"Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi"

PROGRAM AKIŞI

ÇIRAĞAN BALO SALONU

09.00 - 09.20	Açılış Karşılama
09.20 - 10.20	Açılış Konuşmacıları
10.30 - 11.20	Yeni Dünya Düzenine Geçiş
11.30 - 11.45	Panel Arası
11.45 - 12.35	İklim Değişikliği ve Yenilenebilir Enerji
12.45 - 13.30	Öğle Arası
13.30 - 14.20	Turizmin Geleceği, Ekonomik Boyutu ve Havacılık
14.30 - 15.20	Mobilite Ekosisteminde Trendler
15.30 - 15.45	Panel Arası
15.45 - 16.35	Toplum 5.0, Siber Savaşlar ve Yapay Zeka

YILDIZ A SALONU / EŞ ZAMANLI PANELLER

11:45 - 12:35	Sürdürülebilir Atık Yönetimi
12:45 - 13:30	Öğle Arası
14:30 - 15:20	Gelir Dağılımındaki Adaletsizlik ve Ekonomide Fırsat Eşitliği
15:30 - 15:45	Panel Arası
15:45 - 16:35	Tarımda Sürdürülebilirlik ve Uluslararası Gıda Arz Güvenliği

BOSPHORUS SALONU / EŞ ZAMANLI PANELLER

13:30 - 14:20	Covid-19 Sonrası Sağlık Ekonomisinin Değişenleri ve Biyoteknolojik Yatırımlar
15:45 - 16:35	Akıllı Şehirler ve Toplumsal Sürdürülebilirlik

ÇIRAĞAN BALO SALONU

17:00 - 17:30	Gala ve İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni
17:30 - 18:00	İklim Değişikliği Defilesi
	Kapanış

Sizleri de aramızda görmekten onur duyarız.

Kürşad Tüzmen
Devlet Eski Bakanı
İstanbul Ekonomi Zirvesi
Yönetim Kurulu Başkanı

Abdullah DEĞER
İstanbul Ekonomi Zirvesi
İcra Kurulu Başkanı

www.istanbulekonomizirvesi.com

4. İSTANBUL EKONOMİ ZİRVESİ

İmtiyaz Sahibi
Abdullah DEĞER
İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı

Katkıda Bulunanlar
Ziya MURSALOĞLU
İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

Genel Yayın Koordinatörü
Merve BELEN
İstanbul Ekonomi Zirvesi Genel Koordinatör

Görsel Tasarım ve Uygulama
Esra ÇAKMAK
Cab Grup Ajans Basın Yayın ve Organizasyon

Nazlı AYALP PALA
Cab Grup Ajans Basın Yayın ve Organizasyon

Baskı
UZERLER MATBAACILIK
Turan Güneş Bulvarı 22/26
Yıldız Çankaya - Ankara
T.: 0312 442 62 14
F.: 0312 442 62 15
uzerler@uzerler.com
wwww.uzerler.com

İÇİNDEKİLER

4 | İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu
5 | İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu
9 | Destekleyen Kuruluşlar Ve Sponsorlar
10 | Giriş
18 | Açılış Konuşmaları
47 | Plaket Takdimi
49 | Ana Sponsor / Kalyon Pv
58 | Keynot Speaker
62 | Ulaşım Sponsoru / Turkısh Cargo
64 | Destekleyen Kuruluş / Türkiye İhracatçılar Meclisi

4 istanbul ekonomi zirvesi

PANELLER

66 Yeni Dünya Düzeninde İhracat Paneli
96 Plaket Takdimi
98 Panel Sponsoru / Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş.
101 Sponsor / Mercedes-Benz Türk A.Ş.
105 İklim Değişikliği Ve Yenilenebilir Enerji Paneli
119 Plaket Takdimi
120 Panel Sponsoru / Astor Transformatör
122 Panel Sponsoru / Türkiye Seyahat Acentaları Birliği
126 Turizmin Geleceği, Ekonomik Boyutu Ve Havacılık Paneli
151 Plaket Takdimi
154 Mobilite Ekosisteminde Trendler Paneli
170 Plaket Takdimi
174 Toplum 5.0, Siber Savaşlar Ve Yapay Zeka Paneli
193 Plaket Takdimi
195 Panel Sponsoru / Tam Yazılım Bilişim Teknoloji Ve Danışmanlık
198 Tarımda Sürdürülebilirlik Ve Uluslarası Gıda Arz Güvenliği Paneli
216 Plaket Takdimi
218 Sponsor / Mersin – Tarsus Tarımsal Ürün İşleme İhtisas Organize Sanayi Bölgesi
223 Covid-19 Sonrası Sağlık Ekonomisinin Değişenleri Ve Biyoteknolojik Yatırımlar Paneli
242 Plaket Takdimi
244 Sponsor / Algan Biotech
246 Gelir Dağılımındaki Adaletsizlik Ve Ekonomide Fırsat Eşitliği Paneli
268 Plaket Takdimi
269 Sponsor / Bmw Borusan Otomotiv
274 Akıllı Şehirler Ve Toplumsal Sürdürülebilirlik Paneli
284 Plaket Takdimi
285 Destekleyen Kuruluş / Hasan Kalyoncu Üniversitesi
286 Sonuç Bildirgesi
289 Destekleyen Kuruluş / Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
291 Panel Sponsoru / Uğur Metal
292 Destekleyen Kuruluş / Türk Girişim Ve İş Dünyası Konfederasyonu
294 Fuaye Alanı
302 Mimoza Çiçeği Ve Kadın Temalı Defile
309 İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni
327 Basında Biz
344 Sponsorluk Seçenekleri

İSTANBUL EKONOMİ ZİRVESİ YÖNETİM KURULU

Kürşad TÜZMEN
Devlet Eski Bakanı
Yönetim Kurulu Başkanı

İsmail GÜLLE
Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı

Firuz BAĞLIKAYA
TÜRSAB Yönetim Kurulu Başkanı

Haluk KALYONCU
Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyesi - DEİK Enerji ve İş Konseyi Başkanı / Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Kaan SALTIK
Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş Yönetim Kurulu Başkanı / Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Demet Sabancı ÇETİNDOĞAN
ONKİM Kök Hücre Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı

Abdullah DEĞER
İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı

Ziya MURSALOĞLU
İz Bina Yönetim Hizmet ve Kontratları Yön. Tic. Ltd. Yönetim Kurulu Başkanı / İcra Kurulu Başkan Vekili

Gül Akyürek BALTA
TÜİOSB Yönetim Kurulu Başkanı / Yönetim Kurulu Genel Sekreteri

Saro BENGLİAN
AEB Hukuk Kurucu Ortak

Dr. Salim ÇAM
Progroup Yönetim Kurulu Başkanı

Abdullah DEĞER
İstanbul Ekonomi Zirvesi
İcra Kurulu Başkanı

Ziya MURSALOĞLU
İz Bina Yönetim Hizmet ve Kontratları Yön. Tic. Ltd. Yönetim Kurulu Başkanı / İcra Kurulu Başkan Vekili

Merve DOĞRU
Türk Hava Yolları A.O. Kurumsal Satış ve Pazarlama Müdürü / İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

Ferhan ADEMHAN
İTO – TİM Meclis Üyesi / İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

Nilüfer ÇEVİKEL
Nil-San Tekstil / Çevikel Tekstil / Yönetim Kurulu Başkanı / İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

Makbule YÖNEL
TSKB Gayrimenkul Değerleme A.Ş Genel Müdürü / İcra Kurulu Genel Sekreteri

Tal GARİH
Alarko Holding A.Ş. Stratejik Planlama Müdürü / Dış Ekonomik İlişkilerden Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

Levent DEMİREL
TÜRSAB / Stratejik Planlama Koordinasyon ve Pazarlama / Tanıtımdan Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

Hakan TİFTİK
Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı / Türkiye Binek Otomobil Sektöründe Elektrifikasyon Dönüşümünde Liderlikten Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

Furkan TANRIVERDİ
Tam Yazılım Bilişim, Teknoloji ve Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı / Yeni Nesil Teknolojiler ve Dijital Hizmetlerden Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

Aslı PASİNLİ
Dünya Doğayı Koruma Vakfı Türkiye Genel Müdürü / Yeşil Dönüşümden Sorumlu Başkan Yardımcısı

İSTANBUL EKONOMİ ZİRVESİ İCRA KURULU

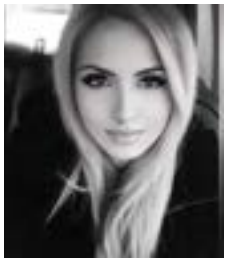
Arda BATU
TURKONFED Genel Sekreteri
& Yönetim Kurulu Üyesi

Aslı BORAKAN
Radisson Bosphorus Hotel
Director Of Sales TURKEY

Bülent GÜLOĞLU
İstanbul Teknik Üniversitesi
Ekonomi Bölüm Başkanı

Ceylan PİRİNÇCİOĞLU
VIP TURİZM / Yönetim Kurulu
Başkanı

Ceylan DURU
Duru Group
Genel Müdürü



Elçin ÇELEBİ
Anka Kurumsal İletişim ve
Yatırım Danışmanlığı

Enver GEÇGEL
Astor A.Ş Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

Eren BOROĞLU
BB Enerji&Petrol Ticaret Grup
Başkanı

Fatma SEMİZ
Fatima 1932 / İÇGİAF
Başkanı

Gülcan SELÇUK
Lazaza Gülcan Selçuk Tekstil
ve Sanayi Ltd. Şirketi Yön.
Kurulu Bşk.

İnanç KABADAYI
Ege Yapı - Yönetim Kurulu
Başkanı

Kemal GEÇER
Lufthansa Havayolları Genel
Müdürü

Kıvanç USLU
IBM / Bankacılık Teknik Lider
Yapay Zeka Lideri

Kumsal DOĞAN
Arkas Lojistik AŞ Kurumsal
İletişim Departmanı Üniversite
İlişkileri Temsilcisi

Lydia A. BORLAND
LB International Solutions
Başkanı

Markus ÜREK
SALİBA DANIŞMANLIK

Metin SALT
Vestel Ventures A.Ş. / Genel Müdür

Nesli GEDİK
Wild@life Yönetim Kurulu Üyesi

Nuray Malari KARALAR
Türk Amerikan İş Adamları Derneği / Ankara Şube Başkanı

Oğuz MÜLAZIMOĞLU
Abdi İbrahim Genel Müdürü

Onur KARAHAYIT
Yandex Türkiye Genel Müdür

Pınar AKALIN
Sentromer DNA Teknolojileri Genel Müdür / KAGİDER Yönetim Kurulu Üyesi

Rudolf Heiglmayer
Hayal Kahvesi Genel Müdür Yardımcısı

Sezen Sungur SARAL
Reeder Kurucu Ortağı

Sibel KULAKSIZ
World Bank Ekonomist

Suzan CAİLLİAU
Santeandmore Kurucusu

Taner KARAOĞLU
Karaoğlu Grup / Yönetim Kurulu Üyesi

Tarek MOURAD
Four Seasons Hotels Genel Müdürü

Timur MAKZUME
Makzume Group Genel Müdür

Turhan Özen
THY A.O. Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı

İSTANBUL EKONOMİ ZİRVESİ İCRA KURULU

Tülin YALMAN
HaberTürk - NTV - TV Yapımcı - Gazeteci

Uğur Gülek BALTA
Uğurcan Gümrük Müşavirliği Ltd. Şti.Yön.Kr. Bşk / Patronlar Platformu Yön.ur. Başkanı

Uğur TALAYHAN
Swissotel Genel Müdürü

Volkan KAZOVA
Kazova Yapı Yönetim Kurulu Başkanı

Yalçın KIROĞLU
Mars Enerji Başkanı - Afrika Bölgesi Koordinatör Başkan Yardımcısı - Afrika Teşkilat Başkan Yardımcısı

Ziya AKKURT
Nurol Yatırım Bankası Yönetim Kurulu Başkanı

Merve BELEN
İstanbul Ekonomi Zirvesi Genel Koordinatör

ANA SPONSOR

kalyon PV

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

TİM TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ

DEİK DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER KURULU FOREIGN ECONOMIC RELATIONS BOARD

HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ

TÜRKONFED

SPONSORLAR

TURKISH CARGO

KOLUMAN OTOMOTİV ENDÜSTRİ A.Ş.

TÜRSAB TÜRKİYE SEYAHAT ACENTALARI BİRLİĞİ ASSOCIATION OF TURKISH TRAVEL AGENCIES

ASTOR TRANSFORMATOR

Ugur Metal

Borusan Otomotiv

TUIOSB MERSİN - TARSUS TARIMSAL ÜRÜN İŞLEME İHTİSAS ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

ALGAN BIOTECHNOLOGY

VİZYONUMUZ

Dünya ekonomisinde kırılganlığın arttığı ve değişim hızının öngörü oluşturmayı zorlaştırdığı bir ortamda; ülkeler, sektörler ve kurumlar arasında etkin koordinasyonu sağlayan, değişimleri öngörüp gelişmenin sürekliliği için aksiyonları tasarlayan, güçlü lobicilik faaliyetleri ile yönlendirici olan dünya ekonomisinin en saygın sivil tartışma platformlarından biri olmaktır.

MİSYONUMUZ

Yeni yatırım fırsatlarının belirlenmesinde somut girişimlerde bulunmak ve bunların uluslararası arenada tanıtılmasına güçlü bir zemin oluşturmak, küresel iş dünyası paydaşları arasında etkin bir iletişim platformu olmanın ötesine geçerek kayda değer büyüklükte yeni ticari faaliyetleri tetiklemek ve paydaşlar arası ilişkilerin güçlenerek geleceğe taşınmasını sağlamaktır.

İz Bina Yönetim Hizmet ve Kontratları Yön. Tic. Ltd. Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Mursaloğlu

Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Firuz B. Bağlıkaya

İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Abdullah Değer

Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle

T.C. Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy

Devlet Eski Bakanı / İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Tüzmen

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Yönetim Kurulu Başkanı Nail Olpak

Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyesi /DEİK Enerji İş Konseyi Başkanı Haluk Kalyoncu

AMAÇLARIMIZ

• Dünyanın ekonomisine yön verenlerin yeni dünya düzenini ve bunların getirdiği fırsatları tartıştığı bir platform olmak. Yabancı sermayeli şirketlerin ülkemizde yatırım yapmalarına zemin hazırlamak.

• Zirvenin yapıldığı 24 saat boyunca dünya ekonomisiyle ilgili iletişim platformlarında konuşulan konularda belirleyici olmak, 24 saat boyunca ekonominin nabzının attığı mekan olmak.

• Ekonomik kırılganlığın arttığı bu dönemde, krizlere karşı dayanıklı olma yöntemlerinin uluslararası paydaşlar ile tartışılmasını sağlayarak kalıcı büyüme stratejileri oluşturmak.

• Küresel ekonomik faaliyetleri doğrudan etkileme potansiyeli olan yeni teknolojileri belirlemek ve etkin kullanımı için yol haritalarını oluşturmak.

• Yerli ve yabancı iş dünyasından gelen katılımcıların, yaratılan bu tartışma ortamında ürettiği önerileri politika yapıcılara ulaştırmak ve sonuca yönelik etkin lobi yapmak.

• Yeni dünya düzeninde ve değişen ekonomik ve teknolojik iklimde şirket evliliklerine zemin hazırlamak.

• Katılımcı ticari kuruluşların en az 1 milyar TL'lik mal ve hizmet alım-satımı konusunda anlaşma yapmalarını sağlamak.

• Katılımcı ticari kuruluşların farklı ülkelerde ortak proje hayata geçirmelerinin önünü açmak.

4th Istanbul Economy Summit
10 December 2020
"Redesign of Global Economy For Sustainable Development"
kalyon PV

HAKAN ÇELİK

CNN Türk / Kanal D Ankara Temsilcisi / "Parametre Programı Yorumcusu / "Hafta Sonu Programı" Sunucu ve Yapımcısı / Posta Gazetesi Ankara Temsilcisi / Köşe Yazarı / TRT Radyo 3 Program Yapımcısı

Çok Değerli Bakanlarım;
Sayın Diplomatik Misyon Temsilcileri;
Ekonomi Dünyamızın Kıymetli Kurum ve Kuruluşları;
Şirket Yöneticilerimiz;

Sponsorlar ve Destekçi Kurum Temsilcileri; Ben Hakan Çelik. Bütün değerli katılımcılarımızı saygıyla selamlıyorum. Bu yıl dördüncüsü gerçekleşen İstanbul Ekonomi Zirvesi'ne hoş geldiniz. Değerli vaktiniz ve katılımlarınız için bir kez daha teşekkür ediyoruz. Kalyon PV'nin ana sponsorluğunda gerçekleştirilen zirvemizde Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği, Türk Girişim ve İş Konfederasyonu gibi çok sayıda üyesi bulunan, ekonomimize önemli katkılar sağlayan başkanlarımızda bizlerle birlikte, onlara da ben tekrardan teşekkür ediyorum ve hoş geldiniz diyorum.

Gün boyunca bulunduğumuz ana salonda ve bununla beraber paralel olarak Bosphorus Salonu'nda toplantılar gerçekleştirilecek. Bu oturumlar geniş katılımlı olacak. Ben katılımcılarımızın profillerine ve katılım düzeylerine bakınca bunun aslında bu yıl içinde, koronavirüs pandemi sürecinde Türkiye'de gerçekleştirilen en geniş katılımlı, en yüksek profilli, ekonomi içerikli toplantılardan biri olduğunu değerlendiriyorum. Tabii bütün dünyanın ve ülkemizin zor günlerden geçtiği bu süreçte salonda da gerekli hijyen koşulları sağlandı, maksimum düzeyde dikkat edildi ve daha sınırlı bir topluluk oluşturuldu. Değerli katılımcılarımıza salon içerisinde sürekli bir hava sirkülasyonu olması için de özen gösterildiğini hatırlatmak istiyorum. Ben de tabi karşınızda sizler gibi maskeli bulunuyorum, bundan ötürü lütfen kusura bakmayın. Bütün bu kurallara hepimizin uyması gerekiyor.

Ciddi sınamalar, meydan okumalar ve güçlüklerle karşı karşıya bulunduğumuz bir dönemde Türkiye'nin saygın kurum ve kuruluşlarının bu kadar yüksek profil ve geniş katılımla böyle bir toplantıda bulunması bence Türkiye'nin ilerleme arzusunu, ülkemizin yüksek kapasitesini ve dinamizmini gösteren önemli parametreler arasında. Sayın Cumhurbaşkanı, bundan kısa bir süre önce yaptığı bir konuşmada reform vurgusunu tekrarlamıştı ve Türkiye'nin Avrupa Birliği yoluna devam etmek istediğine

dair kararlılığa işaret etmişti. Sayın Bakanımız Kürşad Tüzmen ve Abdullah Değer Bey ile bu toplantının hazırlık çalışmalarını gerçekleştirirken Sayın Tüzmen, ''Zaferler artık sadece ordularda değil, güçlü ekonomiler ve sağlam şirketlerle de yapılıyor'' demişti.

Bir milyar dolarlık bir yatırım hedefinden söz etmişti. Ben Türkiye'nin potansiyelini düşününce ve buradaki çeşitli ulusal ve uluslararası kurumların ilgisini çektiğini görünce bu hedeflerin tutturulmasının mümkün olduğuna yürekten inanıyorum. Hatta bunun üzerine de çıkabileceğimizi düşünüyorum. Ülkemizin potansiyeline ve ülkemizin dünyadaki konumuna baktığımız zamanda bizim elimizde gerçekten çok umut verici parametreler var. Dünyada en fazla diplomatik temsilciğini olan ülkelerden biriyiz. Milli gelirimize oranla en fazla insani yardım yapan ülkelerden biriyiz. Türkiye Avrupa'nın en dinamik ve en büyük ülkelerinden biri. Bununla birlikte Sayın Bakanımızın çok yakından içinde bulunduğu ve yıllardır bu sektöre değerli katkıları bulunan Sayın Mehmet Nuri Ersoy'un takip ettiği ve içinde olduğu konu turizm. Biz Avrupa'da en fazla turist ağırlayan ülkelerden biriyiz ve potansiyelimiz, vizyonumuz Avrupa'da ve dünyada çok daha yukarılara çıkabilmek. Bizim İstanbul'daki yeni devasa havalimanımız çok ciddi bir arz sunmakta ve gelecek için olumlu birtakım parametreler olarak önümüzde duruyor. Bununla birlikte sadece fiziksel kapasite değil servis kalitesi, insanlarımızın çalışma azmiyle ve gelişen ulaşım altyapımızla birlikte dünyada öne çıkan ülkelerden biri olacağımızı düşünüyorum.

Sayın Mehmet Nuri Ersoy , özellikle bu yılın başında pandemi süreci bütün dünyada hızlı bir şekilde yayılırken Türkiye'yi pozitif ayrıştırmak ve belli bir kalite çizgisinde tutturmak için standartları belirleme hedefini ortaya koymuştu ve sertifikasyon programı çok önemliydi. Ben bugüne kadar atılan adımların önemli sonuçlar verdiğini

değerlendiriyorum. Normalleşme kademeli şekilde aşıların dağıtılması ve uygulanmasıyla hızlı bir şekilde yapılabilirse 2021 yılının son veya bizim için değerli olan zaman diliminde toparlanma turizm ve istihdamda da belli seviyelere ulaşacağını umuyorum.

Bu arada Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası Salonu, Atatürk Kültür Merkezi gibi bizim uzun yıllardır merakla yapımını beklediğimiz önemli yapıların da bir an önce hizmete girmesi hepimize enerji ve moral verecek. Bir taraftan ekonomiden bahsederken kültür, sanat ve bizim sosyal olarak bir araya geldiğimiz mekanların varlığı da hepimiz için son derece önemli.

Değerli konuklar, biz coğrafyamızın zorluklarını oldukça iyi biliyoruz, kolay bir coğrafyada bulunmuyoruz. Bir taraftan Rusya, diğer taraftan Ukrayna, Kafkaslar, Orta Doğu ve Brexit sarmalında olan bir Avrupa Birliği var. Maalesef Avrupa Birliği'nin bu zorluklarla mücadele sürecinde stratejik bir vizyon geliştirme sıkıntısı yaşadığını görüyor ve değerlendiriyoruz. Diğer taraftan Amerika Birleşik Devletleri'nde ağır bir kutuplaşmayla seçime girildi ve seçimler sonuçlandı. Seçimde yeni yönetim değişikliği ile birlikte nasıl bir tablo karşımıza çıkacağını yakından takip ediyoruz. Bir taraftan da pandemi süreciyle birlikte bir miktar sekteye uğrasa da Çin Halk Cumhuriyeti gerçeği var. Biz Sayın Nail Olpak ve Sayın İsmail Gülle ile yaptığımız toplantılarda Çin'in Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Birliği ile birlikte bizim önümüzde duran çok önemli bir konu başlığı olduğunu konuşuyoruz. Anlamaya çalışıyoruz, daha çok ihracat yapmaya çalışıyoruz ve gün boyunca toplantılar gerçekleştiriyoruz. Bu içinden geçtiğimiz zaman diliminde öne çıkan 3 - 4 madde görüyorum;

•Sağlık Sistemlerinin Güçlendirilmesi
•Gelir Dağılımının Daha Adil Hale Getirilmesi
•Yeni Normale Uyum ve Dijitalleşmenin Arttırılması
•Yenilenebilir Enerjiye Daha Fazla Yatırım ve Enerji Verimliliğine Odaklanma

Bizim toplantımızın ana sponsoru Kalyon PV'nin Ankara'da son gerçekleştirdiği yatırım tam da bunun karşılığını veren önemli faaliyetlerden biri. Türkiye'nin gelişimi açısından önemli bir yatırım, katma değer getireceğine inanıyorum.

Bir taraftan iklim değişikliğiyle mücadele ve Çin örneğinde olduğu gibi küresel sistemde bu dönemi Türkiye öyle bir değerlendirebilir ki dünyanın Çin'e olan bağımlılığını azaltmak lazım. Bunu bütün dünya fark etti. Türkiye hem tedarik hem de üretim zincirinde çok önemli bir üretim üssü haline gelebilir. Bütün bunlar önümüzdeki sürecin ve içinden geçtiğimiz sürecin önemli konuları.

İstanbul Ekonomi Zirvesi gerçekten bu anlattığım konu başlıklarıyla ilginç bir zaman diliminde gerçekleşti. Bugün ve yarın Avrupa Birliği zirvesi var. Bir taraftan gözümüz ve kulağımız bu zirvede olacak. Türkiye konusunda bazı kararların alınması beklenmekte. Diğer taraftan Ocak ayına doğru Amerika Birleşik Devletleri yönetiminin Türkiye konusunda izleyeceği tutum da netleşecek. Joe Biden yönetiminin nasıl bir pozisyon alacağını hep birlikte göreceğiz.

Bütün bu sıraladığım konu başlıkları bilim, teknoloji, havacılık, kargo, lojistik, enerji yönetimi, verimlilik, turizm bizim bugünkü toplantılarımızın, zirvemizin ana konu başlıklarını oluşturmakta. Diğer toplantı salonunda da buna paralel çok değerli bilim insanlarımızın, konuşmacılarımızın katılımıyla bir çok şey öğreneceğimiz görüşmeler olacak. Sayın Bakanlarımız başta olmak üzere değerli katkılarınız ve burada bizlerle birlikte bulunduğunuz için bir kez daha teşekkür ediyorum.

MEHMET NURİ ERSOY

T.C. Kültür ve Turizm Bakanı

Kıymetli başkanlar, değerli katılımcılar hepinizi saygıyla selamlıyorum.

2023 Turizm Strateji Planı'nı açıklarken, ilk rakamları verdiğimiz zaman iddialı hedefler koymuştuk. Rakamlar hızlı büyümeleri öngörse de, aslında Türkiye'nin turizm potansiyeli düşünüldüğünde elimizdeki değerlerin kıymetine doğru bir şekilde baktığımız zaman aslında ulaşılmasının kolay hedefler olduğunu da anlamak çok mümkündü. Bu yıl içinde ciddi bir büyümeyle 58 milyon turist, yaklaşık 41 milyar dolarlık bir gelir hedefimiz vardı. Sezonun ilk iki ayına baktığımız zaman da çok ciddi rezervasyon alıyorduk. Hedeflerin dahi üstünde bir yıl geçireceğimizin işaretlerini almaya başlamıştık.

Tüm dünya ile birlikte Türkiye de pandemi

döneminden çok olumsuz etkilendi. Dünya geneline baktığımız zaman, önceki konuşmacılarımızın da belirttiği gibi en başta ulaşım, turizm, kültür gibi sektörler pandemiden en çok etkilenen sektörler oldu.
Turizm açısından bakıldığında da dünya genelinde ve bizim rakip olarak gördüğümüz Avrupa'daki belli başlı turizm destinasyonlarında kişi sayısında, ziyaretçi sayısında, uluslararası ziyaretçi sayısında yüzde 80'lik bir daralma olduğunu, gelirlerde bunun da üstünde yüzde 88'lik bir daralma olduğunu maalesef görüyoruz.

Türkiye'nin biraz da krizler konusunda çok deneyimli olmasından kaynaklansa gerek, sektörle beraber çok hızlı önlemler aldık. Sadece Bakanlık olarak değil her aşamada sektörle beraberdik. Önlem çalışmalarımızın başında tabii ki Güvenli Turizm Sertifikasyon Programı geliyordu. Çok detaylı kriterler belirledik, dünyada ilk ve en detaylı uygulamaları hayata geçiren ülke olduk. Baktığınızda bu konuda Avrupa'da hem bir ilki gerçekleştirdik hem de detaylı çalışmamızla herkes için örnek oluşturduk. Birçok ülke tarafından uygulamalarımız tatbik edilmeye çalışılsa da hiçbir zaman bizimki kadar düzenli, disiplinli bir şekilde maalesef başarılamadı. Bu açıdan Türkiye olarak öne çıktık.

İkinci noktada çok doğru bir tanıtım programı uyguladık. Bu ikisinin etkileriyle birlikte görece turist sayısında yıl sonu itibariyle rakiplerimizin biraz daha altında yüzde 70, gelirde ise yaklaşık yüzde 67-68 bandında bir daralmayla yıl sonunu kapatacağız gibi gözüküyor.

Pandemiden sonra atılacak adımlara da baktığınız zaman 2023 stratejimizdeki eylem planıyla çok uyumlu olduğunu görüyorsunuz. Türkiye'nin turizm ekonomisinde, bölgeler bazında ayrıştırdığınız zaman tur operatörü, yani paket tur ağırlıklı bir pazarlama stratejisi vardı. Zaman içinde tur operatörlerinin sayısı azalmayacaktı, ama ilave,

büyüyen pastanın münferit rezervasyonları artırarak büyümesini öngörerek paket turların yerini dinamik paketlemeye ayıracağı, münferit rezervasyonun artacağı bir büyüme modeli öngörmüştük. Bu noktada ulaşım stratejinizi değiştirmeniz gerekiyor, ulaşım hikâyenizi baştan sona tekrar yazmanız gerekiyor. Türk Hava Yolları gibi birçok tarifeli taşımacılık yapan havayolunun sizin turizm destinasyonlarına rotalanması gerekiyor. Antalya gibi ana turizm destinasyonlarınızın tekrar "hub" olması ve dünyanın birçok noktasına tarifeli direkt uçuşlar yapılması gerekiyor. Bununla ilgili çalışmaları da biz zaten pandemi öncesi başlatmıştık. Bu zaten pandemi sonrası dünya turizminin karşılaşacağı yeni stratejilerden biri. Pandemiden sonra ne olacak diyorsanız; hikâye biraz baştan yazılacak. Bu baştan yazılacak hikâyede de insanlar daha ziyade münferit seyahat etmeye odaklı olacak. Tur operatörleri paket tur yerine dinamik paket dediğimiz, kişiye özel paketlemenin yapıldığı yeni ürünler satacaklar.

Türkiye olarak potansiyelimiz çok yüksek demiştim ve tanıtımla ilgili bir altyapı kurmak gerekiyordu. Biz tam

pandemi öncesinde aslında dünyada çok eski olan, turizm geliri yüksek olan ülkelerin tamamında var olan bir yapıyı, yani Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansını (TGA) kurmayı başardık. Türkiye'de bu, 20 yıldır konuşulan ama bir türlü adım atılmayan bir konuydu. Geçen sene o adamı attık ve Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansını kurduk.

Şimdi biz Türkiye olarak ne yapmalıyız? Daha fazla ürün çeşitlemesi yapmalıyız. Sürdürülebilir turizm adına turizmi Türkiye'nin geneline, 81 ile yaymalıyız. Bu ürün çeşitlemesiyle beraber bize talep ve misafir sağlayan marketlerin-pazarların da sayısını artırmamız gerekiyor. Yani ikisini aynı anda yapmalıyız. Hem ürün çeşitliliğini artırmamız ve daha fazla destinasyonumuzu devreye sokmamız hem de bize talep ve yolcu sağlayan pazarların adedini artırmamız gerekiyor. İşte TGA da tam burada devreye giriyor. Bunun en güzel yanı da bir devlet kuruluşu olmayışı. Kanunla kurulmuş bir kuruluş, ama ağırlıklı olarak yöneticilerinin özel sektörden seçilerek geldiği ve çalışanlarının tamamının özel sektör mensubu olması gereken bir kuruluş. Bunun faydalarını kriz yönetiminde çok ciddi şekilde gördük, görmeye de devam ediyoruz. Yani Türkiye gerekli olan altyapıyı aslında krizden önce

hazırlamaya başlamıştı, kriz sırasında da bu altyapıyı hazırlamaya devam ediyor.

Peki, krizden sonra ne olacak? Bizim öngörümüz; bir V çıkışı olması yönünde. İnsanlar bunaldı ve krizi Asya bölgesi yavaş yavaş atlatmaya başladı. Onları takip ettiğiniz zaman, turizm seyahatlerinin çok hızlı hareketlendiğini görüyoruz. Yani turistlik amaçlı seyahatlerde ciddi bir V çıkış öngörüyoruz. Turizm dediğiniz zaman; turistik seyahatlerin yanı sıra ticari seyahatler de turizm seyahati, sağlık turizmi de bir turizm seyahati. Ama bizi öncelikli ilgilendiren turistik seyahatlere baktığımız zaman buradaki sayılarda bir V çıkış, yüzde 100'lük bir büyüme bekliyoruz. Türkiye için bu yeterli değil. Bunu izleyen ileriki yıllarda hızlı büyümenin devam edeceğini öngörüyoruz. Maalesef en hızlı küçülen, en hızlı daralan pazar turizm olmakla birlikte kriz sonrası en hızlı çıkan pazar yine turizm olacak diye düşünüyoruz.

Aşılama programı inşallah Aralık sonu itibarıyla başlıyor. Türkiye ciddi şekilde aşılamayla ilgili bir opsiyon aldı, aşılar da gelmeye başlıyor. Hızlı bir aşılama programıyla biz Türkiye olarak vaka sayılarını çok ciddi ve hızlı bir şekilde aşağıya indireceğimizi düşünüyorum. Ama bu yeterli değil biliyorsunuz, size yolcu tedariki sağlayan ülkelerde de aynı çalışmaların başarılı bir şekilde yürütülmesi ve rakamların orada da aşağıya inmesi gerekiyor ki uluslararası yolcu trafiği tekrar hızlı bir şekilde başlasın. Bu noktada dünyanın bu salgın sürecini ekonomik açıdan da çok bunaltıcı olduğu için hızlı bir şekilde atlatmaya yönelik elinden geleni yapacağını düşünüyorum. Herkesin hızlı bir aşılama kampanyasıyla bu süreci iyi yöneteceğini ve birkaç ay

sonra hızlı bir düzelmenin, ekonomik canlanmanın ve hava trafiği başta olmak üzere uluslararası trafiğin tekrar başlayacağını düşünüyorum.

Türkiye altyapısını hazırlayarak başladı derken üçüncü bir noktamız daha vardı. En önemli kayıplardan biri de insan kaynağında oldu. Böyle ağır krizler yaşandığında insan kaynağında, özellikle yetişmiş insan kaynağında ciddi kayıplar yaşıyorsunuz. Biz iki sene önce Milli Eğitim Bakanlığımızla bir protokol imzaladık ve Turizm Meslek Liselerini, Teknik Meslek Lisesi haline getirdik. Bu okullarda, turizmin ihtiyaçları doğrultusunda eğitim müfredatlarının değiştirilerek ve zincir otel gruplarıyla eşleştirilerek sektörle beraber ortak eğitim programını başlattık. İlk etapta 10 okulla başlamıştı, şu anda 50 okulu geçti. Türkiye'de 76 tane turizm meslek lisesi var, onların sayısını da ihtiyaca göre 200'e kadar çıkarmayı planlıyoruz. Sezonluk personel ihtiyacını, yetişmiş personel ihtiyacını da hızlı bir şekilde buradan tedarik etmeye başlayacağız. Bu yıl itibarıyla onlar ciddi şekilde sektöre katkı vermeye başlayacaklar. Sektör de bunun önemini kavradı. Milli Eğitim Bakanlığımız, hayata geçirdiğimiz protokollerle okul ve öğrenci katılım sayılarını arttırmaya çalışıyorlar. Bu da bizim açımızdan sevindirici bir olay.

Ürün çeşitliliğiyle ilgili de Türkiye çok ciddi adımlar atıyor. Potansiyelimiz var ama maalesef ön plana çıkartmamışız. Yani bugün dünyadaki en iyi bisiklet rotaları, inanç

turizm rotaları, gastronomi rotaları bizde. İlk etapta TGA ile 50 tane rotayı biz çalıştık ve hızlı bir şekilde tanıtımına başladık. Çok kısa bir sürede 100 tane ayrı rota çıkaracağız. Türkiye'nin o kadar çok ürünü var ki; aşamalı olarak birkaç ay içinde yoğun bir şekilde bu ürünlerin tanıtımına başlayacağız. Yine TGA ile birlikte stratejimizi komple değiştiriyoruz. Tanıtım stratejimizi goturkey.com sitesini yeni baştan, yeni stratejiyle tekrar dizayn ettik. Son teknolojileri, akıllı zekâyı kullanıyoruz ve 81 il orada aşamalı bir şekilde tanıtılmaya başlandı. 81 ille ayrı ayrı çalışıyoruz. Tanıtımdan, ürün geliştirmeden sorumlu temsilcileri il bazlarında oluşturduk. Herkes kendi ilinin tanıtımını yönetiyor. Hem birbirleriyle tatlı bir rekabet ortamı yarattık hem de hepsi kendi yol haritalarını çok daha iyi çiziyorlar. Türkiye'yle ilgilenen ziyaretçiler nereleri geziyor, hangi ürünlerle ilgileniyor, hangi ilin web sayfasını daha fazla ziyaret ediyor ve Türkiye sitesinden çıktıktan sonra nelere ilgi duyuyor gibi çok detaylı raporlamayı da o illerle paylaşmaya başladık. Türkiye, turizm tanıtımında hem en üst teknolojiyi, çağımızın iletişim teknolojilerini kullanır hale geldi hem de dünyada en yoğun tanıtım yapan ülke oldu. Yani bu yıl itibarıyla Türkiye dünyada en yoğun tanıtım yapan ülke oldu ve arttırarak da devam edeceğiz. Sektör de bu işin önemini kavradı. Sektörle beraber devlet kaynaklarını da kullanarak Türkiye'nin pastadaki hak ettiği payını alması için hazırlıklarımızı yaptık. 2020 kötü bir sezon olarak geçti ama turizm sektöründe 2021'de hep beraber hızlı bir düzelmeyi yaşayacağız. Ulaştırmada aynı hız olmayabilir çünkü ticarette, ticaret yapma ve pazarlama şekilleri değişti. Belki fuarların, kongrelerin hayatımıza geri dönmesi vakit alacak ve bu noktada uzaktan pazarlama, uzaktan iletişimler ön plana çıktı. Bunlar turizmde de ön plana çıktı ama sonuçta işinizi turizmde yapabiliyorsunuz. İnsanlar bir şekilde seyahat edip istedikleri destinasyonda konaklamak istiyorlar. Teknoloji turizmin lehine çalışıyor, ama iş hayatındaki iletişim modellerini ve şekillerini

değiştiriyor. Türkiye olarak hızlı iletişim dünyasının avantajlarını kullanmaya başladık.

Türkiye açısından önemli olan noktalardan biri de turizmin 12 aya yayılmasıydı. Pandemi bir sürü dezavantajı yanında getiriyor ama bazı avantajları da beraberinde getiriyor. Mesela insanların bağımlılıkları vardı. Örneğin İngiliz'siniz ve devamlı İspanya'ya gidiyorsunuz. Kırk kere İspanya'ya giden İngiliz vardır, kırk kere Yunanistan'a giden İngiliz vardır, Alman vardır. Şimdi belli hatlar ve destinasyonları kapatılınca insanlar açık olan hatlara gayri ihtiyari yönlendiler. Kafasında Türkiye destinasyonunu ziyaret etme fikri olmayan turistlerle görüştük ve anketler yapıldı. Hepsinin "Biz niye daha önce gelmemişiz, buralar çok güzelmiş, Ege'nin bu kıyısı da güzelmiş, keşke daha önce gelseydik" dediklerini gördük. Hatta pandemi sebebiyle, mecbur oldukları için Türkiye'ye gelen birçok insan önümüzdeki sene için rezervasyonunu erkenden tekrar yaptırdı. Yani Türkiye bir şekilde dokunmayı başardığı zaman kazanıyor. Yeter ki bir kere dokunmayı başaralım, bir kere kafalarını, akıllarını çelmeye başaralım, o zaman biz bunu kazanırız. Çünkü Türkiye, gerekli altyapıyı şu anda tamamen tamamladı. Bu işin olmazsa olmazı havalimanları ve dünyanın en iyi havalimanları Türkiye'de. THY dünyanın sayılı hava yollarından biri ve birkaç tane turizm destekli operatöre de baktığınız zaman onlar da Türkiye'de. Dünyada şu anda tur operatörlerinde büyük batışlar, çıkışlar oluyor. Ayakta kalan tur operatörlerine baktığınız zaman, büyük tur operatörlerinin çoğu Türk kökenli bizim hedef pazarlarımızda... Yani birçok şeyde ön aldı artık Türkiye.

Pazarlama noktasında, dünyanın turizm geliri yüksek sayılı ülkelerinde olan turizm geliştirme ajansı gibi bir yapıyı Türkiye hızlı bir şekilde kurdu ve çok detaylı bir şekilde de büyütüyor. Çok kısa süre sonra rakiplerimizden ajans olarak çok daha öne geçmiş olacağız. Yeni olmanın avantajını kullanıyoruz, her şeyi son teknolojiyle yapıyoruz. Onların yaşadığı zorlukların analizini yapıyoruz ve biz oyuna onları aşarak başlıyoruz. Rakiplerimize göre hızlı çıkış avantajımız var ve bu avantajı kullanarak çok daha hızlı çıkma şansımız var.

Sonuç olarak, eğer biz bundan sonra sürdürülebilir turizm istiyorsak ki istiyoruz, Sayın Cumhurbaşkanımızın da açıkladığı gibi turizm bizim için stratejik bir sektör. Bizim gerekli altyapıyı oluşturmamız gerekiyordu, oluşturduk. Şimdi bu gerekli altyapının belli bir üretim sürecine ihtiyacı var. Bu üretim sürecine pandemi döneminde dahi ara vermeden devam ediyoruz. Orada da hızlı yol alıyoruz, onu da tamamlayacağız. Sonunda da sürdürülebilir olması için turizmden elde ettiğimiz gelirlerin tabana yayılmasını sağlayacağız. Yani bugün Antalya'da turizm mi yapıyorsunuz? Antalya'da yaşayan insanların büyük bir çoğunluğunun direkt veya endirekt veya dolaylı şekilde turizmden gelir almasını sağlayacağız. Yani aşamalı bir şekilde turistin otelin dışına çıkmasını, alışveriş yapmasını, taksicinin yöreden olmasını sağlayacağız. O tarz tabana yayılmayla ilgili gerekli stratejileri de devreye alacağız. Bir bölgede ne kadar çok kişi turizmden, kültürden gelir elde ediyorsa; turizminiz o kadar sürdürülebilir olur. Böylece bölgedeki insanların hepsi turizme sahip çıkar. Aksi takdirde sadece belli bir kesimin kazandığı bir sektör geliştirirseniz her zaman sorun çıkar. Biz bunun da farkındayız ve stratejimizi de buna göre yapıyoruz.

Ben öncelikle bu organizasyonda başta Sayın Bakanımız olmak üzere emeği geçen bütün üyelere teşekkürlerimi sunuyorum. Türkiye'nin geleceğinden, özellikle turizmle ilgili geleceğinden çok umutlu olduğumu, sizlerin de umutlu olması gerektiğini ve en hızlı büyüyen sektörün yine dünyada da, Türkiye'de de turizm olacağını özellikle belirtmek istiyorum.

Hepinize katılımınızdan dolayı teşekkür ediyorum.

KÜRŞAD TÜZMEN

Devlet Eski Bakanı / İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı

Sayın Bakanım,
Çok değerli Başkanlarım,
Kıymetli Konuklar,

Hepinizi saygı ve sevgiyle kalpten selamlıyorum. Etkinliğin gerçekleşmesinde emeği olan bütün sponsorlarımıza ve destekleyen kuruluşlarımıza teşekkür ederim.

Biz 4 sene içerisinde çok ciddi çalışmalar yaptık, 7 sene içerisinde de Türkiye'nin ihracatını 4 kat arttırabildik. Zorluklar yaşamamıza rağmen bu yıl İstanbul Ekonomi Zirvesi'ni düzenlemeyi başardık.

Ben, Avrupa Birliği ve Almanya'nın yaptığı son girişimlerle hızlı ve acılı bir karar almayacağına inanıyorum. Avrupa Birliği kararını zamana yayacak şekilde önkoşullar getirerek Mart ayında gerçekleşecek

toplantıya atacak. Biden'ın Amerika'daki 100 günlük yönetimini bekleyeceklerini ve Biden'ın Türkiye üzerindeki tasarruflarıyla paralel bir karar almaya çalışacaklarını düşünüyorum. Ama Türkiye'nin çok güçlü bir ülke olması, bir NATO müttefiki olması, dünya pazarlarında yerini iyi bir şekilde göstermesi ve dış ticarette de çok önemli bir ülke haline geldiği için zamana yayacaklarını düşünüyorum. Mart ayı bizim için çok hızlı çalışmamız gereken bir dönem. 100 gün içerisinde diplomatik tüm atakları yaparak burada tartıştığımız konuları onlara göstermemiz gerekiyor. Biz burada; ticaretten, teknolojiden, bütün dünya ile ticaret akımları içerisinde neler yapacağımızdan bahsediyoruz. Biz, doğru işler yapan bir ülkeyiz. Onlarda aynı şekilde uyumlu davrandıkları takdirde çok rahat ederler ve herkes kazanır.

Biz, bugün ticaretin merkezi olan İstanbul'da ticareti arttırmaya yönelik bir çalışma gerçekleştiriyoruz. Biz çalışmalarımızı yaparken bir yandan dünyada, bir Avrupa -Asya ülkelerinin üstüne bir ülke daha eklendi. Bunlardan bir tanesi önemli bir güç olan Japonya, Güney Kore ve Yeni Zelanda'da eklendi. Ve 15 tane ülkeye çıkan bir dünya nüfusunun 1/3'ünü oluşturan, dünya gayri safi milli hâsılalarının da yaklaşık 1/3'ünü oluşturan bir güç. Dünyanın en büyük ticaret anlaşması. Bu Serbest Ticaret Anlaşması bütün dünyayı kaplayan bir anlaşma. Aralarında tarifeleri aşağı çekecekler, gümrük duvarlarını kaldıracaklar, yatırımları çoğaltacaklar ve ticareti bu şekilde ciddi bir hale getirecekler.

Türkiye bu durumda ne yapacak? Bu salonda bugün bunları tartışmamız gerekiyor. Bizim bunlara karşı ne yapacağımızı çok iyi ayarlamamız lazım. Bir taraftan da Brexit süreci olduğu için Hindistan Asya'daki bu bloğa katılmadı. Hindistan şu anda İngiltere'nin Brexit'i tam anlamıyla tamamlamasını bekliyor. O zaman Hindistan ile İngiltere beraber karar alacaklar. Çünkü bu Asya ülkesine Hindistan'ın girmesinde İngiltere'nin bir Avrupa Birliği üyesi olmadığı için çeşitli sıkıntılar yaşayabileceğine dair birtakım makaleler var. Bizim bütün bunları göz önünde bulundurarak hareket etmemiz gerekiyor. Bütün bu çalışmaların içerisinde Türkiye olarak nasıl yer alacağız? Hızla serbest ticaret anlaşmaları yaptığımız, diplomasi ile hem Avrupa Birliğinde hem ABD'de hızla hareket etmemiz gereken bir döneme geçiş yapmamız lazım.

Burada yapılan çalışmaların hayırlara vesile olmasını diliyorum. Bu yıl burada İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin 4.'sünü tamamladık. Başta Bakanım olmak üzere tüm katılımcılarımıza çok teşekkür ediyor ve saygılarımı sunuyorum.

İSMAİL GÜLLE

Türkiye İhracatçılar Meclisi
Yönetim Kurulu Başkanı

Saygıdeğer Bakanlarım,
İş Dünyasının ve İhracat Ailemizin Kıymetli Temsilcileri,
Kıymetli Konuklar,

Sizleri 100 bin ihracatçının tek çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçılar Meclisi ve şahsım adına saygı ve muhabbetle selamlıyorum.

4. İstanbul Ekonomi Zirvesi'ne hepiniz hoş geldiniz.

Bugün, Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün de söylediği gibi; iki büyük cihanın kesinti noktasında, Türk vatanının ziyneti, Türk tarihinin serveti, Türk milletinin gözbebeği İstanbul'umuzda, İstanbul Ekonomi Zirvesindeyiz.
İstanbul, ürettiği katma değerle, ekonomi ve ticaretin de şüphesiz başkenti

konumunda. Bu anlamda, İstanbul Ekonomi Zirvesi gibi uluslararası nitelikteki organizasyonlar, yaratmış olduğu ekosistem ile hem güçlü bir ekonomik katma değere, hem de küresel ölçekte bir iş ağına zemin oluşturuyor.
Türkiye'de ihracatın tek çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçılar Meclisi ailesi olarak bizler de; İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin oluşturduğu bu zengin ekosistemi desteklemekten memnuniyet duyuyoruz.

Bu yıl, yine oldukça iddialı ve ses getirecek bir temada, "Sürdürülebilir Kalkınma İçin Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi" konu başlığıyla önemli sonuçlar alacağımıza inanıyorum.

Haddizatında konu başlığımızın her bir kelimesi, tek başına günlerce tartışılabilecek,
ortak akıl ve istişare kültürü ile yanıtlarının bulunabileceği meseleler...

Bakınız, "Sürdürülebilirlik" ihracat ailesi olarak, bizim de gündemimizden eksik etmediğimiz bir konu. "Kalkınma" sürekli gelişim ekseninde ele aldığımız bir diğer önemli satırbaşlığı.

Son olarak "Ekonominin yeniden dizayn edilmesi" meselesi ki, bu konuda küresel tedarik zincirlerindeki dönüşümden tutun, ticaret savaşları ve siyasi ilişkilerin doğrudan belirleyici olduğu bir dönemdeyiz.

Dünyada globalleşme eğilimi giderek azalırken, bölgeselleşme ve yakından tedarik eğilimleri hız kazanıyor.

Tek seferde toplu ve büyük siparişler yerine, daha yakın bölgelerden, daha küçük hacimde ve parçalı siparişler giderek daha da tercih edilir hale geliyor. Bölgesel iş birliği ve yakın coğrafyadaki ülkelerle ilişkilerin oldukça önemli olduğu günler yaşıyoruz.

Öyle ki, Kasım ayında, dünyanın en büyük serbest ticaret anlaşması olan "Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık" anlaşmasına imzalar atıldı.

Asya Pasifik'te atılan imzalar sonucunda, küresel gayr-i safi yurtiçi hasılanın yüzde 30'u,15 ülke ve 2,1 milyarlık nüfus; tüm dünyaya "Biz Bize Yeteriz" mesajını verdi.
Bizler de, kazan-kazan iş modelimiz çerçevesinde hem mevcut iş birliği anlaşmalarımızı geliştirmeli, hem de ivedilikle yeni anlaşmalara hazırlanmalıyız.

Değerli Dostlar,
Bugün, yine bir dönüm noktasındayız. Pandemi sonrasında, kalkınmanın yönü, küresel ticaretin yönüyle aynı olacak. İşte bu sebeple, tarih bize büyük bir sorumluluk yüklüyor.

Hamd olsun ki, bu yükü taşıyacak azme ve kararlılığa sahibiz.

Her platformda belirttiğimiz üzere, topyekün kalkınma ancak ihracatla mümkündür.

Biz katma değerle, sürdürülebilir, yeşil ve sertifikalandırılmış güvenli üretim ağımızla ve yeni dönemde de ihracatla yükseleceğiz.

Değerli Misafirler;

Pandemi öncesi dönemde, artan korumacılık önlemleri ve ticaret savaşları, küresel ticarette ve küresel büyümede belirgin bir durgunluğa sebep olmuştu. Mevcut olumsuz havanın üzerine; 2020 yılı bizi hiç beklenmedik bir senaryoyla baş başa bıraktı. Maskeler, dezenfektanlar, kapanan sınırlar ve durma noktasına gelen küresel ticaret...

2020 yılının ilk 9 ayında, küresel ticaret yüzde 9,4 daralmış durumda. Birçok ülkenin ihracatı ise bu dönemde, çift haneli daralmayla karşı karşıya kaldı.

Yılın ilk 9 ayında, Rusya'nın ihracatı yüzde 23, Fransa'nın ihracatı yüzde 19, Hindistan'ın ihracatı ise yüzde 18 daraldı.

2020'de küresel ticarette yıllık bazda daralmanın ise,

yüzde 8 dolayında olması beklenmekte.

Küresel ekonomik büyüme tarafında ise kuruluşların son güncellemeleri olumlu olsa da, 2020'de küresel ekonominin yüzde 4-5 seviyesinde daralması kuvvetle muhtemel.

Bu süreç; tabii ki ülkemiz ihracatında da belirgin etkilere sebep oldu.

2020 yılında ihracat tablomuzu kısaca değerlendirdiğimizde, dinamik bir süreç yaşadığımızı söyleyebiliriz. Ocak ve Şubat aylarında Cumhuriyet tarihi rekorlarını kıran ihracatımız, Mart ayıyla birlikte özellikle önemli pazarlarımızda yaşanan talep şoku neticesinde geriledi. Haziran ayında ise atılan normalleşme adımlarıyla beraber her ay daha da başarılı performanslara imza attık.

Öyle ki, Eylül ve Ekim aylarında, başarımızı rekorlarla taçlandırdık. Kasım ayında ise, pek çok pazarımızda kısıtlamaların geri dönmesine ve takvimin olumsuz etkisine rağmen oldukça başarılı bir performans gösterdik.

Yıl sonunda, Yeni Ekonomi Programı'ndaki 2020 yılı ihracat hedefimiz olan
165,9 milyar doları aşacağımıza inanıyorum.

Küresel ticaretin içinde bulunduğu koşulları dikkate aldığımızda, son derece başarılı bir performans sergiliyoruz. Pandemi döneminin en zorlu günlerinde dahi; ne diğer ülkelerden gelen ürün taleplerini geri çevirdik, ne de kendi vatandaşımızın ihtiyaçlarını karşılamaktan geri durduk.

"Güvenilir Tedarikçi Liman" konumumuzla, kazan – kazan ilkesi ile çok taraflı, adil ve serbest ticaret politikası izliyoruz.

Bu yaklaşımın sürdürülebilir olduğunu, birçok kez tecrübe ettik; bugün de tecrübe etmeye devam ediyoruz.

Eylül ayında en yüksek Eylül ayı ihracat rakamını, Ekim ayında ise tüm zamanların en yüksek aylık ihracatını gerçekleştirdik. Pandeminin etkilerini iyiden iyiye hissettirdiği Nisan ve Mayıs aylarında, gıda ve tarım sektörlerimiz başarılı bir performans ortaya koydu. Son aylarda ise, hazır giyim, halı, mobilya ve yaş meyve sebze sektörlerimiz, aylık bazda ihracatında rekor kırdı.

İnanıyoruz ki, 2021 pandeminin gücünün kırılmasıyla ihracatta yıldız senemiz olacak.

Kıymetli Katılımcılar,
Sözlerime, Birleşmiş Milletlerin "Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri"ni kapsayan evrensel eylem çağrısının altını çizerek devam etmek arzusundayım.

"Yoksulluğa son" ile başlayıp, "İnsana yakışır iş ve ekonomik büyüme" ile devam eden bu 17 hedefi; yeni ekonomik düzende sağlam temeller üzerine inşa etmeliyiz.

Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak, üretimde çevre bilincini geliştirmek, güvenli üretim ilkelerini standartlaştırmak ve yeşil mutabakata uyum sürecimizi hızlandırmak ajandamızda en öncelikli konular arasında yer alıyor.

Yeni dönemde tüm üretim ağımızı, pandemiye göre değil, pandeminin bize hatırlattığı değerler üzerine inşa etmeliyiz. Bu noktada;

- Dijitalleşme ve Otomasyon
- Hijyen ve Sağlık Yönetimi
- Tıbbi güvenlik
- Gıda ve Tarım
- Kritik Mallarda Tedarik Yönetimi
- Bölgesel İşbirlikleri

başlıkları öne çıkıyor.

Bu başlıklarda atacağımız her adım; yarınlarımızın teminatı olacaktır.

Yakın gelecekte, "Küresel ticarette Ortak Sürdürülebilirlik Kuralları" uygulanmaya başladığında, bu dönüşüme öncesinden hazır olmalı ve rekabet gücümüzü her alanda artırmalıyız.

Saygıdeğer Bakanlarım,
Kıymetli Misafirler,
Evet, gidilecek çok yolumuz, varılacak nice hedefimiz var.

Bununla beraber, her geçen gün sayıları daha da artan, üretimden bir an olsun geri durmayan 100 bini aşkın ihracatçımız var.

Bu ülkeye inanan, her alanda yatırımlarını ülkemize gerçekleştiren yatırımcılarımız var. Ruhumuzda Sütçü İmam'ın cesareti, Osman Paşa'nın inadı, Seyid Onbaşı azmi ve Yunus Emre'nin büyük aşkı var.

Savaşların ticari, ablukaların ekonomik ve yaptırımların siyasi olduğu böylesi bir dönemde; en büyük kalemiz; ihracattır.

İşte bu sebeple, "İhracatla yükselen Türkiye" için kaybedecek bir dakikamız yok.

Sayın Bakanlarım,
Değerli Başkanlar,
Kıymetli Katılımcılar ve Basın Mensupları,

Sözlerime burada son verirken, başta İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin mimarları olmak üzere tüm katılımcılarımıza teşekkür ediyor, hepinize saygılar sunuyorum.

DEİK
DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER KURULU
FOREIGN ECONOMIC RELATIONS BOARD

NAİL OLPAK

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
Yönetim Kurulu Başkanı

Sayın Bakanlarım,
İş ve Akademi Dünyamızın Değerli Temsilcileri,
Değerli Katılımcılar,

4. İstanbul Ekonomi Zirvesi'nde sizleri Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu – DEİK adına saygıyla selamlıyor, bu günlerin en önemli temennisi olarak sağlıklı günler diliyorum.
Sunucumuz Hakan Çelik Bey, ABD ile ilişkilerimiz ve 100 Milyar USD ticaret hedefi ve yeni yönetimden beklentilerimize değindi. DEİK olarak, 100 Milyar USD ikili ticaret hedefine inanıyoruz, hatta pandemi süreciyle ilgili olarak ilave sektörler de dahil yeni çalışmalar yapıyoruz. Yeni yönetimle ilişkiler konusuna gelince, ülkeler arasında farklı siyasal gerilimler olabilir ve bizim ABD ile veya bir başka ülke ile yaşadığımız ilk gerilim dönemi de değil bu, maalesef

hep oldu ve muhtemelen bundan sonra da olacak. Biz, iş dünyası temsilcileri, onlardan olabildiğince etkilenmeden işlerimize odaklanmayı tercih ediyoruz ve böyle devam edeceğiz.

Sözlerimin başında hatırlatmak isterim ki, bugün 10 Aralık, bir taraftan AB Zirvesi'nden çıkacak kararları bekliyoruz, umarız olumsuz bir karar çıkmaz, diğer taraftan da İnsan Hakları Günü, uluslararası toplumun amasız ve fakatsız bir yaklaşım göstermesini ve dünyanın her köşesinde, istisnasız her insanın hakkının adil bir şekilde korunduğu bir dünyada yaşamayı diliyorum.

Şeb-i Arus Haftasındayız, bu sebeple hoşgörü ve barışın sembolü Hz. Mevlana'nın bir sözüyle başlamak isterim. Mevlana, "İnsanın değeri nedir?" sorusuna kısa ama çok derin bir şekilde, "Aradığı şeydir" diyerek karşılık veriyor.

Bizler, kapsayıcı ve insandan da öte bütün canlıları düşünen bir geleneğin temsilcileri olarak, daima bütünün iyiliğini arıyoruz. Hepimize yetecek kadar büyük ve görkemli dünyada bunu başarabildiğimiz sürece, gelecek nesillere daha adil bir dünya bırakabileceğimize inanıyorum.

Pandemi dolayısıyla zor şartlar altında bir arada olduğumuzu düşünerek, kısaca, bazı güncel kavramlara değinip, bu yılın teması "Sürdürülebilir Kalkınma için Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi'' ile sözlerimi tamamlayacağım.

2017 yılından beri bu zirvede konuşulan konular hala gündemde yerini alıyor. Ancak tüm dünyayı ve tüm sektörleri yatay bir şekilde keserek iş yapma şekillerini değiştiren Covid-19, bu yılki gündemin önemini daha da artırdı.

Dünya bu yıl, daha önce karşılaşmadığımız ölçekte

gelişmelere sahne oluyor. Bu da bazı kavramların yerini yeni kavramlara bırakmasına veya yeni kavramlara dönüşmesine sebep oluyor.

Örneğin, yıllardır konuştuğumuz globalleşme yanında glokalleşmeyi de konuşmaya başladık veya rekabetçilikte ölçek ekonomisi kavramını konuşurken, tek tedarikçiye

bağımlı olmanın risklerini konuşmaya başladık. Bir ürün ya da hizmete yakın veya uzak olmak, yerini ulaşılabilir olmaya bırakırken, ucuz ve pahalı olmak kavramları yerini sürdürülebilir bir tedarik zincirine sahip olmaya bıraktı. Diğer yandan, dijital teknolojiler ve yapay zeka, hayatımızda düşündüğümüzden daha çok ve daha hızlı şekilde yer aldı.

Bu dönemin kazananlarının kimler olacağının çok konuşulduğu bu süreçte; ülke, firma ya da sektör bazında bir ayrım yapmadan, tedarik zincirini kopartmadan ayakta kalanlar ve muhataplarına güven duygusunu verebilenler olacak.

2020 yılında tabii ki sadece Covid-19 salgını değil, yeni küresel ticaret blokları da önemli bir gündem maddesi olarak karşımıza çıktı.

Asya Pasifik'te 15 ülkeyi kapsayan Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık (RCEP) ve Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Bölgesi anlaşması, ticaret savaşları veya bloklarında yeni bir perde açılmasına yol açtı. İş dünyası temsilcileri olarak, bu gelişmelerin bilinciyle çalışmalar yapmayı önemli buluyorum.

Ve içinde bulunduğumuz süreçte de önemli diğer bir kavram da "sürdürülebilir kalkınma".

Öncelikle; kalkınma, hepimizin bildiği gibi sadece ekonomik büyüklük değildir. Ekonomik büyümenin yanı

sıra; bu büyümenin insan, toplum, doğa, çevre, yaşam üzerinde bıraktığı olumlu etki de kalkınmanın unsurları arasında yer alıyor. Bu yüzden, geliri arttığı halde bunu adil bir şekilde paylaşmayan; geliri arttığı halde çevreye ve diğer canlılara zarar veren; geliri arttığı halde bunu gelecek nesillere aktaramayan bir yaklaşım içeren ekonomik yapıların, sürdürülebilir bir kalkınmaya vesile olmaları beklenemez.

Kalkınma konusunun çok boyutlu olması sadece hükümetlerin değil, bireylerden başlamak üzere şirketlerin, sivil toplum örgütlerinin, yerel ve merkezi kamu idarelerinin ve uluslar üstü yapıların bu süreçte önemli rol oynamasını da beraberinde getiriyor.

Kalkınmanın çok boyutlu ve ortak kesişim alanında ekonomi bulunuyor. Bu yüzden küresel ekonominin yeniden dizayn edilmesi, diğer alanları da göz önüne alınarak yapılmasını zorunlu kılıyor.

Sektörel olarak bakarsak, kalkınmanın önemli somut göstergelerinin; gıda, eğitim ve sağlık alanlarında olduğu ve tüm toplumun temel hakkı olan yaşamak için gıdaya, sağlık hizmetlerine ve eğitime erişim sağlamasıdır.

Çevre dostu bir üretim ve tüketim modeli geliştirilmesi de sürdürülebilir kalkınmanın olmazsa olmazlarından. Bugün ekonomi ve finans alanlarında gündeme gelen "sürdürülebilirlik" kavramı, ilk olarak çevre ile ilgili sorunların gündeme gelmesi ile iktisat ve kalkınma literatürüne girdi. Zira, çevresel sorunların artması, ekonomik büyümeyi, üretim ve tüketimi sekteye uğratarak, kısa vadede edinilen ekonomik büyümelerin uzun vadede erişilemeyeceği anlamına geliyor.

Sürdürülebilir bir kalkınma için gereken bir diğer husus da gelir dağılımındaki dengesizlikler... Zira bu tür dengesizlikler hem toplumsal barışı tehdit ediyor, hem de ekonomik kalkınmanın sürdürülebilirliği için bir risk oluşturuyor.

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP)'da açıklanan 17 adet küresel kalkınma amacının temelinde de gıda, eğitim, sağlık, eşitlik ve çevre temaları yer alıyor.

Elbette, küresel sorunlara yaklaşımlar da küresel olmalı.

Bizim kültürümüzde "hayırda yarışmak" diye bir tabir vardır. Elbette, iş dünyasında rekabet önemli ve hatta gerekli. Ancak, sürdürülebilir kalkınma söz konusu olduğu zaman, rekabetin yanı sıra ortak akıl ve çözüm çabalarıyla bir araya gelmek de en az rekabet kadar önemli.

Sürdürülebilirlik kavramının değerini idrak etmiş DEİK ailesi olarak, Ekvator Gine'sinden Japonya'ya, Litvanya'dan Avustralya'ya, Umman'dan Meksika'ya, Peru'dan Yeşil Burun Adaları'na kadar dünyanın hatırı sayılır her ülkesinde aktif 146 İş Konseyimizle, dijital platformlarda yürüttüğümüz çalışmalarımızı, bu sürecin iş modeli olarak benimsedik.

Bütünün iyiliğini düşünen iş dünyası temsilcileri olarak, sürdürülebilir bir dünya için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

Hz. Mevlana'nın ifadesinden ilhamla, insan olarak aradığımız unsurların bütünün yararına olması temennisiyle, Kültür ve Turizm Bakanımız Mehmet Nuri Ersoy, İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Abdullah Değer, Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Tüzmen Bakanımız ve programın hazırlanmasında emeği geçen herkese ve katılımcılara teşekkür ediyor, sizleri saygıyla selamlıyorum.

TÜRSAB
TÜRKİYE SEYAHAT ACENTALARI BİRLİĞİ
ASSOCIATION OF TURKISH TRAVEL AGENCIES

FİRUZ B. BAĞLIKAYA

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

Geçtiğimiz yıl tam da bu zamanlarda Çin'de ortaya çıkan ve kelebek etkisiyle tüm dünyayı sarsan Covid-19 salgını hayata ve iş yapış biçimlerine dair bütün ezberlerimizi bozarken yeni değil yepyeni bir dünya düzenine girdik. Değişim ivmeleniyor. Daha doğa dostu, daha sürdürülebilir, daha insancıl sistem ve yaklaşımlara zorunluluk olduğu gerçeğiyle yüz yüzeyiz.

Görünmez bir düşmana karşı savaştığımız, imkânsız diye düşündüğümüz birçok olayın gerçekleşebildiği bir dönemden geçiyoruz. Tüm dünyanın hazırlıksız yakalandığı bu dönem, sağlıktan politikaya, ekonomiden sosyal hayata kadar birçok alanda çok farklı yansımalara ve kırılmalara neden oluyor.
Tüm dünyanın ortak bir mücadele sergilediği, pandemiyle topyekün savaştığı

bu zorlu dönemde, dünyanın en büyük ekonomilerinde yüzde 10'lara varan daralmalar meydana geldi.

Yaşanan bu krizden en çok etkilenen sektörlerin başında turizm geliyor. Dünya ekonomisine 9 trilyon dolarlık katkı sağlayan turizm sektörü, 330 milyon kişiye iş olanağı sağlayarak dünya gayri safi yurt içi hasılasının ve istihdamının yüzde 10'unu oluşturuyor. İçinden geçmekte olduğumuz pandemi süreci, turizm sektörünün ekonomiye ve istihdama olan katkısının tüm dünyada çok daha net bir şekilde anlaşılmasını da sağladı. Sadece 8 ayda dünyada uluslararası turizm gelirlerinde yaşanan kayıp 730 milyar dolar oldu. Yıl sonunda bu kaybın 1 trilyon dolar seviyelerine yakın bir noktaya çıkacağı değerlendiriliyor.

Tüm dünya kendi kozasına çekildi. Sınırlar yeniden çiziliyor. İçinden geçmekte olduğumuz süreç ''yeni normal'' olarak adlandırılsa da hiçbir şeyin normal seyrinde devam etmediği bir dönemden geçiyoruz. Oyun kuralları yeniden yazılıyor, her gün yaşanan yeni gelişmeler belirsizliği artırıyor. Kurallar adeta oyun oynanırken değişiyor.

Klasik turizm alışkanlıklarında büyük değişimler yaşanıyor. Tedarik zincirlerinin kırıldığı, rekabetin en baştan başladığı, marka ve destinasyon bağlılığının yerini hijyen ve güvenlik gibi standartların aldığı bir kulvara girmiş durumdayız.
Uzak mesafeli seyahatlerin yerine yakın destinasyonlar tercih ediliyor. Egzotik destinasyon arayışlarının yerini iç turizm alıyor. Geldiğimiz noktada globalleşmeden yerelleşmeye giden hızlı bir sürece tanıklık ediyoruz. İş yapış biçimleri değişti, dijitalleşmenin önemi kat be kat arttı. Dijitalleşme süreçlerindeki gelişim nedeniyle teknolojide bir anda 10 ileriye atladık. Dijital dönüşümü bir an önce iş hayatımızın DNA'sına işlememiz gerekiyor.

Önümüzdeki döneme ilişkin zorlukların yanında umutlarımızı artıran gelişmeler de bulunuyor. Bunların başında Covid -19 aşısının uygulanma aşamasına geçmesi geliyor. Aşının adil dağıtımı, üretim süreci ve salgınla mücadeledeki etkisi gibi konularda belirsizlikler bulunsa da her senaryoya karşı hazırlıklı olmamız gerekiyor.

İçinden geçmekte olduğumuz bu olağanüstü zorlu dönemde, bilgi paylaşımı ortak akılla hareket etme ve kriz yönetimi konusundaki deneyimlerin paylaşımı büyük önem taşıyor. Zirvede alanında çok değerli konuşmacılar var. Bu vesileyle pandemiyle mücadelede en kısa zamanda başarıya ulaşacağımıza olan umut ve inancımla başarılı bir zirve olmasını diliyorum.

ABDULLAH DEĞER

İstanbul Ekonomi Zirvesi
İcra Kurulu Başkanı

10 Aralık 2020 tarihinde Çırağan Sarayı'nda düzenlediğimiz 4. İstanbul Ekonomi Zirvesi "Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi" ana temasıyla gerek uluslararası ticarette gerek yerel ekonomide ülkemizin ekonomik geleceğine ışık tutacaktır.

İnsanoğlu, teknoloji ile her geçen gün yaşam kalitesini daha da artırırken gezegenimiz, bu değişime ayak uydurmaya çalışıyor ve güzelliklerini insanoğluyla cömertçe paylaşıyor. Bizler de sürdürülebilir kalkınma için, doğayı ve çevreyi değiştirmeden ekolojik dengeyi tahrip etmeyecek şekilde gelişimimizi yönetmeliyiz. Çevre dostu ve fosil yakıtların aksine tükenmeyecek olması sebebiyle yenilenebilir enerji üretimini büyütmek, dünyamızın geleceği için hayati öneme sahiptir. 21. yüzyılda dünyanın düzeni çok hızlı değişiyor. Teknoloji, savaşlar, ticari savaşlar, salgın hastalıklar ve küreselleşme gibi pek çok etken artık ekonominin kurallarını yeniden yazmayı gerektiriyor. Covid-19 salgını sebebi ile ekonomik kapanma yaşayan iş dünyası, her sektör için yeni paradigmalar geliştirmek zorunda kaldı. Turizm, kültür-eğlence, ulaşım gibi pek çok sektör bu dönemde ciddi yaralar alırken e-satış, internet, TV, uzaktan eğitim gibi teknolojik alanlar büyüme gösterdi. Bu değişim, finansal fikir üreticileri için ise büyük bir fırsat haline gelmiştir.

Temiz enerji sağlayacak altyapının genişletilmesi ve teknolojinin yükseltilmesi hem büyümeyi teşvik edebilecek hem de çevreye katkıda bulunabilecek kritik önem taşıyan bir hedeftir.

Akıllı Şehirler ve Toplumsal Sürdürülebilirlik Konuları masaya yatırılarak katılımcılar tarafından üretilen fikir ve önerilerin ışığında yeni yol haritaları oluşturuluyor. Öte yandan, aşırı yoksulluk içinde olanların %80'inin yaşadığı Güney Asya ve Sahra altı Afrika gibi diğer bölgelerde de ilerleme sınırlı olmuştur. İklim değişikliği, çatışmalar ve gıda güvensizliğinin getirdiği yeni tehditler, insanları yoksulluktan kurtarmamız için çok daha fazla çalışmamız gerektiğine işaret ediyor. Büyüyen

eşitsizliklerin giderilmesi için, en düşük gelirli %10'u güçlendiren, cinsiyet, ırk ve etnik kökene bakmaksızın herkesin ekonomik katılımını destekleyen sağlam politikaların benimsenmesi zorunludur. Gelir dağılımında adaletsizlik, küresel çözümler isteyen bir sorundur. Bu hedefin gerçekleştirilmesi için, kadınların arazi ve mülk gibi ekonomik kaynaklar üzerinde eşit haklara sahip olmasını sağlamak hayati önem taşıyan bir hedeftir. Amaç, bu hedefler hatırda tutularak, tam ve üretken istihdam, tüm kadınlar ve erkekler için insana yakışır iş sağlamaktır. Dünya ekonomisindeki kırılganlığın etkisiyle sayısız şirket el değiştirmekte, devletler uluslararası alanda şirket almak isteyen müteşebbisleri teşvik etmektedir. İstanbul Ekonomi Zirvesi olarak vizyonumuz; yabancı şirketlerin

ülkemizde yatırım yapması, Türk şirketlerinin uluslararası arenaya açılması ve yurtdışından şirketler satın alması, katma değeri yüksek ürünler üreten sektörlerin büyümesi için güçlü lobicilik faaliyetlerini yürütücü ve yönlendirici bir kurum olmaktır. Misyonumuz, yeni yatırım fırsatlarını belirlenmesinde somut girişimlerde bulunmak ve bunların uluslararası arenada tanıtılmasına güçlü bir zemin oluşturmak, küresel iş dünyası paydaşları arasında etkin bir iletişim platformu olmanın ötesine geçerek kayda değer büyüklükte yeni ticari faaliyetleri tetiklemek ve paydaşlar arası ilişkilerin güçlenerek geleceğe taşınmasını sağlamaktır.

Sürdürülebilir güzel bir dünya inşa etmek misyonuyla çıktığımız yolda tüm paydaşları hızlı ve ortak amaca yönelik birlikte hareket etmeye davet ediyoruz. Bu planları vatandaşların hayatını değiştirecek, ekonomilerimizin ve toplumlarımızın hızla toparlanmasına katkıda bulunacak eylemlere ve yatırımlara dönüştürmenin zamanı gelmiştir.

T.C. Kültür ve Turizm Bakanı Sayın Mehmet Nuri Ersoy'a Devlet Eski Bakanı - Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Kürşad Tüzmen tarafından plaket takdimi yapılmıştır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın İsmail Gülle'ye İcra Kurulu Başkanımız Sayın Abdullah Değer tarafından plaket takdimi yapılmıştır.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Nail Olpak'a Devlet Eski Bakanı - Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Kürşad Tüzmen tarafından plaket takdimi yapılmıştır.

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Firuz B. Bağlıkaya'ya Devlet Eski Bakanı - Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Kürşad Tüzmen tarafından plaket takdimi yapılmıştır.

Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve DEİK Enerji İş Konseyi Başkanı Sayın Haluk Kalyoncu'ya T.C. Kültür ve Turizm Bakanı Sayın Mehmet Nuri Ersoy, Devlet Eski Bakanı ve İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen, Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın İsmail Gülle, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Nail Olpak ve İcra Kurulu Başkanımız Sayın Abdullah Değer tarafından plaket takdimi yapılmıştır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle

T.C. Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy

Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyesi / DEİK Enerji İş Konseyi Başkanı Haluk Kalyoncu

Devlet Eski Bakanı / İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Tüzmen

İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Abdullah Değer

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Yönetim Kurulu Başkanı Nail Olpak

Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyesi / DEİK Enerji İş Konseyi Başkanı Haluk Kalyoncu

Kalyon PV Yönetim Kurulu Üyesi Kübra Kalyoncu Şeherli

Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyesi - DEİK Enerji ve İş Konseyi Başkanı Haluk Kalyoncu

Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyesi / DEİK Enerji İş Konseyi Başkanı
Haluk Kalyoncu

KALYON GÜNEŞ TEKNOLOJİLERİ FABRİKASI VE KARAPINAR GÜNEŞ ENERJİ SANTRALİ

Haluk KALYONCU
Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyesi - DEİK Enerji ve İş Konseyi Başkanı

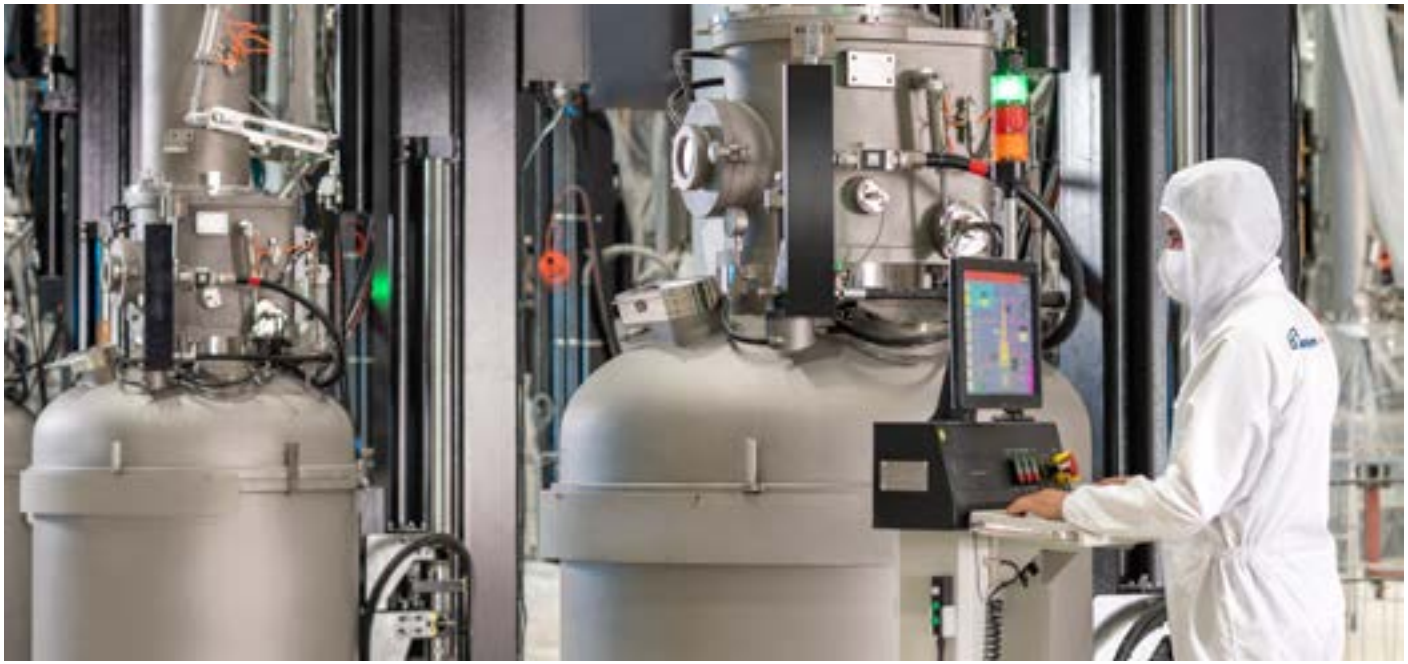
kalyon-PV

KALYON GÜNEŞ TEKNOLOJİLERİ FABRİKASI

Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla 19 Ağustos 2020 tarihinde açıldı. Güneş paneli üretiminin entegre olarak tek çatı altında toplayan ve bu özelliği ile dünyada tek olan fabrika; 400 milyon dolar yatırım ile kuruldu. Fabrikada üretilecek paneller ilk aşamada, 1 milyar dolar yatırım ile hayata geçirilecek olan Karapınar Güneş Enerji Santrali'nde kullanılacak.

•Kalyon Holding tarafından Ankara Başkent Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulan Türkiye'nin ilk ve tek tam entegre güneş paneli üretim fabrikası.

•400 milyon dolarlık yatırım ile kuruldu.
•Şu an yıllık 500 Megavat güneş paneli üretim kapasitesine sahip. 2021 Temmuz ayında kapasitesi 1000 Megavata çıkacak.
•1400 kişiye istihdam sağlıyor. Kapasite artışından sonra 2100 kişiye istihdam sağlayacak.
•Toplam 100 bin metrekare kapalı alanı bulunuyor.
•AR-GE dahil tüm üretim aşamalarını tek çatı altında entegre olarak bir araya getiren bu büyüklükteki dünyadaki tek fabrika.
•1000 Megavat AC (1300 MW DC) kurulu güce sahip olacak Karapınar Güneş Enerji Santrali'nin panelleri



burada üretilecek. Böylelikle Karapınar'da yüzde 75'in üstünde yerlilik oranı sağlanacak.

•Karapınar Güneş Enerji Santrali faaliyete geçtiğinde Türkiye'nin elektrik üretimindeki güneş enerjisinin payı da yüzde 20 artacak.

•Hem Ankara Sanayi Bölgesi'nde üretilecek güneş panelleri hem de Karapınar Güneş Enerjisi Santrali'nde üretilecek elektrik ile cari açığın kapatılmasına yıllık 400 milyon dolar katkı sağlanacak.

•Tesiste önemli bir AR-GE Merkezi kuruldu. Böylece Türkiye'de yeni ve verimli teknolojilerin geliştirilmesi sağlanacak. AR-GE Merkezi'nde 100'den fazla araştırmacı çalışıyor.

•Temiz enerji üretimiyle her bir kilowat saatte 500 gram fosil karbondioksit emisyonu engellenecek. Bin megavatlık güce sahip yenilenebilir enerji santrali ile her yıl 1.5 milyon ton karbondioksit salımı da engellenmiş olacak.

ÜRETİM AŞAMALARI

Birinci aşama İNGOT:

Yerli güneş panel üretiminin ilk adımı silindirik şekildeki 'ingot' ya da diğer ifadeyle 'kütük' üretimidir. Ingot'u üretmeyen bir fabrikada, yüzde yüz yerli üretimden bahsetmek imkansız. Ingot üretiminde hammadde olarak, kumda bulunan silisyumun işlenmesiyle elde edilen ve milyarda on saflık derecesine sahip olan poli-silisyum

kullanılıyor. Poli-silisyum çok özel bir fırının içinde 1450 santigrat derecede eritiliyor. Czochralski yöntemiyle katılaştırılan eriyik haldeki silisyum mono-kristal ingot haline getiriliyor.

Monokristal ingot üretimi çok özel ekipmanlar ve ileri mühendislik teknikleri kullanılarak atmosfer kontrollü 72 adet fırında yapılıyor. Yaklaşık 350 kilo ağırlığında ve 4-5 metre boyundaki bir ingotun üretimi dakikada sadece 1,5 milimetre ilerlemeyle iki gün sürüyor. Üretim aşamasında elde edilecek saflık, ortaya çıkacak ürünün kalitesini doğrudan etkileyeceği için üretim sahasının sterilizasyonu da çok önemli. Bu nedenle ingot üretim alanı bağımsız ve korunaklı bir yapı olarak kuruldu.

İkinci aşama WAFER:

Wafer, yaklaşık 16 santimetrekare ve 180 mikron kalınlığında dilim/yaprak diyebileceğimiz bir plaka olarak tanımlanıyor. Bu işlemde, önce silindir şeklindeki ingotun uçları yani baş ve kuyruk adını verdiğimiz kısımları kesiliyor. Özelliğine göre 30-75 cm boylarda bir kez daha kesilen ingot parçalarının yuvarlak kenarları da kareleme işleminde kesiliyor ve ortaya köşeli bir külçe çıkıyor. Üretilen külçeler, elmas kaplı 55 mikron kalınlığında, saniyede 15

metre hıza sahip tel testereler ile 180 mikron kalınlığında dilimleniyor. Bir başka ifadeyle 350 kilogram ağırlığındaki kütük, yaprak kalınlığında kesilerek yaklaşık 15 bin adet dilim elde ediliyor. Bu işlem sırasında da ileri teknoloji ekipmanlar kullanılıyor. Elde edilen wafer, daha sonra özel yöntemler kullanılarak temizlenip, ayrıştırılıyor.

Üçüncü aşama HÜCRE:
Bu aşamada, elde edilen wafer ileri teknoloji ürünü haline getiriliyor. Yine özel ve ileri teknoloji yüzey işleme, nano kalınlıkta yüzey kaplama ve değişik kimyasal prosesler kullanılıyor. Hücre fabrikasında silisyum dilimler 10'dan fazla kimyasal ve fiziksel yarı iletken üretim sürecinden geçerek, fotovoltaik güneş hücresi özelliği kazandırılıyor. Öyle ki her iki yüzeyi de güneş ışığını elektrik enerjisine dönüştürecek yeteneğe kavuşmuş oluyor. Ön yüzey güneşten doğrudan gelen ışığı elektriğe dönüştürürken, arka yüzey ise yansıyan güneş ışıklarından elektrik üretiyor. Üretilen her bir hücrenin verimlilik oranı yüzde 22.

Dördüncü aşama PANEL:
Burada hücreler birleştirilerek güneş paneli üretiliyor. Üretilecek panele göre 60 ya da 72 adet hücre özel bir zemin üzerinde yine özel teknikler kullanılarak birbirlerine lehimlenerek birleştiriliyor.
Bugüne kadar Türkiye'de bu üretim işlemlerin sadece 4. aşaması yapılabiliyordu. Yani panel montajı. Bugünden itibaren Türkiye artık 4 aşamaya da sahip. Hatta bu 4 aşamayı entegre olarak dünyada tek çatı altında toplayan ilk ve tek fabrika...

KARAPINAR GÜNEŞ ENERJİ SANTRALİ

Konya Karapınar Güneş Enerji Santrali, 1 milyar dolarlık yatırımla 2 bin 600 futbol sahasına eşit 20 milyon metrekare alanda kurulacak ve tek başına yıllık 2 milyon kişinin evsel elektrik ihtiyacını karşılayacak.

Santralin kurulduğu alan 20 milyon metrekare, boyu 12 kilometre eni ortalama 1600 metre. Bu anlamda tek bir parsel üzerinde, tek bir yatırımcı tarafından yapılan dünyanın en büyük santrallerinden biri. Konya Karapınar Güneş Enerji Santrali'nin kurulumu tamamlandığında Türkler tarafından yapılan ve uzaydan görülebilecek ilk yapı olacak. Güvenlik sisteminde ve panellerin arıza tespitinde dronelar da kullanılacak.

Karapınar Güneş Enerji Santrali'nde toplam 3.5 milyon adet panel kullanılacak. Her ay yaklaşık 100 bin adet panel kurulumu yapılıyor. Paneller Ankara'da üretilmeseydi yurtdışından ithal edilmek durumunda kalınacaktı ve bu

da yaklaşık 400 milyon dolara denk geliyor.

Karapınar Güneş Enerji Santrali güneşi takip eden bir sisteme sahip. Paneller doğuşundan batışına kadar güneşi takip edecek. Böylece yüzde 12 daha fazla elektrik üretecek.

Kullanılacak panellerin iki yüzü de elektrik üretecek. Paneller ön yüzüne ışınları doğrudan aldığı gibi dolaylı yoldan gelen ve panelin arka yüzüne yansıyan ışınlardan da elektrik üretecek. Burada da yüzde 15 civarında bir elektrik üretim artışı daha sağlayacak.

Karapınar Güneş Enerji Santrali'nde panellerin kurulumuna 19 Ağustos 2020 tarihinde başlandı. Bugüne kadar ise 40 Megavat kurulu güç elektrik üretmeye başladı.

Karapınar Güneş Enerji Santrali'nde sembol bir yönetim merkezi inşa edilecek. Bu merkezde ziyarete gelen gruplara sunumların yapılacağı konferans salonları, atölyeler, üniversitelerden gelen araştırmacıların çalışmalarını sergileyeceği alanlar olacak.

TURKISH CARGO

TURHAN ÖZEN

Türk Hava Yolları (Kargo)
Genel Müdür Yardımcısı

Sayın Bakanlarım,
Türkiye Ekonomisine Yön Veren, Güç ve Emek Veren Kıymetli Katılımcılar,
Saygıdeğer Basın Mensupları,
Hanımefendiler, Beyefendiler,

Bu yıl 4.'sü düzenlenen ve kısa sürede ülkemizin bu alanda en önemli etkinlerinden biri haline gelen İstanbul Ekonomi Zirvesi kapsamında aranızda bulunmaktan büyük onur ve mutluluk duyuyor ve bu özel etkinliğe hoş geldiniz diyorum.

Bildiğiniz üzere bu yıl zirvemiz, "Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi" ana temasıyla düzenlenmektedir. 2020 yılında

tüm dünyayı kısa sürede etkisi altına alarak hemen hemen her iş kolunu etkileyen ve yaşam tarzımızı değiştiren veya kısıtlayan Covid-19 salgını, dünya üzerinde tüm ekonomilere önemli ölçüde zorluklar yaratmıştır. Küresel ekonominin ana etmenlerinden olan tedarik zincirleri de diğer sektörlere paralel olarak oldukça etkilenmiş ve adeta büyük bir sınavdan geçmiştir.

İçinden geçmekte olduğumuz zorlu zamanlar bizlere sağlığın ve sağlıklı kalmanın önemini bir kere daha hatırlatırken, bu süreç tedarik zinciri yönetimi ve lojistik sektörünün de küresel ekonominin çarklarının dönmesini sağlayan anahtar ve hayati bir öneme sahip bir sektör olduğunu da bir kez daha ortaya koymuştur. Kanaatimizce bu dönemde lojistik sektörünün kıymeti daha net anlaşılmış, stratejik önemi ile bir kez daha ön plana çıkmıştır.

Türk Hava Yolları ve onun lojistik markası Turkish Cargo, hava kargo taşımacığında dünya ölçeğinde %5'lere ulaşan pazar payı ile dünyanın 6. en büyük hava kargo taşıyıcısı olarak, salgının başlangıcından itibaren başta ülke ekonomimiz ile bağlantılı hatlar olmak üzere küresel ölçekte tüm tedarik zincirlerinin bozulmaması ve aksamaması için olağanüstü bir çaba göstermiştir. Adeta merkezinde ülkemizin yer aldığı ve dünyanın dört bir yanına ulaşan hava köprüleri kurmuş ve hizmetine kesintisiz devam etmiştir. En başta Covid- 19 ile mücadelede gerekli ilaç, ilaç hammaddesi, test kitleri, tıbbi malzemeler, medikal ekipman ve kişisel koruyucu ürünler ile şimdi de aşılar olmak üzere kritik ve zaman hassasiyetli olan tüm ürünlerin, her sektörden katma değeri yüksek ihracat ürünlerimizin ve de ülkemiz ekonomisi ve üretimi için önem arz eden kritik ara mamullerin taşınmasını sağlayarak hem ülkemizin hem de küresel ekonominin sürekliliğinde büyük rol oynamıştır. Böylece Türkiye ekonomisi için de uzun yıllardır üstlenmiş olduğumuz

teşvik edici, destekleyici ve kolaylaştırıcı rolümüzü bu kritik süreçte arttırarak devam etmiş oluyoruz.

Milli Bayrak Taşıyıcı Havayolu olarak bu değerli misyonun bilinci ve motivasyonu ile son yıllarda atmış olduğumuz adımlar neticesinde Turkish Cargo olarak, aynı yolcuda olduğu gibi kargoda da dünyanın en çok noktasına uçan hava kargo markası haline geldik. Yolcu uçakları ile yapılan kargo taşımacılığının yanı sıra kargo uçakları ile ulaştığımız uluslararası destinasyon sayısını geçtiğimiz dört yıl içerisinde 55 noktadan tam 96 noktaya çıkardık. Bu, açık farkla dünyada bir havayolunun uçtuğu en büyük ulaşım ağı konumunda. Böylece Türk Hava Yolları'nın yolcu uçuş ağındaki küresel liderliğini kargo uçaklarında da yakalamış durumdayız.

Türk Hava Yolları ve onun lojistik markası Turkish Cargo ailesi olarak, hem yolcu hem kargo taşımacılığıyla Türkiye'nin hizmet ihracatının çok önemli bir kısmını gerçekleştirmenin yanında ülkemiz ihracatçısının en büyük destekçisi ve kolaylaştırıcısı olmaya devam etmekteyiz. Geçtiğimiz üç yıl içerisinde ihracat meclislerimiz ile gerçekleştirdiğimiz muhtelif kampanya çalışmalarımız sonucunda ürün grupları bazında toplamda %40'tan %105'e varan ihracat artışları sağlanmıştır. Turkish Cargo'nun açtığı her yeni uçuş noktasıyla birlikte o ülkeye yapılan ihracatımızın artacak olduğunun bilinciyle, Türk ihracatçısının dünyanın dört bir yanına yayılmış yeni pazarlara açılmasını sağlıyor, mevcut pazarlarda ise ihracat ürünlerinin artan miktarlarda, direk ve en hızlı şekilde ihraç pazarlarına taşımaya devam ediyoruz.

Türkiye'nin küresel ticaret yollarının ağırlık merkezinde olduğu gerçeğini göz önüne alarak; lojistiğin, özellikle

de en yüksek katma değere sahip kıymetli dış ticaret ürünlerinin taşındığı hava kargo lojistiğinin, önümüzdeki dönemde de ekonomik kalkınmamızda ve bunun sürdürülebilirliğinde kilit rol oynamaya devam edeceği çok açıktır. Hava kargo lojistiğinde kat ettiğimiz her merhalenin ülkemizin zenginlik ve ekonomik gelişimine, sürdürülebilir kalkınmasına doğrudan etki yapacağının bilincinde olarak, özellikle ihracatçılarımızı ve ülke ekonomimizi merkeze almaya devam ederek Türkiye'ye daha yüksek değer ve rekabet gücü katmayı hedeflemekteyiz.

Değerli Konuklar,

Sözlerimi bitirirken bu değerli zirvenin tüm katılımcılar, ülkemiz ve ekonomimiz nazarında olumlu sonuçlarıyla Türkiye'nin ve tüm dünyanın sürdürülebilir bir kalkınma yolunda ilerlemesine vesile olmasını diliyorum. Başta İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanımız ve kıymetli üyeleri olmak üzere bu değerli organizasyonda emeği geçen herkese Türk Hava Yolları ailesi adına teşekkürlerimi sunuyorum. Sizleri Türk Hava Yolları ve Turkish Cargo adına saygıyla selamlıyorum.

TURKISH CARGO

127 ülkeye hizmet veren ve dünyanın en hızlı büyüyen hava kargo markası olan Turkish Cargo, 1933 yılından bu yana Türkiye'nin "Yükselen Yıldızı" Türk Hava Yolları'nın hava kargo taşımacılığı operasyonlarını sürdürüyor.

Bayrak taşıyıcı ana markamız olan Türk Hava Yolları'nın 365 uçaktan (yolcu ve kargo uçağı) oluşan filosunu kullanan Turkish Cargo, 95'i direct kargo noktası olan 300'den fazla uluslararası destinasyona hava kargo hizmeti vermektedir.

Dünyanın en büyük kargo uçağı ağına ve yolcu uçağı ağına sahip olan Turkish Cargo, 2023 yılına kadar dünyanın en büyük beş hava kargo markasından biri olmayı hedefliyor.

İsmail GÜLLE
Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye'nin dış ticaretine yön vermek, ihracat politikasını belirlemek, Pazar çeşitliliğini geliştirmek ve uluslararası arenada ihracatçıların rekabetini kolaylaştırmak için kökleri, Cumhuriyetimizin Kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün talimatlarıyla; 4 Mart 1937 tarih ve 2/6107 sayılı Kararname ile kurulmuş olan Canlı Hayvan İhracatçıları Birliği Türk Anonim Şirketi'ne dayanan ihracatçı birliklerimizin çatı kuruluşudur.

TİM, 27 sektör, 61 ihracatçı birlik ile 85 bin mal, 5 bin hizmet ihracatçısı olmak üzere 90 bini aşkın ihracatçıyı temsil eden Türkiye ihracatının tek çatı kuruluşudur. 1993 yılında Bakanlar Kurulu kararıyla kurulan Meclisimiz, 2009 yılında Resmi Gazete'de yayınlanan kanun (3 Temmuz 2009 CUMA, Resmi Gazete, Sayı : 27277, Kanun No. 5910 Türkiye İhracatçılar Meclisi İle İhracatçı Birliklerinin Kuruluş Ve Görevleri Hakkında Kanun) çerçevesinde faaliyetlerine devam etmektedir.

Kurumun öncelikli misyonu; dış ticaret fazlası veren Türkiye hedefine ulaşmak amacıyla sürdürülebilir dış ticaret hacminde artış sağlamak, iş birliği yaptığımız ticari partner ülkeler ile ikili ticari, sosyal ve kültürel ilişkileri geliştirmek, bu hedef doğrultusunda yapılacak etkinliklerde özel sektör ve kamu arasında köprü görevi görmektedir.

TİM, kamu ile ihracatçılar arasındaki diyaloğun kesintisiz devamını sağlamak için sanayi, üretim ve ihracat önündeki

tüm engellerin kaldırılmasına yönelik faaliyetleri güçlü bir şekilde yürütmektedir. Ülke ekonomisi ve ihracatının gelişimi için stratejik planlar hazırlayıp Hükümet ile paylaşan Meclisimiz, ihracat stratejisi, inovasyon stratejisi, kuluçka merkezleri ve Türkiye'nin tanıtımı, Türk Ticaret Merkezleri gibi önemli çalışmaların koordinasyonunu yürütmektedir.

Kendisine bağlı faaliyet gösteren ihracatçı birlikleri vasıtasıyla hizmet verdiği kitlesiyle her geçen gün daha da etkin olan TİM, işbirliği içerisinde bulunduğu ülkelerin dış ticaret camiaları ile ilişkileri de koordine etmektedir. Bu çerçevede International Trade Center (ITC)'ye üye olan Meclisimiz, Türkiye'yi ITC nezdinde temsil etmekte ve ITC'ye üye diğer dış ticaret geliştirme kuruluşları ile ilişkilerini geliştirmektedir.

Yurtdışında Türk ihracatçısının ticari faaliyetlerinin desteklenmesini sağlamak için birçok organizasyon ve ticari heyetler düzenleyen TİM; ticari partner olan ülkelerle ile iyi niyet sözleşmeleri imzalayarak ilişkilerin gelişmesinde önemli rol oynamaktadır. Ayrıca, Türk ihraç mallarının yurtdışındaki itibarı ile ilgili araştırma faaliyetleri yürütme ve algı araştırmaları ile Türk mallarının bilinirlik, güvenilirlik ve tercih edilmesi konularında saha araştırmaları yapmaktadır.

TİM, ihracatçıların üretim ve dış ticarette avantaj elde etmelerini sağlamak için birçok teşvik ve desteğin sağlanması çalışmalarına katkıda bulunmakta; Ar-Ge, tasarım ve girişimcilik alanlarında bir ekosistem oluşturarak, girişimcilerimizin yurtdışına açılmalarına, uluslararası arenada başarı elde etmelerine de yardımcı olmaktadır. Bu hedefe yönelik olarak Anadolu'nun birçok bölgesinde açık iletişim platformu niteliğindeki TİM Anadolu Meclisi ve TİM KOBİ İhracat Eğitim Seferberliği çalışmalarını yürütmektedir.

Ulusal ve uluslararası arenada gösterdiği başarı nedeniyle Türk ekonomisinin sürekli yükselen grafiğindeki en önemli aktörlerden birisi olan TİM; nihai hedefini "Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye" olarak belirlemiş, bu hedefe giden yolu ise Güçlü Altyapı, Güçlü İnsan Kaynağı, Güçlü İhracat, Güçlü Ekonomi ve Güçlü Türkiye olmak üzere kısaca 5G olarak özetlemiştir.

Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye İhracatla Yükseliyor....

YENİ DÜNYA DÜZENİNDE İHRACAT

İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Abdullah Değer

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkan Vekili İbrahim Pektaş

Türkiye İhracatçılar Meclisi Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği Başkanı Orhan Sabuncu

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Jale Tunçel

Türkiye İhracatçılar Meclisi Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı Sultan Tepe

Moderatör - Türkiye İhracatçılar Meclisi Danışman Prof. Emre Alkin

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkan Vekili İbrahim Pektaş

Türkiye İhracatçılar Meclisi Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği Başkanı Orhan Sabuncu

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Jale Tunçel

Türkiye İhracatçılar Meclisi Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı Sultan Tepe

PROF. EMRE ALKİN

Moderatör / Türkiye İhracatçılar Meclisi Danışman

Pandemi öncesinde dünya bir gül bahçesi değildi. Bunu iddia eden varsa yanlış olur. Pandemi şapkayı bizim önümüze koyup, dünyada neler olacağını düşünmemiz için önemli bir fırsat sundu. Hatta kıymetli babam askerlik için şunu söylerdi: ''Oğlum son tatil kıymetini bil.'' Askerlik gibi bir şey oldu. Hepimiz zorunlu bir şekilde evlerimize kapandık. Bu süreçte iyi bir anne miyiz, iyi bir baba mıyız, iyi bir evlat mıyız bunları bile sorguladık. Pandemi dönemi, çocuklarına çalışmaktan dolayı vakit ayıramayanların para ayırarak işin içinden sıyrılamayacaklarını anladıkları da bir süreç oldu. İhracat için de aynı şey oldu. Çok ciddi ihracat yapıyoruz, fakat ihracatımızın kilogram değeri 1 dolar hatta biraz altında diyebiliriz. Sayın İbrahim Pektaş Başkanımdan başlayacağım. 5 dakikada ne görüyorsunuz? Yeni dünya düzeni, yeni normlar, tüyleri diken diken eden duyduğunuz zaman ''Ya yeter kardeşim artık, niye bunları konuşuyoruz'' dedirten bu yeni dünya düzenini kendi gözlerinizden bir tarif edin.

Sabuncu Başkan'a döneceğim. Avrupa Birliği ile yoğun ilişkilerde olan bir sektörsünüz ve bütün bilgiler geliyor. Bir de Avrupa Birliği Liderler Zirvesi var, ben de Sayın Bakan Kürşad Tüzmen ile aynı kanaatteyim. Türkiye'yi yalnızlaştıracak bir yaptırım içine gireceklerini düşünmüyorum. Siz kendi bakış açınızla yeni dünya düzeni ve şu an gerçekleşmekte olan Liderler Zirvesi çerçevesinde ne düşünüyorsunuz?

Yanımda oturan kıymetli Başkan İbrahim Pektaş, Türkiye'nin en büyük ihracat kalemlerinden demir çeliği temsil ediyor. Yanımdaki kıymetli ihracatçı hem başkanımız hem de sektör temsilcimiz Orhan Sabuncu, otomotiv sanayisini temsil ediyor. Saygıdeğer Jale Tunçel, milyarlarca dolarlık tekstil ve konfeksiyon ihracatı temsil ediyor. Çok kıymetli hanımefendi Sultan Tepe, Türkiye'nin baş tacı olan kadın ihracatçıları temsil ediyor.

Sayın Tunçel buradan sözü size veriyorum.

"Bana Türkiye Cumhuriyeti ne?" diye sorarsanız 51 yaşında bir bilim insanı olarak şöyle cevap veriyorum; Türkiye Cumhuriyeti, kadın ve erkeğin eşit haklarla, omuz omuza, beraber medeniyete doğru yürüdüğü bir insanlık projesidir. Türkiye Cumhuriyeti'nin ne olduğunu bilirsek o zaman fabrika ayarlarını daha iyi anlayabiliriz. Kadın ve erkeğin eşit, omuz omuza, beraberce medeniyete doğru yürüdüğü bir projedir. Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk 15 yılında kadınların istihdama katkısının %46 civarında olduğunu da hatırlatmak istiyorum. Bugün biz bu oranın 10 puan altındayız, onu da belirtmek istiyorum.

Moderatör - Türkiye İhracatçılar Meclisi Danışman Prof. Emre Alkin

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkan Vekil İbrahim Pektaş

Türkiye İhracatçılar Meclisi Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği Başkanı Orhan Sabuncu

İBRAHİM PEKTAŞ

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkan Vekili

Türkiye'nin ihracatı bu yılın Ocak – Kasım döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre %8,3 düşüşle 152 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bölgeler bazında ihracatımızı değerlendirdiğimizde, söz konusu dönemde en fazla ihracat yaptığımız bölge; %10 düşüşle 68 milyar dolar Avrupa Birliği oldu. Avrupa Birliği'ni %11 düşüşle 21 milyar dolar ihracat ile Orta Doğu takip etti. Ardından %9 düşüşle Afrika'ya 13 milyar dolar, %3 artışla BDT'ye 12 milyar dolar ve %7 artışla Kuzey Amerika'ya 9 milyar dolar ihracat gerçekleştirdik. (1. TABLO)

Ülkelere baktığımızda, 2020 yılının 11 aylık döneminde %5,7'lik düşüşle 13 milyar dolar ile en fazla ihracatı Almanya'ya gerçekleştirdik. Devamında %4,6 düşüşle 9,4 milyar dolar ihracat ile Birleşik Krallık'a gerçekleştirdik. Birleşik Krallık'ı %8,6 artış ve 7,9 milyar dolar ile ABD, %20 ,7 düşüş ve 6,8 milyar dolar ile İtalya, %5,7 düşüş ve 6,5 milyar dolar ile Irak takip etti. (2. TABLO)

Sektörler bazında Türkiye ihracatını değerlendirdiğimizde, %18,9 düşüş ve 22,8 milyar dolar ile Otomotiv sektörü ihracatta lider iken, %12,3'lük düşüş ve 16,5 milyar dolar ihracat ile Kimyevi Maddeler ve Mamulleri 2. sırada yer aldı. Ardından %5,4 düşüş ve 15,5 milyar dolar ihracat ile Hazır Giyim ve Konfeksiyon sektörü geldi. Türkiye ihracatında en büyük 4. sektör olan Çelik ihracatı %11'lik düşüşle 11,3 milyar dolara geriledi. Çeliği %4,1'lik düşüş ve 9,8 milyar dolar ihracat ile Elektrik - Elektronik sektörü takip etti. İlk 5 ihracatçı sektör arasında Otomotiv ve Kimya'nın ardından en fazla düşüş Çelik sektöründe oldu. (3. TABLO)

En çok ihracat yaptığımız sektörlerin ilk ürünleri incelediğimizde, ihracatta lider sektörümüz Otomotivde 14 milyar dolar ile ana sanayii başı çekerken, 8,4 milyar dolar ile yan sanayii ürünleri ilk sıralarda yer almıştır. Türkiye ihracatında ikinci sırada yer alan Kimya sektöründe en fazla ihracat Plastik ve Mamulleri Ürün gruplarında gerçekleşmiştir. Üçüncü sıradaki hazır giyim sektöründe en fazla ihracat 10,7 milyar dolar ile Dış Giyim ürünlerinde gerçekleşmiştir. Dördüncü sırada Çelik sektörü ihracatında 4,4 milyar dolar ile Uzun Mamuller ve 3,0 milyar dolara yakın Yassı Mamul ihracatı başı çekmiştir. Beşinci sektör olan Elektrik-Elektronik'te 3,3 milyar dolar ile makinalar ağırlıklı olurken, 2,9 milyar dolar üzerinde Elektrik Ve Enerji Ürünleri ve 2,5 milyar dolar Elektronik Cihaz ve Parça ihracatı gerçekleştirilmiştir. (4. TABLO)

Türkiye ihracatında ilk 5 sırada yer alan sektörlerde kilogram başına ihracat birim fiyatlarına baktığımızda, ihracat lideri Otomotiv sektörü birim fiyatı %2 artışla kilogram başına 7 dolara yükselmiştir. Kimya sektörü ihracat birim fiyatı %4,4 düşüşle kilogram başına 0,7 dolara gerilemiştir. İlk 5 sektör arasında en yüksek ihracat birim fiyatına sahip olan Hazır Giyim sektöründe %0,8'lik düşüşle kilogram başına birim fiyat 13,1 dolar olmuştur. Çelik sektöründe ise %6,2'lik düşüş ile kilogram başına birim fiyat 0,6 dolara inmiştir. Bu sektörler arasında en fazla birim fiyat artışı Elektrik-Elektronik sektöründe görülmüştür ve ihracat birim fiyatı %7,6 artışla kilogram başına 3,4 dolara yükselmiştir. Türkiye'nin toplam ihracat birim fiyatı ise 2020 yılının 11 aylık döneminde %14,1'lik düşüşle kilogram başı 1 dolar olarak kaydedilmiştir. (5. TABLO)

Özellikle çelik sektöründe bahsetmek gerekirse, önümüzdeki dönemde ihracat birim fiyatını yükseltecek yatırımların önem kazanacağı bir dönem olacaktır. Bu sebeple halihazırda Türkiye'de üretiminin yüksek olduğu ürünler yerine, dünya piyasalarında talep gören yüksek katma değerli alternatif ürünlere yönelik yatırım planlamaları yapılması gerektiğini düşünüyorum. Bu sayede hem dünya ihracat ortalama birim fiyat sıralamasında ilerlenebilir hem de ürün çeşitliliği daha

dengeli artırılarak, belirli ürünleri hedefleyen uluslararası davalardan etkilenmemiz biraz olsun azaltılabilir. İhracatta birim fiyatımızı arttırabilmemiz aynı zamanda ülkemize döviz girdisini de arttırabilmemizi sağlayacaktır.

Türkiye'nin çelik ihracatını miktar bazında değerlendirdiğimizde; 2020 yılının 11 aylık döneminde en fazla ihracat aynı zamanda %17 ile en fazla düşüş yaşadığımız Avrupa Birliği'ne 5,5 milyon ton seviyesinde yapılmıştır. Ardından en fazla ihracat %4,7'lik artış ve 4,4 milyon ton ile Orta Doğu ülkelerine yapılmıştır. Bölgeler bazında ihracatta tonaj bazında en fazla artış yaşadığımız bölge batı Afrika olmuştur. (6. TABLO)

Pandeminin Çelik ticaretine olumsuz etkisinin yanı sıra, başta Avrupa ve Amerika olmak üzere Çelik sektöründeki korumacılık önlemleri bu yılda da pandemi gerekçe gösterilerek artmaya devam etti. Yine pandemi dolayısıyla sınırlar kapatıldı, dünya çapındaki uluslararası konferans, fuar ve ticaret gezileri iptal edildi, heyet gibi organizasyonlar da askıya alındı ve neticesinde dünyada tedarik zinciri özelinde yeni bir döneme girildi.

Türk Çelik sektörü bugün gelinen noktada 30 yılı aşkın süredir edindiği deneyim ile 197 ülkeye ihracat gerçekleştirmektedir. Çelik ihracatçılarımız uzun yıllardır edindiği tecrübe ve deneyimle pazarlarını çeşitlendirebilme avantajına sahiptir. Biz de hedeflerimizi pandemi ile birlikte değişen şartlara göre uyarlayıp alternatif pazarlara yöneltiyoruz. İthalatlarında payımızın az olduğu ancak tüketimleri artmakta olan Latin Amerika, Batı Afrika ve Güneydoğu Asya bölgelerine olan ihracatımız ve etkinliklerimiz yeni dönemde de artarak devam edecektir. Nitekim bu yılın Ocak – Kasım döneminde Güney Amerika, Afrika ve Uzak Doğu'ya en çok ihracat gerçekleştiren sektörümüz de Çelik sektörü olmuştur.

2021 yılı için küresel olarak normalleşme beklentileri kapsamında Çelik ihracatımızın miktarda yüzde 10 artışla 23,3 milyon tona ulaşacağını, değerde ise yüzde 15 artışla 15,1 milyar dolar seviyelerinde gerçekleşeceğini öngörüyoruz.

Çelik ihracatını incelerken çelik üretiminden de bahsetmek gereklidir. Son 5 yıldır ilk defa dünya çelik üretiminde büyük bir düşüş yaşanıyor ve bunun başlıca gerekçesi pandeminin etkileri. Özellikle dünyanın en fazla üretim yapan ilk 10 ülkesine baktığımızda Çin, Türkiye ve İran üretimlerinde artış gösterirken, diğer başlıca üretici ülkelerin üretimlerinde büyük düşüşler yaşandığını görüyoruz. Türkiye'nin ham çelik üretimi geçen yıl 33,7 milyon tondu, bu yılın sonunda ise 35 milyon tonu geçmesi öngörülmekte. Üretimimizdeki artışın devam etmesi durumunda yıl sonunda Almanya'yı da geçerek dünyanın en büyük 7. ve Avrupa'nın en büyük çelik üreticisi olmamız mümkün gözüküyor.
(7. TABLO)

Bütün bunların yanı sıra; "Yeni dünya düzeninde" ticaret savaşları maalesef daha da hız kazanacağa benziyor. Uzun yıllardır Çelik sektörü olarak küresel arenada birçok ticaret politikası önlemi (TPÖ) ile karşı karşıya kalıyoruz. DTÖ kuralları çerçevesinde haksız rekabeti engellemek için kullanılması gereken TPÖ uygulamaları artık ithalatı engellemek ve iç piyasayı haksız yere korumak için kullanılır oldu.

Özellikle ABD'nin Section 232 ile ulusal güvenliği bahane ederek başlatmış olduğu önlem diğer ülkeleri de etkileyerek; onların da benzer haksız önlemlere başvurmasına alan yaratmıştır.

ABD'nin uygulamasından sonra AB, korunma önlemi (KÖ) adı altında bir kota uygulamaya başlayarak Türk

Çelik sektörünü direkt hedef alacak önlemler uygulamaya koymuştur. Bununla da yetinmeyen AB, en son sıcak yassı ürününde sadece Türkiye aleyhine bir anti-damping (AD) ve telafi edici vergi (TEV) soruşturması başlatmıştır. Bu soruşturmayla beraber Türkiye aleyhinde devam eden dünya çapında 7 dava mevcuttur. (Kanada- Korozyona Dayanıklı Çelik Ürünler AD ve TEV, Mısır-Ön-Gerilmeli Beton Demeti AD, ABD- Ön-Gerilmeli Beton Demeti AD ve TEV, AB- Sıcak Yassı AD ve TEV, Kanada- HSLA Alaşımsız Levha ve Yüksek Mukavemetli Düşük Alaşımlı Levha AD, Sırbistan-İnşaat Çeliği KÖ)

Aleyhimize açılan birçok davada, firmalarımızın yanı sıra Çelik İhracatçıları Birliği olarak biz de hem firmalarımızı hem de sektörümüzü savunuyor; bu çalışmalarımızı Bakanlığımız ile iş birliği içinde yürütüyoruz.

Şunu da belirtmek isterim ki; davalar tarafsız yürütüldüğünde, Türk Çelik sektörü üyelerinin soruşturmadan önlemsiz ya da diğer ülkelere nazaran çok düşük marjlarla çıktığını görüyoruz. Türkiye ihracatına önemli katkılar sunan bir sektör olarak haksız olarak ihracatımızı engelleyen ülkelere yönelik mütekabiliyet ilkesi dahilinde karşılık verilmesinin çok önemli olduğunu düşünmekteyiz.

İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Abdullah Değer

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkan Vekili İbrahim Pektaş

Türkiye İhracatçılar Meclisi Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği Başkanı Orhan Sabuncu

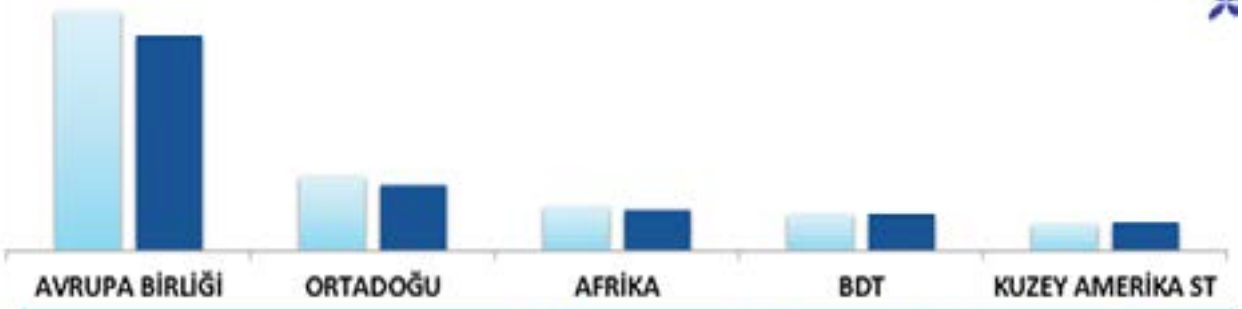
İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Jale Tunçel

Türkiye İhracatçılar Meclisi Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı Sultan Tepe

1. TABLO

TÜRKİYE İHRACATI BÖLGELER BAZINDA

Değer: Milyon USD



		2019 OCA -KAS	2020 OCA -KAS	2019/20 DEĞİŞİM %	2020 PAY %
1	AVRUPA BİRLİĞİ	75.770	67.994	-10,3%	44,8%
2	ORTADOĞU	23.638	21.021	-11,1%	13,9%
3	AFRİKA	14.002	12.755	-8,9%	8,4%
4	BAĞIMSIZ DEVLETLER TOPLULUĞU	11.618	11.932	2,7%	7,9%
5	KUZEY AMERİKA SERBEST TİCARET	8.584	9.158	6,7%	6,0%
	DİĞERLERİ	31.834	28.844	-9,4%	19,0%
	TOPLAM	**165.446**	**151.704**	**-8,3%**	**100%**

Türkiye

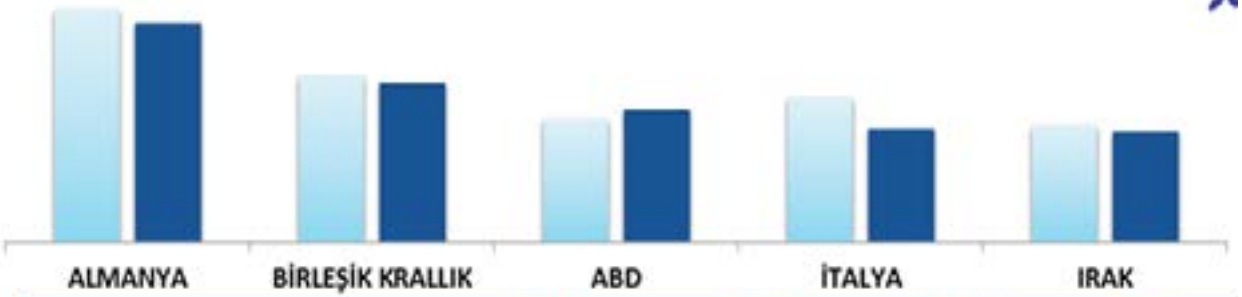
NOT: İhracatçı Birlikleri kaydından muaf ihracat toplama dahil edilmiştir.
Antrepo ve Serbest Bölge farkı toplama dahil edilmiştir.

Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

2. TABLO

TÜRKİYE İHRACATI ÜLKELER BAZINDA

Değer: Milyon USD



		2019 OCA -KAS	2020 OCA -KAS	2019/20 DEĞİŞİM %	2020 PAY %
1	ALMANYA	13.776	12.988	-%5,7	8,6%
2	BİRLEŞİK KRALLIK	9.892	9.434	-%4,6	6,2%
3	ABD	7.242	7.863	%8,6	5,2%
4	İTALYA	8.551	6.782	-%20,7	4,5%
5	IRAK	6.947	6.549	-%5,7	4,3%
	DİĞERLERİ	119.038	108.090	-%9,2	71,3%
	TOPLAM	**165.446**	**151.704**	**-8,3%**	**100%**

Türkiye

NOT: İhracatçı Birlikleri kaydından muaf ihracat toplama dahil edilmiştir.
Antrepo ve Serbest Bölge farkı toplama dahil edilmiştir.

Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

3. TABLO

TÜRKİYE İHRACATI SEKTÖREL SIRALAMASI

	Değer: Milyon USD	2019 OCAK - KASIM	2020 OCAK - KASIM	2019/20 DEĞİŞİM %
1	Otomotiv Endüstrisi	28.049	22.752	-%18,9
2	Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	18.774	16.466	-%12,3
3	Hazırgiyim ve Konfeksiyon	16.370	15.489	-%5,4
4	Çelik	12.705	11.313	-%11,0
5	Elektrik Elektronik	10.262	9.836	-%4,1
6	Demir ve Demir Dışı Metaller	7.449	7.436	-%0,2
7	Makine ve Aksamları	7.093	6.709	-%5,4
8	Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	6.159	6.532	%6,1
9	Tekstil ve Hammaddeleri	7.321	6.518	-%11,0
10	Mobilya,Kağıt ve Orman Ürünleri	5.006	4.993	-%0,3
11	İdamlendirme Sanayii	4.286	4.177	-%2,5
12	Madencilik Ürünleri	3.942	3.794	-%3,8
13	Mücevher	3.805	3.460	-%9,1
14	Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	3.235	3.407	%5,3
15	Yaş Meyve ve Sebze	1.911	2.326	%21,8
16	Halı	2.308	2.315	%0,3
17	Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	2.304	2.197	-%4,7
18	Savunma ve Havacılık Sanayii	2.452	2.000	-%18,4
19	Fındık ve Mamulleri	1.841	1.774	-%3,7
20	Meyve Sebze Mamulleri	1.421	1.533	%7,9
21	Kuru Meyve ve Mamulleri	1.294	1.274	-%1,6
22	Deri ve Deri Mamulleri	1.551	1.224	-%21,1
23	Gemi ve Yat	931	1.187	%27,5
24	Tütün	828	811	-%2,0
25	Zeytin ve Zeytinyağı	256	241	-%5,8
26	Süs Bitkileri ve Mam.	96	93	-%3,5
27	Diğer Sanayi Ürünleri	100	90	-%9,7
	Birliklerden Muaf İhracat ile Antrepo ve S.B.*	13.696	11.757	-%14,2
	TOPLAM	165.446	151.704	-%8,3

Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

4. TABLO

TÜRKİYE İHRACATI SEKTÖRLERE GÖRE ÜRÜN GRUPLARI – İLK 5 SEKTÖR, İLK 5 ÜRÜN GRUBU

Değer: Milyon USD

SEKTÖR	ÜRÜN	2019 OCAK - KASIM	2020 OCAK - KASIM	2019/20 DEĞİŞİM %
OTOMOTİV	ANA SANAYİİ	18.128	14.166	-21,9%
	YAN SANAYİİ	9.782	8.435	-13,8%
	DİĞER TAŞIT ARAÇLARI	121	146	20,3%
	SANAYİ MİNERAL YAKITLAR.MİNERAL YAĞLAR VE ÜRÜNLER	7	5	-19,6%
	DİĞER	12		-100%
KİMYA	PLASTİKLER VE MAMÜLLERİ	4.982	5.494	10,3%
	MİNERAL YAKITLAR.MİNERAL YAĞLAR VE ÜRÜNL	4.696	2.828	-39,8%
	ANORGANİK KİMYASALLAR	1.687	1.446	-14,3%
	KAUÇUK.KAUÇUK EŞYA	1.148	1.055	-8,1%
	SABUN VE YIKAMA MÜSTAHZARLARI	753	996	32,3%
HAZIRGİYİM	DIŞ GİYİM	12.017	10.671	-11,2%
	EV TEKSTİLİ (YATAK ÇARŞAFI BATTANİYE VB)	1.468	1.417	-3,4%
	GİYİM AKSESUARLARI (KRAVAT ŞAL MENDİL ÇORAP VB.)	1.289	1.174	-8,9%
	DİĞER HAZIR EŞYA (ÇADIR ÇUVAL VB.)	456	819	79,4%
	YATAK KIYAFETLERİ (GECELİK PİJAMA VB) BORNOZ	420	408	-2,7%
ÇELİK	UZUN MAMULLER	4.974	4.387	-11,8%
	YASSI MAMULLER	3.325	2.960	-11,0%
	BORU VE BORU BAĞLANTI PARÇALARI	1.409	1.353	-4,0%
	YARI MAMULLER	623	315	-49,4%
	DİĞERLERİ	2.375	2.298	-3,2%
ELEKTRİK	MAKİNALAR	3.440	3.262	-5,2%
	ELEKTRİK VE ENERJİ	1.423	2.947	107%
	ELEKTRONİK CİHAZ VE PARÇALAR	2.636	2.499	-5,2%
	DİĞER ALET VE CİHAZLAR	1.096	1.128	2,9%

Türkiye * Sıralama Türkiye ihracatında ilk 5 ülke sıralamasına göredir.

Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

5. TABLO

TÜRKİYE İHRACATI SEKTÖREL SIRALAMASI İHRACAT BİRİM FİYATLARI

Birim Fiyat: USD/KG

	2019 OCAK - KASIM	2020 OCAK - KASIM	2019/20 DEĞİŞİM %
OTOMOTİV	6,9	7,0	2,0%
KİMYA	0,8	0,7	-4,4%
HAZIRGİYİM	13,2	13,1	-0,8%
ÇELİK	0,7	0,6	-6,2%
ELEKTRİK-ELEKTRONİK	3,2	3,4	7,6%
TOPLAM	**1,1**	**1,0**	-14,1%

* Sıralama Türkiye ihracatında ilk 5 ülke sıralamasına göredir.

NOT: Türkiye ihracatında ilk 5 sırada yer alan sektörlerin ihracat birim fiyatları USD/KG olarak hesaplanmıştır.

Türkiye

Kaynak: Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

6. TABLO

TÜRKİYE ÇELİK İHRACATI – BÖLGELER BAZINDA

Miktar: Bin Ton

		2019 OCA - KAS	2020 OCA - KAS	2019/20 DEĞİŞİM %	FARK	2020 PAY %
1	AVRUPA BİRLİĞİ	6.664	5.517	-17,2%	-1.147	30,0%
2	ORTA DOĞU	4.216	4.414	4,7%	199	24,0%
3	KUZEY AFRİKA	2.054	1.859	-9,5%	-194	10,1%
4	DİĞER ASYA	1.485	1.463	-1,5%	-22	8,0%
5	ORTA VE G.AMERİKA	1.413	1.310	-7,3%	-103	7,1%
6	DİĞER AVRUPA	944	968	2,5%	24	5,3%
7	BATI AFRİKA	645	895	38,9%	251	4,9%
8	KUZEY AMERİKA	534	784	46,9%	250	4,3%
9	ORTA, DOĞU, G.AFRİKA	1.034	749	-27,6%	-285	4,1%
10	SERBEST BÖLGELER	217	278	28,0%	61	1,5%
	OKYANUSYA, DİĞER	154	141	-8,7%	-13	0,8%
	TOPLAM	**19.360**	**18.378**	**-5,1%**	**-981**	**100%**

Türkiye

Kaynak: Çelik İhracatçıları Birliği

7. TABLO

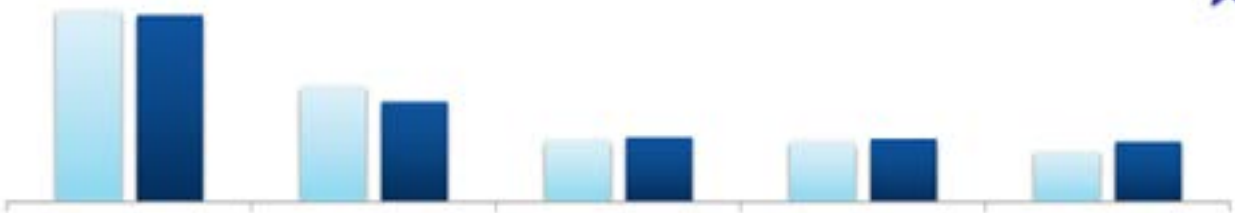
DÜNYA HAM ÇELİK ÜRETİMİ İLK 10 ÜLKE
2020 OCAK - EKİM
Miktar: Milyon Ton
1 ÇİN 874 % 5,5 y-o-y
2 HİNDİSTAN 79,7 % 14,4 y-o-y
3 JAPONYA 68,4 % 18,4 y-o-y
4 ABD 59,9 % 18,4 y-o-y
5 RUSYA 59,3 % 0,8 y-o-y
6 G. KORE 55,0 % 7,7 y-o-y
7 ALMANYA 29,1 % 13,9 y-o-y
8 TÜRKİYE 29,1 % 4,2 y-o-y
9 BREZİLYA 25,1 % 8,5 y-o-y
10 İRAN 23,8 % 12,6 y-o-y
DÜNYA 1.511
% 2,0 y-o-y
Türkiye
Kaynak: Dünya Çelik Birliği

ÇELİK İHRACATI İLAVE TABLOLAR

08.12.2020

TÜRKİYE ÇELİK İHRACATI - ÜRÜNLER

Miktar: Bin Ton



		2019 OCA - KAS	2020 OCA - KAS *	2019/20 DEĞİŞİM %	FARK	2020 PAY %
1	İNŞAAT ÇELİĞİ	5.273	5.136	-2,6%	-137	27,9%
2	YASSI SICAK	3.184	2.787	-12,5%	-397	15,2%
3	DİKİŞLİ BORU	1.710	1.815	6,2%	105	9,9%
4	PROFİL	1.675	1.734	3,6%	60	9,4%
5	YASSI KAPLAMA	1.394	1.672	19,9%	277	9,1%
6	FİLMAŞİN	1.721	1.149	-33,3%	-572	6,3%
7	İNŞAAT AKSAMI	664	692	4,3%	28	3,8%
8	KÜTÜK	1.231	627	-49,1%	-604	3,4%
9	YASSI SOĞUK	390	368	-5,7%	-22	2,0%
10	DİĞER ÇUBUK	334	345	3,4%	11	1,9%
18	VİDA,CİVATA,SOMUN	129	120	-6,8%	-9	0,7%
	DİĞERLERİ	1.656	1.933	16,8%	278	10,5%
	TOPLAM	19.360	18.378	-5,1%	-981	100%

Turkey Discover the potential

TURKISH STEEL

Kaynak: Çelik İhracatçıları Birliği

ÇELİK İHRACATI İLAVE TABLOLAR

TÜRKİYE ÇELİK İHRACATI - ÜLKELER

08.12.2020

Miktar: Bin Ton

		2019 OCA - KAS	2020 OCA - KAS	2019/20 DEĞİŞİM %	FARK	2020 PAY %
1	İSRAİL	1.549	1.631	5,3%	83	8,9%
2	İTALYA	1.456	1.126	-22,6%	-330	6,1%
3	YEMEN	962	996	3,6%	35	5,4%
4	İSPANYA	1.016	837	-17,7%	-180	4,6%
5	IRAK	656	813	24,0%	158	4,4%
6	ROMANYA	912	813	-10,9%	-99	4,4%
7	MISIR	774	761	-1,6%	-13	4,1%
8	FAS	682	657	-3,7%	-25	3,6%
9	ABD	310	610	97,0%	300	3,3%
10	BELÇİKA	462	548	18,5%	86	3,0%
	DİĞERLERİ	10.581	9.585	-9,4%	-995	52,2%
	TOPLAM	**19.360**	**18.378**	**-5,1%**	**-981**	**100%**

Turkey Discover the potential

TURKISH STEEL

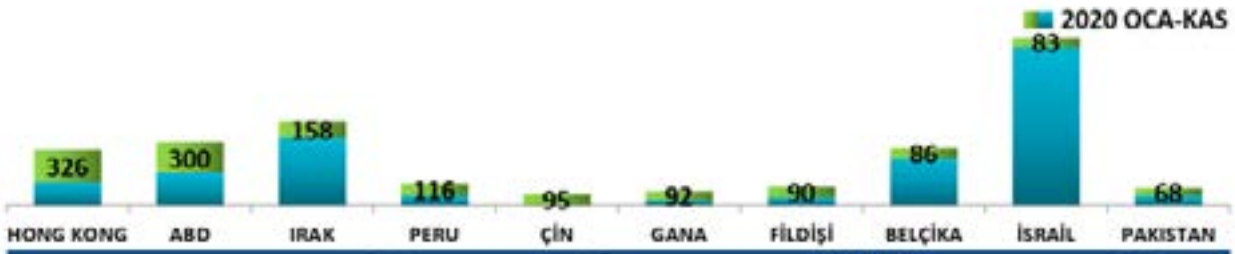
Kaynak: Çelik İhracatçıları Birliği

ÇELİK İHRACATI İLAVE TABLOLAR

08.12.2020

TÜRKİYE ÇELİK İHRACATI - EN ÇOK ARTIŞ - ÜLKELER

Miktar: Bin Ton



		2019 OCA - KAS	2020 OCA - KAS	2019/20 DĞŞ.%	2019/20 ARTIŞ *	2020 PAY %
1	HONG KONG	218	544	150%	326	3,0%
2	ABD	310	610	97,0%	300	3,3%
3	IRAK	656	813	24,0%	158	4,4%
4	PERU	92	208	127%	116	1,1%
5	ÇİN	5	100	1800%	95	0,5%
6	GANA	47	139	197%	92	0,8%
7	FİLDİŞİ SAHİLİ	78	169	116%	90	0,9%
8	BELÇİKA	462	548	18,5%	86	3,0%
9	İSRAİL	1.549	1.631	5,3%	83	8,9%
10	PAKISTAN	90	158	75,7%	68	0,9%

Turkey Discover the potential

TURKISH STEEL

Kaynak: Çelik İhracatçıları Birliği

ÇELİK İHRACATI İLAVE TABLOLAR

08.12.2020

TÜRKİYE ÇELİK İHRACATI - EN ÇOK AZALIŞ - ÜLKELER

Miktar: Bin Ton

		2019 OCA - KAS	2020 OCA - KAS	2019/20 DĞŞ.%	2019/20 AZALIŞ *	2020 PAY %
1	SINGAPUR	728	291	-60,0%	-437	1,6%
2	İTALYA	1.456	1.126	-22,6%	-330	6,1%
3	B. KRALLIK	545	291	-46,5%	-254	1,6%
4	ETİYOPYA	431	194	-54,9%	-237	1,1%
5	İSPANYA	1.016	837	-17,7%	-180	4,6%
6	PORTEKİZ	317	171	-46,0%	-146	0,9%
7	SUUDİ A.	322	188	-41,5%	-134	1,0%
8	CEZAYİR	251	124	-50,8%	-127	0,7%
9	PANAMA	164	61	-62,7%	-103	0,3%
10	ROMANYA	912	813	-10,9%	-99	4,4%

Turkey Discover the potential

TURKISH STEEL

Kaynak: Çelik İhracatçıları Birliği

Türkiye İhracatçılar Meclisi Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği Başkanı
Orhan Sabuncu

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı
Jale Tunçel

ORHAN SABUNCU

Türkiye İhracatçılar Meclisi Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Başkanı

Değerli Konuklar, Değerli Panelistler;

Sizleri şahsım ve Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği adına saygıyla selamlıyor ve iyi bir zirve geçirmenizi diliyorum.

Türk otomotiv endüstrisi, dünyaca ünlü markaların üretim yaptığı, çok güçlü bir tedarik sanayi ile 60 yıllık geçmişi ve kültürü olan bir endüstridir.
Endüstrinin güçlü yönleri;

•Girişimci, eğitimli ve kalifiye işgücü
•İş barışı
•Büyük iç pazar
•Gelişmiş altyapı ve hizmet sektörü
•İleri ihracat deneyimi olup yüksek kalite seviyesi ile rekabetçi bir yapıya sahiptir. Endüstri Ar-Ge ve İnovasyona yatırım yapmakta olup 156 Ar-Ge merkezine sahiptir.

Kurulu kapasitesi 2 milyon adet/yıl olan endüstrimiz, 2017 yılında 1.696.000 araç üreterek ve 1.333.000 araç ihraç ederek tüm zamanların rekorlarını kırmıştır. Yine en yüksek ihracat rakamına 2018 yılında 31,6 milyar $ ile ulaşmıştır. Bu yılki beklentimiz pandemi etkisiyle 25 milyar $ olacaktır.

Endüstri doğrudan 300.000 kişi istihdam etmekte olup, son 14 yılın ihracat şampiyonudur. Kesinleşen bu yılki şampiyonluğu da saydığımızda 15 yıl arka arkaya ihracat şampiyonu olan endüstri, Türkiye ihracatının neredeyse beşte birini tek başına gerçekleştirmektedir.

Otomotiv endüstrisi, üretiminin %86'sını 200 ülkeye ihraç etmekte olup, bu ihracatta AB'nin payı %77'dir. Diğer bir deyişle üretilen her 100 araçtan 66'sı AB ülkelerine ihraç edilmektedir. Otomotiv dış ticaret fazlası veren bir endüstridir. 2019 yılında 16.5 milyar $, son 13 yılda 53 milyar $ dış ticaret fazlası vermiştir.

Otomotiv endüstrisinin geleceği dört farklı üretim şekline doğru gitmektedir:

•Elektrikli ve hidrojen yakıtlı araçlar
•Birbirleri ile bağlı araçlar
•Otonom araçlar
•Paylaşılan araçlar

Bütün bunları bir arada düşündüğümüzde hedef sıfır kaza, sıfır trafik, çevreye sıfır salınım olmakta, yeni dünya düzeninde otomotiv endüstrisi gerekliliklerden dolayı bu yöne doğru gitmektedir.

2030 yılında dünya üretiminin %37'si elektrikli araçlar, %29'u hibrit araçlar ve %11'i standart içten yanmalı araçlar olacaktır. Ancak en son pandemi, iklim değişikliği ve metropollerde elektrikli araçlar dışındaki araçlara getirilen kısıtlamalardan dolayı elektrikli araçların üretim ve kullanımının daha fazla olması beklenmektedir.

Dünyadaki iklim değişikliğine bağlı olarak araç üreticileri, AB ve ABD'deki yeni CO2 regülasyonlarına ayak uydurmak için elektrikli araç üretimlerini artırarak ortalama filo CO2 salınımlarını regülasyon seviyelerine indirip, büyük cezalar ödemekten sakınmak istemektedirler.

AB'de halen 120 g/km olan CO2 salınımları, 2021 başında 95 g/km, 2025'te 75 g/km, 2030'da da 60 g/km'ye inecektir.

Türkiye'den ihraç edilen araç ve komponentlerdeki katma değer şu an oldukça iyi seviyelerdedir. Ancak elektrikli araçların artması ile katma değer süratle düşecektir. Çünkü elektrikli araçlarda pil şu an neredeyse aracın yarı fiyatıdır ve araç yazılımları da maliyette çok önemli bir yer tutmaktadır. Bu nedenle katma değeri korumak için muhakkak pil üretimi ile yazılım sorunları çözülmeli, ikisini de üretmenin yolları bulunmalıdır.

Kısaca yeni dünya düzeninde bizi bekleyen en büyük 3 tehlikeyi;

•Yukarıda belirttiğim yıkıcı teknolojiler ve iklim değişikliği neticesinde endüstrinin geçireceği değişim

•Pandemi sonrası yeni düzenlemeler, regülasyonlar, tüketici alışkanlıklarının değişimi

•Korumacılık olarak özetleyebiliriz.

AB'nin 11 Aralık 2019 tarihinde açıkladığı Yeşil Mutabakat, 2050 yılında iklim-nötr olma hedefi, iklim değişikliği ile mücadeleyi AB'nin öncelikli politika alanı haline getirmiştir. Burada sınırda karbon düzenlemeleri ve karbon vergisi Türkiye'nin ihracatı ile birlikte Otomotiv Endüstrisi ihracatını da etkileyecektir.

Bunun için acilen yapılması gerekenler;

•İklim Kanunu ve ETS (Emisyon Ticaret Sistemi) Yönetmeliği'nin hazırlanması.

•2023-2030 İklim Değişikliği Eylem Planı ve 2050 İklim Değişikliği Stratejisi'nin hazırlanmasıdır.

Bu konularla ilgili Ticaret Bakanlığı'nın çalışmalar yaptığını biliyoruz.

Pandemi esnasında üretim şekilleri değişmiş, üretimde ve personel taşımacılığında sosyal mesafeler bir takım verimsizlikleri beraberinde getirmiştir. Tüketiciler toplu taşımadan sakınmak için daha fazla araç sahipliğine yönelmiştir. Yukarıda belirttiğim gibi özellikle üretimde sosyal mesafe gibi sebepler Endüstri 4.0'a geçişi daha da hızlandıracak, özellikle üretimde insana olan bağımlılık azalacaktır. Burada yine bizi bekleyen tehlike Endüstri 4.0'a geçişte gecikmedir.

Diğer taraftan pandeminin getirdiği bazı avantajlar da bulunmaktadır. Evden online çalışma ve online toplantılar bunlar arasındadır. Bundan sonra da zaman tasarrufu açısından bu toplantı ve evden çalışmalar daha çok olacaktır.

Yine ihracatın en önemli faaliyetlerinden birisi de yurtdışı ticaret heyetleri ve fuarlardır. Bu dönemde online heyet ve fuarlar konusunda oldukça deneyim kazanıldı. Pandemi bitse bile artık bazı heyet ve fuarlar online olarak yapılmaya devam edilecektir.

Son olarak da korumacı politikalara değinmek istiyorum. ABD, Çin ve AB arasındaki ticaret savaşları ve giderek artan korumacı politikalar dünya ticaretini olumsuz etkiliyor. Ancak bu durumu iki yönden değerlendirebiliriz. Bir taraftan ABD-Çin odaklı ticaret savaşları bizim de içinde bulunduğumuz diğer ülkelere bazı avantajlar sağlıyor. Yani ülkemizin, ABD'nin Çin'den ithal ettiği ürünlere alternatif ve rekabetçi bir değer yaratarak ABD pazarında daha etkin hale gelebilmesi için bir fırsat yaratıyor.

Ancak diğer taraftan ticaret savaşlarının serbest ticaretin önüne engeller çıkararak dünya ticaretinde küçülme yarattığı bunun da tüm ülkeleri olumsuz etkilediği de açıktır. Netice olarak, ABD seçimleri sonrasında ortaya çıkan yeni durum nedeniyle 2021 yılından itibaren ticaret savaşlarının azalmasını ve dünya ticaretinin tekrar ivme kazanmasını umuyoruz.

Değerli Katılımcılar,
Son olarak, 4. İstanbul Ekonomi Zirvesine katılmaktan dolayı duyduğum memnuniyeti dile getirmek istiyor, organizasyonda emeği geçenlere teşekkür ediyor ve hepinizi saygıyla selamlıyorum.

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Jale Tunçel

Türkiye İhracatçılar Meclisi Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı Sultan Tepe

JALE TUNÇEL

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Sayın Bakanım,
Sayın TİM Başkanım,
Saygı Değer Başkanlar,
Sektörlerin Değerli Temsilcileri,

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) adına sizlere selam ve saygılarımı iletiyorum.
Panel konumuz "Yeni Dünya Düzeninde İhracat", aslında "Değişen Dünya Düzeninde İhracat" da olabilirdi. Düzen neden değişiyor peki?
"Servet paylaşılır, sefalet paylaşılmaz" derler.
Peki, sefaleti kim çekiyor?

YENİ DÜNYA DÜZENİ DAHA AZ BATI MERKEZLİ Mİ OLACAK?

Çinli Profesör Jia, ABD tarafından İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra kaideleri, normları ve kurumları ile tesis edilen dünya düzeninin öncelikle bu ülkenin küresel çıkarlarını gerçekleştirmek amacı ile inşa edildiğini; bu dünya düzeninin günümüzde ciddi sorunlarla karşı karşıya olduğunu ve mevcut dünya düzeninin en güçlü destekçisi olan Batı ülkelerinin düzeni sürdürebilme kapasitesinin ciddi bir düşüş yaşadığını da iddia etmektedir. Jia'ya göre, G7 ülkelerinin üretiminin (ABD, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya) küresel gayri safi hasılaya oranı 1992'de yüzde 68 iken, 2015'te yüzde 47'ye, 2018'de yüzde 30.15'e düşmüştür. Jia'nın "2023 yılında ise 27.26'ya düşmesi beklenmektedir" gibi bir iddiası vardır. Jia'ya göre, merkez doğuya kaysa da eksende batı yine olmaya devam edecek. ABD ve Çin eksenli ticaret savaşları etkilerini sürdürürken, Avrupa'daki güncel durumda Brexit sürecini de yakından takip ediyoruz.

Aslında sürecin gaz ve toz bulutu dönemine gittiğimizde; İkinci Dünya Savaşı sonrasında 1945 yılında Birleşmiş Milletlerin kuruluş amacının dünya barışını, güvenliğini korumak ve uluslararasında ekonomik, toplumsal ve kültürel bir iş birliği oluşturmak olduğunu görüyoruz.

Peki, hemen akabinde;

1947 yılında ise GATT (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) 23 ülke tarafından imzalanan bir anlaşma ile kurulmuştur. 1 Ocak 1948'de de yürürlüğe girmiştir. GATT'ın kuruluş amacı, ithalat vergilerini azaltmak, uluslararası ticaretin önündeki tüm engelleri kaldırmak ve ticarette ayırımcı uygulamalara son vermek olarak belirlenmişti. GATT, 1995 yılında DTÖ'ye dönüştü. 2001 yılında Çin DTÖ'ye üye olurken 2005 yılında dünya üzerinde kotalı dönem de son buldu.

Gerek devletlerin gerek politik ve ekonominin ağırlığı ve gerekse normların ortaya konmasındaki disiplinlerin merkezi 70 yıl öncesinde Batı olmuştu.

2018 yılında özellikle Trump ile birlikte ABD-Çin ticaret savaşlarında işler daha da karmaşıklaşmaya başladı. Çin'in DTÖ üyeliğine en büyük destek sağlayan ülke ABD olmuştu. ABD'nin buradaki amacı, büyük miktarda ticaret açığı verdiği Çin'in pazarını ABD mallarına ve sermayesine açmaktı, ancak beklenen olmadı. Çin, DTÖ üyeliği sayesinde dış pazarlara erişimini kolaylaştırırken, kendi pazarını korumaya devam etti.

Söz konusu koruma, gümrük tarifelerine ilave olarak anti-damping şeklinde de devam ediyor. Bu, daha çok ekonominin büyük bölümüne hakim olan devlet şirketleri yoluyla yapılıyor. Çin hakkındaki 43 şikayet konusundan 9'unun anti-damping ile ilgili olması da bunu gösteriyor. Sadece 3 şikayete konu olsa da fikri mülkiyet haklarının korunması konusunda da Çin'in karnesi iyi değil.

Peki, ne oldu da böyle oldu? Çin, DTÖ üyeliği sayesinde büyümesini "inanılmaz" rakamlara yükseltti ve bu durum da ABD ile devam eden ticaret savaşına yol açtı.

Bu arada bölgesel ve ülkelerin ikili olarak yaptığı STA'lar da 2000'li yılların başında belki de bu günlerin öngörüsü olabilir miydi?

Son günlerde merkez kaymasını RCEP de destekliyor mu? RCEP, küresel GSYH'nin üçte birini ve 2,2 milyarlık bir nüfusu kapsıyor. Anlaşma ile birlikte tarifelerin kademeli olarak düşürülmesi, korumacılığın zayıflaması, karşılıklı yatırımların artması ve bölgede ticari malların serbest dolaşımı öngörülüyor. ABD ve Hindistan anlaşmada yer almıyor.

RCEP, Çin açısından bir ilk. Çin genellikle iki-taraflı ticaret anlaşmalarını tercih ederken, ilk defa bölgesel çok-taraflı bir anlaşmaya imza atmış oldu. Bu şekilde Batı'da çok taraflılığın zayıfladığı bir dönemde, Çin'in ve bölge ülkelerinin bu hamlesi Asya "yeniden" yükselirken önemli bir adım olarak değerlendiriliyor. Bununla birlikte Çin, Japonya ve Güney Kore'nin üçlü bir serbest ticaret anlaşması için 2012'den bu yana görüşmelere devam ettiği de hatırlatılmalı.

Ayrıca, RCEP'nin Çin'in "Kuşak ve Yol Girişimi" ile entegre olmasıyla kapasitesini artırabileceği de ifade ediliyor. Öte yandan bu anlaşmanın Çin'in Asya-Pasifik'teki bölgesel nüfuzunu artırma arayışının bir parçası olarak değerlendirilebileceği de not edilmeli.

ABD ve Avrupa dezavantajlı bir konuma düşebilir.

RCEP, Obama'nın "Asia Pivot" stratejisinin önemli bir ayağı olan TPP'nin (Trans-Pacific Partnership) bir benzeri olarak görülebilir. Obama başkanlığı döneminde TPP'yi oldukça önemsiyordu ve ABD'nin böyle bir organizasyona liderlik etmemesi durumunda, kurallarını Çin'in belirleyeceği yeni bir denklemin oluşabileceği tehdidini vurguluyordu. Trump, ABD başkanı seçildiğinde ilk iş olarak TPP'den çekilmişti ve oluşan boşluğu hali hazırda RCEP ile Çin doldurmuş görünüyor.

Her ne kadar merkez kaysa da eksende Batı var olmaya devam ettiğinden ve halihazırda ihracatımızın %70'i AB ülkelerine yaparken de pozisyonumuzu Batı'ya göre almaya odaklanırken diğer taraftan yeni pazarlar ve mevcut pazarların genişlemesi de bizim en önemli odaklarımızdan olmalı.

Peki, bizim odaklarımızdan en önemlisi olan Avrupa'nın odağında neler var?

Son dönemde AB'de "Sürdürülebilir Ticaret" başlığında üç temel faaliyet yer almaktadır.
1)Dijital transformasyon
2)Karbon salınımı
3)Üretim ve istihdam

Hazır giyim sektörü olarak uluslararası pazarlarda 6., AB'nin de 3. büyük tedarikçi durumundadır. Sektörün elyaftan ipliğe, kumaştan giyime tedarik zincirinin her aşamasında üretimiyle entegre üretime sahip olma özelliği de dünya pazarlarında sektörün rekabet kabiliyetini desteklemektedir. Sektörün bu yapısal özelliği son dönemde değişen dünya düzeninde ihracat açısından fırsatlar sağlamaktadır .

Bu fırsatlara bağlı olarak pandeminin ilk aşamasında yüzde 62'lere varan oranda azalan hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı normalleşmenin başladığı Haziran

ayından itibaren yükselişe geçti ve sektör olarak ihracatta peş peşe rekorlar kırmaya başladık. Temmuz ayında tüm zamanların en yüksek aylık ihracat düzeyine ulaşırken Ağustos ayında 5 yıl aradan sonra en fazla ihracat yapan sektör olduk. Ekim ayında da Temmuz ayı aylık ihracat rekorumuzu tazeledik.

Bu hızlı toparlanma sayesinde de 2020 yılında dünya ticaretinde daralma ve sıkışıklığa rağmen 11 aylık dönemde şimdilik yüzde 5,4'lük bir kayıpla hazır giyim sektörü 15,5 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi.

ABD - Çin ticaret savaşı ve karşılıklı ticaret engelleri koyma yarışı yaşanırken 100 milyar dolarlık hazır giyim ithalatı ile ABD pazarında 36 milyar dolarla üçte birlik paya sahip olan Çin'in yarattığı boşluk Türkiye'ye avantaj sağlamıştır. Nitekim Türkiye 2019 yılında ABD'ye 647 milyon dolar hazır giyim ihracatı yapmışken pandemi dönemi şartlarında 2020 11 aylık dönemde yüzde 21,5 artışla şimdiden 721 milyon dolar ihracat yapılmıştır. Bu büyük pazardan alacağımız her 1 puanlık pay bize ilave 1 milyar dolar ihracat olanağı sağlayacaktır.

İHKİB olarak biz de ABD'deki sektör kuruluşlarını da yanımıza alarak yoğun tanıtım çalışmaları yapıyoruz. Diğer taraftan yeni dönemde bir diğer değişim ise uluslararası pazarlarda yerelden ve yakından tedarikin ağırlık kazanması oldu.

(???Öte yandan yeni dönem yeni ve yenilikçi ürünler açısından da sektörümüze açılımlar getirdi. Artık temel ihtiyaç maddeleri haline gelen maske ve koruyucu giyim eşyaları ihracatı sektörümüze ilave 1,2 milyar doların üzerinde ihracat olanağı sağladı.)

Peki, ülkemizdeki hazır giyim konfeksiyon sektörünün gündeminde neler var?

1)Tasarım
2)Dijitalleşme
3)Çevreye ve insana saygılı sürdürülebilir üretim
4)Anadolu'da üretim ve istihdam

Bildiğiniz üzere, İstanbul Moda Akademisi sektörümüze 2007 yılından beri hizmet vermeye devam ediyor. Son dönemde eğitim ve danışmanlık faaliyetlerini dijital olarak da sürdürmektedir. İMA aynı zamanda İngiltere London College of Fashion tarafından akredite edilmektedir. İMA pandemi ile birlikte dijital eğitimlerini 650'ye yakın konu başlığında sürdürmektedir. Sektör için önemli olan 3D yazılımları firmalarımızın tasarım, satış ve üretim süreçlerine katmaları için eğitimlerine devam ediyor. Sadece sektörün değil aynı zamanda Milli Eğitim Bakanlığı ile yapmış olduğumuz ortak protokolde de sektörün ihtiyacı olan kalifiye insan kaynağının oluşturulması için gerek eğitmenlere ve gerekse öğrencilere eğitimler vermektedir. Bildiğiniz üzere hali hazırda 5 adet olan İHKİB Mesleki ve Teknik Anadolu Liseleri ile de sektörümüzün kalifiye insan kaynağına yatırım yapılmaktadır.

Tasarımdan itibaren üretimin her aşamasını ve tedarik zinciri yönetimini içine alan dijital süreçlerin firmalara adaptasyonu gerçekten radikal bir zihniyet dönüşümü anlamına geliyor. Bu dönüşümü gerçekleştirmek için firmalarımızın dayanacağı dört alan bulunmaktadır ki bunlar;

-Müşteri
-Çalışanlar
-Süreçler
-Finansal yapı

Halen küçüklü büyüklü birçok işletmede çeşitli olgunluk düzeylerinde adapte edilmeye çalışılan dijital süreçlerde doğru yol ve yöntemler ve danışmanlık destekleri büyük önem taşıyor.

(İPA Dijital sunumuna geçilecek)
İHKİB olarak biz de IPA 2 AB/Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 85/15 finansmanıyla 10,4 milyon Euro ve İHKİB finansmanı 1,3 milyon € ve Ekoteks ve İMA finansmanı olan 600 bin € olmak üzere toplam 12,3 milyon € bütçeli "Tasarımdan Üretime Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sektöründe Dijital Dönüşüm" projemiz çerçevesinde Ekoteks Laboratuvarı, İstanbul Moda Akademisi ve yakın zamanda faaliyete geçecek dijital dönüşüm merkezimizle birlikte 3 farklı birimimiz ile firmalarımıza destek olacağız.

AB komisyonu tarafından açıklanan "Avrupa Yeşil Mutabakatı" ile birlikte işletmelerimizde farklı disiplinde bir yapılanma ihtiyacı doğmuştur.

Bilindiği üzere Avrupa Yeşil Mutabakatı;

- 2050 İklim-Nötr (AB'nin 2050 yılına kadar karbonsuz ekonomiye geçişinin tamamlanması) politika değişiklikleri
- AB İklim Kanunu
- Emisyon Ticaret Sistemi
- Sınırda Karbon Düzenlemesi (Karbon Vergisi)
- Sanayi Stratejisi ve Döngüsel Ekonomi Eylem Planı
- Finansman

(Sunum Karbon Ayak İzi)

2019 yılı Haziran ayında İHKİB olarak proje tasarım sürecine başladığımız ve 2020 başından itibaren İTHİB ile ortaklaşa oluşturduğumuz "İTKİB Karbon Ayak İzi" projemizin Haziran ayında TİM'in de desteği ile IPA 3 Dönemi için başvurumuzu yaptık. Projemiz 4 bileşenden oluşmaktadır.

(İPA 3 sunumuna geçilecek)
Diğer taraftan İHKİB olarak OECD, Euratex, ILO, gibi uluslararası kuruluşlar ile ETI, FLA gibi uluslararası kurumsal sosyal sorumluluk organizasyonları ve markalarla birlikte bir çok proje yürütüyoruz, bu alanlarda paydaşlarımızın farkındalıklarını yükseltilmeye çalışıyoruz.

Ticaret Bakanlığımız tarafından desteklenen Ür-Ge projelerimizde de bugüne kadar 167 firma kapsama alınarak; pazara erişim, tasarım, dijital olgunluk tespiti ve iyileştirilmesi, insan kaynakları, iş süreçleri, sosyal uygunluk gibi ana başlıklarda firmalarımıza 37 eğitim, 34 danışmanlık, 29 alım ve ticaret heyeti ile 2.500'e yakın satın almacı ile buluşma sağlanmıştır.

Biz, "Bu ülkede yaşayanların en büyük özelliği nedir?" diye sorsanız, "Çabuk organize olabilme ve hızlı, pratik sorun çözebilme kabiliyetimiz" derim. İstanbul'da tasarım ve markalaşma ile ilgili faaliyetlerimizi Anadolu'da üretim ile destekleyerek güçlü ve sürdürülebilir yapılar oluşturmayı hedefliyoruz.

Ülkelerin kalkınma modellerinde en büyük başarı oranının özel sektör, kamu, akademisyenler ve STK bileşeninden oluştuğu ispatlanmış, diliyorum ki ülke ve sektör olarak dönüşen dünya düzeninde bizde tüm taraflar olarak kendi dönüşüm sürecimizde başarılı bir şekilde ilerleyerek kalkınmış ve güçlü bir Türkiye'yi gelecek nesillere teslim ederiz.

Sözlerimin sonunda beni dinlediğiniz için teşekkür ediyor Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörü adına tüm katılımcılara saygılarımı sunuyorum.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği Başkanı Orhan Sabuncu

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Jale Tunçel

Türkiye İhracatçılar Meclisi Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı Sultan Tepe

SULTAN TEPE

Türkiye İhracatçılar Meclisi Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı

Yeni dünyanın globalleşmesi üzerine konuştuk. Bu globalleşme tabii ki pandemi ile başlamadı, uzun yıllar öncesinde başlamıştır. Bu global dünyayı çok güzel tarif ettik, ama bu global dünyada Türkiye'yi nerede konumlandıracağız? Türkiye bu büyük pastaların, bu yeni dünya içerisinde istediği yeri alabilecek mi? Türkiye sanayicisi istenilen noktalara çabuk gelebilecek mi? Türkiye'nin yeni dünya düzeni içerisinde çok ciddi problemleri var. Dün akşam bir hükümet yetkilisinden dinlediğim çok özel bir toplantıda, Almanya'nın yeni dünya düzeni için planlamış olduklarını olayın planlama aşamasından çıkıp uygulamaya geçtiğini öğrendiğimde tüylerim ürperdi. Yeni dünya dediğimiz şey bu global paylaşmadan çok öte, bütün yaşantıların tamamen değişeceği bir şey. Bizlere bu salona gelmek birazcık yabancı geldiyse 5 yıl sonra şu an ki yaşadığımız her şey bize çok uzak ve yabancı gelecek.

Yine Almanya'nın yeni dünya düzenini programlamasında gördüğüm şuydu; big data, veri toplama, yapay zeka, dijitali ve iletişimi kim daha önce yaparsa, bütün bu global planlama içerisinde öne geçecek olan odur. Bu konuda geri kalan ya da bu konuda teknoloji alan ülkeler ise biraz önce konuşulan o bütün pastanın paylarının yalnızca altında kalan artıklarını alabilecek. Bu kadar zor şartlarda ekonomi zirvesini yapıyorsak, ben bu ekonomi zirvesinin dijital olmasını ve Türkiye'den herkesin katılabilmesini isterim.

Yeni dünya dediğimiz şey bence hepimiz için biraz ürkütücü. Dün ben Almanya'nın sunumunun bitmesinin ardından onlara şunu sordum; "Sizin bahsettiğiniz şeyler zeka üzerine. Yalnızca ürünlerin üretim süreçlerinin dijital olması değil, ürünlerin de dijital olması. Bütün bunları yaptığınızda toplumun sosyolojik durumunu kim inceliyor? Sosyolojik olarak bunlarla karşılaştığımızda nasıl savaşlara dönüşecek? Neler getirecek ve neler götürecek?" Orada bana şunu söylediler; "Yeni doğanlar ve gençler zaten teknolojinin içinde doğuyor. Geri kalabilecekler belki belli bir yaşın üstündedir. Teknolojinin bütün bu gelişmelerini sosyoloji anlamda kendilerine alabilecek genç bir nüfusa sahibiz."

Burada çok güzel şeyler konuşuldu. Biz bu gerçeklerin içerisinde umarım hak ettiğimiz yeri alabilecek şeyleri yapabilen bir ülke olabiliriz.

Son olarak şunları eklemek isterim. Ben Türkiye İhracatçılar Meclisi Kadın Konseyi Başkan Yardımcısıyım, 30 yıllık bir sanayiciyim. Kadınlarla ilgili çalışmalarıma TİM'de başlamadım, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde başladım. Kadınların özellikle genç kızlarımızın yönetim kurullarındaki sayılarının artması, ikinci kuşaktaki gençlerin sanayici olması üzerine çok ciddi çalışmalar yapıyoruz. Çalışma hayatında kadın sayısını arttırmak bizim tabii ki vizyonumuz olacak ve çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Tekstil sektöründe olmaktan gurur duyuyorum. Çünkü Türkiye'nin, kadim toprakların ilk sektörü tekstil sektörü. Tekstil sektörü kendi hammaddesini, pamuğunu üretebilen; bu ürettiği hammadde ile de dünyada 3. sırada yer alabilmiş bir sektör. Tekstil sektörünü hazır giyimden ayırmak ve ikisi arasındaki karışıklığı önlemek anlamında şu tanımlamayı yapmak istiyorum. Hammadde olarak pamuk ve sentetik, onun üzerine ipliği onun üzerine de kumaş olarak düşünüyoruz. Dünyanın bugün hammadde tedarikçisinde 6. sıradayız. Önümüzdeki ülkelerde Amerika, Çin gibi yarışılamayacak büyüklükteler. Dolayısıyla dünya hiçbir zaman tekstil anlamında Türkiye'den vazgeçemez. Yine şanslı bir sektördeyim. Çünkü Türkiye'nin ilk sektörü olduğu için sektörün bütün kademelerindeki gelişme tamamlanmış. Bu şekilde olan sektörler çok az. Yalnızca hammaddesi olabiliyor veya yalnızca hazır giyim olabiliyor. Bizde hammadde de var, üretim teknolojileri de

var. Bulunduğum sektör entegrasyonu sağlamış bir sektör. Sektör 10 milyon dolarlık ihracatı olan, dünyada özellikle de Avrupa'da vazgeçilmez olan bir sektör.

Pandemide biz çok enteresan bir şey yaşadık. Pandemi olduktan sonra birkaç ay hiç kimse bir şey anlamadı, Çin'den çıkıp dünyaya yayıldığında şu ağzımıza taktığımız maskeler için savaşlar başladı. Maskeler teknik tekstil dediğimiz bir ürünün sonucudur. Maskeler belki de pandeminin yönünü değiştirdi. Ben ihracat yaparken, Avrupa'daki müşterilerimiz "Lütfen konteynerin içerisine 150 tane maske koyabilir misiniz?" diye rica ediyordu. İnsanlar maske bulamadılar, yoğun bakımdakiler için önlük tedarik edemediler. Biz tekstil sektörü olarak pandemi döneminde bir hayırla karşı karşıya kaldık. Teknik tekstil dediğimiz şey dünyanın geleceği. Yeni dünya düzeninde tekstil nereye gidiyor diye baktığımızda, geleceğin sektörü ilk olarak mobilya sektörü ikincisi ise tekstil sektörü. Bundan sonra giyilebilir teknoloji diye bir şeyle karşı karşıya kalacağız. Tekstil sektörü olarak gerçeği fark edip bir an önce önlemler almak gerekiyor.

Türkiye dünyaya maske göndererek hem kendi gücünü hem de sosyal anlamda paylaşıcılığını göstermiştir. Bu yılı sevinçle kapatıyoruz. Teknik tekstil ihracatımız 2,5 milyar dolar ve Türkiye'nin rekoru. Bütün stratejimizi teknik tekstilde neler yapabiliriz üzerine yaptık. Biz bu yeni dünya düzenindeki yeni tekstile Türkiye'yi çok çabuk adapte edebilmek için çalışmaları başlattık. "Teknik Tekstil Kümelenme Projesini" başlattık. Yavaş yavaş dünyanın Türkiye'yi dinlemeye başladığını, söz istediğini, hatta bazı komisyonlara Türkiye'den de artık önemli yönetim kurullarına adamlar istediğini görüyoruz. Galiba doğru yoldayız, Allah yolumuzu açık etsin.

PLAKET TAKDİMİ

Türkiye İhracatçılar Meclisi Danışmanı Sayın Emre Alkin'e İcra Kurulu Başkanımız Sayın Abdullah Değer tarafından plaket takdimi yapılmıştır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkan Vekili Sayın İbrahim Pektaş'a İcra Kurulu Başkanımız Sayın Abdullah Değer tarafından plaket takdimi yapılmıştır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Başkanı Sayın Orhan Sabuncu'ya İcra Kurulu Başkanımız Sayın Abdullah Değer tarafından plaket takdimi yapılmıştır.

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın Jale Tunçel'e İcra Kurulu Başkanımız Sayın Abdullah Değer tarafından plaket takdimi yapılmıştır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Kadın Konseyi Başkan Yardımcısı Sayın Sultan Tepe'ye İcra Kurulu Başkanımız Sayın Abdullah Değer tarafından plaket takdimi yapılmıştır.

KOLUMAN OTOMOTİV ENDÜSTRİ A.Ş.

Koluman Holding, Mustafa Koluman ve Türkay Saltık tarafından 1965 yılında kurulmuştur. Koluman, Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin en büyük yerli ortağıdır. Holdinge bağlı grup şirketi olan Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş. ise Tarsus/Mersin lokasyonunda bulunan üretim fabrikasıdır. 80.000 m2 kapalı üretim alanı ve 312.000 m2 toplam yerleşim alanına sahiptir. Üretim fabrikasında yaklaşık 400 personel istihdam edilmekte olup yıllık kapasitesi 15.000 adet üründür.

Fabrikaya 2016 yılından bu yana 65 milyon €'luk yatırım yapılarak üretim tesisleri son teknoloji ile modernize edilmiştir.

Koluman Otomotiv, Mersin Bölgesinin ilk AR-GE merkezi olma unvanına sahiptir ve her yıl cirosunun yüzde 3'ünü AR-GE'ye yönlendirmektedir. Ürünlerini AR-GE merkezinde, kendi mühendisleri ile tasarlamaktadır.

Koluman Otomotiv, Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip treyler ve üst yapı üreticisidir. Ürün gamı olarak 4 ana iştigal konusu vardır. Bunları inşaat sektörü, lojistik

sektörü, kamu ve savunma sanayi sektörleri olarak ayırabiliriz. İnşaat sektörü için beton pompası üst yapısı, kamyon üstü damper ve damper treyler gibi ürünler yapılmakta olup, lojistik sektörü için semi treyler grubu ürünler sunulmaktadır. Kamu için ise havaalanı pist süpürgesi, yol süpürme araçları, tuz serici ve kar bıçağı ürünleri mevcuttur.

Savunma Sanayii için birçok farklı platformun yanı sıra konteyner taşıyıcı araçlar, helikopter ve uçaklara yakıt ikmali yapan Akaryakıt İkmal Tankerleri gibi birçok ürünü üretmektedir. Ayrıca DERMAN markası ile taktik tekerlekli

8x8 zırhlı kamyon ve çekici araçları Nato standartlarında üretmektedir.

Koluman Otomotiv'in hedefi; çağdaş standartlarda üretim, satış, satış sonrası hizmetler ve pazarlama anlayışıyla Türkiye'nin küresel rekabet gücüne stratejik katkıda bulunmak ve Koluman markasını uluslararası pazarlarda tanınır hale getirmektir.

Son yıllarda ihracat odaklı çalışmalar neticesinde yıllık üretimin %50'si ihraç edilmektedir.

MERCEDES-BENZ TÜRK A.Ş.

1967 yılında Daimler-Benz AG'nin %36 ortaklığı ile Otomarsan unvanıyla İstanbul'da kurulan Mercedes-Benz Türk, efsane O302 tipi otobüslerin üretimine 1968 yılında başlamıştır.

Daimler AG'nin Mercedes-Benz Türk sermayesindeki payı %67'dir. Üretime başladıktan sadece 2 yıl sonra, 1970'te ihracata başlayan şirket, 1984 yılında Mercedes-Benz Türkiye Genel Mümessili olmuştur.

1986 yılında ise Türkiye'nin büyüme potansiyeline paralel olarak İç Anadolu ili Aksaray'da kamyon fabrikası üretime geçmiştir. Kasım 1990'da ise şirketin ticari ünvanı Mercedes-Benz Türk A.Ş. olarak değişmiştir.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. bugün Türkiye'nin en büyük yabancı sermayeli yatırımlarından biridir ve 6.300'ü aşkın çalışan istihdam etmektedir. Günümüzde İstanbul'da Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda şehirlerarası ve belediye tipi otobüsler, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ise orta ağır ve ağır sınıf kamyonlar ve çekiciler üreten Mercedes-Benz Türk'ün bu tesisleri Daimler AG'nin geliştirme ve üretim ağının önemli parçalarını oluşturmaktadır. Şirket, Türkiye'de üretilen modelleri de kapsayan ürünlerinin yurtiçi satışlarını ve ihracatını da yapmaktadır.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VE YENİLENEBİLİR ENERJİ

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VE YENİLENEBİLİR ENERJİ PANELİ

Moderatör - Mars Enerji Başkanı – DEİK Afrika Bölgesi Koordinatör Başkan Yardımcısı Yalçın Kıroğlu

Kalyon Enerji İcra Kurulu Üyesi Dr. Murtaza Ata

Doğan Holding Enerji Genel Müdürü – Enerji Ticaret Derneği Başkanı Burak Kuyan

Astor Transformatör Yönetim Kurulu Başkanı Feridun Geçgel

Moderatör – Mars Enerji Başkanı – DEİK Afrika Bölgesi Koordinatör Başkan Yardımcısı Yalçın Kıroğlu

Kalyon Enerji İcra Kurulu Üyesi Dr. Murtaza Ata

Doğan Holding Enerji Genel Müdürü – Enerji Ticaret Derneği Başkanı Burak Kuyan

Astor Transformatör Yönetim Kurulu Başkanı Feridun Geçgel

YALÇIN KIROĞLU

Moderatör / Mars Enerji Başkanı / DEİK Afrika Bölgesi Koordinatör Başkan Yardımcısı

Şimdi iklim değişikliği ve yenilenebilir enerjiyi konuşacağız. Aşırı yağışlar, sel felaketleri, tayfun, kasırga derken deniz büyüklüğündeki dolu yağışlarıyla karşılaşıyoruz. Eskiden biz bunlarla filmlerde karşılaşırken şimdi neredeyse hayatımızın bir parçası haline geldi. Fosil kaynaklı enerji tüketiminin de bunları daha fazla tetiklediği ifade ediliyor. Bundan 12 yıl önce yenilenebilir enerji ile ilgili konferanslar vermeye başladığımda halkın, yatırımcının ve sanayicinin yenilenebilir enerjiler kullanmasını anlatırken; birinci ilgi çeken konu yatırımın karlılığı, ikincisi ise bedava enerji kullanmaktı. Yenilenebilir enerjinin iklim değişikliğine etkisi ise neredeyse hiç gündeme gelmeyen etki alanlarından bir tanesiydi. Fakat zaman geçtikçe görüyoruz ki, yenilenebilir enerji iklim değişikliğinde neredeyse birinci sıraya geldi. Hatta öyle bir noktaya geldi ki, Amerikan başkanlık seçimlerinde Joe Biden'ın en büyük vaatlerinden bir tanesi yenilenebilir enerjiyi daha fazla kullanmak oldu. Finans sektöründe de yenilenebilir enerjinin kullanımına yönelik değişiklikler oldu. Artık finans sektörü de enerji kullanımını finanse ederken, fosil kaynaklı projeleri finanse etmemeye, yenilenebilir enerji kaynaklı projeleri de nispeten ekonomik maliyetlerle finanse etmeye başladı.

Tüm bunlar ışığında baktığımızda ülkemizde de yenilenebilir enerji alanında gelişmeler kaydettik. Özellikle 2020 yılı Kasım ayında Türkiye'deki toplam elektrik üretimindeki yenilenebilir enerji payına baktığımızda 884 MB'lık bir artış var. Bu artışın %99'unun yenilenebilir enerji olduğunu görmeye başladık. Türkiye'deki toplam enerji kurulu gücüne baktığımızda ise yenilenebilir enerjinin payı her geçen gün artıyor. Rüzgarın gücü 7000 MW'ların üzerindeyken, güneş 6500 MW'ları yakalamaya başladı, jeotermal enerjide de 1000 MW'ın üzerindeyiz. HES'lerdeki toplam kapasitemizde 30.000 MW üzerinde. Şimdi tüm bunları konuşurken birbirinden değerli 3 panelist arkadaşım bana eşlik edecekler. Güneşle ilgili Kalyon Enerji İcra Kurulu Üyesi Sayın Dr. Murtaza ATA, rüzgarın iklim değişikliğine etkileri ile ilgili olarak Doğan Holding Enerji Genel Müdürü Sayın Burak Kuyan, tüm bu enerji sistemlerinin de üretmiş olduklarının sisteme dağılmasıyla ilgili iletişim ve dağıtım alt yapısı ortaya çıkıyor, bu konu ile ilgili de Astor Transformatör Yönetim Kurulu Başkanı Feridun Geçgel ile beraber olacağız.

Ben sözü Sayın Dr. Murtaza Ata'ya vermek istiyorum. İklim değişikliğinde yenilenebilir enerjide özellikle güneşin faydaları nelerdir, bu konuyla ilgili bizimle neler paylaşmak istersiniz?

2005 yılında bir proje için 22 MW'lık bir güneş paneli almak için Çin'e gittik. Daha sonra ülkemizde pek çok güneş enerjisi yatırımı yapıldı, fakat hücreyi hep yurtdışından almamız sebebiyle hiçbir zaman yerlilikte bu oranı yakalayamadık. Güneş panellerinin en temel noktası hücre idi. Kalyon olarak hücre dahil her şeyi burada üretmeniz çok büyük bir katma değer, ülkem adına ben de çok gurur duydum. Bu sektörde uzun yıllar emek vermiş biri olarak bunun ne anlama geldiğini çok iyi biliyorum, tekrar tebrik ediyorum.

Türkiye'de yenilenebilir enerjiyi geliştirmeye çalışırken yılda yaklaşık 65 milyar dolarlık bir enerjiden ötürü Türkiye dışarıya ödeme yapıyordu. Yenilenebilir enerji gelişmeye başladığında bizim karşımıza en büyük engel olarak bu yenilenebilir enerji için kullanılan ekipmanların yurtdışından gelmesi nedeniyle "Türkiye'nin yurtdışı borcunu arttırıyorsunuz" diye engeller çıktı. Bu kaynakların Türkiye'de üretiliyor olması bizim dışa olan borcumuzun azalmasını sağlayacak.

Doğan Holding Enerji Genel Müdürü Sayın Burak Kuyan'a söz hakkı vermek istiyorum. Burak Bey sizin hem HES'te hem güneşte hem de rüzgarda ciddi yatırımlarınız olduğunu biliyoruz. Rüzgarın iklim değişikliğine etkileri ve rüzgar pazarı ile ilgili bizimle neler paylaşmak istersiniz?

Dediğiniz gibi Amerika'nın Paris İklim Anlaşması'na dönmesi bekleniyor. Özellikle Joe Biden'ın Ocak ayındaki durumu tamamen netleştikten sonra yenilenebilir enerji ile ilgili çalışmalar da hızla artacak. Rüzgarla ilgili yaptığımız çalışmalarda bahsettiğiniz gibi karşımıza hep kuş göç yolları çıktı. Fakat yenilenebilir enerji olmadan önceki döneme bakacak olduğumuzda dünyada elektrik enerjisi taş kömürü santrallerinden üretiliyordu ve çıkan gazlar atmosferi kirletiyordu. Daha sonra doğalgaz çevrim santralleri devreye girdi ve karbondioksit etkisiyle çevreyi kirletti. Linyit ve karbon temelli santraller vardı; bunların hepsinden atmosferi kirletmeyen yenilenebilir enerjiye geçtikçe iklime pozitif katkı sağlamış olacağız. Bu kurmuş olduğumuz sistemlerin üretmiş oldukları enerjileri şebekeye verecek ve ihtiyaç duyulan kullanım son noktalarına yani evlere ve işletmelere kadar olan sistemleri biz iletim ve dağıtım adı altında isimlendiriyoruz.

Feridun Bey, siz de Astor olarak bu konuda Türkiye'de önemli bir oyuncusunuz, pek çok projeye de imza attınız ve pek çok enerji firmasıyla çalışıyorsunuz. Sizin bu konuda bize katkılarınız neler olacak?

Ben seminerlerde yenilenebilir enerjiyi anlatırken şunu anlatıyorum. Almanya'da emeklilerin iki türlü geliri var. Biri aldıkları emekli maaşları, ikincisi ise çatılarındaki panellerden ürettikleri enerjiden ötürü aldıkları maaş. Dolayısıyla Türkiye'de de bir gün gelecek insanlar çatılarındaki güneş panellerinden ürettikleri enerjiden de Alman vatandaşı gibi para kazanacaklar, ancak bu konuda daha fazla yol kat etmemiz gerekiyor.

Böylelikle bu panelde biz Türkiye'nin yenilenebilir enerji alanında geldiği nokta itibariyle dünyadaki pek çok ülkeye göre iyi olduğunu söyleyebiliriz. Hatta bu yıl içerisinde Türkiye, elektrik üretiminin neredeyse %90'ının tamamını yenilenebilir, iklimi ve çevreyi kirletmeyen bir enerjiden sağladı. Kalyon Enerji'den öğrendiğimiz kadarıyla bu enerji sistemleri hem güneş olsun hem rüzgar olsun Türkiye'de %100 yerli üretilmeye başlandı ve enerji kaynağı haline geldi. Bunların gelişmesiyle beraber Türkiye bu alanda küresel bir oyuncu olma yolunda hızlıca ilerlemeye devam ediyor.

Moderatör – Mars Enerji Başkanı – DEİK Afrika Bölgesi Koordinatör Başkan Yardımcısı Yalçın Kıroğlu

Kalyon Enerji İcra Kurulu Üyesi Dr. Murtaza Ata

Doğan Holding Enerji Genel Müdürü – Enerji Ticaret Derneği Başkanı Burak Kuyan

DR. MURTAZA ATA

Kalyon Enerji İcra Kurulu Üyesi

Kalyon Enerji Olarak Neler Yapıyoruz?

•Kalyon Holding bünyesinde yer alan Kalyon Enerji, yerli ve milli güneş panelini üretmek için 400 milyon dolar ile Başkent Organize Sanayi Bölgesi'ne 100 bin metrekare alan üzerine Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası'nı kurdu. En az 100 araştırmacıdan oluşan Ar-Ge Merkezi'ni hayata geçirdi.

•Kalyon Enerji, sadece güneş paneli üretmiyor; güneş enerjisinden elektrik de üretiyor. Konya Karapınar'a 1000 Megavat kurulu güce sahip güneş enerji santralinin kurulumuna başlandı. 1 milyar dolar yatırım ile kurulumu devam eden santralde, Ankara'da üretilen yerli ve milli güneş panelleri kullanılıyor. Şu ana kadar 40 Megavat kurulu güce ulaşıldı.

Kalyon Enerji olarak neden bu yatırımı yapıyoruz? Neden bu alanda yerli ve milli teknolojiye imza atmak istiyoruz?

•Sera etkisi
•Gezegen ısınıyor
•Işınlar doğanın dengesini bozuyor
•Toprağın altındaki karbonu biz yıllarca atmosfere saldık
•Bu da küresel iklim değişimine neden oldu
•Yenilenebilir Enerji ve İklim Değişikliği Stratejilerimiz Neler Olmalı?
•Güneşin ağırlığını artırmalıyız
•Elektrikli bir dünya
•Fosil yakıtların hiç olmadığı
•Yalnızca araçlar değil, uçaklar, gemiler de...

İki ayaklı bir yatırım ve bu yatırımların ana amacı, yenilenebilir yerli ve milli enerjiyi üretmek. Türkiye'yi güneş enerjisinde ileri teknoloji üreten bir ülke düzeyine çıkarmak. İşte bu hedeflerle...

1)Kalyon Güneş Teknolojileri Fabrikası (Kalyon PV Video)

•Ar-Ge dahil güneş panel üretimini tek çatı altında toplayan tek fabrika
•Türkiye'de ilk kez güneş panel üretiminin 4 aşaması da gerçekleştiriliyor
•Yatırım bedeli 400 milyon dolar
•Üretim kapasitesi 500 Megavat, Haziran ayında kapasite 1000 Megavat'a çıkacak
•1.400 kişiye istihdam sağlıyor, kapasite artışından sonra bu rakam 2.100 olacak
•Ar-Ge Merkezi'nde 100'den fazla araştırmacı milli ve yerli teknoloji için çalışıyor
•Hasan Kalyoncu Üniversitesi, ODTÜ ve TÜBİTAK ile ortak projeler üzerinde çalışılıyor
•Panellerin yerlilik oranı yüzde 75'in üstünde, hedef yüzde 90'ın üstüne çıkmak
•Güneş hücresinin verimi yüzde 22, hedef bu oranı en kısa sürede yüzde 24'e çıkarmak

2)Karapınar Güneş Enerji Santrali (Karapınar Video)

•Yatırım bedeli 1 milyar dolar
•2 bin 600 futbol sahasına eşit, 20 milyon metrekare alanda kurulacak
•Tek bir parsel üzerinde, tek bir yatırımcı tarafından yapılan dünyanın en büyük santrallerinden biri
•Her biri 2 metrekare olan 3.5 milyon panel kullanılacak
•Her ay yaklaşık 100 bin adet panel kurulumu yapılıyor
•Paneller Ankara'da üretilmeseydi ithal edilecekti, maliyeti 400 milyon dolar olacaktı
•Tek başına yıllık 2 milyon kişinin evsel elektrik ihtiyacını karşılayacak
•Tamamlandığında Türkler tarafından yapılan ve uzaydan görülebilecek ilk yapı olacak
•Güvenlik sisteminde ve panellerin arıza tespitinde dronelar da kullanılacak
•Paneller güneşi takip edecek, yüzde 12 daha fazla elektrik

üretecek
•Panellerin iki yüzü de elektrik üretecek. Yüzde 15 civarında elektrik üretim artışı olacak
•Panellerin kurulumuna 19 Ağustos 2020 tarihinde başlandı. Bugüne kadar ise 40 Megavat kurulu güce ulaşıldı.
•Örnek SCADA Merkezi kurulacak

3)Neden Karapınar?

•Acı Göl
•Buharlaşma, yağışın 4 katı gerçekleşti ve arazi çölleşti
•Şimdi buraya GES kuruyoruz
•Hem elektrik üretiyoruz hem bilinen yaşama katkı sağlıyoruz
•Işınların %22'sini enerjiye dönüştürüyoruz

Yenilenebilir Enerji Değil, Uyumlu Enerji

•Live competible. Yaşama uyumlu enerjiye geçiş yapmalıyız
•Yenilenebilir enerjiler misyonunu yerine getirdi
•Bundan sonra çağ uyumlu enerji de olacak

Hedefler & Mesajlar

•2030 yılına kadar fosil yakıtlara dayalı üretimin bir kenara bırakılması
•En az 5 GB yerli teknolojilerle geliştirilmiş hücre üretimi
•Çatılardan otoparklara, binalardan tüm yaşam alanlarına kadar güneş enerjisinin yaygınlaştırılması
•Enerjinin hayatın her alanında yaşama uyumlu hale getirilmesi. UYUMLU ENERJİ

Moderatör – Mars Enerji Başkanı – DEİK Afrika Bölgesi Koordinatör Başkan Yardımcısı Yalçın Kıroğlu

Kalyon Enerji İcra Kurulu Üyesi Dr. Murtaza Ata

Doğan Holding Enerji Genel Müdürü – Enerji Ticaret Derneği Başkanı Burak Kuyan

Astor Transformatör Yönetim Kurulu Başkanı Feridun Geçgel

FERİDUN GEÇGEL

Astor Transformatör
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli katılımcılar;

Sizleri şahsım ve şirketim adıma öncelikli olarak selamlamak isterim.

ASTOR temelleri 37 yıl önce atılan Türkiye'nin ilk yerli transformatör üreticilerinden. 2005 yılında ailemiz tarafından satın alınarak kısa sürede büyük başarılara imza attık. 2015 yılında diğer tüm markalarımızı ASTOR adı altında toplayarak Ankara'da kurulu fabrikamızda çalışmalarımızı hızlandırdık. Güçlü büyüme hedefini yakalamak için 2016 yılında Ar-Ge merkezli büyüme stratejisini belirledik. Açıkçası bu kararımızın en önemli nedeni planlı büyüme eğrisini yakalayabilmekti. Son teknoloji ile yapılmış imalat alanlarının ve sistemlerin tek başına yeterli olamayacağını, yetişmiş insan gücünün ve devamında bu bilgi birikiminin Ar-Ge ile birleştirilmesi gerektiğinin farkındaydık. 2016 Eylül ayında 100 dönüm arazi üzerine bugün faaliyetlerimize devam ettiğimiz fabrikamızın inşaatına başlayarak 2017 yılı ikinci yarısında faaliyete geçirdik. Bu süreçte ilk defa orta gerilim anahtarlama ürünleri konusunda imalat ve satış çalışmalarına başladık. 2020 yılında 43 dönüm arsa üzerinde yeni fabrika yatırımına başladık. İnşallah 2021'in ilk çeyreğinde devreye alarak imalat çeşitliliğimizi, verimliliğimizi ve kapasitemizi artıracağız. Yaptığımız yeni yatırım sayesinde 170 kV (kilovolt) gerilim seviyesinde yüksek gerilim kesicisi ve güç trafoları mekanik konstrüksiyonlarını da kendi imkanlarımız ile gerçekleştirmiş olacağız.

ASTOR, 2015 yılında 154 kV (kilovolt) gerilim seviyesinde güç transformatörü üretimine başlayıncaya kadar yalnızca dağıtım transformatörü üreten bir firmaydı. 2017'de son teknoloji ile kurulmuş yeni fabrikamızda ilk defa orta gerilim anahtarlama ürünleri imalat ve satışına başladık. 2018 yılında 400 kV (kilovolt) gerilim seviyesinde güç transformatörü ürettik ve testlerinden başarı ile geçtik. 2020 yılında ise yine bir Ar-Ge projesi ile 800 kV (kilovolt) gerilim seviyesinde güç transformatörü prototip imalatını ve test laboratuvarımızda testlerini tamamladık. 2020 yılında 170 kV (kilovolt) gerilim seviyesinde ilk defa yerli yüksek gerilim kesici imalatı yaparak tip test sertifikalarını aldık. Bugün 800 kV (kilovolt) 1000 MVA (emvea) gücüne kadar transformatör üretimi ve 170 kV (kilovolt) gerilim seviyesine kadar anahtarlama ürünleri imalatı yapan bir firmayız.

2015 yılından itibaren yürüttüğümüz planlı çalışmalarımız sonucu katlanarak artan ciromuz ile 2019 yılında İSO 500 listesinde 215. sırada yer aldık. Bu sayede sektörümüzün lider kuruluşu olduk.

Astor yenilenebilir enerji alanında hem yatırımcı hem de bu alana yönelik ürünler üreten bir firma. Fabrika çatımıza kurduğumuz güneş enerji santralimiz ülkemizde ilk devreye giren santrallerden. Mevcut fabrikamızda da 3.300 kW (kilovat) kurulu güce sahip santralimiz 2019 yılında yayımlanan yeni yönetmeliğe göre devreye alınan ilk santrallerden. Yıllık 5 milyon kWh (kilovat saat) elektrik üretimi ile elektrik ihtiyacımızın tamamını kendi imkanlarımız ile çevreye zarar vermeden karşılıyoruz. Yeni yatırımımızın çatısına da güneş enerji santrali kuracağız. Bununla birlikte ülkemizin çeşitli bölgelerinde 100 MW (megavat) kurulu güce sahip güneş enerji santralimiz faaliyet göstermekte. Ülkemizde ve yurt dışında pek çok yenilenebilir enerji üretim santralinde ASTOR marka ürünler kullanılmakta.

Transformatörler en basit elektrik makineleri olarak ifade edilse de günümüzde sanayinin çok farklı alanlarda kullanılmaktadır. Teknolojik gelişmelere bağlı olarak üzerine yapılan Ar-Ge çalışmaları ile ağırlıkları ciddi oranda düşmüş ve verimleri artmıştır. Son yıllarda yenilenebilir enerji kaynaklarından enerji üretiminin artmasıyla bu sistemlere yönelik tasarımların yapılması

gereği duyulmuştur. Örneğin rüzgar türbinleri kullanım faktörlerine göre transformatör boşta ve yükte kayıpları ile ilgili proje özelinde çalışılarak en uygun tasarımlar yapılmaktadır. Tasarımlarda harmonik etkilerde dikkate alınmaktadır. Ayrıca özellikle türbin bölgesinde dar alanlarda talep edilen projelerde orta gerilim hücreler yerine RMU (aremu) olarak adlandırılan daha küçük ürünler kullanılmaktadır.

Özellikle yenilenebilir kaynaklardan enerji üretiminde doğru gerilimlerin alternatif gerilimlere çevrilmesi sırasında oluşan harmoniklerin yarattığı ısınma sorunlarına önlem olacak şekilde özel transformatörlerin tasarlanması da ayrı ve önemli bir konudur. Gerilim ve akım harmonikleri transformatörlerde olumsuz etkilere neden olur. Güç sistemindeki harmoniklerin olumsuz etkileri; kayıpların artması, dolayısıyla sıcaklıkların büyümesi ve transformatörde ömür kaybının oluşması olarak özetlenebilir. Bu nedenle bu sistemlere özgün tasarımlar yapılmaktadır.

Yenilenebilir enerji kaynaklarından oluşan sistemlerde özel tasarım yüksek verimli transformatörler kullanılması oldukça önemlidir.Transformatör teknolojisinde tasarımların yanında malzeme teknolojisindeki gelişmelerin önemi oldukça fazladır. Örneğin; çekirdek kayıplarının azaltılabilmesi için tasarım ve malzeme özellikleri oldukça önemlidir. Yeni nesil silisli saclar bu konuda önemli gelişmeler sağlayarak transformatör boşta kayıplarının azalmasında önemli bir etki sağlamıştır.

Ulusal alanda yeni sistemlere teknolojik olarak hazır olma gerekliliğinin yanında uluslararası platformlarda teknolojik gelişmeleri yakından takip etmek önemli bir zorunluluktur. Astor sürekli gelişim felsefesiyle çalışmalarına tüm hızıyla devam etmekte ve ülkemizin bayrağını bugün 71 ülkede başarı ile dalgalandırmaktadır.

Konuşmama son verirken sanayi sektöründe bize güvenen tüm paydaşlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum.
Saygılarımla.

Kalyon Enerji İcra Kurulu Üyesi
Dr. Murtaza Ata

Doğan Holding Enerji Genel Müdürü – Enerji Ticaret Derneği Başkanı
Burak Kuyan

Astor Transformatör Yönetim Kurulu Başkanı
Feridun Geçgel

BURAK KUYAN

Doğan Holding Enerji Genel Müdürü Enerji Ticaret Derneği Başkanı

Türkiye'de 1998 yılında 1,5 MW'lık kurulu güçle Çeşme-Alaçatı'da kurulan ilk rüzgar santralinin devreye alınmasıyla başlayan yolculuğumuzda; rüzgar gücü 2010 yılında 1300 MW'ta, bugün itibariyle de 8500 MW'ta ulaşmıştır. Türkiye'nin potansiyeli bu mudur? Hayır, Türkiye'nin potansiyeli çok daha yüksektir. Türkiye'de rüzgar santralleri açısından yaklaşık 20 -25 bin MW'lık bir kapasiteye ulaşma imkanı bulunmaktadır, bu ciddi bir rakam. Tabii ki bunun için çok ciddi çabalar harcanması gerekiyor. Özellikle 2005 yılında çıkarılan yenilenebilir enerji destekleme mekanizması sayesinde bugün bu santralleri gündemimize alabildik. Bu noktada sağlanan teşvikler 2020 yılının sonunda sonlanıyor. Bundan sonra yeni teşvik mekanizmaları konusunda bakanlığımız, devletimiz çalışmalarını sürdürüyor.

Öncelikle herkesin bakış açısında kar vardır. Yapılan yenilenebilir enerji yatırımlarında sadece kar gütmek doğru bir modelleme değil. Dünyanın ve ülkemizin sürdürülebilirliği açısından da bu yatırımlarımızı gelecek nesillere sağlam bir gelecek bırakmak için çok önemli yatırımlar olduğunu düşünüyorum. O yüzden Türkiye'nin rüzgar potansiyeli konusunda çok ciddi bir potansiyeli bulunmakta ve bunu mutlak suretle değerlendirmemiz gerekmektedir. Burada, bunları yaparken devletimizin enerji altyapı yatırımlarını güçlendirmesi gerekiyor. Sadece Türkiye'de değil, dünyada da rüzgar enerjisi önemli bir trend. 2019 yılı itibariyle dünyanın rüzgar kurulu gücü 651.000 GW olarak gerçekleşmiş vaziyette. Dünyada tabii ki 80'lerde başlayan bir yolculuk.

Dünyada rüzgar kurulu gücünün 2024 yılında 850 GW'a ulaşması gibi bir projeksiyon var. 65 GW'lık bir kapasite bizde henüz yok, bakanlığımız bununla ilgili çalışmalarını hala sürdürüyor. Türkiye'nin de deniz üstü bir rüzgar santrali kurma potansiyeli bulunmakta. Bunun doğru mekanizmalarla desteklenmesi durumunda Türkiye'nin de denizler üzerindeki rüzgarlardan faydalanarak, dışa bağımlılığını azaltarak rüzgar yatırımlarını hayata geçirmesinde önemli fırsatlar sunacağını düşünüyorum. Türkiye rüzgardan sadece 2020 yılı içerisinde %10.5'ini rüzgar santralinden karşılamış vaziyette. Bu çok önemli bir rakam. %1'lerle %2'lerle başlamış bu yolculuk %10.5'lere geldi. Bu yetmez. Danimarka elektriğinin %42'sini, Almanya 24'ünü, İspanya %21'ini, İtalya %19'unu rüzgar enerjisinden karşılıyor. Bu bizim daha gidecek yolumuzun olduğunu gösteriyor. Tabi burada teknolojik gelişmelerde önemli fırsatlar sunuyor. İlk tribünlere baktığınızda 500 KW'lık tribünler yapılırken bugün itibariyle 6-7 MB'lık tribün modelleri konuşuluyor. Bugün elimizdeki santrallerin sadece tribünlerini değiştirerek bugünkü teknolojiyle biz 17 MW'lık bir güce ulaşabilecek durumdayız.

İklim tarafından baktığımızda; her teknolojinin avantajları ve dezavantajları bulunmakla birlikte bir de karşılaştırdığınız kriteriniz nedir? Güneşi, jeotermali fosil yakıtlarla karşılaştırdığınızda mutlak suretle bunu inkar edemeyiz ki, rüzgar santrallerinin çevre duyarlılığı çok daha yüksek. Tabii ki kendi içinde de bazı risklerde bulunmakta. Biz yaptığımız araştırmaların bir tanesinde çok ilginç bir bulguya rastladık. Sahra çölünde kurulan rüzgar tribünleri sayesinde bölgenin yağmur oranı artmış. Fakat bazı yerlerde rüzgar santrallerinin çok sık dikildiği noktada yağmuru keserek sıcaklığı arttırmış.

Bu bilimsel bir veriye dayanmıyor, sadece gözlem üzerine yapılan bir çalışma. Rüzgarla ilgili en önemli kriterlerden bir tanesi kuş göçü. Dünya ülkelerinde rüzgar tribünlerine çarpıp ölen kuş sayısı, kuşların ölüm oranının 1000'de 8'ini kapsıyor. Dünya farklı bir noktaya doğru; hem politik hem de yaşadığımız Covid-19 süreci tüm insanları farklı bir bilinçlendirme noktasına götürüyor. Hepimizin bildiği Paris Anlaşması, Amerika'nın tekrar geri döneceğini öngörüyoruz ve dünya üzerinde ülkelerin bu yeşil yılla beraber çevre bilincinde çok daha farklı katkılar sunacağını, çok daha farklı noktalara götüreceğini öngörüyoruz. Bu

nedenle bizim Türkiye olarak çevresel duyarlılık konusunda atmamız gereken bazı adımlar var. Paris Anlaşmasını imzalamayan 6-7 ülkenin bir tanesi Türkiye. Türkiye olarak, Paris Anlaşması'na gönüllü olarak katılması gerektiğini düşünüyorum. Dünyanın bu bilinçlenme konusunda gittiği noktada bizim kendi inisiyatifimizle yapmadığımız şeyler daha sonra bizim önümüze empoze olarak gelecek ve biz başkalarının koyduğu kurallar çerçevesinde bu adımları atmak zorunda kalacağız. Biz burada kendi kurallarımızı getirmeli, kendi bilincimizi, kendi farklılıklarımızı yaratmalıyız ve ülkemizi özellikle çevre konusunda çok daha iyi noktaya taşımalıyız.

Moderatörün sorusu: Kapasitemizde gidilebilecek oldukça büyük yer var. Burada siz neler söylemek istersiniz? Biz önümüzdeki yıllarda bu kapasiteyi nerelere taşıyabiliriz? Biz Türkiye olarak hızlı bir yol alabilecek miyiz sizce?

Tabii ki alacağız; ama bazı destekleri, bazı süreçleri, bazı bürokratik yapıları kaldırmaya ihtiyacımız var. Projeleri geliştirmek çok uzun süreçleri alıyor, bir rüzgar enerjisini alıp sıfırdan hayata geçirmek, tribünlerin dönmesini sağlamak ortalama 4-5 yıllık bir süreç. Burada bu izin sürelerinin mutlak suretle çok daha kısa ve önlenebilir bir hale gelmesi gerekiyor. Yatırımlar ucuz yatırımlar değil, finansörlerin aradığı bir teşvik yapısına ihtiyaç var. Bunun doğru bir şekilde kurgulanması rüzgar sektörünün bir anda ivme vurmasını sağlayacaktır. İlk önce tüm alanların temizlenmesi, yapılabilecek yapılamayacak projelerin belirlenmesi ve daha sonra buna yönelik bir yol haritası düzenleyerek Türkiye'nin rüzgardaki kurulu düzeninin 20-25 arasında önemli bir noktaya geleceğini düşünüyorum.

Moderatör – Mars Enerji Başkanı – DEİK Afrika Bölgesi Koordinatör Başkan Yardımcısı Yalçın Kıroğlu

Kalyon Enerji İcra Kurulu Üyesi Dr. Murtaza Ata

Doğan Holding Enerji Genel Müdürü – Enerji Ticaret Derneği Başkanı Burak Kuyan

Astor Transformatör Yönetim Kurulu Başkanı Feridun Geçgel

Mars Enerji Başkanı ve DEİK Afrika Bölgesi Koordinatör Başkan Yardımcısı Sayın Yalçın Kıroğlu'na Koluman Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kaan Saltık tarafından plaket takdim edilmiştir.

Kalyon Enerji İcra Kurulu Üyesi Sayın Dr. Murtaza Ata'ya Tam Bilişim Yazılım Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Furkan Tanrıverdi tarafından plaket takdim edilmiştir.

Doğan Holding Enerji Genel Müdürü ve Enerji Ticaret Derneği Başkanı Sayın Burak Kuyan'a Koluman Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kaan Saltık tarafından plaket takdim edilmiştir.

Astor Transformatör Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Feridun Geçgel'e İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Sayın Abdullah Değer tarafından plaket takdim edilmiştir.

ASTOR TRANSFORMATÖR

Feridun GEÇGEL
Astor Transformatör Yönetim Kurulu Başkanı

ASTOR, 35 yılı aşkın bilgi birikimi ile transformatör imalat ve satışı yaparak elektromekanik imalat sanayinde sektöre yön veren, yenilikçi ve dünya çapında ülkemizi başarı ile temsil eden bir firmadır. Elde ettiğimiz tecrübe, üretim ve kalite anlayışımızı Orta Gerilim Anahtarlama Ürünleri ve Kompakt Trafo Merkezleri üretimine aktararak sektöre katkı sağlamayı hedefleyen firmamız, Ar-Ge çalışmaları sonucu gerekli sertifikasyonları tamamlayarak Orta Gerilim Anahtarlama Ürünleri ve Kompakt Trafo Merkezleri üretim ve satışına başlamıştır.

Ankara 2. OSB'de 2016 yılında faaliyete geçen, son teknoloji ile donatılmış 100.000 m2 açık alan üzerinde, 80.000m2 kapalı alana sahip yeni fabrikamızda, Yağlı Tip Dağıtım Transformatörleri, Dökme Reçineli Kuru Tip Transformatörleri, Güç Transformatörleri, Orta Gerilim Anahtarlama Ürünleri, Kompakt Trafo Merkezleri, RMU, Metal Clad üretimi ile 60'dan fazla ülkeye ihracat yapmaktadır.

Temel amacımız, teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek yüksek kalitede ürünleri müşterilerimize sunmak, üretim kapasitemizi arttırmak ve satış sonrası hizmet kalitemizle müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarabilmektir.

Gerekli tüm kalite sertifikalarına sahip olan ASTOR, kaliteye önem veren, gelişime açık uzman teknik ve idari kadromuz, Ar-Ge merkezli büyüme hedefi çerçevesinde çalışmalarına tüm gücü ile devam etmektedir.

Kullanabilir Açık Alan: 100.000 m2
Kullanılabilir Kapalı Alan: 80.000 m2

Ürünler;

Güç Transformatörleri;

1000 MVA Güç, 800 kV Gerilim Seviyesi

Dağıtım Transformatörleri;

50 kVA – 5 MVA Güç, 36 kV Gerilim Seviyesi

Dökme Reçineli Kuru Tip Transformatörler;

250 kVA – 25 MVA Güç, 36 kV Gerilim Seviyesi

Hava Yalıtımlı Modüler Hücre

Beton Trafo Merkezleri

Sac Trafo Merkezleri

RMU

Metal Clad

Firuz B. BAĞLIKAYA
Türkiye Seyahat Acentaları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

TÜRSAB HAKKINDA

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB), 1972 yılında kanunla kurulmuş bir meslek örgütüdür. Birliğin halihazırda 12.000'den fazla üyesi, 36 Bölge Temsil Kurulu, 17 Turizm İhtisas Başkanlığı bulunmaktadır. Turizm sektöründeki çalışmaları ve T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı ile sürekli işbirliği sebebiyle, TÜRSAB, bugün Türkiye turizm sektörünün önde gelen kurumlarındandır. Birlik yarı kamu statüsüne sahiptir ve Yönetim Kurulu 3 yılda bir üye seyahat acentaları tarafından seçilmektedir.

Birliğin temel amacı, seyahat acentası mesleğinin ülke ekonomisi ve turizm sektörü ile uyumlu bir şekilde geliştirilmesi, mesleki etiğin ve dayanışmanın korunmasıdır.

Birliğin aktif olarak:

•Dünya çapında destinasyon tanıtımları düzenlemek,

•Yurt içi ve yurt dışında B2B workshoplar düzenlemek,

•Diplomatik misyonlar ve uluslararası kuruluşlarla diyalogu sürdürmek,

•Gastronomi, MICE, sağlık ve macera gibi turizm alanlarının çeşitliliğini arttırmak,

•Seyahat acentalarının ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik çok çeşitli toplantı ve konferanslar düzenlemek ve acentaları seyahat endüstrisindeki dünya trendleri ve dijital yeniliklere dair bilgilendirmek gibi alanlarda çalışmalarını sürdürmektedir.

Ayrıca, Birlik:

•Basın mensuplarının yanı sıra diplomatik misyon temsilcileri ve seyahat acentalarına yönelik info gezileri düzenlemek,

•Türkiye'yi yurt dışında çok çeşitli pazarlarda turistik destinasyon olarak tanıtmak,

•Türk seyahat acentaları ile dünya çapında turizm profesyonelleri arasında bir network platformu olarak hareket etmek,

•Türkiye'deki önemli kültürel etkinliklere destek vermek,

•Yurt içi ve yurt dışı turizm fuarlarına katılmak,

•Üye seyahat acentalarımız için dijital dönüşümü kolaylaştırmak,

•Pazar özelinde kapsamlı turizm raporlarını derlemek ve üyeler için eğitim seminerleri koordine etmek gibi faaliyetleri gerçekleştirmektedir.

Moderatör – Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Genel Sekreteri Ceylan Pirinçcioğlu

İstanbul Medipol Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı Prof. Dr. Kerem Alkin

İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı İvana Jelinic

Pegasus Havayolları Genel Müdürü Mehmet Tevfik Nane

MSC Cruises İtalya Ülke Müdürü Leonardo Massa

İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Abdullah Değer

İş İnsanı Emin Değer

Devlet Eski Bakanı / İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Tüzmen

İş İnsanı Ferhan Ademhan

İş İnsanı Tarkan Tüzmen

TURİZMİN GELECEĞİ, EKONOMİK BOYUTU VE HAVACILIK

TÜRSAB Stratejik Planlama Grup Başkanı Levent Demirel

TÜRSAB Yönetim Kurulu Üyesi Nalan Yeşilyurt

Moderatör – Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Genel Sekreteri Ceylan Pirinçcioğlu

İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Abdullah Değer

İstanbul Medipol Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı Prof. Dr. Kerem Alkin

İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı İvana Jelinic

Pegasus Havayolları Genel Müdürü Mehmet Tevfik Nane

MSC Cruises İtalya Ülke Müdürü Leonardo Massa

Moderatör – Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Genel Sekreteri Ceylan Pirinççioğlu

İstanbul Medipol Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı Prof. Dr. Kerem Alkin

İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı İvana Jelinic

CEYLAN PİRİNÇCİOĞLU

Moderatör / Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Genel Sekreteri

Sayın Hocam,
Sektörümüzün Çok Değerli Başkanları,
Kıymetli Panelistler,
Saygıdeğer Basın Mensupları,
Sayın Konuklar,

Davetimizi kabul eden siz değerli turizm duayenleri ile birlikte bugün burada beraber olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Hepiniz hoş geldiniz.

Öncelikle kıymetli panelistlerimizi sizlere takdim ederek başlamak isteriz. Panelimize katılmak üzere İtalya'dan teşrif eden meslektaşım İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı Sayın Ivana Jelinic ve kruvaziyer turizmi alanında değerli birikimiyle aramızda bulunan MSC Cruises, İtalya Ülke Müdürü Sayın Leonardo Massa, İstanbul Medipol Üniversitesi Uluslararası Ticaret Ve Finansman Bölüm Başkanı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi Genel Sekreteri olarak alanında yaptığı vizyon açan başarılı çalışmalarla kıymetli hocamız Prof. Dr. Kerem Alkin ve ülkemiz havacılık sektörüne uzun yıllardır kıymetli katkılar sağlayan Sayın Mehmet Nane, bugün panelimize tecrübeleri ve bakış açılarıyla değer katacaklar. Tekrar hepinize hoş geldiniz diyorum.

Sizlerin de takip ettiği gibi tüm dünyanın ortak bir mücadele sergilediği, pandemiyle topyekun savaştığı bir süreçten geçiyoruz. Koronavirüs sağlık açısından olduğu kadar ekonomik, politik ve sosyal açıdan da yüzyılın en büyük krizine neden olmuş durumda. Dünyanın en büyük ekonomilerinde yüzde 10'lara varan daralmalar meydana geldi.

Turizm sektörü dünya ekonomisine 9 trilyon dolarlık katkısı ve 330 milyon işgücü ile dünya GDP'si ve istihdamının yüzde 10'ununu teşkil ediyor. Dünya ekonomileri, bu dönemde kesintisiz seyahatin ekonomiye ve istihdama olan katkısını ve önemini çok daha iyi anladı. Keza, sadece 8 ayda dünyada turizm gelirlerinde yaşanan kayıp 730 milyar dolar. Türkiye özelinde ise, ilk 10 aylık dönemde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla, %72,5 düşüşle, 11,2'si yabancı olmak üzere toplamda 13,6 milyon yabancı ziyaretçi ağırlandı. Sene sonunda ise 15 milyon yabancı ziyaretçinin geleceğini ve yaklaşık 10 milyar dolar turizm geliri elde edeceğimizi öngörüyoruz.

Yeni değil yepyeni bir dünya düzenine girdik. Pandemi döneminde dünya çapında birçok alanda olduğu gibi turizm açısından da çok şey değişti, değişmeye devam ediyor. Toplumlar yaşanan şoklar karşısında yeni düzene ayak uydurmaya çalışıyor.

Turizmde de çok büyük bir değişim sürecinden geçiyoruz. Hijyen ve güvenlik hayatın her aşamasında en öncelikli hale geldi. Teknolojide 10 yıl ileriye atladık. Tüm bu yaklaşımların yanında seyahat edenlerin sağlık konusundaki endişeleri marka ve destinasyon bağımlılığının azaldığı yeni bir sürece götürüyor bizleri. Bu çerçevede, yakın destinasyonların tercih edilmesi nedeniyle yurt içi turizm hareketlerine olan talep artıyor. Egzotik destinasyon arayışlarının yerini iç turizm aldı. Tedarik zincirleri kırıldı. Geldiğimiz noktada globalleşmeden yerelleşmeye giden hızlı bir sürece tanıklık ediyoruz.

Yeni normalde süreci kim iyi yönetiyorsa o kazanacak. Yarışın kuralları yeniden yazılıyor.

Aşının bulunduğu haberleri umutlarımızı yeşertse de önümüzdeki belirsizlikler hala yerini koruyor. Aşının adil dağıtımı, üretim süreci ve salgınla mücadeledeki etkisi bu belirsizlikler bulutunu ancak yavaş yavaş dağıtacak. Bu belirsizliklere rağmen her türlü ihtimalin değerlendirilmesi ve yaşanacak gelişmelere göre hızlı bir şekilde hareket edilmesini sağlayacak acil durum senaryolarının

hazırlanılması büyük önem taşıyor.

Şimdiye kadar pek çok krizin üstesinden birlik, dayanışma ve kararlılık içerisinde gelen turizm sektörünün mevcut durumdan da güçlenerek çıkacağına olan bütün inancımızla, bugün burada pandemi etkisinde turizmin geleceği, ekonomik boyutu ve havacılık alanını değerlendirmek arzusundayız.

İlk olarak sözü Prof. Dr Kerem Alkin'e vermek isterim.

Sayın hocam,

1-Hepimizin bildiği ve tecrübe ettiği üzere pandemi, global ekonomiyi alt üst etti. Tüm dünyada son yüzyılın en ciddi ekonomik kriziyle karşı karşıyayız. Turizm sektörü başta olmak üzere dünya çapında pek çok endüstri zorlu bir sınav vermekte. Dünya artık globalleşmeden yerelleşmeye doğru yönelmekte, tedarik zincirleri kırılmış durumda. Dünya ve Türkiye ekonomisinin mevcut durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Pandemi sürecinde neler değişti?

Değerli hocam,

2-2020 yılını Türkiye olarak 12 milyon yabancı ziyaretçiyle bitireceğimizi ön görüyoruz. 2019 yılında 34.5 milyar dolar olan Türkiye turizm gelirinde ise bu yıl sonu itibariyle 25 milyar dolar kayıp olacağını tahmin ediyoruz. Teknoloji ve ilaç gibi bazı sektörler, pandemi sürecinde öne çıkarken özellikle hizmet sektöründe ve dolayısıyla turizmde de ciddi daralma yaşanmakta. Sizin bu konu hakkında değerlendirmeleriniz nelerdir? Bu sürecin daha ne kadar sürdürülebilir olduğunu düşünüyorsunuz ve 2021 yılı için sizce nelere hazırlıklı olmalıyız?

Kıymetli değerlendirmeleri için hocamıza çok teşekkür ediyoruz.

Panelimize İtalyan meslektaşım Sayın Ivana Jelinic'in değerlendirmeleriyle devam etmek isterim. Kendisi İtalyanca konuşuyor olacak, tercümanımız bizlere Türkçe destek verecek.

Sayın Jelinic,

1-İtalya pandemiyi en zorlu şekilde geçiren ülkelerden biri oldu. Bu süreçte sektördeki tecrübelerinizi ve 2020 değerlendirmenizi bizimle paylaşabilir misiniz?

2-Türk turizminde de pandemi sürecinin başından bu yana Covid-19'a karşı mücadelede özenli ve kapsamlı çalışmalar yürütmekteyiz. Öncelikle Türkiye'de turizm sektörünün aldığı bu önlemlere dair görüşleriniz nelerdir? 2021 yılını turizm özelinde nasıl değerlendiriyorsunuz ve Türk turizmcilere İtalya pazarına dair tavsiyeleriniz ne yöndedir?

Değerli meslektaşıma görüşleri ve bizlerle paylaştığı kıymetli yorumları için çok teşekkür ederiz.

Şimdi ise havacılık sektörünün duayeni, engin tecrübesi ve vizyoner bakış açısıyla Sayın Mehmet Nane'nin görüşlerinden faydalanmak isteriz.

Sayın Nane,

1-İçinde bulunduğumuz pandemi sürecinden en ciddi anlamda etkilenen sektörler arasında şüphesiz turizm ve dolayısıyla havacılık sektörü yer almakta. Pandemi sebebiyle iş seyahatlerinde önemli oranda düşüş yaşanmakta, seyahat edenlerin hijyen ve kişisel güvenlik

ihtiyaçları artık en üst düzeyde, uçuş süresi daha kısa destinasyonlara olan ilgi artmış durumda. 2020 – 2021 döneminde havacılık sektöründe 157 milyar dolar kayıp yaşandı. 2023 ve hatta 2024 yılına kadar da havacılık sektörünün pandemi öncesi seviyeye dönemeyeceği öngörülmekte. Havacılık endüstrisinin bu yılki durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Havacılık sektöründe neler değişti, nasıl önemler alındı?

2-AB tarafından yapılan aşı anlaşmalarının 2021 yılı için havacılık endüstrisine etkilerinin nasıl olacağını öngörüyorsunuz? Sizce aşının sektöre pozitif etkileri olacak mı, olumlu ve olumsuz alternatif senaryoları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sayın Nane'ye kıymetli görüş ve değerlendirmeleri için çok teşekkür ediyoruz.

Şimdi İtalya'dan panelimiz için aramızda bulunan, dünyanın önde gelen kruvaziyer firmalarından MSC Cruises'ın İtalya Ülke Müdürü Sayın Leonardo Massa'nın kruvaziyer turizmine dair birikiminden ve değerli görüşlerinden faydalanmak isteriz. Sayın massa konuşmasını İngilizce gerçekleştireceği için ben de sorularımı kendisine İngilizce yöneltiyor olacağım.

Dear Mr. Massa,

Once again thank you for kindly accepting to participate in our panel. It is our honour and pleasure to have you in our panel as a leading professional in the cruise tourism field globally.

Mr. Massa,

1-How do you evaluate 2020 for cruise tourism and what do you foresee for 2021?

2-How do you evaluate the impact of galataport project to be on Turkish cruise tourism? And what would your recommendations be Turkish professionals regarding the cruise tourism market?

Many thanks to Mr. Massa for his in-depth remarks and insight. Your perspective has indeed been very enlightening for all of us.

Değerli konuklar,

USTOA Başkanı Sayın Terry Dale maalesef son anda gerçekleşen bir değişiklik sebebiyle bugün bizlerle beraber olamadı. Fakat görüşlerini bir video kaydı ile paylaşma nezaketinde bulundu. Şimdi Sayın Dale'in değerlendirmelerini izleyeceğiz.

Sayın Dale'e de gıyabında kıymetli yorumları ve katkıları için çok teşekkür ediyoruz.

Değerli konuklar,

Bizleri kırmayarak panelimize teşrif eden kıymetli konuşmacılarımıza ve siz saygıdeğer meslektaşlarımıza en içten teşekkürlerimi sunarım.

Sektörümüz için böylesine çalkantılı ve şiddetli bir kriz döneminde, tam dayanışma ve birlik içinde hareket etmek hayati önem arz etmekte. Doğası gereği turizm; kültürleri birleştiren, dayanışma sağlayan, kardeşliği besleyen, çatışmalara ve krizlere karşı kararlı bir şekilde duran ve en önemlisi insan ruhunda doğuştan var olan azmi teşvik eden, birleştirici bir güçtür.

Küresel birlik, dayanışma, iş birliği ve azmin, mevcut krizin üstesinden gelmemizde kilit rol oynayacağına ve hepimizin bu zor zamanlardan kuvvetlenerek

çıkacağına dair umut ve inancımız sonsuzdur. Kriz dönemlerinde, sektörümüzün karşılaştığı zorlukları hafifletmek adına, tüm dünyadan meslektaşlarımız ve paydaşlarımızla iş birliği yapmanın ve potansiyel alanlarda fikir ve bilgi alışverişinde bulunmanın önemi daha da belirginleşmektedir. Bugün gerçekleştirdiğimiz panelin de bu önemi pekiştirdiği kanaatindeyiz.

Panelimizi sonlandırmadan önce, değerli konuklarımıza hediye takdiminde bulunmak isteriz.

Sayın konuklar, saygıdeğer panelistlerimiz,
Bir kez daha katılım ve katkılarınızdan ötürü en içten teşekkürlerimi sunarım. Ülkelerimiz ve tüm dünya için sağlıklı, daha güzel ve aydınlık günlerin bir an önce gelmesini temenni ederim.

Moderatör – Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Genel Sekreteri Ceylan Pirinçcioğlu

İstanbul Medipol Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı Prof. Dr. Kerem Alkin

İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı İvana Jelinic

Pegasus Havayolları Genel Müdürü Mehmet Tevfik Nane

MSC Cruises İtalya Ülke Müdürü Leonardo Massa

Moderatör – Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Genel Sekreteri Ceylan Pirinççioğlu

İstanbul Medipol Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı Prof. Dr. Kerem Alkin

İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı İvana Jelinic

PROF. DR. KEREM ALKİN

Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı, İstanbul Medipol Üniversitesi

Doğrusunu söylemek gerekirse dünya ekonomisi açısından Covid-19'un sebep olduğu sınav ve meydan okumanın çok zorlu bir etap olduğunu ifade etmek lazım. Makro iktisatçı olmam itibariyle bütün dünya ve ülke ekonomisini ilgilendiren tabloya bakıyorum. Bir yandan da sektörler bazındaki rakamları dikkatle takip ediyorum. Uluslararası Çalışma Örgütü'nün rakamlarını neredeyse her ay dikkatle takip etmekteyim. Doğrusunu söylemek gerekirse bu rakamlar 9. ayın itibariyle dünyada 3,1 milyar çalışan nüfusun genel tablosu açısından bakıldığında yaklaşık olarak 3 trilyon dolarlık bir gelir kaybına işaret etmektedir. Çok enteresan bir şekilde Dünya Turizm Endüstrisinin 2020 yılındaki olası kayıp rakamı olan 3 trilyon dolarla, Uluslararası Çalışma Örgütü verilerine göre beyaz yakalı ve mavi yakalı olarak çalışan 3,1 milyarlık insanın yaşam standartlarında yaşadıkları kayıp birbirine eşit olarak görülüyor.

Bu yönüyle bakıldığında neredeyse kişi başına 1000 dolarlık bir gelir kaybı anlamına geliyor. Aynı zamanda da bu 1000 dolarlık gelir kaybı, farklı yaşam standartlarındaki tüm dünya vatandaşlarını turizme yönlendirecek bir geliri de kaybetmeleri anlamına geliyor. Turizm genel boyutuyla bakıldığında insanların günlük yaşamlarının belli bir bölümünü dinlenmek, yeni yerleri görmek, yeni maceralar yaşamak adına turizm endüstrisiyle olan iletişimleri artık bir lüks olmaktan gerçek anlamda bir yaşam standardına dönüştü. Özellikle Avrupa'dan çok değerli iki konuşmacımız bizimle, onlar çok iyi hatırlayacaklardır.

2008 küresel finans krizi patlak verdiğinde ve bu küresel finans krizi Avrupa'da da özellikle Yunanistan'da çok ciddi boyutlarda, İtalya'da, İspanya'da, Portekiz'de, İrlanda'da Fransa'da daha sınırlı boyutlarda, ülke ekonomilerini etkileyecek bir boyuta geldiğinde Avrupalıların''İşimi kaybetsem bile senede mutlaka en az bir kere seyahate çıkmak benim artık yaşam standardımdır.'' sözünü söylediklerini mutlaka duymuşlardır. Dolayısıyla bu boyutuyla bakıldığında artık turizm endüstrisi ile ilgili genel duruşun bir lüks, bir ayrıcalık olmaktan çıkarak yaşamın vazgeçilmez bir parçası olduğu Covid-19 dönemi içerisinde önemli bir şok yaşadık. Bu yönüyle bakıldığında bu şok bir şekilde atlatıldıktan 1 aylık bir zaman dilimi içerisinde 1 milyar insanı aşılama ile ilgili olarak büyük bir küresel organizasyon olmadığı müddetçe her ülkenin haftada 10.000 vatandaşını, 100.000 vatandaşını aşılamasıyla bu virüsten kurtulmak pek ihtimal dahilinde gözükmüyor. Burada topyekûn tüm dünya ülkelerinin 1 ay içinde seferber olarak bir kerede 1 milyar insanı aşılaması suretiyle birdenbire bu virüsün bulaşıcılığını aniden kırmaya yönelik bir operasyon yapılması lazım.

Parasal durumlar, organizasyon eksiklikleri, aşıların üretim miktarı olarak yetişememesi gibi nedenlerle bu aşıyla ilgili süreci zamana yayarsak 3 ay içerisinde bu aşı nedeniyle antikor üretmiş ve korunaklı olan insanlar bir şekilde yaşamlarını sürdürürken, henüz aşılanmamış olan insanlardan dolayı 3 ay sonra aşılanmış olan tekrar risk çemberinin içerisine girecek ve bu iş bitmeyecek hale gelecek. 2020 yılını çok ciddi bir gelir kaybıyla kapatmış olan turizm endüstrisine bu yılki gelir kaybı ve 2021'deki gelir kaybını telafi edecek şekilde ancak 2024 yılında 2019 performansını yakalayacağına dair genel bir kanaat var. Bu dönemde tercihler ne olabilir? Genel manada bir akademisyen olmaktan çok bir müşteri olarak, turizm endüstrisinden hizmet alan bir insan gözüyle baktığımda, dünyanın birçok yerinde kendisini güven anlamında turizm aktivitesinden geri bırakmak istemeyen insanlar mümkün olduğu kadar ilk etapta muhtemelen butik turizm hizmetlerinde kendilerini alıcı olarak görmeyi tercih edecekler gibi gözüküyor.

Dolayısıyla 2021'in muhtemelen anlamlı bir bölümünü turizm endüstrisinden daha butik hizmetlerin kişilerin göreceli olarak, anlamlı veya anlamsız kendilerini daha güvende hissedeceği hizmet alımlarının daha fazla olacağı bir dönemle geçireceğiz gibi genel bir görüntü kendisini hissettirmekte. Fakat sanıyorum önümüzdeki bu yönüyle bakıldığında endüstrideki bu butik hizmetler ile ilgili olarak turizm endüstrisindeki çalışmaların veya bu

çalışmadaki yatırım çalışmalarının gelişme göstereceği önemli bir döneme işaret etmektedir.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nde yürütülen turizm endüstrisinin sürdürülebilirliğiyle ilgili olarak yapılan çalışmalarda, biraz evvel Kruz endüstrisiyle ilgili yapılan sunumlarda olduğu gibi enerji kullanımından yapılacak olan bina yatırımlarına kadar sürdürülebilirliğin en vazgeçilmez koşulu olarak yenilenebilir enerji teknolojilerine daha fazla eğilim gösterilmesi, yenilenebilir enerji teknolojilerine daha fazla eğilim gösterilmesinin yanı sıra çevreyi korumaya ve geliştirmeye yönelik bir endüstriyel yaklaşımın daha öncelikli olması noktasında bir pozisyon vardı. Bu nedenlede gerek Dünya Bankası, gerek OCD ciddi bir ısrarla özellikle kamu otoritesine çevreye duyarlı, temiz ve güvenilir, aynı zamanda enerjide de yenilenebilir enerji teknolojilerinin daha ağırlıklı olduğu bir turizm endüstrisinin şekillendirilmesinde kamunun destekleriyle ve teşvik edici rolüyle hep ön planda olmasını arzu etmekteydi. Fakat bugün problemin özü Covid-19'dan kaynaklanan öncelikler kamunun turizm endüstrisine bu boyutta çevreye daha duyarlı, daha güvenilir, daha temiz, yenilenebilir enerji teknolojilerine daha fazla ağırlık verilen bir modelle endüstrinin gelişmesine bir destek verebilecekse, kamunun bu dönem itibariyle Covid-19 mücadelenin çok vazgeçilmez sonuçları itibariyle bu konuda turizm endüstrisine şu anda bu konularda destek vermekten çok ülke ekonomisini ayakta tutmaya yönelik olarak bu alanlara daha fazla ağırlık vermek durumunda kalacağını görüyoruz.

Bu nedenle turizm endüstrisi açısından Covid-19'un ülke ekonomileri üzerindeki ağır etkisi büyük ölçüde ortadan kalkana kadar kamunun turizm endüstrisine verebileceği destekler noktasında bir süre daha uzak tutmak durumunda kalacağı gibi bir gerçekle karşı karşıyayız. Bence endüstrinin insan hayatı açısından en önemli noktalarından bir tanesi, sadece turizm endüstrisinde yüksek öğretimde ve orta öğretimde bu sektöre yüksek ölçüde insan kıymetleri olarak yetişen arkadaşlarımız değil. Yükseköğretimde ve ortaöğretimde farklı branşlarda eğitim gören genç insanlarımız da dünyada turizm endüstrisinde görev almak suretiyle hem tasarruf edebilmeleri noktasında hem eğitimlerinin finansmanına kaynak oluşturmaları noktasında çok önemli bir imkan yakalamışlardı. Endüstri de ortaöğretimde ve yükseköğretimde eğitim gören bu kadar nitelikli insan kıymetlerini çalıştırması suretiyle yüksek standartta bir turizm hizmetini müşterilerine verme noktasında önemli bir alan kazanımı elde etmişti.

Şimdi Covid-19 turizm endüstrisinde sebep olduğu bu geniş kapsamlı etkiye bağlı olarak üniversitelerde ve liselerde eğitim gören gençliğin bu sektörde geniş kapsamlı olarak istihdam edilmesiyle ilgili süreci de dünya çapında etkiledi. Bu nedenle de gençler ciddi bir heyecanla Covid-19 sonrasındaki dönem için bu sürecin normalleşmesini ve tekrar endüstri tarafından istihdam edilmelerini bekliyorlar.

Sonuç olarak, sektörün "yeni normal" diye bir dünyayı konuşacağının çok ciddi farkındayız. Yeni normal pek çok konuyu beraberinde getirecek. Hem dijitalleşmeyi tetikleyen bir süreci beraberinde getirecek. Uygulama dünyasının aplikasyon dünyasının ne kadar hızlı ilerleme kat ettiğini ve özellikle turizm endüstrisini dijital uygulamaların kadar ciddi anlamda kapsayacak hale geldiğini görüyoruz. Dolayısıyla yeni normal aynı zamanda Covid-19 sonrasındaki dönemde hayatımızın vazgeçilmez bir parçası olacak. Dijitalleşme çerçevesinde dijital paralar, blok zincir teknolojileri hayatımızın bir parçası olacak. Turizm endüstrisine bunların uygulandığına şahit olacağız. Endüstri bu dönemi atlattıktan sonra muhtemelen yeni bir şahlanışla çok daha iddialı rakamlara imza atan bir süreci temsil ediyor olacak. Son olarak şunu ifade etmek istiyorum. Turizm endüstrisinin verdiği hizmet artık bir lüks değildir, insanoğlunun günlük yaşamında vazgeçilmez ve en doğal hakkı olan bir parçasıdır.

İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı
İvana Jelinic

Pegasus Havayolları Genel Müdürü
Mehmet Tevfik Nane

IVANA JELINIC

FIAVET – İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı

Herkese günaydın, burada olmak çok büyük bir zevk benim için. Pandemiden bu zamana kadar şu anda ilk kez böyle fırsat yakalıyorum ve uluslararası bir toplantıya katılıyorum. Bu benim için gerçekten de çok önemli bir olay. Tabii ki bunu da Türkiye'de yaptığım için çok daha mutluyum. Türkiye'yi zaten daha önceleri bir çok kez ziyaret etmiştim ve bu toprakları iyi tanıyorum. Burada bulunmak ve muhteşem Türk misafirperverliği tekrar deneyimlemek büyük bir zevk benim için.

Tüm dünya maalesef bu korkunç pandemiden etkilendi ve dünyadaki hemen hemen her ülkenin ekonomisi bu durumdan çok kötü etkilendi. Özellikle bizim içinde bulunduğumuz sektör yani turizm sektörü pandemiden en kötü etkilenen alanlardan bir tanesi. En kötü turizm alanı etkilendi pandemiden. İtalya'da toplamda aşağı yukarı fatura kesim hacminde %95'lik bir kaybımız var pandemi öncesi döneme kıyasla.

Bu da bizim çok büyük bir zorluk içerisinde olduğumuzu gösteriyor. Tabii ki her zaman olduğu gibi hükümet ve devletimiz bütün çözümleri bize ulaştırdı... Tabii ki bunu bir ironi olarak söylüyorum, böyle bir şey gerçekleşmedi. Çünkü maalesef yardıma muhtaç kalan firmalara verilen devlet destekleri yeterli seviyeye hiçbir zaman ulaşmadı. Tabii ki her ülkenin ekonomik durumu bu yardımları yapmaya yeterli olmayabilir bunu da unutmayalım.
Bizim federasyon olarak burada devletten talep istediğimiz yardımlar sadece turizm acenteleri için değil ama aynı zamanda seyahat büroları, tur operatörleri ve bu sektörün içerisinde ki tüm paydaşlar için geçerliydi. Belli bir miktar yardım da aldık ki bu yardımlar küçük ve orta ölçekli firmalar için önemliydi. Bunun ötesinde büyük firmaların da yardıma fazlasıyla ihtiyacı var. Hatta bir çok firma iflasın eşiğinde ve pandemiden dolayı bir çok firma hayatta kalmakta zorlanıyorlar. Şu anda karşı karşıya olduğumuz durum bundan ibaret. İşin aslına bakacak olursanız İtalyan Hükümeti ekonomik yardımlar için bir bütçe ayırdı tabi ki ve hatta enteresan rakamlar da ortaya koydu. Her ne kadar çok yeterli olmasa da ilk adımı attılar. Bu bile başlı başına önemli. Açıkçası şu anda ülkemizdeki en büyük sorunlardan bir tanesi bürokrasi süreci. Hükümet ne kadar kaynak ayırsa da bu rakamlar ihtiyaç sahibi turizm firmalarına henüz ulaşmadı ve bu durum gerginlik yarattı. Bunun sebebi ise şu anda çalışan turizm sektörü çalışanları çalışmaya geri dönmek istiyorlar, çünkü önümüzdeki vahim tablo bu ihtiyacı ortaya koyuyor. Eskiden olduğu gibi özgürce gezmek istiyorlar ve korkularını aşmak istiyorlar. Yani artık insanlar tekrar seyahat etmek istiyorlar, bunu arzuluyorlar. Hızlı bir şekilde normal hayata geri dönmek istiyorlar. Aynı zamanda bunu güvenli bir şekilde yapmak istiyorlar. Eskiden nasıl yaşıyorlarsa o şekilde yaşamaya devam etmek istiyorlar.

Bu da bize şunu düşündürüyor: 2021 yılının ortasından itibaren muhtemelen durum normal hale gelmeye başlayacak. Tabii ki 1900'lü yılların başında var olan İspanyol gribine baktığınız zaman o da 2 yıl boyunca çok etkili oldu. Fakat hızla azaldı, bugün bundan farklı olarak bizim aşımız var. Tabii ki aşı bize bir umut oluyor. Bu aşı sayesinde belki dünyadaki ülkeler hızlı bir şekilde pandemiyi atlatabilir. Bunların ötesinde Türkiye İtalya'dan nasıl gözüküyor ondan bahsetmek istiyorum biraz da.
Tabi ki pandemi öncesindeki gerçeklikten bahsedeceğim öncelikle. Covid'ten sonra da bu gerçeklik geçerli olacaktır. Ülkeniz İtalyan turistlerin çok sevdiği bir seyahat noktası olmuştur hep. Özellikle İstanbul şehri İtalyan turistlerin en çok tercih ettiği rotalardan bir tanesi. Türkiye son bir kaç yılda hassas bir dönemden geçti. Terör konusunda büyük badireler atlattı. Maalesef Türkiye'nin imajı zedelendi. Bu tip problemlerden etkilenen diğer ülkeler gibi hassas bir hale geldi. Tabii ki turizm sektörü bu gibi durumlardan etkilenen ilk sektör. Türkiye'deki bu durum son zamanlarda düzelmeye başladı ve İtalyan turistler Türkiye'ye tekrar gelmeye başladı. Tabii ki önceki dönemde olduğu

kadar yüksek seviyede değil rakamlar, ama istatistikler gösteriyor ki Türkiye'ye İtalyanların ilgisi artmaya başladı tekrar. Türkiye'ye sadece İstanbul için değil, ama aynı zamanda deniz kıyılarındaki yerler için de gelmek istiyor İtalyanlar.

Tabii ki Anadolu'ya da bir ilgisi var İtalyanların. Türkiye'ye ilk kez gelince İtalyan turist İstanbul'a geliyor ve varış noktası İstanbul oluyor. Daha sonrasında örneğin Kapadokya'ya gidiyorlar. Kapadokya önemli bir merkez İtalyan turistler için. Daha da ilginci, ortalama para harcayan bir İtalyan yaklaşık 950-980 Euro harcıyor kişi başına seyahati boyunca. Bu rakam diğer turistlerin üzerinde. Hatta rakamsal olarak İtalyanlardan daha fazla gelen turist sayısında olan milletlerin ortalamasından daha fazla.

Uçuşlar dahil mi?

Evet uçuşlar dahil. Turkish Airlines ve Pegasus uçuş noktalarını arttırdığı gördük son dönemlerde. Sadece yazın değil tüm yıl boyunca Milano'dan Roma'ya ve Güney İtalya'ya kolayca uçuş bulabiliyorsunuz.

İtalyanların varlığı Türkiye'de hep oldu ve artmaya devam edecek. Bu durum bizi şunu düşündürmeye itiyor, doğru bir strateji izlendiği zaman başarı kaçınılmaz. Buna promosyonlar da dahil. Son aylarda, hatta pandemi döneminde bile Türkiye'nin enteresan çalışmaları oldu. Sadece tur operatörleri değil aynı zamanda potansiyel turistler için de geçerli oldu bu çalışmalar. Türkiye'nin reklamı çok güzel ve duygusal bir şekilde yapıldı. Türkiye çok duygusal bir şekilde temsil edildi reklamlarda İtalya'da. Bu da turistlerin ilgisini yüksek seviyeye çekti. Bu durum beni hızlı bir şekilde normale dönme açısından heyecanlandırıyor.

Türkiye'deki sağlık protkolleri de çok önemli. Türkiye bu protokolleri getiren ilk ülke oldu bu durumu yakından

izledik. Turistlere sağlık güvencesi sağladı. Dışarıdan gelenlere prosedürler uygulandı. Mesela bu durum İtalyan pazarında olumlu karşılandı. Yani sorun karşısında bir çözüm arayan bir ülke gördük Türkiye sayesinde. Diğer ülkeler geride kaldı. Halen bu tarz yaklaşımları beceremedi diğer ülkeler.

İnşallah bu pandemi en kısa zamanda bitecek ve umarım bir sonraki görüşmemizde maskelerimiz olmayacak ve hızlı bir şekilde sektörümüz önceki durumuna geri dönecek hatta daha iyi bile olacak.

Tanto Buongiorno per me è un grande piacere dopo dell'inizio della pandemia questa è la prima occasione di fare un convegno internazionale e uscire dall'Italia. E anche un grande piacere per me averlo fatto in Turchia. Quindi che mio primo viaggio dopo la pandemia è stato proprio di venire qui a Istanbul. In questa terra che conosco, dove avuto il piacere di venire più e più volte e anche di godere la meravigliosa ospitalità turca

Il nostro mondo è stato tutto coinvolto da questa terribile pandemia. Tutte le nostre economia realtà sono state sconvolte in maniera particolare il nostro lavoro che è turismo. E quello che sicuramente di più è stato coinvolto e ha subito i maggiori di danni. In Italia abbiamo una perdita complessiva di circa 95% di quello che erano i volumi di fatturati che il turismo generava. Questo significa che un economia turistica in estrema difficoltà in questo momento. Ovviamente come sempre lo stato, il governo a tutte le soluzioni.

Ovviamente lo dico in maniera ironica, perché purtroppo molto provvedimenti che si è cercato attuare non sono stati totalmente sufficienti fino a qui. Da un lato comprensibile che le risorse economiche che ogni paese deve essere in grado di mettere. Noi quello che abbiamo chiesto per esempio come federazione ma non solo per le agenzie che lo rappresento ma tutto comparto del turismo quindi agenzia di viaggio, tour operator e tutta la filiera turistica chiaramente è stato un aiuto economico subito per impedire che le dimensioni di medie e piccole ma anche quello molto grandi potessero chiudere. Perché il grande il rischio in Italia in questo momento che molte aziende non riescono a sopravvivere alla pandemia. E questo che intervento che abbiamo lavorato fino adesso. In verità il governo italiano ha fatto degli aiuti economici anche delle cifre interessanti. Noi diciamo non sufficienti ma un primo passo uno dei grandi Mali che purtroppo esiste al nostro paese è la burocrazia.

Anche se lo stato ha destinato delle risorse ancora però questi soldi non sono arrivati direttamente nelle aziende. Questo crea ovviamente tensione. Tensione perché... Perché la persone, i nostri imprenditori hanno grande voglia di ritornare a lavorare. Tutte le stime e i dati ci confermano che il desiderio per il viaggio, per tornare viaggiare molto forte nelle persone. Le persone desiderano rapidamente ritornare alla vita normale vogliono superare la paura. Vogliono essere sicure ma vogliono essere anche vivere in maniera piena. Questo ci spinge ovviamente pensare che già della metà 2021 la situazione pian piano inizierà a normalizzarsi. In fondo anche influenza spagnola ha avuto per 2 anni un impatto molto violento poi progressivamente andata calare nei numeri e contagi. Noi in più oggi abbiamo il vaccino. Quando inizieranno il vaccino saremmo capace a superare questa pandemia.

In più vorrei raccontare un po' come è vista la Turchia in Italia. Come nostro operatori, ovviamente parliamo sempre prima della realtà del Covid poi quelle che sarà dopo quando torneremo alla vita normale. La Turchia è stata una destinazione molto apprezzata dal popolo italiano. In maniera particolare le città d'Istanbul. Istanbul è sempre stata in gradimento del Italiano. Probabilmente la Turchia negli ultimi anni ha pagato un prezzo alto, soprattutto per le questioni del terrorismo. A volte giocato un ruolo negativo nell'immagine di questo paese e hanno bloccato come tutti i paesi che sono coinvolti questi tipo di problemi un ritorno come paesi molto sensibili alla clima del terrorismo. Un maggior rallentamento. Adesso che questa fase e anche abbiamo visto nei ultimi anni dove questi tipi di problemi non cerano più. Italiano sono ritornati a crescere nella presenza in Turchia. Non è ancora in noi i nostri primi mercati ma in realtà i dati ci confermano che le la interesse in crescente Non solo Istanbul ma sempre di più per le zone del mare ma anche per le zone interne. Una delle destinazioni più interessante

per italiani ovviamente la prima volta Istanbul come il punto di arrivo dell'italiano in Turchia, viene la Cappadocia.

E l'elemento interessante è che l'italiano un turista medio spendente, la media circa quelle che di ogni turista italiano spende in Turchia intorno €950-€980 a persona nel soggiorno. Questo è al di sopra delle altre nazioni che numericamente maggiori come presenza.

Including the air
Si incluso il volo si. Anche sui voli c'è il Turkish Airlines e poi il Pegasus. Sono cresciute le destinazioni italiane. Non solo per il periodo estivo ma anche tutto l'anno. Prendo sempre più basi lungo l'Italia. Partendo da Milano, Roma al Sud Italia per facilitare il collegamenti. Perché progressivamente la richiesta era aumentata sempre di più gli italiani che conoscono la Turchia. Tutti questi elementi ci fanno pensare che con un corretto lavoro, anche di promozione che abbiamo visto negli ultimi mesi anche durante la pandemia per esempio, la rappresenta e presenza della Turchia in Italia ha fatto un lavoro molto interessante che noi abbiamo notato. Non solo nei confronti di operatori ma anche nel pubblico finale. Ponendo un comunicazione moto emozionale, dove viene la Turchia rappresentata in modo molto emotivo, questo stimola molto il viaggiatore. Tiene immaginazione del viaggio sempre molto alta.

E questi sono elementi che ci fanno pensare che rapidamente noi potremmo tornare in maniera importante numericamente in Turchia anche grazie i protocolli. La Turchia è stato uno dei primi paesi abbiamo guardato insieme alla assicurazione per i turisti e anche per i colori che arrivano. Questo per esempio sul mercato italiano è stata in maniera positiva. Cioè la sforzo e l'attenzione di un paese che ha cercato di porre un rimedio al problema. Invece altri paesi sono indietro e non hanno questo tipi di strumenti. Quindi speriamo che tutto queste passi presto. Speriamo che la prossima volta che ci vedremo sarà senza la mascherine. E quindi che rapidamente nostro lavoro possa tornare e come quelle di prima è anche meglio di quelle prima.

Moderatör – Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Genel Sekreteri Ceylan Pirinçcioğlu

İstanbul Medipol Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı Prof. Dr. Kerem Alkin

İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı İvana Jelinic

Pegasus Havayolları Genel Müdürü Mehmet Tevfik Nane

MSC Cruises İtalya Ülke Müdürü Leonardo Massa

Pegasus Havayolları Genel Müdürü
Mehmet Tevfik Nane

MSC Cruises İtalya Ülke Müdürü
Leonardo Massa

MEHMET TEVFİK NANE

TÖSHİD Yönetim Kurulu Başkanı / Pegasus Havayolları Genel Müdür

Euro kontrolünün açıkladığı haftalık istatistik raporunun geçen haftaki raporuna baktığımızda, Mart'tan itibaren kayan ortalamalarla geçen senenin haftalık bazda karşılaştırmasını gösteriyor. Aynı dönemin geçen seneki karşılaştırmasına göre, haftalık ortalama 27.193 uçuş yapılırken, şimdiki uçuş sayısı 10.000'e inmiş, %63,5'lik bir gerileme var. Bunun içine baktığımızda tabii ki firmaların kendi içindeki dağılımı farklı. Ama son 10 haftaya baktığımızda ilk 5'te iki Türk şirketini görüyoruz. Bu bize içinde bulunduğumuz sektörün gelişimini gösteriyor.

IATA'nın birkaç tane rakamını sizlerle paylaşmak istiyorum. IATA ilk açıklamasını Şubat ayında yaptı. Çin'deki olayların Aralık ayından sonra başlamasıyla beraber IATA, "Bu sene baktığımızda 2019'a göre turizmde hareketlilikte %10 civarında gerileme olur'' dedi. Bunun rakamsal boyutunu da 30 milyar dolar olarak açıkladı. Daha sonra Mart ve Nisan ayında iki açıklamada daha bulundu. Nisan ayında yaptığı açıklamada, zararı 30 milyar dolara, ardından 150 milyar dolara daha sonra 250 milyar dolara çıkardı. Bu zararı 55 gün içinde 30 milyar dolardan yaklaşık 250 milyar dolara çıkardı. Son açıklamasını ise 14 Nisan'da yaptı ve bu rakam 300 milyar doları geçti. 300 milyar dolar, yaklaşık 600 milyar dolar ciro yapan bir havayolu şirketinde %50 kayıp demek. Daha sonra aylık oy ile yapılan açıklamada, bu rakamın %60- %65 oranında olacağı tahmin ediliyor. Şu anki gidişat %62 seviyelerinde.

Hareketlilik ve ciro olarak baktığımızda; 2020 yılında 2019 yılına göre kabaca sektör 400 milyar dolar küçülmüş olacak. Adet olarak baktığımızda da yaklaşık 2 milyarın üstünde daha az yolcu taşımış olacak. Bütün bunların sektöre yansıması bir zincir hareket olarak baktığımızda maalesef olumlu olmadı. Bu durumdan acenteler, kurvaziyer taşımacılık, otelciler, hizmet sağlayan havayolu işletmecisi bunların hepsi negatif etkilendi.

Peki, toparlanma ne oluyor? Yine bugünkü Euro kontrol raporundan örnek vereceğim. Özellikle bu aşının bulunması ile insanlarda bir moral yükselmesi oldu ve bu moral yükselmesinin ilk kıpırtılarını biz yılbaşı ve Noel'deki hareketlilikle görüyoruz. Yine rakamlara baktığımızda geçen senenin gerisindeyiz ama bir önceki aya göre baktığımızda, Kasım ayıyla karşılaştırdığımızda %50'ye varan artışlar var. Aralık ayında Noel ve yılbaşından dolayı çok ciddi bir hareketlilik olacağı görülüyor. Bu da bir fırsat olduğunda, morallerin yerine geldiğinde insanların seyahat imkanlarını değerlendirebileceklerini gösteriyor. İlk çeyrek sonu itibariyle dünyada belli bir nüfusa aşıların yapılmış olacağını umuyorum. Ülkemizde de belli bir sayıda aşı yapılmış olacak, bu moralitenin yerine gelmesi hastalık sayısının azalmasıyla beraber ilk çeyrekle beraber bir hareketlilik başlayacağını umuyorum. Bu hareketliliğin, Nisan ayındaki Paskalya Bayramı ile başlayacağı öngörülüyor.

Ardından Ramazan Bayramı devam edecek, okulların kapanışı, daha sonra Temmuz ayında yüksek sezon dediğimiz turizm sezonunun başlamasıyla önümüzdeki yıl Haziran ayında ciddi bir toparlanma öngörüyoruz.

Bu toparlanma bizi 2019 seviyelerine getirmeyecek, 2019 seviyesine gelmek için 2022 hatta 2023 yıllarını göreceğiz. Burada bir pozitif ivme olacak. Bu pozitif ivmede bize düşen görev çok net. Soğuk hava zinciri diye bir tabir vardır. Örneğin tavuk belli bir derecenin üzerine çıkarsa bir bakteri ürer. Bu bakteri ürediği takdirde tüketim yaptığımızda sağlığımıza zararlı bir unsur oluşturabilir. Aynı mantığı bizim hijyen zinciriyle de sağlamamız lazım. Bunun için temizlik, maske, mesafe diye bir kavram ortaya çıktı. Evden çıkıp eve girene kadar eğer biz koronavirüsüne maruz kalmadan bu zinciri tamamlarsak ne biz ne çevremizdekileri riske atmamış oluruz. O yüzden

de bu hijyen zinciri kavramı önümüzdeki dönemde artarak hayatımıza girmiş yeni bir kavram olarak karşımızda olacak. Bu kavramı sürdürdüğümüz sürece sağlığımızı negatif bir sürece etkilememiş, hayatımıza devam etmiş, ekonomik katma değer faaliyetimizi yürütmüş olacağız.

Yapılan bir çalışmaya göre, bir tane pozitif olan hasta ortalama 4 ile 5 arasında temas yaratıyor. Sizin tek başınıza hasta olmanız ekonomik değer yaratmak açısından ekonominin dışına çıkmanıza neden oluyor. Sizin temaslı olarak bulunduğunuz 4- 5 kişinin de sistem dışına, ekonomik üretimin dışına çıkmasına sebep oluyor. Hijyen zincirine dikkat ettiğimiz takdirde bütün bunları kontrol altına alabilir, üretime katkıya devam edebiliriz.

Moderatör – Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Genel Sekreteri Ceylan Pirinçcioğlu

İstanbul Medipol Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı Prof. Dr. Kerem Alkin

İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı İvana Jelinic

Pegasus Havayolları Genel Müdürü Mehmet Tevfik Nane

MSC Cruises İtalya Ülke Müdürü Leonardo Massa

İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı İvana Jelinic

Pegasus Havayolları Genel Müdürü Mehmet Tevfik Nane

MSC Cruises İtalya Ülke Müdürü Leonardo Massa

LEONARDO MASSO

MSC Cruises İtalya Ülke Müdürü

Good morning everybody.

Thanks for this invitation. It's a pleasure to be here in this wonderful city. And it's the first time after eight months that I have the opportunity to meet in person with other people, so that's hope of good luck for the next future.

The idea today, my presentation it gives, to give you some figures of about the cruise industry. The prevision of this industry. And also tell you how we'll react to this crisis. And also, our view for the next future. Starting from some numbers; cruise industry worldwide has been a growing business in the past 20 years. Constantly growing. And even the prevision for 2020 was important growth compared to 19. In 19 we have worldwide almost 30 million of tourists with cruises. When I talk of tourists with cruises, this means people that spend an average of 7 days of a cruise. We're talking in terms of bed nights, it means, we're talking about the 2019 almost two hundred and ten millions of bed nights. Of course, the 32 millions was just a prevision. For as it changed dramatically with the COVID situation. And worldwide speaking, starting from March all the cruise industry has been blocked worldwide. So, all the market on all over the sea March they decided to shut down the cruise business. It has been an incredible situation because the industry was growing constantly in the last 20 years. And even the request from the ships with build yard, there are requests in 2007. So, it's not just a growing business even in medium and long terms prevision, it is considered a business that we keep growing. Growing fast. And we'll talk about this.

Well, I also like to share some numbers about the impact in terms of economic impact of the pandemic situation. The suspension of the cruise. And the terms of in terms of job losses and cost for this industry. And here as you can see there are important numbers. None as big as the number present for the aviations; but still, important numbers. In a worldwide view and even in a European view.

This is interesting for me. Because well, it was a perfect world and growing business worldwide and shipyards, they all have big ships to build till 2027. But we have to face this situation. So, now one of the major question our industry not just only our industry and all the industries, but in particular the tourism industry, is how will be the future? But we see we started there are already some tendency. First of all speaking of tourism, cruises will be the segment that will recover at the last. Also, because during this pandemic situation, especially if you go back with your memory at the month of March and April, we have really about the advertisement from cruising thinking about the ship in Japan. And everyone on all the television worldwide were looking at the ship as a pandemic center, the center of the pandemic. So, we have to as cruise segment, we have to pay a price even higher compared to other segments of tourism. But that's the situation. And always looking to do what we call the New Normal, the tendency for the lines would be to looking for assure about the sanification, the health in first place. While this was not the major request before COVID situation. And also, an important part in the recovery of the business would be connected with all the protection plans that the company would be able to put in place to assure the money to the clients. But this is another main point.

Last but not least is what we expect in terms of change in the age of travelers. What we have seen is that youngest people is more proactive in restarting travelling. While the older people is a little bit more conservative. And this makes perfect sense considering how much they're exposed to this pandemic situation. But it will request a change in the way of advertising the product. Especially if you think about the product as the cruise. Those are all issues that we have to take care and face of to look positively to the future.

Just few words. But they're here and we go really fast about the company I represent, the MC group. the main

business of the company started in 1970. It's a private owned company. More than 70,000 employees around the world. The main business, and probably here in the Bosphorus you will see some of our ships. The cargo ship is the core business of the company. But we have also other brands We are Europe's 7th largest cargo ship fleet in the world. The first European player in the fast ferry and the third worldwide player with cruises, with our brand MSC. Here I will go faster but I'm not going to spend much words about our company.

Those are the numbers of our company. We talk here refer to here. 2017, 2019. We have 2.7 million on guests on board of our ship. With an average of 7 night stay. So, it means something close to 19 millions bed nights. We served more than 60 millions of plates for food to those clients. And some numbers about the employees. The business is important because it's able to generate a great impact with transportation thinking about flights with hotel accommodations. For all that's connected to pre and post night cruise. And also, to all the players that locally provide for the service for the ship, not just the ones connected to the port activities. But also thinking about excursion and things like these. All those clients, I mean clients that are being served on ports, spend their mornings in that area, having their excursion or whatever. So, it's an important segment of the tourism industry. And it's a growing segment. That to me is the point to focus. And that's our presence, we are private company owned but we are present worldwide. And I'd like to spend at the end some words about Turkey and Istanbul. And the rule that they should play in the cruise business connected to the Mediterranean Area. Those are the figures about the growth of our company in the last 15 years. As you can see in 2003, we have little more than higher than 30,000 guests for a year. 2019, we ended on 2 million point seven. And we have a growing plan connected with new ship arrivals. Just to say that we are a fast-growing company. Right now, we are the third player worldwide. And we keep going with the new ships. This is more interesting to share with you.

MODERATOR:Can we ask a question Leonardo?

LEONARDO MASSO: Yeah, sure.

MODERATOR:: When do you think that you will be able to reach the same numbers of 2019?

LEONARDO MASSO: First answer as cruise business. The cruise business will be back to the 30 millions of guests worldwide in 2023. This is the prevision than to all the analytics people that works in Wall Street, to the stock of other companies.

MODERATOR:: Leonardo, just to encourage people. Do you think among the audience we can collect cars to have a drawing for a one-week cruise? Is that something you can do?

LEONARDO MASSO: Yes, we can do it.

MODERATOR:Okay.

LEONARDO MASSO: That's very interesting. But we can do it.

While someone collect the cards. And we'll add the flights, too.

Now, let's talk about something that I think will be very interesting for all of you. We have been the first cruise company worldwide, or between the big ones, to restart the operation. And we did it in August, 16th of August. Just one ship up on 17. And we were able to make it with a protocol. But it's working. Because since August every week, from Italy we start a ship with 2000-3000 guests. And it works. And this protocol has been followed by other cruise companies that is a program similar to ours. Japanese government give us the first company in the

world the okay to restart operation in April in Japan. And the CDC in the US is using our protocol to restart the cruise business there. February, March, I don't know.

But here the message is that; we can deal with this situation. Hopefully keep the fingers crossed there will be a vaccine, I don't know how long it will take. But things will improve. But we can deal with it. We are dealing with it since August. Every week we put in a closed ambience, because think whatever you want but the ship is a closed ambience, 2000-3000 guests, with 1,000 workers on board. So, it's a really crowded situation. And it works. And I think this gives a lot of hope for the future, to us but I think in general, to the tourism to restart.

How was it possible? First of all, we test all the people before embark. And we give the response to the test, the test that put you the stick in the nose and in your throat in 40 minutes. So, we have an organization in general for example that we are able to test 2,000 people in 6 hours. So, we create what we call the social bubble. The ship. Where everyone that get in is tested, that is negative of course. Crew and guests. All the guests on the 4th day of cruise are tested again. Because when you are being tested the test will give you the response of that specific moment. But if you have the COVID with you and you are developing, it can take four days to develop. So, after 4 days from the embarking day we make the test again. Just to create this social bubble.

The last excursion are organized with the same concept. And we're making excursion. And we're going to our ship all around Italy, Malta and English. Just to say that the tourism is suffering, all the segments. Island, ground service, cruises. But there are not just hopes, there are consistent ways restart. And I think that's one of the ways. This social bubble as concept is the one I think we'll keep using even in the future until the vaccine arrives. Because the technology of testing is growing really fast. The technology of testing is growing really fast, there are tests now available that give you response in 10 minutes. There are tests that you can make using your breath. So, this we think, the vaccine is the final arrival. But the technology of testing can be a really great help to the tourism to restart. And this applies to the flight company, for the incentive, all the situations where you are a bunch of people together.

Let me see if there is something interesting that I can share with you. Because the time is running away. I will close it. Just to say that today, the name of the summit is connected to sustainability. And sustainability is one main point even for the cruise business. We're working on it with, because at the beginning of the summit this morning we someone of the persons that make the presentation touched this point of sustainability is a key point even for cruise business. And we have already organized new ships that will arrive in 2023. With new gas, LNG, that is the new frontier in terms of ambiental impact.

Last things to share is that they're also opportunities in this moment. The opportunity to approach the tourism in a different way. We started with approaching 3 years ago in the Bahamas, 60 miles away from Miami. We spent three years just to clean completely the island. And we don't yield any result. We just leave a natural paradise. And now, the 84 square miles around the island are considered natural serve. And this island, totally natural, just at the disposal of our guests on board of our ship, with nothing built on it, just the opportunity to share a unique experience. Thanks for your attention and once again thanks for this invitation. That was really a pleasure.

TERRY DALE

USTOA Başkanı (Birleşik Devletler Tur Operatörleri Birliği)

Benim adım Terry Dale. ABD Tur Operatörleri Birliği Başkanı ve CEO'suyum. Bu zirvede şahsi olarak aranızda bulunamamaktan dolayı derin bir üzüntü içindeyim. Yine de küresel turizm endüstrisi ve USTOA hakkında sizinle iletişim kurabilmekten dolayı mesudum.

Şu bir gerçek ki, Türkiye'yi en gözde ülkelerden biri olarak sayıyorum. Nedeni şu ki, on yıl önce CEO olarak görevimin başına geldiğimde, o güne kadar hiçbir tura katılmamıştım. Dünyanın her yerini gezebilirdim ancak bunu bir turla yapmamıştım. Dolayısıyla, Yönetim Kurulum bana dünyanın herhangi bir ülkesini seçmemi ve beni oraya tur deneyiminin bir parçası olarak göndereceklerini söylediler. Ben de Türkiye'yi seçtim ve ülkenizi, insanlarını, kültürünü keşfederek 12 gün geçirdim, aslında 12 muhteşem gün demeliyim. Ve o deneyimden beri Türkiye hala benim için çok önemli bir destinasyon. Bu nedenle, turizmin hem ABD hem de Türkiye'deki durumu hakkında sizinle konuşmak istiyorum.

Bildiğiniz üzere, bu pandemi sürecinde sınırlarımızı erkenden kapattık. Sonuç olarak, ABD'ye yapılan seyahatler aniden durdu. Bu koşullar altında ABD tur operatörlerinin yapması gereken neydi? Bizim yaptığımız yönümüzü yurtiçi pazara döndürmek oldu. Üyelerimizin %50'sinden fazlası bu yıl sonuna kadar ABD içindeki seyahat programlarını tamamlamış olacaktır. Yani oldukça hızlı bir şekilde uyum sağlayabildik. 2020 yılı için aldığımız işin %80'inden fazlasını başarılı bir şekilde 2021 ve ilerisi için ötelemiş bulunuyoruz. Dolayısıyla, 2021'e oldukça sağlam bir temelle başlıyoruz.

Şimdi sizinle 2021 ve ilerisi için yeni rezervasyonlar hakkında paylaşımda bulunmak istiyorum. 2021'in ilk çeyreği için, üyelerimizin üçte birinin yeni rezervasyonları olduğu; ikinci çeyrekte ise bu oranın üyelerimizin 3'te 2'sine çıkacağı ve üçüncü çeyrekte üyelerimizin %92'sinin yeni rezervasyonları olduğunu bildirdi. Şunu belirtmeliyim ki, bunlar çoğunlukla uluslararası rezervasyonlardır. Ayrıca American Express kart sahipleriyle yapılan anketi sizinle paylaşmak istiyorum. Üyelerinden (her 5 kişiden 4'ü) en çok özlediği faaliyet olarak seyahat etmeyi ifade etmiştir. Dolayısıyla bastırılan bir talepten bahsediyoruz. Kesinlikle ABD'de uluslararası seyahat için bastırılan bir talep vardır. Baktığımızda, Amerikalı gezginler ne tür ürün veya deneyim aramaktadır? Öncelikle geçen bir yılda ve pandemi sürecinde çoğunlukla daha küçük gruplar gördük. Bu seyahat gruplarını seyahat kümecikleri (travel pods) veya seyahat baloncukları (travel bubbles) olarak adlandırıyoruz. Bu tür seyahatlerde, yalnızca güvenebileceğiniz yakın akrabalarla veya arkadaşlarla seyahat edersiniz. Bu gezginlere güvenli bir deneyim yaşamaları açısından güven vermektedir. Bu bakımdan, 2021'de küçük grupların gerçekten arttığını göreceğiz. Ayrıca açık alanlara olan seyahatlerin artacağını da göreceğiz. İnsanlar dolaşmak ve keşfetmek için kalabalık ve yoğun yerleri değil açık alanlar istemektedir. Bununla birlikte, daha az gidilen yerleri aramaktadırlar. Belki daha az kişinin gideceği, az bilinen destinasyonlar. 2021 ve ilerisi için göreceğimiz çeşitli ürünler olarak bunları sayabiliriz.
Şimdi kısaca sizinle gezginleri muhteşem ülkemize çeken atmosfer hakkında konuşmak istiyorum. Bu süreçte sınırlarınızı uluslararası gezginlere açık tuttuğunuz için çabalarınızı takdir ediyorum. Ayrıca havaalanlarınızda hazır bulundurduğunuz test merkezlerini de takdir ediyorum. Ki bu bizim ABD'de sahip olamadığımız bir şeydir.

Önlemlerimizin bir parçası olarak güçlendirmek isteyebileceğimiz bir husus varsa, günümüzde pek çok ülkenin uyguladığı gibi uluslararası seyahat edenlerden ülkelerine varışlarında negatif Covid testi talep etmektir.

Böylece diğer seyahat edenler de birlikte seyahat edecekleri kişilerin negatif Covid testi sonucu aldıklarını bilmenin rahatlığıyla seyahat edeceklerdir. Göz önünde bulundurulabilecek diğer bir husustur.

Gelecek yıla ilişkin beklentilere gelince, en güçlü, en çok güvenilen, itibarlı havayollarından biri olan Türk Hava Yolları ile hava yolu ulaşımının oldukça sıra dışı bir deneyim yaşatmasıdır. Böyle bir avantaja az sayıda ülke sahiptir. Dolayısıyla bu ülkeniz için bir avantaj teşkil etmektedir. Diğer taraftan ABD tur operatörleri ile geçmiş yıllarda kurduğunuz ilişkilerin sağlam olduğunu, ancak iletişimi kuvvetlendirmek için buna devam etmeniz gerektiğini ve her zaman iyi bir partner olduğunuzu göstermeniz gerektiğini ifade etmek istiyorum. Ancak tedarikçiler dünyasında, onların azami güvenlik ve sağlık esaslarına ve önlemlere uyduklarından emin olmak suretiyle çok dikkatli hareket etmeliyiz. Böylelikle bundan elde edeceğimiz yararı müşterilerimize aktarabiliriz.

İyimser olmanız için birçok nedenimizin olduğunu düşünüyorum. Tur operatörleri üyelerimizin üçte ikisinin 2021'e iyimserlikle ancak ihtiyatlı iyimserlikle baktığını biliyorum. Çoğu şeyin kontrolümüz dışında olduğunu kabul ediyoruz, ama birlikte çalışabilirsek bunu aşabilir ve parlak bir geleceğe ilerleyebiliriz.

Bana bu fırsatı verdiğiniz için teşekkür ediyor, harika bir zirve olmasını diliyorum.

TÜRSAB Stratejik Planlama Grup Başkanı Levent Demirel | **TÜRSAB Yönetim Kurulu Üyesi Nalan Yeşilyurt** | **Moderatör – Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Genel Sekreteri Ceylan Pirinçcioğlu** | **İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Abdullah Değer** | **İstanbul Medipol Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı Prof. Dr. Kerem Alkin** | **İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı İvana Jelinic** | **Pegasus Havayolları Genel Müdürü Mehmet Tevfik Nane** | **MSC Cruises İtalya Ülke Müdürü Leonardo Massa**

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Genel Sekreteri Sayın Ceylan Pirinççioğlu'na İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından plaket takdim edilmiştir.

İstanbul Medipol Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı Sayın Prof. Dr. Kerem Alkin'e İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Sayın Abdullah Değer tarafından plaket takdim edilmiştir.

İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı Sayın İvana Jelinic'e TÜRSAB Stratejik Planlama Grup Başkanı Sayın Levent Demirel tarafından plaket takdim edilmiştir.

Pegasus Havayolları Genel Müdürü Sayın Mehmet Tevfik Nane'ye TÜİÖSB Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Gül Akyürek Balta tarafından plaket takdim edilmiştir.

MSC Cruises İtalya Ülke Müdürü Sayın Leonardo Massa'ya TÜRSAB Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Nalan Yeşilyurt tarafından plaket takdim edilmiştir.

Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkan Vekili İbrahim Pektaş

Türk Hava Yolları A.O. Kurumsal Satış ve Pazarlama Müdürü Merve Doğru

THY A.O. Genel Müdürü (Kargo) Yardımcısı Turhan Özen

MOBİLİTE EKOSİSTEMİNDE TRENDLER

Galatasaray Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Tankut Acarman

Zy Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı Önder Yol

Devlet Eski Bakanı – İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Tüzmen

Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık

İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Abdullah Değer

Mercedes Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı Süer Sülün

Bosch Türkiye ve Ortadoğu Başkanı Steven Young

Moderatör - Galatasaray Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Tankut Acarman

Zy Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı Önder Yol

Mercedes Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı Süer Sülün

GALATASARAY ÜNİVERSİTESİ

PROF. DR. TANKUT ACARMAN

Moderatör

Bugünlerde daha çevreci, daha güvenli, sürücüsüne, yolcularına seyahat zamanını keyifli ve verimli kullanmaya imkan sağlayan yeni nesil taşıt teknolojilerinin gelişimine, mobilite trendlerine şahit oluyoruz.

Binek araçlar için tam elektrikli ve otonom araç teknolojilerinin yaygınlaşması ile sıfır emisyon ve sıfır kaza gibi ideal hedefleri konuşuyoruz. Ağır taşıtlar için ise hem otomatikleştirilmiş sürüş ile taşımacılıkta yeni bir teknolojik çağın başlangıcını yapıyoruz hem de enerji depolama ve hidrojen teknolojisi ile Avrupa Birliği'nin "yeşil mütakabat" çağrısına uyum sağlıyoruz. Hidrojen enerji depolama için son derece düşük sıcaklık kısıtını sağlayan mühendislik çalışmalarını takdir ile izliyoruz. Ölçeklenebilir depolama kapasiteleri ile her ihtiyaca enerji sağlanması hedefleniyor. Elektrikli traktörler ile yakıt maliyetinin azaltılmasını ve çevreci ölçütleri değerlendiriyoruz.

Temizliğe çok özen gösterdiğimiz bu salgın günlerinde, üst yapı olarak yol süpürgelerinin gece yarısından sabaha kadar sürücüsüz temizlik yapmasını sağlacak Ar-Ge faaliyetlerine yoğunlaşıyoruz. Zorlu hava koşullarında, küreme araçlarının haberleşen, koordinasyon kuran otomatikleştirilmiş bir sistem olarak havalimanı pistlerini verimli ve hızlı temizlemesi, park halinde akıllı treylerin kargosunu muhtemel hırsızlık girişimlerini algılayarak koruyabilecek olması ekosistemde trendleri zenginleştiriyor.

Moderatör - Galatasaray Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Tankut Acarman

Zy Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı Önder Yol

Mercedes Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı Süer Sülün

Bosch Türkiye ve Ortadoğu Başkanı Steven Young

Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık

Moderatör - Galatasaray Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Tankut Acarman

Zy Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı Önder Yol

Mercedes Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı Süer Sülün

ÖNDER YOL

ZY Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı

Elektrikli araçlarla ilgili bizim çalışmalarımız 2003 yılında başladı. 2003 yılından 2006 yılına kadar mekanik dizaynlardan sonra, 2006- 2010 yılları arasında yazılımlarla ilgili çalışmalarımızı tamamladık. Daha sonra 2011 yılında İstanbul'a geldik ve İstanbul'da da çalışmalarımızı sürdürmeye devam etmekteyiz.

Elektrikli araçlarda ilk yaptığımız araçlar 60 km menzil yaklaşık 20 saatte şarj ederken şu anda seri üretime geçebilecek ürünlerimiz 850 km ve 45 dakikada şarjı çekmiş vaziyetteyiz. 45 dakika diyorum, çünkü teorik olarak biz bunu 10c ile 6 dakikada da şarj edebiliyoruz ancak ürün alt yapısı yetmediği için 45 dakika diyebiliyoruz. Şu anki 2020- 2023 yılı hedefimiz 2000 kilometre üstüne çıkmaktır. Bu kadar zaman içerisinde şu anda ürün gamı olarak verdiğimiz otomobil, traktör, otobüs, kamyon, minibüs enerji depolamalar ve zırhlı araçlarda mesafe kat etmiş vaziyetteyiz.

İstanbul Havaalanı'nda dünyada ilk defa yakıt tedarikini %100 elektrikli kamyonlar yapmakta ve şu anda 50 tane kamyonumuz çalışmaktadır. Pandemiden dolayı yurtdışı siparişlerine başlayabilmiş vaziyette değiliz. Ancak İGA'nın yardımlarıyla İGA'da hazır olan kamyonlarımızı yurtdışına gönderip oradan ön onaylarını aldırıyoruz. Kurye şirketlerine 130 km menzille 20 dakikada şarj edilebilen, İstanbul'daki her türlü yokuşu yaklaşık 100 kilogramla çıkabilen motosikletlerimiz de şu an piyasada. Esas en önemli konumuz, yaklaşık 16 ay önce 170 yıllık tarihinde ilk defa Ziraat Bankası bir şahısla ortaklık kurmaya karar verdi. 15 gün içerisinde karar verilerek kurulmuş iki tane şirketimiz var. Dünyanın ilk elektrikli traktör seri üretim fabrikası için düğmeye basıldı. 3 segmentli traktör üreteceğiz. Birinci segmentin şu anda teorik çalışmaları bitmiş vaziyette. Büyük ihtimalle orta segmentteki tarla sürüşlerimizin 1 Aralık'ta Bursa Karacabey'de testlerini yapmaya başlıyoruz, 15 Ocak gibi de Adana'da piyasaya çıkacak. Büyük boy traktörlerimizde büyük bir ihtimalle Nisan ayı gibi piyasaya çıkacak. Traktör tarihini baştan yazıyoruz. Şu anda bu konuda dünyada tekiz. Bizim devlete 1200 adet üretim taahhüdümüz var, ancak ben 1200'de kalabileceğimizi zannetmiyorum. 50 beygire kadar çıkan bahçe traktörlerini de 130 beygire çıkarmayı planlıyoruz. Bütün her şeyi kendimiz dizayn ettiğimiz için gerekli ağırlıkları istediğimiz gibi koyabiliyoruz. Orta boy traktörler de 55-95 beygir arasında, biz yaklaşık 215 beygirlik bir seviyede vermeyi planlıyoruz. Orta boyun bir üstü, Türkiye'de büyük dünyada orta boy sayılan traktörleri de 130, 150 beygir yerine 200 beygire kadar çıkardık. Çift segmentli olarak gitme yolunda devam ediyoruz. Seri üretime de Nisan ayı gibi girmeyi hedefliyoruz.

Elektrikli enerjiler için ne seviyedeyiz, ne durumdayız? Yakın gelecek nedir?

Yakın gelecek dün diyeceğim. Çünkü bunların hepsi yerleşmiş vaziyette. Sodyum ayrıştırarak 2015 yılında 3 tane araba yaptık. Bir yıkama sisteminden geçirerek elektrikli araçlarımızı giderken de şarj eden bir sistem, fakat çok pahalı bir sistem. O ileri teknoloji olabilecek bir şey çünkü depolama benim kendi mantığımda kabul edebileceğim bir şey değil, o çok farklı bir şey.

Enerji depolama konusuna gelince ben biraz evvel ucunu biraz açık bıraktım. Şu anda bizim ürettiğimiz traktörlerin hepsi aslında devrim yaratacak traktörler, ancak bunlardan da önemlisi biz traktörlere başka bir özellik koyuyoruz. Her traktörümüze 220 ve 380 w çıkış veriyoruz. Yani bizim traktörlerimiz aynı zamanda sizin enerji depolamanız olacak. Elektrikle halledebileceğiniz her türlü şeyi bununla yapabilecek seviyeye geleceksiniz. Biliyorsunuz traktörlerde kuyruk denilen bir alan var, dünyanın en uçuk icadıdır. O arka tarafı elektrikle çalışan bir sistem haline getirdiğiniz zaman traktörün fişini

çekip çalıştıracaksınız. Bununla ilgili ciddi çalışmalarımız var. OECD ülkeleri arasında elektrikli traktör üretimine geçecek ilk ülke Türkiye olduğu için en son Tarım Bakanlığı OECD toplantısında bunun şartnamesini yazmayı OECD ülkeleri Türkiye'ye vermiş vaziyette. Ankara Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi'nin başvuruları var, bunlarla beraber şartnamelerini yazacağız. Şimdi enerji depolamalarına geldiğiniz zaman dünyada bir sürü elektrikle çalışan araç yapabilen şirketler var ve bir sürü enerji depolama yapabilen şirketler var. Bu ikisini bir araya getiremediğiniz takdirde ben iyi bir başarı elde edilebileceğinizi zannetmiyorum. Çünkü şu anda kullanılan pillerin teknolojisinde yaklaşık 10 -15 sene içerisinde piller %80'e düşüyor. Ama 80'den düştüğü araçta kullanılması çok verimli olmayacak, çünkü teknolojiler süratle geliştiği için daha ucuz, daha hafif, daha enerjisi yüksek pillerle değiştirilmesi gerekecek. Fakat bu yeni çıkan bataryaların bir 60 yıl daha ömrü var. Ve eski piller ile yeni pilleri aynı sistem içerisinde bir arada kullanabiliyoruz.

Bir Avrupa ülkesinde Dubai'den gelenlerle bir toplantı yaptık. Bizim önümüzdeki 5 - 10 yıl içerisinde araçlarımızın %15'i elektrikli araçlar olacak diye konuştular. Fakat toplantının sonunda ne tür elektrik altyapısı ihtiyacı olduğunu duyunca dudakları uçukladı. Biz onun yerine kendilerine orada yapacağı elektrik alt yapısının yaklaşık 70'te 1'i fiyatına bizim enerji depolamalarımızla bütün elektrik problemini çözebileceğimizi söylediğimde daha fazla şaşırdılar. Şu anda biz 0,5 kw saatten Gw saatlere kadar enerjiyi depolayabiliyoruz.

Yine tarım konusunda belli bir seviyeye geldiği zaman biz yavaş yavaş pilot bölgeler seçerek her köye her tarım bölgesine enerji depolamalarımızı koyup, güneşten veya rüzgardan yavaş yavaş dolmasıyla traktörlerini şarj edip bütün gün kullanıldıktan sonra tekrar 15 dakika şarj edip evinde elektriğini traktörden verebilecek sistem altyapılarını şu anda tamamen koymuş vaziyetteyiz.

Aynı zamanda traktörler konusunda da bunların otomasyonları ve otonomlarıyla ilgili Türk Silahlı Kuvvetleri Güçlendirme Vakfı ile çalışmalarımız var. Savunma sanayinde başarılı olmak istiyorsanız dışa bağımlığı sıfıra indirmeniz lazım. Şu anda biz herhangi bir yabancı kuruma bağımlılığımız olmaksızın çalışıyoruz. Enerji depolamalarının en büyük özelliklerinden biri de enerji güvenliğidir. Elektrikli enerji depolamalar sayesinde biz o altyapıyı kurduğumuz zaman elektrik enerjisini kimyasal enerjiye tekrar kimyasal enerjiyi tekrar elektrik enerjisine çevirme işlemini tamamen ortadan kaldırmış oluyoruz. Enerji depolamalar çok daha süratle devam edecek. Bana soracak olursanız, dünyada içten patlamalı motorlardan sonra en önemli şey elektriktir. Hızlı bir şekilde yerinde elektrik üreterek, yerinde depolama yaparak elektrik kullanılmaya başlanacak.

SÜER SÜLÜN

Mercedes Benz Türk
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Katılımcılar,

Hepiniz hoş geldiniz. Bugün sizlere mobilite ekosistemindeki trendler hakkında bilgi vereceğim. Mobilite ekosistemi dediğimiz zaman aslında yalnız otomotiv değil; lojistik, tedarik zinciri, üretim gibi ekonominin temel unsurlarını içeren bir ekosistemden bahsediyoruz. İçinden geçtiğimiz pandemi döneminde, mobilitenin durduğu zaman yalnız ekonomilerin değil, insan hayatlarının da ne kadar etkilendiğini hepimiz gözlemledik. Günlük hayatta yaptığımız alışveriş, seyahat gibi sıradan olarak düşündüğümüz faaliyetlerinin başlangıç noktasının mobilite ve hareket olduğunu tekrar hatırladık.

Mobilitenin direkt olarak en çok etkileşimli olduğu alanlardan biri çevremiz. Pandemiyle birlikte yarınlarımıza daha temiz ve yaşanılabilir bir çevre bırakmamızın önemi daha da ön plana çıktı. Son dönemde zaten hayatımıza girmiş olan yeni çevresel regülasyonların uygulamaları ve etkileri, pandemiyle birlikte hız kazandı. Bu regülasyonların en çok etkilediği sektörlerden birisi de hepimizin bildiği üzere otomotiv oluyor.

Otomotivin çevreyi olumsuz olarak etkilediği en önemli çıktısı sera etkili gaz salınımı. Son dönemde, bu gazların insan hayatına ve çevreye etkileri, ne şekilde ve hangi teknolojilerle salınımın düşürüleceği çokça konuşulur olsa da geçmişe baktığımızda bununla ilgili düzenlemelerin 30 senedir hayatımızda olduğu gerçeğini görüyoruz. İlk olarak 1992 yılında Euro1 ile uygulamaya giren "Euro" emisyon standartları, günümüze kadar zararlı gaz ve partikül salınımlarını kademeli bir şekilde kısıtladı. 2016 yılında ülkemizde uygulamaya giren Euro6 standartları ile birlikte, bu 30 yıllık süreçte CO, HC, NOx, PM gibi zararlı gaz ve partiküllerin salınımı başlangıç noktasına göre %80 ile %96 oranında azaltıldı.

Tabii bu ilerleme kendi kendine olmadı. Her yeni Euro emisyon standartları uygulamaya girdiğinde, otomotiv üreticeleri bu normları yerine getirebilmek için yeni teknolojiler geliştirmek ve yeni yatırımlar yapmak zorunda kaldı. Örnek olarak Adblue, EGR ve SCR teknolojilerini söyleyebilirim. Bu süreçte standartları yerine getiremeyen ve manipüle eden markalar çok yüksek tutarda cezalar ödemek zorunda kaldı.

Gündemde olan iki yeni düzenleme bulunuyor. Biri direkt kamyon ürün grubunu ilgilendiren, AB'de geçerli olacak VECTO (Vehicle Energy Consumption Calculation Tool) uygulaması. Dikkat ederseniz daha önce Euro emisyon standartlardan bahsederken CO2 salınımı standartlarını söylemedim. VECTO, CO2 salınımına odaklanan bir düzenleme. 2019 yılındaki kamyonların CO2 salınımını baz alarak 2025 yılında bu salınımın %15, 2030 yılında ise %30 azaltılması şartını koşuyor. Ağır vasıta üreticileri, 2025 CO2 hedefinin yarısını mevcut konvansiyonel teknolojideki önlemlerle, yarısını ise elektrik gibi yeni alternatif yakıt teknolojileri ile sağlamayı planlıyor. 2025 hedefinin gerçekleştirilmesi için ilgili yılda toplam kamyon satışlarının %6'sının elektrikli olması gerekiyor. 2030 yılı hedefi, yani %30 CO2 salınımını düşürme hedefinin gerçekleştirilmesi için ise toplam kamyon satışlarının %25'inin elektrikli olması gerekiyor.

Diğer yönetmelik ise yalnız otomotivi değil, üretimi ve ürünlerinde karbon içeren tüm sektörleri etkiliyor. Hepinizin bildiği üzere Avrupa Birliği, büyüme stratejisi kapsamında Yeşil Mutabakat (Green Deal) yönetmeliğini tanıttı. Bu düzenleme aslında, küresel çapta sunulan Paris İklim Anlaşması çerçevesini baz alarak getirdiği yeni önlemlerle bir adım daha ileri taşıyor. Temel olarak 2030

yılı itibarıyla sera gaz salınımının %50 azaltılması hedefini koyan Yeşil Mutabakat, 2050 yılı için ise karbon nötr hedefi belirliyor. Standartları şu an için tam olarak belli olmasa da, Avrupa Birliği'nin ithal edeceği ürünlerin içerdiği karbon miktarına göre yeni sınır vergisi uygulamasını getiriyor. Bu standartların yerine getirebilmesi için otomotiv sektörü dahil birçok sektörün üretim tesisleri için ilave yatırımlar yapması gerekecek.

Peki bu yeni yönetmeliklerin sağlanması için otomotiv dünyasındaki alternatif yakıt teknolojileri neler? Hepimiz biliyoruz aslında ama tekrar hatırlatmak gerekirse; BEV dediğimiz Battery Electric Vehicle – araç üzerindeki bataryalar aracılığıyla elektrik motorunu çalıştıran teknoloji. Bu teknolojide içten yanmalı motor bulunmuyor ve sıfır emisyon sağlıyor.

Bir diğer sıfır emisyon teknolojisi ise FCEV: Fuel Cell Electric Vehicle. Bu teknolojide ise aracın yakıt depolarında bulunan sıvı H2'nin yakıt hücrelerindeki oksijen ile reaksiyona girerek elektrik motoru için elektrik üretiliyor. Aynı şekilde FCEV'de içten yanmalı motor bulunmuyor.

Diğer teknolojileri ise Hibrid, Plug-in Hibrid, CNG ve LNG olarak sayabilirim. Bunlar konvansiyonel araçlara göre daha az emisyon salınımı sağlasa da hepsinde içten yanmalı motor bulunuyor, dolayısıyla sıfır emisyon teknolojileri değiller.

Biraz önce bahsettim, orta ve uzun vadede yönetmelikler sıfır emisyonu hedeflediği için BEV ve FCEV teknolojilerine odaklanmak istiyorum. Batarya teknolojisi bildiğiniz üzere otomobiller için oldukça yaygın. Şu anki ve 2025'e kadar geliştirilmesi planlanan batarya teknolojileri ile en fazla 250 – 500 km menzil sağlanabiliyor. Bu menzil, binek otomobiller için yeterli gözükse de ağır vasıta ve uzun yol taşımacılığı için oldukça yetersiz. Bugün, uluslararası taşımacılık için kullanılan, 1.200 litre yakıt deposuna sahip bir çekici, 5 dakika içerisinde yakıt dolumunu tamamlayıp durmadan 4.000 km yol gidebiliyor. 500 km menzil ile BEV kamyonda bunu sağlamak mümkün değil. Dolayısıyla batarya teknolojisinin daha çok şehir içi dağıtım kamyonlarında ve şehir içi otobüslerde kullanılması bekleniyor.

Batarya teknolojisi için en önemli konulardan bir diğeri ise şarj istasyonu alt yapısı. İşin biraz teknik kısmına girmek gerekirse, çalışma metoduna göre 2 çeşit şarj istasyonu bulunuyor: "Alternatif Akım" ve "Doğru Akım" şarj istasyonları. Bunların da kendi içerisinde şarj kapasitelerine göre farklı seviyeleri bulunuyor. Alternatif akım şarj istasyonları daha yaygın ve genellikle otomobiller için kullanılıyor. 2. seviye alternatif akımın şarj kapasitesi 20 kW ve mevcut durumda otomobil dünyasında maksimum 100 kW batarya kapasitesi bulunuyor. Doğru akım şarj istasyonları ise alternatif akıma göre daha yüksek şarj kapasitesi sunuyor ve daha yüksek batarya kapasitesi bulunan ağır vasıtalar için kullanılıyor. En fazla şarj kapasitesi sunan doğru akım istasyonu (5. seviye) 350 kW kapasiteye sahip. 500 km menzile sahip bataryalı bir çekicinin ise batarya kapasitesi yaklaşık 650 kW. Buna göre bu kamyonu en güçlü şarj istasyonu ile bile şarj 12 etmek yaklaşık 2 saat sürüyor. Bu araçların ticari amaçlı kullanıldığını düşündüğümüzde bu oldukça uzun bir süre. Diğer konu ise şarj istasyonu yatırımları. 1 adet doğru akım 5. seviye şarj istasyonu maliyeti yaklaşık 160.000 dolar. Bu oldukça yüksek bir tutar ve bir uluslararası taşımacılık filosunun araçlarını bataryalı olarak değiştirmesi için ciddi bir yatırım yapması gerekecek. Burada kamu teşviklerinin de nasıl olacağı bu değişimler için önemli bir etken olacak.

Ülkemizde 2019 yılı itibarıyla 1.000 adete yakın şarj istasyonu bulunuyor. Bunların yaklaşık %85'i alternatif akım, %15'i ise doğru akım. Şarj istasyonlarının 2025 yılında toplamda 10.000 adede ulaşması hedefleniyor. AB'de ise mevcut olarak toplam şarj istasyonu sayısı 170.000 adet, bunların %95'i alternatif akım.

Diğer sıfır emisyon teknolojisi ise sıvı hidrojen yakıtlı elektrikli araçlar. Bu teknoloji, batarya teknolojisine göre 2 kata yakın menzil sağlayabiliyor ve 1.000 km'nin üzerinde menzil kapasitesi bulunuyor. Her ne kadar içten yanmalı motora göre hala düşük olsa da uzun yol taşımacılık için batarya teknolojisine göre daha kabul edilebilir gözüküyor. Buradaki önemli konu ise bunun oldukça karmaşık ve pahalı bir teknoloji olması. Sıvı hidrojeni elde etmek ve depolamak başlı başına zor bir süreç. Gaz hidrojeni depolamak için 700 bara varan yüksek basınç ortamı gerekirken, sıvı halde tutmak için -253 santigrat derece ortam sağlamak gerekiyor.

Sıvı H2 için 3 farklı dolum istasyonu alternatifi bulunuyor. Birincisi ve en pahalı olanı, yerinde üretim dediğimiz, güneş enerji panelleriyle birlikte gaz H2 elde edip bunu sıvı H2'e çeviren ve o şekilde depolayan istasyonlar. İkincisi ve daha ucuzu, direkt olarak dışarıdan sıvı H2 tedarik eden ve bunu kullanıcılara sunan istasyonlar. Burada ise bu sıvı H2'lerin uygun koşullarda tedarik edilebilmesi ayrı bir soru işareti. Sonuncusu ise dışarıdan gaz H2 şeklinde tedarik sağlayıp bunu kendi bünyesinde sıvı hale dönüştürüp saklayan istasyonlar. Gaz H2'nin kg başı 6,5 dolar, sıvı H2'nin ise kg başı 8,5 dolar olduğunu hatırlatmak isterim. Yerinde üretim istasyonun ilk yatırım maliyeti yaklaşık 5 milyon dolar, sıvı H2 dağıtım istasyonun ise ilk yatırım maliyetinin 3 milyon dolar olduğu hesaplanmaktadır. Şu an istasyon sayıları oldukça kısıtlı. Avrupa'da yalnız 177 adet, ülkemizde ise 2 adet istasyon bulunuyor.

Bu teknolojilerin uzun vadede kullanımı nasıl olacak? Çeşitli çalışmalara göre; 2040 yılı itibarıyla küresel otomotiv pazarında, elektrikli araç oranının içten yanmalı motorlu araçları geçmesi bekleniyor. Bu dönüşümün otomobil ve şehir içi otobüslerde çok daha hızlı olacağı aşikar. 2030 itibariyle AB'de şehir içi otobüs pazarının %75'inin bataryalı ve hidrojen yakıtlı olması bekleniyor. Kamyonda, özellikle uzun yol taşımacılıkta, bu değişimin biraz daha sınırlı ve yavaş olmasını bekliyoruz.

Kısaca Daimler ve Mercedes-Benz'in bu trendler içerisindeki duruşundan bahsetmek isterim. Duymuş olabilirsiniz, mobilite için belirlediğimiz çatı bir stratejimiz var: CASE (Connected, Autonomous, Shared & Services, Electric). Bu kapsamda geliştirdiğimiz Mercedes-Benz GenH2 kamyonumuz daha yeni inovasyon ödülü aldı. Marka olarak, 2025 yılına kadar bu teknolojiler için 70 milyar euro Ar-Ge yatırımı yapmayı planlıyoruz. Bu oldukça yüksek bir rakam ama yine de 2025 yılı özelinde yatırım planlamasının 2019 yılındaki yatırımdan %20 daha düşük olması planlanıyor. Bu yatırımlar "Vizyon 2039" stratejisi altında yapılacak. 2030 yılı itibarıyla global satışlarımızın %50'sinin elektrikli olmasını hedefliyoruz. 2039 yılı itibarıyla da karbon nötr bir ürün portföyüne ulaşma hedefimiz bulunuyor.

Toparlamam gerekirse, ülke olarak, yeni yönetmelikler ve yeni teknolojiler kapsamında nasıl konumlanacağımız oldukça önemli. Türkiye, otomotiv sektöründe hem OEM hem de yan sanayisiyle AB'nin en önemli tedarikçilerinden biri. Bu şekilde kalmak ve ihracat hacmimizi büyütmek istiyorsak ülke olarak yol haritamızı ve stratejimizi belirlemek zorundayız.

Mercedes Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı
Süer Sülün

Bosch Türkiye ve Ortadoğu Başkanı
Steven Young

Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Kaan Saltık

STEVEN YOUNG

Bosch Türkiye ve Ortadoğu Başkanı

Geleceğin mobilitesi daha akıllı ve karbon nötr

Bosch olarak, geleceğin mobilitesinin teknolojik temellerini geliştiriyoruz. Tüm bunlara ilişkin her kapıyı açan anahtarımız ise elektronik ve yazılım alanındaki derin uzmanlığımız. Bugün, sektörün yaşadığı değişimde yazılımın büyük bir payı var. On yıl önce bir otomobilde yaklaşık 10 milyon satır yazılım kodu bulunurken, otonom araçların yazılımları 300 ila 500 milyon satır kod içerecek. Şu anda bir araçta yaklaşık 100 milyon satırlık yazılım kodu bulunuyor. 2030 yılına kadar yazılım yoğunluklu elektronik sistemler pazarının her yıl yaklaşık yüzde 15 büyümesi öngörülüyor. Bu büyüme ile yazılımlar, otomobillerin daha akıllı olmasına yardımcı olacak. Aynı zamanda sürücülere somut faydalar sağlayacak.

Bugün, otomobil üreticileri otonom sürüş, ağa bağlanma, elektrifikasyon ve paylaşılan mobilite gibi yeni teknolojilerin uygulanmasında bir avantaj elde etmek için yarış halinde. Bu da sektörün Ar-Ge ve inovasyona yaptığı yatırımın giderek artmasına yol açıyor. Bosch, yüksek teknoloji ürünleri geliştiren ve tüm dünyaya sunan lider gruplardan biri. 'Yaşam için teknoloji' mottomuz doğrultusunda, inovasyona ve Ar-Ge'ye yatırım yapıyoruz. Global ciromuzun her yıl yaklaşık yüzde 10'unu Ar-Ge çalışmalarına ayırıyoruz.

Yenilikçi çözümler geliştirmek her zaman önceliğimiz olmuştur. Otomotiv sanayi, yeniliği ve küresel teknolojik gelişmeyi yönlendiren sektörlerden biri. Modern otomobillerde zekâ da bu anlamda birçok açıdan önem taşıyor. Bosch araç bilgisayarları bu konuda önemli bir rol üstleniyor. Kokpit ve bağlanabilirlik fonksiyonları, sürücü destek sistemleri ve otonom sürüş, güç aktarım mekanizmaları ve araç gövde elektronikleri için bilgisayarlar geliştiriyor. Bu durum da tüm merkezi araç fonksiyonları üzerindeki kontrolün, sadece bir avuç yüksek performanslı merkezi bilgisayarda yoğunlaştırmanın mümkün olacağı anlamına geliyor. Yüksek performanslı kontrol üniteleri, gelecekte tüm otomobiller için olmazsa olmaz bir parça haline gelecek. Bu talebi karşılamak için Bosch bünyesinde yeni Mobilite Bilişim Çözümleri Bölümü, 17 bin çalışanıyla Ocak 2021'de faaliyete geçecek. Bu birimde araç bilgisayarları, sensörleri ve kontrol üniteleri için donanım ve yazılım mühendisliği bir araya geliyor.

Gündemimizde olan çarpıcı diğer bir inovasyondan örnek vermek isterim. Dünyanın merakla beklediği otonom park konusundaki çalışmalarımız 2015'ten bu yana sürüyor. Havaalanı stresinden kurtulmak için tam otonom park etme: Bosch olarak, Mercedes-Benz ve otopark işletmecisi Apcoa iş birliği ile gelecekte Stuttgart Havaalanı'nda sürücüsüz ve tam otonom park etme servisini kullanıma sokmayı planlıyoruz. Bu proje için yeni Mercedes-Benz S-Class, sürücüsüz, tam otonom park etme (SAE Seviye 4) sağlayacak teknolojiyle donatıldı. Bosch burada ilk kez, otonom vale park etme için şeritleri ve engelleri tespit etmeye yönelik kamera tabanlı alt yapıyı kullanıyor. Kameraların sağladığı bilgilerle, otomobillerin otopark içinde kendi kendilerine gitmesi, hatta dar rampalarda ve farklı katlar arasında hareket edebilmeleri mümkün olacak. Araç içi teknoloji, alt yapıdan gelen komutları otonom olarak sürüş manevralarına dönüştürecek. Bu teknoloji, araç bırakma ve alma için harcanacak zamandan tasarruf sağlıyor ve otomobile ulaşmak için yapılan uzun yürüyüşlerin de önüne geçiyor.

Bosch, inovasyon ve Ar-Ge alanındaki öncü konumu ve uzmanlığını iklim eyleminde de devam ettiriyor. Biz, teknolojinin iklim nötr olmasını istiyoruz. Bunun için benimsenebilecek yollardan biri akü. Ancak yenilenebilir sentetik yakıtlar ve yakıt hücreleri de bu kapsamda devrede olmalıdır. Bu, hidrojen ekonomisini cesurca benimsemek ve bunu tam da şimdi yapmak anlamına geliyor. Bunu yapmadığımız takdirde Avrupa iklim nötr hedefini 2050'ye kadar gerçekleştiremeyecek.

Yenilenebilir enerji ile üretilen hidrojen kullanıldığında, yakıt hücreli güç aktarma mekanizması malların ve emtiaların iklim nötr olarak taşınmasını sağlıyor. Bosch olarak harekete geçerek üzerimize düşeni yapıyoruz. Öncelikle, dünya genelinde 400 lokasyonumuzu iklim nötr hale getirdik ve uzmanlığımızla başkalarına CO2 nötr olma yolunda yardımcı oluyoruz.

Moderatör - Galatasaray Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Tankut Acarman

Zy Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı Önder Yol

Mercedes Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı Süer Sülün

Bosch Türkiye ve Ortadoğu Başkanı Steven Young

Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık

KAAN SALTIK

Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş
Yönetim Kurulu Başkanı

Biz Koluman Şirketi olarak 55 yıllık bir Aile şirketiyiz. Biz, mobilitede işin üst yapı bacağındayız ve kamyonların fonksiyonları ile ilgileniyoruz. Mercedes kamyon üreticisi, Bosch ise yan sanayi ekipmanlarını üretiyor, ZY Teknoloji'nin ise elektrikli traktör ve ağır vasıta elektrifikasyonu yönünde çalışmaları var. 2016 senesinde Mersin'de bölgenin ilk Ar-Ge Merkezi'ni açtık. Halihazırda 51 tane mühendisimizle Tarsus Mersin'de, muhtelif projelere imza attık ve bu projelerin bir miktarı için de TEYDEP -TÜBİTAK gibi kurumlardan bir takım destekler aldık.

Halen mobilitedeki yeni trendler paralelinde bizim de bazı projelerimiz var. Bu projelerimizin bir tanesi üretimini yaptığımız yol süpürme makinaları ile ilgili. Projenin kapsamı; bu araçların gece de çalışmaları, sessiz çalışmaları ve gerekirse otonom olarak çalışmaları. Biz de bu çerçevede otonom araç çalışmalarına paralel yeni teknolojileri kullanarak bir çalışma içerisindeyiz. Bu konuda Galatasaray Üniversitesi ile iş birliği yapıyoruz. TEYDEP'den de 1.9 Milyon TL'lik bir katkı aldık. Güzel bir çalışma oluyor, şu an simülasyonunu görüyorsunuz. Prensipte aracımızın hedefi tam otonom olarak yoldaki engelleri tespit edip, görüp bunlara karşı önleyici aksiyon almak, gerekirse sollamak, süpürgelerini içeri çekmek, bu engeli aştıktan sonra tekrar kendi hattına girerek tekrar süpürgelerini çıkarmak, tekrar süpürme operasyonuna geri dönmek. Dolayısı ile bizim de yaptığımız bizim ürünlerimize en uygun teknolojileri kendi ürünümüze adapte ederek, otonom araç hedefine ulaşmak ve kayda değer bir ürün ortaya koymayı arzu ediyoruz.
Biz havaalanı süpürgeleri de üretiyoruz. Bu ürünümüzü de otonom hale getirme projemiz var. Biraz önce benzer uygulamanın videosunu da seyrettiniz, mevcut projemize paralel otomasyon teknolojileri ile havaalanı süpürgelerinin de müşterek hareket edebilmesini hedefliyoruz. Biliyorsunuz havaalanları zamana karşı yarışan yerler. Bu projede uçak iniş kalkış pistine birden fazla aracın eş zamanlı olarak girmesi ve bir ahenk içinde süratle çalışıp bir geçiş de temizlik yapıp kenara çekilmesi hedefleniyor. Bunun adı yazın süpürme olabilir, kışın ise kar küreme ve kimyasallarla buzu eritme faaliyetleri olabilir. Bu projeleri de elimizden geldiğince değerli akademiden de destek alarak hayata geçirme gayreti içerisindeyiz.

Şimdilik teşekkür ederim, daha sonra tekrar konuşurum.

Otonom araçları konuştuk. Otonom çekicinin arkasında da bir treyler var. Otonom çekicinin şoförü yok. Treylerin park etmek zorunda olduğu zamanlar oluyor. Park yerlerinde treyler tenteleri kesilebiliyor ve içindeki değerli mallar çalınabiliyor. Biz de Tankut hocamla birlikte bir proje üzerinde çalışıyoruz. Akıllı treyler koyduk ismini. Bu akıllı treylere durumsal farkındalık kabiliyeti kazandırıyoruz. Bu ne demek? Treyler bir takım algılayıcılarla donatılarak etrafında ne olup bittiğini anında tespit edip raporlayabiliyor. Tehditleri algılayabiliyor, tehdit sahibinin davranış tespitini yapıyor. Bazen yollarda seyir etme yasağının olduğu zamanlarda yoğun bir trafik parklarda bir araya geliyor. İşte bu tip zamanlarda özellikle sigara, elektronik vb. kıymetli yükler taşınırken ciddi hırsızlık hadiseleri hayata geçiyor. Projelerimizin bir tanesi de tehditlerin önceden tespit edilmesi, treyler sahibinin veya varsa sürücünün uyarılması. Bunu biraz da evdeki alarm sisteminiz gibi de düşünebilirsiniz. Nasıl o kapımızın üzerine yanardöner ışık yanıp sönüyor, birisi camınızı kırarsa, kapınızdan içeri girdiği bilgisi anında polis karakoluna gidiyor, bunu da benzer bir sistem gibi düşünebilirsiniz. Bu proje üzerinde şu an aktif olarak çalışıyoruz. Bu da bu yeni mobilite gerçeğinin belki küçük bir kısmı. Ama yine de biz önümüzdeki yıllarda bu tip ürün geliştirme çalışmalarının kullanıcılar için ciddi faydalar sağlayacağını inanıyoruz. Ve elimizdeki kaynaklarla, elimizden geldiği kadar bu tip sahalara yöneliyoruz. Bunları söyleyebilirim.
Teşekkür ederim.

Galatasaray Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölüm Başkanı Sayın Prof. Dr. Tankut Acarman'a İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından plaket takdim edilmiştir.

Zy Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Önder Yol'a İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Sayın Abdullah Değer tarafından plaket takdim edilmiştir.

Mercedes Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Süer Sülün'e İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından plaket takdim edilmiştir.

Bosch Türkiye ve Ortadoğu Başkanı Sayın Steven Young'a İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından plaket takdim edilmiştir.

Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kaan Saltık'a İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından plaket takdim edilmiştir.

İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı İvana Jelinic

İş İnsanı Emin Değer

Astor Transformatör Yönetim Kurulu Başkanı Feridun Geçgel

İş İnsanı Ferhan Ademhan

4 istanbul ekonomi zirvesi

kalyon PV

TOPLUM 5.0, SİBER SAVAŞLAR VE YAPAY ZEKA

Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Hakan Tiftik

AİMS Genel Müdürü Tülin Güzel

Vispera Information Technologies CEO Aytül Erçil

Devlet Eski Bakanı – İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Tüzmen

Moderatör – Ekotürk TV Haber Koordinatörü Ali Çağatay

İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Abdullah Değer

TAM Yazılım Bilişim Teknoloji ve Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Furkan Tanrıverdi

TOPLUM 5.0, SİBER SAVAŞLAR VE YAPAY ZEKA PANELİ

Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Hakan Tiftik

TAM Yazılım Bilişim Teknoloji ve Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Furkan Tanrıverdi

Vispera Information Technologies CEO Aytül Erçil

AİMS Genel Müdür Tülin Güzel

ALİ ÇAĞATAY

Moderatör /
Ekotürk TV Haber Koordinatörü

Pandemide sinema, tiyatro, müzikal, konser ve benzeri etkinliklere ara verildi. Bazı sanatçılar, bazı belediyeler tarafından hükümet nezdinde online konserler, gösteriler düzenlendi. Hiçbirisi istenildiği gibi olmadı, zaten olamaz. Bir konsere gidiyorsunuz en güzel kıyafetlerinizi giyiyorsunuz ve onları gidip birilerine gösteriyorsunuz. Eğer insan kendisinin fark edilmediğini düşünürse o etkinliğin içerisinde olmaz. Bu yüzden online etkinlikler bir süre sonra hayatımızdan çıkacak.

Bill Gates, Microsoft'un patronu, Ağustos ayının başında Twitter üzerinden bir tane Tweet paylaşmış. Tweet'i 4 cümleden oluşuyordu ve dedi ki; "Bir aşı bulunacak, bu aşıyı Pfizer bulacak. Bu aşı acil kullanım koduyla devreye girecek ve Kasım ayının sonunda kullanıma girecek." Bunu, Bill Gates yüksek akıl, bu kişiler dünyayı zaten böyle yönetiyorlar gibi yorumladılar. Öyle değil, bir defa bir algoritma var ve o algoritmaya göre konuşuyor. Söylediği 4 madde de gerçekleşti. Şu tarihte şu olacak dedi ve oldu. Şimdi, acaba başka neler olabiliri konuşacağız. Borusan Otomotiv'in CEO'su Hakan Tiftik, Tam Yazılım ve Bilişim Sistemleri Genel Müdürü Furkan Tanrıverdi, Vispera Kurucu Ortağı Prof. Dr. Aytül Erçil, AİMS Genel Müdürü Tülin Güzel bizimle. Aytül Hanımla başlayalım.

Sözü Borusan Otomotiv CEO'su Hakan Tiftik'e veriyorum. Size bir sorum var şu anda otonom araçların yazılım sisteminin deneysel olarak geldiği nokta itibariyle hata kaza oranları nedir?

Sözü Furkan Tanrıverdi'ye veriyorum.
Bu dört değerli konuşmacıya sunumlarından dolayı çok teşekkür ediyorum. Ben Sayın Furkan Tanrıverdi'nin konuşmasına ilavede bulunmak istiyorum. Japonya'da geçen ay 100 yaşını geçen insan sayısı 85.000'i aştı. Dolayısıyla çok yakın bir zamanda 100.000 insan olacak, nüfus hızla yaşlanıyor. Fakat bu Japonya'nın kendini yenileme gücü ve jenerasyon gücünü engellemiyor. Bir araştırma var. Şu anda Japonya'nın nüfusu 128 milyon. Böyle giderse 100 yılın sonunda Japonya'nın nüfusu 50 milyonun altına inecek. 22. yy'ın başında ise Japonya diye bir şey kalmayacak. Nüfusun bir yere gitmesi o toplumun küçülmesi, zayıflaması anlamına geliyor ama genç nüfus diye bir şey uyduruldu. Genç nüfus bana göre bizim gibi orta gelir tuzağında ya da gelişmekte olan ülkeler için verilmiş bir havuç ve biz bu havucu yiyoruz. Mesela Almanya'nın genç nüfus diye bir sorunu yok. Nijerya'nın genç nüfusu var mı, var. Bunlarda genç nüfus takıntısı var. Siz genç nüfusu geliştirdikçe, daha hızlı çoğalmaya başladığınız takdirde daha çok okul, daha çok tünel, daha çok altyapı, daha çok baraj ve daha birçok yapmak zorundasınız ve bunların hepsine para harcamak zorundasınız. Almanya son birkaç yıldır alt yapıya para harcamıyor. Dolayısıyla Almanya'nın daha genç bir nüfusa ihtiyacı yok. Bizim de Furkan Bey'in sözünü ettiği bilinç düzeyine, Toplum 5.0 düzeyine gelmemiz halinde böyle genç nüfus yaşlı nüfus gibi şeylerin peşinden gitmemize gerek kalmayacağını düşünüyorum. Şu an için böyle bir avantajımız olabilir çünkü emek yoğunlukta çalışıyoruz, ancak onun dışında genç nüfus bizim gibi ülkeler için uzatılmış bir havuç.

HAKAN TİFTİK

Borusan Otomotiv
İcra Kurulu Başkanı

İnsanoğlu yaşama tarım toplumu olarak başlamış, bir endüstri devrimiyle beraber endüstri toplumu ve günümüzde bilgi toplumu olmuştur. Bu bilginin de doğru bir biçimde analiz edilmesi, kullanılması, yapay zeka, makine öğrenmesi gibi konularla insanların mutluluğu ve refahı için kullanılması gerekiyor. Bu bilgi toplumundan sonra gideceğimiz en güzel nokta burası olacaktır diye düşünüyorum.

Biraz evvel Toplum 5.0'ın ilintili olduğu ve alt segmentlere doğru yayıldığı 17 sektörden bahsedildi. Otomotiv sektörü de bunlardan bir tanesi. Ulaşım insanoğlunun çok ciddi vakit harcadığı bir şey. Bireysel olarak olsun, toplu olarak olsun günlük hayatımızda çok fazla yer kaplayan ve zaman harcadığımız bir konu. Bu doğrultuda bakıldığı zaman otomotiv endüstrisi de otonom araç teknikleri ve otonom sürüş teknolojileriyle bunu destekleyen ekosistem ve altyapıyla beraber de Toplum 5.0'ın önemli konularından bir tanesine hizmet ediyor. Kaza oranlarının azalması, sürücülerin sürüş stresinden uzak kalmalarını, keyifli bir sürüş imkanı sunması veya o vakti istedikleri gibi geçirebilmelerini sağlıyor. Teknoloji artık bizi bu noktalara getirebiliyor.

Ben biraz daha otonom sürüş teknolojileri ve bunun insanlığa olan faydasıyla ilgili konulara girmeden evvel otomotiv sektörünün gelecekteki trendleriyle ilgili bilgi vermek istiyorum. Otomotiv sektörünün ileriki dönemde evrileceği ve değişeceği 4 önemli trend var. Aslında konu ilk olarak connected (bağlantılı) araçlarla başladı. Bizde 2016 yılından beri connected drive adı altında Türkiye'de bağlantılı araçlar sunuyorduk. Şu anda bilgi teknolojilerinin regülasyonlarıyla uyumlu hale getirdikten sonra tekrar başlamayı umuyoruz. Fakat dünyada hemen hemen tüm markaların artık kullandığı bir teknoloji.

2025 yılında 600 milyondan fazla aracın artık bağlantılı araç olacağı düşünülüyor. 600 milyon aracın sürekli bilgi alışverişi yapacak ve bu bilgiler anlamlı bir şekilde sürekli analiz edilecek yapay zekalar tarafından farklı boyutlarda öğrenimler kazandıracak. Bizim açımızdan da burada önemli olan bir kullanıcı için internet bağlantısı noktalarından biri haline gelmesi, diğer taraftan da üreticiler müşterileriyle direk temas halinde olmaya başlıyor. Herhangi bir araca ihtiyaç duymadan anlık temas halinde olabiliyorlar. Bu bağlantılı otomobil teknolojilerinin gelişmesiyle beraber diğer trendler de ön plana çıkmaya başladı.

Biraz evvel bahsettiğimiz gibi evinizden çıkmadan bir aplikasyon üzerinden kendinize insansız bir taksi çağırma imkanınız olacak ve taksi kapınıza gelecek, istediğiniz yere gideceksiniz. Markalar bunu öncelikle toplu taşımalar yerine kendi müşterileri için çıkardılar. İnsanlar büyükşehirlerde ulaşıma bir günün içinde ortalama 90 dakikadan fazla vakit harcıyor. Herhangi bir şekilde dikkatini arabadan alabildiği takdirde daha keyifli vakit geçirebilecekler ve hem kaza riskini azaltmış olacaklar. Aynı zamanda insan gibi hata yapmayacak bir sistem. Elektrikli araç teknolojisini de es geçmemek gerekiyor. Önümüzdeki dönemde çok ciddi bir portföyün elektrikli araçlara dönüşeceğini düşünüyoruz.

Otonom sürüşten biraz bahsetmek istiyorum. 0 dediğimiz şey zaten hiçbir otomasyonun olmaması. Bunlardan ilki hız ayarı yapabilen, bizi sabit bir hızda götürebilen sistemler. İkinci derece dediğimiz sistemler ise biraz ileri seviyedeki sistemler. Araçlar sürücünün kontrolünde olarak, önündeki aracı takip edebiliyor, önündeki araca göre hızını arttırıp yavaşlatabiliyor, şerit değiştirebiliyor, herhangi bir kaza tehlikesi anında ani frenler yapabiliyor. Bugün neredeyse hepimizin kullandığı araçlar bu teknolojilere sahip. Bizim de şu an sattığımız birçok araç bu teknolojiler kullanılıyor. Otonom seviye üç dediğimiz noktada şu an dünyada belli başlı teknolojiler var, belli başlı araçların lansmanları da yapıldı.

Seviye 3 diye bahsettiğimiz sistemlerde insan yine var ama insanın sadece kontrol amaçlı orada bulunması gerekiyor. Burada önemli olan çevrenin haritasının iyi çıkartılıyor olması. Seviye 4 Yüksek otomasyon sürüş esnasında kişinin gözlerini ayırabileceği bir ortam. Seviye 5 ise tamamen insanın beynini ayırabileceği bir ortam. 3. seviyeden 4. seviyeye gelebilmemiz için çok daha iyi sensör teknolojileri, gelişmiş video teknolojileri gerekiyor. Gelecek dönemde bütün araçların Laider dediğimiz sistemlere sahip olacağını düşünüyoruz. Laider teknolojisi ucuzladıkça daha çok araca yayılacaktır diye düşünüyoruz. Bulunduğu ortamın 300 metre çapındaki bir ortamın 3D modellemesini çıkartıyor ve bunu hareketli hareketsiz olan tüm cisimleri takip ederek yapıyor. Önümüzdeki dönemde bazı teknolojilerin biraz daha ucuzlaması ve daha fazla kullanılabilecek hale gelmesiyle otomotiv endüstrisi bu teknolojiye gelmiş durumda.

Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Hakan Tiftik | **AİMS Genel Müdürü Tülin Güzel** | **Vispera Information Technologies CEO Aytül Erçil** | **Devlet Eski Bakanı – İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Tüzmen** | **Moderatör – Ekotürk TV Haber Koordinatörü Ali Çağatay** | **İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Abdullah Değer** | **TAM Yazılım Bilişim Teknoloji ve Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Furkan Tanrıverdi**

FURKAN TANRIVERDİ

TAM Yazılım Bilişim Teknoloji ve
Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı

Geçen sene yine 3. İstanbul Ekonomi Zirvesi'ne de katılmıştım. Bugün burada çok değerli panelistlerimiz var, katılımlarından dolayı kendilerine teşekkür ediyorum. Bütün dinleyicilerimize de ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Keşke daha fazla vakit olsa daha fazla bilgiyi bir arada paylaşabilsek.

Ben Furkan Tanrıverdi. Bilkent Üniversitesi Bilgisayar Teknolojileri Bilişim Sistemleri mezunuyum. Daha sonra yurtdışında Yüksek Lisans yaptım. 2010 yılından beri Türkiye'de farklı sektörlerde teknoloji şirketleri kurdum ve şu anda profesyonel olarak onların yöneticiliklerini yapıyorum. Sunum yapmayacağım, teknik olarak çok fazla detaya girmeyeceğim ve doğaçlama konuşacağım.
Yapay zeka konusu gerçekten çok kıymetli bir konu. Dünyadaki şu konuda şu sıradayız gibi sıralamaları artık yapay zeka belirleyecek. Yapay zeka konusunda kim ön plana çıkarsa yakın gelecekte dünyada hem ekonomik olarak hem teknolojik olarak söz sahibi olacak. Şimdi televizyonları artık çok fazla izlemiyoruz. Aytül Hocam Netflix'ten, Youtube'dan bahsetti. Youtube kanalları hayatımızın içinde, boş kaldıkça oralardan bilgiler almaya çalışıyoruz. Özellikle takip ettiğimiz kanallar var. Ben bir atıfta bulunmak istiyorum. Aytül Hocam, 2040 yılına kadar 1000 dolara mal olan insan beyni yapmak istediklerinden bahsetti. O zaman bunun güncel bir değeri var değil mi? Benim okuduğum ve izlediğim kadarıyla şu an insan beynini mevcut donanım fiyatlamaları ile yapmaya kalksak herhalde 40- 50 milyon civarında yatırım yapmamız gerekiyor. Şu anda ekonomik olarak hiçbir ülkenin tek bir insan beynine 40- 50 milyon dolar bütçe ayırma imkanı yok. Fakat yıllar geçtikçe bu maliyetler gitgide azalıyor.
Biz bu panele ilk başladığımızda burada yaklaşık 35-40 kişilik bir grup vardı. Tabii ki şu anda Instagram canlı yayınından bu paneli takip eden kişiler var. Panelin sonuna doğru yaklaşmamıza rağmen burada katılımcı olarak yaklaşık 80 kişi var. Eskiden buradaki katılımcı sayısını bile sayabilecek bir bilgisayar bir güç yoktu. Şimdi ise 50 dolara veya 100 dolara böyle bir teknolojiyi satın alabiliyoruz. Bir kamera bu salondaki bütün had count'u yapabiliyor. Teknoloji biraz daha ilerledi ve kameralar cinsiyet ayrımı da yapmaya başladı. Biraz daha ilerledi yaş ortalamasını yapabilmeye başladı. Yine burada konuşma yapan konuşmacıların internete dayalı veri araştırmalarını yaparak kişilerin yüzleriyle eşleştirip meslek gruplarını, hangi iş yerinde çalıştığını, ne kadar çalıştığını, hangi aileye mensup olduğunu tespit edebiliyor. Fakat şu anda teknolojinin yapamadığı en önemli unsurlardan biri şu; benim burada oturup sizinle bir şeyler paylaşmaktan duyduğum mutluluğu veya heyecanı hissetmemesi. Bunu yapabilmesi için bizim 50 milyon dolara ihtiyacımız var. Bu yüzden insan beyni o kadar kıymetli ki, biz bütün bu segmentasyonu yapabiliyoruz.

Toplum 5.0 gerçekten Birleşmiş Milletlerin STC planlarına 2015 yılında girmiş bir konu. Yalnız bu konuyu özellikle ön plana çıkaran bir ülke var. Bu ülke daha önce de Batı'ya üretimde kalite, üretimde etkinlik dediğimiz kavramı da üreten bir ülke. 2017 yılında Almanya'da gerçekleştirilen bir fuarda yapılan konuşmada Toplum 5.0 fikri ortaya atılıyor ve Toplum 5.0'ın bundan sonra Japonya'nın en çok yatırım yapacağı konulardan bir tanesi olduğu söyleniyor. Toplum 1.0 dediğimizde ilkel yaşam tarzından bahsediyoruz, Toplum 2.0 dediğimizde artık tarım toplumuna geçiyoruz, Toplum 3.0 dediğimizde sanayi devrimiyle beraber bu konsept devreye giriyor ve artık işçi sınıfları, patronlar, rejimler başlıyor. Toplum 4.0'da da ortaya çıkan konu bilgi toplumu, Toplum 5.0'da aslında insanı odağına alan bütün bu teknolojik gelişmelerin sonunda insanoğlu nasıl bir yarar sağlayabilir, nasıl bir fayda sağlayabilir bu konularda teknolojiyi geliştireceğiz ama merkeze insanı koyan bir yaklaşımla bunu yaparsak bu hem bizim sürdürülebilir kalkınma planlarımıza uyumlu hale gelir hem de Japon ekonomisinin kaçırdığı treni tekrar yakalama imkanı tanır

hedefiyle toplum 5.0 temasını oluşturuyorlar.

Aslında Türkiye'de bu konuda aynı Japonya'nın koyduğu hedefler gibi kendisine hedefler koyarak bu yarışta öne çıkan bir ülke haline gelebilir. Japonya özellikle kendine 4-5 alanda hedef belirlemiş ve bu hedeflerden ilki özellikle en temel sorunu yaşlı nüfusu. Yaşlanan nüfusu denilince insanların aklına hemen hastalıklar geliyor ama temel sorun hastalıklar değil. Yaşlılar hareket edemiyorlar, araba kullanamıyorlar, bisiklete binemiyorlar. Bütün insanların bir şoför tahsis etme, bir insan tutma imkanı yok. Hedef otonom araçlar. Otonom araçları bu yaşlanan nüfusa hizmet eden birer araç haline getirmeyi hedef haline koyuyorlar ve bu gerçekten çok çarpıcı bir sorun ve çok çarpıcı bir çözüm. Daha sonra Japonlar yine aynı şekilde "Bizim en önemli sorunlarımızdan bir tanesi bu inovasyon konusunda geçmişteki gibi başarılı şirketler çıkaramıyoruz, biz eğer odağımıza teknolojiyi Toplum 5.0'la yapay zekayla koyarsak bu kaybettiğimiz treni yakalayabiliriz" dediler. Bunu yaparken de finansal ve alt yapı ile ilgili sorunlar olduğunu söylediler. Ve bunları yaparken Japonya'da Başbakanlık ofisinin yayınladığı bir belgede şunu söylüyorlar; "İnsanlar teknolojiden korkmasın, insanlar endüstri 4.0'dan da korkmasın,teknoloji işimizi elimizden alacak karamsarlığına kapılmasınlar."

Toplum 5.0'ın temelindeki en önemli amaç insanın hayal gücünü ve yaratılıcığını tekrar kazanabilmesi için insanların günlük hayatında yaptıkları makine kullanmak, bilgisayar kullanmak gibi tekrar eden şeylere zaman harcamamaları için tekrar eden şeyleri makinelere ve yapay zekaya bırakmak ve asıl yapmamız gereken işi yani insanlığın sorunlarına; hangi değer önerileriyle çözüm bulacağız, insanlığı daha mutlu hale nasıl getireceğimizle ilgili nasıl hayaller kurmamız gerekiyor ve yaratıcılığımızı bu konuda nasıl geliştireceğiz, bunlara vakit ayırmak. Bugün çalışan iş gücü nüfusunun büyük bir kısmı ortaokul mezunu ve bizim en çok ihtiyacımız olan şey kaliteli insan gücü. Ama toplumda insanlar çalışmaktan kendini eğitmeye de zaman ayıramıyor. Eğitim artık çok kolay, insanlar ekran başından eğitimi bitirebiliyorlar. Ama bu zamanı kendimize yaratabiliyor olmamız lazım. Teknolojiyi de bu zamanı yaratmak için kullanmalıyız.

Son olarak kendi yaptığım bir işten bahsetmek istiyorum. Biz en son bir finansal teknoloji yatırımı aldık ve şu anda büyük bir ekiple beraber finansal ekip ürünü çıkarıyoruz. Yaptığımız işte odağımız kesinlikle para kazanmak değil, insanı merkeze koyup bütün stratejimiz insanlığı nasıl daha değerli kılacağımız. İnsanların sorunlarına nasıl çözüm üretebiliriz bunun peşindeyiz, bunu araştırıyoruz ve bunu geliştiriyoruz. En önemli sorunlardan birisi bugün Türkiye'de nüfusun %35'inin herhangi bir iban hesabı, banka hesabı, banka kartı veya kredi kartı yok ve biz sürekli online ticaretin nimetlerinden bahsediyoruz. Online ticaretten nüfusun %35'i faydalanamıyor, çünkü online alışveriş yaptığında elinde ödeyebileceği bir argümanı yok. Biz şu anda bu soruna nasıl çözüm buluruz, bu bankasız kitleyi nasıl dijitalleştirebilirize kafa yorup bir ürün çıkarmanın peşindeyiz.

Vispera Information Technologies CEO
Aytül Erçil

AİMS Genel Müdürü
Tülin Güzel

AYTÜL ERÇİL

Vispera Information Technologies CEO

Öncelikle yapay zeka konusundaki bir yanlışı düzeltmekle başlayayım. Son zamanlarda yapay zeka, makina öğrenmesi, derin öğrenme kelimeleri eşdeğer anlamlı gibi kullanılıyor. Halbuki yapay zeka bilgi mühendisliği, ses tanıma, doğal dil işleme, doğal dil sentezleme, görüntü işleme gibi bir çok alt daldan oluşmakta.

"Yapay zeka" terimi genellikle bilim kurgu filmlerinden görüntüleri çağrıştırır. Ancak, AI teknolojisi kurgu değildir: gerçektir ve gittikçe daha geniş bir kullanım alanı kazanmaktadır. Üç tür AI, teknolojik toplulukta yaygın olarak tanınmaktadır: dar, genel ve süper.

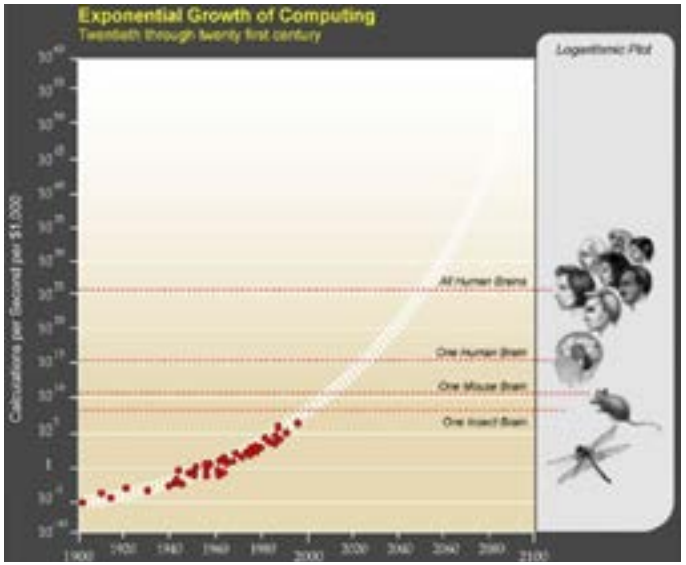
•Yapay dar zeka (ANI veya dar AI), satranç oynamak veya market raflarındaki ürünleri tanımak gibi tek bir görevi son derece iyi gerçekleştirme yeteneğini ifade eder.
•Yapay genel zeka (AGI), bir bilgisayar programının bir insanın yapabileceği herhangi bir entelektüel görevi gerçekleştirebildiği zamandır.
•Yapay süper zeka (ASI), insan aklını aşan bir AI'dır.

Günümüzde çoğu uzman, ANI'nın hala olgunlaşmakta olduğu, AGI'nın mükemmelleşmekten en az birkaç on yıl uzakta olduğu ve ASI'nın daha da uzak olduğu konusunda hemfikirdir. Heyecan verici bir teknolojik yenilik olmasının yanı sıra, ANI'nın çok sayıda yararlı uygulaması vardır ve günlük yaşamlarımızda daha yaygın hale gelmektedir.

Yapay zeka neden şu anda önem kazanıyor?

1.Verilerdeki Artış: Küresel verinin % 90'ı son 2 yılda üretildi !! Her saniyede 205.000 GB veri üretiliyor (~ 150 milyon kitap). Günümüzde hem insanlar hem de makineler tarafından üretilen veri miktarı, insanların bu verilere dayanarak karmaşık kararlar alma, yorumlama ve alma becerilerini çok geride bırakıyor. Yapay zeka, tüm bilgisayar öğreniminin temelini oluşturur ve tüm karmaşık karar vermenin geleceğidir. University College Dublin'den bilgisayar bilimi profesörü Barry Smyth'in dediği gibi, "İnsanlar için gıda ne ise, AI için veri de odur."

2. Bilgi İşlem Gücüne Erişim: Bulut bilgi işlem erişimi 2015 yılında 70 milyar dolara ulaştı. Veri depolama kapasitesi önemli ölçüde arttı. Amaç, herkesin yeterli hesaplama gücüne erişebilmesi için bir insanın hesaplama gücüne 1000 $'a sahip olmaktır. Bilgi işlem gücündeki artış olduğu gibi devam ederse (Şekil 1'de gösterilmektedir), 2025 yılına kadar buna ulaşabilmeliyiz.



3.Maliyetlerde Azalma: Bugünlerde tipik bir cep telefonunda yakınlık sensörü, ortam ışığı sensörü, ivme ölçer, jiroskopik sensör, manyetometre, sıcaklık / nem sensörü, ortam sesi sensörü, barometre, bir veya daha fazla kamera gibi çeşitli sensörler vardır. 15 yıl önce ürüne bu sensörlerden birini eklemek, onu ortalama bir müşterinin ulaşamayacağı bir hale getirirdi. Bugün tüm bu sensörlerin maliyeti 5,00 doların altında, en ucuz sensör ise bir sentten çok daha az.

Mevcut AI sistemlerinin zorluklarını ve sınırlamalarını anlamak için perakende satışta AI kullanımına ve öğrenme sürecinin nasıl gerçekleştiğine dair bazı örnekler vereyim: Özellikle gıda perakendeciliğinde veya elektronik perakendesinde çeşitli problemler mevcut. Bunların en önemlisi out of stock dediğimiz ürünlerin rafta bulunmama durumu. Bu durum dünyada yıllık 1 trilyon doların üzerinde ciro kaybına sebep oluyor. Pandemi döneminde bu konu daha da kritik oldu, pandemideki out of stock birkaç ay içinde 500 milyar doları geçti. Bu hem üreticiler için sorun, zira müşterilerin dörtte biri aradıkları ürün yoksa rakip markanın ürününü satın alıyor, hem de perakendeciler için sorun zira müşterilerin üçte biri de aradıkları ürün yoksa başka bir mağazaya gidiyor. Bir diğer sorun ise planogram uyumu dediğimiz sorun. Planogram ürünlerin rafta diziliş kurallarını belirliyor. Merkezde her mağaza için uygulanması gereken planogramlar belirleniyor ve bunlar doğru uygulanırsa karda %8 -25 arası fark yaratılabiliyor ancak bunların doğru uygulanıp uygulanmadığı bilinmiyor.

Vispera olarak raflardaki, promosyon alanlarındaki, soğutucu dolaplarındaki, kasa önündeki ürünlerin sayısı, stock-out'ların tespiti, ürün, kategori, mağaza, rakip bazında önyüz sayısı/skoru, standart planogram uyumluluğu skorları, doğru etiketin doğru ürünün önünde olup olmadığının kontrolü, mağaza ve mağaza personeli performans değerlendirmesi, belli zaman aralığı ve mağaza gruplamaları bazında performans kriterlerinin trend analizi gibi çıktılar üretmekteyiz. Ayrıca örneğin dondurma kabinlerinin içindeki ürünlerin sayılması, planogram uyumluluğunun analizi dışında kabinin yanında şemsiyesi var mı, çöp tenekesi var mı gibi ortam analizini de yapmaktayız.

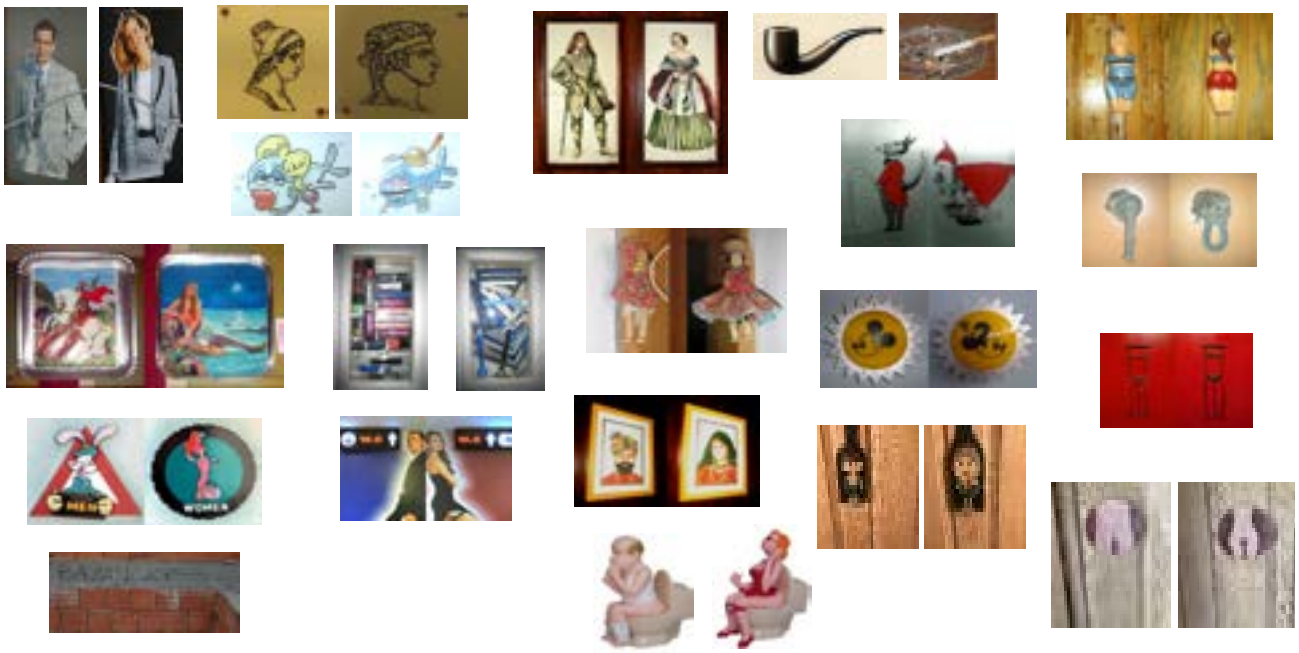
Şimdi, makine öğreniminin neresinde olduğumuzu anlamak için öğrenme görevlerinin nasıl gerçekleştiğini gözden geçirelim. Makine Öğrenimi, bir bilgisayarın / makinenin geçmiş deneyimlerden (girdi verileri) öğrendiği ve geleceğe yönelik tahminlerde bulunduğu bir yapay zeka uygulamasıdır. Denetimli bir makine görme algoritması, bilinen bir dizi girdi verisini ve verilere (çıktıya) bilinen yanıtları alır ve yeni verilere yanıt için makul tahminler oluşturmak için bir model eğitir.

Örneğin perakende raflarında ürün tanıma uygulaması için her bir üründen yüzlerce örnek veri toplayıp doğru çıktıların elde edilmesini sağlayana kadar model parametreleri değiştirilir.

Burada ilk başta tamamen manuel olarak gerçekleştirilen her bir örneğin anotasyon işlemi vardır. Yani insanlar tarafından 'bu resim 1 litrelik bir cappy portakal şişesine aittir', bu resim 1 litrelik bir cappy vişne şişesine aittir' gibi her resme ait kimlik bilgilerinin manuel olarak girilmesi lazımdır.

Elbette bu süreçte pek çok zorluk var: Aydınlatma değişiklikleri, promosyon etiketlerinin bulunduğu ürünlerin tıkanması, donmuş ürünlerde buzlanma, yanlamasına veya üst üste dizilmiş ürünler, bunlar için birkaç örneğimiz olmadıkça tanınmayı zorlaştıracak zorluklardan bazıları. Sorunlu durumlar. Ayrıca eğitim setimizde olmayan yeni ürünler de tanınırlığımızda sorunlara neden olabilir.

Şekil 3'de bu tür durumlarla ilgili bazı örnekler gözükmektedir.



Makine öğrenimi sistemleri için eğitim aşamasının zorluklarını gösteren bir başka örnek de Şekil 4'te gösterilmektedir. Bu şekildeki görüntüler çeşitli kurumların WC kapılarından alınmıştır. Burada gördüğümüz gibi, bir robotun bir WC kapısını tanıması için otomatik bir sistem eğitmek çok zor olacaktır.

Özetle, bugün yapay zeka uygulamalarının çoğu, sistemi belirli bir görev için eğittiğimiz Yapay Dar Zeka uygulamalarıdır (bir perakende rafındaki ürünleri tanımak veya satranç oynamak gibi), ancak bu kısıtlı senaryo için bile, hala devam eden sorunlar vardır, bazı süreçlerin otomatikleştirilmeleri çok zordur. Ancak, doğru uygulandığında, bu Dar Zeka uygulamaları önemli değer katma potansiyeline sahiptir. Bir McKenzie raporuna göre, yapay zeka uygulamalarının 9 dalda toplam potansiyel etkisi 2025'te 3,9 trilyon ABD Doları - 11,1 trilyon ABD Doları'na ulaşacaktır.

Genellikle sorulan yaygın bir soru, bu AI sistemlerinin işgücünü nasıl etkileyeceğidir. Uzun vadede, belirli rollerin ve işlerin gittikçe daha az insanlar tarafından yapılacağına ve nihayet otomasyona geçileceğine şahit olacağız. Ancak, çoğu durumda, yapay zeka, insan faktörünü yargılama ve yaratıcı düşünme gerektiren karmaşık ve kritik durumların üstesinden gelmede daha iyi performans göstermesi için güçlendiren destekleyici bir role sahip olacaktır. Buna paralel olarak, teknoloji ve bilime odaklanan çok sayıda yeni rol ve uzmanlık oluşacaktır. Örneğin, karmaşık yapay zeka sistemlerinin eğitimini denetlemek veya yönetmek veya koordine etmek için, bütünlüğünü, tarafsızlığını ve uygun kullanımını sağlamak için yüksek vasıflı profesyonellere

ihtiyaç duyulacaktır. McKinsey Global Insititute tarafından yapılan iki yıllık bir araştırma, akıllı ajanların ve robotların 2030 yılına kadar dünyadaki mevcut insan emeğinin yüzde 30'unun yerini alabileceğini gösteriyor.

McKinsey, çeşitli benimseme senaryolarına bağlı olarak, otomasyonun 2030 yılına kadar 400 ila 800 milyon işin yerini alacağını ve 375 milyon kişinin iş kategorilerini tamamen değiştirmesini gerektireceğini düşünüyor. Böyle bir değişim, özellikle dünyanın savunmasız ülkeleri ve halkları için nasıl korku ve endişe yaratmaz?

Yapay zeka ve otomasyonun işgücümüz üzerindeki potansiyel etkisi hakkında korku veya endişe ortaya çıktığında, tipik bir yanıt geçmişe işaret etmektir; aynı endişeler defalarca dile getirilmiş ve asılsız olduğu kanıtlanmıştır. Geçtiğimiz 100 yılda, otomasyonun daha önce manuel olarak yapılan birçok işin yerini almasına rağmen, işçi sayısında% 50 artış olmuş ve maaş artışı enflasyonun % 2,23 üzerinde olmuştur.

Dünya Ekonomik Forumu (WEF) raporuna göre, robotlar 2022 yılına kadar dünya çapında 75 milyon işi sona erdirecek; bunun yerine 133 milyon yeni iş sağlayacak. Bu nedenle, geçmişe dönüp baktığımızda, yapay zeka ve otomasyona ilişkin korku ve endişelerin anlaşılabilir ancak sonuçta yersiz olduğu sonucuna varmak mantıklı görünmektedir.

Sormamız gereken bazı temel sorular şunlardır:

•Bazı işler AI tarafından yapılacağına göre, bu ekonomimizi nasıl etkileyecek?
•Yapay zeka ne tür yeni işler veya sektörler yaratacak?
•Eğitim sistemimiz nasıl değişecek?
•Temel endüstrilerde rekabet avantajı elde etmek için yapay zeka nasıl kullanılabilir?
•Ekonomimizin ve halkımızın yararına yapay zekanın faydalarını nasıl kullanabiliriz?
•Hukuki ve politik sorunları nasıl ele almalıyız?
•Otonom sistemlerin eylemlerini ve sorunlarını nasıl öngörebilir ve kontrol edebiliriz?
•Otonom teknolojilerden kaynaklanan hukuki ve manevi zararı nasıl belirleyebiliriz?
•Mahremiyet, etik ve güvenlik konularının korunmasını nasıl sağlayabiliriz?
•Yapay zeka teknolojilerine nasıl denetim veya kısıtlamalar getirebiliriz?

19. yüzyıl makinelerin kirli işleri yaptığı Sanayi Çağı, 20. yüzyıl makinelerin sıkıcı ve rutin işleri yaptığı Bilgi Çağıydı. 21. Yüzyıl ise, makinelerin karar alma sürecini gerçekleştireceği Makine Çağı olacaktır. Akıllı sistemler, uçak bileti fiyatlandırmasından sağlık teşhislerine kadar çalışacak, güvenilir ve hızlı bir şekilde insanlardan daha iyi seçimler yapacaktır.

Bu değişikliğe hazır olmamız gerekiyor.

TÜLİN GÜZEL

AİMS
Genel Müdürü

Toplum 5.0 yani Akıllı Toplum ve Temel Özellikleri Kavramı ilk olarak Japon İş Adamları Federasyonu tarafından ortaya konuldu. Süper akıllı toplum, dijitalleşme ve yapay zekanın etkisinin her yönüyle değerlendirildiği insan merkezli bir toplumu hedefliyor.

Toplum 5.0'ın temel amacı teknolojik gelişmelerin topluma entegre edilmesini sağlamak, teknoloji ve onun getirdikleri ile işbirliği içerisinde yaşayan bir toplum yaratmak.

Hayatımızı değiştiren ve değiştirecek olan yeniliklerin hepsinin temelinde ham verilerden işimizdeki dinamikleri fark etmemizi ve yönetmemizi sağlayacak, bilinmeyenleri tahmin etmemizi ve olası istenmeyen sonuçlar yaşanmadan tedbir almamızı sağlayacak karar mekanizmalarını tetikleyecek organik zeka yer alıyor. Organik Zeka, yapay zeka ile elde edilen her türlü sonucun bir iş hedefi ile aksiyona dönüşmesi demek.

Yapay zeka çalışmalarında hedef, insan beyninin işleyemeyeceği miktarda ve çeşitlilikte veriyi işleyebilen, muhakeme yapabilen, derinlemesine öğrenebilen, organik zeka üreten çözümler geliştirmek. Bu çözümlerin geliştirilme metodolojisi olarak Analitik 5.0 gündemde. Analitik 5.0 ile veriden üretilen değerlerle insanların yaşamlarının kolaylaştırılması hedefleniyor. Bu hedefi gerçekleştirebilmek için, yapay zeka projelerinde en önemli adım iş ihtiyaçlarının iş birim yöneticilerinin de vizyonu ile belirlenmesi, önceliklendirilmesi ve kurum için kapsamlı bir analitik yol haritası tasarımının yapılması. Uzun vadeli bir planlama yapmak isteyen kurumlar için önerilen genellikle iş birimleri; satış, pazarlama, operasyon, vb. ile ayrı ayrı derinlemesine görüşmeler yapılması ve farklı birimler için ayrı ayrı yol haritalarının belirlenmesi.
Toplum 5.0, Birleşmiş Milletler'in 2015 yılında kabul ettiği sürdürülebilir kalkınma hedefleri için ön koşuldur. Toplum 5.0'ın 17 hedefi var ve bu hedefler şehirler ve bölgeler, enerji, afet önleme ve azaltma, sağlık, tarım ve gıda, lojistik, üretim ve hizmet, finans ve kamu hizmetleri olarak gruplandırılıyor (Fukuyama, 2018; Keindanren, 2018). Analitik 5.0 olmadan, Toplum 5.0 hayalden öte gidemez, zira Analitik 5.0 yapay zeka çalışmalarının insan yararına hedef odaklı olmasının garantisi. Yapay zeka kavramı çok gündemde ancak kullandığımız yöntemlerin tamamında asıl hedefimiz insan odaklı uygulanan Organik Zeka'ya ulaşabilmek.

Toplum 5.0 ile belirlenen 17 hedef sektörden bankacılık sektörünü ele alarak Yapay Zeka uygulamalarını incelediğimizde; bir tarafta müşteriyi tanımak, müşteriye doğru zamanda doğru kanallar üzerinden doğru finansal çözümleri sunabilmek, müşteriler ile uzun vadeli karlı bir iş ilişkisi kurabilmek varken diğer tarafta örneğin şubeden hizmet alan müşterilerin bekleme sürelerini ve bankanın operasyonel maliyetlerini aynı anda azaltabilmek için kapasite erken uyarı ve aksiyon öneri sistemi kurulması vb. operasyonel çalışmaların yapılması gerekiyor.

Riski öngörebilmek ve anlık yönetebilmek yine operasyonel anlamda müşteriyi doğrudan ilgilendiren bir konu. Pandemi döneminde bankalarımız dijital kanallara geçişte çok başarılı bir dönem yaşadılar. Şimdi bankalarımıza düşen görev, bir tarafta müşterilerin dijital kanallardaki değerini ve davranışını anlayabilmek, müşterinin bir üst segmente geçmesi için ne yapmam gerekir sorusuna cevap almak iken, eş zamanlı olarak yapılması gereken fraud saldırılarını anında fark edebilmek ve önlem alabilmek. Bunun için akan veri üzerinden öğrenen, yanlış alarm sayısının sıfıra çok yakın olduğu yapay zeka tabanlı, kendi kendine sürekli öğrenebilen ve öğrendiğini uygulayabilen bir çözüm oluşturmak.

AIMS olarak 360° Analitik Vizyon Çözüm stratejisi ile tamamen Toplum 5.0 hedefi ve Analitik 5.0 kapsamında

pek çok proje gerçekleştiriyoruz. Bu projelerin her birinde kuruma ve ilgili iş birimine özel hem iş verimlerini arttıracak hem de son noktada müşterilerine daha az maliyetle daha nitelikli hizmet vermelerini sağlayacak organik zeka kazandırıyoruz.

Moderatör – Ekotürk TV Haber Koordinatörü Ali Çağatay

Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Hakan Tiftik

AİMS Genel Müdürü Tülin Güzel

Vispera Information Technologies CEO Aytül Erçil

TAM Yazılım Bilişim Teknoloji ve Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Furkan Tanrıverdi

Ekotürk TV Haber Koordinatörü Sayın Ali Çağatay'a İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından plaket takdim edilmiştir.

Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Sayın Hakan Tiftik'e İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Sayın Abdullah Değer tarafından plaket takdim edilmiştir.

Tam Yazılım Bilişim Teknoloji ve Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Furkan Tanrıverdi'ye İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından plaket takdim edilmiştir.

Vispera Information Technologies CEO'su Sayın Aytül Erçil'e İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından plaket takdim edilmiştir.

AİMS Genel Müdürü Sayın Tülin Güzel'e İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından plaket takdim edilmiştir.

TAM YAZILIM BİLİŞİM TEKNOLOJİ VE DANIŞMANLIK

Bilişim sektörüne yenilikçi çözümler üretmek üzere 2015'in sonlarında kurulan Tam Bilişim, yerli ve milli imkanlarla, kamu kurum ve kuruluşlarıyla beraber çalışıp, şehirlerdeki yaşamı daha akıllı hale getirmeyi amaçlamaktadır.

İş dünyasındaki uzun vadeli etkinliğin, dürüstlük ve iş birliği ile sağlandığını biliyoruz. Dürüstlük ilkesi ile hareket ederken, müşterilerimizin memnuniyetini en üst düzeyde tutmayı hedefliyoruz.

Akıllı Ulaşım
Akıllı Ulaşım, Akıllı Şehir'in temel yapı taşlarından birisini oluşturmaktadır. Şehir ulaşımının daha kolay, daha kaliteli, daha verimli ve daha akıllı olmasını sağlamak için Toplu Taşıma Sistemleri alanında kamu kurum ve kuruluşlarıyla geliştirdiğimiz projelerimizle hizmet vermekteyiz.

Ekosistem Geliştirme
Tam Bilişim olarak çeşitli projelerde akıllı teknolojileri kullanarak şehirlerde yaşayan bireylerin yaşam tarzını daha kolay ve daha yaşanabilir düzeye ulaştırmak için bilişim teknolojilerinin sağladığı Nesnelerin İnterneti (IoT) ve yenilikçi teknolojik sistemlerden faydalanmaktayız.

Şehir Güvenliği
Şehirlerde yaşayanlara daha güvenli ve çözüm odaklı bir yaşam sunmak adına şehirlerle iş birliği içerisinde akıllı yönetim, sistemler arası bağlantı, gruplar arası birlik sağlayarak sürdürülebilir etkili çözümler sunmaktayız.

Akıllı Enerji
Akıllı enerji projelerimiz etkin maliyet yönetimi ve sürdürülebilir enerji sistemleri sunmaktadır. Yenilenebilir enerji üretimi, bina ve tesislerin yenilenmesi benzeri enerji servisleri sayesinde etkin sürdürülebilir çözümler sunmaktayız.

Tam Bilişim olarak şehirlerde daha kaliteli yaşam standartları sunabilmeyi amaçlıyoruz ve hedeflerimize ulaşmanın çok çalışmaktan, dürüst ve saygılı olmaktan, azimli olmaktan, zaman ve imkanları etkin kullanmaktan geçtiğine inanıyoruz.

Verimliliğinin ve çalışanlarımızın motivasyonuna önem ve değer veriyoruz. Takım ruhu oluşturabilmenin çalışan ortamı bir iş yerinden çok bir yaşam ortamı olarak görebilme imkanı sunuyoruz.

Toplumumuz için birlikte çalışarak yaşam kalitesini yükselterek devamlılık sağlamayı hedefliyoruz.

İtalyan Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu Başkanı İvana Jelinic

İş İnsanı Emin Değer

Astor Transformatör Yönetim Kurulu Başkanı Feridun Geçgel

İş İnsanı Ferhan Ademhan

4 istanbul ekonomi zirvesi

kalyon PV

TARIMDA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE ULUSLARARASI GIDA ARZ GÜVENLİĞİ

ICNN A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Yıldırım

Moderatör – Hasan Kalyoncu Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Yıldız Özkök

İz Bina Yönetim Hizmet ve Kontratları Yön. Tic. Ltd. Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Mursaloğlu

TÜİOSB Yönetim Kurulu Başkanı Gül Akyürek Balta

Nurol Yatırım Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Akkurt

Moderatör – Hasan Kalyoncu Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Yıldız Özkök

TÜİOSB Yönetim Kurulu Başkanı Gül Akyürek Balta

ICNN A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Yıldırım

HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ

ASST. PROF. DR. YILDIZ ÖZKÖK

Moderatör

Sosyal ve ekonomik alanda meydana gelen gelişmeler, yaşanan krizler ve özellikle de içinde bulunduğumuz pandemi süreci bizlere sürdürülebilir kalkınma için küresel ekonomi yeniden dizayn edilirken gelecekte en önemli sektörün tarım, stratejik ürünün ise gıda olacağını göstermektedir. Bu doğrultuda, günümüzde tarımda sürdürülebilirlik ve uluslararası gıda arz güvenliği çok önemli bir konu haline gelmiştir.

Hasan Kalyoncu Üniversitesi İktisat Bölümü'nde Dr. Öğr. Üyesiyim. Öncelikle Türkiye ekonomisi için çok önemli bir etkinlik olan ve bu yıl dördüncüsü gerçekleştirilen "Sürdürülebilir Kalkınma için Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi" ana temalı Hasan Kalyoncu Üniversitesi (HKÜ) işbirliği ve Kalyon PV desteğiyle gerçekleşen İstanbul Ekonomi Zirvesi'nde moderatör olarak yer almaktan memnuniyet duyuyorum. Özellikle yaşadığımız pandemi süreci dolayısıyla böyle zor bir dönemde gerçekleştirilen zirve için başta Sayın Kürşad Tüzmen ve Abdullah Değer olmak üzere emeği geçen herkese çok teşekkür ediyorum.

Bütün insanlar sağlıklı yaşam için gerekli olan besin ihtiyaçlarını karşılayabilmek amacıyla yeterli, güvenilir ve besleyici gıdaya fiziksel ve ekonomik bakımdan sürekli bir şekilde erişebilmelidir. Bu bakımdan gıda arz güvenliği hepimiz için çok önemlidir. Sürdürülebilir tarım ise uzun dönemde doğal kaynakların korunması yanında çevreye zarar vermeyen tarımsal teknolojilerin kullanıldığı bir tarımsal süreçtir.

Günümüzde dünyada yaklaşık olarak 800 milyon insan açlık çekerken, yaklaşık 2 milyar insan da olumsuz koşullarda beslenmeye çalışmaktadır. Üstelik ürettiğimiz gıdanın üçte birini başka bir deyişle 1,3 milyar ton gıdayı çöpe attığımızı düşünecek olursak, aslında bu beslenemeyecek bir nüfus değildir. Dünyamızda herkese yetecek kadar gıda bulunmaktadır.

Dünyamızda yaşanan bu ciddi gıda sıkıntısının, Covid-19 pandemisiyle birlikte çok daha önemli bir konu haline geldiği açıktır. Bu doğrultuda, artık ülkelerin tarımda sürdürülebilirlik ve gıda arz güvenliği açısından, kendi kendilerine yetebilmeleri gerekmektedir. 2050 yılında dünya nüfusunun dokuz milyarı aşması beklenmektedir. Tarımsal üretimin bu dünya nüfusunu beslemek için %60 oranında artırılması gerekmektedir. Tarımda kişi başına işlenen alanın 1970'lerde 3,8 dekar iken, 2000'lerde 2 dekar civarına düştüğünü göz önüne alırsak, bugünden başlayarak artık acil olarak bir şeyler yapılması gerekmektedir.

Türkiye'de tarım genel olarak küçülen, karlılığı düşen, göç veren, üretici sayısının azaldığı, sermaye bulmanın önemli problem olduğu bir sektör haline gelmiştir. Türkiye kirlenmemiş ve yüksek gelişme potansiyeline sahip tarımsal kaynakları ile dünyanın önde gelen üreticilerinden biridir. Dolayısıyla ülkemizde tarım sektörünün karşı karşıya kaldığı problemlere en kısa sürede çözüm bulacak tarım ve gıda politikaları oluşturulmalı ve uygulanmalıdır.
Sonuç olarak, tarım sektörü, küresel olarak ciddi bir dönüşüm geçirmektedir. Sosyal ve ekonomik alanda meydana gelen gelişmeler, yaşanan krizler ve özellikle de içinde bulunduğumuz pandemi süreci bizlere sürdürülebilir kalkınma için küresel ekonomi yeniden dizayn edilirken gelecekte en önemli sektörün tarım, stratejik ürünün ise gıda olacağını göstermektedir. Bu doğrultuda, ekonomik, ekolojik ve sosyal açıdan sürdürülebilir tarım ile insanların yeterli ve sağlıklı beslenmesini temin etmek için yeterli ve erişilebilir gıda üretimi açısından hem ülkemizde hem de tüm dünyada hedefler belirlenmelidir. Bu bağlamda Türkiye, hem kendi kendine yetebilmeyi sağlayacak hem de dünyanın diğer ülkelerine önemli miktarlarda ihracat yapabilecek, girişimci, rekabetçi ve sürdürülebilir bir tarım sektörü oluşturmak zorundadır. Dünya genelinde yaşanan covid-19 salgını bunu bir zorunluluk haline getirmiştir.

TÜİOSB Yönetim Kurulu Başkanı
Gül Akyürek Balta

ICNN A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Nuri Yıldırım

GÜL AKYÜREK BALTA

TÜİOSB
Yönetim Kurulu Başkanı

İhtisas Organize Sanayi Bölgelerinin Tarımda Sürdürülebilirlik ve Gıda Arz Güvenliği İlişkisi

Giriş:
Bu panel, özellikle COVİD-19 pandemisi ile tüm dünya ülkelerinin gündeminde daha fazla yer alan güvenli gıda üretimi konusunda farkındalık yaratmak ve nüfusu hızla artan topluma yönelik sürdürülebilir gıda üretimi ve güvenliği perspektiflerine odaklanmak için düzenlenmiştir. Amacımız tarımsal sürdürülebilirlik konularını, zorluklarını ve stratejilerini kapsamlı bir şekilde tartışmak için yeni bir bakış açısı sağlayabilmektir. Bu bağlamda çiftçilerimizin, tarımsal ürün işleyen üreticilerimizin, potansiyel yatırımcılarımızın, bu alanda akademik çalışmalar yürüten araştırmacılarımızın ve kamunun çevreye duyarlı uygulamalarla sürdürülebilirlik için yeni yaklaşımlar geliştirebilmeleri adına farklı düşünceleri ve eğilimleri ortaya çıkarmak istenmektedir.

Gelişme:

•Dünya nüfusunun 2050'de 9,7 milyara ve 2100'de 11,2 milyara ulaşacağı tahmin edilmektedir. Katlanarak artan bu nüfusun gıda ihtiyaçlarını karşılamak için 30 yıl içinde tarımsal ürünlere olan talebin ise %60 oranında artacağı öngörülmektedir.

•Dolayısıyla artan gıda talebini karşılayabilmek, herkesin yeterli ve besleyici gıdaya erişimini sağlayabilmek için tarımsal üretimin en etkin ve verimli biçimde arttırılması, gıda kaybı ve israfının önlenmesi gerekmektedir. Bu kapsamda tarım sektöründe sürdürülebilir yaklaşımlar, dünya çapında gıda güvenliği ve beslenme sorununun iyileştirilmesi için son derece önemlidir.

•Tarımsal sürdürülebilirlik, büyüyen nüfusun taleplerini karşılamak için mahsul üretimini artıracak, aynı zamanda çevreyi ve doğal kaynaklarını koruyacak tarım tekniklerinin geliştirilmesi ve uygulanmasıyla sağlanabilir.

•Küresel düzeyde tarımsal üretim son 50 yılda tatmin edici olmakla birlikte, tarımsal kalkınma bağlamındaki son yaklaşımlar, gıda güvenliğini ve çevresel sürdürülebilirliği sağlamada etkileyici olmamıştır. Güvenli gıdaya erişim ve açlığı sonlandırma girişimlerine rağmen yaklaşık 821 milyon insan günümüzde açlık çekmektedir.

•Tarımsal üretim, yeryüzü ekosistemleri üzerinde olumsuz etkiler oluşturmaktadır. İklim değişikliği, arazi bozulması, ekili alan kayıpları, su kıtlığı ve yabancı tür istilasının birleşik etkileri %25'e varan tarımsal verim kaybının başlıca nedenleridir.

•Bu nedenle dünyanın, çevre dostu yaklaşımlarla sürdürülebilir ve güvenli gıda üretimi için tarımsal kalkınmada bir paradigma değişikliğine ihtiyacı vardır. Bunun için tarım uygulamaları, çiftlik arazilerinin insan ihtiyaçlarını süresiz olarak karşılayacak gıda üretme kabiliyetine ve çevre üzerinde sürdürülebilir etkilere sahip olacağı şekilde tasarlanmalıdır.

•Geleceğin ve bugünün gerçek tarımsal zorlukları, jeopolitik ve sosyoekonomik bağlamlara göre farklılık göstermektedir. Bu nedenle, sürdürülebilir tarım kapsayıcı olmalı ve gıda üretimi taleplerine yanıt vermek için zaman içinde her döneme uyarlanabilecek esnekliğe sahip olmalıdır.

•Dünya çapındaki tarım sistemleri daha verimli ve daha az savurgan hale gelmelidir.

•Sürdürülebilir tarım uygulamaları ve hem üretim hem de tüketim dahil gıda sistemleri bütüncül ve entegre bir bakış açısıyla izlenmelidir.

•Toprak, su ve bitki genetik kaynakları, gıda üretiminin temel girdileridir ve dünyanın birçok yerinde artan kıtlıkları nedeniyle onları sürdürülebilir bir şekilde kullanmak ve yönetmek gerekmektedir.

•Arazi bozulmasının durdurulması ve tersine çevrilmesi de gelecekteki gıda ihtiyaçlarının karşılanması açısından kritik öneme sahip olacaktır. Küresel olarak arazi bozulmasının mevcut boyutu göz önüne alındığında, arazi restorasyonunun gıda güvenliği ve iklim değişikliğini hafifletmeye yönelik potansiyel faydaları da çok büyüktür.

•Sürdürülebilir tarım uygulamaları yoluyla bozulmuş arazilerin restorasyonu da dahil olmak üzere mevcut tarım arazilerindeki verimi artırmak, aynı zamanda tarımsal üretim için ormanları temizleme baskısını da azaltacaktır.

•İyileştirilmiş sulama ve depolama teknolojileri yoluyla kıt suyun akıllıca yönetimi, kuraklığa dayanıklı yeni mahsul çeşitlerinin geliştirilmesi ile birlikte, kurak alanların verimliliğinin sürdürülmesine katkıda bulunabilecektir.

•Verimli ve sürdürülebilir gıda sistemlerini sağlayabilmek için bilimsel bilgilerle zenginleştirilmiş toprak, su, besin, haşere yönetimi, biyolojik ajan, zirai ilaç, pestisid kalıntısı ve organik gübre kullanımı konusunda geleneksel çiftçi bilgisi oluşturulmalıdır.

•Tarım, su, enerji, toprak ve iklim değişikliği arasındaki sinerjiye ulaşmak ve sürdürülebilir yaklaşımları yeterince ele almak için ulusal ve bölgesel düzeylerde entegre karar verme süreçlerinde bir artışa ihtiyaç vardır.

•Aynı zamanda hasat sonrası tarımsal ürünlerin depolanması ve işlenmesi konularında da inovatif teknolojilerin araştırılması, geliştirilmesi ve uygulanmasına yönelik yatırımlara önem verilmeli ve destek sağlanmalıdır.

•Bu kapsamda TÜİOSB olarak tarımsal ürünlerin işlenmesi ve güvenli gıda arz zincirinin oluşturulmasına katkı sunabilmek adına yatırımcılarımıza yenilikçi tarımsal ürün işleme teknolojileri konusunda destek sağlanmaktadır. Üniversitede yapılan araştırma geliştirme faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan yenilikçi teknolojilerin yatırımcılara transferi konusunda bir köprü görevi üstlenilmektedir. Özellikle yörede yetişen tarımsal ürünlerin dayanıklılığının artırılmasına yönelik uygulanan kurutma, dondurma, ısıl işlem uygulamaları gibi temel gıda işleme teknolojilerinde geleneksel yöntemlerin yol açtığı olumsuzlukları giderecek çevre dostu sürdürülebilir uygulamalar konusunda çalışmalar yürütülmektedir.

Sonuç:

•Sonuç olarak; topluma güvenli gıda arzı ancak sürdürülebilir tarım uygulamaları ve sonrasında gerçekleştirilecek inovatif tarımsal ürün işleme prosesleri ve yöntemleri ile mümkün olmaktadır. Bu noktada sürece bütünsel bir bakış açısıyla yaklaşmak ve süreçteki her aktörün kendi rolünü layıkıyla yerine getirebilmesine katkı sunmak gelecekteki büyük ölçekli kıtlıkların önlenmesi ve herkes için gıda güvenliği ve iyi beslenmenin sağlanması açısından kritik öneme sahip olacaktır.

•Yıllardır kaynakların sınırsız olduğu düşüncesiyle hareket edilerek ekilebilir arazilerin azaldığı, temiz su ihtiyacının arttığı dünyamızda, onlarca yıldır süregelen alışkanlıkları geride bırakarak yeni bir gelecek haritası oluşturmalıyız. Dünyanın ve canlıların sağlığını koruyabilmek için kaynakların aşırı kullanımına son vererek sürdürülebilir geleceğe yönelik sağlıklı ve çevre dostu bir gıda sistemini oluşturmalıyız.

Moderatör – Hasan Kalyoncu Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Yıldız Özkök

TÜİOSB Yönetim Kurulu Başkanı Gül Akyürek Balta

ICNN A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Yıldırım

NURİ YILDIRIM

ICNN A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı

Soru: Sizin alanınız itibari ile bilişimle de ilgilendiğiniz için bu bağlamda tarımsal sürdürülebilirlik anlamında tarım bilgi sistemi stratejileri ile ilgili olarak bize bir değerlendirmede bulunabilir misiniz? Aynı zamanda sürdürülebilir mi ve bununla ilgili olarak son zamanlarda ortaya çıkan akıllı tarım uygulamaları da var. Bunlarla ilgili görüşlerinizi paylaşabilir misiniz?

Sayın Bakanımla konuşurken aslında bilişim uzmanı olarak diğer seminerlerde konuşmak isterim dedim. Ama kendisi 'hayır sen jokersin tarım konusunda konuşacaksın' dedi. Şöyle bir şey var aslında, ben burada bilişim uzmanı olarak değil bir çiftçi çocuğu olarak konuşmak isterim.

Çocukluğumuzda kendi kendine yeten bir ülkenin çocuklarıydık. Şimdi her geçen gün çok değişen bir zamandayız. Yeni nesil aslında sadece teknoloji ile değiştirilmiş ürünler değil, sağlığı da tamamen bozan bir teknoloji süreci yaşıyor. Dolayısıyla tohumdan başlayarak, bu sofraya kadar ki süreci doğru anlatmak gerekiyor. Ama ben çiftçi çocuğu olarak şunu özellikle belirtmek istiyorum. Biz, zamanında çiftlikte gelen sütü beğenmez ona kahve karıştırırdık tadı değişsin diye. Her şeyin doğal üretildiği bir yerde yiyip içtiklerimizi beğenmezdik. Şimdi organik diye onları on katı fiyatına satın alınca değerini biraz geçte olsa öğrettiler bize. Şu an keyifle ve üzülerek izliyorum halimizi. Bir firavunun laneti varsa geçmişten şimdi yaşamaya başladık. Anneler bunu niye içmiyorsun diye kızdığında biz içmemekte ısrar ederdik. Şimdi onun cezasını çekiyoruz diye düşünüyorum. Bu yüzden şu anda çok ciddi miktarda teknolojiyle ucuzlatılmaya çalışılmış tarım ürünleri var. Pozitif yandan bakıldığında teknoloji her zaman çok işe yaramıyor aslında. Bazen genetiğine müdahale ettiğiniz tohumları pet bardak gibi kullanıyorsunuz. Bir kere kullanmakla aslında bu tohumları zayıflatıyorsunuz. Biz geçmişte, tarlalarda buğday aldığımızda komşu ile değişerek onu tohum yapardık. Bizim için bu çok önemli bir şeydi. Şimdi ise tamamen çok daha pahalıya satılan, tohum konusunda ise "almazsanız çok da iyi olmayacağı" düşünülen; sonra onu kimyasal gübrelerle daha farklı bir yerlere taşıdığımız bir tarımdan konuşuyoruz.

Ben buna biraz iş teknolojisti gibi baktığımdan bu işte sorun şurada başlıyor, teknoloji sayesinde biz tenekeyi akıllandırdık, tahtayı akıllandırdık, silikonu akıllandırdık. Ama insanı akıllandırmak çok zor. O yüzden de tarımın sadece üretiminde değil, tüketirken de bilinçlendirmek ve farklılık yarattırmak gerekiyor. Bugün teknolojinin geldiği yerle birlikte sabırsızlığı getirdi. Kimsenin beklemeye tahammülü kalmadı. Youtube'u ele alalım. Youtube'daki bir videonun doksan saniye olmasına sabrınız yetmiyor. İçinde uzun metrajlı filmler de bulunan Youtube'un izlenme ortalaması doksan iki saniye. Bu argümanı yani sabırsızlığı tarıma uyguladığımızda, her şeyi çok hızlandırıp, teknoloji ile farklı bir yere sürüklerseniz o doğal süreçle yetişmemiş ürünler size aslında zehir olarak geri dönüyor. Bu geri dönüşler sağlık sorunlarına yol açıyor. Biraz önce Gül hanımın dediği gibi. Dolayısıyla ben biraz teknolojinin burada her şeyi çok hızlandırmak ve kusursuzlaştırmak için değil, aslında doğal bırakmak için de kullanılması gerektiğini düşünüyorum. Mesela yeni bir projemiz var. Türkiye'de yaklaşık 9 milyon kovan var. Eski yöntemlerle bu kovanlardaki arıların %50'sini kaybetmekteyiz. Bu kaybedilen arıların oranını azaltmak ve tekrar doğal ortamlarına geri taşınmak için yapılan birçok çalışma var. Bununla ilgili olarak yeni çipli sistemler ürettik ve yakın zamanda pazara süreceğiz. Doğayı, teknoloji ile kaosa sürükleyip, oradan geri dönmek için ekstra efor harcamak ve bunun için de teknolojiyi kullanmak gerekebilir gelecekte. Bu yüzden Türkiye'de ve dünyada tarımın daha çok savunma sektörü gibi algılanması gerektiğini, bahsettiğimiz sağlıklı gelecek için, tohumun sofraya kadar gelme sürecini ve bu süreçteki yaşam döngüsünü, nasıl tüketilmesi gerektiğini, bilişim sektörünün desteğiyle doğru olarak yapılabileceğini düşünüyorum.

Bunu biraz konsept gibi konuşuyoruz, ama tarımı sadece yüzölçümü çok yüksek tarım alanlarımızda yapabilmek diye bir zorunluluğumuz kalmadı. Artık teknolojiyle beraber topraksız tarım diye bir çözüm var ve farklı farklı ürünlerle ve malzemelerle tarım yapılabiliyor. Bu da aslında sadece toprakla değil, bunların hepsini konsolide edilmiş bir biçimde işleyecek iyi bir aklın, bir üst aklın, müdahale etmesinin zamanı geldi diye düşünüyorum. Üretimin coğrafi yaygınlığı konusunda, iklimle birlikte, ürünlerin orijinal ortamından uzak bir yere taşınmasından dolayı sera kullanmak zorunda kalıyoruz.

Teknolojiyi, daha çok her şeyi özüne döndürmek için kullanmak, özüne dönmüş ürünlerin tüketilirken de daha sağlıklı bir gelecek ve daha sağlıklı insanlar yaratacağını inanıyorum.

Çünkü sağlık sisteminin içini çok yüksek teknoloji ile doldurduğunuzda bile bugün işte maskesiz herhangi bir yerde oturamıyoruz ve 1 gramdan daha düşük bir virüs bütün dünyayı sarıyor.

Siz kendinizi korumak için hala fiziksel önlemler almak zorunda kalıyorsunuz.

Tarımda, sensörleri kullanarak herhangi bir tohumun sofraya gelene kadar ki yaşam döngüsünü doğru kontrol ederek bir yere varabilecek durumdayız. İçini doldurmak için yeterli teknik eğitimimiz ve alt yapımız var. Devamında sadece tohumu belli bir yere sürüklemek yetmez. Bunu aynı zamanda sigortayla; işte üretenin, çiftçinin ve benzeri konuyla ilgilenen fabrikatörlerin de belli sigortalarla, belli finansal alt yapılarla destek verilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Sürdürülebilirlik konuşurken bence biraz saygıdan bahsetmek gerekiyor. Tarım her işte yer alıyor. Benim babam ekmeğini çamurdan çıkartırken beni çamurdan çıkmam için okutmaya çalışıyordu. Kurucu atalarımız diyor ki, “Köylü milletin efendisidir.” Ama türkülerimiz, “Yayla yollarından yürüyüp gelir/ Allı şalvarını sürüyüp gelir/ Ben varmam inekliye, yoğurdu sinekliye/Allah nasip eylesin omzu tüfekliye” diyor.

Tarıma saygıyı, göçebe insanların köklerine olan bu genetik defekti, yani tarıma saygıyı kazandırmak için kullanmak gerekiyor. Burada ciddi bir problemimiz var bence. Asıl yönlendirilmesi gereken bu farkındalık, bunun bir kültür olarak oluşması. Hep söylediğimiz gibi ülkenin türkülerini yapanlar kanunlarını yapanlardan çok daha güçlü, çok daha köklü bir şey yapıyor. O yüzden kültürün içinde bulunduğu farkındalığı insanlara aşılamak için Covid-19 ile evlere kapatılmamak gerekir. Bunu daha önceden fark edip önlem almak gerekiyor.

Ben, hem bilişim ve teknoloji tarafındaki yeteneklerimizi hem de medya tarafındaki yeteneklerimizle bu farkındalığı artırabileceğimizi düşünüyorum. Medya tarafında da yapımcı kimliğimizle gereken desteği vermeye hazır olduğumuzu özellikle belirtmek isterim.

Teşekkür ederim.

Question: Since you are also interested in informatics as of your field, can you give us an evaluation about the agricultural information system strategies in terms of agricultural sustainability? It also has smart farming practices that have emerged recently regarding is it sustainable and related to it. Can you share your views on these?

While talking to my minister, I said that I would like to speak in other seminars as an informatics expert. But he said ‘no, you are the joker, you will talk about agriculture. There is something like this, I would like to speak here as a farmer’s child, not as an informatics expert. In our

childhood we were children of a self-sufficient country. Now we are in a time that changes day by day. The new generation is actually not only products that have been changed with technology, but also a technology process that completely disrupts health. Therefore, it is necessary to explain the process starting from the seed to this table correctly. But, as a farmer's child, I would like to specifically mention this. We did not like the milk that came on the farm at the time and mixed coffee for it. To change the taste. We wouldn't like what we eat and drink in a place where everything is produced naturally. When they buy them for ten times the price they are now organic, they taught us their value, if only a little later. Now I am watching us with pleasure and sadness. If a pharaoh has a curse, we started to live from the past, now. When mothers were angry about why not drinking this, we would insist on not drinking. Now I think we are serving his punishment. For this reason, there are currently a significant amount of agricultural products that have been tried to be cheaper with technology. On the positive side, technology doesn't always work well. Sometimes you use the seeds you genetically intervene like plastic cups. By using it once, you actually weaken these seeds. In the past, when we bought wheat in the fields, we used to make seeds by exchanging neighbors. This was a very important thing for us. Now it is completely sold at a much more expensive price, which is thought to be "not very good if you do not buy it" in terms of seeds; then we are talking about an agriculture where we move it to different places with chemical fertilizers.

Since I look at it a bit like a business technologist, the problem begins here, thanks to technology, we made the tin smarter, the board smarter, and silicon wiser. But it is very difficult to make people smart. Therefore, it is necessary to raise awareness and make a difference not only in the production of agriculture but also in consumption. Today, impatience has brought impatience with where technology has come. Nobody can stand to wait. Let's take YouTube. You can't wait for a video on YouTube to be ninety seconds. Youtube, which includes feature films, has an average of ninety-two seconds. When we apply this argument, namely impatience, to agriculture, if you speed everything up and drag it to a different place with technology, products that have not grown with that natural process actually return to you as poison. These returns cause health problems. As Gül said just before. So I think a little bit of technology should be used here not to speed things up and make things perfect, but also to leave things natural. For example, we have a new project. There are about 9 million hives in Turkey. We lose 50% of the bees in these hives with the old methods. There is a lot of work done to reduce the proportion of these lost bees and move back to their natural habitat. Regarding this, we have produced new chip systems and will launch them in the market soon. In the future, it may be necessary to spend extra effort to drag nature into chaos with technology and return from there, and to use technology for this. So it should be perceived as agriculture, more defensive sectors in Turkey and the world, for a healthy future we're talking about, the seeds of the coming period up to the table and the life cycle of this process, how it should be tükstil, I think can be done properly with the support of the IT sector.

We talk about this as a concept, but we do not have to do agriculture only in our agricultural areas with a very high surface area. Now, with technology, there is a solution called soilless agriculture and agriculture can be done with different products and materials. This is actually not just with the land, I think it is time for a good mind, a higher mind, to intervene in a consolidated way. Regarding the geographical prevalence of production, we have to use greenhouses due to the transportation of the products

away from their original environment with the climate.

I believe that using technology more to return everything to its essence will create a healthier future and healthier people while consuming products that have gone back to their essence.

Because even when you fill the health system with very high technology, today we cannot sit anywhere without a mask, and a virus less than 1 gram covers the whole world. You still have to take physical precautions to protect yourself.

In agriculture, we are in a position to get somewhere by accurately controlling the life cycle of any seed until it reaches the table using sensors. We have enough technical training and infrastructure to fill it in. Afterwards, it is not enough just to drag the seed to a certain place. At the same time, with insurance; I think that producers, farmers and similar manufacturers should be supported with certain insurances and certain financial infrastructures.

When talking about sustainability, I think it is necessary to talk about a little respect. Agriculture is involved in every job. While my father was taking his bread out of the mud, he was trying to make me read to get out of the mud. Our founding ancestors said, "The peasant is the master of the nation." But our folk songs say, "He walks along the plateau roads / Allı comes with his shalwar / I will not arrive to the cow, his yogurt to the fly / May God bless his shoulder for the rifle."

Respect for agriculture needs to be used to bring this genetic defect to the roots of nomadic people, that is, respect for agriculture. I think we have a serious problem here. The real awareness that needs to be guided is that it is formed as a culture. As we have always said, those who make the folk songs of the country do something much stronger, much more rooted than those who make the laws. Therefore, it is necessary not to be locked into homes with Covid-19 in order to instill awareness of culture in people. It is necessary to notice this beforehand and take precautions.

I think we can increase this awareness with both our abilities on the information and technology side and our abilities on the media side. On the media side, I would like to state that we are ready to give the necessary support with our producer identity.

Thank you.

ICNN A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Nuri Yıldırım

Nurol Yatırım Bankası Yönetim Kurulu Başkanı
Ziya Akkurt

İz Bina Yönetim Hizmet ve Kontratları Yön. Tic. Ltd. Yönetim Kurulu Başkanı
Ziya Mursaloğlu

ZİYA AKKURT

Nurol Yatırım Bankası Yönetim Kurulu Başkanı

Buradaki tüm panelistler gibi ben de topraktan gelen bir ailenin çocuğuyum. Türkiye'nin geçmiş tarihine bakacak olursak bugün 1. nesil sanayicilerin çoğu (şehir burjuvazisini temsil eden Koç grubu hariç) hepsi aslında toprak kökenlidir ve yıllarca Türkiye'nin toprak reformunu bu gruplar engellemiştir.

Devletler süreç içerisinde tarım konusunda çeşitli çalışmalar yaparken bunu finanse etmek amacıyla ziraat bankalarını kurmuşlar. O zamanlarda dünyadaki değişimden dolayı o bankalar ya yok oldular ya da fonksiyonlarını değiştirdiler. Bizde de Ziraat Bankası'nın asıl görevi tarımı kredilendirmek, finanse etmekti. Fakat şu anda tamamen ticari bir bankacılık işlevi görmektedir. Geçmişte gerçek anlamda tarım kredisi finansmanı yapan bankalardan bir tanesi bölgenin tarihte çok yaygın şube ağı olan Osmanlı Bankası'ydı. O da 2001 krizinde tarihin tozlu sayfaları arasında yerini almış oldu.

Tarımda finansman çok zor. Özellikle finanse edilecek grubu ikiye ayıracak olursak, bir tanesi normal çiftçiler diğeri ise endüstriyel tarım yapan gruplar, öyle ya da böyle çeşitli finansmanları bulabiliyorlar. Bu tarım anlamında kredi olabilir, normal bir sanayi işletmesi diye tanımladığımız bir kuruluşun işletme sermayesi veya yatırım kredisi paketine de ulaşması pek sorun olmuyor. Ancak bizim genelde tarımın finansmanı dediğimizde kafamızda canlanan ve soruna cevap aradığımız konu bireysel tarım, daha küçük ölçekli veya sanayileşmemiş kurumlardır. Burada en büyük sorun bir işin oluşabilmesi için oluşan altyapı sorunu, toprak mülkiyeti, bir tanesi arazilerin ölçekleri, çiftçi dediğimiz kişilerin bir vergi kaydının veya finansal bir sonuç doğurabilecek aktivitesinin kayıtlarda görünmemesi, diğer bir konuda kredilendirmede bu krediler verildiği zaman bunu sağlayacak mekanizmaların pek öngörülememesidir.

Toplam bankacılık kredileri yaklaşık 2.7 trilyondur. Tarım dediğimiz kredi adı altında verilen toplam kredi 122 milyar TL civarındadır. Bu iyidir- kötüdür diye tartışılırken bence en önemli konu eğer Türkiye'yi ele alacak olursak, Türkiye'nin bu konudaki altyapı sorunudur. Toprak reformundan tutun, toprakların mülkiyetinden tutun, arazilerin verimli olarak kullanılmasından tutun maalesef bunların hiçbirisi bu ülkenin ihtiyaçlarını karşılayamamaktadır. Üreten küstürüldüğü için insanlar tarım arazilerini bırakıp şehir merkezlerine göç etmektedir, bu da şehirleşme yapısını bozmaktadır.

1983'te şehirleşme nüfusu toplam nüfusun %30'u idi. Bugün nüfusun %70'i şehir merkezlerinde, %30'u kırsal kesimde yaşamaktadır. Ama sonucunu görüyoruz ki, bugün biz tarım sorunuyla, bir üretim sorunuyla karşı karşıyayız. Tarım konusunda verilen destekler yüzeyde kalmakta, gerçek ihtiyacı olanlara erişememektedir. Finansman bu işin kaynağı fakat altyapı çözülmesi gereken bir konudur. Avrupa'nın tarihine baktığımızda bugünkü sanayileşmenin temelinde toprak reformu, daha sonra tarım, daha sonra tarıma dayalı endüstriler, ardından da bugünkü bildiğimiz sanayi vardır. Bu arada sosyalleşme adına söyleyeyim. Avrupa'daki ilk toprak reformunu da yapan kişi Napolyon Bonapart'tır.

Fransız devriminden sonra da yaptığı ilk iş toprak sorununu çözmek olmuştur. Biz toprak sorununu çözemedik. Bugün tapu dairelerine gittiğimizde hala belli arazilerin tapu mülkiyet sorunu vardır. Bunlar çözülmediği müddetçe maalesef bir yerlere gitmek pek mümkün olmayacaktır. Biz yine sanayileşmeyi de arasındaki bağı tam kuramadan yaptığımız için doğrudan sanayileşmeye atlamaya çalıştık. Yine büyüklerin yol göstermesiyle en azından bir işçi sendikalarını 1961 yılında devletin zorlamasıyla sendikalarla kurmaya çalışmış bir ülkeyiz. 1936'da Kayseri bez fabrikası kurulduğunda çalışacak işçi de bulamadık. Hapishanedeki işçileri getirip çalıştırarak bu işleri çözmüş bir ülkeyiz.

Türkiye'de herkes üretmekten bahsediyor. Üretmek dediğimiz zaman tarımı da bunun içerisine koymak lazım, bu da bir üretimdir. Biz eğer bunları çözmek istiyorsak bu altyapı sorunlarını ilk başta çözüyor olmamız lazım ki, bir adım öne gidebilelim. Kurulan düzenlere baktığımız zaman Batılı gelişmiş toplumlarda hibe anlamında olsun, sübvansiyonlu krediler anlamında olsun kayıtlı bir sistemde tarım göz bebeği gibi korunuyor. Pandemide tarım ürünlerine ihtiyacımız olduğunda oradan buradan almaya kalktık, anında yasaklamalar gelmeye başladı. Ne köylüler, çitftçiler aşağılanmalı, ne olay olduğu gibi ortada bırakılmalı, ne de bazı matematiksel rakamların arkasına dayanıp biz şehirleşmeliyiz. Hem bu hayatın organizasyonu düzeni açısından hem de ihtiyaç duyulan hizmetlerin giderilmesi açısından bizim şehir nüfusu kadar kırsal nüfusa da ihtiyacımız var. Bugün İstanbul'da hastanelere gitmek bile dakikalar alabiliyor. Biz primer ve sekonder yerleşim birimleri sistemine geçebiliyor olsaydık belki bugün bunlardan bahsetmeyecektik.

ICNN A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Yıldırım

Moderatör – Hasan Kalyoncu Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Yıldız Özkök

İz Bina Yönetim Hizmet ve Kontratları Yön. Tic. Ltd. Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Mursaloğlu

TÜİOSB Yönetim Kurulu Başkanı Gül Akyürek Balta

Nurol Yatırım Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Akkurt

Moderatör – Hasan Kalyoncu Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Yıldız Özkök | TÜİOSB Yönetim Kurulu Başkanı Gül Akyürek Balta | ICNN A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Yıldırım | Nurol Yatırım Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Akkurt | İz Bina Yönetim Hizmet ve Kontratları Yön. Tic. Ltd. Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Mursaloğlu

ZİYA MURSALOĞLU

İz Bina Yönetim Hizmet ve Kontratları Yön. Tic. Ltd. Yönetim Kurulu Başkanı İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

Ailesi 1900'lü yıllardan itibaren, göçebelik kültürden yerleşik hayata geçişle beraber tarımla uğraşan ailenin 4 jenerasyon kuşağıyım. Halihazırda Hatay'da tüm ailem tarımla uğraşmaya devam ediyor. Dolayısıyla bu konuda yaşanmışlıklarımız çok fazla.

Tarım nedir diye baktığımızda (Tarım insan yaşamının kendisi demektir). Dolayısı ile bu tanım altında tarımın desteklenmesi gereken en önemli sektör olduğunu düşünüyorum.

1990'lü yıllara kadar hepimiz okullarda kendi kendine yetebilen 7 ülkeden biri olma öğretisiyle büyüyen bir jenerasyon temsilcileri olarak, içinde bulunduğumuz durum ve gelmiş olduğumuz nokta kabul edilemez.

Tarımla ilgili pek çok sorun var, bunlardan kısaca bahsetmek gerekirse;

•Öncelikli olarak biz çok vahşi bir sulama yöntemi kullanıyoruz. Bu nedenle ülke olarak yılda sulama kaynaklı erozyondan 743 milyon ton verimli toprak kaybediyoruz, bu da 9 milyon ton yararlı meyve ve sebzenin kaybı anlamına geliyor.

•Rahmetli Levent Kırca'nın skeçlerinde izlemiş olduğumuz parodilerde köyden kente göç ve ekilebilir tarım arazilerinin bölünmesi ve bunun sonunda herkese saksı içerisinde topraklar kalıyordu. Bu sebeple devlet olarak toplulaştırma yasası çıkmazsa gideceğimiz nokta aynen budur, çünkü bu durumdan kaynaklı çok ciddi bir verimsizlik var. En basitiyle örnekleyecek olursak 10 dönüm arazisi olanında traktörü var, 100 dönüm arazisi olanında traktörü var, halbuki 1 traktör yüzlerce dönüm arazi ihtiyacını karşılayabilir.

Bu sebeple iş gücü, ekipman ve diğer taraflardaki verimsizlik bizim işletme maliyetlerimize yansıyor. Bu nedenle de rekabetçi ve doğru fiyat politikası oluşturamıyoruz, oysaki Avrupa ülkeleri ve özellikle İngiltere yıllar önce bu durumu fark etmiş ve tarım arazilerinin miras yolu ile intikalini kaldırarak bu sorunu çözmüştür.

•Çiftçinin en büyük sorunlarından bir diğeri girdi maliyetleri, bu sorunlara son yıllarda bir de elektrik maliyetleri eklendi. Elektrik, mazot, gübre ve ilaç sektörünün her sene maliyetinin artmasına rağmen çiftçi ürününü doğru değerlendiremediği için bu maliyetleri karşılayamaz hale gelmiştir.

•Bir diğer sorun ise kooperatiflerimizin kar amacı güderek çalışmasıdır, oysaki dünyadaki örneklerine bakıldığında bu kooperatifler tamamen çiftçi dostu ve çiftçinin ürünlerinin alınmasını, doğru pazarlarda satılmasını ve devlet ile olan ilişkilerin sağlıklı yürütülmesini sağladığını görmekteyiz.

•Gelelim işin finansal boyutuna, amacı sadece çiftçileri desteklemek ve finansal destekler vermek üzere Osmanlı İmparatorluğu döneminde kurulan Ziraat Bankası doğru finansal modeller oluşturmadığı ve doğru kaynakları çiftçiye aktarmadığı için çiftçi ciddi borç batağındadır.

Tarım kredi kooperatiflerini de incelediğimizde kooperatif olmasına rağmen kar amacı güderek hareket etmektedir.

Burada mutlaka çiftçinin Ziraat Bankası'na ve Tarım Kredi Kooperatiflerine olan borçlarının doğru bir finansal model ile uzun yıllara yayılarak tüm çiftçilere yeni kaynaklar yaratılmalıdır.

•Bu işin teknoloji tarafına baktığımızda ise çiftçiler yıllardan beri çiftçi kayıt sistemi diye bir otomasyon kullanmaktadır, bu otomasyon ile çiftçiler ilçe tarımlar kanalıyla Tarım Bakanlığına hangi ürünü kaç dönüm ektiğini ve ekeceğini bildirmektedir. Ancak bu bildirim

sonucunda oluşan veriler doğru analiz edilmediği için bölgesel ve ürün bazlı arz eksikliği ve fazlalığı sonucunda ürün fiyatlarında istikrar sağlanamadığı gibi arz fazlası ürünlere de yeni pazarlar bulunamadığı için çiftçi ürünü tarlada bırakmaktadır.

•Bizim yaşamış olduğumuz sorunlardan biri diğeri de çiftçinin ürünü tarlada sattığı fiyatla, market fiyatları arasındaki uçurumdur. Maalesef ülkemiz AVM'ler gibi aynı zamanda hipermarketler cennetine de dönüştü. Her markanın ortalama on bin mağazası olduğu düşünüldüğünde ve bu grupların direk çiftçiden mal almadığı bir ortamda ya da çiftçiden malı alan tüccarı dar boğaza soktukları için ortaya çıkan bu ticari zararlar, zincirin son halkası olan çiftçilerden çıkarılmaktadır.

•Hayvancılık konusunda da ısrarla yanlış politikalar ve yanlış teşviklerle ahır hayvancılığına yönlendiriliyoruz, oysaki Türkiye'de Doğu Anadolu Bölgesi dışında bütün bölgelerde ahır hayvancılığı yapılmadan verimli otlaklarda ve meralarda hayvanlar beslenerek sağlıklı hayvancılık yapmak mümkündür. Bu hayvanları ahırda beslemeyeceğimiz için yem ihtiyacımız olmayacağı gibi meralarda ve otlaklarda gezen hayvanların süt verimi düşük olmasına karşın hayvan sayısının artması hem ihtiyaç duyulan et ve buna bağlı süt hayvanı sayımızı da ciddi şekilde arttıracak olup bu da bizi dışa bağımlılıktan kurtaracaktır.

•Özetle Türkiye Tarım ve Hayvancılığı ile ilgili gidilmesi ve alınması gereken pek çok yol ve kararlar vardır. Eldeki kaynaklarımız düşünüldüğünde pek çok alternatif üretmeye çalışan Tarım Bakanlığı olmasına karşın bu kaynaklar doğru kullanılmadığı için aslında boşa tüketilen ve kısmi işe yarayan kaynaklar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda günümüz teknoloji çağında elimizdeki dataları doğru okuyarak tarım adı altında çiftçiyi desteklemek üzerine kurulan tüm kurumların birbirleri ile eldeki datalarını veri üretecek hale getirip ortak eylem planı hazırlayarak çiftçinin ürününü tarlada bırakmayacak, çiftçiye para kazandıracak doğru ürün deseni ile doğru teşviklerin verilerek ülkemizin kendi kendine yeten bir ülke olmasını sağlaması gerekmektedir.

Moderatör – Hasan Kalyoncu Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Yıldız Özkök

TÜİOSB Yönetim Kurulu Başkanı Gül Akyürek Balta

ICNN A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Yıldırım

Nurol Yatırım Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Akkurt

İz Bina Yönetim Hizmet ve Kontratları Yön. Tic. Ltd. Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Mursaloğlu

Hasan Kalyoncu Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Sayın Prof. Dr. Yıldız Özkök'e TÜİOSB Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Gül Akyürek Balta tarafından plaket takdim edilmiştir.

ICNN A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nuri Yıldırım'a Hasan Kalyoncu Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Sayın Prof. Dr. Yıldız Özkök tarafından plaket takdim edilmiştir.

TÜİOSB Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Gül Akyürek Balta'ya Hasan Kalyoncu Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Sayın Prof. Dr. Yıldız Özkök tarafından plaket takdim edilmiştir.

Nurol Yatırım Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Akkurt'a Hasan Kalyoncu Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Sayın Prof. Dr. Yıldız Özkök tarafından plaket takdim edilmiştir.

İz Bina Yönetim Hizmet ve Kontratları Yön. Tic. Ltd. Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Mursaloğlu'na Hasan Kalyoncu Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Sayın Prof. Dr. Yıldız Özkök tarafından plaket takdim edilmiştir.

TÜRKİYE, TARIMSAL ÜRÜN İŞLEME VE GIDA ÜRETİMİNDE TÜİOSB İLE YÜKSELECEK

Türkiye'nin tarımsal üretimdeki gücünü hayalleriyle harmanlayan yeni nesil sanayicilerin kurduğu Mersin-Tarsus Tarım Ürünleri İşleme İhtisas Organize Sanayi Bölgesi (TÜİOSB), fark yaratan projeleri ve ortak değerleriyle tarımsal ürün işleme ve gıda sektöründe faaliyet gösteren yatırımcıların ilgi odağı oldu. Çukurova'nın tarımsal üretimini son teknoloji ile yüksek katma değerli ürünlere dönüştürmeye hazırlanan TÜİOSB'de 5 yıllık süreçte 300

milyon dolarlık yatırımla, 10 bin kişiye istihdam ve 250 milyon dolarlık ihracat hedefleniyor.

Türkiye Genç İşadamları Derneği Çukurova Şubesi ve Mersin İhtisas Organize Sanayicileri Derneği'nin iki yıllık ortak çalışmasıyla şekillenen TÜİOSB, ÇED ve başvuru süreçlerinin tamamlanmasının ardından 13 Haziran 2018 tarihinde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onayı ile 343 sicil numarasını alarak tüzel kişiliğini kazandı.

Mersin'in Tarsus İlçesi Kurbanlı mevkiinde yüzde 99,8'i hazine arazisi olan toplam 245 hektarlık alan üzerine kurulan ve TÜİOSB'nin tüzel kişiliği, Mersin Valiliği Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası ve Mersin İhtisas Organize Sanayicileri Derneği kurucu ortaklığında oluştu. Müteşebbis Heyet Başkanlığı'nı Mersin Valisi Ali İhsan Su'nun yürüttüğü TÜİOSB'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı Gül Akyürek Balta üstlenirken, Armağan Öner Yönetim Kurulu Başkan Vekili, Rasim Mahmut Narin, Nil Ece Yamanyılmaz, Abdülhamit İzol Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev aldı.

Mersin il merkezine 51 kilometre, Adana il merkezine 47 kilometre, Mersin Limanı'na 46 kilometre, Çukurova Bölgesel Havalimanına 28 kilometre ve Adana-Mersin Otoyolu'na ise sadece 4 kilometre uzaklıkta konumlandırılan TÜİOSB, yerli ve yabancı yatırımcılar için oldukça cazip bir lokasyonda bulunuyor. Tarımsal ürünlere yüksek teknoloji ile katma değer kazandırıp, dünya pazarlarına ihraç edecek fabrikaların yer alacağı TÜİOSB'de Başkan Gül Akyürek Balta ve ekibi, bünyesinde akademisi olan, gelişmiş test ve Ar-Ge merkezlerine sahip ihtisas OSB olarak yeni küresel markalar yaratma vizyonu ile hareket ediyor.

TÜİOSB'de ekolojik, ekonomik ve toplumsal boyutları kapsayan bütünsel bir yaklaşımı benimseniyor. Buna göre yerel ve ulusal mevzuat hükümlerine uyarak, tüm paydaşların talepleri doğrultusunda gerçekleştirilecek yatırımlarda çevre ile ilgili düzenlemeler ön planda tutuluyor.

Küresel ölçekte uygulanan yöntemlerin etkin kullanımına yönelik sistemlerin geliştirildiği TÜİOSB'de doğal kaynak kullanımını verimli hale getiren, çevre kirliliğini en az düzeye indiren teknolojilerin kullanımı tercih edilirken, bölgedeki yatırımcılar da bu yönde teşvik ediliyor.

Türkiye'nin refah seviyesinin artması ve ihracattaki katma değerin yükselmesinin yolunun Ar-Ge ve inovasyondan geçtiğine inanan TÜİOSB yönetimi, bu anlayışla bölgede yer alacak firmaların ihtiyaçları doğrultusunda Ar-Ge ve Yenilikçilik Destek Merkezi planlıyor. Son teknolojik sistemlerle donatılacak know-how altyapısı güçlü bu merkezlerin içinde laboratuvarlar, konferans salonu, eğitim alanları ve kütüphane yer alacak. Ar-Ge ve inovasyon bilinci kazandırmaya ve farkındalığı artırmaya yönelik eğitimlerin verileceği merkezlerde katılımcı işletmeler katma değeri yüksek ürünlerin üretimi ve geliştirilmesi konularında laboratuvarlarda çalışma imkânı bulacak. Bu merkezlerde, işletmelerin başka paydaşlarla iş birliği yapma, iletişim kurma ve koordinasyon sağlama gibi konularda da hizmetler verilecek. Firmaların proje yazma kültürünün geliştirileceği, yenilikçi ürünlerin test ve analizlerinin yapılabileceği bu merkezlerde işletmeler Ar-Ge ve inovasyon alanındaki devlet teşvikleri ve hibe konularında düzenli olarak bilgilendirilecek.

İş dünyasına girişimci, nitelikli, üretken ve etkin kadınlar kazandırmayı amaçlayan TÜİOSB bünyesinde Kadın Ortak Girişim Fabrikaları (KOGİF) projesi de hayata geçirildi. TÜİOSB'nin KOGİF projesinde yönetimden üretime çoğunluğu kadınlardan oluşan fabrikalar kurularak, eşitlikçi bir anlayışla üretme hakkının tüm

kadınlara sağlanması amaçlanıyor. Kadın girişimcilerin ve iş gücünün, üretimde ve ticarette daha çok var olması, değişen rekabet koşullarına karşı desteklenmesi projenin ana ilkesini oluşturuyor.

Kadının iş yaşamına entegre edilmesini sağlayacak TÜİOSB, akademi programlarıyla sosyal projeleri, esnek, güvenli, eğiten ve öğreten organizasyonları ile kadınların rekabetçi iş ortamında ekonomik değer yaratmalarına öncülük ediyor.

KOGİF projesi ile gençlerin ve kadınların gıda ve tarım konularında geliştirecekleri özgün, inovatif ve teknoloji tabanlı iş fikirlerinin hayata geçirilmesi, genç kadınlarda girişimcilik potansiyelinin oluşturulması, gıda ve tarım alanında yenilikçi ve sürdürülebilir ürünlerin, hizmetlerin ve teknolojilerin geliştirilmesi hedefleniyor.

Özetle,TÜİOSB tohumdan paketlemeye kadar gıda üretim zincirinin tüm halkalarını tamamlayarak uygun maliyetli, yüksek katma değerli, güvenli gıda üretimi konusunda ülkemizin ve dünyanın sayılı bölgelerinden biri olarak sağlam temeller üzerinde yükseliyor.

Redesign of Global Economy

COVİD-19 SONRASI SAĞLIK EKONOMİSİNİN DEĞİŞENLERİ VE BİYOTEKNOLOJİK YATIRIMLAR

COVİD-19 SONRASI SAĞLIK EKONOMİSİNİN DEĞİŞENLERİ VE BİYOTEKNOLOJİK YATIRIMLAR PANELİ

ALGAN Grup Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü
Utku Bozdağ

Onkim Kök Hücre Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı
Demet Sabancı Çetindoğan

Moderatör – Uluslararası Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü
Mehmet Ali Kılıçkaya

E İhracat Türkiye Başkanı
Mert Tanciğer

Memorial Genel Müdürü
Uğur Genç

Moderatör – Uluslararası Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü
Mehmet Ali Yalçınkaya

Onkim Kök Hücre Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı
Demet Sabancı Çetindoğan

Memorial Genel Müdürü
Uğur Genç

MEHMET ALİ KILIÇKAYA

Moderatör /
Uluslararası Sağlık Hizmetleri (USHAŞ) Genel Müdürü

Sayın Bakanım,
Saygıdeğer Panelistler,
Kıymetli Katılımcılar,
Sevgili Basın Mensubu Arkadaşlar,

•Öncelikle, vizyonu, Türkiye'yi katma değeri yüksek ürünler üreten, yatırım yapan, güçlü bir ülke haline getirmek olan bu zirvede sizlerle birlikte olmaktan duyduğum memnuniyeti ifade etmek isterim.

•Bu çerçevede, bugün 4'üncüsü gerçekleşen bu zirvenin teması pandemi koşulları ile çok yakından ilişkili.

•Sürdürülebilir kalkınma için küresel ekonominin yeniden dizayn edilmesi noktasında burada birlikte çok kıymetli istişareler yapacağımıza inanıyorum.

•Bu çerçevede, bu zirveyi gerçekleştirmekte emeği geçen herkese teşekkür ederim.

•Hepinizin bildiği gibi Covid-19 salgını tüm dünyayı, tüm sektörleri, ama özellikle de sağlık sektörünü oldukça derinden etkilemiştir. Bu çerçevede bu oturumda sizlerle Covid-19 Sonrası Sağlık Ekonomisinin Değişenleri ve Biyoteknolojik Yatırımlar'ı değerlendireceğiz.

Değerli Katılımcılar,

•Tüm dünyayı farklı bir sınava sokan ve sadece sağlık sistemlerimizi değil, aynı zamanda sosyal hayatlarımızı ve ekonomilerimizi de zorlayan eşi görülmemiş zamanlardan geçiyoruz.

•2019 yılının sonlarında başlayan Çovid-19 salgını küresel ekonomik aktivitenin tarihte benzerine az rastlanılan bir şiddette olumsuz etkilenmesine neden olmuştur. Sınırlar kapatılmış, uluslararası uçuşlar durdurulmuş, seyahat kısıtlamaları getirilmiş, karantina ve sokağa çıkma yasağı uygulamalarına gidilmiş, birçok iş yeri ve üretim tesisi faaliyetlerine ara vermek zorunda kalmıştır.
•Salgın, kur baskısı ve likidite sıkıntısı olarak küresel piyasaları etkilemektedir. Petrol gibi hammadde fiyatlarındaki düşüşler, yoğun yabancı sermaye çıkışı ve ihracatta yaşanan daralma gelişmekte olan ülkelerin önündeki en büyük riskleri oluşturmaktadır.

•Gelişmekte olan ülkelerden tahvil ve bono satış yolu ile Mart 2020 itibari ile toplamda 83,3 milyar dolar çıkış olmuştur. Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkelerin kurları dolar karşısında önemli ölçüde değer kaybetmiştir.

•Türk lirası da bu süreçte dolar karşısında değer kaybeden kurlar arasındadır.

•Dünya genelinde salgından en çok etkilenen sektörler: Turizm, eğlence ve kültür sektörü; restoran ve kafeler, ulaştırma sektörü, özellikle havayolu işletmeciliği, petrol ve doğalgaz başta olmak üzere enerji sektörü, otomotiv sanayi, tarım sektörü, tüketici mamulleri ve son olarak imalat sanayi.

•Öte yandan:
o Perakende ve e-ticaret
o Temizlik ve hijyen
o Teknoloji
o Eğlence, online film/dizi, oyun
sektörleri yükselişe geçmiştir. (Market, online yemek siparişi, Netflix, uzaktan eğitim&çalışma, dezenfektan, maske ve hijyenik ürünler)

•Sağlık sektörü yükselişte.
•Covid-19 krizine karşı birçok hükümet ek mali kaynakları

sağlık sistemlerine yönlendirmek için önlemler aldı. Ör:

o İngiltere: 6,1 milyar ABD doları
o İspanya: 1 milyar Euro
o İtalya: 3,5 milyar Euro

•Özel sektör de Covid-19 krizi ile mücadeleye katkıda bulunmada da rol oynamıştır. Bazı ülkelerde, tek tek işletmeler kriz sırasında iş modellerini geçici olarak değiştirmek için girişimlerde bulunarak dezenfektan ürünler için KKE veya etanol gibi tıbbi malzemelerin üretimini sağlamaya yardımcı olmuştur.

•Ayrıca, sağlıklı beslenme ve bağışıklığı güçlü tutmanın daha da önemli olduğu bu dönemde sağlıklı ürünler kategorisi de yükselişte olan kategoriler arasında yer aldı.

BİYOTEKNOLOJİ

•Covid-19 etkisiyle, insanların yaşam kalitesini ve sağlıklı olma halini artırmak amacı ile yapılan biyoteknolojik çalışmalar daha da önem kazandı.

•Genetik ve tıbbi tedaviler, omurilik onarımı, tıbbi bitki üretimi, kanser ve benzeri ciddi hastalıkların önlenmesi ile tedavisi, insan sağlığı konusunda yararlı protein üretimi, hasarlı hücrelerin onarılması, aşı ve ilaç üretimi gibi birçok alanda kullanılması sebebiyle günümüzde biyoteknoloji giderek daha da güçlenen bir sektör haline gelmeye başladı.

•Bu kapsamda Covid-19, tüm sektörlerin performansını olumsuz etkilerken, özellikle biyoteknoloji şirketlerinin hisselerine değer kazandırmaya devam etti.

•Covid-19'a karşı aşı geliştirme çalışmasında bulunan küçük çaplı 'biyoteknoloji firmaları borsada değerlerini katlamaya devam etmektedir.

•DSÖ verilerine göre, Covid-19'a karşı 200'ün üzerinde farklı aşı geliştirme çalışması var. Çoğu yeni kurulmuş biyoteknoloji firmaları tarafından yürütülüyor.

•Büyük firmalardan 'rol çalan' genç ve yenilikçi şirketlerin hisse senetleri kısa sürede değerlerini katlamış durumdadır. Bunlarla karşılaştırıldığında, piyasaya yön veren büyük ilaç firmalarının hisseleri daha az büyüme gösteriyor.

•İlaç sektöründe biyoteknolojik ilaçlara kayış var. Global büyüklüğü 220 milyar dolar civarında olan biyoteknolojik ilaç pazarı Türkiye'de de büyüme trendinde.

•Bu ilaçların kullanım oranı yüzde 20'lere ulaştı ve artmaya devam ediyor.

TÜRKİYE'DE BİYOTEKNOLOJİK İLAÇ ÜRETİMİ HIZLA ARTIYOR

	Milyon TL		Milyon kutu	
Dönem	Referans	Biyobenzer	Referans	Biyobenzer
2010	1.404	2,5	13,00	0,02
2011	1.450	4,1	14,29	0,04
2012	1.613	14,7	16,83	0,29
2013	1.924	33,8	18,73	1,17
2014	2.360	41,3	20,71	1,29
2015	2.950	79,5	22,26	2,27
2016	3.296	123,6	22,27	3,41
2017	3.948	190,0	23,22	4,47
2018	5.143	281,6	23,17	5,30
2019/6 ay	5.691	434,2	21,37	7,42

Kaynak: IQVIA, İEIS

10 ŞİRKETİN BİYOİLAÇ YATIRIMLARI

	Şirket	Yatırım tutarı	Yatırımın içeriği
1	Abdi İbrahim	450 milyon TL	Son teknoloji ile donatılmış bu tesiste kanser, diyabet, romatizma, merkezi sinir sistemi, göz ve kan hastalıkları tedavisinde kullanılacak ürünler üretilecek.
2	Amgen	222,3 milyon TL	Maliyetlerinin daha düşük olması nedeniyle erişimi iyileştirdiği düşünülen biyobenzer ürünler sunarak, sağlık hizmetlerinin iyileştirilmesi yönünde adımlar atıyor. Yüksek kalite standartlarına uygun olarak üretilmiş biyoteknolojik ve biyobenzer tedavi seçeneklerini sunmayı hedefliyor.
3	Atabey	16,5 milyon TL	2015 yılında TÜBİTAK KAMAG 1007 desteği ile başlamış olduğu biyobenzer bir antikorun yerli olarak geliştirilmesi ve üretilmesi konulu projesi, İTÜ MOBGAM ve Marmara Üniversitesi ortaklığıyla devam ediyor.
4	Centurion	30 milyon Euro	Steril likit ve liyofilize olmak üzere flakon, kullanıma hazır şırınga ve kartuş formlarında ilgili tedavi alanlarına yönelik ürünleri üretmeye başladı.
5	CinnaGen	100 milyon dolar	Kanserden sinir sistemi hastalığı olan Multipl skleroza (MS) kadar birçok hastalık için ilaç üretecek. AR-GE çalışmalarına ise 70 milyon dolar bütçe ayırdı.
6	Dem İlaç	80 milyon Euro	Hem biyoteknolojik/nanoteknolojik etkin madde hem de bitmiş ürün (flakon, ampul ve tek kullanımlık şırınga) üretimi yapacak.
7	İlko İlaç	32,4 milyon dolar	Ağırlıklı olarak kanser ve kansere bağlı hastalıklara yönelik biyoteknolojik ürünler üzerine çalışıyor. Halen biyoüstün, nanobiyoüstün, biyobenzer ve yeni nesil biyoteknolojik ürünler üzerine çalışmalar yapıyor.
8	Koçak Farma	223 milyon dolar	Şirketin AR-GE merkezinde 100 civarında uzman ve bilim insanı rekombinant DNA teknolojisi yöntemiyle analog insülinler, monoklonal antikorlar (MAB), bakteriyal ve viral aşılarla ilgili üretim çalışmaları yürütüyor
9	Nobel İlaç	100 milyon dolar	Devlet destekli ilk milli biyobenzer projesi 'BİOSİM-1' başladı. Ayrıca bir orijinal molekül geliştirme çalışması da devam ediyor.
10	Pfizer	-	Türkiye'de bugüne kadar çocukluk çağı pnömokok aşılaması konusunda yakaladığı başarıya, önümüzdeki dönemde risk grubu aşılamasında da ulaşmayı hedefliyor.

•Global ilaç pazarının 1.1 trilyon dolar olduğu düşünüldüğünde, Türkiye'nin hiç vakit kaybetmeden endüstri stratejilerini bu temele oturtması ve trendi yakalaması gerekiyor.

•Türkiye ilaç pazarındaki ithal ürünlerin yüzde 46'sını biyoteknolojik ilaçlar oluşturuyor.

•Biyoteknolojik ilaçların tedavideki yeri giderek arttığından, Türkiye'nin ithalata dayalı ilaç tedarik modeli sürdürülebilir değil.

•Yerli biyoteknolojik ilaç üretimi yapılmadıkça, sektörel cari açık ve dışa bağımlılık daha da artacak.

•Global bir merkez konumunda olan Türkiye'nin yüksek katma değerli biyoteknolojik ilaç üretim ve ihracatıyla sektörel cari açığı giderip ilaçta dış ticaret dengesini

negatiften pozitife çevirmesi mümkün.

•Biyoteknolojik ilacın ihracat değeri, 1 kilogram için yaklaşık 1 milyon dolar.

•Kimyasal ilacın kilogram başına ihracat değeri ise yaklaşık 17 dolar.

•Arada çok ciddi fark var. Çünkü know-how oldukça yüksek.

•Ülkemizde de bu trende uygun olarak biyoteknolojik ürünlere yönelinmesi büyük önem arz etmektedir.

•İlaç endüstrisinin gelişiminin temel unsurları arasında yer alan uluslararası pazarlarda rekabet gücü olan mal ve hizmet üretimi ancak Ar-Ge faaliyetlerinin artırılmasıyla mümkün olacaktır.

•Katma değerli üretiminin desteklenmesi halinde, uygun koşullara sahip endüstrimizin küresel ilaç pazarında rekabet üstünlüğü yakalayabileceği olası görülmektedir.

•Artan ve yaşlanan nüfus ile birlikte artan talep, yeni hastalıklar ve Covid-19 salgını sebebiyle gerek küresel gerekse de yerel eğilimler ne yönde olursa olsun özellikle biyoteknolojik ilaçlara olan talep her geçen gün artarak devam etmektedir.

•Ülkemizde biyoteknoloji gibi yüksek teknolojili ürünlere yönelik pek çok devlet teşviki bulunmaktadır.

•İlaç ve tıbbi teknolojiler alanında, ülkemizin Ar-Ge ve üretim kapasitesini geliştirmek üzere üniversiteler, araştırma merkezleri, laboratuvarlar, teknoloji firmaları, uygulama merkezleri, hekim ve mühendisler gibi sektörün tüm paydaşlarının yer aldığı entegre bir sağlık ekosistemi olarak Sağlık Vadisi'nin hayata geçirilmesi planlanmaktadır.

•Biyoteknolojik ilaçlara yönelik Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması amacıyla, altyapı ve yetkinliklerin geliştirilmesi için programlar yürütülmektedir.

•Sonuç olarak Covid-19 pandemisi, ilaç ve tıbbi cihaz sektörlerinin kapasitesinin ve çeşitliliğinin, acil durumlara hızlı yanıt vermedeki yeteneği ile Ar-Ge faaliyetlerinin önemini ortaya koymuştur. Aşı, ilaç, koruyucu ekipman ve tıbbi cihazlarda yerelleşme politikalarına gereksinim daha belirgin hale gelmiştir.

•Bu anlamda büyük bir gelişim alanı bulunmaktadır.

SAĞLIK EKONOMİSİNDE BEKLENEN GELİŞMELER:

•Önümüzdeki 5 yılda sağlık yatırımlarının, dolayısıyla sağlık ekonomisinin GSMH büyüme hızı ile aynı oranda veya üzerinde büyümesi bekleniyor.

•2021 yılında sağlık yatırımlarının özel sektörde azalması, kamuda artması bekleniyor. Ancak önümüzdeki 5 yılda her ikisinde de artması bekleniyor.

•Sağlık harcamalarının GSYH'ye oranının 2050'de %8 mertebesine ulaşması, yani gelişmiş ülkeleri yakınsaması bekleniyor.

TÜRKİYE'DE COVİD-19 VE KKE

•Salgının ilk anından itibaren birçok etkili önlem ve düzenleme vakit kaybetmeden yürürlüğe girdi. Böylece Türkiye, bu süreçte aldığı pek çok önlemle pandemide geciktirici bir strateji izleyerek gelecek dönem için gerekli

hazırlıkları yapabilmiştir.

•Türkiye'nin pandemiye karşı etkin ve zamanında mücadelesinin ana nedenlerinden biri, 2002 yılında başlayan Sağlıkta Dönüşüm Programı. Köklü bir birinci basamak sağlık hizmetleri ile ülke genelinde sağlık hizmetlerine erişimi artırarak izlenen toplum temelli yaklaşım, pandemiyle mücadelede ülkemiz sağlık alt yapısının güçlü performansının en önemli bileşenlerinden biri olmuştur.

(Bugüne kadar dünya genelinde toplam 67 milyon vaka, 15.4 milyon ölüm ve 43.1 milyon iyileşmiş kişi bulunmaktadır. (11 Mart 2020'den bu yana) Türkiye'de toplam Covid-19 vakası 552 bin 304, vefat sayısı 15.314 ve iyileşen sayısı 441.515 bin olmuştur. (8 Aralık verileri))

Öte yandan, USHAŞ sayesinde KKE, test kiti, ventilatör ve ilaç hususlarında hızlı aksiyonlar alınmıştır:

•Covid-19 pandemisi sürecinde, USHAŞ sahip olduğu finansman, özel sektör dinamiği ve hızlı karar alma gücü sayesinde doğrudan satın alma gücünü kullanarak kamu hastaneleri, sağlık çalışanları ve halkın ihtiyacı olan maske ve koruyucu malzeme tedarikinde önemli bir rol oynamıştır.

•USHAŞ, talebin arza oranla çok yüksek olduğu bu olağanüstü dönemde, tek alıcı ve dağıtıcı yetkisini kullanarak günlük arzı artırıp, fiyatları düşürmüş, maskeleri ücretsiz şekilde halka dağıtılabilecek seviyeye getirmiştir.

•USHAŞ, sektör dernekleri ve temsilcileri ile bir araya gelerek, ihtiyaç duyulan koruyucu malzeme ihtiyacının tedarik, dağıtım ve lojistik ağını oluşturarak tedarik süreçlerini günlük bazda planlayarak sevk ve idare etmiştir.

•USHAŞ, kumaş tedariki karşılığında üretim sözleşmeleri ile konfeksiyoncular başta olmak üzere alternatif üretim kaynaklarını devreye sokmuş, salgın nedeniyle zor durumda olan konfeksiyon sektörüne istihdama katkı sağlamıştır.

•USHAŞ, cerrahi maske üreticileri ve yetkili satıcıları ile sözleşmeler imzalayarak günlük 1 milyon olan üretimi 20 Nisan 2020 itibariyle günlük 25 milyon adetlere ulaştırmıştır.

•USHAŞ, Covid-19 tedavisinde hayati öneme sahip ilaç olan Favipiravir'in tedarikinde önemli rol oynamıştır.

•USHAŞ, pandemi sürecinde finansman gücünü kullanarak Covid-19 Tanı Kiti ve yerli ventilatör cihazının üretimini desteklemiş ve dağıtımını üstlenmiştir.

•USHAŞ, Sağlık Bakanlığına bağlı kamu hastaneleri, üniversite hastaneleri ve özel hastaneler başta olmak üzere, toplamda;

o 3 Katlı Cerrahi Maske 361.095.980 adet
o FFP2/N95 Maske 13.424.668 adet
o Koruyucu Tulum 6.848.068 adet
o Koruyucu Gözlük 1.950.855 adet
o Önlük 1.121.577 adet
o Muayene Eldiveni 104.613.047 adet
malzemenin teslimat ve dağıtımı gerçekleşmiştir.

•Şirketimiz tedarik sürecine başladığı dönemde, koruyucu malzemelerin fiyatları salgın öncesi döneme göre spekülatif şekilde artmıştı. Kamu ve özel sektör maske ve koruyucu ekipmanlara ulaşmakta zorluk yaşamaya başlamıştı.

•Üretimin ihracata yönelmesi nedeniyle üreticiler iç piyasaya mal sunmuyordu.

•Kayıtlı üreticilerin mevcut makine parkı ve günlük üretim kapasiteleri mevcut iç pazar talebini karşılamak noktasında yetersiz kalıyordu.

•Artan talep nedeniyle hammadde maliyetleri kriz öncesi dönemine göre yaklaşık 4-5 kat artmıştı.

•Hastaneler ve sağlık çalışanları maske koruyucu ekipman taleplerini karşılamakta zorlanıyordu.

•Pandemi sürecinde solunum cihazı ihtiyacı ve tedariki kritik noktaya gelmişti.

•Maske ve Koruyucu Malzemelere yönelik ihracatın ön izne bağlanması sağlanarak iç pazardaki arzın arttırılması sağlanmıştır.

•Cerrahi Maske ve diğer koruyucu malzeme üreticileri ile alım garantisi vererek yüksek piyasa fiyatları kontrol altına alınmıştır. Örneğin:

o 3 TL olan maske fiyatı 0.80 TL'ye,
o 60 TL olan N-95 maske fiyatı 9.5 TL ye indirilmiştir.

•Şirketimiz sözleşmeleri çerçevesinde sunulan alım garantisi, üreticilerin ve yatırımcıların makine alımı yaparak günlük arz miktarını arttırmıştır.

•Covid-19 pandemisi başlangıcında günlük 1 milyon olan cerrahi maske arzı, 20 Nisan 2020 itibariyle, günlük 25 milyon adetlere kadar ulaştırılmıştır.

•Bahse konu arz, şirketimizce oluşturulan tedarik, dağıtım ve lojistik ağı ile tedarik süreçleri günlük bazda planlanarak sevk ve idare edilmiştir.

•Yine, aynı dönemde USHAŞ yerli ve milli COVID-19 Tanı Kiti ve solunum cihazının üretiminin finansmanı ve ticarileşmesinde çok kritik roller üstlenmiştir.

Biospeedy COVID-19 Tanı Kitleri ve Yerli Mekanik Ventilatör Cihazı (Biyovent) ile:

1.Fikri ve Sınai mülkiyet hakların devri ile USHAŞ'ın yatırım finansmanı ve alım garantisinden oluşan modelin önemli sonuçları olmuştur.

2.Ar-Ge/Ür-Ge süreçlerini tamamlayan ürünler ticarileşmiş, ürünlerin geliştiricisi olan start-up seviyesindeki iki teknoloji firmasının büyümesine ve yeni yatırım yapabilmesine olanak sağlanmıştır.

3.USHAŞ tarafından yaklaşık 4 milyon test kiti Sağlık Bakanlığı'na uygun fiyatlar ile teslim edilerek, Bakanlığın COVID-19 ile mücadelesine ve devletin bütçesine önemli katkı sağlanmıştır.

4.USHAŞ'ın sahip olduğu devlet güvencesi sayesinde devletlerarası ticari imkânlar da kullanılarak, yaklaşık 2 milyon kit ihraç edilmiş; ihracat gelirleri yeni yatırımlar için fon sağlamıştır.
(Test 90 dakikadan az bir süre içerisinde %97 oranında doğruluk payı ile sonuç veriyor. FDA ve DSÖ onayı var)

5.Bugüne kadar, söz konusu solunum cihazlarının bir kısmı Sağlık Bakanlığı'na bağlı hastanelere maliyetinden tedarik edilerek Bakanlığa ve devlet bütçesine katkı sağlanmıştır.

6.Yaklaşık 4000 adet ventilatör ihraç edilmiş; ihracat

gelirleri yeni yatırımlar için fon sağlamıştır.

(CE Sertifikasına sahip olan ve FDA onay süreci son aşamaya gelen cihaz hem tasarım hem de özellik bakımından sağlık çalışanları tarafından kabul gören ve beğenilen bir cihazdır.)

SONUÇ:

•Bu zor süreçten çıkış yolunun işbirliği ve dayanışmadan geçtiğini unutmamalıyız.

•Her şeyden önce de sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması için katma değerli yatırımların artmasının bu süreçten çıkışın bileti olduğunu düşünüyorum.

• Bir kez daha yaşamak istemediğimiz bu zor günleri geride bırakıp bir an önce eski normal ve umut dolu günlerimize döneceğimize inanıyorum.

• Teşekkür ederim.

Moderatör – Uluslararası Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Mehmet Ali Yalçınkaya

Onkim Kök Hücre Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Demet Sabancı Çetindoğan

Memorial Genel Müdürü Uğur Genç

ALGAN Grup Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Utku Bozdağ

E İhracat Türkiye Başkanı Mert Tanciğer

DEMET SABANCI ÇETİNDOĞAN

Onkim Kök Hücre Teknolojileri
Yönetim Kurulu Başkanı

Kök hücreyle ilgili biraz bilgi vermek istiyorum. Hepimizin bildiği gibi vücudumuzdaki en küçük yapı taşı hücrelerdir. Bunlar, vücudumuzda bulunduğu bölgelere göre çeşitli hücreler olabiliyor. Bunlardan bir tanesi de kök hücre. Kök hücreler daha çok kordon kadın, kordon, kemik iliği, plasenta, kornea, yağ dokusu gibi dokuların içinde bulunuyor. Bunlarla ilgili yapılan çalışmalarında ciddi neticeler alınıyor. Şu anda fiilen başlamış çalışmalar var. Gözle ilgili tavuk karası adı verilen hastalığın tedavisinde kök hücreyle başarılı bir çalışma elde ettik. 2007 yılında kurulan bir şirketiz. Birçok alanda 12 tane ürünümüz oluştu. Yaptığımız Ar-Ge çalışmalarıyla gerek yurt içinde gerek yurtdışında ülkemizi en iyi şekilde temsil ettiğimizi düşünüyoruz.

Aslında birçok hastalık için kendi vücudumuzda o hastalığın tedavi imkanlarını oluşturabilecek şekilde yaratılmışız. Mesela, bebek doğduğunda anne ile bebek arasındaki kordon kanını kesiyor ve atıyoruz. Halbuki o kordon kanının içerisinde çok ciddi kaliteli kök hücre olduğunu biliyoruz ve bu yıllar önce herkes tarafından saklanmaya başlandı. Daha sonra bilimsel çalışmalar neticesinde, sünnet olduğunda atılan derinin üzerinde çok ciddi kök hücre olduğu tespit edildi ve onu saklar hale geldik. Yine bebekler belli bir yaşa geldiğinde çocuk dişi dediğimiz dişin içinde plazaların içerisinde ciddi kök hücre bulunduğunu öğrendik. Bu saydığım üç ürün belli zamanlarda tıbbi atık olarak görülen, kullanılmayan malzemelerdi. Halbuki bunlar insanın hayatını kurtarabilecek çok önemli ürünler. Şu ana kadar topladığımız kök hücrelerin içinden 26 tane bebek , kendi kordon kanıyla hayata döndü. Bunlardan birkaç tanesi de kardeşinin kordon kanıyla oldu. Burada hem kendi kordon kanınız kullanılabiliyor hem de nadirde olsa doku uyumu olduğu sürece başkasının kordon kanını kullanma imkanı bulunuyor. Dünyada bu konuyla ilgili çok sayıda Ar-Ge çalışmaları var ve bu çalışmalara bütçeler ayrılmış durumda. Gerçekten tedavi yönteminde kök hücre yadsınamaz bir durumda. Bu alanda daha da büyümeye ve örnekler çoğaltmaya devam ediyoruz. Alzheimer, Parkinson gibi hastalıklar için de çok ciddi çalışmalar var. Yine doku nakli ile ilgili olan kısımlarda da ciddi çalışmalar var. Kök hücreyi ben oyun kağıdındaki joker gibi görüyorum. Kullanmak istediğiniz yere o kök hücreyi koyduğunuz zaman etrafındaki hücre yapısına dönüşebilen ve iyileştiren bir özelliği var. Covid-19'dan dolayı bazı hastalara Prezentimal hücre uygulaması yapıldı. Prezentimal kök hücre aslında Covid'i birebir tedavi etmiyor, ancak Covid olan kişinin vücut direncini arttırıyor. Dolayısıyla aldığı tedavilerde, vücudun daha dirençli olmasını etkilediği için bazı doktorlar Prezentimal kök hücreyi Covid döneminde de kullanıyorlar. Bunda önemli olan şey çok geç kalınmaması. Sağlık bakanımız ile görüştüğümüzde, artık entübe hastada işe yaramadığını, mümkünse bunun daha erken safhada verilerek tedavinin daha etkili olmasını sağlamak gerektiği konusunda ortak bir fikre varılmıştı.

Kök hücre gibi biyoteknolojik alanlarda devletin bu çalışmaların önünü açıyor olması çok kıymetli. Çünkü bazen çok basit şeyler bürokraside takılabiliyor ve hayata geçmesi zaman alabiliyor. Devletin hızlandırma konusunda desteğine ihtiyacımız var.

UĞUR GENÇ

Memorial
Genel Müdürü

Şu an Covid-19'a karşı bir savaş veriliyor ve pek çok sağlık çalışanı çok büyük mücadeleler gösteriyor. Pek çok kaybımız da oldu. Öncelikle kaybettiğimiz tüm sağlık çalışanları için baş sağlığı dilemek istiyorum ve şu an cephede savaşan çalışma arkadaşlarımıza da kolaylıklar diliyorum. Gerçekten çok zor şartlarda emek harcanıyor. Covid-19 ile hayatımızda farklı kelimeler ve hayatımızı değiştiren farklı konseptler ortaya çıktı. Hayatımıza maske, ventilatör girdi, bir anda bunlar herkesin dikkatini çeken konular haline geldi. Şimdi de aşıyı konuşuyoruz. Ülkemizin aşı ile ilgili yaptığı hamleleri hep beraber takip ediyoruz. Biyoteknoloji konusundaki yatırımlar aslında aşı için çok değerli ve gündem haline gelecektir. Sağlık çalışanlarının önemi daha fazla anlaşıldı. Onların profillerinin nasıl değişeceği, eğitimleri, motivasyonları sorgulanmaya başlandı. Ama iş modeli olarak baktığımızda, modeller değişecek ve hastanelerdeki etkili ve önemli değişimler bizim gelecekteki hayatımızı biraz daha fazla etkileyecek. Dünyada sağlık turizmi büyük bir pazar haline gelmiştir. İnsanlar bir yerden bir yere sağlık durumlarını iyileştirmek için seyahat ediyorlar ve bu pazarda iyi olan ülkeler var. Baktığımızda Güneydoğu Asya'da Tayland, Singapur, Malezya önemli oyuncular. Avrupa'daki gelişmiş ülkeler Almanya, Avusturya, İngiltere, Amerika birer oyuncu. Aynı zamanda Amerika dışarıya hasta veren ülke bu konuda. Pazarın büyüklüğüne baktığımızda dünyada yıllık yaklaşık 50- 60 milyar dolarlık bir pazardan bahsediyoruz. Yılda yaklaşık 10 – 12 milyon insan sağlık turizmi için ülke değiştiriyor. 2020 ile 2027 yılları arasındaki bileşik büyüme oranını da yaklaşık %21 olarak tahmin ediliyor. Bu konuda Tayland bir numara, Hindistan hemen arkasından geliyor. Meksika, Amerika, Singapur, Brezilya ilk 6'yı oluşturuyor. Türkiye ise ilk 10'da yer alıyor. Beklentiler sağlık turizminden yararlananların sayısının giderek artacağı yönündedir.

İnsanlar Neden Sağlık Turizmi Yapıyorlar?

Gelişen ülkelerdeki iyileşen kalite ve hizmet seviyesi hızlı bir şekilde arttı, teknolojiler dünyaya daha hızlı yayılmaya başladı. Emeğin ucuz olduğu ülkelerde daha ucuz sağlık hizmetleri sunulabiliyor. Ulaşım ve seyahat daha kolay bir şekilde yapılıyor. Sigortaların maliyetleri arttı. İngiltere, Hollanda gibi ülkelerde fazla bekleme süreleri var, insanlar daha kısa sürede tedavi olmak istiyorlar.

İnsanlar fiyat, ulaşımın kolaylığı ve teknoloji gibi kriterlere bakarak sağlık turizmi yapıyorlar. Fakat en önemli kriter kalite. İnsanlar fiyattan, ulaşımdan önce kaliteli hizmet arıyorlar. Sağlıklarını emanet edecekleri kuruluşların sağlık sistemlerinin üst düzey olmasını önemsiyorlar. Verilen hizmetin yanında fiyat, ulaşımın kolaylığı ve teknoloji de önemli etkenler arasında yer alıyor.

Türkiye'nin Sağlık Turizmindeki Avantajları

Türkiye'nin jeopolitik konumu sebebiyle hasta çekiyoruz. Hekim, hemşire ve insan kaynağımız çok kaliteli. Hastanelerimiz dünya standardında teknolojik donanıma ve kaliteye sahip. Fiyatlarımızın gelişmiş ülkelere nazaran daha uygun olması, mevcut turizm potansiyeli ve kültürel miras ve Türk misafirperverliği de önemli bir etken.
Türkiye olarak son 2-3 yıldır gelir rakamımız 1 milyar dolar civarında seyrediyor. Ama hasta sayımız her geçen gün artıyor. Ülkemize gelen sağlık turistlerinin çoğu yakın coğrafyadandır. Birim fiyatlarının düşmesine dikkat çekmek isterim.

Sağlık turistleri önce hangi hastaneye gideceklerini seçmiyorlar, hangi ülkeye gideceklerini seçiyorlar. Onun için bizim burada rakibimiz Almanya, İsrail, İsviçre, Avusturya gibi ülkeler. Türkiye olarak sağlık alanındaki

varlığımızı tek marka altında toplamamızın çok değerli ve önemli olduğunu düşünüyorum. Sağlık turizmi yeni dönemde özellikle Covid-19 ile ilgili mücadelede birinci dalgasını başarısıyla beraber Türk sağlık sisteminin Covid-19 döneminden sonra da yabancı hastalar için önemli bir pazar haline geleceğini düşünüyorum.

Dijital sağlıktaki gelişmelere de hızlı bir şekilde değinmek isterim. Dünyada çok büyük bir dijital sağlık pazarı var. Giyilebilir teknolojiler ve mobil cihazlarla hastalarımızı anlık ve sürekli takip etme şansımız var. Artık robotlar sayesinde ülkeler arasında ameliyat yapma şansımız olacak. Yapay zeka ve büyük veri ile teşhise daha kolay ulaşabilme şansına sahip olacağız. Arttırılmış veya sanal gerçeklik ile şu an fizik tedavi programları uygulanıyor. Nesnelerin interneti sayesinde hastalar ile sürekli ve mekandan bağımsız olarak ilişki kurma ve onların tedavilerini yönetme şansını yakalıyoruz. Veri madenciliği ile daha fazla datayla kişiye özel, daha doğru tanı ve tedaviler uygulanabiliyor. Baktığımız zaman dijital sağlık hepimizin hayatında olan biraz daha fazla yer alacak olan konulardan bir tanesi. Zamanla beraber dijital sağlık daha fazla gündemimizde olacak.

Covid-19 ile Memorial e-doktor uygulamasını gündeme aldık. Muayeneden önce hastaların tüm bilgileri hekime ulaştırıyor, görüntülü görüşme ile hasta ile hekimi sanal ortamda buluşturuyoruz. Covid-19'un yoğun olduğu dönemde bu uygulama çok fazla kullanıldı. Ülkemizin her şehrinden ve 16 farklı ülkeden farklı hastalara hizmet sunma imkanı yakaladık.

Sözlerimi şöyle tamamlamak isterim. Covid-19 ile daha farklı bir dünya düzeni olacak ve bu yeni dünya düzeninde hem sağlık turizmi hem de dijital sağlık hayatımızda biraz daha fazla yer tutuyor olacak. Biz de bunun için çalışıyoruz, sizlerin de desteği ile daha ileri gideceğimizi düşünüyorum.

ALGAN Grup Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Utku Bozdağ

Onkim Kök Hücre Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Demet Sabancı Çetindoğan

Moderatör – Uluslararası Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Mehmet Ali Yalçınkaya

E İhracat Türkiye Başkanı Mert Tanciğer

Memorial Genel Müdürü Uğur Genç

UTKU BOZDAĞ

ALGAN Grup Sağlık Hizmetleri
Genel Müdürü

Algan Grup Sağlık Hizmetleri, şahsım önderliğimde, sektörde mevcut ürünleri ve tedavi yöntemlerini, yüksek biyoteknoloji kullanarak iyileştirmek ve geliştirmek amacı ile Tıp, Biyomedikal Mühendisliği, Biyokimya vb alanlarda uzman bilim insanları tarafından kurulmuştur.

•Sağlık alanında yatırım ve araştırmaları şirketleşme öncesine dayanan Algan Grup Sağlık Hizmetleri, dünya genelindeki tıbbi cihaz teknolojilerini ve bioteknolojiyi aralıksız takip etmekle birlikte daha iyiye odaklanarak, yüksek teknoloji ürünü, hızlı etki gösteren ve yan etki insidansı düşük ürünler üretmekte ve argelerini sürdürmektedir.

•Dünyada her geçen gün yeni hastalıklar ve salgınlar ortaya çıkmaktadır. Özellikle Covid sonrası yaşanan hızlı değişim, sağlığın her alanında yeni tedavi yöntemleri ile birlikte yeni cerrahi operasyon sistemleri geliştirilmesini zorunlu kılmaktadır.

•Algan olarak hedefimiz, tedavide hastalıktan bir adım önde olmak, hastaların tedaviye kolay ulaşmalarını sağlamak, sağlık profesyonellerinin cerrahi operasyonlarını kolaylaştırmak, riski azaltarak insanların hayatta kalma olasılıklarını maximum düzeye çıkarmak ve mevcut tüm tedavi alanlarına odaklanarak pazarda yer alan her firmaya rakip olmaktır.

•Dünyada kanama durdurcu pazarı 8.3 milyar USD. Bu pazar global firmalar tarafından paylaşılıyor. Bu firmalar üretimlerinde, cerrahi operasyonlar ya da güvenlik güçlerini kullanımına uygun tek bir ürün İle ilerlemeye devam ediyorlar. Biz ise, tüm tedavi alanlarına odaklı üretim yapan ilk ve tek biyoteknoloji şirketiyiz. Ve bu üstünlüğümüzü kullanarak pazar hakimiyetini elinde tutan tüm global firmalara rakip olacağız. Bu firmaların ürünlerinden daha üstün teknolojiler ile üretilmiş, daha etkili ve daha güvenilir ürünler geliştirerek, dünya üzerindeki en büyük biyoteknoloji firması olmayı hedefliyoruz.

•Bu hedefimize paralel olarak, ilk ürünümüz Algan Hemostatik Kanama Durdurucu'yu ürettik. Ve GMP standartlarında imal edilen ürünümüzün tüm izinlerini tamamlayarak kullanıma sunduk. Ayrıca Ar-Ge aşamasındaki biyoteknolojik ürünlerimizin çalışmalarına da hız kesmeden devam ediyoruz.

•Piyasaya yeni sunacağımız yüksek biyoteknolojiye sahip ve inovatif ürünlerimizin finansal altyapısını, mevcut ürünlerimizden elde ettiğimiz kazanımlarla finanse ediyoruz.

•Ayrıca, değişen dünyanın gelişen teknolojisini takip ederek ve yeni teknolojiler geliştirerek, ülkemizde ve dünyada, öncü biyoteknoloji şirketlerinden olmaya odaklandık.

•% 100 Türk sermayeli olarak kurulan Algan Grup Sağlık Hizmetleri, değişen dünyanın gelişen teknolojisini takip ederek ve yeni teknolojiler geliştirerek, ülkemizde ve dünyada, öncü biyoteknoloji şirketi olmaya odaklanmıştır.

•Yaptığı Ar-Ge çalışmaları sonucu geliştirdiği rakipsiz ürünler ile ülkemizin, teknolojik tıbbi cihaz ve biyoteknolojik ürünlerde dışa bağımlılığını azaltmak, ülkemizde üretilmeyip yurt dışından getirilen teknolojileri ve geliştirdiği ürünleri yurtdışı pazarlara sunarak ülke ekonomisine katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

•Ülkemizin önde gelen üniversiteleri, bilim insanları ve TÜBİTAK' ın bilimsel ortaklığı ile projelerini yürüten Algan Grup Sağlık Hizmetleri, ülkemizde ve dünyada, insan yaşamına katkı sağlayacak yenilikçi ürünler yaratma vizyonu ile çalışmalarını sürdürmektedir.

Moderatör – Uluslararası Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Mehmet Ali Yalçınkaya | Onkim Kök Hücre Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Demet Sabancı Çetindoğan | Memorial Genel Müdürü Uğur Genç | ALGAN Grup Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Utku Bozdağ | E İhracat Türkiye Başkanı Mert Tanciğer

MERT TANCİĞER

E İhracat
Türkiye Başkanı

Herkese merhabalar,

Aslında böyle önemli bir konu olan sağlık konusunda, ben burada şirketim adına değil de e ihracat adına, yani global online pazar yerlerinde, Türk ürünlerinin bu kısa dönemdeki serüvenini anlatmak istiyorum. Gerçekten mutlu da oldum bu panelde bulunmaktan.

Ben alibaba.com'da, amazon.com'da ve dünyanın en büyük online pazar yerlerinde ürün satarken biri bana şunu söyleseydi; "Ya Mert sen gün gelecek ilaç, vitamin satacaksın." Ben de, "Gerçekten çok zor" derdim. Biz şu an Türkiye'nin en büyük sağlık değil de temizlik ve temizlik ürünleri firmasının ürünlerini satıyoruz. Ben ilk firmanın sahibiyle görüşmeye oturduğumda, firma sahibi bana şunu söylemişti, "Ya bizim bu firmanın traj köpüğümüz ve bunun gibi sabunumuz satar mı?" Dedim, "Neden satmasın." Zaten 20-30 bin dolarlık bir satış hacmi vardı. 2019 ortası gibi başladık, bir anda bu pandemi patladı ve temizlik ürünleri, dezenfektanlar harekete geçince biz gerçekten cirolarımızı 4-5 katına çıkardık. Ve bir anda Türkiye'den tamamlayıcı vitamin sektöründen de firmalar gelmeye başladı ve biz bunları Amerika Amazon'a ve Almanya amazon.com'a koyunca ciddi satış rakamlarına ulaştık.

Bizim işimiz Türkiye'deki kurumsal firmaların Amazon'da satmasını sağlamak. alibaba.com'da servislerini organize etmek, tamamen pazarlamasını dijitalleştirmek. Ama önümüzdeki zamanda çok hızlı bir şekilde bu sarf malzemelere de geçip bunları da Türkiye'deki ürünleri uluslararası pazar yerlerinde hızlıca yapacağız.

Tabi bizim için en önemli olan Türkiye'de üretilen sağlıkla ilgili ekipmanları bu konuda uzmanlaşıp yurtdışındaki alıcılarla buluşturmak. Burada şuna dikkat çekmek istiyorum, bu pandemiyle beraber amazon.com (pharmacy) eczanesi satışı şu an 200 milyon dolardan 3 milyar dolara geldi. Gıda 300 milyon dolardan 1.5 milyar doları geçti. Bizim gıdada sattığımız ürünler var amazon.com'da ve dünya çok değişik bir yere geliyor. Bundan 3 sene önce bir Amazon eğitimine katıldığım da bana şöyle bir şey demişlerdi; "Bütün insanların vücuduna bir makine takacağız, Iphone'daki sağlık aplikasyonuyla bunu senkronize edeceğiz, bütün menüleri restoranla bir kişi, Ankara'da gidip restoran açacaksa gidip Apple'dan menü satın alacak. O barkodları, sağlık aplikasyonuyla birlikte yediğini okutacaksın ve kaç kalori, vücuduna besin soktun bu tamamen senin kan değerlerinle eşleşecek gibi." anlattıklarında ve şu an ki dünyayı gördüğümde herhalde gerçekten siz değerli sağlık sektörüne çok fazla iş ve sorumluluk düşüyor.

Umarım 2021 senesinde de bu zor zamanları atlatmış ve 2020'den iyi bir düzlüğe çıkmış oluruz, ama dijital alışverişler artık hayatımıza son derece fazla girdi. Bu yeni dünya düzeninde biz gençler olarak yerimizi alacağımızı düşünüyorum. Buna olan inancım son 1 yılda inanılmaz derecede arttı. Bana bunu 13-14 ay önce söyleseydiniz bu kadar pozitif konuşmazdım, ama gerçekten şu anda her ne kadar ekonomik olarak belki de zor şeyler görebilsek de bu yeni dünya düzeninde bence böyle çok 3-0'dan değil de artık 1-0'dan başlayıp bu maçı iyi bir yerlerde tamamlayacağımızı düşünüyorum.

Ben çok teşekkür ederim beni dinlediğiniz için.

Uluslararası Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya'ya Onkim Kök Hücre Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Demet Sabancı Çetindoğan tarafından plaket takdim etmiştir.

Memorial Genel Müdürü Uğur Genç'e Uluslararası Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya tarafından plaket takdim etmiştir.

Onkim Kök Hücre Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Demet Sabancı Çetindoğan'a Uluslararası Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya tarafından plaket takdim etmiştir.

ALGAN Grup Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Utku Bozdağ'a Uluslararası Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya tarafından plaket takdim etmiştir.

E İhracat Türkiye Başkanı Mert Tanciğer'e Uluslararası Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya tarafından plaket takdim etmiştir.

ALGAN BIOTECH

Algan Biotech Tıp, biyoteknoloji ve medikal mühendislik alanlarında uzman bilim insanları tarafından 2017 yılında kurulmuştur. Sağlık alanında yatırım ve araştırmaları şirketleşme öncesine dayanan Algan Biotech, ülkemize ve dünyaya teknolojik, yenilikçi ve ulaşılabilir tedaviler sunmayı hedeflemektedir.

% 100 Türk sermayeli olarak kurulan şirket, yaptığı Ar-Ge çalışmaları sonucu geliştirdiği rakipsiz ürünler ile ülkemizin yüksek teknoloji ürünü Tıbbi Cihaz ve Biyoteknolojik ürünlerde dışa bağımlılığını azaltmak ve geliştirdiği ürünleri yurtdışı pazarlara sunarak ülke ekonomisine katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

Ülkemizin önde gelen üniversiteleri, bilim insanları ve TÜBİTAK'ın bilimsel ortaklığı ile projelerini yürüten Algan Biotech, ülkemizde ve dünyada, insan yaşamına katkı sağlayacak yenilikçi ürünler yaratma vizyonu ile çalışmalarını sürdürmektedir.

Moderatör – Uluslararası Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Mehmet Ali Yalçınkaya

Onkim Kök Hücre Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Demet Sabancı Çetindoğan

Memorial Genel Müdürü Uğur Genç

ALGAN Grup Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Utku Bozdağ

E İhracat Türkiye Başkanı Mert Tanciğer

4 istanbul ekonomi zirvesi

kalyon PV

GELİR DAĞILIMINDAKİ ADALETSİZLİK VE EKONOMİDE FIRSAT EŞİTLİĞİ

AEB Hukuk Kurucu Ortağı Saro Benglian

Kipaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Gümüşer

İTÜ Ekonomi bölüm Başkanı Bülent Güloğlu

Moderatör - Dünya Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Güldağ

Doğanlar Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan

HAKAN GÜLDAĞ

Moderatör /
Dünya Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı

Gelir dağılımını konuşacağız. Biraz dolar, döviz, faiz üçgeni içerisinde, belki gündem dışı gibi görülen ama aslında hayatımızı, ekonomimizi son derece yakından ilgilendiren, ciddi biçimde şekillendiren ve birazdan çok değerli katılımcılarla çeşitli cephelerini konuşacağımız bir konu. Gelir dağılımındaki adaletsizliği konuşacağız ve buna bağlı olarak ekonomide fırsat eşitliğini ele almaya çalışacağız.

Ben ilk önce sözü Sayın Bülent Güloğlu'na vermek istiyorum.

Sayın Bülent Güloğlu'nun söyledikleri çok önemli. Bu Covid'le beraber bu süreci sanki böyle zengini daha zengin, yoksulu da daha yoksul yapabilecek bir süreç olacak gibi algılıyorum ben. Oxford her yıl, yıl içerisinde en çok kullanılan kelimeleri yayınlıyor. Bu sene yayınladığı 3 kelime içerisinde sosyal mesafe, uzaktan çalışma ve dijitalleşme var. Tabi bu dijitalleşme, teknolojik dönüşüm büyük ölçüde sermaye isteyen bir konu. Bunun için bu otomasyona yönlenilmesi çok istihdam dostu da olmayabilir.

Hemen buradan ben Sayın Davut Doğan'a dönmek istiyorum. Bu gelir dağılımını, bu alandaki adaletsizliği ve ekonomideki eşitsizliği siz nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kipaş Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Hikmet Gümüşer'e sözü bırakmak istiyorum. Bu gelir eşitsizliği meselesini çalışanlar tarafından da değerlendirmenizi rica edeceğim. Hem de ekonomide gelir eşitsizliği dediğimiz zaman kadın çalışanların durumunu özel olarak ele almamız gerekiyor diye düşünüyorum. Bu korona salgını sürecinde de burada bir hayli tahribat oluştu diye düşünüyorum. Sizin gözlemleriniz nedir?

Geçenlerde Maslak'ta bir bankanın şube müdürüyle sohbet ediyorduk. Durumlar nasıl diye sorduğumda, "Benim 3000 sürekli bireysel müşterim var, 2000'i sürekli borçlarını ötelemekle uğraşıyor. Yaptığım çok fazla bir şey yok, sürdürülebilir kılmaya çalışıyorum, ticari firmaları da yüzdürmeye çalışıyorum" dedi. Burada ister istemez gelir dağılımını da etkileyen bir ortam da oluşmuş vaziyette. Belki sermayeler de el değiştiriyor. Bazen kiralar ödenemiyor, bundan dolayı sıkıntılar yaşanıyor. Tüm bunların gelir dağılımına, adaletsizliğe etkisi var. Saro Bey sizin cephenizde durum nedir?

Sayın Davut Doğan sizinle beraber devam edelim. Ben sizin Türkiye ile ilgili yaklaşımınızı, düşüncelerinizi ve tavsiyelerinizi öğrenmek istiyorum. Biz Türkiye olarak gelir dağılımdaki adaletsizliği, fırsat eşitsizliğini azaltabilmek için ne yapmalıyız?

Sayın Davut Doğan eğitimden de bahsetti ve teknolojik dönüşümle de bağlantı kurdu. Gerçekten düşünüyorum, bizim orta ve altındaki eğitim seviyemiz Türkiye'nin nüfusunun %60.5'i. Bir dijital dönüşümden bahsediyoruz. Bunu sağlayabilmek için aynı zamanda bu nüfusun da uygun nitelik ve donanımdan geçmesi gerekecek. Sayın Bülent Güloğlu bir eğitimci olarak sizin tavsiyeleriniz nelerdir?

Dün ben perakende ile ilgili bir toplantıya katıldım. Horeka diye bir sektör var, oranın temsilcisi ile görüştüm. Kendisi şunları söyledi; "Biliyorsunuz restoranların büyük bir kısmı kapandı. Bir kısmı devam ediyor, online siparişler var ya da gel al meseleleri var. Ama bu da %5'i %10'u geçmiyor. 2 milyon da çalışan var. Benim aynı zamanda Almanya'da da bir işletmem var, orada da aynı sektörde bir operasyon yapıyorum" dedi. Orada Alman hükümeti, "2019 Kasım ayının cirosunu çıkar bize ver, biz sana onun %75'ini

vereceğiz" dedi. Biz de acaba burada böyle şeyler talep edebilir miyiz? Hukuki olarak bunun bir altyapısı var mı? Ona da belki biraz değinmek istersiniz. Saro Bey sözü size vermek istiyorum.

Hepinize ayrı ayrı teşekkür etmek istiyorum. Kendi açımdan çok faydalandım, umarım bizi izleyenler de faydalanmıştır. Verimli bir toplantı oldu. Hepinize sağlıklı günler dileyerek toplantıyı sonlandırıyorum.

AEB Hukuk Kurucu Ortağı Saro Benglian

Kipaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Gümüşer

İTÜ Ekonomi Bölüm Başkanı Bülent Güloğlu

Moderatör - Dünya Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Güldağ

Doğanlar Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan

Moderatör - Dünya Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Güldağ | AEB Hukuk Kurucu Ortağı Saro Benglian | Kipaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Gümüşer | İTÜ Ekonomi Bölüm Başkanı Bülent Güloğlu | Doğanlar Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan

SARO A. BENGLİAN

AEB Hukuk
Kurucu Ortak

Covid- 19 olarak adlandırılan virüsün sebep olduğu salgın hastalık, ülkemizi ve tüm dünyayı o kadar hızlı bir şekilde etkisi altına aldı ki; kendimizi, bir anda alıştığımız hiçbir şeyi eskisi gibi yapamaz, gün be gün değişen yeni uygulama ve kurallara ayak uydurmaya çalıştığımız bir süreç içerisinde bulduk. Pandemi, hayatın her alanında yeni düzen ve yeni davranış şekilleri oluştururken, "gelir dağılımında adalet ve eşitlik" gibi insana ve sosyal hayata dair temel ilkeleri de dolaylı olarak etkilemiş, bunlara ilişkin olarak da kendi kurallarını hızla ihdas etmiştir.

Gelir dağılımındaki eşitliğin varlığından bahsedebilmek için, öncelikle tarafların eşitliği, silahların eşitliği gibi temel hukuk prensiplerinin varlığından bahsetmek gerekir. Zira bu prensiplerin ihlal edildiği, tarafların gelir ve giderlerinin eşit şartlardan beslenmediği, gelir-gider dengesinin bir tarafa yönelik gözle görülür ölçüde bozulduğu hallerde artık eşitlikten ve adaletten söz etmek mümkün değildir.

Genel itibarıyla insanlar, bilinçli veya bilinçsiz olarak her gün, her an birbirlerine karşı taahhütler altına girmekte; hayatın olağan akışı içinde ister, istemez açık veya zımni şekilde birçok sözleşme akdetmektedirler. Böylece borç ilişkileri doğmaktadır.

Her borç ilişkisinin temel amacı ifadır. Her iki tarafa borç yükleyen sözleşmelerde, taraflar karşılıklı olarak bazı yükümlülüklerin ifasını üstlenmektedirler, bu tip sözleşmelerde her iki taraf da alacaklı ve borçlu durumdadır ve doğal olarak taraflardan her biri, diğer tarafın yükümlendiği edimin ifa edilmesini ister ve bekler. Bu bekleyiş, ahde vefa ilkesinin gereğidir. Tüm çağdaş hukuk sistemlerinde geçerli olan bu ilke; kısaca borçlunun borcunu söz verdiği şekilde ifa etmesini gerekli kılar. Sözleşme kurulduktan sonra, şartlar değişse dahi, ifanın önceden kararlaştırılan şartlarda gerçekleştirilmesi esastır. Ancak burada önemli olan ve irdelenmesi gereken husus; Covid- 19 pandemisi gibi tarafların öngöremeyeceği ve karşı koyamayacağı durumlarda ahde vefa ilkesine ne denli sıkı sıkıya bağlı kalınmak gerektiğidir. Zira bu gibi olağanüstü hallerin ağır sonuçlarını, taraflar arasında adaletli bir şekilde dağıtmayıp sırf borçlunun omuzlarına yüklemek adilane bir davranış olmayacağı gibi tarafların ve silahların eşitliği prensiplerine de aykırı düşmektedir.

İçinde bulunduğumuz süreçte, literatürde ve doktrinde sıkça karşımıza çıkan, fakat umumiyetle soyut ifadelerle ve olasılıklardan yola çıkılarak işlenen mücbir (zorlayıcı) sebep kavramı somut bir şekilde kendini hissettirmektedir. Gerçekten de Covid- 19 pandemisi sonuçlarıyla birlikte bir bütün olarak değerlendirildiğinde, birçok somut olay bakımından ortaya çıkan zararların, insan iradesi dışında olağanüstü şekilde geliştiği, kimse tarafından öngörülebilir ve kaçınılabilir nitelikte olmadığı, dolayısıyla mücbir sebep kavramının şartlarının oluştuğu görülmektedir.

Bu görüşümüzü destekler nitelikteki emareler aşikârdır. Zira pandemi sebebiyle küresel bir ekonomik kriz ortaya çıkmış, işletmeler, faaliyetlerini sürdüremez hale gelmiş, birçok işyeri kapanmış veya kapanmanın eşiğine gelmiştir. Bu sebeple, birçok sözleşme sürdürülemez duruma gelmiş; sözleşen taraflar, taahhütlerini yerine getiremeyince akdedilen sözleşmelerin ihlali kaçınılmaz hale gelmiştir.

Genel kanı, ülkemizin, bugüne değin bu süreci iyi yönettiği ve sözleşmelerin hiç ve gereği gibi ifa edilmemesi sebebiyle hukuki çareler arama noktasında, daha önce 1990'larda ve 2000'lerde başa gelen ekonomik krizlerde tecrübe edilenin aksine çok daha temkinli ve sağduyulu davrandığı yönündedir. Pandeminin ülkemizde etkisini göstertmeye başladığı ilk günden bu yana hukuka yansıyan uyuşmazlıkların niceliği dikkate alındığında,

halkımızın, geçmiş tecrübelere nazaran, içinde bulunulan olağanüstü durumu ve tüm taraflar bakımından sebep olabileceği hukuki sonuçları daha iyi değerlendirdiğini söylemek mümkündür.

Önümüze gelen uyuşmazlıklardan ve tarafların uyuşmazlığın çözümüne yönelik genel yaklaşımlarından da aynı sonuca varmaktayız. Nitekim sözleşmenin ihlali ile karşılaşan taraflar, yıkıcı nitelikte birçok hukuki çareye başvurabilecek durumda iken, metanetli davranmakta ve sözleşmeyi, günün değişen koşullarına uyarlayarak ayakta tutmak adına ellerinden gelen çabayı göstermektedirler. Bu, bir olgunluk belirtisidir, çünkü ahde vefa kural, sözleşmeyi sona erdirme veya şartlarını değiştirme ise istisnadır. Genel itibarıyla taraflar, imkân ve şartları bulunsa dahi borç ilişkisini tamamen ortadan kaldırmak yerine tarafı oldukları sözleşmeyi değişen şartlara uyarlayarak, yükümlülüklerinden kısmi olarak kurtulmak cihetine gitmektedirler. Bu da pandeminin yıkıcı etkilerinin sebep olduğu zararı, sözleşen taraflardan sadece birinin üzerine bırakmak yerine tarafların zarara birlikte katlanması anlamına gelmektedir.

Esasen taraflar, uyuşmazlığın mahkemeye taşınması olasılığında, mahkemenin, aşırı ifa güçlüğünün tespitini müteakip tesis edeceği hükme ve sonuca sulhen varmaktadırlar. Bu süreçte dikkat çeken diğer bir husus ise tarafların, sözleşme bedelinde indirim veya artış; ifa yeri veya zamanında değişiklik, vade değişikliği gibi alışılagelmiş uyarlama yöntemlerinin dışına çıkmak suretiyle çok daha yaratıcı çözümler bulmalarıdır. Kanımca bu süreçte gelişen yöntemler, ilerde yüksek mahkeme uygulaması ve içtihatlarına da konu olacak, emsal teşkil edecektir.

Kuşkusuz, Covid- 19 pandemisinin, ülkemizin yakın geçmişte karşı karşıya kaldığı ekonomik krizlere kıyasla daha olağanüstü özellikler ihtiva etmesinin ve Yüksek Mahkeme'nin önceki uygulamasının genel itibarıyla uyarlamanın şartlarının oluşmadığı yönünde olmasının da bu yaklaşımın oluşumundaki payı büyüktür. Ancak gerçekten birçok olayda, sözleşmenin inikadı esnasında var olan şartlar, esaslı şekilde değişmiş, tarafların sözleşmeyi yapma gayeleri ortadan kalkmış, taraf edimleri arasındaki denge aşırı derecede bozulmuştur. Bu olaylar bakımından TBK'nın "Aşırı İfa Güçlüğü" başlığını taşıyan 138. maddesinde anılan ve sözleşmenin değişen şartlara uyarlanması için öngörülen şartların gerçekleştiğini kolaylıkla söyleyebiliriz.

Taraf edimleri arasındaki dengenin bozulması; gelir-gider dengesi ile gelir dağılımındaki adaleti de yadsınamaz şekilde etkilemektedir. Fırsat eşitliliği anlamında da durum farklı değildir. Her somut olayı, kendi içerisinde ve ayrı ayrı değerlendirmek; diğer bir ifadeyle, borçlunun ticari faaliyetinin, pandeminin sonuçlarından ne kadar etkilendiğinin, işletmesinin faaliyetinin tamamen mi durduğunun, yoksa zarara rağmen devam mı ettiğinin tespiti önem arz etmektedir. Zira her işletme ve her sözleşme, pandemiden aynı ölçüde etkilenmemiştir. Birçok işyeri kapanmış, oteller, tur şirketleri, restoranlar faaliyetlerini büyük ölçüde sürdüremez hale gelmiştir. Ancak her sektör veya borçlu için de aynı şeyi söylemek olanaklı değildir. E-ticaret şirketleri, bilişim ve yazılım sektörü, kargo şirketlerinin faaliyet hacmi bu süreçte daha da artmıştır. Keza kapanan iş yerleri olduğu gibi, marketler, pastane ve fırınlar, eczane ve hastaneler bu süreçte açık kalmaya devam etmiştir. Bu örnekleri çeşitlendirmek mümkündür. Netice olarak pandemi, birçok sektörün ve sektörde faaliyet gösteren oyuncunun da bir nevi önünü açmış, işlerini olumlu yönde etkilemiştir. Bu bakımdan pandeminin fırsat eşitliği anlamında da güçlü bir oyun

bozucu olarak taraf ilişkilerini etkilediğini söylemek mümkündür.

Görüldüğü üzere Covid- 19 pandemisi, birçok alanda olduğu üzere hukuk dünyasında da kendi kurallarını tesis eden ve uygulamayı yönlendiren önemli bir etken olmuştur. Bir anlamda kendi adalet anlayışı ile düzenini öngören ve sektör oyuncularını da bu düzene ayak uydurmaya zorlayan pandeminin ve etkilerinin hukuk camiası tarafından da uzun süre unutulmayacağı, doktrin ve uygulamaya ışık tutacağı muhakkaktır.

Moderatör - Dünya Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Güldağ

AEB Hukuk Kurucu Ortağı Saro Benglian

Kipaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Gümüşer

İTÜ Ekonomi Bölüm Başkanı Bülent Güloğlu

Doğanlar Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan

AEB Hukuk Kurucu Ortağı Saro Benglian | Kipaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Gümüşer | İTÜ Ekonomi Bölüm Başkanı Bülent Güloğlu | Doğanlar Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan

BÜLENT GÜLOĞLU

İTÜ Ekonomi
Bölüm Başkanı

İktisadi anlamda gelir eşitsizliği gelirin bireyler, gruplar, sosyal sınıflar ve ülkeler arasında büyük ölçüde farklılık göstermesidir.

Son 45 yılda teknolojinin, ulaşım maliyetlerini azaltması, otomasyon ve iletişim sektörünü geliştirmesi ile hem zengin hem de fakir ülkelerde büyüme fırsatları getiren yeni pazarlar açıldı ve yüz milyonlarca insan yoksulluktan kurtuldu. Fakat bununla birlikte, eşitsizlik de artmıştır. Teknolojinin kalifiye işgücü ihtiyacı ve buna bağlı yaşanan büyüme bu eşitsizliğin altında yatan en önemli unsurlardan biridir. Teknolojik değişmeler sermaye ve vasıflı işgücüne olan talebi orantısız bir biçimde arttırmıştır. Bu doğrultuda teknolojinin "skill premium"u arttırıcı etkisi, ücretlerde eşitsizlik yaratmıştır. Nitekim teknolojik gelişmelerin OECD ülkelerinde artan gelir eşitsizliğine en çok katkıda bulunduğu ve son 30 yılda 90. ve 10. yüzdelik gelir sahipleri arasındaki genişleyen farkın neredeyse üçte birini oluşturduğu bulunmuştur. Gelişmekte olan piyasa ekonomilerinden elde edilen kanıtlar da yüksek ve düşük vasıflı işçiler arasında artan bir kazanç farkı eğilimi göstermektedir.

Öte yandan teknolojik ilerlemelerle sağlanan ülkeler arasındaki yüksek ticaret ve finansal akışlar da yine "skill premium"u arttırıcı etkisi nedeniyle genellikle gelir eşitsizliğini arttırıcı bir etken gösterilmektedir. Fakat artan ticaret akışları gelişmekte olan ülkeler için vasıfsız işçi talebini ve dolayısıyla ücret artışlarını da beraberinde getirebilmektedir. Bu nedenle ticaretin eşitsizlik üzerindeki net etkisinin çözülmesi birçok faktöre bağlı olduğundan zordur.

Artan finansal akışların da, özellikle doğrudan yabancı yatırım (DYY) ve portföy akışlarının hem gelişmiş hem de gelişmekte olan piyasa ekonomilerinde gelir eşitsizliğini artırdığı gösterilmiştir. Yabancı varlıkların ve yükümlülüklerin nispeten daha yüksek beceri ve teknoloji yoğun sektörlerde yoğunlaşmasının daha yüksek vasıflı işçilerin talebini ve ücretlerini arttırması bunun altında yatan neden olarak gösterilebilir. Ek olarak, DYY yetenek-özgü teknolojik değişimi teşvik edebilir ve bu ücret pazarlığına yansıyabilir.

Finansal derinleşme de gelir eşitsizliğinin altında yatan unsurlardan biridir. Her ne kadar daha kapsayıcı finansal sistemlerin eşlik ettiği finansal derinleşmenin kaynakların tahsisini iyileştirerek gelir eşitsizliğini azaltacağı düşünülse de, ilk etapta, çalışmaların da gösterdiği üzere, yüksek gelire sahip olanların gelirlerinde artışa sebep olmaktadır. Daha yüksek gelire ve varlığa sahip olanlar orantısız bir şekilde daha fazla finansmana erişim payına sahip olduklarından, beceri primini ve potansiyel olarak sermayeye dönüşü daha da artırmaya hizmet ettiğinden eşitsizlik artabilmektedir.

Bunlarla birlikte iklim değişiklikleri de, yoksulluğu daha da şiddetlendirerek gelir dağılımı eşitsizliklerini arttırmaktadır. Özellikle yoksul ülkeler iklim değişikliklerine daha çok maruz kalmaktadırlar ve bu değişiklikler yoksulluklarının hem yaygınlığını hem de derinliğini etkilemektedir. İklim değişiklikleri tarımsal üretimdeki ani değişikliklerin, doğal afetlerin ve çevresel olarak tetiklenen sağlık sorunlarının neden olduğu fiyat şokları nedeniyle insanların yoksulluktan kaçmasını zorlaştırmaktadır. Tahminler, düşük etkili bir senaryoda bile, 3 milyon ila 16 milyon insanın iklim değişikliği nedeniyle 2030 yılına kadar yoksulluğa düşeceğini gösteriyor. (IMF)

Dünyada Genel Durum

Credit Suisse'in 2019 yılı Global Servet Raporu'na göre,

dünyanın en zengin yüzde 1'i, yani 1 milyon dolardan fazla serveti olanlar, dünya servetinin yüzde 44'üne sahiptir. Elde ettikleri veriler aynı zamanda serveti 10.000 $'dan az olan yetişkinlerin dünya nüfusunun yüzde 56.6'sını oluşturduğunu, ancak küresel servetin yüzde 2'sinden azına sahip olduklarını gösteriyor. Varlıkları 100.000 doların üzerinde olan bireyler, küresel nüfusun yüzde 11'inden azını oluşturuyor, ancak küresel servetin yüzde 82.8'ine sahiplerdir.

Forbes'a göre dünyanın en zengin 10 milyarderi, Uluslararası Para Fonu'na göre, çoğu ülkenin yıllık bazda ürettiği toplam mal ve hizmetlerden daha büyük olan 801 milyar dolarlık birleşik servete sahip. 2019 Forbes sıralamasına göre dünya 2.153 milyardere ev sahipliği yapmaktadır.

Buna paralel olarak İngiltere menşeili yardım kuruluşu Oxfam'ın Credit Suisse'in 2019 yılı Global Servet Raporu verilerine dayalı olarak yayınladığı "Time to Care" adlı raporda bu 2.153 milyarderin, dünya nüfusunun yüzde 60'ını oluşturan 4,6 milyar insandan daha fazla servete sahip olduğu vurgulanmıştır. Raporda, dünyanın yüzde 1'lik kesiminin, 6.9 milyar kişiden 2 kat daha fazla olduğu belirtilmiş ve dünyanın en zengin 22 kişisinin, Afrika'daki tüm kadınlardan daha fazla varlığa sahip olduğu vurgulanmıştır. Bunlarla birlikte genç ve yetişkin kadınların ve kız çocuklarının her gün 12.5 milyar saat ücretsiz bakıcılık işi yaparak küresel ekonomiye yılda en az 10.8 trilyon dolar katkı sağladığı belirtilmiştir. Bu doğrultuda ücretsiz bakıcılık işlerinde sorumlu tutulmaları nedeniyle dünyadaki çalışma yaşındaki kadınların yüzde 42'sinin iş bulamadığı ifade edilmiştir.

Yine Oxfam'ın yayınladığı rapora göre 2009 yılından 2018 yılları arasında, dünyanın en yoksul yüzde 50'sinin servetine eşit servete sahip toplam milyarder sayısı 380'den 26'ya düşmüştür.

1980'den bu yana, Dünya Eşitsizlik Raporu verileri, milli gelirin en zengin yüzde 1'e giden payının Kuzey Amerika (Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada), Çin, Hindistan ve Rusya'da daha hızlı artarken, Avrupa'da daha ılımlı bir şekilde arttığını göstermiştir. Dünya Eşitsizliği Laboratuvarı araştırmacıları bunu, 2. Dünya Savaşı'ndan sonra bu ülkelerin uyguladıkları politikaların bir sonucu olduğunu belirtmişlerdir. Buna karşılık, Orta Doğu, Sahra altı Afrika ve Brezilya gibi savaş sonrası eşitlikçi bir rejim yaşamayan ülke ve bölgelerin nispeten istikrarlı, ancak son derece yüksek eşitsizlik seviyelerine sahip olduğuna dikkat çekiyorlar.

OECD istatistikleri, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki en yüksek yüzde 1'in ulusal servetin yüzde 42.5'ine sahip olduğunu ve diğer OECD ülkelerinden çok daha büyük bir paya sahip olduğunu göstermektedir. Başka hiçbir sanayi ülkesinde, en zengin yüzde 1, ülkelerinin servetinin yüzde 28'inden fazlasına sahip değildir.

ABD, Capgemini'nin Dünya Servet Raporu'nda hesaplandığı üzere, en az 1 milyon dolarlık finansal varlığa sahip olan 5,9 milyondan fazla kişinin olduğu yer olarak, küresel ölçekte "yüksek net değerli bireyler"in en fazla olduğu ülkedir.

Küresel Servet Raporu'na göre Çin, 2017'de küresel toplamın yüzde 5'inden 2019'da yüzde 9.5'e neredeyse ikiye katlanarak, dünya milyonerlerinin payında en hızlı büyümeyi gerçekleştirdi. Ancak dünyadaki milyonerlerin yüzde 62'si, Avrupa'da veya Kuzey Amerika'da yaşamaya devam ediyor ve bunların neredeyse yüzde 40'ı Amerika Bileşik Devletleri'ni "ev" olarak görüyor. Amerika Birleşik

Devletleri, en az 50 milyon dolarlık varlığa sahip olan, en süper zenginlerin birleştiği sonraki beş ülkenin iki katından fazla kişiye ev sahipliği yapıyor. Küresel Servet Raporu verilerine göre, Çin de sıralamada hızla yükselirken, 50 milyon dolarlık kulüpteki kişi sayısı 2017 ile 2019 arasında 9.555'ten 18.132'ye yükselmiştir.

Amerika Birleşik Devletleri diğer milletlerden daha fazla servete sahiptir. Ancak Credit Suisse Global Wealth Report'a göre, Amerika'nın servet dağılımı, vatandaşlarını diğer endüstriyel ülkelerdeki emsallerinden çok daha az servetle bırakıyor.

Ülkeler arasındaki ortalama gelir farkı, Çin ve diğer Asya ülkelerinin küresel ekonomide büyümeyi yönlendirmesiyle birlikte azalmakta olsa bile yine de, en zengin ve en fakir ülkeler ve bölgeler arasında hala keskin farklılıklar var: örneğin Kuzey Amerika'daki ortalama gelir, Sahra Altı Afrika'daki insanlardan 16 kat daha yüksek.

Ayrıca, Covid-19 da, mevcut eşitsizlikleri derinleştirerek en yoksul ve en savunmasız olan toplulukları en çok etkiledi. Aynı zamanda sosyal, politik ve ekonomik eşitsizlikler de pandeminin etkilerini artırdı.

Gelişmiş Ülkelerde Genel Durum

Uni-Wider'ın 6 Mayıs 2020 yayımladığı "World Income Inequality" verilerine ve OECD'nin 20 Temmuz 2020'de yayınladığı rapora göre, 2018 yılında, Gini Katsayısının OECD ortalaması %31.5 iken, Bileşik Krallıkta %34.7, Amerika Bileşik Devletlerinde %46.42, Almanya, Fransa Avusturya, Belçika, Norveç, İsveç, İsviçre ülkelerinde %26 ila %30 arasındadır. Rusya'da %37.5, Çin'de ise yüzde 51'dir. Amerika Gini Katsayısı 1980'de 37.85%, Birleşik Krallık 25.75%, Fransa'da 36.4%, Almanya'da 25%, İsviçre'de 35%, Rusya'da %25.1, Çin'de ise yüzde 30 düzeyindeydi.

Toplam gelirden en fazla pay alan yüzde 20'lik kesim gelirinin, en az pay alan yüzde 20'lik kesim gelirine oranı ise Amerika'da 14.22, Birleşik Krallık'ta 6.5, Almanya'da 5.05, İsveç ve Avusturya'da 4.1, Fransa'da 4.4, İsviçre'de 4.6, Belçika ve Norveç'te ise 3.70 dolaylarındadır. OECD ortalaması ise 5.4'tür. Rusya'da ise bu oran 5.49, Çin'de ise 7.3'tür.

Toplam gelirden en fazla pay alan yüzde 10'luk kesim gelirinin, en az pay alan yüzde 10'luk kesim gelirine oranı ise Amerika'da 17.82, Birleşik Krallık'ta 12.56, Almanya'da 7.03, İsveç'te 6.2 ve Avusturya'da 6.57, Fransa'da 5.57, İsviçre'de 7.5, Belçika'da 5.75 ve Norveç'te ise 6.48'dir. OECD ortalaması ise 8.48'dir. Rusya'da ise bu oran 8.65 iken, Çin'de 15.3'tür.

Avrupa ülkelerinde gelir dağılımı eşitsizliğinin Amerika'ya göre çok daha düşük olduğunu söylemek mümkündür.

Türkiye'de Genel Durum

TÜİK'in 2019 yılında yapmış olduğu Gelir ve Yaşam Koşulları araştırmasına göre, en yüksek gelire sahip yüzde 20'lik grubun toplam gelirden aldığı pay %46.3 iken, en düşük gelire sahip yüzde 20'lik kesimin aldığı pay sadece %6.2'dir.

Bu da toplam gelirden en fazla pay alan yüzde 20'lik kesim gelirinin, en az pay alan yüzde 20'lik kesim gelirinin 7.5 katı olduğu anlamına gelmektedir (P80/P20). En yüksek ve en düşük yüzde 10'luk kesim gelirlerinin oranı ise 13'tür (P10/P10).

0'a yaklaştıkça daha eşit bir gelir dağılımını ifade eden Gini

Katsayısı 2018 yılında yüzde 40.8 iken, bu son araştırmaya göre 2019 yılı için %39.5 olarak tahmin edilmiştir. 1983 yılında ise yüzde 52 düzeyinde gerçekleşmiştir.

Gelir ve Yaşam Koşulları araştırmasına göre Türkiye'de eşdeğer hane halkı kullanılabilir fert medyan gelirinin %50'si dikkate alınarak belirlenen yoksulluk sınırına göre, yoksulluk oranı 2019 yılında 0.5 puan artarak %14.4 olurken, sürekli yoksulluk oranı ise bir önceki yıla göre değişmeyerek %12.7 olarak gerçeklemiştir. Maddi yoksunluk oranı ise %26.3'tür.

Vergi Yükü

2020 yılı Merkezi Yönetim Bütçe Kanun Teklifi:
Doğrudan kazanç üzerinden alınan Gelir ve Kurumlar vergileri, yaklaşık 912 milyar TL olarak öngörülen vergi gelirlerinin üçte birini oluşturuyor.

Buna karşın, tüketim üzerinden toplanan, yani yükümlülüklerin hesaplanmasında gelir farklılıklarını hesaba katmayan, dolaylı vergiler toplam gelirlerin yarısından fazlasını oluşturmaktadır.

ÖTV ve KDV dolaylı vergilerde başı çeken kalemlerdir. ÖTV, 176 milyar TL ile öngörülen vergi gelirlerinin yaklaşık yüzde 20'sini teşkil ediyor. İthal ve yerli tüketim kaynaklı KDV'nin ise vergi gelirlerinin yaklaşık yüzde 35'ine denk gelmesi bekleniyor.

Ülkemizde kamu hizmetlerinin maliyetlerini dolaylı vergiler üzerinden, ağırlıklı olarak alt ve orta gelir grupları sırtlamaktadır.

Doğrudan vergilerin toplam gelir içerisindeki payını hesaplayıp, bir önceki yılın bütçesiyle kıyaslayacak olursak, 2020'de dar ve orta gelirli grupların bütçe yükündeki paylarının arttığını söyleyebiliriz. 2019 yılının gerçekleşen bütçesinde Gelir ve Kurumlar vergileri toplam vergi gelirlerinin yüzde 32.5'ini oluşturuyordu. 2020 yılı bütçesindeyse her iki verginin de toplam içerisindeki payı daralarak yüzde 31.35'e düşüyor. Doğrudan vergilerdeki bu oransal azalış esas olarak ÖTV ve ithal tüketimden alınan KDV ile telafi ediliyor. Dolayısıyla, bütçe yükünün bir bölümü varlıklı kesim ve şirketlerden tüketiciye kaymış oluyor.

Çözümler

•Maliye, ücret ve sosyal koruma politikaları uygulanarak eşitlik sağlanmaya çalışılmalı

•Ayrımcı yasalar, politikalar ve uygulamaları ortadan kaldırılarak ve bu konuya ilişkin uygun mevzuat, politikalar ve eylemler teşvik edilmeli ve fırsat eşitliği sağlanmalı, sonuç eşitsizliklerini azaltılmalı

•Yaş, cinsiyet, engellilik, ırk, etnik köken, din, ekonomik ya da diğer durumlara bakılmaksızın herkesin sosyal, ekonomik ve siyasi katılımını güçlendirilmeli ve teşvik edilmeli

•Ulusal ortalamanın üzerinde bir oranda nüfusun en alt yüzde 40'lık kesiminin gelir artışını aşamalı olarak sağlamak ve sürdürmek

•Küresel finansal piyasalar ve kurumlar düzenlenmeli ve izlenmesi iyileştirilmeli

•Daha etkili, güvenilir, hesap verebilir ve meşru kurumlar sağlamak için küresel uluslararası ekonomik ve finansal kurumlarda karar alma süreçlerinde gelişmekte olan

ülkeler için daha fazla temsil ve ses sağlamak

•Dünya Ticaret Örgütü anlaşmalarına uygun olarak, gelişmekte olan ülkeler için, özellikle de az gelişmiş ülkeler için özel ve farklı muamele ilkesinin uygulanması

•Ulusal plan ve programlarına uygun olarak, doğrudan yabancı yatırım dahil olmak üzere, ihtiyacın en fazla olduğu devletlere, özellikle az gelişmiş ülkelere, Afrika ülkelerine, gelişmekte olan küçük ada devletlerine ve karayla çevrili gelişmekte olan ülkelere, resmi kalkınma yardımı ve finansal akışları teşvik etmek

•Planlı ve iyi yönetilen göç politikalarının uygulanması da dahil olmak üzere, insanların düzenli, güvenli, düzenli ve sorumlu göçünü ve hareketliliğini kolaylaştırmak

•Kadınları güçlendirmek ve gençler ve dezavantajlı topluluklar için fırsatlar yaratmak

•Ekonomik kapsayıcılığı artırmak ve insana yakışır iş ve daha yüksek gelir yaratmak

•Sosyal hizmetleri geliştirmek ve sosyal korumaya erişimi sağlamak

•Yoksul yanlısı mali politikaları teşvik etmek ve adil ve şeffaf vergi sistemleri geliştirmek

•Yerel kaynak seferberliğini teşvik etmek ve kamu ve özel sektör gelişimini teşvik etmek

Covid sonrası dünyada ve Türkiye'de durum

Salgın tüm dünyada ekonomik durgunluğa sebep olmuş ve yapılan çalışmalarda bu küresel durgunluğun uzun ömürlü olacağı ve stratejiler ne olursa olsun hiçbir ülkenin etkisinden kaçamayacağı gösterilmiştir.

Avrupa Birliği'nde 2020'nin ikinci çeyreğinde, bir önceki yılın ikinci çeyreğine göre GSYH yüzde 14 azalırken, Amerika'da 9.5 azalmıştır. OECD ortalaması ise -10.9%. Türkiye'de ise bu oran -9.9% olarak gerçekleşmiştir. 3. çeyrekte ise Türkiye'de yüzde 6.7 artış yaşanmıştır.

Koronavirüs krizi nedeniyle birçok kişi işini kaybetti veya gelirler kayıpları yaşadı. Sonuç olarak büyük ekonomilerde dahil olmak üzere dünyada işsizlik oranları artmıştır.

Hem dünyada hem de Türkiye'de turizm, ulaşım, havacılık, otomotiv sektörü, perakende ve toptan ticaret, inşaat, bankacılık sektörü, sanat, eğitim, eğlence sektörü salgından oldukça olumsuz bir şekilde etkilenmiştir. Hizmet sektörü durma noktasına gelmiş ve finans piyasasında borsa endeksleri ve varlık fiyatlarında çok ciddi düşüşler meydana gelmiştir. Tam veya kısmı karantina ürün arzının düşmesine yol açmış, tedarik zincirlerini kırmış, şirketlerin ciddi boyutlarda zarar hatta iflas etmelerine sebep olmuştur.

Perakende sektörü dünya çapında neredeyse%90 oranında durdu. Pandemi karşısında, Türk (giyim) perakendecileri ve alışveriş merkezleri (eczane, banka, postane ve süpermarketler hariç) geçici olarak mağazalarını kapatırken, çevrimiçi perakende de % 200-300 artış yaşanmıştır.

İnşaat sektörü dünya çapında ve Türkiye'de pandemiden en çok etkilenen sektörlerden biridir. Türkiye'de inşaat sektörü 2019 yılında 34 milyar dolarlık büyüklüğüyle milli gelirin %5,4'ünü oluşturmaktadır. Gayrimenkul faaliyetler ise 41 milyar dolarlık büyüklüğü ile milli gelirin %6,7'sini

temsil ediyordu. Fakat salgın nedeniyle dünyada da olduğu gibi sektör daralma aşamasına girmiştir. Küresel olarak istikrarlı büyüme düzeyine geri dönmesinin 6-8 çeyrek dönem sonrasında mümkün olacağı tahmin edilmiştir.

Türkiye'de işsizlik oranında Mart itibariyle artış yaşandığı görülmektedir. Mart ayında %13.1 olan işsizlik oranı, Haziran'da %14 olmuş, Temmuz ve Ağustos aylarında gerileyerek yüzde 13.2 seviyesine ulaşmıştır.

IMF'nin Haziran ayı verilerine göre bir önceki yıla göre işsizlik oranı Amerika'da yaklaşık yüzde 7'lik bir artışla %10.7, Birleşik Krallık'ta %1'lik artışla %4.8 olmuştur.

Covid sonrası çözümler

Salgının etkilerini azaltmak veya gidermek için birçok ülke mali teşvik paketleri hazırlayarak uygulamaya koymuştur. Ekim 2020 itibariyle, örnek olarak Japonya'nın, Amerika'nın ve Almanya'nın mali teşvik paketlerinin GSYH'ya oranı sırasıyla, 21.1%, 13.2%, 9% olarak hesaplanmıştır.

Bunun yanı sıra çeşitli makro ve finansal tedbirler alınmıştır. Para politikası kapsamında politika faizi indirimleri, zorunlu karşılık oranlarında indirimler, likidite desteği, para takası anlaşmaları, varlık alımları yapılmış; maliye politikası açısından ise borçların yeniden yapılandırılması, işletmelere destek, kredilere devlet garantisi politikaları hayata geçirilmiştir. Makro ihtiyati tedbirler kapsamında ise döngüsel sermaye tamponunun genişletilmesi ve sermaye ve likidite tamponu kullanımı teşvikleri uygulanmıştır. Sermaye piyasaları işleyişine destekler ve operasyonel iş sürekliliği tedbirleri de yine bu dönem uygulanan politikalardır.

Türkiye'de mali boyutta, GSYİH'nin yaklaşık yüzde 2'sine denk gelen 100 milyar TL tutarında bir paket açıklanmıştır. Bu paket, 75 milyar TL tutarında (açıklandığı tarihte 11,6 milyar dolar tutarında olan, ancak TL'nin değer kaybı sonrasında 11 milyar doların altına düşen) çeşitli mali tedbirlerden ve kredi garanti fonunun iki katına çıkarılması için ayrılan 25 milyar TL'den (açıklandığı tarihteki kurla 3,8 milyar Dolar) oluşmaktadır.

Atılan adımlar ve alınan tedbirler:

i.Asgari emekli maaşlarının artırılması, ihtiyacı olan ailelere yapılan nakit yardım ve asgari ücret desteğine devam edilmesi

ii.Kısa süreli çalışma ödeneği devreye sokulması ve yararlanma kurallarının gevşetilmesi,

iii.Telafi çalışma süresinin uzatılması

iv.Krizden etkilenen sektörler için vergi indirimi ve ötelemesi (özellikle turizm)

v.Türk Hava Yolları'na ve diğer etkilenen kuruluşlara doğrudan destek verilmesi

vi.Gelir ve kurumlar vergisi beyannamelerinin teslim sürelerinin uzatılması

vii.Hane halkları için krediye ulaşma imkanlarının, ödeme kolaylıklarının sağlanması

viii.Faizlerde kademeli indirimler

ix.Piyasaya likidite sağlanması

x.Bankacılık sektörü için sağlanan likidite imkanları ve kredi garantileri

AEB Hukuk Kurucu Ortağı Saro Benglian | Kipaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Gümüşer | İTÜ Ekonomi Bölüm Başkanı Bülent Güloğlu | Doğanlar Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan

HİKMET GÜMÜŞER

Kipaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi

Milli Gelirden Nasibimiz

Kişi başına düşen milli gelirden laf açıldığında genelde çoğunluğun "benim elime yılda bu kadar gelir geçmiyor" serzenişlerine sıkça şahit olmuşsunuzdur. Türkiye'de 2020 yılı itibariyle yaklaşık 7.715 USD olmasını beklediğimiz kişi başına milli gelir rakamına birçok hane halkı ulaşamıyor ve gelir dağılımı gün geçtikçe daha da bozuluyor.

Kişi başına düşen milli gelirden nasiplenebilmek adına halkımız farklı çözümler geliştirmek zorunda kalıyor. Mevcut işine ilaveten boş vakitlerinde kayıt dışı da olsa ikinci işte çalışmak, çocuk yaşta olmasına rağmen eve gelir katkısı sunması için oğlunu/kızını çalıştırmak, istediği işi elde edememekten usanıp, kapasitesinin altında işlere eyvallah etmek ve daha nice çözümler...

Kişi başına düşen gelirin her haneye eşit dağılması günümüz dünyasında eğer sosyalist bir yönetimle yönetilmiyorsanız imkansızdır. Sahip olunan gelirin haneden haneye farklılık arzetmesi kaçınılmazdır. Bununla birlikte gelir eşitsizliğinden daha öte ve daha can yıkıcı olan, gelir dağılımı uçurumudur. Türkiye'de en zengin %10'luk kesim Türkiye'nin toplam hasılatının %83'üne sahipken, geriye kalan %90'lık kesim milli gelirin yalnızca %17'sinden pay alabiliyor. Bu durum gelir uçurumunun boyutunu net şekilde bize göstermektedir. 2000 yılında bu denge %66'ya %34 şeklindeydi. Yani gelir uçurumu günden güne daha da artmaktadır.

Ülkemizde gelir uçurumunun artmasının birçok sebebi vardır. Özellikle asgari ücretli çalışan oranının toplam ücretlilere oranının oldukça yüksek (%40) olması, kadınların iş hayatına katılımının düşük olması, TL'nin değer kaybına paralel olarak USD bazında milli gelirin düşüş göstermesi, teknolojinin gelişmesiyle makinelerin insan emeğinin yerine geçmesinin hız kazanması, sebeplerin en belirgin olanlarıdır.

Gelir uçurumunu azaltmak için çözümlerin en başında asgari ücretli oranının azaltılması gelmektedir. Bunu sağlayabilmek için girişimciliğin özendirilmesi gerekir. Girişimcilik denince genelde insanın aklına ilk etapta makine yatırımları, tezgahlar, üretim bandı vs gelse de aslında bir bakkal açmak da girişimcilik örneğidir. Girişimciliğin artması, finansal imkanlara erişimle birebir ilgilidir. Finansal erişimin girişimciliğe özendirmek suretiyle yaygınlaştırılması ve ülke içerisinde güven atmosferinin sağlanması girişimci sayısının artmasını ve asgari ücretli çalışan sayısının azalmasını sağlayacaktır.

Belli ücret seviyelerine kadar gelir vergisi istisnası uygulanması, kadınların ekonomiye katkılarının arttırılması, eğitim imkanlarının arttırılması, işverene sunulan istihdam teşviklerinin çeşitlendirilmesi, kayıtdışı çalıştırmaya savaş açılması, geliri günden güne eriten enflasyonun dizginlenmesi, vergisini düzenli ödeyene teşvik verilmesi, vergi aflarının çok sık şekilde ilan edilmemesi ve daha bir çok çözüm gelir uçurumunu dizginleyebilir.

Gelir dağılımını oldukça adaletli bir şekilde gerçekleştiren ülkeler Finlandiya, Estonya, Norveç, İsveç gibi Kuzey Avrupa ülkeleridir. Bu ülkelere baktığımızda özellikle girişimciliğin yaygınlaştığını, gelir kalitesinin ortalamanın üzerinde olduğunu, vergi uygulamalarının adil gerçekleştiğini görüyoruz. Fakat bir gösterge daha var ki o da mutluluk endeksidir. Genellikle gelirini adil dağıtabilen ülkelerin mutluluk endeksleri oldukça iyi durumda. Mutluluk endeksi ölçümünde dürüstlük, cömertlik, paylaşım, sosyal yardımlar, güven hissiyatı gibi birçok faktör bulunuyor.

Yukarıda bir kısmına yer verdiğim çözüm önerilerini

arttırmak elbette mümkündür ama işin insani boyutunu da unutmamak gerekir. Gelir adaletsizliğinin çözümü için yalnızca karar alıcılardan aksiyon almalarını beklemek yeterli olmayacak ve bu yara kanamaya devam edecektir. Toplumsal dayanışma, yardımlaşma ve empati, haneler arasındaki refah uçurumunu dindirmede oldukça önemli bir etkendir. Herkese hayırlı kazançlar dilerim.

AEB Hukuk Kurucu Ortağı
Saro Benglian

Kipaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi
Hikmet Gümüşer

İTÜ Ekonomi Bölüm Başkanı
Bülent Güloğlu

Kipaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi
Hikmet Gümüşer

İTÜ Ekonomi Bölüm Başkanı
Bülent Güloğlu

Doğanlar Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı
Davut Doğan

DAVUT DOĞAN

Doğanlar Yatırım Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Gelir dağılımdaki adaletsizliği tüm dünyada gözlemlemek mümkün.

Bugüne kadar dünyanın 6 kıtasından 5'inde 62 ülkeyi gezdim.

Asya'da; Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra, Rusya'nın karşılaştığı durumlara baktığımızda, yoksulluğun, mafyanın türediğini gördük. Ancak, bunun yanında Güney Kore'deki gelişmeler çok pozitif. Zenginleşen ve sanayileşen ülkede gelir dağılımındaki fırsat eşitliğini görebiliyorsunuz.

Asya'daki diğer ülkeler ve Türk Cumhuriyetlerinde ise;
Azerbaycan, Türkmenistan, Gürcistan, Kırgızistan dar gelirli insanların yoğun olduğu ülkeler olarak karşımıza çıkıyor. Ancak, Kazakistan'ın daha gelişmiş bir ülke olduğunu görebiliyoruz.

Pakistan da fakirlik ve gelir adaletsizliği üst safhada. Bir yanda terör etkisi ile halkın bir bölümü perişan.
Afganistan ise daha berbat bir durumda.

Afrika'yı gezdiğimizde;
Kuzeydeki ülkelerde (Libya, Fas, Cezayir, Mısır) kısmen daha iyi bir gelir elde edilmiş olsa da ülkemizden en az 20 yıl geride olduklarını söyleyebiliriz.
Batı Afrika'da ise, Kenya, Uganda başta olmak üzere kısmen bir iyileşme görülüyor.

Güney Afrika dışındaki, Orta ve Doğu Afrika'daki ülkelere baktığımızda (Gine, Nijerya, Moritanya) teneke evlerle karşılaşmanız mümkün.

Bu ülkelerde %80-85'inin çok kötü şartlarda yaşadığını gözlemleyebilirsiniz. Şehir merkezine girdikçe saray etrafındaki alanlar çok modern ve gelir seviyeleri yüksek.

Bu ülkelerin arasında ise Senegal gibi gelişmeye çalışan, deniz avantajı ile zenginleşmeye çalışan ülkeleri görüyoruz. Körfez ülkeleri nüfus olarak (Katar, Kuveyt, Bahreyn) küçük olsa da petrolün getirdiği zenginlik göze çarpıyor. Ülkelerin yerli halkları zenginlik yaşarken, göçmen işçilerin ezildiğini görebilirsiniz.

Suudi Arabistan ise, yine zengin ile fakirin, gelir adaletsizliğinin en yoğun gözlendiği ülke olduğunu söyleyebilirim. Bir yanda, cami avlusunda yatan garibanlar, diğer yanda marjinal eğlenceleri ve harcamaları olan petrol kralları.

Balkan ülkeleri ile komşularımıza baktığımızda;
Yunanistan yaşadığı krizden yeni yeni kurtulmaya çalışıyor. Ülkede yeterli üretimin olmamasından, başta yaşanan rehavet ülkeyi derin bir krize sokmuştu. Ancak AB üyesi olması avantajını yaşamaktadır.

Komünizm döneminden çıkan Arnavutluk'ta halen zaman zaman yaşanan iç karışıklıklar, gelir adaletsizliğini bozarken, sosyalist devlet olan Yugoslavya'nın parçalanması ile ortaya çıkan devletlerin (Makedonya, Sırbistan, Kosova, Bosna Hersek, Çek Cumhuriyeti) daha hızlı gelişmekte olduğunu ve AB ye girmekte olduklarını görüyoruz.

Komşularımızdan Bulgaristan maalesef gelir dağılımda çok kötü durumda. Ülkede yeni yeni sanayileşme başladığından, kısa zamanda toparlanma sürecine girebilir.

Ermenistan da fakirliğin olduğunu biliyoruz.
İran'daki rejim nedeniyle gelir dağılımındaki adaletsizlik göze çarparken, Irak ve Suriye'deki iç karışıklıkların ise sosyal sıkıntılara, açlığa, sefalete yol açtığını biliyoruz.

Avrupa'ya baktığımızda ise durum tamamen farklı.
Zengin ülkelerin topluluğundan oluşan Avrupa'da sanayileşmenin, üretimin getirdiği büyümeler, milli gelir düzeylerini yükselttiğinden, hem gelir adaletsizliğinin en az olduğu ülkeler hem de fırsat eşitliği sunan ülkeler olduğunu görüyoruz.

Amerika'ya gelince; dünyanın en zengin ülkesi diyebiliriz. Dolayısıyla, gelir dağılımının hem yüksek hem daha dengeli olduğunu, fırsat eşitliğinin daha yüksek olduğu ülkesi diyebiliriz.

Ancak, Güney Amerika'da ve Orta Amerika'da yine adaletsizlik ve gelir bozukluğunu görebiliriz. Nitekim, Brezilya'da kısa zaman önce insanların mağazaları nasıl yağmaladığına şahit olduk.

Ülkemize baktığımızda;
Çok stratejik bir konumdayız. Asya ile Avrupa arasındaki köprü ve enerji hatlarında önemli bir rolümüz olduğunu biliyoruz.

Coğrafyamızda, değişik rejimlerin olduğu, iç kargaşaların ve savaşların olduğu bir bölgede olmamızın zenginleşmemizi engellediğini bilmekteyiz. Nitekim teröre harcanan milyarlarca dolar bunun en önemli etkenidir.

Amerika, Avrupa Birliği ülkeleri dışında yine de önemli bir ülkeyiz. Bu ülkeler dışında zengin fakir arasında uçurum varken, ülkemizde bunun kısmen daha iyi olduğunu görmekteyiz.

Ülkemizde ve dünyada gelir adaletsizliğinin azalması ve fırsat eşitliğinin üst seviyelere çıkması için;
Kayıt dışılık ortadan kalkmalı ve haksız rekabet önlenmelidir. Herkesin sigorta güvencesi altına alınması sağlanmalıdır.

Daha fazla zenginleşmemiz ve dolayısıyla milli gelir artışı, gelir dağılımındaki adaletsizliklerin azalması için, yabancı yatırımları çekecek düzenlemeler yapılmalıdır. Hukuk ve yargı reformları acilen yapılmalıdır.

Teşvik uygulamalarında, bölgesel ve sektörel teşvikler uygulanarak, doğuya sanayi yatırımlarını özendirilmesi gerekir. Daha önce 6. bölge olarak tanımlanan bu bölgeye maalesef beklenen yatırımlar gelmedi. Her yörenin ürününe yönelik teşvikler uygulanmalıdır.

Sanayileşme özendirilerek, en az 1000 yeni fabrika yapacak, "Yeni Sanayileşme Stratejisi" oluşturulmalıdır. Böylece hem gelir adaletsizliğinde ilk sırada yer alan işsizlik önlenmelidir.

Bu proje ile en az 1 milyon kişiye iş imkanı sağlanmalıdır.
Bu kaynak, devlet ve özel sektör ile STK kaynakları ile sağlanabilecek durumdadır.

Teknolojik yatırımlar, 4. Sanayi Devrimi için teşvik edilmelidir.

Eğitimde reform yapılarak Meslek Liseleri özendirilmelidir.
Sanayinin ara eleman sorunu çözüme kavuşturulmalıdır.
Tarımın sanayileşmesi, büyümesi ve kurumsallaşması sağlanırsa, ciddi oranda gelir artışı ile işsizlik önlenmesi sağlanmalıdır.

Ülkemizin en önemli sorunu işsizliktir.
Gelir adaletinin sağlanması için öncelikle, herkesin iş sahibi olması sağlanmalı.

Fırsat eşitliği içinde, eğitim reformları ile üniversitelerimizin gelişmesi sağlanmalıdır.

AEB Hukuk Kurucu Ortağı Sayın Saro Benglian'a Dünya Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Hakan Güldağ tarafından plaket takdim edilmiştir.

İTÜ Ekonomi Bölüm Başkanı Sayın Bülent Güloğlu'na Dünya Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Hakan Güldağ tarafından plaket takdim edilmiştir.

Kipaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Gümüşer'e Dünya Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Hakan Güldağ tarafından plaket takdim edilmiştir.

Doğanlar Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan'a Dünya Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Hakan Güldağ tarafından plaket takdim edilmiştir.

BMW BORUSAN OTOMOTİV

1984 yılında dünyanın en prestijli otomobil markalarından BMW'nin Türkiye distribütörlüğünü üstlenen Borusan Otomotiv, 1992 yılında motosiklet tutkunlarının gözdesi BMW Motorrad'ın, 1998'de en iyi 4x4 araçların üreticisi Land Rover'ın, 1999'da küçük otomobil segmentinde fark yaratan MINI'nin ve son olarak da 2014 yılında lüks, konfor ve performansın birleşimini temsil eden Jaguar'ın katılımıyla marka yelpazesi tamamlamıştır.

Borusan Otomotiv İthalat, 30 yılı aşkın süredir Türkiye'de BMW ve MINI markalarının distribütörlüğünü yürütürken, Borusan Otomotiv Pazarlama ise Jaguar Land Rover markalarının distribütörü olarak hizmet vermektedir.

Borusan Otomotiv Grubu, 20 adet yetkili satıcı ve 45 adet yetkili servisle faaliyetlerini sürdürmektedir. Borusan Oto ise, Borusan Otomotiv Yetkili Satıcısı ve Yetkili Servisi olarak Türkiye ve Kuzey Kıbrıs'ta 11 tesisi ile faaliyetlerini sürdürmektedir.

Borusan Otomotiv Premium Kiralama ise üst segment otomobil kiralama sektöründe lider oyuncu olarak nitelikli operasyonel kiralama hizmetleri sunmakta ve kişiye özel müşteri desteği ve hizmeti ile sektörüne öncülük etmektedir.

Borusan Otomotiv Grubu, yüksek müşteri memnuniyetini sağlamak üzere teknolojinin son gelişmelerinden ve insan kaynaklarının tüm imkanlarından yararlanmaya devam ediyor. Borusan Otomotiv, sektöründe yenilikçi hizmetleriyle müşterilerine benzersiz deneyim, paydaşlarına sürdürülebilir değer sunmaktadır. Vizyon olarak ise premium otomobil ve motosiklet segmentinde, öncü ve tercih edilen ilk şirket olmayı belirleyen Borusan Otomotiv, attığı sağlam adımlarla da bu hedefe ulaşmaya her yıl çok daha yaklaşıyor.

Borusan Otomotiv Grubu, geçmiş yıllarda ortaya koyduğu vizyon ve yaptığı yatırımlar ile de dijitalleşme alanında çok hızlı ve sağlam bir dönüşüm süreci yaşadı. Tesisleri, teknolojisi, kalite standartları, yetkin çalışanları, müşteri odaklılığı, sosyal sorumluluk bilinci ve sektördeki öncü vizyonuyla Borusan Otomotiv, temsil ettiği BMW markasıyla mükemmel bir uyum içerisinde bu ortak değerleri birbiriyle paylaşıyor.

Sürdürülebilirlik kavramını iş süreçlerinin temel yapı taşlarından biri olarak gören Borusan Otomotiv ve BMW, sistematik sürdürülebilirlik anlayışıyla, sektördeki yeni standartları belirliyor. Bu kapsamda Borusan Otomotiv'in temsil ettiği BMW markasını da bünyesinde barındıran BMW Group, kullanılan kaynaklardan, enerji tüketimi ve geri dönüşüm oranına kadar otomobillerin yaşam döngüsüne ilişkin kendine yeni öncelikler koyuyor. Önümüzdeki yıllarda elektromobilite stratejisini genişletmeyi sürdürerek 2023 yılına kadar 12'si tamamen elektrikli olmak üzere toplamda 25 elektrikli modelini tutkunlarıyla buluşturacak. Borusan Otomotiv, BMW'nin de yer aldığı bu elektromobilite stratejisine paralel olarak X ailesinin tamamen elektrikli ilk modeli olan Yeni BMW iX3'ü 2021 yılı başında otomobil severlerle buluşturmaya hazırlanıyor. Ayrıca BMW'nin teknoloji amiral gemisi BMW iX ise tüm dünya ile aynı zamanda 2021 yılının son çeyreğinde Türkiye'de yollara çıkacak.

Otomobillerinin iklim üzerindeki etkilerini nötr hale getirmeyi hedefleyen BMW, emisyonsuz mobilite vizyonunun ancak elektrikli motor teknolojisinin çeşitlendirilmesiyle başarılabileceğine inanıyor. Aynı zamanda, kullanıcı ihtiyaçlarına uygun olarak daha fazla teknolojiyle hidrojen yakıt hücrelerinin geliştirilmesi yönündeki taahhüdünü de desteklemeye devam edecek. IAA 2019'da BMW i Hydrogen NEXT modelinin tanıtılmasının ardından, bir sonraki adımda ise 2022

yılında BMW i Hydrogen NEXT'in daha kompakt bir versiyonunun tüm dünyaya lanse edilmesi planlanıyor.

Geri dönüştürülen ve yenilenebilir ham maddelerle kendi ihtiyacını karşılayan, sürdürülebilir bir değer zinciri yaratmayı hedefleyen BMW, CO2 emisyonunun azaltılmasını da Borusan Otomotiv'le birlikte sektördeki temel öncelikleri arasında konumlandırıyor. Bunu başarmaya yönelik tedarik zincirinde karbon ayak

izinin azaltılmasını da önemli bir kriter olarak belirlemiş durumda. Bu çerçevede, tedarik zinciri açısından kendine CO2 hedefleri koyan ilk otomobil markası olarak da öncü bir rolü üstleniyor. Borusan Otomotiv ise bu anlamda kendi kurumsal hedefleriyle de örtüşen bir markanın Türkiye distribütörlüğünü üstlenmekten mutluluk duyuyor.

2030 yılı itibarıyla tesislerinin CO2 emisyonunu %80 oranında azaltmayı hedefleyen BMW Group, bu süreçte kendine sektördeki en yüksek hedefleri koyuyor. Koyulan hedeflere ulaşabilmek içinse, tüm harici elektrik ihtiyacını yenilenebilir kaynaklardan sağlıyor. BMW Group, yıllık 2,5 milyon otomobil üretiminden kaynaklanan atıkları şu an %99 oranında geri dönüştürebiliyor.

BMW'nin Türkiye'de satışa sunduğu ilk tamamen elektrikli otomobili BMW i3, %95'lik geri dönüşüm oranı ile bu stratejiyi en iyi şekilde anlatan model olmasıyla ön plana çıkıyor. Ayrıca, dünya çapında 3.000'in üzerinde geri alma noktasında çevreyle uyumlu bir geri dönüşüm hizmeti sunulmaya devam ediyor.

Leipzig'deki BMW Group fabrikası, bu amaç için kurulan dört rüzgar türbininden elde edilen enerjiyi önemli miktarda kullanan Almanya'daki ilk otomobil fabrikası. BMW Group'un Avrupa'daki en büyük fabrikası olan Dingolfing tesisleri, yenilikçi üretim teknolojileri sayesinde geçtiğimiz on yıl içerisinde kaynak tüketimi ve emisyon değerlerini üçte bir oranında azaltabilmeyi başardı. Shenyang fabrikası ise azami 15,1 megawatt gücüyle BMW Group'un en verimli fotovoltaik tesisi konumunda. Bataryalar sabit depolama olarak kullanım ömürlerinin sonuna geldikten sonra da yeniden geri dönüşüme girebiliyor. Bu durum yeni lityum iyon bataryaların üretimi için yüksek kalitede bir geri dönüşüm imkanı sağlıyor.

Borusan Otomotiv'in Türkiye distribütörlüğünü üstlendiği BMW'nin de bünyesinde yer aldığı BMW Group, tüm bu vizyon ışığında paydaşlarıyla beraber 2030 yılı itibarıyla toplamda yaklaşık 10 milyon tonluk CO2 tasarrufu yapmayı hedefliyor.

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Firuz B. Bağlıkaya

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Yönetim Kurulu Başkanı Nail Olpak

Devlet Eski Bakanı / İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Tüzmen

T.C. Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy

Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle

AKILLI ŞEHİRLER VE TOPLUMSAL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı – TÜGİAD Genel Başkanı
Nilüfer Çevikel

Moderatör – TSKB Gayrimenkul Değerleme A.Ş. Genel Müdürü
Makbule Yönel Maya

ARUP Akıllı Şehirler Koordinatörü
Ersoy Pehlivan

Gayrimenkul Kadın Liderler Platformu Başkanı – GYODER Başkan Yardımcısı
Neşecan Çekici

Moderatör – TSKB Gayrimenkul Değerleme A.Ş. Genel Müdürü Makbule Yönel Maya

Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı – TÜGİAD Genel Başkanı Nilüfer Çevikel

ARUP Akıllı Şehirler Koordinatörü Ersoy Pehlivan

MAKBULE YÖNEL MAYA

Moderatör /
TSKB Gayrimenkul Değerleme A.Ş. Genel Müdürü

Değerli katılımcılar, bu yıl 4.'sü düzenlenen İstanbul Ekonomi Zirvesi'ne ve panelimize hoşgeldiniz.

Zirve'de her yıl olduğu gibi bu yılda Gayrimenkul ve İnşaat sektörlerine dokunan panelimizin bu yılki gündemi her yıl konuştuklarımızdan biraz farklı. Şimdiye kadar daha çok taş, toprak, beton konuşurken, artık yaşadığımız olağandışı günlerin de bir gerekliliği olan her geçen gün etkilerini daha çok görmeye başladığımız Sürdürülebilirlik çatısı altında gayrimenkulü ve yaşadığımız kentleri konuşacağız.

İklim değişikliği, çevre- sosyal ve yönetişim (ESG) kavramları artık gayrimenkul sektörünün doğası içinde kendine daha çok yer buluyor. Bu çerçevede bugünkü panelimizde, 3 çok değerli konuşmacımız bulunuyor. Neşecan Çekici Hanım, Epos Değerleme şirketinin kurucu ortağı, GYODER Başkan Yardımcısı ve ULİ İcra Kurulu üyesidir. Bugün kendisi bizlere gayrimenkul sektöründeki sürdürülebilirlik kavramlarını, günümüz koşullarındaki gelen değişimleri, vakit kalırsa da biraz toplumsal sürdürülebilirlik içinde kadın istihdamının önemi gereği, gayrimenkulde kadın istihdamı hakkındaki yorumlarını bizlerle paylaşacak. Arup Mühendislik'ten değerli Ersoy Pehlivan Bey, Akıllı Şehirler konusunda uzunca yıllardır edindiği bilgi ve tecrübeleri ışığında Akıllı Şehirler konusundaki Türkiye'deki son gelişmeleri ve fırsatları bizlerle paylaşacak. Son olarak da DOSABSİAB Başkanı ve Çevikel Tekstil kurucusu değerli Nilüfer Çevikel Hanı, bizlere sanayi sektörü içinde toplumsal sürdürülebilirlik konularında yaşanan gelişmeleri aktaracaktır.

Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı – TÜGİAD Genel Başkanı Nilüfer Çevikel

Moderatör – TSKB Gayrimenkul Değerleme A.Ş. Genel Müdürü Makbule Yönel Maya

ARUP Akıllı Şehirler Koordinatörü Ersoy Pehlivan

Gayrimenkul Kadın Liderler Platformu Başkanı – GYODER Başkan Yardımcısı Neşecan Çekici

Moderatör – TSKB Gayrimenkul Değerleme A.Ş. Genel Müdürü
Makbule Yönel Maya

Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı – TÜGİAD Genel Başkanı
Nilüfer Çevikel

NİLÜFER ÇEVİKEL

Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı / TÜGİAD Genel Başkanı

Sayın Konuklar,
Sayın Konuşmacılar,
Bu yıl 'Sürdürebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' temasıyla 4.'sünü düzenlediğimiz İstanbul Ekonomi Zirvesi'ne hepiniz hoş geldiniz.

Değerli katılımcılar,
Hepimizin bildiği gibi sürdürülebilirlik son yıllarda giderek daha fazla tartışılan bir konu haline geldi.

Önceleri genellikle çevre boyutuyla bilinen ve kamu sektörünün görevi olarak görülen bu kavram, artık 'vatandaş' ve 'tüketici' olarak bireylerin; ekonomik, sosyal ve çevresel etkileri olan, aynı zamanda bu alanlardaki küresel ve yerel sorunlardan etkilenen iş dünyasının; insan hakları, çevre, doğa, hayvan hakları gibi konularda artan hak talepleri ve mücadele sayesinde güçlenen sivil toplum örgütlerinin öncelikli ilgi alanı haline geldi.

İnsani kalkınma yaklaşımı, gelecek kuşakları hesaba katan bir çerçeveyi benimsemekte.

Sürdürülebilir bir yaşamın sağlanabilmesi için bilgi toplumuna ihtiyaç varken, bilgi toplumunun oluşabilmesi için de sürdürülebilirliğin ekonomik, çevresel ve sosyal olmak üzere tüm boyutlarının hayata geçirilmesi gerekir.
Sanayide de sürdürebilirlik kalkınmanın en önemli unsurlarından birisi.

Sanayi devrimi ile kaynakların kullanımı yavaş yavaş gündeme gelmeye başlıyor.

Özellikle sanayi bölgelerinde üst safhada yaptırımlar, sanayiciyi daha sürdürülebilir sanayileşmeye zorluyor. Yüksek teknolojili arıtma sistemleri, dönüştürülebilir enerji kaynakları yatırımları çevre ve kaynakların etkin kullanımı için oldukça önemli.

Ancak artık nüfusun artması ile birlikte tüketimde de artışı sağlıyor.

Fakat bu kontrolsüz tüketim talepleri, dünyada başta iklim değişiklikleri olmak üzere, tüm canlı türlerinde de olumsuz etkilerini geri dönülemeyecek sınırlara getirmemeli.

Gelişmiş ülkelerin önderliğinde, gelişmekte olan ülkelerin gelişme seviyesi ve kapasiteleri göz önünde bulundurularak, tüm ülkelerin çabasıyla sürdürülebilir tüketim ve üretim kalıplarına yönelik 10 Yıllık Çerçeve Programının uygulanması hedefler arasında olmalı.

Doğal kaynakların sürdürülebilir yönetimi ve etkin kullanımını da sağlanmak zorundayız.

Hala günümüzde kadın-erkek çalışan ücret farkının %23 oranında olduğunu düşünürsek basit bir hesapla bu farkın 2070 yılına kadar kapanmasının mümkün olmadığı görülüyor.

Kadın işgücünün hak ettiği noktaya gelmesi demek, hem sosyal hayatın hem ekonomik gelişmenin temel taşlarından biri.

Sürdürülebilirliği hayata geçirmek için toplumların buna hazırlanması önemli.

Bugün ülkemiz ve dünyamız için böylesine önemli bir konuda düzenlenen İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin hayırlı olmasını temenni ediyor, paylaşacakları değerli bilgiler ve ortaya koyacakları gelecek vizyonu için tüm konuşmacılarımıza ve siz değerli konuklarımıza katılımınız için şükranlarımı sunuyorum.

Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı – TÜGİAD Genel Başkanı
Nilüfer Çevikel

ARUP Akıllı Şehirler Koordinatörü
Ersoy Pehlivan

ERSOY PEHLİVAN

ARUP Akıllı Şehirler Koordinötürü

Çoğu zaman Sürdürülebilirlik konusunda neyin deha etkili olacağı konusunda ikilemde kalabiliyoruz. Kır mı kent mi yapacaklarımız için daha etkili bir mücadele alanıdır? Ama insanın kurduğu medeniyet daha fazla şehirler üzerinde ve ekonomik faaliyetlerin neredeyse %90'ı şehirlerle ilişkili. Dolayısıyla, daha sürdürülebilir bir dünya için en etki gösterebileceğimiz alan bence şehirler.

Neşecan Çekici Hanımın da az önce bahsettiği "niyet" kelimesine ben "amaç" diyorum; küçük ya da büyük ne derecede parçası olabilirsek, Birleşmiş Milletler'in Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'na odaklanmalıyız. Bugün en para odaklı şirketlerin kar amaçlarının, önümüzdeki süreçte zorunlu olarak sürdürülebilirlik amaçlarıyla uyumlu olacağını düşünüyorum.

Yükselişlerini hammaddeye borçlu olan ekonomilerin çoğunluğu kendisini dijitalleştirdi. Ekonominin en tepesinde bugün Google Alphabet ve bir şehir girişiminden doğmuş olan Uber gibi teknolojiden destek alan şirketleri var. Tabii ki hammadde hala önemli, gıda hala çok çok önemli ama ihtiyaçlarımız hızla değişiyor. İşte bu trend bizi Döngüsel Ekonomi'ye doğru götürüyor. Artık bir faaliyet yaparken bizimle birlikte hareket eden diğer türden sektörlerle birlikte yaşamamız gerekiyor. Bu da üreticiler için yeni bir amaç haline geldi.

Türkiye için ise, akıllı şehir daha fazla gündemde yer almaya başladı. Bu konuda hem basit hem de ileri düzeyde ilgilenen sayısı artıyor. Ama ben konuyu daima basitleştirmeye çalışırım. Daima teknoloji ve trendlerin, katılımcı bir yöntemle, şehirliler için de anlamlı olması gerektiğini düşünüyorum.

Örneğin, pandeminin etkisiyle şehri yönetenlerin ilk tepkileri toplu taşımaya yeni düzenlemeler getirmek, sefer sayılarını değiştirmek oldu, her şey çok hızla adaptasyona uğradı. Hepimiz evde çalışmaya başladık, geçtiğimiz dönemde de uzaktan esnek çalışma bir trenddi ama pandemi bunu çok hızlandırdı. Bu da bize gösteriyor ki, şehirdeki gelişmeleri anlamak için şehrin anlık verilerine (dataya) ne kadar hakim olursa, veriye değer verirsek, bu veriyle kararlarımızı şekillendirebilirsek, hareket kabiliyetimiz o derecede artabilecek ve kararlarımız isabetli olacak.

Türkiye de Akıllı Şehirler alanında önemli çalışmalar yapıyor. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın katılımcı bir yöntemle hazırladığı Ulusal Akıllı Şehirler Eylem Planı bir kılavuz niteliği taşıyor. Özellikle büyük şehirlerimizde Akıllı şehir birimlerinin kurulduğunu ve hizmet uygulamalarında akıllı şehir yöntemlerini kullandıklarını görüyoruz. Örneğin Coğrafi Bilgi Sistemleri ile analizler, Açık Veri portalı, drone ile kaçak yapılaşmaya karşı modelleme, akıllı sinyalizasyon, akıllı sokak aydınlatmaları gibi.

Birleşik Krallık tarafından desteklenen Global Geleceğin Şehirleri Programı kapsamında Arup olarak, Bursa'nın Akıllı Şehre Dönüşümü projesini yürütüyoruz. Bu kapsamda Bursa'nın akıllı şehir stratejisini kapsayıcı bir şekilde oluşturmak için sanayi ve ticaret odalarıyla, teknoloji transfer ofisleriyle iş birlikleri yapıyoruz. Bu projenin panel için önemli yönü de, projenin Habitat ile birlikte yürütülüyor olması. Bu projede, geliştirilen bir aracı kullanarak, dünyada ilk defa, tüm proje faaliyetlerimizi ve etkilerini Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları ile ölçüyoruz. Böylece atılan her adımın Bursa'da daha sürdürülebilir bir enerji, daha çevreci bir ekonomi, daha kapsayıcı bir toplum için olmasını sağlayabiliyoruz. Sürdürülebilir bir toplumu, sürdürülebilir ekonomiyi ve sürdürülebilir bir yapılaşmış çevreyi desteklemek üzere Arup olarak daima sürdürülebilir hareketlilik, kapsayıcı planlama ve yenilenebilir enerji konularında etkili çalışmalar yapmaya özen gösteriyoruz. 4. Ekonomi Zirvesi'nin geçen sene olduğu gibi bu sene de sürdürülebilirlik temasını ele almasının, bu tür çalışmaların artmasına katkıda bulunacağına inanıyorum.

ARUP Akıllı Şehirler Koordinatörü
Ersoy Pehlivan

Gayrimenkul Kadın Liderler Platformu Başkanı – GYODER Başkan Yardımcısı
Neşecan Çekici

NEŞECAN ÇEKİCİ

Gayrimenkul Kadın Liderler Platformu Başkanı / GYODER Başkan Yardımcısı

Salgın, gayrimenkul endüstrisinin sürdürebilirlik hedeflerini gizliden açığa çıkardı ve yenilenmiş bir ivme sağladı. Değerler, hayatlar, alışkanlıklar, mekanlar değişiyor, dönüşüyor ve buna bağlı olarak iş yapış modelleri yenilenmek zorunda.

Bu dönem bittiğinde kazanç ve kayıplarımızla değil, çalışanımız, müşterimiz ve doğaya nasıl davrandığımızla anılacağız. Hayatı yeniden tasarlarken, doğayı zekice kopyalamayı öğreneceğiz.

Sosyal getiri için mali getiriden fedakarlık etmek gerekir gözlüğünü değiştirmek gerekir. Uzun dönemli bakınca, pozitif getiriyi yaratmak, uzun dönemde mali getiriyi destekler.

Artık firmaların ve ülkelerin zenginleşmesi için MALİ PERFORMANS yetmiyor. Topluma pozitif katkı sağlamak, sürdürülebilir yatırım yapmak, çevresel ve sosyal yönetişim kriterlerine önem vermek gerekiyor.

Binalar dünya hammaddesinin %40 tüketiyor. Gelişmiş enerji saklama sistemleri, temiz enerjiye ulaşım, kendini güncelleyen düşük karbon salınımlı kentsel yönetimlerle entegre kentsel ve endüstriyel atık yönetimi şart.

Kurumsal firmalar, sorumlu yatırım imzacıları olarak boy göstermeye başladılar. Markalaşma ve marka kavramı çok önemli. Sadece kurumsalda değil, kişisel markalardan da söz ediyoruz artık. Özellikle gayrimenkul sektörü, bu değişikliklerin en fazla etki doğuracağı alan. Çünkü gayrimenkul sektörü, toplumun günlük yaşantısını geçirdiği kabuğu temsil eder. Bir kentteki park vs gibi kamusal alanların varlığı, enerji sürdürülebilirliği sayılarla hesaplanabilir. Ancak sosyal faktörler, sayılabilir, hesaplanabilir, matematikselleştirilebilir değildir. Ancak tüketici baskısı var. Kentlerde yaşayan insanın mutluluğu, kiracının, çalışanın motivasyonu ortaya çıkaracak.

Etki yatırımı nasıl ölçülecek?

UFRS gibi uluslararası düzlemde mutabakata varılmış standartlar yok. Ama artık konsensüsler var. Rekabet var. Değişim iyiyle kötüyle bilinmezliktir.
Gelecek baş döndürücü...

20. yy paradigması bilgi ile bilgelikle çözümlenecek. Başarabilmek için nitelikli insan gücü açığının üstesinden gelmek, bilim insanı yetiştirmek bu dönemin mottosu olmalı.

Moderatör – TSKB Gayrimenkul Değerleme A.Ş. Genel Müdürü Makbule Yönel Maya

Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı – TÜGİAD Genel Başkanı Nilüfer Çevikel

ARUP Akıllı Şehirler Koordinatörü Ersoy Pehlivan

Gayrimenkul Kadın Liderler Platformu Başkanı – GYODER Başkan Yardımcısı Neşecan Çekici

TSKB Gayrimenkul Değerleme Genel Müdürü Sayın Makbule Yönel'e Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Nilüfer Çevikel tarafından plaket takdim edilmiştir.

Arup Akıllı Şehirler Koordinatörü Sayın Ersoy Pehlivan'a TSKB Gayrimenkul Değerleme Genel Müdürü Sayın Makbule Yönel tarafından plaket takdim edilmiştir.

Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Nilüfer Çevikel'e TSKB Gayrimenkul Değerleme Genel Müdürü Sayın Makbule Yönel tarafından plaket takdim edilmiştir.

Gayrimenkul Kadın Liderler Platformu Başkanı, GYODER Başkan Yardımcısı Sayın Neşecan Çekici'ye TSKB Gayrimenkul Değerleme Genel Müdürü Sayın Makbule Yönel tarafından plaket takdim edilmiştir.

Prof. Dr. Türkay Dereli
Hasan Kalyoncu Üniversitesi Rektörü

HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ TARİHÇESİ

Hasan Kalyoncu Üniversitesi farklı dinlerin, dillerin, ırkların, kültürlerin ve medeniyetlerin harmanlandığı tarihi İpek Yolu'nun önemli bir kavşağı Gaziantep'te, "eğitim, araştırma ve yenilik" odaklı bir üniversite olarak hayat buldu.

İlk eğitim yılına Mühendislik-Mimarlık Fakültesi ve İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi'nde üçer bölümle başlayan üniversitemiz; 2011-2012 eğitim-öğretim yılında bu iki fakülteye yeni bölümler eklerken, Hukuk Fakültesi ile Sağlık Bilimleri Yüksekokulu'na da öğrenci almaya başladı.

Farklılıkları zenginlik olarak kabul eden, araştıran, sorgulayan, hukuka ve demokratik değerlere bağlı, dünyanın rekabetçi piyasalarında yer alacak mezunlar vermeyi amaçlar. Üretilen bilimsel bilginin toplumla paylaşılmasına, tartışılmasına ve sorunların çözümü için tüm olanaklarını seferber eder.

Vizyonumuz ve Misyonumuz

Geleneksel değerlerden ilham alan evrensel kültürle bütünleşen geleceğe yön veren, uluslararası, disiplinler arası, inşacı ve yenilikçi bakış açısıyla, toplumsal sorunlara sürdürebilir çözümler getiren; araştırma faaliyetleri ve uluslararası işbirlikleriyle "bilim", "kültür", "sanat" ve "teknoloji" çalışmalarında ulusal ve uluslararası düzeyde tanınan ve tercih edilen ve dünya sıralamasında da yer alan bir saygın üniversite olmak.

Kalite Politikamız

Yasalara, yönetmeliklere, meslek etik kurallarına uygun olarak çalışmayı görev edinmek, insan merkezci, sosyal sorumluluk ilkelerini benimseyerek bölgenin önde gelen eğitim kurumu olmak.

Ülkemizin ve bölgemizin sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyinin sürekli olarak yükseltilmesine katkıda bulunacak önder nesiller yetiştirmek.

DÖRDÜNCÜ İSTANBUL EKONOMİ ZİRVESİ SONUÇ BİLDİRGESİ

"Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi"

İstanbul, Türkiye
10 Aralık 2020

World Bank Ekonomist
Sibel Kulaksız

Dördüncü İstanbul Ekonomi Zirvesi, 10 Aralık 2020 tarihinde, 'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla İstanbul'da gerçekleştirildi. Hasan Kalyoncu Üniversitesi işbirliğinde ve Kalyon PV ana sponsorluğunda gerçekleşen zirve, Yeni Dünya Düzenine Geçiş, İklim Değişikliği, Yenilenebilir Enerji, Turizmin Geleceği, Toplum 5.0, Siber Savaşlar, Yapay Zeka, Tarımda Sürdürülebilirlik, Gıda Arz Güvenliği ile Covid-19 Sonrası Sağlık Ekonomisinin Durumu konularına odaklandı.

Zirveye hükümet yetkilileri, özel sektör liderleri, uluslararası yatırımcılar, akademisyenler ve çok uluslu kuruluşların temsilcileri katıldı. Türkiye'de yatırım yapmayı hedefleyen yerli ve yabancı iş insanlarının ağırlandığı toplantılarda bir milyar dolar tutarında yatırım hedeflendi. Ülkeyi bu ticaret hacmine ulaştıracak somut politika tavsiyeleri, fizibilitesi yapılmış büyük projeler ve sınır aşırı potansiyel yatırımlar tartışıldı.

Katılımcılar, yeniden dizayn edilmiş bir ekonominin ve özellikle reel ekonominin kuvvetlendirilmesinin üretim ve ticareti yükselteceği ve ülkeye daha yüksek büyüme,

istihdam ve refah kazandıracağı konusunda fikir birliğine vardılar. Özel sektör liderleri, ekonominin verimli ve rekabetçi sektörlerinde gerçekleştirilecek üretimden ve milli gelir artışından bütün nüfusun faydalanacağını, böylece hane halkı gelirinin yükseltileceğini vurguladı. Makroekonomik politikalar ile sosyal güvenlik önlemlerinin birlikte düşünülmesinin özellikle işgücü piyasalarının etkilendiği Covid-19 döneminde daha da kritik olduğu sonucuna varıldı.

Katılımcılar, kapsamlı bir ekonomik strateji ile iyi finanse edilmiş bir eylem uygulama planı hazırlanmasını teklif ettiler. Önerilen büyük yerli üretim projelerinin ve sınır ötesi yüksek getirili yatırımların hayata geçirilmesine destek verdiler. Zirve temsilcileri, aşağıdaki hususlarda fikir birliğine vardılar:

a) Rekabetçi ve ticaret engellerinin kaldırıldığı entegre pazarlar kurmak tüm ülkelerin menfaatinedir. Ülkeler, koordinasyon ve işbirliği içinde hareket ederlerse daha hızlı büyürler. Bu da her ülke için daha yüksek kişi başına milli gelir demektir.

b) Bölgesel pazarların ve derin ekonomik iş birliğinin nihai amacı, herkes için yaşam standartlarını iyileştirmek ve böylece daha müreffeh ve barışçıl bir bölge oluşturmaktır.

c) Zirvede belirlenen hedeflere ulaşma çabaları, ülkelerin mevcut uluslararası taahhütleri ile devam eden ikili ve çok taraflı süreçleri dikkate almalıdır.

ç) Özel sektör kuruluşları küresel ekonomik bağları geliştirme çabalarında işbirliği yapmalı ve desteklenmelidir. Diplomasinin sonuç vermediği durumlarda, özel sektör liderliğinde bütün nüfusların yararına olacak somut adımlar atılabilir. Bu bağlamda, İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim ve İcra Kurulları'nın faaliyetleri kritik öneme sahip olacaktır.

d) Yeniden dizayn edilmiş ekonominin hedeflerine ulaşmak için eylem planı hayata geçirilecektir. Özellikle reel ekonomi ve üretim konusundaki hedefler kamu, özel sektör, üniversiteler, düşünce kuruluşları ve uluslararası kurumlarla yakın koordinasyon ve istişare içinde uygulanacaktır.

e) Türkiye, ekonominin her sektöründe önemli yatırım potansiyeline sahiptir. Bu bağlamda, ulaştırma, lojistik, enerji, iletişim sektörleri, tarım, turizm, sağlık ve finansal hizmetler alanlarında katma değeri yüksek projeler belirlenmiştir. Kamuoyu, kalkınmanın motorunu oluşturacak bu potansiyeller konusunda bilinçlendirilecektir. Böylece, tabandan ekonomik aktivitelere proaktif katılım sağlanabilir.

f) Beşeri sermayenin iyileştirilmesi ve işgücü kalitesinin artırılmasında özel sektör liderleri insan kaynaklarının modern taleplere cevap verebilecek şekilde eğitilebilmesi için üzerlerine düşeni yapacaktır.

g) Temiz enerji sağlayacak altyapının genişletilmesi ve teknolojinin yükseltilmesi hem büyümeyi teşvik edebilecek hem de çevreye katkıda bulunabilecek kritik önem taşıyan hedeflerdir.

ğ) Aşırı yoksulluk içinde olanların %80'inin yaşadığı Güney Asya ve Sahraaltı Afrika gibi bölgelerde ilerleme sınırlı olmuştur. İklim değişikliği, çatışmalar ve gıda güvensizliğinin getirdiği yeni tehditler, insanları yoksulluktan kurtarmamız için çok daha fazla çalışmamız gerektiğine işaret etmektedir. Büyüyen eşitsizliklerin giderilmesi için, en düşük gelirli %10'u güçlendiren,

cinsiyet, ırk ve etnik kökene bakmaksızın herkesin ekonomik katılımını destekleyen sağlam politikaların benimsenmesi zorunludur. Gelir dağılımında adaletsizlik, küresel çözümler isteyen küresel bir sorundur.

h) Özellikle kadınların ekonomik kaynaklar üzerinde eşit haklara sahip olmasını sağlamak ve gelir eşitliği önemli hedeflerdir. Amaç, tüm kadınlar için üretken istihdam sağlamaktır. Bu doğrultuda, kadınların yüksek öğretimine öncelik verilmelidir.

ı) Günümüzde teknoloji ve hızla değişen ekonomik faktörler çalışma sistemlerini değiştirmektedir. Yeni teknolojiler, kişilere istenilen her yerden ve her an işlerini yönetebilme fırsatı vermektedir. Teknolojik gelişmeleri yakından takip edip uygulamaya koymak verimliliği ve rekabetçiliği artıracaktır.

i) Sağlık hizmetlerinin kaliteli, süratli ve ekonomik bir şekilde sürdürülebilecek bir anlayış ile planlanması, son yıllarda üzerinde en fazla tartışılan konulardan birisi haline gelmiştir. Hizmetlerin daha ileriye götürülebilmesi, mevcut imkanların daha etkin ve verimli bir şekilde kullanılmasını sağlayacak tedbirlerin alınması ile mümkün olacaktır. Amaç, herkesin genel sağlık hizmeti, güvenli ve erişilebilir ilaç ve aşıya kavuşmasını sağlamaktır.

j) Ekonomik büyüme ve sürdürülebilir kalkınmayı başarmak için, malları ve kaynakları üretme ve tüketme biçimlerimizi değiştirmek suretiyle ekolojik ayak izimizi derhal azaltmamız gerekmektedir.

k) Turizm, insanların etkileşim içinde bulunduğu çevrenin bozulmadan korunarak, kültürel bütünlüğün, ekolojik süreçlerin, biyolojik çeşitliliğin idame ettirildiği biçimde yönetilmelidir. İnşaat, yol, köprü gibi yatırımların ve kentleşmenin ekolojik, biyolojik etkileri dikkate alınarak planlanması gerekmektedir.

Sonuç olarak, katılımcılar, belirlenen hedeflerin uygulamaya konması için sonraki adımlar üzerinde anlaşmaya vardılar. İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim ve İcra Kurulları, değişen koşulların eylem planı üzerindeki etkisini periyodik olarak değerlendirerek ekonominin yeniden dizaynında gerekli değişiklikleri yapacaktır. Bu incelemelerin sonuçları genel olarak kamuoyu ile paylaşılacaktır.

Ocak 2020 tarihinde hayatımıza giren Covid-19 ile birlikte yeni bir dünya ekonomisi ortaya çıktı. İklim krizi, dijital dünyaya geçiş, küresel ticaret savaşları dünyamızı değişim ve dönüşüme zorluyor. Jeopolitik ve jeoekonomik belirsizliklerin olduğu bir dönemden geçiyoruz. Gezegenimiz üzerindeki bu sis perdesinin kendiliğinden kalkmasının beklenmemesi gerekiyor. Küresel sistemin bu belirsizlikleri kendi akışı içinde çözümüne bırakmak yerine, acil risk teşkil eden konularda proaktif adımlar atılması gerekiyor.

Sürdürülebilir güzel bir dünya inşa etmek için insan ve doğa arasında denge kurarak, doğal kaynaklara zarar vermeden, kaynakların bilinçli olarak tüketilmesini sağlayarak gelecek nesillerinin ihtiyaçlarının karşılanmasına ve kalkınmasına imkan sağlamak misyonuyla çıktığımız yolda tüm paydaşları hızlı ve ortak amaca yönelik birlikte hareket etmeye davet ediyoruz. Bu planları vatandaşların hayatını değiştirecek, ekonomilerimizin ve toplumlarımızın hızla toparlanmasına katkıda bulunacak eylemlere ve yatırımlara dönüştürmenin zamanı gelmiştir.

Sibel Kulaksız
World Bank Ekonomist
İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Üyesi

DEİK HAKKINDA

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Yönetim Kurulu Başkanı
Nail Olpak

1985 yılında kurulan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu- DEİK, Türk özel sektörünün dış ticaret, uluslararası yatırımlar, hizmetler, müteahhitlik ve lojistik başta olmak üzere, dış ekonomik ilişkilerini yürütme; yurt içi ve yurt dışında yatırım imkânlarını araştırma; Türkiye'nin ihracatını artırmaya katkı sağlama ve benzeri iş geliştirme çalışmalarını koordine etmekle görevlendirilmiş kurumudur.

DEİK, uluslararası niteliğe sahip etkinlikler düzenleyerek, Türkiye ile diğer ülkeler ve sektörler arasında işbirliğinin geliştirilmesi ve karşılıklı ticaret hacminin artırılmasını hedeflemektedir.

Etkinliklerinde Türkiye ve diğer ülkelerden üst düzey temsilcileri, siyasileri, iş dünyası temsilcilerini, iş insanlarını, girişimcileri, akademisyenleri ve sivil toplum örgütü temsilcilerini bir araya getiren DEİK, nitelikli iş ve işbirliği yaratılması konusunda çalışmalar gerçekleştirmektedir. DEİK, uluslararası kuruluşlar ile işbirlikleri kurma ve yapılan işbirliği ve çalışmalar aracılığıyla Türk iş dünyasına yeni imkânlar yaratma konusunda çaba harcamaktadır.

"Etkinlik" kadar, "yetkinlik" odaklı çalışmalara da imza atmayı hedefleyen DEİK, dış ekonomik ilişkiler kapsamında yer alan konularda strateji geliştirme çalışmaları gerçekleştirmektedir. DEİK, hazırladığı raporlar, yayım ve etüdler ile Türk iş dünyasının dış ekonomik ilişkilerine ışık tutmaktadır. Bu çerçevede, dış ekonomik ilişkiler kapsamına giren hizmet ihracatı, karşılıklı yatırımlar, KOBİ'lerin ihracat ve finansman kapasitelerinin artırılması gibi yetkinlik kapasiteleri oluşturmaya ve geliştirmeye yönelik kurumsal girişimlerini çağın dönüşen koşullarına göre durmaksızın yenileyen DEİK, bu işlevleri, Genel Sekreterlik bünyesinde görev yapan deneyimli kadrosu ve DEİK üyeleri arasından oluşturulan "Çalışma Grupları" aracılığı ile gerçekleştirmektir.

DEİK'in Yapılanması

DEİK faaliyetlerini, her biri Türk özel sektörünün güçlü temsilcisi konumudaki Kurucu Kuruluşları ve üyelerinin desteğiyle; Genel Kurul, Yönetim Kurulu, İcra Kurulu ve Denetim Kurulu oluşan organlarının bilgi ve gözetiminde gerçekleştirmektedir. DEİK'in belkemiğini oluşturan İş Konseyleri, Yürütme Kurulları aracılığıyla DEİK organlarında alınan kararları uygulamakla sorumludur.

İş Konseyleri

DEİK İş Konseyleri, Yürütme Kurulları aracılığıyla DEİK organlarında alınan kararları uygulamakla sorumlu olan, DEİK'in bel kemiği mekanizmalardır. Sorumlu oldukları ülkeler, sektörler ve amaçlar çerçevesinde ikili ve çoklu kurumsal işbirliğini tesis eden İş Konseyleri, DEİK bünyesinde 'İkili İş Konseyleri', 'Sektörel İş Konseyleri' ve 'Özel Amaçlı İş Konseyleri' olmak üzere üç ayrı kategoride yapılanmaktadır.

İkili İş Konseyleri

İkili İş Konseyleri, muhatap kurumlarla karşılıklı imzalanan işbirliği anlaşmaları çerçevesinde kurulmakta olup, ilgili ülkelerle ikili ekonomik ilişkilerin geliştirilmesini ve derinleştirilmesini hedeflemektedir. İkili İş Konseyleri, karşı ülkenin özel sektörü temsilcisi konumundaki muhatap kurumlar ile her yıl düzenli olarak 'İş Konseyi Ortak Toplantıları' düzenlemektedir.

Özel Amaçlı İş Konseyleri

Özel Amaçlı İş Konseyleri çatısı altında bulunan Dünya Türk İş Konseyi (2007), yurt dışında yerleşik halde bulunan Türk iş insanları ve girişimcileri, ortak bir çatı altında toplamaktadır. Yurt Dışı Yatırımlar İş Konseyi ise (2013), Türk özel sektörünün yurtdışı yatırım dinamiklerini kavrama, yurtdışı yatırımlar sürecinde ortaya çıkan ihtiyaçlara yanıt üretme ve kamu ile yüksek düzeyde eşgüdüm sağlama amacıyla kurulmuş olup, bu alanda Türkiye'deki öncü kurumsal yapı olmayı hedeflemektedir.
Sektörel İş Konseyleri

DEİK çatısı altında, İkili İş Konseyleri kanalıyla oluşan bilgi birikiminin sektör odaklı çalışmalara aktarılarak dikey düzlemde faydanın artırılması amaçlanarak sonucu 2010 yılında DEİK Yönetim Kurulu'nun aldığı karar ile oluşturulan Sektörel İş Konseyleri, sektöre ilişkin nitelikli bilginin tek bir noktada toplanması ve gelişim planlarının kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının ortak katılımıyla planlamasını amaçlamaktadır. Bu çerçevede Sektörel İş Konseyleri, ülkemizin küresel değer zincirindeki konumunun ileri noktalara taşınması ve hizmet ihracatı potansiyelinin geliştirilmesi amacıyla DEİK/Sağlık İş Konseyi (2010), DEİK/Eğitim Ekonomisi İş Konseyi (2011), DEİK/Enerji İş Konseyi (2013), DEİK/Lojistik İş Konseyi (2013) ve DEİK/Uluslararası Teknik Müşavirlik İş Konseyi (2013) kurulmuştur. İkili iş görüşmeleri ve yurtdışı tanıtım toplantılarının düzenlenmesi, sektörel raporların hazırlanması, belirlenen hedef ülkelerin yabancı temsilcilikleriyle ilişkilerin geliştirilmesi konularında faaliyet göstermektedir.

UĞUR METAL

Firmamız, 1999 yılında 'İnsan ve Doğa için Geri Dönüşüm' sloganıyla elektronik ve tehlikesiz atık geri dönüşüm alanında faaliyetlerine başlamıştır.

Uğur Metal, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın Elektrikli ve Elektronik atıkların işlenmesine yönelik toplama ve ayrıştırma, arındırma geri kazanım kapsamında faaliyetlerini yürütebilmesi için uygunluk görüşü verdiği çok az sayıdaki firmalardan biridir.

Misyonumuz
Entegre ve son teknolojiye sahip modern AEEE işleme tesisimizde;Ulusal ve uluslararası mevzuatlara ve yasalara uyumlu olarak faaliyetlerimizi sürdürmek, yenilikçi ve çözüm odaklılık anlayışı ile müşterilerine en iyi geri dönüşüm hizmetini sunmak, sürdürülebilirlik bilinci ile çevre, sağlık ve emniyet duyarlı olarak faaliyetlerini gerçekleştirmektir.

Vizyonumuz
E-Atık, Tehlikesiz Atık, Kablo Geri dönüşüm ve Güvenli Veri İmhası sektöründe öncü bir firma olarak;

Teknolojik yatırımlara devam ederek alanında fark yaratmak, hizmet ve kaliteden ödün vermeyen bir anlayışla müşterilerine her türlü çözümü sunmak, çevre konusunda daha bilinçli bir toplum oluşmasına katkıda bulunmaktır.

Kalite Politikamız
UĞUR METAL İNŞ. MAD. NAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ., mevcut kaynakların yok olması tehlikesinden gelecek nesilleri korumak ve onlara yaşanabilir bir dünya bırakmak amacıyla, elektrikli ve elektronik, atık kabloların ve metallerin gelişen son teknoloji kullanılarak, mümkün olan en yüksek düzeyde geri dönüşümü ve geri kazanımı sağlayan, kaliteden ödün vermeyen bir anlayış ile çevre, iş sağlığı ve güvenliği yönetim sistemleri ile bütünleşik.

Çevre Politikamız
Çevrenin korunması ve doğal kaynakların verimli kullanımı, gerçekleştirilen tüm faaliyetlerde yasal gerekliliklere uyulması, çevre performansının sürekli iyileştirilerek geliştirilmesi, üretim faaliyetleri sonucu oluşan tehlikeli atıkların kontrol altında tutulması, yeni yatırım ve faaliyetlerin seçiminde çevre korumasının ön planda tutulması, çalışanlarını çevre konusunda bilinçlendirerek gerekli eğitimleri almalarının sağlanması, çevreyi olumsuz etkileyebilecek risklerin azaltılması ve olası kirliliğin yayılmasının önlenmesi, yetkili merci ve yerel yönetimler ile oluşturulacak her türlü işbirliğinin desteklenmesi ve bilgi alışverişinde bulunulması. Çevre Yönetim Sistemimiz "Elektrikli ve Elektronik Atıkları ve Bunların Parçalarını Toplama, Depolama, Ayırma, Geri Kazanım İşleri; Hurda Metallerin Prosesleri, Alımı, Satımı, İthalatı ve İhracatı" kapsamında yürütülmektedir.

İş Sağlığı ve Güvenliği Politikamız
İşçi sağlığı ve iş güvenliği en önemli önceliklerimizden biri olup, çalışanlarımızı İş Güvenliği ve İşçi Sağlığı konularında duyarlı hale getirmek kurumsal sorumluluğumuzdur. Tüm sistem ve uygulamalarımızda, yürürlükteki yasalar ve yönetmelikler ile uyumluluk ve sürekli gelişim esastır.

Tüm çalışanlarımız için güvenli ve hedefi sıfır kaza olan bir çalışma ortamı yaratmaya çalışırız. Faaliyetlerimizin çalışanlarımızın sağlık ve güvenliği için oluşturduğu riskleri düzenli analiz eder ve sürekli azaltmayı hedefleriz.

Bu politikalar çerçevesinde; firmamız ve tüm çalışanlarımız, ulusal ve uluslararası yasalara uygun, çevrenin korunmasına yönelik çözümlerle en iyi hizmeti sunan, aranılan, başarılı, güvenilir, sahip olduğu bilgi ve deneyimi paylaşan bir kurum yapısı ile sürekli iyileşmeyi ve gelişmeyi politika olarak benimsemiştir.

TÜRKONFED HAKKINDA

TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı
Orhan Turan

Bölgesel ve sektörel iş dünyası temsil örgütlerinin çatı kuruluşu olan Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), gönüllülük esasına göre kurulmuş bağımsız bir sivil toplum kuruluşudur. TÜRKONFED, Türkiye'nin her bölgesine yayılmış etkin üye yapısı ve sayısı ile Türkiye'nin en büyük iş dünyası örgütleri içinde yer almaktadır. Bağımsız ve gönüllü yapısı dikkate alındığında Türkiye'nin en büyük sivil toplum örgütü olan TÜRKONFED; gücünü ve etkinliğini, iş insanlarının üye olduğu federasyon ve derneklerinden alarak çatısı altında 26 bölgesel, 3 sektörel olmak üzere 29 federasyon, 247 dernek üzerinden, 25 bin iş insanı ve 40 bine yakın şirket bulundurmaktadır. TÜRKONFED; federasyonlarına bağlı her bir derneğin, kendi bölgesinde yarattığı katma değerin toplamı olarak, kurumlar vergisinin yüzde 86'sını karşılayarak, Türkiye dış ticaretinin yüzde 83'ünü gerçekleştirerek, tarım ve kamu dışı kayıtlı istihdamın yüzde 55'ini sağlayarak, 7 milyon kişiye istihdam alanı sağlayarak Türkiye ekonomisine artı değer yaratmaktadır. 14 Nisan 2005 tarihinde konfederasyon "Türk" ismini resmen alarak "Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu" kısaca TÜRKONFED olarak anılmaya başlandı. Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan'dır. Merkezi İstanbul'dadır.

4 istanbul ekonomi zirvesi

kalyon PV

FUAYE ALANI

MERSİN - TARSUS TARIMSAL ÜRÜN İŞLEME İHTİSAS OSB
4. İSTANBUL EKONOMİ ZİRVESİ
TIM
INOVATIM
kalyon PV
ASTOR

stanbul Economy Summit
10 December 2020
"Redesign of Global Economy For Sustainable Development"
TÜRSAB
TURKISH CARGO
ALGAN

KIZILAY
SAĞLIK
ALTINTEPE

kalyon PV
kalyon PV
kalyon PV
Ar-Ge
Panel

FUAYE ALANI

4th Istanbul Economy Summit
4th Istanbul Economy Summit

4th Istanbul Economy Summit
10 December 2020
"Redesign of Global Economy For Sustainable Development"

KOLUMAN

ASTOR

kalyon·PV
SOLAR ŞARJ İSTASYONU
kalyon·PV

TİM TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ
İNOVATİM
ANSATEK
İNOVATİM

TUIOSB
MERSİN - TARSUS TARIMSAL ÜRÜN İŞLEME İHTİSAS OSB
4. İSTANBUL EKONOMİ ZİRVESİ

THE 5
THE 7

MİMOZA ÇİÇEĞİ VE KADIN TEMALI DEFİLE

Berren Studio Kurucusu Ayşe Hilal Albayrak tarafından düzenlenmiştir.

MİMOZA ÇİÇEĞİ VE KADIN TEMALI DEFİLE

MİMOZA ÇİÇEĞİ VE KADIN TEMALI DEFİLE

BERRED

İSTANBUL ALTIN DEĞERLER ÖDÜL TÖRENİ

İSTANBUL ALTIN DEĞERLER ÖDÜL TÖRENİ

4th Istanbul Economy Summit
10 December 2020
"Redesign of Global Economy For Sustainable Development"
TÜRSAB
kalyon
TURKISH CARGO

Haluk KALYONCU

Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve
DEİK Enerji İş Konseyi Başkanı

YENİLENEBİLİR ENERJİDE YILIN YATIRIMI ÖDÜLÜ

4.İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni'nde ''Yılın Yatırımı Ödülü'' Kalyon Pv'ye takdim edilmiştir. Ödül, Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve DEİK Enerji İş Konseyi Başkanı Sayın Haluk Kalyoncu'ya Devlet Eski Bakanı ve İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından takdim edilmiştir.

TÜRKİYE İHRACATINA KATKILARINDAN DOLAYI

4.İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni'nde ''Türkiye İhracatına Katkılarından Dolayı'' Türkiye İhracatçılar Meclisi'ne ödül takdim edilmiştir. Ödül, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Sayın İsmail Gülle'ye Devlet Eski Bakanı ve İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından takdim edilmiştir.

İsmail GÜLLE

Türkiye İhracatçılar
Meclisi Başkanı

Kaan SALTIK

Koluman Otomotiv
Yönetim Kurulu Başkanı

OTOMOTİV SEKTÖRÜ İHRACATI VE ÜRETİMİNE KATKILARINDAN DOLAYI

4.İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni'nde 'Otomotiv Sektörü İhracatı ve Üretimine Katkılarından Dolayı'' Koluman Otomotiv'e ödül takdim edilmiştir. Ödül, Koluman Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kaan Saltık'a Devlet Eski Bakanı ve İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından takdim edilmiştir.

Gül AKYÜREK BALTA

TÜİOSB Yönetim
Kurulu Başkanı

TÜRKİYE'DE İLK ORGANİZE SANAYİ KURAN KADIN SANAYİCİ VE TARIMSAL ÜRÜN İŞLEME TEKNOLOJİ ALANINDA YENİLİKÇİ KATKILARINDAN DOLAYI

4.İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni'nde "Türkiye'de İlk Organize Sanayi Kuran Kadın Sanayici ve Tarımsal Ürün İşleme Teknoloji Alanında Yenilikçi Katkılarından Dolayı" TÜİOSB Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Gül Akyürek Balta'ya Devlet Eski Bakanı ve İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından ödül takdim edilmiştir.

TÜRKİYE'NİN GLOBAL HAVA KARGO MARKASI

4.İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni'nde 'Türkiye'nin Global Hava Kargo Markası'' Turkish Cargo'ya ödül takdim edilmiştir. Ödül, Türk Hava Yolları (Kargo) Genel Müdür Yardımcısı Sayın Turhan Özen adına Türk Hava Yolları Satış Pazarlama Müdürü Merve Doğru'ya Devlet Eski Bakanı ve İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından takdim edilmiştir.

Merve DOĞRU

Türk Hava Yolları Satış
Pazarlama Müdürü

İSTİHDAMA KATKILARINDAN DOLAYI

4.İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni'nde ''İstihdama Katkılarından Dolayı'' Astor Transfarmatör'e ödül takdim edilmiştir. Ödül, Astor Transfarmatör Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Feridun Geçgel'e İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Sayın Abdullah Değer tarafından takdim edilmiştir.

Feridun GEÇGEL

Astor Transfarmatör
Yönetim Kurulu Başkanı

Nilüfer ÇEVİKEL

Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi
Yönetim Kurulu Başkanı

YILIN BAŞARILI STK KADIN BAŞKANI

4.İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni'nde ''Yılın Başarılı STK Kadın Başkanı'' TÜGİAD (Türkiye Genç İş Adamları Derneği) Genel Başkanı Sayın Nilüfer Çevikel'e Devlet Eski Bakanı ve İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından ödül takdim edilmiştir.

YILIN AKADEMİSYENİ ÖDÜLÜ

4.İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni'nde ''Yılın Akademisyeni'' Ödülü İstanbul Medipol Üniversitesi Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı Prof. Dr. Sayın Kerem Alkin'e Devlet Eski Bakanı ve İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından takdim edilmiştir.

Prof. Dr. Kerem ALKİN

İstanbul Medipol Üniversitesi Ticaret
ve Finansman Bölüm Başkanı

YILIN SAĞLIK GİRİŞİMİ ÖDÜLÜ

4.İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni'nde ''Yılın Sağlık Girişimi'' Kategorisinde Algan Grup Sağlık Hizmetleri'ne ödül takdim edilmiştir. Ödül, Algan Grup Sağlık Hizmetleri Genel Müdür'ü Sayın Utku Bozdağ'a Uluslararası Sağlık Hizmetleri (USHAŞ) Genel Müdürü Sayın Mehmet Ali Kılıçkaya tarafından takdim edilmiştir.

Utku BOZDAĞ

Algan Grup Sağlık
Hizmetleri Genel Müdürü

KADIN İSTİHTADAMINA KATKILARINDAN DOLAYI

4.İstanbul Altın Değerler Ödül Töreni'nde 'Kadın İstihdamına Katkılarından Dolayı'' Kipaş Holding Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Hikmet Gümüşer'e Devlet Eski Bakanı ve İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Kürşad Tüzmen tarafından ödül takdim edilmiştir.

Hikmet GÜMÜŞER

Kipaş Holding Yönetim
Kurulu Üyesi

BASINDA BİZ

inbusiness

Turistik seyahatler yüzde 100 büyüyecek

Milliyet

'2021, pandeminin gücünü kırılmasıyla ihracatta yıldız senemiz olacak'

AKŞAM

Pandemiden sonra en hızlı turizm sektörü büyüyecek

PLATİN

Sürdürülebilir kalkınma ve ticaretin geleceği İstanbul'da konuşuldu

Bu yıl 4. kez düzenlenen İstanbul Ekonomi

VATAN

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi başladı

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi 'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla başladı.

EKONOMİ - 2020-12-10 14:55:36

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi Kalyon PV Ana Sponsorluğunda, 'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla başladı. Zirvede yeni dünya düzenine geçiş, iklim değişikliği ve yenilenebilir enerji, turizmin geleceği, ekonomik boyutu ve havacılık, toplum 5.0, siber savaşlar ve yapay zeka, tarımda sürdürülebilirlik ve uluslararası gıda arz güvenliği ile COVID-19 Sonrası Sağlık ekonomisinin değişenleri gibi başlıklar ele alındı. Zirvede ayrıca Türkiye'ye yatırım yapmayı hedefleyen ve yatırım yapmış yerli ve yabancı iş insanları da ağırlandı.

DÜNYA

İstanbul Ekonomi Zirvesi'nde Sürdürülebilir kalkınma ve ticaret ele alındı

'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla düzenlenen İstanbul Ekonomi Zirvesi, (İEZ) Çırağan Sarayı'nda gerçekleşti. İş dünyası ve sivil toplum temsilcilerinin bir araya geldiği zirvede, sürdürülebilir kalkınma ve ticaretin geleceği ele alındı.

DÜNYA Haber Merkezi

HABERLER.COM

4?üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi?nde hedef; 1 milyar dolar iş hacmi

'Bu yıl 4'üncü kez yapılacak olan İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin (İEZ) 2020 programı ve hedeflerinin paylaşılması için düzenlenen toplantıda konuşan Devlet Eski Bakanı ve İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Tüzmen, 'Biz ülkemize inanıyoruz ve güveniyoruz.

DÜNYA

İstanbul Ekonomi Zirvesi'nde Sürdürülebilir kalkınma ve ticaret ele alındı

'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla düzenlenen İstanbul Ekonomi Zirvesi, (İEZ) Çırağan Sarayı'nda gerçekleşti. İş dünyası ve sivil toplum temsilcilerinin bir araya geldiği zirvede, sürdürülebilir kalkınma ve ticaretin geleceği ele alındı.

DÜNYA Haber Merkezi
dunya@dunya.com

GÜNCELLEME
10 Aralık 2020 21:27

AKŞAM

Haberler > Ekonomi > Pandemiden sonra en hızlı turizm sektörü büyüyecek

Pandemiden sonra en hızlı turizm sektörü büyüyecek

Ekonomi
10 Aralık 2020 Perşembe 23:41

Bu yıl 4. kez düzenlenen İstanbul Ekonomi Zirvesi (İEZ), iş dünyası ve sivil toplum temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşti.

DÜNYA

"Siyasetle aşılmayan sorunlar ticaretle aşılır"

İstanbul Ekonomi Zirvesi (İEZ) Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Tüzmen ise tarihi bir yıl önceden belirlenen İstanbul Ekonomi Zirvesi ile AB Liderler Zirvesi'nin aynı dönemde gerçekleşmesinin anlamlı bir tesadüf olduğunu aktardı. Çoğu NATO ülkesinin aynı zamanda AB üyesi olmasının bu toplantının önemini daha da arttırdığını belirten Tüzmen, Avrupa'da gerçekleşecek zirvede, Türkiye'ye yönelik yaptırım kararları ile ilgili değerlendirmelerin yapıldığını aktardı.

VATAN ÇALIŞMA HAYATI GÜNDEM ŞAMPİYON SİYASET EKONOMİ

Haberler » Ekonomi Haberleri » Kültür ve Turizm Bakanı Ersoy: Turizmde rakiplerimize göre daha az kayıp yaşayacağız

Kültür ve Turizm Bakanı Ersoy: Turizmde rakiplerimize göre daha az kayıp yaşayacağız

10 Aralık 2020 Perşembe - 12:36 | Son Güncelleme : 10 12 2020 - 12:36

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Türkiye'nin, Güvenli Turizm Sertifikasyon Programı'nı ve tanıtım etkinliklerini başarıyla gerçekleştirdiğini belirterek, "Bu ikisinin etkileriyle rakiplerimizden görece daha az kayıpla, turist sayısında yüzde 70 daralmayla, gelirde ise yüzde 67-68 daralmayla yılı kapatacağız görünüyor." dedi.

SONRA OKU

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, 4. İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin açılışında yaptığı konuşmada, Türkiye'nin bu yıl 58 milyon turist, 41 milyar dolarlık gelir hedefinin olduğunu anımsatarak, ilk 2 ayda çok ciddi rezervasyon aldıklarını ve hedeflerin üzerinde bir yıl geçirmeyi beklediklerini hatırlattı.

Milliyet

Ekonomi Dünya Yazarlar UzmanPara Skorer Pemi

Geri Dön 2020 - 11:50 | Güncelleme: 19.12.2020 - 11:50| AA

'2021, pandeminin gücünün kırılmasıyla ihracatta yıldız senemiz olacak'

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, Türk ihracatçılarının pandemi döneminde de çalışmalarını hummalı bir şekilde sürdürdüğünü ifade ederek, "Son aylarda, hazır giyim, halı, mobilya ve yaş meyve sebze sektörlerimiz, aylık bazda ihracatta rekor kırdı. İnanıyoruz ki 2021, pandeminin gücünün kırılmasıyla ihracatta yıldız senemiz olacak." dedi.

Gülle, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'un katılımıyla Çırağan Sarayı'nda düzenlenen 4. İstanbul Ekonomi Zirvesi'nde, ihracat ve dünya ekonomisine ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

İstanbul Ekonomi Zirvesi gibi uluslararası niteliktek organizasyonların, yaratmış olduğu ekosistem ile hem güçlü bir ekonomik katma değere hem de küresel ölçekte bir iş ağına zemin oluşturduğunu aktaran Gülle, "Türkiye'de ihracatın tek çatı kuruluşu olan TİM ailesi olarak bizler de İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin oluşturduğu bu zengin ekosistemi desteklemekten memnuniyet duyuyoruz." dedi.

DÜNYA

Nail Olpak: Bu dönemin kazananı güven duygusunu iyi verenler olacak

4. İstanbul Ekonomi Zirvesi'nde konuşan DEİK Başkanı Nail Olpak, "Bu dönemin kazananları; ülke, firma ya da sektör bazında bir ayrım yapmadan, tedarik zincirini kopartmadan ayakta kalanlar ve muhataplarına güven duygusunu çok daha iyi verebilenler olacak" dedi.

DÜNYA Haber Merkezi
dunya@dunya.com

AA

GÜNCELLEME
10 Aralık 2020 16:47

PLATİN

Sürdürülebilir kalkınma ve ticaretin geleceği İstanbul'da konuşuldu

Ekonomi Haberleri 10 Aralık 2020 02:56 | Perşembe

Bu yıl 4. kez düzenlenen İstanbul Ekonomi Zirvesi (İEZ), 10 Aralık 2020 Perşembe günü iş dünyası ve sivil toplum temsilcilerinin katılımıyla Çırağan Sarayı'nda gerçekleşti.

4. İstanbul Ekonomi Zirvesi, 10 Aralık'ta İstanbul Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirildi. "Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi" ana temasıyla düzenlenen zirveye Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Devlet Eski Bakanı ve İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Tüzmen, İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Abdullah Değer, Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Yönetim Kurulu Başkanı Nail Olpak, Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Firuz B. Bağlıkaya, Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve DEİK Enerji İş Konseyi Başkanı Holuk Kalyoncu katıldı. Kalyon PV ana sponsorluğunda gerçekleşen zirvede, Yeni Dünya Düzenine Geçiş, İklim Değişikliği ve Yenilenebilir Enerji, Turizmin Geleceği, Ekonomik Boyutu ve Havacılık, Toplum 5.0, Siber Savaşlar ve

İHA

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi başladı

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi 'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla başladı.

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi Kalyon PV Ana Sponsorluğunda, 'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla başladı. Zirvede yeni dünya düzenine geçiş, iklim değişikliği ve yenilenebilir enerji, turizmin geleceği, ekonomik boyutu ve havacılık, toplum 5.0, siber savaşlar ve yapay zeka, tarımda sürdürülebilirlik ve uluslararası gıda arz güvenliği ile COVID-19 Sonrası Sağlık ekonomisinin değişenleri gibi başlıklar ele alındı. Zirvede ayrıca Türkiye'ye yatırım yapmayı hedefleyen ve yatırım yapmış yerli ve yabancı iş insanları da ağırlandı.

Hürriyet

GÜNDEM DÜNYA EKONOMİ SPOR ARENA VİDEO

EKONOMİ

Kültür ve Turizm Bakanı Ersoy: Pandemi krizinden sonra yüzde 100'lük büyüme bekliyoruz

Abone Ol Google News

Bu yıl 4'üncü kez yapılan İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin (İEZ) açılış konuşmasını yapan Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, "Pandemi krizinden en çok etkilenen sektör turizm oldu. Ama krizinden sonra V çıkış, sayılarda yüzde 100'lük bir büyüme bekliyoruz. En hızlı daralan pazar turizm

HABERLER.COM

4?üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi?nde hedef; 1 milyar dolar iş hacmi

19.11.2020 13:11 | Güncelleme: 19.11.2020 15:59

' Bu yıl 4'üncü kez yapılacak olan İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin (İEZ) 2020 programı ve hedeflerinin paylaşılması için düzenlenen toplantıda konuşan Devlet Eski Bakanı ve İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Tüzmen, 'Biz ülkemize inanıyoruz ve güveniyoruz.

turizmgazetesi

giriş

HABERLER · 10 ARALIK 2020 20:40 · 0

1 DAKİKA OKUMA SÜRESİ

Bakan Ersoy: V çıkış yüzde 100 artış bekliyorum

Bu haberi dinleyin

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Ersoy, "Bu yıl turist sayısında yüzde 70, gelirde yüzde 67daralma, 2021'de yüzde 100 artış olur" dedi.

Bakan Ersoy, 4. İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin açılışında yaptığı konuşmada, Türkiye'nin tüm dünya gibi salgın sürecinden olumsuz etkilendiğini belirterek Avrupa'daki belli başlı destinasyonlarda ziyaretçi sayısında yüzde 80'lik, gelirde yüzde 88'lik düşüş yaşandığını söyledi.

Bakan Ersoy, Türkiye'nin krizler konusunda çok deneyimli olması nedeniyle sektörle birlikte turizmde çok hızlı önlemler aldıklarını kaydederek, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bunların başında Güvenli Turizm Sertifikasyon Programı geliyordu. Çok detaylı kriterler çalıştık. Bu yüzden Türkiye olarak pozitif bir ayrışma sağladık. İkinci noktada çok değerli bir tanıtım programı uyguladık. Bu ikisinin etkileriyle birlikte rakiplerimizden görece daha az kayıpla, turist sayısında yüzde 70 daralmayla, gelirde ise yüzde 67-68 daralmayla yılı kapatacağız görünüyor."

F5HABER

Ekonomi | 10.12.2020 12:15 | Güncelleme: 10.12.2020 12:15

TİM Başkanı: İvedilikle yeni anlaşmalara hazırlanmalıyız

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Gülle,Son aylarda, "Hazır giyim, halı, mobilya ve yaş meyve sebze sektörlerimiz, aylık bazda ihracatta rekor kırdı. İnanıyoruz ki 2021, pandeminin gücünün kırılmasıyla ihracatta yıldız senemiz olacak." dedi.

EKOMETRE

Bakan Ersoy: "Pandemi sonrası en hızlı büyüyen sektör turizm olacak"

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, "Pandemiden en çok etkilenen sektör turizm sektörü oldu. Kriz sonrası en hızlı büyüyen sektör de turizm olacak. Turistik seyahatlerde yüzde 100'lük büyüme bekliyoruz" dedi.

Dünya Bülteni

Ersoy: Türkiye, turizm tanıtımında en üst teknolojiyi kullanıyor

Güncel | 10 Aralık 2020 - 12:33

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, bu yıl itibari ile Türkiye'nin dünyada en yoğun tanıtım yapan ülke olduğunu belirterek, "Turizmde rakiplerimize göre daha az kayıp yaşayacağız" dedi.

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Türkiye'nin, Güvenli Turizm Sertifikasyon Programı'nı ve tanıtım etkinliklerini başarıyla gerçekleştirdiğini belirterek, "Bu ikisinin etkileriyle rakiplerimizden görece daha az kayıpla, turist sayısında yüzde 70 daralmayla, gelirde ise yüzde 67-68 daralmayla yılı kapatacağız görünüyor." dedi.

Bakan Ersoy: "Turizmde rakiplerimize göre daha az kayıp yaşayacağız"

YAŞAM 10 Aralık 2020 - 14:50

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Türkiye'nin, Güvenli Turizm Sertifikasyon Programı'nı ve tanıtım etkinliklerini başarıyla gerçekleştirdiğini belirterek, "Bu ikisinin etkileriyle rakiplerimizden görece daha az kayıpla, turist sayısında yüzde 70 daralmayla, gelirde ise yüzde 67-68 daralmayla yılı kapatacağız görünüyor." dedi.

Bakan Ersoy, 4. İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin açılışında yaptığı konuşmada, Türkiye'nin bu yıl 58 milyon turist, 41 milyar dolarlık gelir hedefinin olduğunu anımsatarak, ilk 2 ayda çok ciddi rezervasyon aldıklarını ve hedeflerin üzerinde bir yıl geçirmeyi beklediklerini hatırlattı.

Türkiye'nin tüm dünya gibi salgın sürecinden olumsuz etkilendiğini dile getiren Ersoy, ulaşım ve turizm açısından ciddi kayıp yaşandığını, Avrupa'daki belli başlı destinasyonlarda ziyaretçi sayısında yüzde 80'lik, gelirde yüzde 88'lik düşüş

TRMEDYA 7/24 HABER

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi başladı

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi 'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla başladı.4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi Kalyon PV Ana...

Dinle

TİM Başkanı Gülle, Türk ihracatçılarının pandemi döneminde de çalışmalarını hummalı bir şekilde sürdürdüğünü ifade ederek, "Son aylarda, hazır giyim, halı, mobilya ve yaş meyve sebze sektörlerimiz, aylık bazda ihracatta rekor kırdı. İnanıyoruz ki 2021, pandeminin gücünün kırılmasıyla ihracatta yıldız senemiz olacak." dedi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy'un katılımıyla Çırağan Sarayı'nda düzenlenen 4. İstanbul Ekonomi Zirvesi'nde, ihracat ve dünya ekonomisine ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

İstanbul Ekonomi Zirvesi gibi uluslararası nitelikteki organizasyonların, yaratmış olduğu ekosistem ile hem güçlü bir ekonomik katma değere hem de küresel ölçekte bir iş ağına zemin oluşturduğunu aktaran Gülle, "Türkiye'de ihracatın tek çatı kuruluşu olan TİM ailesi olarak bizler de İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin oluşturduğu bu zengin ekosistemi desteklemekten memnuniyet duyuyoruz." dedi.

Zirvenin bu yıl "Sürdürülebilir Kalkınma İçin Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi" başlığıyla düzenlendiğini bildiren Gülle, etkinlikten önemli sonuçlar alınacağına inandığını ifade etti.

VATAN

FACEBOOK TWITTER G+

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi başladı

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi 'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla başladı.

EKONOMİ - 2020-12-10 14:55:36

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi Kalyon PV Ana Sponsorluğunda, 'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla başladı. Zirvede yeni dünya düzenine geçiş, iklim değişikliği ve yenilenebilir enerji, turizmin geleceği, ekonomik boyutu ve havacılık, toplum 5.0, siber savaşlar ve yapay zeka, tarımda sürdürülebilirlik ve uluslararası gıda arz güveliği ile COVID-19 Sonrası Sağlık ekonomisinin değişenleri gibi başlıklar ele alındı. Zirvede ayrıca Türkiye'ye yatırım yapmayı hedefleyen ve yatırım yapmış yerli ve yabancı iş insanları da ağırlandı.

4'ÜNCÜ İSTANBUL EKONOMİ ZİRVESİ BAŞLADI

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi 'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla başladı.4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi Kalyon PV Ana Sponsorluğunda, 'Sürdürüle...

10 Aralık 2020 Perşembe 15:24

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi 'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla başladı.

4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi Kalyon PV Ana Sponsorluğunda, 'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla başladı. Zirvede yeni dünya düzenine geçiş, iklim değişikliği ve yenilenebilir enerji, turizmin geleceği, ekonomik boyutu ve havacılık, toplum 5.0, siber savaşlar ve yapay zeka, tarımda sürdürülebilirlik ve uluslararası gıda arz güveliği ile COVID-19 Sonrası Sağlık ekonomisinin değişenleri gibi başlıklar ele alındı. Zirvede ayrıca Türkiye'ye yatırım yapmayı hedefleyen ve yatırım yapmış yerli ve yabancı iş insanları da ağırlandı.

Zirveye Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Devlet Eski Bakanı ve İstanbul Ekonomi Zirvesi Yönetim Kurulu Başkanı Kürşad Tüzmen, İstanbul Ekonomi Zirvesi İcra Kurulu Başkanı Abdullah Değer, Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Yönetim Kurulu Başkanı Nail Olpak, Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Firuz B. Bağlıkaya, Kalyon Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve DEİK Enerji İş Konseyi Başkanı Haluk Kalyoncu katıldı.

"Bu zirvede yaptırımın adı yok, AB ülkeleri de bizimle aynı şekilde davranmalı"

EKONOMİ

İstanbul Ekonomi Zirvesi, küresel ekonominin yeniden dizaynına odaklanacak

Bu yıl "Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi" ana temasıyla 4. defa düzenlenecek İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin 2020 programı ve hedefleri paylaşıldı.

Musab Turan | 19.11.2020

İstanbul

"**Sürdürülebilir Kalkınma** İçin **Küresel Ekonomi**nin Yeniden Dizayn Edilmesi" ana temasıyla bu yıl **4. Kez** yapılacak olan **İstanbul Ekonomi Zirvesi**'nin (İEZ) 2020 programı ve hedefleri, düzenlenen bir basın toplantısıyla duyuruldu.

Zirve yönetimi tarafından yapılan açıklamaya göre, 10 Aralık 2020 tarihinde Hasan Kalyoncu Üniversitesi iş birliğinde ve Kalyon PV Ana Sponsorluğunda gerçekleşecek İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin tanıtım toplantısı Cirağan Sarayı'nda yapıldı.

YENİ MESAJ

İstanbul Ekonomi Zirvesi fiziksel düzenlenecek

İstanbul Ekonomi Zirvesi, "Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi" ana temasıyla bu yıl 4. kez yapılacak. Zirve 10 Aralık 2020'de fiziksel olarak düzenlenecek.

10.11.2020 17:23:00

İstanbul Ekonomi Zirvesi, "Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi" ana temasıyla bu yıl 4. kez yapılacak. Zirve 10 Aralık 2020'de fiziksel olarak düzenlenecek. Zirvede yeni dünya düzenine geçiş, turizmin geleceği, siber savaşlar ve yapay zeka, tarımda sürdürülebilirlik ve uluslararası gıda arz güveliği ile Covid-19 sonrası sağlık ekonomisi konuları ele alınacak.

inbusiness

Turistik seyahatler yüzde 100 büyüyecek

02:21 - 10.12.2020, Perşembe

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, "Kriz sonrası en hızlı büyüyen sektör de turizm olacak. Turistik seyahatlerde yüzde 100'lük büyüme bekliyoruz" dedi.

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy 4'üncü İstanbul Ekonomi Zirvesi'ne katıldı. 'Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ekonominin Yeniden Dizayn Edilmesi' ana temasıyla başlanan zirvede konuşan Bakan Ersoy, "Bu yıl için 58 milyon turist 41 milyon dolar gelir hedefimiz vardı. Pandemi bu süreçte turizmi ve bu hedeflerimizi olumsuz etkiledi. Pandemiden en çok olumsuz

DETAY HABERLER

İstanbul Ekonomi Zirvesi 'Sürdürülebilir Kalkınmayı' hedefliyor

10 Aralık'ta gerçekleştirilecek 4. İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin tanıtım toplantısı İstanbul'da yapıldı. Toplantıda konuşan Eski Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen zirveye yerli ve...

ABONE OL Google News

Paylaş Tweetle WhatsApp Dinle

19 Kasım 2020 - 13:15

10 Aralık'ta gerçekleştirilecek 4. İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin tanıtım toplantısı İstanbul'da yapıldı. Toplantıda konuşan Eski Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen zirveye yerli ve yabancı yatırımcıların da katılacağını belirterek, 1 milyar dolarlık uluslararası ticaret anlaşmalarının yapılmasının hedeflendiğini söyledi.

Türkiye 50

Ana Sayfa / EKONOMİ

Turizmde Türkiye yılı olacak

11.12.2020 04:20

Avrupa'daki turizm merkezleri yüzde 88'e varan gelir düşüşü yaşarken, Türkiye'de daralma yüzde 67-68 oldu. Turizm Bakanı Ersoy "Bizim kadar tanıtım yapan turizm ülkesi yok. 2021 turizmde V tipi büyümenin görüleceği yıl olacak, rakamlar katlanacak" dedi...

EKOTÜRKCANLI
ALİ DEĞİRMENCİ
MEHMET NURİ ERSOY
EKOTÜRK
GÜNDEM ÖZEL
4. Türkiye Ekonomi Zirvesi
ERSOY: BU SENEYİ 15 MİLYONUN ÜZERİNDE TURİST ZİYARETİ İLE KAPATABİLİRİZ
10 Aralık

İSTANBUL EKONOMİ ZİRVESİ TOPLANACAK
ARALIK'TAKİ ZİRVEDE YERLİ VE YABANCI ŞİRKETLER TÜRKİYE'DE YATIRIMA DAVET EDİLECEK

MERCEK ALTINDA
CANLI
DUYGU KAYA
HAKAN ÇELİK
BİNGÜR SÖNMEZ
İSTANBUL EKONOMİ ZİRVESİ
ZİRVEDE EKONOMİNİN YENİDEN DİZAYNI KONUŞULACAK
SINA KAÇMAYA ÇALIŞIRKEN BİRİ PKK'LI 3 GÖÇMEN KAÇAKÇISIYLA YAKALANDI
CNN TÜRK

TRT HABER
TUIOSB
kalyon PV
"TURİZMDE 'V' ÇIKIŞ ÖNGÖRÜYORUZ"
ERSOY: ÖNLEMLERİN BAŞINDA GÜVENLİ TURİZM SERTİFİKASYON PROGRAMI GELİYOR
SICAK HABER
SON DAKİKA
KAYBI 15 BİN 751 OLDU • AĞIR HASTA SAYISI 5 BİN 943, YOĞUN BAKI

ULUSAL
TÜRSAB
4. İSTANBUL EKONOMİ ZİRVESİ
GECE BÜLTENİ
ERSOY: SALGINDAN EN HIZLI ÇIKAN PAZAR TURİZM OLACAK
23:35
ulusal.com.tr
AZERBAYCAN İLE VİZELER KALKIYOR... DIŞİŞLERİ BAKANI ÇAVUŞOGLU

EKOTÜRK
4. İstanbul Ekonomi Zirvesi gerçekleşti
KALYON ENERJİ'DEN DR. MURTAZA ATA YENİLENEBİLİR ENERJİYE VURGU YAPTI
EKOTÜRK
SABAH EKRANI
07:25

TUIOSB
kalyon
"RAKİPLERİMİZE GÖRE DAHA AZ KAYIP YAŞAYACAĞIZ"
ERSOY: TURİSTİK SEYAHATLERDE V ÇIKIŞI BEKLİYORUZ

Doğa Nasıl Gidiyordu?
İSTANBUL'DA EKONOMİ ZİRVESİ YAPILDI

a HBR
AKSAM AJANSI
EKONOMİNİN NABZI 10 ARALIK'TA İSTANBUL'DA ATACAK
21:03
BURDUR'UN YEŞİLOVA İLÇESİNDEKİ SALDA KAYAK MERKEZİ'NE MEVSİMİN İLK KARI YAĞDI
453.2
Ahaber

SPONSORLUK SEÇENEKLERİ

Sponsorluk ve iş birliği için **info@istanbulekonomizirvesi**.com
adresinden bize ulaşabilirsiniz.

- **İSİM SPONSORLUĞU**
- **İŞ BİRLİĞİ SPONSORLUĞU**
- **ANA SPONSORLUK**
- **CO SPONSORLUK**
- **GALA YEMEĞİ SPONSORLUĞU**
- **ÖĞLEN YEMEĞİ SPONSORLUĞU**
- **FUAYE ALANI STAND AÇMA**
- **MEDYA SPONSORLUĞU**
- **PANEL SPONSORLUĞU**