik yatırımlar ve kullandığımız sistemlerin iş gücünü en aza indirgeyerek otomatize edilmesine yönelik çabalarımız bunların hepsi bizim için kritik öneme sahiptir.

Cahit Tosyalı: Pandemi sonrası, e-ihracatta gözle görülür bir artış yaşandı. Bu konuda Türk Hava Yolları'nın ve Ticaret Bakanlığımızın ciddi destekleri oldu. İthalatın önemi bir yana, ihracatımızı artırmak için DHL olarak somut adımlar atıyoruz. Bu desteğimiz sadece lafta kalmıyor; hava yolu şirketleriyle ve tedarikçilerimizle mamul fiyatları üzerine görüşmeler yapıyoruz. Taşımacılarımızla bir araya gelerek, ihracat işlemlerinde maliyetleri nasıl düşürebileceğimizi tartışıyoruz çünkü bütün süreç esasen onlarla yürütülüyor. Amacımız, sadece mevcut şirketlerin değil, e-ihracata adım atmak isteyen yeni firmaların da yüklerini uygun fiyatlarla yurt dışına taşıyabilmelerini sağlamak. Şu anki en önemli ve stratejik amacımız bu.

Cahit Tosyalı: Büyük ihtimalle basında görmüşsünüzdür; birkaç ay önce MNG Kargo'yu DHL Group bünyesine katma işlemini tamamladık. Bu adım, 2024 yılı için DHL'in gerçekleştirdiği büyük yatırımlardan biridir. MNG, sektördeki büyük oyuncuların biri olup, yaklaşık 7000 çalışana ve soğuk hava depolama sistemlerine sahiptir. E-ihracat operasyonlarımızı MNG Kargo'nun desteğiyle daha da ileriye taşımayı hedefliyoruz.

Dr. Ayşegül Ketenci: Teşekkür ederim. Şimdi Berna Hanım ile devam etmek istiyorum. Berna Hanım, CILT (Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Yönetimi Enstitüsü) Başkanı ve ben de CILT'nin bir üyesiyim. Bu

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

benim için büyük bir gurur kaynağı. Öncelikle bunu belirtmek istedim. Berna Hanım ile tanışıklığımız çok eskilere dayanıyor. Kendisini uzun yıllardır tanıyorum. Yaklaşık 2,5 yıl önce CILT Türkiye'de faaliyet göstermeye başladığında, Berna Hanım televizyon programıma konuk olmuştu. O programda CILT'yi uzun uzun ele aldık ve ben sonrasında CILT'e üye oldum, Türkiye'deki faaliyetlerine katıldım. Şimdi ise CILT hakkında konuşacağız. CILT, küresel çapta bir sivil toplum platformudur. Türkiye'de pek çok değerli sivil toplum kuruluşu bulunmakta ve sivil toplumun çalışmalarını çok önemsiyorum. CILT, dünya çapında çeşitli ülkelerde devlet kademelerine eğitimler veren bir kuruluştur.

Dr. Ayşegül Ketenci: Berna Hanım, Türkiye coğrafyasının birçok risk faktörünü barındırmasına rağmen aynı zamanda güvenli bir liman olarak konumlandığını biliyoruz. Stratejik bir noktada, tüm hatların kesiştiği yerde bulunuyoruz. Bu bağlamda, Türkiye'nin küresel konjonktürdeki pozisyonu ve lojistik sektördeki rolü hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Berna Akyıldız: Bu organizasyona beni davet ettiğiniz için kuruculara ve düzenleyicilere derin teşekkürlerimi sunarım. Sözlerime şu düşünceyle başlamak istiyorum: Lojistik, sadece bir sektör olmanın ötesinde, tüm sektörlerin temelini oluşturur ve değişen küresel ekonomik koşulların tam merkezinde yer alır. Etrafımızda, dünyada yaşananları kısaca özetleyerek başlayalım.

Berna Akyıldız: Karşı karşıya olduğumuz zorluklar arasında iklim değişikliği ve küresel ısınmanın tehdidi, jeopolitik gerilimler ve savaşlar, ekonomik krizler ve yüksek enflasyonun getirdiği baskı, enerji fiyatlarında yaşanan büyük artışlar, güvenlik sorunları, doğal afetler, salgın hastalıklar ve uzun süren pandemi dönemi, koridor savaşları ve buna bağlı olarak sürekli değişen navlun fiyatları bulunmaktadır. Ben 39 yıldır bu sektörün içindeyim ve navlun fiyatlarının iniş çıkışlarını gözlemledim, ancak son yıllarda yaşanan iniş çıkışlar özellikle sert oldu. Bir zamanlar 1000 dolar olan navlun bedeli, 15.000 dolara kadar yükseldi – tabii eğer konteyner bulabilirsiniz. Ancak bu 15.000 dolarlık navlun bedeli, kısa bir süre sonra tekrar 1500 dolara düştü. Bu tür fiyat dalgalanmaları, son iki yıl içinde gerçekleşti. Sektör, bu yeni gerçekliğe uyum sağlamak için bir dayanıklılık geliştirdi, geliştirmek zorunda kaldı. Dolayısıyla, Türkiye'nin taşımacılık alanındaki bu özel durumlar, ülkenin coğrafyası kadar, sektörün geliştirdiği bu dayanıklılık sayesinde, Türkiye'yi güvenli bir liman haline getirdi ve durumu pozitifte çevirdi.

Berna Akyıldız: Son dönemlerde, iklim değişikliği ve küresel ısınmanın tehdidi, jeopolitik gerilimler, savaşlar, ekonomik krizler ve yüksek enflasyon baskısı, enerji fiyatlarında yaşanan büyük artışlar, güvenlik sorunları, doğal afetler, salgın hastalıklar ve uzun süren pandemi, koridor savaşları ve buna bağlı olarak sürekli değişen navlun fiyatları gibi pek çok faktörle karşı karşıyayız. 39 yılımı sektörde geçirmiş biri olarak, navlun fiyatlarının iniş çıkışlarına tanık oldum. Ancak son yıllarda yaşadığımız dalgalanmalar olağanüstü sert. Bin dolarlık bir navlun bedeli, konteyner bulabilirsiniz, 15 bin dolara kadar çıkabiliyor ve ardından tekrar 1.500 dolara düşebiliyor. Tüm bu değişimler iki yıl içinde gerçekleşti. Sektör olarak bu değişikliklere uyum sağlamak, bir dayanıklılık geliştirmek zorunda kaldık. Türkiye'nin taşımacılık sektöründeki bu özel durumlar ve geliştirilen dayanıklılık, ülkemizi lojistikte güvenli bir liman haline getirdi.

Berna Akyıldız: Son olarak, yeni bir koridorun oluşturulması konusunda önemli gelişmeler yaşandı. Kuzey koridorunun kapanmasının ardından, Türkiye üzerinden geçecek, Asya ile Avrupa'yı birleştirecek orta koridorun oluşturulduğu konuşuluyordu. Ancak, Hindistan'dan başlayıp denizden, karadan ve

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

havadan geçerek Avrupa'ya ulaşan bu yeni koridor, şimdiden İsrail'deki durum nedeniyle engellenmiş durumda. Bu, Türkiye 'siz bir Doğu ile Batı'yı birleştiren koridorun düşünülmediğini gösteriyor; bu bizim için büyük bir avantaj. Coğrafi konumumuzla birlikte, havalimanlarımız, limanlarımız, bağlantılı karayollarımız, tünellerimiz ve tamamlanmış projelerimiz ile lojistikte merkez bir konumdayız. Ayrıca tamamlanması gereken yatırımlarımız da var. Örneğin, 3. Köprü üzerinden geçecek tren yolu bağlantısı, tüm lojistikçilerin beklediği çok önemli bir projedir.

Berna Akyıldız: Yapılacak daha pek çok iş var ve gerçekleştirilmesi gereken birçok proje mevcut. Bunlardan bazılarını kısaca belirtmek istiyorum. Altyapı çalışmalarının hızlandırılması ve etkinleştirilmesi hayati öneme sahiptir. Ülkelerin birbirine bağlanması ve entegrasyonu gerekmektedir. İntermodal taşımacılık için, sorunsuz geçişlerin sağlanması, erişim sistemlerinin geliştirilmesi ve entegre edilmiş olması çok önemlidir. Üretimde ve otomasyonda dijital teknolojilerin kullanılması, ulaşımda otomasyon ve verimliliğin artırılması, düzenleyici reformlar, özellikle gümrük prosedürlerindeki zaman kayıpları ve maliyet artışlarının önlenmesi intermodal taşımacılık için kritik konulardır. Bir ülkeden diğerine yapılan aktarımlarda bekleme süreleri, transit bir ülke olarak Türkiye'nin karşılaştığı örnekler ve riskler, ticaret bakanlığımıza iletilmiş bir raporda ele alınmıştır. Bu rapor şu anda referans olarak kabul edilmekte ve üzerinde çalışmalar devam etmektedir.

Berna Akyıldız: Emniyet ve yolcu güvenliğinin sağlanması, ulaşılabilirlik ve teşvikler, sürdürülebilirlik adına işletmelerin teşvik edilmesi ve bu yatırımlara erişim için finansmanların sağlanması son derece önemlidir. Lojistik sektörünün daha nitelikli insan gücüne ihtiyacı var. Bu bağlamda, eğitim ve beceri geliştirme yatırımları, CILT olarak bizim için öncelikli konulardan biridir. Kamu ve özel sektör yatırımları ve ortaklıkları, bu konuları daha ileri taşıyabilir. Son olarak, artan e-ticaret, sürdürülebilirlik endişeleri ve değişen jeopolitik senaryolar ışığında, küresel eğilimleri göz önünde bulundurarak ilerlemek, Türkiye'yi daha merkezi bir konuma getirmek için esastır.

Dr. Ayşegül Ketenci: Berna Hanım'a bu değerli katkılarından ötürü çok teşekkür ediyorum. Son olarak Berna Hanım birde bize CILT'yi anlatabilir misiniz?

Berna Akyıldız: Öncelikle, CILT'nin tam adı The Chartered Institute of Logistics and Transport, yani Yeminli Lojistik ve Taşımacılık Enstitüsü'dür. Bu kurum, tedarik zinciri, taşımacılık ve lojistik sektörünün gelişimine katkıda bulunmayı, standartlarını yükseltmeyi ve sektör üyelerinin kariyer gelişimini desteklemeyi amaçlayan küresel bir sivil toplum kuruluşudur. 1919 yılında, 1. Dünya Savaşı'nın ardından taşımacılığın nasıl daha iyi yapılabileceği amacıyla bir grup İngiliz tarafından kurulan CILT, bugün 104. yılını kutlamakta ve özellikle Afrika ve Uzak Doğu'da, Türkî Cumhuriyetler de dahil olmak üzere, 40 ülkede aktif çalışmalar yürütmektedir. Türkiye'de ise CILT, üç yıl önce faaliyete geçti.

Berna Akyıldız: CILT bünyesinde üç ana kanat bulunmaktadır: Kadın Kanadı, Uluslararası İş Forumu ve Next Generation. Sektördeki kadın oranını yüzde 9,1'den daha yukarı çıkarmak amacıyla ilk olarak Kadın Kanadı'nı kurduk ve bu yöndeki çalışmalarımıza başladık. CILT, tedarik zinciri yönetimi, lojistik ve taşımacılık yönetimi alanlarında, bireylerin ve kurumların bir araya gelmesini ve iş birliğini artırmayı, sektöre yeni başlayan gençlerin ve öğrencilerin mesleki kariyerlerini geliştirmelerine yönelik etkinlikler düzenlemeyi amaçlar. Güçlü sertifika programlarıyla, pek çok ülkede akredite olmuş ve sektör profesyonellerinin lojistik ve taşımacılığın dinamik ve karmaşık dünyasında başarılı olabilmeleri için gerekli bilgi ve becerilerle donanmalarını sağlar.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

Berna Akyıldız: CILT'nin küresel ölçekte önemli bir yönü, lojistik ve taşımacılık sektörlerinde sürdürülebilirlik ve çevre dostu uygulamaların teşvik edilmesine olan taahhüdüdür. Çevre dostu taşıma yöntemlerinin, karbon emisyonunun azaltılmasının ve yenilikçi tedarik zinciri yönetimlerinin savunucusu olarak önemli bir rol oynamaktadır. Teşekkür ederim.

Dr. Ayşegül Ketenci: teşekkür ediyorum. Lojistik panelimizin sonuna gelmiş bulunuyoruz. Kültür Üniversitesi ve DIŞYÖNDER iş birliği ile yapılan bu zirve salon dolup taşmış durumda. Bu zirveyi sizlerin de ev sahipliğinde yapmış olduk. Katılımlarınızdan dolayı çok teşekkür ediyoruz.

ERDEM İLBEYİ: Değerli konuklarımıza teşekkür ediyoruz. Konuklarımıza üniversitemizin armağanlarımız olacak. Sonrasında da zirvemiz 3. Oturumu ile kaldığı yerden devam edecek.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

ÜÇÜNCÜ OTURUM: DIŞ TİCARETTE YÜKSEK TOPUKLULAR

Moderatör: Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüşoğlu – İstanbul Kültür Üniversitesi – UTC Bölüm Başkanı

Konuşmacılar: Fusun Sayki – Hatemoğlu Yönetim Kurulu Başkanı

Emine Erdem – SEDEFED Yönetim Kurulu Başkanı

Melisa Tokgöz Mutlu – TİM Yönetim Kurulu Üyesi

Tülin Yazıcı – KAGİDER Üyesi – Dress Best Uniform Kurucusu



ERDEM İLBEYİ: Zirvemizin bu oturumu bence en önemli bölümlerinden biri. Müsaadenizle başlamadan önce Nazım Usta'dan bir alıntı yapmak istiyorum.

“Ve kadınlar bizim kadınlarımız: korkunç ve mübarek elleri ince, küçük çeneleri, kocaman gözleriyle anamız, avradımız, yârimiz ve sanki hiç yaşanmamış gibi ölen ve soframızdaki yeri öküzümüzden sonra gelen ve dağlara kaçırıp uğrunda hapis yattığımız kadınlar, bizim kadınlarımız”

ERDEM İLBEYİ: Belki Nazım Usta'nın bu sözlerinden beri çok zaman geçti, ya da belki mevcut durumda hiçbir şey değişmedi. Son dönemde, kendi adıma, bir erkek olarak maalesef ki utanç duyanlardan biriyim. Erkek şiddetinin tüm dayanma gücümü yıprattığı bu günlerde, tüm ötekileştirmelere ve baskılara rağmen, sahnede yılmayan özgür cumhuriyet kadınlarını göreceğiz. Değerli misafirlerimiz, sizi "Dış Ticarete Yüksek Topuklular" başlıklı oturumumuza davet etmek istiyorum. Öncelikle moderatörümüz, Kültür Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüüşoğlu'nu sahneye davet ediyorum. Şimdi de oturum katılımcılarımızı alkışlarınızla sahneye davet ediyorum.

Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüüşoğlu: Çok teşekkür ediyorum, Erdem Bey. Evet, topuk sesleri duyuldu sanırım. Öncelikle, böyle bir dış ticaret zirvesi düzenleme amacımız, kadınların dış ticarete katkılarını vurgulamaktı, açıkçası. Dolayısıyla, bu oturumu "Dış Ticarete Yüksek Topuklular" adı altında, dış ticarete başarılı kadın yöneticilerin bir araya geldiği bir panel olarak düzenlemek istedik.

Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüüşoğlu: Dış ticaret, şu anda kadınların yüksek oranda yer aldığı bir sektör. Bu nedenle, önemli bir cinsiyet etkisi görülmüyor. Dolayısıyla, bu sektörde cinsiyet ayrımcılığının çok belirgin olmadığını söyleyebiliriz. Yönetim kademelerinde üst düzey pozisyonlarda birçok kadın yönetici bulunmaktadır. Bu nedenle, dış ticaret öğrencilerimiz için gelecekte iş kurmak isteyen girişimci kadınlarımız için çok uygun bir ortam sunuyor. Bu noktayı özellikle vurgulamak istiyorum. Ayrıca, sektörde başarılı olmuş kadın yöneticilerin analizlerini ve görüşlerini dinlemek istiyoruz, öğrencilerimiz için bu çok değerli olacaktır.

Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüüşoğlu: Söze ilk olarak TİM Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Melisa Tokgöz Mutlu ile başlamak istiyorum. Melisa Hanım aynı zamanda İstanbul Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı. Yaş meyve ve sebze ihracatı, genel olarak bakıldığında çok erkek egemen bir sektördür. Tarımsal ürünlerin üretimi ve ticaretinde cinsiyet eşitliği konusunu tartışmak istiyorum. Tarımla başlayarak ihracatın seyrini nasıl buluyorsunuz? İhracatta tarımın önemini nasıl vurgulamak istersiniz?

Melisa Tokgöz Mutlu: Öncelikle çok teşekkür ederim. Uzun bir aradan sonra ben de üniversitedeyim. Çok heyecanlandım. Özellikle bu yıl Cumhuriyetimizin 100. yılı. Buna değinmek istiyorum çünkü bu sayede burada oturuyoruz. Coğrafyamızda yanı başımızda olanları görüyoruz. Bugün, Cumhuriyet sayesinde bu koltuklarda oturabiliyoruz. İş yapıyoruz, ticaret yapıyoruz, seçebiliyoruz ve seçilebiliyoruz. Bu yüzden, 100. yıl dönümünde bu uğurda savaşan tüm şehitlerimizi ve Mustafa Kemal Atatürk'ü sonsuz bir özlem ve saygı ile anmak istiyorum.

Melisa Tokgöz Mutlu: Tarım, pandemi bize gösterdi ki, insanlar giyinmiyor olabilir, sokağa çıkmıyor olabilir ama yemeğe devam ediyorlar. Tarım, insan var olduğu sürece var olmak zorunda. Tarım bittiğinde yaşam da biter. Yaşam kaynağınız tükenir. Biraz önce lojistik konusu konuşulduğunda, Yeşil Mutabakat'a da değinildi. Karbon ayak izi ile birlikte su kullanımı da oldukça önemli bir konu. İklim değişikliğinden dolayı dünyanın birçok bölgesi ve alanı etkilenmiş durumda. Türkiye olarak biz bu konuda neredeyiz? Esasında

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

baktığınızda, biz bu durumdan zarar görmeye başladık. Tarım açısından, sahip olduğumuz coğrafya sayesinde çok çeşitli ürünler üretebiliyoruz. Ayrıca, lojistik açıdan da dünyada önemli bir konumdayız. 3,5 saatlik bir uçuşla 1,5-2 milyar insanı doyurabilecek bir pazara sahibiz.

Melisa Tokgöz Mutlu: Ben aile şirketimde ikinci jenerasyon yöneticiyim. Tarımsal ürün ihracatı yapıyoruz ve birçok tarımsal üründe faaliyet gösteriyoruz. Türkiye'nin cari açığını kapatmaya katkıda bulunacak şekilde ürettiğimiz ürünleri katma değerli olarak üretilip dış ticaret yapmalıyız. Bu nedenle, toprağımıza, suyu muza ve besinlerimize sahip çıkmak zorundayız. TİM'e baktığımızda, Türkiye'deki ihracat sektörü toplam 27 sektörden oluşmaktadır. Bu 27 sektör içinde sürekli bir büyüme gösteren sektör aslında tarım sektörüdür. İthal girdisi en az olan sektör de tarım sektörüdür. Dolayısıyla, Türkiye'nin cari açığını kapatmada en önemli sektörlerden biridir. Peki, biz ne üretiyoruz? Tarımın daha geniş ölçekte yapılması gerekiyor. Maalesef, miras endişelerinden dolayı tarım alanlarımız parçalanmış durumda. Ayrıca, tarımda çalışan çiftçilerimizin yaş ortalaması 65 yaşın üstünde. Bu nedenle, gelişmiş bir tarım yapma şansımız yok. Bu yüzden, burada bulunan genç arkadaşlarıma topraklarına sahip çıkmalarını rica ediyorum. 5 yıl içinde düşünemeyeceğimiz fiyatlara meyve ve sebze almak zorunda kalabiliriz. Bu nedenle, ailesinde biraz toprağı olan biri bile kendi toprağına sahip çıkmalıdır.

Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüşoğlu: Şimdi oturumumuza Füsün Hanım uzaktan bağlantıyla katılacak. Füsün Hanım, hoş geldiniz. Amerika'dan bağlanıyorsunuz. Cumhuriyetimizin 100. yılı mottosuyla düzenlediğimiz dış ticaret zirvemizi, yanı sıra Hatemoğlu'nun 99. yılını kutluyoruz. Bu nedenle, Hatemoğlu markasının Türkiye'ye yarattığı katma değerleri Füsün Hanım'ın ağzından duymak isteriz. Sözü sayın Füsün Hanım'a bırakıyorum.

Füsün Saykı: Merhabalar, sayın panelistler ve değerli dinleyiciler. Bu programı hazırlayan ve emeği geçen herkese çok teşekkür ederim. 100. yaşımıza girdiğimiz bu özel yılda, Hatemoğlu olarak sonbahar/kış kreasyonumuzu Cumhuriyet'in 100. yılını özel olarak kutlamak amacıyla hazırladık ve bunun için özel bir reklam filmi çektik.

(Sahneden Hatemoğlu'nun 100. Yıl İçin Hazırladığı reklam filmi gösterilir.)

Füsün Saykı: Hatemoğlu, Cumhuriyet tarihinin ilk hazır giyim markasıdır. 1924 yılında kadın mantosu üreterek hayata geçmiş bir markadır. Daha sonra erkek hazır giyiminde uzmanlaşmıştır. Tabii ki, 1923 yılında Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşu ile birlikte kılık kıyafet devriminin misyonunu taşıyan bir marka da Hatemoğlu'dur. Perakende şirketimiz bünyesinde, Hatemoğlu hazır giyimde bir öncüdür. Hatemoğlu, 100 yıl içinde erkek hazır giyim konusunda uzmanlaşmış bir marka olarak, Türkiye çapında 81 mağaza ve 550 çalışanı ile hizmet vermektedir. Müşteri profilimizin ihtiyaçlarına göre farklı segmentlerde beklentileri karşılamak için, Saykı markası geçmiş tecrübelerimizden yola çıkarak 2015 yılında Amerika'da doğdu. Saykı, halihazırda şu anda 10 noktada, e-ticaret mağazamızla hizmet vermektedir. Bununla birlikte, 2015 yılından itibaren dijital yatırımlarla e-ticaret yapılanması da Hatemoğlu'nda büyüyerek devam etmektedir.

Füsün Saykı: Şimdi sürdürülebilirlik konusuna değinmek istiyorum. Bu konu özellikle pandemiden sonra bizim de en önemli gündemimizden birisi haline geldi. Koleksiyonumuzda geri dönüşümden elde edilmiş kumaşların kullanımını artırdık. Saykı markamız ile geri dönüşümlü ürünlerimizi müşterilerimize sunmaya başladık. Zamanla bu koleksiyonumuzun artmasını ve genişlemesini hedefliyoruz. Sosyal sorumluluk projelerimizden de bahsedecek olursak, Hatemoğlu dezavantajlı çocuklara destek verdiği uluslararası projelerde ana sponsor olarak yer almaktadır. Kurucusu olduğumuz Sarıyer, Levent'te bulunan Hatemoğlu İlköğretim Okulu ve Lisesi öğrencileri arasından seçtiğimiz bir grup öğrenci ile programlar geliştiriyoruz. Bu

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

programlar kapsamında deprem bölgesindeki öğrencilere katkı sağlamaya çalışıyoruz. Aynı zamanda deprem sırasında elimizden gelen iş birliklerini de gerçekleştirdik.

Füsun Saykı: Biraz uluslararası yatırımlarımızdan da bahsetmek istiyorum. Türk tekstil sektörünün dünyadaki başarısı gerçekten tartışılmaz. Payımız dünyada da gittikçe artıyor. Biz de kendimize dünyanın en büyük ve iştah kabartan pazarı olan Amerika'da marka olma hedefi koyduk. 2012 yılında bu amaçla başladığımız kurumsallaşma süreci ile birlikte Saykı markamız ile bir Türk markası olarak marka bilinirliğini kurmak ve ülkemize katma değeri yüksek ürünler satmak amacımız. Şu anda 10 mağazamız bulunmakta. 2024 yılında 15 mağazaya ulaşmayı hedefliyoruz. Saykı koleksiyonumuzu Amerikan mağaza pazarının talebine göre düzenliyoruz. Açtığımız mağazalarımızda müşterilerden gelen taleplere göre koleksiyonumuzu Amerika pazarına uygun hale getiriyoruz. Zamansız klasik giyim yükselen bir trend. Bizim tasarım anlayışımız ile bir araya geldiğinde kısa sürede koleksiyonumuzun gelişeceğine ve ihracat pazarında yer edineceğimize inanıyoruz.

Füsun Saykı: Dış ticaretimize başka bir yatırım aracı ile de katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Özellikle pandemiden sonra daha hızlı dijitalleşen ve globalleşen dünyada dış ticaret ihracat faaliyetlerine daha çok önem veriyoruz. Bu noktada pazar analizi kritik bir yere sahiptir. Yılların verdiği tecrübeyi kullanarak dış ticarete yatırım yapmaya karar verdik. Bu gelişen süreçte mikro ihracatın öneminin artarak devam edeceğini düşünerek, sadece kendi markamızı değil, tüm Türk kadın hazır giyim tasarımcılarını destekliyor ve ivme kazanacağını düşünüyoruz. Bu nedenle Amerika pazarımız için online ticareti büyütmeye uygun operasyonlar yürütüyoruz. Bu operasyonlarımız Türk kadın hazır giyim tasarımcılarına bir platform sağlayacak ve Amerika pazarına açılma imkânı sunacaktır.

Füsun Saykı: Bana bu fırsatı verdiğiniz için çok teşekkür ederim. Saygılar sunarım.

Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüşoğlu: Çok teşekkürler Füsun Hanım. Bu oturumun üçüncü konuşmacısı Emine Hanım olacak. Emine Hanım, hoş geldiniz. İhracata olan katkılarınızı ve dış ticarete neler yaptığınızı sormak istiyorum.

Emine Erdem: Öncelikle herkese merhaba demek istiyorum. Öncelikle Dış Yönder Derneği'nin bizim de derneğimizin üyelerinden biri olması nedeniyle bu ilk zirve çok başarılı geçiyor. Sabahından beri takip ediyorum ve gerçekten etkileyici. Emeği geçen herkesi tebrik ediyorum.

Emine Erdem: Az önce de bahsedildiği gibi, 100. yıl çok önemli bir nokta. Şöyle bir baktığımda, 100 yıllık bir ışığın etrafında oluşmuş 80 milyon insanız. Aslında hepimizin ortak dileği huzurlu bir coğrafyada yaşamak. Ancak etrafımıza baktığımızda, 100 yıldır devam eden ve şu anda artan krizlerle sarılmış durumdayız. Savaşlar, doğal afetler, özellikle insani krizler... Biz de Türkiye olarak bu noktada büyük bir dayanıklılık sergileyerek cumhuriyetimizin geleceğini yarınlara taşımak için mücadele ediyoruz. Bu mücadele ruhu çok kıymetli. Özellikle vurgulamak istiyorum: Bugün burada olmamızı sağlayan kurucumuz Mustafa Kemal Atatürk, bize bu koşulları sağlayamasa ve bize bu mirası bırakmasaydı, işimiz çok zor olurdu. İlelebet payidar kalacak bir ülke yarattı. Bizler de bu mirası yarınlara taşımak için dış ticareti konuşuyoruz. Zorluklarla nasıl mücadele edeceğimizi konuşuyoruz. Bunun kadını erkeği yok. Biz biriz ve hep birlikteyiz ve bu mirası geleceğe hep birlikte taşıyacağız.

Emine Erdem: Şimdi SEDEFED'e gelince. SEDEFED aslında Avrupa Birliği uyum sürecinde 18 yıl önce kurulmuş bir federasyon. Çok farklı ve geniş bir yelpazede faaliyetlerini sürdürüyor. Türkiye'nin en güçlü sektörel yapılarından birini oluşturan bir federasyonumuzdur. Türkiye'nin uluslararası rekabet gücünü

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

artırmak için ekonomi politikalarını üretim noktasında da çalışmalarını sürdürüyor. Bugün üyemiz olan DİŞYÖNDER'e davetleri için ve Kültür Üniversitesine ev sahipliği için teşekkür ederim.

Emine Erdem: Şimdi ticarete dönelim. Özellikle Türkiye ekonomisi dış ticarete önem vermiş ve uluslararası bir aktör konumunda. Tabii ki, küresel ekonomilere baktığınızda birçok sorun ve zorlukla karşılaşıyoruz. Bu zorlukların üstesinden gelebilecek büyük bir potansiyelimiz olduğunu bugün buraya katılan tüm konuşmacılarımız da belirttiler. Güncel şartlar bize zorluklar getirse de bizler bunun üstesinden gelecek umuda ve kararlılığa sahibiz. Küresel ekonomide karşılaştığımız en büyük sorunlardan biri enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar. Bu durum Türkiye ekonomisini doğrudan etkiliyor çünkü temel olarak enerji ithalatçısı konumundayız. Dolayısıyla dış ticaret dengemiz bu noktada bozuluyor. Daha geniş bir perspektiften bakıldığında, Rusya ve Çin gibi ülkelerle ticaret açıklarımız oldukça yüksek. Enerji tedarikimizi Rusya ile yaptığımızı biliyoruz ve Rusya ile ticaret açığımız yaklaşık 42 milyar dolar seviyelerinde. Ayrıca, Çin gibi rekabet edemediğimiz bir ülke var ve Çin ile olan ticaret açığımız 41 milyar dolar civarında. İşte bu nedenle enerji kaynaklarındaki bağımlılığımızı azaltabilir ve sürdürülebilir enerji kaynaklarına ulaşabilirsek, dış ticaretteki bu açıkları kapatabiliriz.

Emine Erdem: Tabii ki, bunun ötesinde özellikle düşük teknoloji sektörlerinde faaliyet gösteriyoruz. Dış ticaretin sektörel yapısına baktığımızda maalesef günü kurtarmaya çalıştığımızı görebiliyoruz. Ancak bu durum rekabet gücümüzü uluslararası arenada zayıflatıyor. Türkiye'nin dış ekonomik yapısı hem cari açık hem de dış ticaret açıklarının finanse edilemez boyutlarda dolaştığını gösteriyor. Bu durumu çözmek çok mümkün. İkinci 100 yıla girerken çözülmeyecek bir durum yoktur.

Emine Erdem: Bu sorunları çözebilmek için ilk formül, faktör verimliliğini mutlaka arttırmamız gerekiyor. Faktör verimliliği dediğimizde, genç arkadaşlarımız için inovasyon ve teknolojiyi kastediyorum. Bu alanlarda daha fazla ilerleme kaydetmeliyiz. Dijital ve yeşil dönüşümü özellikle hızlandırmamız gerekiyor. Bir de burası bir eğitim kurumu olduğu için eğitim sistemimizin yapılandırılması şart olduğunu bir kere daha vurgulamak istiyorum. Dünyaya baktığımızda, dünya bir değişim ve dönüşüm içerisinde. Biz de reformlarımızı dünyadan kopuk bir biçimde gerçekleştiremeyiz. Maalesef, bizler de bu değişim ve dönüşüme ayak uydurmalı ve kendi değişim ve dönüşümümüzü yaratmalıyız.

Emine Erdem: Şimdi yenilikçi teknolojilere baktığımızda, kendi yaşamsal alanlarımızı dahi etkiliyorlar. Ticaretin ve rekabetin doğasını dönüştürüyorlar. Mutlaka yüksek katma değerli ürünlere yatırım yapmalı ve ticaretimize entegre etmeliyiz. Bu aslında oldukça basit bir formül: Yüksek katma değerli üretim. Düşük teknoloji kullanımından kaçınmalıyız. Yüksek teknoloji yatırımları ile yüksek katma değerli ürünler üretmeliyiz ve o zaman dış ticaretimizde uluslararası rekabet edebilir bir pozisyona gelebiliriz. Türkiye'nin ihracatının %94'ü ithalatına dayanıyor ve bunun %77'si imalat sanayisinden geliyor. Giyim, gıda, tekstil, makine, kauçuk ve mobilya gibi sektörlerde Türkiye'nin yaklaşık 60 milyar dolar fazlası var. Bu, özellikle döviz kazancımızı 60 milyar dolara çıkarıyor. Ancak, diğer bir yandan, kimya ve ana metaller sektöründe 116 milyar dolarlık bir açığımız var. Ayrıca, enerji faturasında da net bir açık var. Her yıl enerjiye yaklaşık 42 milyar dolar ödüyoruz.

Emine Erdem: İmalat sanayisi dışında tarım, madencilik ve hizmet sektörü gibi bazı sektörler de bulunuyor. Tarım, özellikle bir tarım ülkesi olarak, önemli bir sektörümüz. Ancak, diğer sektörlerle birlikte bu alanlarda da yaklaşık 21 milyar dolarlık bir açık var. Bu da toplamda Türkiye'nin 126 milyar dolarlık bir dış açığı olduğunu gösteriyor. Bu açığı gelecek yıllarda finanse etmek mümkün değil. Bu durumun sürdürülemez olduğunu hepimiz biliyoruz. Dolayısıyla ithalatımızı kesmek zorundayız. Ekonomimizin çeşitlendirilmesi

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

için aktif bir rol oynamalıyız, bu da iş insanlarının görevidir. Bu nedenle agresif bir yaklaşımla iyi bir araştırmacı olmamız gerekiyor.

Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüšoğlu: Çok teşekkür ederim Emine Hanım. Oturumumuzun son konuşmacısı olarak sözü şimdi Tülin Hanım'a vermek istiyorum. Hoş geldiniz Tülin Hanım.

Tülin Yazıcı: Öncelikle herkese sevgilerimi sunarım. Organizasyonda emeği geçen herkesi tebrik ederim. İş üniforması sektöründe dünyada neler oluyor diye baktığımızda, Avrupa ve Amerika'daki fuarlar, her sene dünyayı yeniden okumak zorundayız. Dünya ne işler yapıyor ve bu işleri nasıl yapıyor? Ben de şirket olarak bu süreçte nasıl ilerleyeceğimizi merak ediyordum. İşe girdiğimde, önce dünyayı görmeye ve anlamaya başladım. Kurulduğumuz zaman, İstanbul'da Four Seasons otelinde, Sultanahmet'te tasarımları Fransızlar yapıyordu. Müthiş tasarımlar, kumaşlar, teknikler... Amerikalı bir genel müdürleri vardı, onları görünce çok etkilendim. Biz de bu işi nasıl yaparız diye araştırmaya ve öğrenmeye devam ettik.

Tülin Yazıcı: Türkiye, tekstil sektöründe oldukça önemli bir ülke ve dünya çapında tanınırlığı var. Ancak, kendi markamızı ihraç etmek ve dış pazarlarda yer almak için gerekli olan katalog satışlarından, kurum içinde ayrı bir tasarım yapmaktan, departmanları ülkelere ve kültürlere göre düzenlemeye kadar birçok adımı atmak çok zaman aldı. Ben 1996 yılında bu işe başladığımda, bir yönetim danışmanı tuttum şirketim için. O yönetim danışmanı tekstil sektöründen geldiği için, iş akışlarımızı ve organizasyon şemalarımızı oluşturmakta bize yardımcı oldu. Şirketimiz o günlerden beri kurumsallaşmaya başladı. Bugün, Dress Best olarak, 75 ülkeye ihracat yapıyoruz. Dubai, Suudi Arabistan ve Amsterdam'da şirketlerimiz var ve üç ay önce New York'ta bir şirketimizi daha kurduk.

Tülin Yazıcı: Türkiye, üretim odaklı bir ülke. Tekstil sektöründe kullandığımız tüm hammaddeyi yerli ve milli kaynaklardan temin ediyoruz. Bu hammaddelerin kalitesini tasarım ile birleştirerek katma değeri yüksek ürünleri dünya ticaretine sunuyoruz ve başarılı teslimatlar yapıyoruz. Kendi lojistik servisimizi oluşturmak da büyük bir avantaj sağladı. Üniforma tasarımı zaten başlı başına bir katma değer sağlıyor çünkü üniformanın fiyatı bir üst sınıra sahip değil. Biz üretimimizde hem kadın hem erkek iç çamaşırdan tüm kıyafetlere kadar her şeyi üretiyoruz. Ancak, bu seviyeye gelmek deneme yanılma yöntemiyle oldu. İki evimi satarak, sadece kendi öz kaynaklarımızı kullanarak şirketimizin yaklaşık 30 yıldır ayakta kalmasını sağladık ve yatırımlarımızı sürekli olarak şirkete yaptık. Şu anda ise yatırımlarımızı üretime ve dijitalleşmeye yönlendiriyoruz.

Tülin Yazıcı: Kendi üretimlerimizi gerçekleştiriyor, kendi tasarımlarımızı kullanıyor ve lojistik servisimizle kapiya teslim yapıyoruz. Bu sayede kendi markamızla katma değerli ürünlerimizi dünyanın dört bir yanına gönderiyoruz, Miami'den Meksika'ya, St. Petersburg'tan Johannesburg'a kadar. Ayrıca çok önemli havayollarının ihalelerini kazanıyoruz, bu da bizim için kritik bir avantaj. İhracatta veriye dayalı hareket etmek çok önemlidir ve bu nedenle şirket olarak bu yönde adımlar atıyoruz. Dijitalleşmek, elde edilen verilerle projeksiyonlar yapmak ve strateji geliştirmek için bir zorunluluktur. İstanbul Bomonti'de 300 kişilik bir çalışan kapasitesine sahip üretim fabrikamız var. Tasarımcılarımız ve çalışanlarımızla birlikte dünyanın dört bir yanına ürün gönderiyoruz ve bunu yaparken Türk markası olarak varlığımızı sürdürmek çok önemlidir. Türk Hava Yolları ile çalışırken sadece kıyafetler değil, valizler, çantalar, ayakkabılar ve kemerler gibi pek çok ürünü de sağlıyoruz. Bunları yıllar süren Ar-Ge çalışmalarımızın bir sonucu olarak başarabildik. Çünkü bir üniforma günde 8 saat giyiliyor ve haftada en az 2-3 kez giyiliyor. Kullanıcı geri bildirimlerini üretim aşamasında ve hammadde tedarikçileriyle paylaşılarak ürün kalitesini sürekli olarak artırıyoruz.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüőğlu: Tülin Hanım'a da çok teşekkür ediyorum. Çok başarılı bir oturum yaptığımızı düşünüyorum. Tüm katılımcılarımıza ve dinleyicilerimize teşekkür ediyorum.

ERDEM İLBEYİ: Değerli misafirlerimize çok teşekkür ederiz. Üniversite armaları almak herkes için güzel bir hatıra olacaktır. Zirvenin 4. Oturumu'nun da verimli geçmesini dilerim

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

DÖRDÜNCÜ OTURUM: İHRACATA YÖN VERENLER (SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK)

Moderatör: Burcu Kösem – Dünya Gazetesi CEO’su

Konuşmacılar : Erkan Zandar – Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçı Birliği Başkanı

Metin Okur – Sefa Merve Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı

Senur Biçer – Arnica Yönetim Kurulu Başkanı



1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

ERDEM İLBEYİ: Değerli misafirler, kıymetli konuklar, zirvemizin son oturumu ile birlikte sizlerle olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Oturumumuzun ardından sizleri, ödül törenimiz öncesinde keyifli bir müzik dinletisi bekliyor. Ancak, panelimizi tanıtmadan önce, sizlerin huzurunda bir konuya değinmek istiyorum. Burada, saygıdeğer hocalarımız ve bilim insanlarımız varken, iktisadın temel tanımı üzerine düşünmek kaçınılmaz oluyor. İktisat, kıt kaynakların sonsuz insan ihtiyaçlarını karşılamak üzere nasıl yönetileceğini irdeler; ancak günümüz dünyası, bu tanımın sınırlarını zorlayan bir gerçeklikle karşı karşıya. Maalesef ki, insan ihtiyaçları her zaman tam anlamıyla karşılanamıyor.

ERDEM İLBEYİ: Bu bağlamda, oturumumuzun odaklanacağı en önemli konulardan biri, günümüzde önemini daha da belirginleştiren sürdürülebilirliktir. Doğa, bize sunduğu değerleri daha dikkatli kullanmamızı, doğaya olan borcumuzu hatırlamamızı ve onu ödememizi talep ediyor. Bu çok önemli konuyu, özellikle Avrupa Parlamentosu'nun yakın zamanda hayata geçirdiği Sınırdan Karbon Düzenlemesi (CBAM) ve ihracat üzerindeki engeller bağlamında ele alacağız. Bu vesileyle, oturumumuzun moderatörü olan Dünya Gazetesi CEO'su Sayın Burcu Kösem'i, şimdi sahneye davet ediyorum. Lütfen, kendisini alkışlarla karşılayalım.

ERDEM İLBEYİ: Burcu Hanım, hoş geldiniz, dilerseniz konuklarınızı takdim edeyim. Sefa Merve Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Metin Okur Beyefendi'yi ve Arnica Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Senur Biçer Hanım'ı, Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçı Birliği Başkanı Sayın Erkan Zandar'ı sahneye davet ediyorum.

Burcu Kösem: Öncelikle, DIŞYÖNDER ve İstanbul Kültür Üniversitesi tarafından düzenlenen 1. Dış Ticaret Zirvesi'nde bir araya gelmemizi sağladıkları için teşekkür ederim. Başlamadan önce, dünyanın farklı noktalarında yaşanan insanlık dramlarına dikkat çekmek istiyorum; özellikle de Filistin'de devam eden trajediye. Dün, bir hastanenin bombalandığına şahit olduk; bu vahşetin önüne geçilemiyor. Filistin'de hayatını kaybeden tüm sivillere Allah'tan rahmet, yaralılara acil şifalar diliyorum. Umarım bu insanlık dramı en kısa sürede sona erer ve bir daha benzer durumları konuşmak zorunda kalmayız.

Burcu Kösem: Bugünkü oturumumuzda, ülkemizde son 5-6 yılda gündeme gelen ancak Avrupa'da 30 yıldır üzerinde durulan sürdürülebilirlik konusunu ele alacağız. Sanayi devriminin ardından hayatımıza giren doğrusal ekonomi modeli, 'al-sat ve at' prensibi üzerine kuruluydu. Bu modelin başarısı, sürekli büyüme ve artan karlara dayanıyordu. Doğal kaynakların sınırsız kullanımı, kontrolsüz emisyonlar ve seçici istihdam politikaları gibi yaklaşımlar bu dönemin karakteristiği idi. Dünyanın diğer ucundan ucuz hammadde getirilmesi ve başka bir yerde üretim yapılması gibi pratikler yaygındı. Ancak bu, gelir eşitsizliğinin artmasına, işsizliğin yükselmesine ve orta sınıfın yok olmasına yol açtı. Hem ekonomik hem de sosyal açıdan sürdürülemez olan bu durum, Avrupa ülkelerinin önlem almasını gerektirdi. Doğaya verilen zararların giderilmesi ve sürdürülebilir bir geleceğe geçiş için yeni bir anlayışın benimsenmesi kaçınılmaz hale geldi.

Burcu Kösem: AB ülkeleri, endüstri devrimlerini izleyerek durumun ciddiyetini kavradı. Bu devrimler, enerji alanındaki yeniliklerle başladı. Peki, sizce ikinci büyük yenilik ne olabilir?

Burcu Kösem: İkincisi, teknoloji ile bağlantılı olarak, iletişimdir. Peki, üçüncü yenilik ne olabilir? Daha önce aranızdan bazıları 'lojistik' demişti; doğru, üçüncü büyük yenilik ulaştırma. İlk Sanayi Devrimi'nde buhar enerjisi, iletişimde hayati bir rol oynayan buharla çalışan matbaalar ve ulaşımda buharlı gemiler ile lokomotifler geldi. İkinci Sanayi Devrimi'nde enerji kaynağı olarak elektriğin devreye girmesiyle birlikte, haberleşmede radyo ve televizyon hayatımıza girdi ve ulaşımda petrole çalışan

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

araçlar ön plana çıktı. Avrupa ülkeleri, sanayinin yeniden bir değişim içinde olduğunu fark etti çünkü enerji, iletişim ve ulaşımda üç önemli yenilik bir araya geldi: Yenilenebilir enerji, internet ve yenilenebilir enerjiyle çalışan araçlar. Bu gelişmelerle birlikte, sürdürülebilirliğin önemi daha da belirginleşti.

Burcu Kösem: İlk Sanayi Devrimi İngiltere'den başlayarak dünyaya yayılırken, İkinci Sanayi Devrimi Amerika ve Avrupa'dan tüm dünyaya yayıldı. Markalaşma ile ön plana çıkan Amerika ve Batı'ya karşın, Çin ve Uzak Doğu ülkeleri de bu alanda önemli bir seviyeye ulaştı. Bu rekabet, güç kayıplarına yol açtı ve sürdürülebilirliği ön plana çıkarma kararı alındı. 1987'de 'Ortak Geleceğimiz' başlığı altında BM Dünya Çevre Komisyonu'nda ilk kez tartışılan sürdürülebilirlik, 2005'te ticaret emisyon sistemi, 2015'te Paris İklim Anlaşması ve 2019'da Yeşil Mutabakat ile önemli kilometre taşlarına ulaştı.

Burcu Kösem: Sürdürülebilirlik kavramının ticarete önemi büyük ama ihracatta daha da kritik bir hale geldi; zira sınırda karbon düzenlemesi gibi adımlarla Avrupa Birliği, 2050 için sıfır karbon hedefi koymuş durumda. Kıymetli konuşmacılarımız, sürdürülebilirlik kavramının iş dünyasındaki önemini biliyorsunuz. Gümrük Birliği'nin eski maddeleri bu yeni düzende ne gibi engeller oluşturuyor? AB'ye olan ihracatımızın yarısından fazlasına bağımlılığımızı nasıl azaltabiliriz? Metin Bey, görüşlerinizi olarak başlayalım, ardından Senur Hanım ve Erkan Bey ile devam edelim.

Metin Okur: Elektronik Ticaret kapsamında yapılan sınır ötesi işlemler, birçok ülkenin engellemeye çalıştığı bir alan haline gelmiştir. Bu, özellikle cross border ihracatı yapmak isteyen firmalar için önemli bir zorluktur. Cross border ihracat, e-ticaret, bireysel müşteriler ve mikro ihracatın kesişim noktasında yer alır. Bu kavram, aynı zamanda, küresel ticaretin önemli bir parçasını oluşturur. Şirketimiz, özellikle ilk zamanlarda, AB ülkeleri içindeki ödeme şirketleri tarafından büyük zorluklarla karşılaştı. Bu, iş yapma şeklimizi büyük ölçüde etkiledi. Toplam ihracatımızın yalnızca %25'ini kaplayan banka POS sistemlerinin dışında, geriye kalan %75'lik kısmı, iDeal ve PayPal gibi alternatif ödeme yöntemleriyle gerçekleşti. Bu, bize, hedef pazarınıza uygun ödeme yöntemlerini benimsemenin önemini gösterdi.

Metin Okur: Ödeme yöntemleriyle ilgili ilk engelin ardından, sürdürülebilirlikle ilgili çeşitli taleplerle karşılaştık. AB ülkelerinden gelen bu talepler, ürünlerimizin her yönüyle, paketlemesinden etiketine, kullanılan malzemelerin çevreciliğine kadar detaylı bir sürdürülebilirlik analizi gerektiriyordu. Bu süreçte, bazı ülkelerin sürdürülebilirliği kendi avantajları için kullanma eğiliminde olduğunu da gözlemledik. Bu durum uluslararası iş yapma ortamında eşitlik ve adaletin önemini vurgulamaktadır. Ancak, bu engellere rağmen sürecin devam ettiğini ve inovasyonun bu engelleri aşmada kritik bir rol oynadığını genç girişimcilere hatırlatmak isterim. İnovasyon, yeni bir ürün yaratmanın yanı sıra mevcut ürünleri farklılaştırarak da elde edilebilir. Örneğin, Japon girişimciler, uygun fiyatlı ton balığını kendi ülkelerinde katma değerli bir ürüne dönüştürmeyi başardılar. Bu, ürünün kendisinden ziyade, tüketiciye sağladığı tatmin hissine odaklanmanın önemini gösterir. Bir üründe yapılan küçük bir değişiklik, tüketicilere bambaşka deneyimler sunabilir. Ürününüzün bir hikayesi olması, özelliği olmayan bir ürüne değer katabilir ve satışlarınızı artırabilir. Gençler olarak, bu bakış açısıyla ürünlere yaklaşmanız, pazarda ciddi farklılıklar yaratmanıza olanak tanır.

Burcu Kösem: Senur Hanım sizinle devam edelim.

Senur Biçer: 35 yıllık birikimimle, küçük ev aletleri sektöründe önemli bir deneyime sahibim. Hem şirketimizdeki tecrübelerimizden hem de Küçük Ev Aletleri Sanayisi Derneği ile ISO Beyaz Eşya ve Ev Aletleri Komitesi Başkanlığı'ndaki rollerimden edindiğim bilgilerle, bu alandaki zengin bilgi birikimimi

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

paylaşmak istiyorum. 90'lı yılların başında, Türkiye'deki ilk Ar-Ge bölümünü kuran firmamız, üretimdeki yenilikçi yaklaşımlarıyla tanınır. Bu dönemde, Amerika'ya yapılan ilk yurt dışı fuar katılımımızla ihracat alanında önemli adımlar attık. O zamanlar, Çin'in küresel etkisi bugünkü kadar güçlü değildi ve biz, teknoloji geliştirmek ve iş birliği yapmak için Çin'in potansiyelini keşfetmeye çalışıyorduk. Bugün, Türkiye'nin küçük ev aletleri üretiminde dünyada önde gelen bir merkez olma potansiyeli var. 2003'te Çin'e yaptığımız ziyaret, bize ülkenin inanılmaz gelişimini ve modern işletme yapılarını gösterdi. Bu başarı, "Çin Malı" algısını yıkmış ve uluslararası piyasada yeni bir konum kazandırmıştır.

Senur Biçer: Dünya pazarında, büyük alıcıların talepleri üretim kararlarını şekillendiriyor. Amerika gibi büyük alıcıların, Çin'den büyük miktarlarda üretim yapmasını ve fiyatları düşürmesini talep ettiği bir dönemdeyiz. Ancak, küçük ev aletleri sektöründe, uzun vadeli kullanım ve tamir edilebilir ürünler önem taşıyor. Amerika'nın, arızalı ürünlerin yerine yenilerinin verilmesini tercih eden yaklaşımı, kaynakların verimli kullanımı ve sürdürülebilirlik gibi konuları ön plana çıkarıyor. Çin'in kısa sürede kaydettiği ilerleme hem kıskançlık yaratsa da hem de takdir ettiğim bir durum. Bu gelişme, firmamızın da motivasyonunu artırıyor. Modern işletme ve fabrikalarıyla Çin, zamanla "Çin Malı" algısını yıkarak uluslararası arenada kendine yeni bir yer edindi. Bu dönüşüm, üreticiler için yeni stratejiler belirlemeyi zorunlu kılıyor. Dünyanın en büyük alıcıları, üretim süreçlerinde büyük bir etkiye sahiptir. Amerika'nın Çin'den büyük adetlerde üretim yapmasını ve fiyatları düşürmesini istemesi gibi. Bu yaklaşım, küçük ev aletleri piyasasında uzun vadeli kullanımı ve tamir edilebilirliği ön plana çıkarıyor. Ancak Amerika, arızalanan ürünlerin tamir edilmesi yerine, yenileriyle değiştirilmesi anlayışını benimsemiştir. Bu, kaynakların verimli kullanımı ve sürdürülebilirlik gibi konuları daha da önemli hale getiriyor. Bu değişimler, üretim ve sanayi alanında faaliyet gösteren firmalar için yeni zorluklar ve fırsatlar sunuyor. Sürdürülebilir üretim ve inovasyona odaklanma, rekabetçi kalmak için elzemdir. Ayrıca, üretim süreçlerinde çevreye duyarlı malzeme kullanımı ve enerji tüketiminin azaltılması gibi unsurlar, günümüz tüketicisinin talepleri arasında yer alıyor. Sektördeki değişimlere ayak uydurabilme ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilme kapasitesi, firmaların gelecekteki başarısını belirleyecek anahtar faktörlerdendir. Türkiye'nin küçük ev aletleri sektöründe dünya çapında bir üretim merkezi olma potansiyeline sahip olduğunu göstermek, uluslararası iş birliklerini ve teknoloji geliştirmeyi önceliklendirmeyi gerektirir. Bu süreçte, sektörel dernekler ve komiteler aracılığıyla birikimlerin paylaşılması ve ortak stratejilerin geliştirilmesi büyük önem taşır.

Senur Biçer: Pandemi, pek çok sektör gibi küçük ev aletleri sektörünü de derinden etkiledi. Bu zorlu dönem, bir yandan sektörümüz için fırsatlar sunarken, diğer yandan tek bir ülkeye olan bağımlılığın risklerini gözler önüne serdi. Çin'deki üretim duraklamaları, global tedarik zincirlerinde ciddi aksamalara yol açtı ve bu durum, firmaların alternatif üretim ve tedarik yöntemlerini araştırmasını zorunlu kıldı. Firmamızın esneklik ödülü alması, bu zorlu süreçte alternatif çözümler bulma ve uygulama kapasitemizi gösteriyor. Ancak önümüzdeki soru, bu esnekliği nasıl sürdürülebilir hale getireceğimizdir. Değişen dinamiklere hızlıca adapte olmak, sabit giderleri karşılayacak kadar üretim yapabilmek ve marka kalitemizi koruyarak rekabet edebilmek için stratejik planlamaya ihtiyacımız var.

Senur Biçer: Dünya pazarında rekabet edebilmek için basit ürünler yerine özelleştirilmiş, katma değeri yüksek ürünler üretmek zorundayız. Çin'den gelen hammadde ve ara malların maliyetlerinin daha

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

yüksek olması, üretim maliyetlerimizi artırıyor. Bu durum, maliyetleri düşürmek ve rekabet gücümüzü artırmak için inovasyona ve yerli üretim kapasitesinin geliştirilmesine yönlendiriyor. İhracat şartlarının değişkenliği ve çevresel düzenlemeler, ambalaj malzemeleri gibi ara malların iyileştirilmesini ve sürdürülebilir malzemelerin kullanılmasını gerektiriyor. Robot süpürgeler gibi ürünlerin kritik bileşenlerinin yerli üretimle sağlanabilmesi, teknolojik gelişmeye ve yerli Ar-Ge çalışmalarına yatırım yapılmasının önemini vurguluyor. Ülkemizin sanayi üretim kapasitesini artırması ve çeşitlendirmesi, küresel rekabet gücümüzü artıracak ve ekonomik bağımsızlığımızı güçlendirecek anahtar unsurlardandır. Küçük ev aletleri üretimi gibi alanlarda edinilen bilgi ve tecrübenin, savunma sanayisi gibi diğer kritik sektörlerle de aktarılması, üretimde sinerji yaratarak ülke ekonomisine genel anlamda katkı sağlayabilir. Bu nedenle, sürdürülebilirlik, inovasyon ve yerli üretimin desteklenmesi, gelecekteki başarımız için hayati önem taşımaktadır.

Burcu Kösem: Çok teşekkür ediyorum. Biraz önce bahsettiğiniz gibi pandemi döneminde aslında o kısımda çok güçlü olduğumuzu ülkece gösterdik ancak en zayıf kısımımız kolektif hareket edememek. Sorunu hep burada yaşıyoruz.

Senur Biçer: Bu konuda hemen bir örnek vereyim. Ülkemizdeki sorunlardan bir tanesi üretimde kullanılan kalıpların yapılamaması. Ülkemizde aslında iyi kalıpçılar var ancak süreç kapsamında bir süre sonra kalıpları dış kaynak kullanarak getirme tercih ediliyor. Oysa kalıp üretimi bağlı bulunduğumuz sanayi için çok önemli.

Burcu Kösem: Çok teşekkür ediyorum. Erkan Bey sizinle devam edelim buyurun lütfen.

Erkan Zandar: Öncelikle, herkese iyi akşamlar dilerim. Sorunuza hızlıca geçmeden önce, Yeşil Mutabakat konusunda ne yapacağımızı sormuştunuz. Son beş yıldır hem ihracatçı birlikleri hem de Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) bünyesinde gerekli çalışmaları yürütüyoruz. Sektörleri bilinçlendirmek adına bir veri bankası oluşturduk. Bildiğiniz üzere, Avrupa Birliği (AB), en büyük ihracat pazarımız konumunda ve Almanya bu pazarda lider. AB'nin dışında en çok ihracat yaptığımız ülke ise, zorlu bir dönemden geçmekte olan Rusya. Şu an ekranda, 2019-2022 arasında AB dışındaki ülkelere yaptığımız ihracat ve bu süreçteki gelişimimizi gösteren bir grafik bulunuyor. Amerika, büyük bir pazar olmaya devam ederken, bu dönemde ihracatımızda %83 gibi önemli bir artış yaşandı. Mobilya ve yan sanayi ürünlerinde ciddi bir artış görülürken, gıda sektöründe belirgin bir artış gözlemleniyor. Birleşik Krallık, odaklanmamız gereken ana pazarlardan biri. Yeşil Mutabakat konusunda, AB'ye göre daha esnek politikalar izliyorlar. Ancak, İngiltere'yi çoğu zaman göz ardı ediyoruz; oysa ki geçmiş yıllarda Hindistan'ın ardından bizi ikinci üretim üssü olarak kabul ettiler. Rusya ile ihracatımızda %100'lük bir artış yaşanarak 7,6 milyar dolarlık bir ticaret hacmine ulaştık. Diğer önemli pazarlar arasında Mısır, Fas, Özbekistan, BAE ve Kanada bulunuyor. Ancak, AB'nin dışında yüksek hacimli ihracat yapmanın zorluklarını kabul etmeliyiz.

Erkan Zandar: Üzerinde çalıştığımız bu ülkelerle ilerleme kaydetsek de maalesef Avrupa Birliği (AB) olmadan yüksek hacimli ihracat yapmamızın mümkün olmadığını belirtmeliyim. Yeşil Mutabakat'ın gerekliliklerine uyum sağlamak zorundayız; aksi takdirde, yakın coğrafyamızda alternatif üretim noktaları azalıyor. Ülkemiz, insan gücü bakımından dünyanın en güçlü ülkelerinden biri olup, üretim kapasitesiyle de öne çıkıyor. Avrupa'nın talep ettiği standartlarda ürün sağladığımız sürece, bu alanda lider olmamız mümkün. Politik zorluklara rağmen, Avrupa'nın bizi bir üretim partneri olarak kaybetmek istemediğine inanıyorum. Özellikle otomotiv sektöründe, birçok önemli markanın

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

üretimlerini hala ülkemizde sürdürmesi bunun bir göstergesi. Bu nedenle, AB ve Yeşil Mutabakatını her fırsatta gündeme getirmeli ve doğru bilgileri paylaşmalıyız. Geleceğe yönelik 10-20 yıllık tahminler yapamayacağımız bir dönemdeyiz ve gerekli önlemleri hemen almalıyız; aksi halde pek çok yatırım fırsatını kayırabiliriz.

Erkan Zandar: Önceki oturumda Hakan Bey, Çin'in gelişimine dair etkileyici bir örnek verdi. Ancak unutmamalıyız ki Çin, bu başarıyı tek başına elde etmedi. Üretim gücü ve insan kaynakları sunarken, Amerika'dan önemli yatırımlar ve teknoloji desteği aldı. Fakat Çin, bu teknolojiyi sadece kullanmakla kalmadı, aynı zamanda onu geliştirdi ve kendine uyarladı. Maalesef ülkemiz, teknolojiyi zamanında Avrupa'dan almasına rağmen, bu teknolojiyi yerleştiremedi ve geliştiremedi. Yan sanayi ve servis desteğini hala dışarıdan sağlıyor, teknolojiyi üretimlerimizde etkin bir şekilde kullanamıyoruz. Çin'in gerçek başarısı, kendi teknolojisini geliştirmesiydi ve bu onu bugünkü konumuna taşıdı.

Erkan Zandar: Pandemi sonrası dönemde, bakanlığınızın belirlediği "Uzak Ülkeler Stratejisi" kapsamında, Amerika'dan Vietnam'a kadar pek çok ülkeye 61 birlik tarafından heyetler gönderilmesi önemli bir adım olarak görülüyor. Ancak, bu stratejinin yeterli hazırlık yapılmadan uygulandığına dair eleştirileriniz var. Hazırladığınız görsel, bu yeni pazarlarda yaşanan ciddi düşüşleri gözler önüne seriyor. Bu durum, Avrupa pazarına olan aşırı odaklanmanın ve alışkanlıkların bir sonucu olarak, bu yeni pazarlara yabancılaşmış olmamızdan kaynaklanıyor olabilir. Satışlarda yaşanan düşüş, yabancı pazarların ne istediğini ve nasıl iş yapılacağını tam olarak kavrayamamamızdan ileri geliyor. İlginç bir şekilde, serbest ticaret anlaşması (STA) imzaladığımız 23 ülke arasında, dış ticaret fazlası verdiğimiz, ancak ihracatımızın yetersiz kaldığı teknoloji devi Güney Kore gibi ülkeler bulunuyor. Malezya ve Şili'de de benzer bir durum söz konusu. Serbest Ticaret Anlaşmalarının potansiyelini tam olarak hayata geçiremiyoruz, çünkü bu ülkelerin iç dinamiklerine yönelik yeterli çalışmaları gerçekleştiriyoruz. Bu durum, Avrupa Birliği'ne olan ciddi ihtiyacımızı ve AB'nin belirlediği şartlara uyum sağlama zorunluluğumuzu gösteriyor. Sürdürülebilirlik, sadece çevreye olan saygımızla sınırlı değil, aynı zamanda uluslararası ticarette çeşitlilik ve adaptasyon yeteneğimizi de kapsıyor. Bu nedenle, yeni pazarlarla ilgili daha derinlemesine analizler yapmak, bu pazarların ihtiyaçlarını anlamak ve etkili stratejiler geliştirmek önem taşıyor. Bu şekilde, sürdürülebilir bir ticaret politikası oluşturabilir ve uluslararası arenada daha rekabetçi bir konuma ulaşabiliriz.

Erkan Zandar: Türkiye'nin ihracat yapısında önemli bir dönüşümün gerekliliğine dikkat çekiyorsunuz. 80 binden fazla ihracatçının büyük bir kısmının Avrupa ile ticaret yaptığını, ancak birim kilogram başına ihracat gelirinin düşük olduğunu vurguluyorsunuz. Bu durum, ülkenin ihracat gelirlerinin artırılması için sanayi ürünlerine odaklanması gerektiğini gösteriyor. Tarım ürünlerinin ihracatındaki artışın, sanayi ürünleri ihracatındaki düşüşle birlikte birim başına düşen ihracat değerine katkıda bulunduğunu belirtiyorsunuz. Bu, ürünlerin işlenmiş haliyle ve daha yüksek katma değerli olarak ihracatının önemini ortaya koyuyor. Champagne-Ardenne bölgesinden verdiğiniz örnek, tarım ürünlerinin işlenerek nasıl daha yüksek bir gelir elde edilebileceğinin güzel bir örneği olarak öne çıkıyor. Türkiye'nin sürdürülebilir bir ihracat politikası için ham ürün satışından ziyade işlenmiş ürünlere ve mamullere odaklanması gerektiğini vurguluyorsunuz. Bu yaklaşım, ürünlerin katma değerini artırarak, ihracat gelirlerini yükseltme potansiyeline sahip. Deri, çanta ve ayakkabı gibi alt gruplarda yapılan işlemler, mamul ürünlerin nasıl daha sürdürülebilir ihracat nesnesi haline gelebileceğini gösteriyor. Bu bağlamda, mamul üreticilerinin korunması ve teşvik edilmesi, katma

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

değeri yüksek ürünlerin ihracatının artırılması için kritik öneme sahip. Bu strateji, Türkiye'nin uluslararası ticarete daha rekabetçi ve sürdürülebilir bir konuma ulaşmasına yardımcı olabilir.

Erkan Zandar: Türkiye'de 80 binden fazla kayıtlı ihracatçının büyük bir kısmı Avrupa ile ticaret yapmaktadır. Yapılan sürekli yatırımlara rağmen, birim kilogram başına ihracat değerimiz 1,5 dolar gibi düşük bir seviyededir. Bu durum, özellikle sanayi ürünlerindeki ihracatın azalması ve tarım ürünlerindeki artışın bir sonucudur. Ancak tarım ürünlerinin nasıl değerlendirileceği ve katma değerli hale getirileceği konusunda stratejik düşünmek gerekmektedir. Örneğin, Champagne-Ardenne bölgesinde, dünya şampanya üretiminin merkezi olan bir yerde, yaş üzümün kilogram fiyatı 8.5 euroya ulaşabilmektedir. Bu, şampanya üretimi için özel olarak kullanılan üzümlerin değerini göstermektedir. Türkiye'de ise kuru üzümün kilogram fiyatı 1,5 dolar civarındadır. Bu örnek, tarımsal ürünlerde katma değeri artırmanın önemini vurgulamaktadır. Türkiye'nin ham madde satışından ziyade, işlenmiş ürünlere odaklanması gerekmektedir. Teknoloji ve verimlilik konusunda ise, Türkiye'nin son dönemde verimlilikten uzaklaştığı ve ucuz işçilik politikalarına yöneldiği görülmektedir. Asgari ücretin 250 dolara kadar düşmesi, sağlıklı bir çözüm olmaktan çok, üretim süreçlerinde insan gücüne aşırı bağımlılığı göstermektedir. Bu durum, teknoloji kullanımının yetersizliği ve üretimde insan kaynağının gereksiz yere kullanımı nedeniyle maliyet artışlarına ve satışlardaki düşüşlere yol açmıştır. Sürdürülebilirlik yolunda, üretimde teknoloji ve verimliliğe yeterli önem verilmediği sürece karşılaşılabilecek en büyük engellerden biri budur.

Erkan Zandar: Dördüncü madde, enflasyonla doğru orantılı olmayan kur politikaları ve bu durumun sürdürülebilir ihracat üzerindeki etkisidir. Türkiye, dolar veya euro ile değil, Türk Lirası ile çalışan bir ülkedir. Enflasyonla uyumlu olmayan kur, ihracatçıların uzun vadeli plan yapmalarını ve etkili fiyatlandırma gerçekleştirmelerini engeller. Bu, markalaşma ve sürdürülebilir ihracat için önemli bir engeldir. Ülkemizde markalaşma konusunda güçlü örnekler var, ancak istenilen seviyede değil. Markalaşma, sadece üretimle değil, Katar'ın yaptığı gibi stratejik satın almalarla da sağlanabilir. Geçmişte, marka satın alma konusunda ülkemiz yeterince faydalanamadı. Yazdığım bir makalede marka satın alma teşviklerine değinmiştim ve ülkemizin artık bu konuda daha aktif olabileceğini düşünüyorum. Nitelikli ihracatçı yetiştirilmesi, sürdürülebilir ihracat hedefine ulaşmanın bir diğer önemli unsuru. İhracat, herkesin yapabileceği bir iş olmamalıdır; bu, araç kullanımı gibi belirli yetkinlikleri gerektirir. Doğru özelliklere sahip olmayan ihracatçıların yaptığı hatalar, ne yazık ki tüm ülke olarak ödenmektedir. Bu yüzden, ihracatçı olabilmek için belirli standartlar belirlenmelidir.

Erkan Zandar: Zirvenin açılışında bakan yardımcısının vurguladığı üzere, güçlü bir iç pazar olmadan sürdürülebilir ihracatın sağlanması mümkün değildir. İç pazarda güçlenemeyen firmaların dış pazarlarda başarılı olmaları genellikle zordur. Tarihsel olarak, pek çok güçlü marka ve firma, önce kendi iç pazarlarında güçlenerek dış pazarlara adım atmıştır. İç piyasada yaşanan güvensizlik, kayıt dışılık, ödeme sorunları ve yoğun rekabet nedeniyle, ihracat yapan firmalar yerel piyasada ürün satmaktan kaçınıbiliyor. Bu durum, birçok üreticinin doğrudan ihracata yönelmesine sebep oluyor. İç piyasaya olan güvenin artırılması ve üreticilerin teşviki için ciddi çalışmalar yapılması gerektiğine inanıyorum. Kayıt dışı işlemlerle mücadele etmek ve ticaretin şeffaflığını artırmak adına bakanlık ve ticaret/sanayi odalarının aktif rol alması şarttır. Alman bir şirket yöneticisi ile yaptığım bir görüşmede, Türkiye pazarına girmek istemesinin sebebinin 85 milyonluk büyük bir pazar olması olduğunu ifade etti. Buna karşın, kendi iç pazarımıza olan güvensizliğimiz nedeniyle bu potansiyeli değerlendiremiyoruz. Sistemdeki bu bozukluklar nedeniyle, pek çok iş insanı gibi ben de ihracatı iç

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

pazara tercih ediyorum. Bu güvensizliği gidermek ve iç pazarı canlandırmak için, Yeşil Mutabakatın prensiplerinin iç piyasaya da entegre edilmesi büyük önem taşıyor. Eğer kendi iç pazarımızda bu standartlara ulaşabilirsek, ihracat sürecimiz çok daha hızlı ve kolay bir şekilde gelişecektir. Sürdürülebilirlik, sadece uluslararası alanda değil, aynı zamanda iç piyasada da firmalarımızı güçlendirecek ve onlara daha fazla güven verecek bir araç olabilir.

Burcu Kösem: Panelistlerimizden alınan değerli bilgilerin ışığında, durumu şöyle özetleyebiliriz: Karşımıza çıkan zorluklar ve engeller ne olursa olsun, yel değirmenlerine karşı savaşmak yerine, belirlenen kurallara uyum sağlamak zorundayız. Metin Bey'in vurguladığı gibi, ödeme yöntemleriyle ilgili karşılaşılan engeller olsa da hedeflenen pazara ulaşma arzusu bu engelleri aşma gerekliliğini doğuruyor. Yeşil Mutabakat gibi gelişmeler hem fırsatlar hem de zorluklar sunuyor. Ancak, Avrupa'nın ekonomik büyüklüğe ulaşma hedefinin altında yatan stratejiyi anlamak, bu engelleri aşmamızda bize yol gösterici olabilir. Senur Hanım'ın belirttiği üzere, bir zamanlar sadece fason üretim yapan ve potansiyeli göz ardı edilen Çin, teknolojiyi kendi lehine kullanarak ve üretime entegre ederek dünya çapında bir teknoloji ihracatçısı haline geldi. Bu başarı hikayesi, önümüze çıkan zorluklara karşı nasıl bir yaklaşım sergilememiz gerektiğini gösteriyor. Erkan Bey'in üzerinde durduğu gibi, iç pazarın güçlendirilmesi, enflasyon ve döviz kuru arasındaki uyumun sağlanması ve teknolojinin üretim süreçlerimize entegrasyonu, ekonomik büyüklüğe ulaşmamız için gereken ana unsurlar arasında yer alıyor. Sonuç olarak, ekonomi yönetimindeki bu temel prensipler ve geçmişten alınan dersler, gelecekteki stratejilerimizi şekillendirmede kritik öneme sahip. Sürdürülebilir ihracat ve ekonomik büyüme hedeflerimize ulaşabilmek için, bu unsurları dikkate alarak hareket etmeliyiz.

Burcu Kösem: Süremizi aşmadan markalaşmayı da konuşalım, markalaşmanın önünde ne engelimiz var? Türkiye markalarına baktığımızda dünyadaki ilk yüz marka arasında hiçbir markamız yok. Türk Hava Yolları belki de en değerli markamız ancak o bile bu sıralamada yer almıyor. Biraz önce marka satın almadan bahsederek çok güzel bir noktaya değindiniz. Ancak mevcut Türk markalarının önünde ne engel var, biz neden markalaşamıyoruz?

Metin Okur: Erkan Bey'in batıya odaklanma tavsiyesinin yanı sıra, doğuya da bakarak markalaşma yolunda ilerlememiz gerektiği önerisi, markalaşma sürecinde çeşitliliğin ve yaratıcılığın önemini vurguluyor. Tesla'nın ürün kalıbını standart tutup yazılıma odaklanması gibi örnekler, markaların artık kullanıcı odaklı hareket ettiğini ve kişiselleştirilmiş ürün geliştirmenin önemini gösteriyor. Etsy üzerinden verilen siyah zeytin örneği, ürüne bir hikâye veya arka plan eklemenin, standart pazar fiyatlarının çok üzerinde bir değer yaratabileceğini gösteriyor. Bu, ürününüzü farklılaştırmak ve katma değerli hale getirmek için önünüzde hiçbir engelin olmadığını kanıtlar nitelikte. Erkan Bey'in görüşlerine karşıt olarak, ihracatın daha geniş bir tabana yayılması ve herkesin bu sürece katılabilmesi gerektiğini savunuyorsunuz. Standart ürünlerde bile, küçük değişiklikler yaparak bunları kullanıcıların ihtiyaçlarına göre şekillendirip, pazarlamak, daha fazla gelir elde etmenin mümkün. Bu yaklaşım, inovasyonun karmaşık bir süreç olmadığını, sadece kullanıcı ihtiyaçlarını gözlemleyip, ona göre ürünlerinizi şekillendirmeniz gerektiğini gösteriyor. Kız kardeşinizin gömlek gibi standart bir üründe yaptığı basit bir değişiklikle satışları artırması, bu stratejinin başarısının güzel bir örneği. İnovasyonun, kullanıcı ihtiyaçlarını anlamak ve ürünleri bu ihtiyaçlara göre tasarlamak kadar basit

Burcu Kösem: Çok teşekkürler Metin Bey, Senur Hanım sizinle devam edelim.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

Senur Biçer: Markalaşmanın temelinde güçlü bir hikâye yatıyor ve bu hikâyenin, kültürel kodlarla uyumlu olması gerekiyor. Coca-Cola örneğinde olduğu gibi, bir markanın dünya çapında başarıya ulaşması için her bölgeye özel hikâyeler yaratması önem taşıyor. Her markanın, temel kurgusunu destekleyen ve tüketiciyle bağ kurmasını sağlayan yan hikâyelere sahip olması gerekiyor. Bu, markalaşmada kritik bir etken olarak öne çıkıyor. Markalaşma, büyük bir sorumluluk anlamına geliyor. Markalar, tüketicilerin diğer alternatifler yerine kendilerini tercih etmeleri için geçerli ve ikna edici nedenler sunmalıdır. Tüketicilere markalarını tercih etmeleri için güçlü nedenler sunabilenler, markalaşma yolculuğunda başarıya ulaşıyorlar. Bu süreç, markanın sadece ürünlerinin kalitesiyle değil, aynı zamanda tüketicilere sunduğu değerlerle ve hikâyelerle de öne çıkmasını gerektiriyor.

Burcu Kösem: Çok teşekkürler Senur Hanım, Erkan Bey?

Erkan Zandar: Güçlü bir iç piyasa, güçlü yerel markaların temelidir. Türkiye'de, özellikle son dönemlerde yaşanan zincir mağaza hegemonyası, yerli üreticilerin kendi markalarını kaybetmelerine yol açtı. Bu zincir mağazalar, "Biz sizden güçlüyüz, ürünlerinizi bizim markamız altında üreteceksiniz" yaklaşımıyla yerli üreticilere baskı yaptılar. Sonuç olarak, hazır giyim, ayakkabı ve tekstil gibi sektörlerdeki birçok yerel üretici, kendi marka kimliklerini yitirerek bu zincir mağazaların üreticisi haline geldi. Bu durum, yerli markaların yok olmasına ve Türkiye'nin fason üretim merkezi haline gelmesine neden oldu. Yalnızca birkaç iç piyasa markası yurt dışına açılarak markalarını sürdürebilirken, çoğunluk iç pazarda kaldı. Zincir mağaza krizi sonrasında pek çok mağaza kapandı ve bu durumdan en çok zarar gören üreticiler oldu. Markalaşmanın karşısındaki bir diğer büyük engel, kontrol edilemeyen imitasyon ürünler. İnternet üzerinden satılan bu taklit ürünler, tüketicilerin uygun fiyatları tercih etmeleri nedeniyle yerli markaların gelişimini engelliyor. İmitasyon ürünlerin kontrol altına alınması, yerli markaların gelişimine imkân tanıyabilir. Ancak, yerli markalara yeterli destek sağlanmadığı ve imitasyon ürünlerin yaygınlığı, iç piyasada markalaşmanın önünde ciddi bir engel teşkil ediyor. Yerel gıda markalarımız da benzer sorunlarla karşı karşıya. Piyasadaki güçlü markalar, yerel üreticileri kendi ürünlerini üretmek için kullanıyor, bu da yerli markaların gelişmemesine neden oluyor. Avrupa'da ise, kendi markalarını koruyup güçlendiren ve sonrasında ihracata açılan firmalar teşvik ediliyor. Türkiye'nin de bu yönde adımlar atması, markalaşma sürecinde önemli bir dönüşüm yaratabilir. İç piyasada markalaşma konusunda başarılı olmadığımız sürece, bu süreç her zaman zorlu bir mücadele olarak önümüzde duracaktır.

Burcu Kösem: Çok teşekkürler Erkan Bey.

Metin Okur: Bir şey sorabilir miyim?

Burcu Kösem: Lütfen

Metin Okur: Yatırım imkânı olan kişiler farklı yollarla çok daha fazla para kazabilecekken neden markaya yatırım yapmalı? Fransa örneğinde olduğu gibi orada arazi alıp üzüm üretilip ciddi gelir elde edebilecekken neden marka yatırımı yapmalıyım?

Burcu Kösem: O arazilerden çok daha fazla alabilmek için o markaya yatırım yapmak ve markalaşmak gerektiğini düşünüyorum.

Erkan Zandar: Benden önce ihracatçılar birliği başkanlığını yapan çok değerli büyüğümün Jak Eskinazi'nin bir söz vardı: *"Nam sahibi olmak istiyorsan yap sat, para sahibi olmak istiyorsan al sat."* Burada nam

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

sahibi olmaya odaklanıyoruz. Üretmenin mutlaka gelir değeri var ancak inanın namın verdiği değer çok daha güzel his bırakıyor.

Metin Okur: Markalaşmayı tercih etmede motivasyon farklılığı da olabiliyor tabii. Ben kendi markamı kurarken hitap ettiğim alanda bulunan nişten faydalandım. Günün sonunda markamdaki ürünleri hak ettikleri değerde satacağıma inanarak bu yola çıktım. Bütün çabam bu yönde oldu.

Burcu Kösem: Dünya Gazetesi Kurucumuz rahmetli Nezh Demirkent "Parayı kazanabilirsiniz, ancak prestiji asla" diyordu. Bu yüzden evet, prestij belki de başka bir tartışma konusu olmalı. Değindiğiniz önemli noktalar için teşekkür ederim. Kısaca toparlamak gerekirse; markalaşmada gerçekten hikâye çok önemli. Ülkemizin hem girişimcilere hem de kaliteli girişimlere yatırım yapılmasına ihtiyacı var. Katma değerli ürünlerin üretilmesi şart. Güçlü bir ülke olabilmemiz, bizlerin, sizlerin ve sonraki nesillerin elinde. Marka olabilmek için ilk adım, marka ismini doğru seçmek ve konumlandırmaktır. Şirketlerin hem somut hem de soyut varlıklardan oluştuğu, eskiden somut varlıkların daha değerli kabul edildiği, fakat günümüzde soyut varlıkların, yani markaların daha değerli hale geldiği bir gerçek. Soyut varlıklar, hikâyeler ve tüketicide uyandırdığı duygularla destekleniyor. Mesela bir ürün satın alırken, bu sizi mutlu mu hissettirecek, prestij mi kazandıracak, özgürlük mü verecek, işte aslında satın aldığınız şey bu. Bunlara doğru yaklaşmak gerekiyor. Öte yandan, tüketicide uyandırılan duyguları, Coca-Cola'nın "mutluluğa kapak aç" örneğinde olduğu gibi, doğru sloganlarla pekiştirmek önemli. Markalaşmış şirketlerin bile pazarlama alanında sürekli çalışmalar yaptığını görüyoruz. Burada, pazarlamanın asla ihmal edilmemesi gerektiği ortaya çıkıyor. Küresel üne sahip firmaların ciddi pazarlama bütçelerine sahip olduğunu görüyoruz; Coca-Cola gibi küresel markalar genellikle bölgesel pazarlama teknikleri kullanır ve bütçelerini buna göre ayarlar. Bu, markalaşmada önemli bir olgu. Markalaşmayı hedefleyen firmaların, bölgesel pazarlama konusunda ciddi çalışmalar yapmaları gerekiyor. Sürdürülebilirlik kavramında "beşikten mezara değil, beşikten beşiğe" diyoruz ve tüm panelistlere ve siz değerli katılımcılara teşekkür ediyorum.

ERDEM İLBEYİ: Evet değerli panelistlerimizi bırakmıyoruz. Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü Başkanı Sayın Nebile Korucu Gümüsoğlu'nu panelistlerimize plaketlerini ve TEMA'ya adlarına yaptığımız fidan bağışı sertifikalarını vermek üzere sahneye çağırıyoruz.

ÖDÜL TÖRENİ

ERDEM İLBEYİ: Değerli misafirlerimiz, birincisini düzenlediğimiz dış ticaret zirvemizin yürütme kurulu tarafından belirlenen "En" ödülleri takdim edeceğiz şimdi. Yüksek alkışlarınızla ödülleri almak üzere, "En Sürdürülebilir Şirket" ödülünü Arçelik A.Ş.'ye veriyoruz. Ödülleri almak üzere, Arçelik Sürdürülebilirlik Birimi Yöneticisi Sayın Özlem Ünlüer Hanım'ı sahneye davet ediyorum.

Özlem Ünlüer: Çok teşekkür ediyorum. Öncelikle bizi bu ödüle layık gördüğünüz için çok teşekkür ediyorum. Ben aslında burada çok kalabalık bir ekibin ve çok fazla emeğin temsilcisi olarak bulunuyorum. Bu ödülü tüm ekibim adına alıyorum. Çok sağ olun, var olun. Zirve boyunca sahneye çok değerli insanlar çıktılar ve inovasyondan, markalaşmaktan, insanların hayatına dokunmaktan bahsettiler. Biz de Arçelik olarak bunların hepsini bir şekilde yapmaya çalışıyoruz. Sürdürülebilirliğin her alanında, çevresel ve sosyal alanlarda yapabildiğimiz daha da fazlasını yapmak için çaba harcıyoruz. Burada gördüğüm ve sürdürülebilirlikle ilgili ilk düşündüğüm en önemli şey direnç meselesi. Direnç ve adaptasyon meselesi hakkında çok güçlü olmak ve daha aktif ve inovatif davranabilmek gerekiyor. Dolayısıyla burada bugün gençlere de hitap edildi. Bizlerin ve gençlerin bu güzel ülkemizi daha da ileri taşıması gerekiyor. Cumhuriyetimizin 100. Yılında Cumhuriyet'in kendisi de bir direnç hikayesi. Umarım hep birlikte daha da güzel günlere gideriz. Umarım dünyanın bu geçtiği zor günlerin sonunda çocukların ölmediği güzel günler görürüz. Tekrar bu ödülü bize layık gördüğünüz için teşekkür ederim.

ERDEM İLBEYİ: Özlem Hanım'a konuşmaları için teşekkür ediyoruz.

ERDEM İLBEYİ: Sürdürülebilirlikten, çevreden ve doğadan bahsettik. "En Çevreci Şirket" ödülünü vermezsek olmaz diye düşünüyorum. Bu ödülü doğaya gösterdiği saygı ve bu alanda üstlendiği sosyal sorumluluk projeleriyle Garanti Bankası iştiraki olan Garanti BBVA İnovasyon'a veriyoruz. Ödülleri almak üzere Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Yöneticisi Ece Kemertaş Işıkdag Hanımefendi'yi sahneye davet ediyorum.

Ece Kemertaş Işıkdag: Türkiye'nin ve Avrupa'nın en doğa dostu kredi kartı olan Çevreci Bonus'u bu ödüle layık gördüğünüz için çok teşekkür ederiz. Geri dönüştürülebilir lastikten üretilen kart materyali ve aynı zamanda geri dönüştürülebilir malzemelerden üretilen kartlarımızla sürdürülebilirliğe katkı sağlamaya devam edeceğiz. Zaten Garanti BBVA'nın birçok çalışmasını biliyor ve görüyoruz. Bununla birlikte Cumhuriyetimizin 100. Yılı için çıkardığımız bir kredi kartımız daha var: 100. Yıl Bonus. Bu kart sınırlı sayıda üretiliyor ve Türkiye'mizin ve Cumhuriyetimizin 100. Yılı kutlarken bu ürünü de burada sizlere duyurmaktan gurur duyuyorum.

ERDEM İLBEYİ: Melike Hanım'a çok teşekkür ediyorum.

ERDEM İLBEYİ: Biraz önceki oturumlarda gördüğünüz ve izlediğiniz konuklardan birini şimdi ödülünü alması için sahneye davet etmek istiyorum. Belki "En E-İhracatçı" demek gerekiyor ama o olmayacağı için "E-İhracatçı" ödülümüzü, e-ihracat alanında yaptığı çalışmalar ve e-ihracat popülasyonuna desteklerinden ötürü "Sefa-Merve" şirketine Sayın Metin Okur'a veriyoruz. Metin Bey'i sahneye davet ediyoruz.

Metin Okur: Öncelikle burada olmaktan gurur duyuyorum. İnşallah burada bizi izleyen gençler içerisinde de Avrupa'ya ve dünyaya ürün satan birileri çıkar. Bizim milli davamız gerçekten e-ihracat olmalı. En

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

azından bir kalem bile olsa, 1 dolar bile olsa mutlaka ihraç edip satmalıyız. Bu noktaya gelmemizi dilerim.

ERDEM İLBEYİ: Metin Bey'e çok teşekkür ediyorum.

ERDEM İLBEYİ: Doğa deyince fosil yakıtlardan bahsetmemek olmaz. Bu alanda en büyük yatırımları yapan en büyük firmalarımızdan birini anons etmek istiyorum. "En Yeşil" kategorisinde Ekol Lojistik demek istiyorum. Çevre konusundaki hassasiyetleri ve çevre konusundaki çalışmalarından ötürü ödülünü almak üzere Ekol Lojistik'ten Kurumsal Sürdürülebilirlik ve Güvenli Lojistik Uyum Departmanı Lideri Işıl Temiz'i sahneye davet etmek istiyorum.

Işıl Temiz: Değerli katılımcılar, bugün panelistlerin hepsi sürdürülebilirlik, çevre ve yeşil mutabakattan bahsettiler. Biz kurum olarak yıllardır bu alanda yatırımlarımızı yapıyoruz. Çünkü çevreyi, yarına çocuklarımıza bırakacağımız bir miras değil, bir hak olarak görüyoruz. Bu nedenle, bütün yatırımlarımızı bu yönde yaparak hem kendi enerjimizi üretiyoruz hem de bu alanda önemli adımlar atıyoruz. Önemli olan yarında bu başarılarımızdan bahsedebilmektir. Bu ödülü de bütün ekip adına aldığımı belirtmek isterim. Teşekkür ederim.

ERDEM İLBEYİ: Çok teşekkür ediyorum. Şimdi ödül vereceğimiz alanda ise Kültür Üniversitesi'nden mezun olmuş bir öğrenciyi davet etmek istiyorum. "En Genç Girişimci" ödülü Pueril Store'a gidiyor. Ödülü almak üzere Şeyda Çelik Hanımefendi'yi sahneye davet ediyorum.

Şeyda Çelik: Çok teşekkür ediyorum. Bu üniversiteden mezun olarak burada ödül alabilmek çok kıymetli bir başarı benim için. Başta hocalarım olmak üzere tüm Kültür Üniversitesi ailesine teşekkür ediyorum.

ERDEM İLBEYİ: Şeyma Hanım'a çok teşekkür ediyorum.

ERDEM İLBEYİ: Şimdi En'leri takdim ettikten sonra TİM verilerine dayanarak Türkiye'de en çok mal ihracatı yapan ilk 3'e giren firmalarımıza teşekkür ediyoruz. Ülkemize döviz kazandırdıkları için plaketlerini sunmak istiyoruz. Sırasıyla anons etmek istiyorum. İlk sırada Ford Otomotiv var. Ford Otomotiv'den Sayın Aykut Aşkan Bey'i davet ediyorum.

Aykut Aşkan: İyi akşamlar diliyorum. Çok teşekkür ediyorum. Çok fazla vaktinizi almak istemiyorum. Geçtiğimiz sene 2022 yılında 5,9 milyar TL'lik bir ihracat seviyesine ulaştık. Ülkemize katma değer yarattık. Son 8 yıldır üst üste Türkiye'nin otomotivde ihracat lideri olarak 20 bin kişi adına buradayım. Markalaşma adına önemli yatırımlar yapıyoruz. İstihdam yaratan aynı zamanda katma değer yaratan bir aileyiz. Bu anlamda mutluyuz. Aynı şekilde devam edeceğiz. Buralarda olmaya devam edeceğiz gibi gözüküyor. Çok teşekkür ediyorum.

ERDEM İLBEYİ: Aydın Bey'e çok teşekkür ediyoruz.

ERDEM İLBEYİ: İkinci olarak anons etmek istediğim firma Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş. (TÜPRAŞ). TİM verilerine dayanarak Türkiye'de en çok mal ihracatı yapan ilk üç firmadan biri. TÜPRAŞ'ı temsilen Ticaret Müdürü Sayın Bahar Kesim Hanımefendi'yi sahneye davet ediyorum.

Bahar Kesim: Merhaba, bize bu ödülü layık gördüğünüz için çok teşekkür ederiz. Cumhuriyetin 100. Yılında Dış Ticaret Zirvesine katılmak büyük bir onur ve keyif. Bu ödülü Türkiye'nin en büyük sanayisi TÜPRAŞ adına alıyorum. Tekrar teşekkür ederim.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

ERDEM İLBEYİ: Bahar Hanım'a çok teşekkür ederiz.

ERDEM İLBEYİ: Şimdi sırada 3. Firmamızı anons etme zamanı. Müsaadelerinizle SOCAR'ı anons etmek istiyorum. SOCAR'dan Sayın Cumhur Çanacık Beyefendi'yi sahneye davet ediyorum.

Cumhur Çanacık: SOCAR Türkiye adına bu ödül için çok teşekkür ederim. Hem gençleri hem bizleri, çalışan bütün kesimi bir araya getiren bir organizasyon oldu bu. SOCAR olarak biz 15 yılda 18 milyar dolarlık bir yatırım yaptık. Bu yatırımlarımızda hiç dış yatırım almadık. Çünkü Azerbaycan olarak biz Türkiye ile tek bir milletiz. Bu ödül için tekrar çok teşekkür ederim.

ERDEM İLBEYİ: Cumhur Bey'e çok teşekkür ediyorum.

ERDEM İLBEYİ: Şimdi sıra hizmet ihracatında diyoruz. Hizmet ihracatında ilk olarak Türkiye'nin gururu THY'nin adını anons etmek istiyorum. THY'den Türkiye Kargo Satış Başkan Yardımcısı Sayın Ahmet Kaya Beyefendi'yi sahneye davet ediyorum.

Ahmet Kaya: Merhabalar, iyi akşamlar. Saygıdeğer Başkanım, değerli dekanım, üniversitemizin değerli mensupları, öncelikle bu organizasyonda bu ödülü layık gördükleri için çok teşekkür ediyorum. Havacılığın Türkiye'nin gelecek vizyonu olduğunu ve ülkemize en önemli döviz girdisi olarak katkıda bulunduğunu düşünüyorum. THY'nin Türk ihracatının havadaki kanatları olduğunu görüyorum. Çok teşekkür ederim, iyi akşamlar.

ERDEM İLBEYİ: Ahmey Bey'e çok teşekkür ediyorum.

ERDEM İLBEYİ: Şimdi sıra ikincide. Pegasus Hava Yolları'nı sahneye davet etmek istiyorum. Ödüllerini almak üzere Pegasus'un CCO'su Onur Dereköylü Beyefendi'yi sahneye davet ediyorum.

Onur Dereköylü: Merhabalar, öncelikle davetiniz için çok teşekkür ederim. Sayın Başkanım, Sayın Rektörüm, Sayın Dekanım, böyle bir organizasyonu gerçekleştirdiğiniz ve sektöre değer katan birçok önemli konunun konuşulduğu için teşekkür ederim. Ayrıca, bu organizasyonun ilk yılında böyle bir ödül almak ve bizi layık gördüğünüz için de çok teşekkür ederim. Bu ödülü 7400 kişilik Pegasus ailesi adına alıyorum. Sektörde ülkenin ekonomisine, ticaretine ve turizmine değer katmak için canla başla çalışan tüm çalışma arkadaşlarım adına bu ödülü alıyorum. Biz Pegasus olarak 2022 yılında yaklaşık 27 milyon misafire hizmet verdik ve bu süreçte yaklaşık bir buçuk milyar avroya yakın bir ciro elde ettik. Bu cironun %84'ünü 48 ülkede gerçekleştirdiğimiz dış hatlar operasyonumuzdan elde ettik. Bunun arkasında müşterilerimizin bize duyduğu güven var. Bu güvene layık olmak için çalışmaya devam edeceğiz. Tekrar ödül için çok teşekkür ederim.

ERDEM İLBEYİ: Onur beye çok teşekkür ediyoruz.

ERDEM İLBEYİ: Şimdi üçüncü sırada SunExpress var. SunExpress'ten Uluslararası İlişkiler Müdürü Sayın Ali Yaşar Aydoğan Beyefendi'yi sahneye davet ediyorum.

Ali Yaşar Aydoğan: SunExpress Havayolları adına, değerli DIŞYÖNDER'e başta olmak üzere ev sahibimiz Kültür Üniversitesi yöneticilerine, ayrıca bu saate kadar salonu terk etmeyip bizi dinlemeye devam eden değerli öğrenci kardeşlerimize çok teşekkür ediyorum. SunExpress Havayolları, 1989 yılında THY ile Alman Lufthansa ortaklığı olarak kurulmuş, özellikle turistik konseptte yolcu taşımacılığı yapan bir Türk şirkettir. Merkezimiz Antalya'dadır. 2022 yılında 10 milyonu aşan, çoğunluğu turist olan yolcumuzu misafir ettik. 2023'te de 13 milyon hedefimize sağlıklı ulaşacağımızı umuyoruz.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 202

SunExpress Havayolları'nda şu an 60'ı aşan uçak filosu, Türk turizmine ve Türk ekonomisine hizmet vermeye devam ediyor. 4000'e yakın çalışmamız adına bu ödülü alıyorum. Çok teşekkür ediyorum. İyi akşamlar diliyorum.

ERDEM İLBEYİ: Ali beyi tebrik ediyor ve teşekkür ediyoruz.

ERDEM İLBEYİ: Değerli konuklarımız, kıymetli katılımcılar, zirvemizin sonuna gelmiş bulunmaktayız. Tüm katılımcıları, toplu bir fotoğraf çekimi için sahneye davet ediyorum. Önümüzdeki yıl 2. Zirvemizde tekrar görüşmek dileğiyle.



ZİRVE SONU TOĞLU FOTOĞRAF ÇEKİMİ

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

ÖDÜL TÖRENİNDEN FOTOĞRAFLAR



Mal İhracat 1.ligi. ödülü sayın Tamer Dinçşahin tarafından sayın Aykut Aşkan'a takdim ediliyor.



Hizmet İhracatı 2.ligi ödülü sayın Çiğdem Pıtırlioğlu tarafından sayın Onur Dereköylü'ye takdim ediliyor.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023



Hizmet İhracatı 1.ligi ödülü sayın Prof. Dr. Müge Çetiner tarafından sayın Ahmet Kaya'ya takdim ediliyor.



Mal İhracatı 3.lüğü ödülü sayın Erkan Zandar tarafından sayın Cumhur Canağık'a takdim ediliyor.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023



Mal İhracat 2.ligi ödülü sayın Çimen Polat Akkuş tarafından sayın Bahar Kesim'e takdim ediliyor.



En Girişimci Genç ödülü sayın Doç. Dr. Nebile Korucu Gümüüşoğlu tarafından sayın Şeyda Çelik'e takdim ediliyor.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023



En Yeşil Şirket ödülü sayın Dr. Öğr. Üyesi Ayşegül Ketenci tarafından Sayın Işıl Temiz'e takdim ediliyor.



E-İhracatçı ödülü sayın Doç. Dr. Çiğdem Kaya tarafından sayın Metin Okur'a takdim ediliyor.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023



En Çevreci Şirket ödülü sayın Dr. Öğretim Üyesi Didem Kayalı Dereden tarafından Sayın Ece Kemertaş Işıkdaga' takdim ediliyor.



En Sürdürülebilir Şirket ödülü Sayın Nurdan İzgördü tarafından Sayın Özlem Ünlüer'e takdim ediliyor.

1. Dış Ticaret Zirvesi, İstanbul, Türkiye, 18-19 Ekim 2023
1st Foreign Trade Summit, Istanbul, Türkiye, 18th-19th October, 2023

ZİRVE ORGANİZASYON KOMİTESİ



ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMAN BÖLÜMÜ TOPLU FOTOĞRAF



DIŞ TİCARETE YÖN VERENLER DERNEĞİ

DIŞYÖNDER

2019



T.C.
İSTANBUL
KÜLTÜR
ÜNİVERSİTESİ

Ana Sponsor



Oturum Sponsoru



İletişim Sponsorları



Yaka Kartı Sponsoru





DIŞ TİCARET

ZİRVEİ

1. DIŞ TİCARET ZİRVEİ KONUŞMALAR

“Uluslararası Ticarete 100 Yılın Mirası ve
Sürdürülebilir Gelecek Vizyonu”

Editörler:

Nebile Korucu Gümüőğlu
Şerif Yüksel
Nurten Çalışkan Çetin

18-19 Ekim
18th-9th October
İstanbul, Türkiye, 2023



T.C.
İSTANBUL
KÜLTÜR
ÜNİVERSİTESİ