

Sayı: 17812098-TİM.AKİB.GSK.SAN.2026/173-1246
Konu: İhracatta Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Sektör Raporu Çalıştayı

Mersin, 16/03/2026

Sayın Üyemiz,

Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) yazısına atfen, İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğinden alınan yazıda, ihracatta rekabet gücünün artırılması amacıyla sektörlerin mevcut durumunun analiz edilmesi ve uluslararası rekabetçiliklerinin değerlendirilmesi kapsamında Kimyevi Maddeler ve Mamulleri Sektörü'ne yönelik “İhracatta Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Sektör Raporu” hazırlanacağı belirtilmektedir.

TİM'den alınan programda **25 Mart 2026 Çarşamba günü**, TİM ev sahipliğinde ve PwC Türkiye moderasyonunda, Ek'te yer alan program ve içerik doğrultusunda sektörel bir çalıştay gerçekleştirileceği, çalıştayı yaklaşık 20–25 kişilik bir katılımcı grubu ile yapılmasının planlanmakta olduğu ve verimliliğin sağlanması amacıyla her firmadan katılımın en fazla 2 kişi ile sınırlı olmasının öngörüldüğü ifade edilmiştir.

Bu çerçevede, adı geçen çalıştaya katılım sağlamak isteyen firmalarımızın, katılım teyitlerini Genel Sekreterliğimiz sanayi@akib.org.tr adresine iletmesi ve [katılım link](#) bağlantısında yer alan anketi doldurması önem arz etmektedir.

Bilgileri ve gereğini rica ederim.

H. Okan ŞENEL
Genel Sekreter V.

Ek: Rekabetçilik Çalıştayı (3 sayfa)



Kimyevi Maddeler ve Mamülleri Sektörü Rekabetçilik Çalıştayı

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin "İhracatta Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Sektör Raporu Hazırlanması" projesinin ilk fazı kapsamında; ihracatçı sektörlerin güncel durumunun ortaya konması, uluslararası rekabetçilik göstergeleri ışığında analiz edilmesi ve sektör bazlı politika/aksiyon önerilerinin geliştirilmesine temel oluşturacak sektör raporlarının hazırlanması hedeflenmektedir.

Bu çerçevede, Kimyevi Maddeler ve Mamülleri sektörünün dış pazarlardaki rekabetçiliğini etkileyen güncel sorunların sektör ve ilgili kamu paydaşlarının katılımıyla tanımlanması, önceliklendirilmesi ve çözüm seçeneklerinin yapılandırılması amacıyla bir "Rekabetçilik Çalıştayı" düzenlenecektir.

Projenin yürütücü danışmanı PwC Türkiye uzmanları tarafından gerçekleştirilecek çalıştay; sektörün uçtan uca değer zinciri boyunca rekabetçilik temelli sorunların hangi aşamalarda yoğunlaştığını görünür kılacak, bu bulguları yedi rekabetçilik eksenini çerçevesinde sistematik biçimde değerlendirecek ve geliştirilen önerileri muhataplarına göre ayırıştırarak uygulanabilir aksiyon setleri ile politika önerilerine dönüştürecektir. Çalıştay çıktıları, hazırlanacak sektör raporunun ilgili analiz ve öneri bölümlerine doğrudan girdi sağlayacaktır.

Tarih: 25 Mart 2026

Yer: Türkiye İhracatçılar Meclisi

Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Caddesi No: 3 Dış Ticaret Kompleksi Ömer Halisdemir Konferans Salonu

Program:

09:30-10:00	Kayıt
10:00-10:15	Açılış
10:15-11:05	Değer Zinciri üzerinde Sorunların Haritalanması
11:05-11:30	Sorunların Önceliklendirilmesi
11:30-11:50	Kahve Arası
11:50-12:50	Öncelikli Sorunlar için Çözüm Önerilerinin Alınması
12:50-13:00	Kapanış

Aşağıda, çalıştayın yaklaşımı ile çalıştay öncesinde üzerinde düşünülmesinin faydalı olacağı hazırlık soruları yer almaktadır.

Bu belge güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Çalıştay Yaklaşımı

Çalıştayın ilk oturumunda katılımcılar, moderatörler eşliğinde Kimyevi Maddeler ve Mamülleri sektörünü **uçtan uca değer zinciri** perspektifiyle ele alacak; sektörün dış pazarlardaki performansını ve konumunu etkileyen rekabetçilik kaynaklı sorunları değer zincirinin ilgili adımlarına göre sistematik biçimde haritalayacaktır. Bu kapsamda, çalıştayda tüm sorun alanlarının kapsamlı bir envanterinin çıkarılmasından ziyade, **ihracatta rekabetçiliği doğrudan belirleyen ve dış pazarlarda somut etkisi bulunan** kritik darboğazların görünür kılınması ve önceliklendirilmesi hedeflenir.

Çalıştayın başlangıcında katılımcılar 5–6 kişilik çalışma gruplarına ayrılır. Çalıştay yürütücüleri, her bir gruba ilgili sektörün değer zinciri adımlarını içeren (girdi temininden üretime, lojistikten satış sonrasına) boş **Değer Zinciri Kanvaslarını** dağıtır.

Örnek Değer Zinciri Kanvası:



Ardından, katılımcılara rekabetçiliği bütüncül biçimde değerlendirmeyi sağlayan **yedi eksen** çerçevesi tanıtılır ve katılımcılardan sektörlerinin yaşadığı dış pazarlardaki rekabetçiliğini etkileyen sorunları düşünürken bu eksenleri göz önünde bulundurmaları ve ilgili eksene temas edecek şekilde formüle etmeleri istenir. Bu eksenler:

1. **Teknoloji ve Verimlilik:** dijitalleşme, otomasyon, Ar-Ge, ölçek ekonomisi
2. **Ürün ve Değer:** kalite, tasarım, inovasyon, markalaşma, katma değer
3. **Maliyet:** işgücü, enerji, girdi maliyetleri, finansman maliyeti, tarifeler, hedef pazar uyum maliyetleri (örn: yeşil dönüşüm maliyeti, karbon vergileri, raporlama/denetim)
4. **Beşerî Sermaye:** nitelikli işgücü, beceri setleri, eğitim/uyum kapasitesi
5. **Finansmana Erişim:** krediye erişim, maliyet/teminat, ihracat finansmanı
6. **Mevzuat ve Teşvikler:** düzenleyici çerçeve, ticaret rejimi, teşvik erişimi, idari yükler, hedef pazarlardaki mevzuat ve tedarik zinciri uyumluluğu (örn: AB sürdürülebilirlik mevzuatı)
7. **Altyapı ve Lojistik:** ulaşım altyapısı, liman/gümrük kapasitesi, teslim süreleri

Bu aşamada formüle edilen sorunlar katılımcılar tarafından post-it'lere yazılır; ardından her bir sorunun kaynaklandığı veya en belirgin şekilde etkilendiği (ya da katılımcıların en ilgili gördüğü) değer zinciri adımı üzerine, Değer Zinciri Kanvası üzerinde konumlandırılması istenir. Bu ilk turda katılımcılardan, rekabetçiliğe

ilişkin tüm sorunları herhangi bir tercih ya da eleme yapmadan ortaya koymaları ve kanvas üzerinde görünür kılmaları beklenir.

İlk fazın devamında ise katılımcılardan, ortaya çıkan sorun havuzundan en kritik ve çözümünde önceliklendirme yapılması gerektiğini düşündükleri 3 ila 5 (en fazla) sorunu seçmeleri istenir. Önceliklendirme; sorunun çözümünün en yüksek olumlu/dönüştürücü etkiyi yaratması, sektörün dış pazarlardaki performansına doğrudan katkı sağlaması veya diğer sorunların çözümünü mümkün kılacak “kaldıraç” niteliği taşıması gibi ölçütler dikkate alınarak yapılır. Seçilen kritik sorunlar, ilgili post-it’ler üzerinde önceliği gösterecek şekilde işaretlenir. Bu adımın tamamlanmasıyla çalıştayın birinci fazı sonuçlanır.

Çalıştayın ikinci fazında her grup, kendi kanvasında önceliklendirdiği kritik sorunlar üzerinden moderasyon liderliğinde yapılandırılmış bir çözüm tartışması yürütür. Bu aşamada amaç; öncelikli sorunlara ilişkin somut çözüm/iyileştirme önerilerini geliştirmek, önerileri muhataplarına göre (kamu, özel sektör, sektör birliği, ekosistem aktörleri) ayırtmak ve uygulanabilir bir aksiyon mantığına oturtmaktır. Moderasyon ekibi, tartışmayı aşağıdaki yapılandırılmış sorularla yönlendirir:

Soru 1: “Bu sorunu çözmek için 1–2 somut öneriniz nedir? (Mevzuat değişikliği, süreç iyileştirme, yatırım, eğitim, dijital çözüm, ortak proje vb.) Bu önerinin hayata geçmesi için kimlerin ne yapması gerekiyor (kamu, özel sektör, sektör birliği, ekosistem, bankalar)

Soru 2: “Bu çözümü bir uygulama yol haritasına dönüştürecek olursak: 0–12 ay kısa vadeli adımlar ve 1–3 yıl orta vadeli yapısal adımlar nelerdir? Kritik ilk adım hangisi?”

Soru 3: “Bu sorun çözüldüğünde etkisi nasıl olacak? Hangi rekabet metriği iyileşecek: maliyet, teslim süresi, kalite/uyum, birim değer/katma değer, pazar erişimi?”

Yapılandırılmış sorular eşliğinde grupça geliştirilen çözüm önerileri, her grupta yer alan yürütücü ekip uzmanlarından oluşan not tutucular tarafından yazılı hale getirilecektir. Oturum sonunda bu notlar gruba geri okunarak teyit edilecek; katılımcıların son görüş ve düzeltmeleri alınarak nihai hale getirilecektir. İkinci oturumun kapanışıyla birlikte çalıştay tamamlanacaktır.

Çalıştay Öncesi Düşünülmesi Faydalı Hazırlık Soruları

- Son 12 ayda hedef pazarlarda rekabetçiliğimizi en somut şekilde zayıflatan 2–3 sorun neydi (maliyet, teslim süresi, kalite/uyum, birim değer, pazar erişimi)?
- Bu sorunlar değer zincirinin hangi adım(lar)ında ortaya çıkıyor veya en çok hangi adımı etkiliyor?
- Önümüzdeki 12 ayda hedef pazarlarda rekabetçiliğimizi en çok etkileyebilecek 2 gelişme ne olabilir (talep, regülasyon, ticaret politikası, maliyet şokları, lojistik, teknoloji)?
- 1–3 yıl ufkunda oyunu değiştirebilecek yapısal değişim ne (müşteri beklentileri, tedarik zinciri yeniden yapılanması, yakın coğrafyadan tedarik, dijitalleşme/otomasyon, sürdürülebilirlik şartları) ve bu değişime hazır mıyız?
- Rekabet ettiğimiz başlıca ülkeler/oyuncular kimler ve bu oyuncuların bizden daha avantajlı olduğu 2 nokta nedir? Neleri bizden daha doğru yapıyorlar? Sizde bu durum gelecekte de böyle devam edecek mi?
- Bizim rakiplere göre belirgin güçlü olduğumuz 2 nokta nedir; bunları korumak veya büyütmek için hangi darboğazları aşmamız gerekiyor? Sizde bu durum gelecekte de böyle devam edecek mi?
- Maliyet tarafında bizi en çok sıkıştıran 1–2 kalem hangisi (işçilik, enerji, girdi, finansman, lojistik) ve bunu aşağı çekmek için “kaldıraç” olabilecek müdahale nerede?