

### WhiteBIT ile Ukrayna Dışişleri Bakanlığı arasındaki iş birliğinin detaylarını anlatır mısınız?

Ukrayna Dışişleri Bakanlığıyla konsolosluk hizmetlerini Ukraynalılar için daha erişilebilir ve daha kaliteli hale getirdiğimiz bir mutabakat anlaşması imzaladık. Özel ekipman satın alarak konsoloslukların hareketliliğinin ve kesintisiz bilgi desteğinin sağlanması için bir iletişim merkezi oluşturduk. İhtiyaç engellilerin konsolosluk hizmetlerine engelsiz erişimini mümkün kıldık. Rusya'nın saldırgan savaşı sonucu 5,5 milyondan fazla Ukraynalı evlerini terk etmek zorunda kaldı. Dışişleri Bakanlığıyla her sorunun cevabını bulması, her sorunun çözülmesi için çalışıyoruz. Benim için bu, devletin, iş dünyasının ve vatandaşların ortak bir amaç ve kazanma arzusunda nasıl birleştiğinin açıklayıcı bir örneğidir.

### İş yaptığınız kripto para piyasalarındaki düzenlemelere yaklaşımınız nedir? Son zamanlarda Ankara'da devam eden bir regülasyon görüşmeleri olduğunu biliyoruz. Temsilcilerin bir parçası mıydınız?

Bugün kamuyla iş birliği yapmak ve Türk kripto dünyasına uygun mevzuat hazırlamak hayati bir görev. Bu, yatırımcıları koruyacak, kripto para birimlerini genel ekonomiye entegre edecek ve uluslararası ticareti teşvik edecek. Kamunun ekonomik çıkarların korunmasını önemseyen ve asıl tehdidi kara paranın aklanmasında gördüğü kesinlikle açık. Bu nedenle tarafların menfaatlerini dikkate alacak optimal bir hukuki zemin hazırlamak önemlidir. Halihazırda Ukrayna Cumhurbaşkanı tarafından imzalanan mevzuatlarla temel kavramları açıklayan bir örneğe sahibiz. Madencilik, borsaların ve kuruluşların faaliyetlerinin düzenlenmesi, nasıl etkileşimde buldukları, kripto para işlemlerindeki vergi miktarı gibi birçok regülasyon Ukrayna'da mevcut. Ukrayna'daki kripto yasasını hazırlama sürecine doğrudan dahil olduk ve deneyimlerimizi Türkiye'de paylaşmaya hazırız. WhiteBIT, Türkiye'de çıkarılacak yasanın mümkün olduğunca etkin olması adına deneyimlerimizi Türk düzenleyicilerle paylaşmak için şimdiden iletişim halinde.

### Türkiye kripto piyasası, tıpkı bir yıl önce olduğu gibi birkaç kripto borsa şirketinin dolandırıcılık işine dönüştüğünü gördü. Türkiye pazarındaki kullanıcılar arasında güven oluşturma konusunda herhangi bir sorun görüyor musunuz?

180 ülkeden müşterilere hizmet veriyoruz, dünya çapında temsilcilikler açıyoruz. 50 milyondan fazla müşteri tarafından şu veya bu şekilde kullanılan 10 ürünümüz var. WhiteBIT son bir yılda 10 kat büyüdü. Ayda 25 milyon trafik sağlıyoruz ve Avrupa pazarında en fazla kullanıcı da bizde.

Şeffaflık, başarımızın ana sırlarından biridir. WhiteBIT uzun vadeli bir oyuncu, bu nedenle hızlı para kazanmak ve ortadan kaybolmak kesinlikle bizim stratejimiz değil. White, beyaz anlamına geldiği için çalışmalarımızın ilkelerini isminde ortaya koyduk. Bizim durumumuzda da temiz, açık,

şeffaf demek. İlkelerimizi kullanıcılara aktarmaya ve sonucu göstermeye, böylece güveni güçlendirmeye hazırız.

Ayrıca işlem geçmişlerini takip etme ve böylece gri ve kara piyasaları kontrol etme, fonların ülkede kalmasını sağlama mekanizmalarımız olduğu için farklı istihbarat servisleriyle birlikte çalışıyoruz.

### WhiteBIT için kripto para okuryazarlığı ne kadar önemlidir? WhiteBIT'ten bununla ilgili yerel etkinlikler görecek miyiz?

Kripto para okuryazarlığı çok dikkat ettiğimiz bir konu. Kripto dünyası hakkında basit, net ve mizahla dolu YouTube kanalımızda Gagarin Show'u yayınlıyoruz. Güncel soruları yanıtlıyoruz ve böylece kripto para birimi topluluğunu genişletiyoruz. Türkiye'de yerel içerik üretmek ilginç olacak. Son olarak, geliştiriciler yetiştirmek için bir akademi açacağız. Ukrayna'da böyle bir deneyimimiz oldu ve bunu Türkiye topraklarına yeniden entegre etmeye hazırız. —*Mehmet Erdoğan Elgin, Alp Börü*



● Nosov

## İhracat Artış Hızı İthalattan Fazla

● İlk çeyrekte makine ihracatı yüzde 9,3 artarken ithalattaki artış yüzde 2,8'de kaldı

Türkiye'nin makine ihracatı yılın ilk dört ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 11,7 artarak 8,3 milyar dolar oldu. Başta tedarik zincirlerinde yaşananlar olmak üzere hem küresel hem de Türkiye'ye özgü sorunlara rağmen sektörün ihracatını artırması önemli bir gelişme. Makine sektöründeki gelişmeleri, önümüzdeki döneme ilişkin ihracat beklentilerini, fırsatları ve riskleri Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Başkanı Kutlu Karavelioğlu ile konuştuk.

### Makine ihracatında önemli bir artış var. Tedarik zincirlerindeki sıkıntılar bu alana ne kadar yansdı?

Makine ihracatımızda kurduğumuz kalıcı ilişkilere, artan ürün kalitemize ve teknolojide yükselen seviyemize bağlı olarak düzenli bir artış var. Bu durum pandemi öncesinde de böyleydi, pandemide de değişmedi. Son 20 yılda istikrarlı biçimde yıllık yüzde 15 ortalamayla artan bir ihracatımız var. Bu konuda en büyük avantajımız yüksek yerlilik oranımız. Belirli dönemlerde rakiplerimiz zaafa düştüğünde, AB KOBİ'lerinin üretimi aksayıp makine teçhizat yatırımları azaldığında aklı hep Türkiye'nin makinecileri geldi. Müşterilerimiz, teknoloji ►



● Karavelioğlu

## ■ İŞ DÜNYASI

◀ sınıfımız ve ürün çeşitliğimiz nedeniyle bize hep güvendi. Sıkıntı dönemlerinde iyi sınavlar vererek bize olan güveni boşa çıkarmadık. Önümüzde dünyayı bekleyen yeni riskler olduğunun farkındayız ve yeni gündemlere de hazırlanıyoruz.

### **Son iki yılda ihracatta bölgesel olarak nereler ön plana çıktı?**

Geçtiğimiz yıl dünya genelinde gerek sürdürülebilirlik ve dijitalleşme gerekse yeşil enerji alanlarında pek çok yatırım yapıldı ve küresel tedarik zincirindeki değişim de yeni kapasite yatırımlarını artırdığı için makine ve teçhizat yatırımları 5 trilyon doların üzerine taşındı. Dünya makine üretiminin miktar olarak yüzde 7 kadar artabildiği bu iki yılın sonunda AB pandemi öncesi seviyesine henüz geri dönebildiği halde, Türkiye’de üretim yine miktar olarak yüzde 42 civarında arttı ve pandemi etkisini bertaraf ederek 2021 sonunda 2019 yılına göre yaklaşık 3 milyar dolar fazla makine ihracatı sağlandı. Bunda Türkiye’nin iş birliğine ve ürün kalitesine güvenilir bir tedarikçi olması büyük rol oynadı.

Tedarik zincirindeki paradigma değişimini etkileyen bir faktör de Rusya-Ukrayna savaşı oldu. Bu krizin pandemi kadar derin ve yaygın küresel etkileri olabileceği fikrinden henüz caymış değiliz. Çünkü iki ülke de makine sektörünün ihtiyaç duyduğu nitelikli çelikler ile döküm sektörünün ihtiyaç duyduğu külçe ve alyaj malzemeleri gibi ana ve yardımcı maddelerin önemli tedarikçilerinden. İki ülkenin birden küresel üretim ve tedarik ağının dışına çıkmasının uluslararası ölçekte birçok dengeyi bozacağını düşünüyoruz.

### **Türkiye’nin ihracatında önemli kalemlere baktığımızda ithalat yoğun bir üretimin olduğu endüstriler dikkat çekiyor. Makine sektörü için durum nedir?**

Avrupa’nın en güçlü makine imalatçılarından biri olan ülkemizde sanki hiçbir üretim altyapısı yokmuşçasına kendimizi ithalata bağımlı hissetmemize neden olan önyargılarımızla yüzleşmemiz gerekiyor. Bugün ülkemizde sıkça şahit olduğumuz bir argüman, ihracatın ithalata çok bağımlı olduğudur. Bu muğlak ifade, dış ticaretten açık vermemiz nedeniyle ortaya çıksa da bir genellemeye yol açması ve hatta bu maksatla kullanılıyor olması nedeniyle sakıncalıdır. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD), Türkiye’nin makine ihracatının yarattığı yüzde 76,7’lik yerli katma değer oranı ile yüzde 77 yerli katma değer oranı sağlayan Almanya’nın hemen ardından geldiğini belirledi. Herhangi bir dalda, üstelik de teknolojik bir dalda OECD altıncısı olan bir ülkenin “ithalata bağımlı” diye hayıflanma hakkı yoktur çünkü Türkiye ithalata ancak Almanya kadar bağımlıdır.

### **Ihracat artarken ithalat tarafında neler yaşanıyor?**

Makine ihracatımızın yüzde 9,3 arttığı ilk çeyrekte, Türkiye’nin makine ithalatındaki artışı yüzde 2,8’de kaldı. Son 12 ayda makine ihracatımız yüzde 22 artıp



23,4 milyar dolara yükselirken, ithalat da yüzde 14,5 artarak 34,5 milyar dolara ulaştı. Üretimimiz ve yatırımlarımız rakip ülkelerin fevkinde artıyor. AB makine sanayinin yüzde 12 üretim artışı sağladığı 2021’de bizim artışımız yüzde 32’ydi. Bu gidişi koruyabilirsek, makine dış ticaretinden verdiğimiz açığı yeniden 10 milyar doların altına çekebileceğiz ve fazla yaratma hedefimize daha hızlı adımlarla ilerleyeceğiz. İthalatın fevkalade agresif biçimde ölçeklerimizi tehdit ettiği bir dönemi arkamızda bırakabilmiş olduğumuzu ve ülke sanayisinin belirsizliğin arttığı zamanlarda bize gösterdiği ilginin kalıcı hale geleceğini ümit ediyoruz.

### **Genel olarak farklı sektörlerden ihracatçılar yurt dışı satışlarında yine yerli üreticilerin fiyat rekabetinden şikayetçi. Makine sektöründe durum nedir? Burada da fiyat rekabeti nedeniyle sorunlar yaşanıyor mu?**

Türkiye’de çok sayıda imalatçının olması, küçülen ölçekler dolayısıyla doğal bir zaaf oluşturuyor. Buna ucuz ve dampingli Doğu malları ile iç pazardaki ithalat baskısı da eklenince hem içeride hem de dışarıda durum daha karışık bir hal alıyor. Makine teçhizat yatırımlarındaki hızlı artışın da ortaya koyduğu üzere, Türkiye’de dünya ortalamalarının üzerinde bir talep var ve genel imalat sanayinde sermaye ve finansman sıkıntısı çekenler çoğu zaman kaliteyi ikinci plana atıp düşük teknoloji makinele işe girişmeyi tercih edebiliyorlar.

Rekabet, işin ihracat ayağında da mevcut ama orada başka kriterler devreye giriyor. Gelişmiş ülkelerde yerli imalatçılar belirli standartlar ve sertifikalarla korunduğu için tarife dışı engellerden ziyade performans ve bilgi rekabeti öne çıkıyor. Tabii bu durum az gelişmiş ülkeler için geçerli değil; oralarda en çok fiyatlar belirleyici oluyor. Bir ülkenin gelişmişliği biraz da ithal ettiği makinelerin kalite ve performansından anlaşılıyor ve ihracat stratejilerimizde farklılaşma ihtiyacı doğabiliyor. Bir başka deyişle, her keseye çözüm üreten bir ülke sektörü olmanın da avantajları var. — Mehmet Erdoğan Elgin