

#### Ek 4 - ÇALIŞTAYIN CEVAPLARINI ARAYACAĞI SORU ADAYLARI (Rev 3.2)

Her toplantının, çözmek istediği en az bir sorun ve o sorunu iyi ifade edebilen en az bir sorusu olmalıdır. Katılımcılar, o soru(lar) çevresinde düşünür ve fikirlerini ifade ederek sorun için çözüm önerileri üretirler. Bu çalıştayın çözmek istediği sorun alanı şöyle:

Alüminyum ve bakır üretim ve/ya ticareti ile uğraşan firmaların oluşturduğu sektörün, 2023 yılı için öngörülen 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşabilmesindeki payının ne olabileceğini gerçekçi olarak belirleyerek, gereken rekabet gücüne erişmesine yol gösterici bir strateji belgesinin çerçevesini çizmek.

Böylece çerçevesi belirlenen sorun alanını iyi ifade edebilecek soru sayısının 15 olacağı öngörülmüş; bunların aşağıdaki 6 tanesi toplantı moderatörü ve İDDMİB yönetiminin ortak çalışmasıyla tespit edilmiştir.

Geri kalan 9 soru ise, Çalıştay sırasında tüm katılımcıların iştirakiyle yapılacak bir Beyin Fırtınası ile belirlenmiştir.

##### SALON A

- Soru 1) Alüminyum üretiminin önemli bir girdisi “enerji”dir. Buna göre, bir yandan ucuz enerji temin yolları aranırken, bir yandan da üretim teknolojilerinde inovasyonlara ihtiyaç var. Sizce bu konudaki etkili ve gerçekçi yaklaşım ne olabilir?
- Soru 2) Al ve Cu üretiminin önemli bir girdisi hammaddedir ve yerli hammadde üretimi yetersizliği nedeniyle ithal edilmekte olup bu bir olumsuz maliyet öğesidir. Bu konudaki politikalara ışık tutacak ipuçları neler olabilir?
- Soru 3) İhraç ürününün Katma Değerini ölçebilen ve buna göre devlet teşviklerini ayarlayan bir sistem nasıl tasarlanabilir?
- Soru 4) LME deposu kurma hakkında birkaç ipucu neler olabilir?
- Soru 5) Hammadde temin güvenliği nasıl temin edilir?

##### SALON B

- Soru 6) Henüz Türkiye’de üretilmeyen yüksek katma değerli ürünlerde, dış pazarlarda, o pazarların oyuncularıyla yarışabilecek koşullar nasıl gerçekleştirilebilir?
- Soru 7) Esas amaç, rekabet gücü yüksek, katma değerli ürünlerdir. O halde, sadece Al veya sadece Cu ürünler yerine, çeşitli girdilerden oluşan ve özellikle de bilgi katma değeri yüksek “bileşik ürünler”e yönelmek gerekir. Bu ise, iki anlama geliyor: (1) Sektörler arası işbirlikleri yoluyla bileşik ürünler üretmek sinerji yaratmak. (2) Küçük firmaların çoğunlukta olduğu sektörlerde ölçek ekonomileri sağlamak. Bu işbirliklerini sağlayabilecek etkili ve gerçekçi önlemler neler olabilir?
- Soru 8) Hammadde güvenliğini korumak için metal borsasını nasıl kurarız?
- Soru 9) Sektörün Rekabet Gücü’nü artırmak ve sürdürülebilir kılmak için ne yapmalı?
- Soru 10) Türkiye metal borsasının kurulması sektöre ne kazandırır?

##### SALON C

- Soru 11) Çeşitli sorunlar konusunda alınabilecek önlemlerle mevcut ihracat rakamlarında “kısmi” gelişmeler sağlanabilir. Bir “sıçrama” yaratabilmek içinse sıra dışı sayılabilecek etken ne olabilir? Nasıl gerçekleştirilebilir?
- Soru 12) Alüminyum yerine, hafifliği, sağlamlığı, fiyatı gibi özellikleri nedeniyle ikame olabilecek ve böylece ileriki yıllarda mevcut sektöre tehdit oluşturabilecek alternatiflerle ilgili ne tür çalışmalar yapılmalıdır?
- Soru 13) Tevkifatlı KDV sorunu nasıl aşılabılır?
- Soru 14) Sektörde nasıl markalaşırız?
- Soru 15) Kurumlar arası yıkıcı rekabet yapıcı dayanışmaya nasıl çevrilir?