

Yedek akçeler iş başında...



İhracatçılar kur fırtınası karşısında tek yürek oldu. İhracatçı Birlikleri'nin yedek akçeleri ihracatın finansmanında kullanılıyor. İhracatçılar kur avantajı ile yılsonu hedeflerinin yüzde 10-15 yükselebileceğine inanıyor... RAHİME BAŞ UÇAR | rahime.bas@paradergi.com.tr

TÜRKİYE ekonomisi geçen hafta yaşadığı kur fırtınasıyla dayanıklılığını bir kere daha test etti. Haftanın ortasından itibaren kur gevşemeye başladı. Döviz büfesinden lokantacısına pazarcısından kahvehanecisine herkes, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 'TL'ye dönüş' seferberliğini desteklerken Türk milleti de elini taşın altına koydu, tek yürek oldu. Vatandaş elindeki 100 dolarını bile bozdurmak için döviz büfelerine koşarken ihracatçı da dünya pazarlarında daha fazla mal satmak için koşuyor. Ticaret savaşlarında "en ön mevzide görev alan neferler" olarak da bilinen ihracatçılar bu dönemde doğan kur avantajını da ülke lehine çevirmek için uğraşıyorlar. Artan girdi maliyetlerine rağmen ihracatta daha yüksek rekorlar kırmak için harekete geçen ihracatçılar, kurun sağladığı avantajla yılsonu hedeflerinin yüzde 10-15 üstüne çıkacaklarına inanıyorlar.

Ihracatın artırılması için yalnızca devletten destek beklemeyen Türkiye İhracatçıları Meclisi (TIM), ihracatçı birliklerindeki atıl fonların Eximbank kanalıyla ihracatçıya kullanılması için harekete geçti. ABD'nin başlattığı ekonomik savaş sessiz kalmayan ihracatçılar geçen hafta boyunca yaptıkları açıklamalarla daha çok ihracat için omuz omuza verdiler.

GÜLTEPE: "REKOR KIRACAĞIZ"

Türkiye ihracatının yaklaşık yüzde 11'ini sırtlayan hazır giyim ihracatçısı



Mustafa Gültepe

5 birlik ile 11 sektörel derneğin imzasını taşıyan deklarasyonda "Reel sektörün üretim kapasitesi korunmalı. Piyasalara verilecek güven ile mevcut durum fırsata çevrilmeli, yatırımlar hızlandırılmalı ve üretim artırılmalı" denildi. Bu deklarasyonla ilgili bilgi veren İHKİB (İstanbul Hazır giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği) Başkanı Mustafa Gültepe, "Dünyada şiddeti giderek artan bir ticaret savaşı var. Bizler her zaman olduğu gibi bu süreçte de devletimizin, hükümetimizin ve milletimizin yanındayız ve olmaya devam edeceğiz. Üreten, ihraç eden ve cari açığın kapatılmasına her yıl 14 milyar dolar katkı sunan hazır giyim sektörünün temsilcileri olarak sorumluluğumuzun farkındayız" diyor. Açıkladıkları

deklarasyonda, reel ekonominin fırtınayı en az hasarla atlatabilmesi ve kalıcı etki oluşmaması için beklenti ve taleplerini de sıraladıklarını vurgulayan Gültepe, konuşmasını şöyle sürdürüyor: "Bizler görevimizi biliyoruz. Her şeyden önce bugün güçlerimizi birleştirme,

birlik olma zamanı. El ele, omuz omuza verip daha çok üreteceğiz ve daha çok ihracat yapacağız. Hazır giyim sektörü olarak bu konuda zaten öncüyüz. Yıllık 17 milyar dolarlık ihracatımız var. Bu yıl 19 milyar dolarlık ihracatla rekor kıracağız ve cari açığın kapatılmasına katkımızı 16 milyar dolara çıkaracağız."

"POZİTİF ETKİYİ GÖRECEĞİZ"

Tekstil sektörü de kur baskısından



İsmail GÜLLE / Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı

“Elimizi taşın altına koyuyoruz”

Döviz kurlarının yükseldiği bu dönemde ihracatçımızın yanında olmak adına TİM ve birliklerimizin elindeki tüm fonları Eximbank'a kullanılmaya hazırız. Türkiye önemli bir süreçten geçiyor. TİM ve bünyesindeki 61 ihracatçı birliğimiz yükselen dolara karşı harekete geçti. Döviz kurlarında görülen ani yükselişler piyasa

şartları gereği olmadı. Bunun altında başka nedenler bulunduğu biz de inanıyoruz. Ülkeye döviz kazandırmak için gecesini gündüzüne katan ihracat camiası bu duruma tepkisiz kalmaz. Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın önderliğinde biz de bu spekülasyon hareketine karşı elimizi taşın altına koyuyoruz. Bu kapsamda, döviz

kurlarının yükseldiği bu dönemde ihracatçımızın yanında olmak adına TİM ve birliklerimizin elindeki tüm fonları Eximbank'a kullanılmaya hazırız.



kurtulduğu bu dönemde daha cesur ihracat hedefleri koyuyor. Son 12 ayda 10.6 milyar dolarlık ihracat ile son dört yılın rekorunu kıran sektör, kurun yüksekliğinin ihracatına kaldıraç yapma niyetinde. **İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (ITHIB) Başkanı Ahmet Öksüz**, “Kurların yüksek düzeyde olmasının ihracatı artırma anlamında pozitif etkisi olacaktır. Kurların bu seviyelere çıkmadan önce ihracatımızda yüzde 10 civarında bir artış öngörüydük. Yılsonu hedefimiz yüzde 15'lere çıktı. Son 4-5 ayda da yüzde 20'li artışları görebiliriz” diyor.



Ahmet Öksüz

Ihracatçının bu dönemde sorumluluk üstlendiğini kaydeden Öksüz, birlik fonlarının ihracatçıya tekrar kullanılmasını da memnuniyetle karşılıyor. Artan kurun maliyetleri yükselttiğini de vurgulayan Öksüz, değerlendirmelerini şöyle sürdürüyor:

“Maliyetlerimiz yükseldi ama sektörümüz ihracatçı yapısı nedeniyle gelirlerini de artırdı. 2018 sonuna kadar ihracatımız bu seviyede artmaya devam ederse tekstil ve hammaddeleri

sektöründe ihracat rekoruna ulaşacağına inanıyorum. ABD yaptırımları da sektör ihracatımızı olumsuz etkilemez. Altı ayda ABD'ye ihracatımız yüzde 5.3 arttı. Sektör ihracat odaklı olduğu için kurun pozitif etkisinden yararlandık. Bu dönem ihracatı artırıp yeni dış pazarlar bularak atlatacağız.”

OTOMOTİV DAHA HIZLANACAK

Ihracatın beşte birini emanet ettiğimiz otomotiv sektörü ihracatının da kur avantajıyla hızlanması muhtemel. Ocak-Temmuz döneminde ise sektörün ihracatı yüzde 14.4 artarak, 19 milyar 198 milyon dolar olarak gerçekleşmişti. Ocak-Temmuz döneminde binek otomobiller ihracatı geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 7 artarak 7 milyar 662 milyon dolar olurken, otomotiv yan sanayi ihracatı yüzde 22, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatı yüzde 15, otobüs minibüs midibüs ihracatı da yüzde 6 artış göstermişti.



Müfit Karademirler

Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Muhasip Üyesi Müfit Karademirler, ihracatçı açısından da önemli olanın istikrarlı kur olduğunun altını çiziyor. “Doğru maliyet ve fiyatlama yapmak için yüksek kur değil istikrarlı kur daha önemli” diyor Karademirler, “Ülkenin geleceği ve yabancı para birimine karşı

fakirleşmemesi için TL'nin değerli olması tercih sebebidir. Otomotiv ihracatında ağustos ayı Avrupa'da da tatil olduğu için zayıf geçer. Eylül, ekim, kasım ve aralık aylarında ise üretim ve ihracat açılır. Sektör ihracatında yılın geri kalanında risk görmüyorum. Zaten otomotivde ihracatın yüzde 75-80'i Avrupa'ya yapıyor. Amerika'ya ihracatımız yok denecek kadar az. Bu açıdan da bir sıkıntı yaşayacağımızı sanmıyorum” diye konuşuyor.

“HEDEFLERİMİZİ AŞACAĞIZ”

Kimya sektörü de yeni kur seviyelerine hem maliyetlerini hem de ihracat hedeflerini yeniden gözden geçiriyor. Ocak-Temmuz döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8.8 artarak 9 milyar 877 milyar dolar ihracat gerçekleştiren kimya sektörü, yılın kalanında ihracatını hızlandıracak. İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Adil Pelister, “Biz hesaplarımızı yaparken dolar kurunu 5'in altında öngörmüştük. Bu yeni seviyelerle birlikte sektörde ithalat azalacak, ihracat artacaktır. Yılsonundaki 18 milyar dolarlık ihracat hedefimizi geçeceğiz.

Hedefin ne kadar üzerine çıkılacağını da zaman gösterecektir. Zaten 2019'dan sonra ihracatta adımlarımızı hızlandırıp 20 milyar dolara çıkmayı hedefliyoruz” diyor. Sektör hammaddelerinin yüzde 20 ila 80 ara-



Adil Pelister



PARA | HABER

Adnan ASLAN / Çelik ihracatçıları Birliği Başkanı

“Müşteriler indirim istiyor”

Kurun bulunduğu seviyeler nedeniyle ihracatta kağıt üzerinde fiktif olarak avantaj sağlayabiliriz. Stoklardaki hammaddeler bittiği zaman ne olacak? Hammadde girdilerimiz dolarla... Sektörümüz yılın ilk yedi ayında ihracatını miktar bazında yüzde 2.4 artış ile 11.1 milyon tona, değer bazında da yüzde 26.7 artışla 8.4 milyar dolara çıkarmıştı. Çelik sektöründe girdi mamul olarak kullanılan hurda, cevher gibi hammaddelerin ve global nihai çelik ürünlerinin fiyatlarında

yaşanan artış sebebi ile sektörümüzün değer bazındaki ihracatı, miktar bazındakine göre çok daha yüksek oranda kaydedildi. Bu dönemde özellikle inşaat çeliği ihracat miktarında yaşanan düşüş ile sıcak yassı ihracat miktarında yaşanan artış dikkat çekti. Bu dönemde bana en çok sorular soru; ABD'ye çelik ihracatımızın ne olacağı... ABD'nin koyduğu fonlar nedeniyle elbette çelik ihracatımız düşüyor ama başka pazarlarımız var. Üretimimiz devam

ediyor, yine mal satıyoruz. Amerika'dan başka yerde sıkıntı yok. Bu tür haberleri de panik havası estirecek şekilde yapmamak lazım. Daha usturuplu yapmak lazım. Sonuçta bu haberleri tüm dünya okuyor. Dünyanın başka yerlerindeki müşteriler "Nasil olsa Amerika'ya satamıyorlar" diyerek indirim istiyorlar. Fiyatlar 30-40 dolar aşağıya geldi.



sında değişen oranda ithalata bağımlı olduğuna da dikkat çeken Pelister, "Kurun bu seviyelerinin ithalat maliyetlerimizi yükselteceği kesin. Ancak kurun ineceğini de tahmin ediyoruz. İhracat yapılan yerlerde ise avantaj olacaktır. Ülkemiz ithalat azalıp, ihracat artacağı için avantaj sağlayacak."

“İHRACATÇIYA GÜVENİN”

Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği Başkanı Hakkı Bahar, bu dönemde herkesimin olduğu gibi ihracatçıların da elini taşın altına koymasına gerektiğini söylüyor. Türk lirasının şerefini korumanın ihracatçıların da görevi olduğunu belirten Bahar, "Bu ticaret savaşlarında en önde mevzi tutmuş askerler ihracatçılarıdır. TIM tahvil ihracatı ya da fon oluşturarak birliklerin yedek akçelerini Eximbank kanalıyla ihracata kullanırlar. Atıl duran paralar ihracatçının hizmetine girecek" diyor. İhracatçıların kurun arttığı dönemde avantajlı olduğu kanısının hakim olduğunu vurgulayan Bahar, madalyonun görünmeyen yüzünü ise şöyle anlatıyor: "İhracatçı eline çantayı alıp dolaşan insan değil. Nihayetinde biz de sanayiciyiz ve döviz yükümlülüklerimiz var. Stabil ortam bizim için her zaman iyidir. Sıcak para girdisinin olduğu yıllarda ihracatçı kur baskısı altında kaldı. Enflasyon yüzde 9-10 artarken kur artmadı. Maliyet ve satış arasında sıkıştık. Burada özel sektör kredi almak zorunda kaldı. Döviz borçlarının çoğu buralardan kaynaklanıyor. Ayrıca bizler sanayiciyiz. Bazı firmalarımızın girdileri dolar ve euro ile. İşçilik sabit olduğu için bu dönemde avantaj var gibi gözükse de kurun geldiği seviyeler firma-



Hakkı Bahar



Hayrettin Uçak

larda sorun yaratabilir."

Kurun geldiği seviyeye değil ihracatçılara ve kabiliyetlerine güvenilmesini salık veren Hakkı Bahar, "Rakamlarımız iyi gidiyor. Birliğimizin ihracatı haziran ayında yüzde 29 arttı. Bunun kurla ilgisi yoktu. Burada nakit para girdisi, yeni pazarlara girmek, inovatif ürünler geliştirmek gibi faktörleri düşünmek lazım. 2 milyar dolar ihracat hedefimize ulaşmak için elimizden geleni yapacağız. Türkiye alternatifiz değil. Avrupa Birliği ile de sıkıntılarımızı aşmamız lazım. Birliğimiz Avrupa'daki bazı gümrük kapılarında sorun yaşandığı için alternatif olarak UND ile anlaşlı ve Antalya-Trieste Ro-Ro seferleri başlattık. Bu projelerle proaktif olmalıyız. Her kurum taşın altına elini sokmalı."

“TL İLE İHRACAT YAPALIM”

Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Uçak, ihracatın Türk Lirası ile yapılabilmesi önerisinde bulunuyor. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın dirayetli yönetimi ile bu krizi de soğukkanlı bir şekilde yönettiğini ve fırtınalı denizden gemiyi sağ salım limana ulaştıracağına inandıklarını vurgulayan Uçak, değerlendirmelerini şöyle sürdürüyor:

"Hazine ve Maliye Bakanımız Berat Albayrak tarafından açıklanan Yeni Ekonomi modeline ihracat dünyası olarak tam destek veriyoruz. 2018-2019 ekonomik dengeleme dönemi olacak. Hükümetimiz enflasyonla güçlü mücadele edecek, özellikle mali disiplin, cari açığın düşürülmesi ve güven ortamının iyileştirilme-

si için Hükümetimizin atacağı adımları destekliyoruz. Türkiye, 2023 yılı hedeflerine ulaşacak buna inanıyoruz. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın dediği gibi bizim yeni müttefiklerle yürüme zamanımız geldi. Yeni müttefiklerimizle Türk Lirası ile ticaret yapmak istiyoruz. Türk ihracatçısı olarak Türk Lirası ile ihracat yapmaya hazırız."

Ahmet GÜLEÇ / İstanbul Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı

“İhracat daha da önem kazandı”

Mobilya sektöründe sunta, mdf, sünger, kumaş ve aksesuar gibi bazı girdiler dövizle satın alınıyor. Bu nedenle biz de istikrarlı kur istiyoruz. Kurun çok yüksek olması değil istikrarlı olması bizim için daha önemli. Dengeli bir kur bizim için avantajdır. Mobilya ihracatımızda ilk yedi ayda yüzde 20 artış var. Yılsonu hedefimiz 3 milyar dolar. Kağıt ve orman ürünleriyle birlikte birlik ihracatımızın 5 milyar dolara çıkacağını tahmin ediyoruz. Bu sene hedeflerimizi tutturacağız. Bu konuda sadece kurun katkısını görmüyoruz. Yıl boyunca katıldığımız fuarların faydalarını görüyoruz. Biz iki yıldır söylüyoruz; daha çok ihracat yapmak bizim için milli bir görev. Halen mobilya üretiminin yüzde 30'unu dış pazarlara satıyor. Bunun yüzde 50'le çıkması gerektiğini söylüyoruz. Yüksek kur bu noktada önemli hale geliyor.

