

Türkpatent verilerine göre Aydın ili 2023 yılında 63 adet patent başvurusu ile Türkiye’de 16. sıradadır. 2023 yılında Tescil edilen patent sayısı ise 12’dir. Türkiye genelinde ise patent başvuru sayısı 8.663 ve tescil sayısı 2.536 olmuştur. <https://www.turkpatent.gov.tr/patent-istatistik>

PATENT TESCİL SAYISI	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
AYDIN	5	4	8	6	8	6	3	5	10	12

Türkpatent verilerine göre Aydın ili 2023 yılında 1.472 adet marka başvurusu ile Türkiye’de 16. sıradadır. 2023 yılında Tescil edilen marka sayısı ise 964’dür. Türkiye genelinde ise marka başvuru sayısı 168.850 ve tescil sayısı 123.660 olmuştur.

\*\*\*\*\*

Akbank tahvil ihracına 3,7 milyar dolar talep geldi. 600 milyon dolar tutarlı ihraç %9,37 sabit faiz kupon oranıyla sonuçlandı.

Yapı Kredi 5 yıl vadeli dolar cinsi tahvil ihracıyla 500 milyon dolar borçlandı. Tahvil ihracında faiz yüzde 9,375 oldu.

Özetle Akbank ve Yapı Kredi bile % 9.4 dolar faizi ile borçlanıyor.

\*\*\*\*\*

Robin Brooks: "Seçimden hemen sonra Türkiye'de devalüasyon geliyor."

\*\*\*\*\*

Yüzde 65 bandına dayanan ticari kredi faizlerine karşı, yüzde 37’lik maliyetiyle cazibesi daha da artan Exim ihracat reeskont kredilerine “talep patlaması yaşanınca” ciddi sıkışıklık başladı. İhracatçılar, bankaların, kredi başvurularında iki-üç ay sonrasına gün verdiğini ve bu durum karşısında yüksek faizli ticari kredi ya da döviz kredisi kullanmak zorunda kaldıklarını belirtti. İhracatçılar, kredi tahsislerindeki gecikmenin yanı sıra, limitlerin de düşürüldüğünü ve birçok bankada açılan limitlerin gün içinde tükendiğini dile getirdi.

Sıkışıklıkta bir diğer sebep ise kredi büyümesine sınır getirilen özel bankaların yeni kredi ve limitler için ileri tarihlere gün vermeleri oldu. İhracat cephesinde cansız talep, yükselen Euro veya dolar bazında maliyetler ile hırpalanan ihracatçı bu kez uygun maliyetli reeskont kredisine ulaşamayıp yüksek faizlere mahkum kalarak bir darbe daha alıyor.

\*\*\*\*\*

Hüseyin Salih Korucu: Uzun vadeli yatırımda analiz yaparken mali tablolarda en dikkat etmemiz gereken kalemler hangileridir?

Zeynep Aktaş: Bir şirketin temel gayesi kâr etmektir. Kuşkusuz kâr yetmez, kârın büyüdüğünü de görmek gerekir. Eğer kârda büyüme varsa kaynağını bulmalısın. Tercih etmen ve öncelik vermen gereken kârın gelirlerdeki büyümeden gelmesidir. Çünkü böyle bir durumda şirketin uzun vadede büyüme performansını istikrarlı şekilde sürdürme imkânı da artacaktır. Yüksek maliyet ve giderler nedeniyle kâr büyümesi farklı bir kaleme kaymış olabilir. Yatırım faaliyetlerinden ya da finansman

gelirlerinden ötürü kâr büyümesi varsa bu ikinci derecede tercihin olsun. Önceliğin ana faaliyetlerinden ötürü kârını büyütebilmesidir.

\*\*\*\*\*

Mahfi Eğilmez: Dünyanın en büyük ekonomisi olma yolunda ilerleyen Çin'in bu gidişi tamamlayabilmesi için önünde aşması gereken bazı engeller bulunuyor. Bunlardan üçüne değindim: (1) Emek pahalalanmaya başladıkça rekabeti korumanın güçlüğü. (2) Tüketim toplumu haline gelen toplumu lüks harcamalardan uzak tutup ihracata ağırlık vermeye devam edebilmek. (3) Toplumun borçluluk oranının çok yüksek olması. Bunlara ek olarak başta ABD olmak üzere gelişmiş ülkelerin Çin'i durdurmak için kur savaşları ve ticaret savaşları da dâhil olmak üzere aldıkları önlemler de eklenebilir.

Emeğin pahalalanmaya başlaması ve toplumun giderek tüketim toplumu haline gelmesine ve bu gelişmelerin ihracatı olumsuz yönde etkilemesine karşılık Çin'in son yıllarda artık kendi markalarını piyasaya sürerek belirli bir piyasa ağırlığı kazanmasıyla bu gelişmeleri lehine çevirmeyi başaracağını görebiliyoruz. Çin, bugün tam olarak bir icatlar ve inovasyon fabrikası gibi çalışıyor ve eskiden taklit ürünler üretirken şimdi artık tamamen kendi markasıyla ürünler üretilip satılıyor. Buna karşılık devasa boyutlara gelmiş olan borç sorununu ve gelişmiş ekonomilerin giriştiği ticaret ve kur savaşlarını aşması o kadar kolay görünmüyor.

\*\*\*\*\*

EBSO Başkanı Ender Yorgancılar: Faizlerin yükselmesinden en çok canı yananların sanayicilerdir. Maliyetlerimizi artıran, karlılığımızı düşüren ve kredi maliyetlerimizi yükselten bu karara normal şartlarda sonuna kadar karşı çıkardık. Ancak, ne yazık ki şu an yüzde 67 olan enflasyonu düşürecek adımları desteklemekten başka bir şansımız yok. Kamunun da aynı fedakârlığı göstermesini, tasarruf tedbirlerine sıkı sıkıya uyulmasını istiyoruz.

İmalat sanayi yöneticileri endeksi olan PMI'nın sektörel performansına bakıldığında ekonomide yaşanan tüm aksaklıkların gözlemlendiğini anlatan Ender Yorgancılar, şunları söyledi: "Son 2 yıldır 50 barajının altında kalan bir PMI var. Küresel yavaşlama ve en fazla da yüksek enflasyonun yarattığı yüksek maliyetler sanayide de yavaşlamaya sebep oldu. Aylar sonra ilk kez genel PMI, sınırlı da olsa barajın üstüne çıktı. Ancak yine de hala sektörlerimizin yarısı baraj altında bir performans sergiliyor. İşte bu nedenle, ülkemizin bugün en öncelikli sorunu olan enflasyonun düşürülme kararlılığını ve yapılması gerekenleri destekliyoruz."

\*\*\*\*\*

Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkan Yardımcısı Yalçın Ertan:

- Çelik sektörü, enerji, hammadde ve işçilik maliyetlerindeki artış, kotalar, korumacı önlemler ve döviz kurlarının enflasyon oranında artmaması nedeniyle ihracatta geriledi.
- Sıvı çelik üretim kapasitemizin kullanım oranı yüzde 78-80 bandından yüzde 53-55'lere geriledi.
- Kuru sabit tutarak enflasyonu düşürmek yanlış.

\*\*\*\*\*

İbrahim Ekinci: Havacılık kaynaklarına göre, yolcu trafiğinin yıllık artış oranına göre yüzde 30'a kadar atıl kapasite olağan karşılanırken, bu oranın altındaki kapasite kullanımını "kamu zararı" olarak

yorumlanıyor. Buna göre Türkiye'deki 56 havalimanı arasında kapasite kullanımını "makul" kabul edilen liman sayısı 11'de kalıyor.

Dört hava limanı çürüyor. 2 milyona yakın yolcu kapasiteli bu limanlarda (Uşak, Aydın Çıldır, Balıkesir ve Gökçeada limanları) hava trafiği yok. Sıfır veya sıfır derecesinde. 4-5 yıldır hiç uçak inmeyen limanlar var. Çıldır'ı THY eğitim için kullanıyor. 2010 yılının parasıyla 80 milyon liraya kurulan Gökçeada tamamen atıl durumda. Kocaeli Cengiz Topel'de 800 bin kişilik yolcu kapasitesinin sadece yüzde 0,4'ü gerçekleşmiş. Tekirdağ Çorlu ve Kastamonu limanlarından kapasite / kullanım oranları sırasıyla yüzde 4 ve 4,1. Yolcu garantili Zafer Havalimanı kapasitesinin sadece yüzde 4,3'ü kadar yolcu almış. Toplam 12 havalimanı kapasitesinin yüzde 10'undan daha düşük trafik almış. 8 hava limanında 2023 trafiği, kapasitelerinin yüzde 10 ila 20 arasında kalmış. Kapasitesinin ancak yüzde 20-30'u arasında trafik alan liman sayısı 4. Yüzde 40-50 arasında yolcu trafiği almış liman sayısı da 4.

\*\*\*\*\*

Rusya'ya ABD ambargosuyla düğümlenen tahsilat sorunu hat safhaya çıkarken, ihracatçılar belirsizliğin arttığına vurgu yaptı. 'Yasaklı' listesinin sürekli genişlemesiyle ihracat ödemelerinin bankadan geri döndüğüne işaret eden sektör temsilcileri, "Listelerin muğlaklığı tam anlamıyla bir mücbir sebep teşkil ediyor ve mağduriyet yaratıyor" diye konuştu.

ABD ambargosu nedeniyle Rusya'ya yapılan ihracatta para transferi tıkanırken, sektör temsilcileri son 3 aydan beri bankadan tahsilat yapılamadığına vurgu yapıyor. Türkiye'deki bankaların yılbaşından itibaren Rusya'dan gelen ödemeleri geri çevirmesiyle ihracatçılar hem parasını alamıyor hem de ihracat hesaplarını kapatamıyorlar.

İhracat bedellerinde açık kalan ihracat hesapları için de yaptırımla nedeniyle bedel kabulü yapılamadığına dair banka yazısının ibraz edilmesi halinde hesap kapatılmasına da imkân tanınabiliyor. Böylelikle ihracat kredi başvurusunda belge sunamama ve cezalı duruma düşme riski de önlenmiş oluyor.

Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu, Rusya'ya ihracat süreçlerinde sıkıntıya sokan asıl konunun, yaptırıma tabi ürünlerin sık sık güncellenmesi ve liste muhteviyatının hızla genişlemiş olduğunu vurguladı. Karavelioğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Siparişi ve avansı alınırken ihracatı serbest bir makine, teslimat sonrasında tam da bakiyenin ödeneceği esnada listeye ilave edilmiş olabiliyor; yaptırımları belirleyen ve uygulayan güçlerin bankacılık sistemi üzerindeki baskıları nedeniyle de para Rusya'da kalıyor.

Makineler insani amaçlarla tasarlanıyor olsalar da yaptırımların agresifleştiği dönemlerde çifte kullanımlı olmanın somut kriterlerinden bahsetmek pek mümkün olmuyor. Eğer bu süreç Birleşmiş Milletler nezdinde resmen bir ambargo olarak tanımlanabilse idi, insani kanallar açılır, ticaretine izin verilen makineler belli olur, imalatçımızın riski hesaplanabilir olurdu. Şimdi bu büyük belirsizlik içinde Rusya'ya hiçbir makineyi satamayacak gibi bir durumla karşı karşıyayız."

Rusya 50 milyar dolara yakın ithalatı ile, makinelerin en yüksek fiyatlarla satıldığı gözde bir pazar ve çetin bir rekabet alanı olmayı sürdürecektir."

Türkiye Makine Federasyonu (MAKFED) Başkanı Adnan Dalgakıran, bu durumun ticaretin önünde ciddi bir engel oluştuğunu söyledi. Tahsilat sorununun ciddi derecede sıkıntılı olduğuna işaret eden

Dalgakıran, “Giderek artıyor, daha baskılı bir şekilde genişliyor. Baktığınızda Rusya’ya ihracat hızla düşüyor. İki ayda hızlı düşüş var. Bütün dünyayla ilişkisi bu şekilde” dedi.

\*\*\*\*\*

Türkiye’nin ilk ‘Yetenek Yönetimi Araştırması’na göre yeni trendler ve ekonomide dalgalanmalarla birlikte geleceğini kurma peşindeki yetenekler için beyaz yakalı olmak artık cazip bir seçenek değil.

Beyaz yakalı olmanın yetenekler için havalı olmaktan çıkmasının temel sebeplerinin başında beyaz yakalıların maaş seviyeleri, şirketlerin sunduğu yan haklar ve statü sembolleri yeteneklerin gözünde cazibesini kaybetmesi geliyor.

Haftanın beş günü 09.00 – 17.00 mesaisi, bitmeyen toplantılar, alınamayan kararlar, iş yerinde karşılaşılan kısıtlamalar ve adalet hislerini zedeleyen hiyerarşi ayrıcalıkları, özellikle genç yetenekleri kaçıran faktörlerin başında yer alıyor.

Çoğu yetenek için beyaz yakalı olmanın bedeli, kendisi olmaktan, özgürlük ve özgünlüğünden vazgeçmek anlamına geldiği halde, beklentiler ve elde edilenler, göze alınan bu kişisel maliyetleri artık karşılamıyor.

Türkiye’nin son dönemde içine girdiği sosyo-ekonomik koşullar, yetenekler için yurtdışında çalışma seçeneğini gittikçe daha cazip bir hale getiriyor. Araştırmadan elde edilen bulgulara göre, yetenekler Türkiye’de kalmayı tercih etseler bile, kendilerine daha sonra yurt dışının kapısını açacak seçeneklere, başka bir deyişle global ve çok uluslu şirketler ile faaliyetleri uluslararası alana yayılmış yerli şirketlere öncelik veriyor.

\*\*\*\*\*

Sunucusuz ve yapay zeka destekli teknolojiler alanında uzmanlaşan yerli bir girişim olarak karşımıza çıkan Retter şirketi; Inveo Ventures, Boğaziçi Ventures ve melek yatırımcılardan 1,5 milyon dolarlık yatırım aldı.

Retter, kullanıcılarının zaman ve maliyet tasarrufu elde etmelerini hedefliyor. Retter’in müşterileri arasında ise Starbucks Türkiye, Unilever, Emirates Leisure Retail, Doğu Grubu, Koç Grubu, A101, Costa Coffee UAE ve Gratis gibi önemli markalar yer alıyor. Şirket, müşterilerine açık kaynak kodlu hazır cüzdanlar, hızlı teslimat sistemleri, promosyon ve sadakat sistemleri sunuyor.

\*\*\*\*\*