

TUSAYLOOK

EMTİA GÖRÜNÜMLERİ RAPORU

COMMODITIES
OUTLOOK
REPORT

- Genel Görünüm:
Maliyetleri düşürücü
önlemler...
- Satınalma Yöneticisinin
özellikleri
- Satınalma 4.0: Dijital
devrimin esasları
nelerdir?
- Küresel
Rekabette
E-Satınalma



SPONSORLUK: SOSYAL SORUMLULUK MARKAYA DOSTLUK

İÇİNDEKİLER CONTENTS



- 3 GENEL GÖRÜNÜM** OVERVIEW
Gürkan Hüryılmaz



- 4 DİJİTAL DEVRİMİN**
ESASLARI NELERDİR?
Dr. Sevgi Yılmaz Ötkünç



- 5 SATINALMA YÖNETİCİSİNİN**
ÖZELLİKLERİ
Murat Altun



- 6 KÜRESEL REKABETTE**
E-SATINALMA
Meriç Baykal



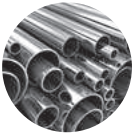
- 5 YENİ MODA**
Selda Yüksekbaş



- 9 BAKIR**
COPPER



- 10 ALÜMİNYUM**
ALUMINIUM



- 11 NİKEL VE PASLANMAZ**
ÇELİK NICKEL AND
STAINLESS STEEL



- 12 ÇİNKO**
ZINC



- 13 KURŞUN VE KALAY**
LEAD AND TIN



- 14 DEMİR-ÇELİK**
IRON-STEEL



- 15 PLASTİK VE KAUÇUK**
PLASTIC AND RUBBER



- 16 KAĞIT VE KERESTE**
PAPER AND WOOD



- 17 ENERJİ VE PETROL**
ENERGY AND OIL



- 18 TARIM VE GIDA**
AGRICULTURE AND FOOD



- 19 DÖVİZ KURLARI**
FX RATES



- 20 İSTATİSTİKLER**
STATISTICS



- 20 DİĞER EMTİALAR**
OTHER COMMODITIES

GENEL GÖRÜNÜM OVERVIEW

Değerli Satınalma Profesyonelleri,

Bakır ve alüminyum fiyatlarındaki artış küresel ekonomide düzelmenin emaresi olarak görülüyor. Baz metallerde kazançların artması, bu yıl küresel büyümedeki canlanma oranının da artmaya devam edeceği ve tüm dünyadaki büyük ekonomilerin uzunca bir cansızlık performansı sonrasında daha yüksek seviyelere çıkması yönündeki beklentileri de güçlendiriyor.

Birçok yatırımcı, arzın azaltılması ve doların değer kaybetmesinin, fiyatları yükseltmeye devam edeceğine göre pozisyon alıyor. Bu tablo karşısında satınalma profesyonelleri olarak, ön bağlantılar ve hedge yaparak artışları kompanse edebiliriz.

Fiyatların bu şekilde artmaya devam etmesi durumunda, tedarikçilerimiz ile birlikte yeniden maliyetler artışlarını kompanse edecek, iyileştirme çalışmalarını tekrar masaya koymamız gerekiyor. Zira, Ağustos ayında bakır fiyatları son üç yılın zirvesini görürken, çinkoda son on yılların zirveleri test edildi.

Alüminyum fiyatları üç yılın en üstüne çıkarken demir cevheri mayısın sonundan beri %35 oranında yükseldi. Beklentiler ise küresel büyümenin devam edeceği yönünde.

Örneğin, Avrupa Merkez Bankası, 2017 yılı için büyüme tahminini %1.9'dan %2.2'ye yükseltti. Moody's uzmanları yılın ilk yarısındaki olumlu verileri dikkate alarak, Çin Halk Cumhuriyeti'nin 2017 yılı büyümesini başta tahmin edilen %6.6'dan, %6.8'e çıkartırken; büyüme tahminini Güney Kore için %2.5'ten %2.8'e ve Japonya için %1.1'den %1.5'e yükseltildi.

Büyüme tahmin revizyonu Almanya, Fransa ve İtalya için de yükseltirken; ABD için 2017 ve 2018 tahminleri %0.2 düşürülerek sırasıyla %2.2 ve %2.3 olarak veriliyor. Morgan Stanley ekonomistleri de, ABD'nin büyüme tahminlerini Q3 için %2.7'den %2.5'e düşürdü.

Türkiye tarafına baktığımızda ise Moody's, güçlü gelen verilen sebebiyle 2017 yılı büyüme beklentisini %2.6'dan %3.7'e yükseltirken, 2018 yılı beklentisini %3.2 olarak açıkladı. HSBC, Türkiye için 2017 büyüme tahminini %3'ten %4'e yükseltti. HSBC yaptığı değerlendirmede, yılın ilk yarısı için büyüme beklentisini %1.0'den %2.6'ya, 2.çeyrek için beklenti %5.1'den %5.6'ya çıkarıldı.

2018 yılı için GSYH büyüme tahminini %2.8 olarak koruyan HSBC, hükümetin ise halihazırda %5.0 büyüme beklediğini hatırlattı. Diğer yandan, Bloomberg'in yeni anketine göre, Türkiye ekonomisi, güçlü kamu ve tüketici harcamalarından destek alarak 2017 büyüme tahminlerinin üzerinde bir büyüme kaydedecek.

Ekonomistler, 2017 Türkiye GSYİH'si için %3.9 seviyesinde olan büyüme tahminini 4.1'e yükseltti. Bu koşullar altında, TUSAYDER olarak maliyet düşürücü çalışma önerileri ile satınalma profesyonellerinin yanında olduğumuzu vurgulayarak, emtialar bazındaki analizler aşağıda paylaşıyoruz.

Selamlarım ve Saygılarımla



GÜRKAN HÜRYILMAZ

TUSAYDER Yönetim Kurulu Başkanı
gurkan.huryilmaz@tusayder.org

Birçok yatırımcı, arzın azaltılması ve doların değer kaybetmesinin, fiyatları yükseltmeye devam edeceğine göre pozisyon alıyor. Bu tablo karşısında satınalma profesyonelleri olarak, ön bağlantılar ve hedge yaparak artışları kompanse edebiliriz. Fiyatların bu şekilde artmaya devam etmesi durumunda, tedarikçilerimiz ile birlikte yeniden maliyetler artışlarını kompanse edecek, iyileştirme çalışmalarını tekrar masaya koymamız gerekiyor. Zira, Ağustos ayında bakır fiyatları son üç yılın zirvesini görürken, çinkoda son on yılların zirveleri test edildi.



DR. SEVGİ YILMAZ
ÖTKÜNÇ

TÜSAYDER
Uluslararası İlişkiler Kom. Yön.

SATINALMA 4.0: DİJİTAL DEVRİMİN ESASLARI NELERDİR?

Geçen sayımızda “Yeni Tedarik Zinciri Sistemi” ile ilgili açıklamalarda bulunmuştuk. Bu sayımızda, Satınalma 4.0’ın esaslarını maddeler halinde ele almaya devam ederek, “Dijital Kategori ve Hizmet Alımı” başlığını ele alıyoruz :

DİJİTAL KATEGORİ VE HİZMET ALIMI

Yeni teknolojiler, satın alma departmanı için yeni gereksinimlere yansıyacak yeni iş ihtiyaçlarına yol açacaktır. Bu gerekliliklerden bir tanesi, Endüstri 4.0’ın kalbindeki bir etkinlik olan gerçek zamanlı verileri yakalamak, analiz etmek ve bu veriler üzerinde hareket etmek olacaktır. Veriler, giderek artan bir şekilde, değer zinciri ortaklarına gerçek zamanlı olarak sunulurken, sensörler kullanılarak kaydedilecek, gerçek zamanlı olarak analiz edilecek ve aktüatörler ve diğer cihazlar tarafından eyleme dönüştürülecektir. Ek olarak, insanlar, nesneler ve sistemler, değer zincirlerini daha büyük “değer ağlarına” dönüştüren veri iletişimleri yoluyla giderek daha fazla bağlanacak - gruplar arasında fayda sağlanması için birbirleriyle etkileşim halinde olan örgütler ve bireyler arasındaki bağlantı grupları. Tedarik için öncelikle akıllı sensörler, aktüatörler ve ilgili denetleyiciler ve yazılım gibi bazı öğelerin öncekinden çok daha sık tedarik edileceği anlamına gelir. Elektronik gibi bazı ürün kategorileri büyüyecek, bazıları küçülebilecek ve hatta kaybolabilecektir.

Dijital kategori yönetiminde farklılık yaratan en önemli gelişmelerden biri de görselliğin artırılması yönünde olacaktır. Doğaldır ki gelişen teknoloji ile sanal gerçeklik satınalma faaliyetlerinin içine de girecek ve görselliği artırılmış dijital kategoriler oluşacaktır.

Yalnızca şirketler, Satın Alma 4.0’u içerdikçe satın aldıkları ürünleri değiştirecek değil, önemli olan, satın alma yollarını da değiştireceklerdir. Örneğin, şirketlerin paraları için en iyi değeri almalarını sağlamak için birçok yeni ve farklı taahhüt yaklaşımlarına ihtiyaç duyulmasına yol açan hizmetlerin satın alınması çarpıcı bir şekilde artacaktır. Buna ek olarak, nihai ürünler satıldığında ve kullanıldığında sensörler tarafından toplanan verilerin sahiplenilmesi etrafında düzenleyici sorunlardan bahsetmemek üzere pek çok entelektüel mülkiyet etkisi olacaktır. Bu verilerin haklarına kimler sahip? Sensör tedarikçisi mi? Kontrol sistemi ve yazılım sağlayıcısı? Ürünü müşteriye satan ürün entegratörü mü? Veya müşterinin kendisi mi?

Veriler, giderek artan bir şekilde, değer zinciri ortaklarına gerçek zamanlı olarak sunulurken, sensörler kullanılarak kaydedilecek, gerçek zamanlı olarak analiz edilecek ve aktüatörler ve diğer cihazlar tarafından eyleme dönüştürülecektir...

Tedarik için öncelikle akıllı sensörler, aktüatörler ve ilgili denetleyiciler ve yazılım gibi bazı öğelerin öncekinden çok daha sık tedarik edileceği anlamına gelir. Elektronik gibi bazı ürün kategorileri büyüyecek, bazıları küçülebilecek ve hatta kaybolabilecektir.

SATINALMA YÖNETİCİSİ ALDIĞI KARARLARLA BAŞTA KENDİ ŞİRKETİNİ AKABİNDE ÜLKE EKONOMİSİNİ ETKİLEYEN KİŞİDİR

Geçen yıl "Yerli ve Milli Satınalma" zirvesi ve etkinlikleriyle adından çokça söz ettiren Tüsayder, bu yıl da MİLLİ SATINALMA 4.0 konusu ile daha şimdiden oldukça beğeni toplamış durumda.

2 Aralık 2017 tarihinde İstanbul'da gerçekleşecek olan "VII.Türkiye Satınalma ve Tedarik Yönetimi Zirvesi" ne büyük bir talep olduğunu şimdiden görebiliyoruz. Bizi yalnız bırakmayarak desteklerini esirgemeyen tüm meslektaşlarımıza teşekkür ediyorum. İnanıyorum ki biz birlik oldukça mesleğimizi çok daha saygın bir konuma getirmekle kalmayıp, şirketlerimize ve ülkemize katma değer sağlayacak işler yapmaya devam edeceğiz.

Bize duyulan ilgilinin çok olması şevkimizi, heyecanımızı kat ve kat artırıyor. Bu heyecan ve şevkle ülkemizi Global ölçekte daha ileriye taşıyacak Endüstri 4.0 çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyor, dünyada ki gelişmeleri yakından takip ederek yeni projeler üretmeye devam ediyoruz.

Üzerinde ısrarla durduğumuz yerli ve milli satınalmanın bu ülke için büyük bir değer olduğunu biliyoruz. Gelişmiş ülkelerde devlet politikası haline gelen, hatta bazı ülkelerde yasa haline getirilen yerli kaynakların kullanımı, bizim ülkemizde de konuşulmaya, son dönemlerde ısrarla üzerinde durulmaya başlanmıştır.

Değerli Meslektaşlarım;

Yerli ve milli kaynakların araştırılması, bu kaynakların tercih edilmesi hepimizin önemli görevlerinden biridir. Yine bizim önemli görevlerimizden birisi yerli tedarikçilerin geliştirilmesi, ortak ar-ge projeleri yapılması ve tedarikçilerimizin Global ölçekte rekabet edebilecek kalite düzeyine getirilmesini sağlamaktır.

Bu anlamda Tüsayder, 2016 yılında en iyi yerlileştirme projesini getiren meslektaşlarını değerlendirerek, en iyi proje sahiplerine ödülleri vermiştir. Bu sayede meslektaşlarımıza yerli ve milli kaynakların kullanımının önemini de bir kez daha vurgulanmıştır. Bu yıl da "Milli Satınalma 4.0" zirvesi ile bu önemli konunun üzerinde durulacaktır.

Ekonomiye yön veren yöneticiler olarak, ithal ettiğimiz ürünleri imkan dahilinde bu ülke içerisinden tedarik etmemiz hepimiz için milli bir vazifedir. Yapılan her bir yerlileştirme, her bir tedarikçi gelişimi aynı zaman da bu ülkenin ekonomisi için artı bir değerdir.

Vereceğimiz her bir karar, başta şirketlerimizi, akabinde ülkemizi etkileyen kararlar olduğunu asla unutmamalıyız. Satınalma yöneticisi aldığı kararlarla başta kendi şirketini akabinde ülke ekonomisini etkileyen kişidir.

Gelecek dönem de Tüsayder olarak öncülüğünü yapacağımız satınalmada kümelenme çalışmaları meslektaşlarımızın araştırma faaliyetlerine yardımcı olacak, büyük projelerin ülkemizde üretilmesini sağlayacak, yerli üreticiyi destekleyecek, tedarikçilerimizin Global oyuncular olmasını sağlayacaktır.

Bu nedenle Tüsayder sosyal sorumluluk projeleri, milli projeler, satınalmanın geleceği, satınalma yöneticisinin profesyonelleşmesi gibi önemli projeler üzerinde çalışmalar yapmaktadır.



MURAT ALTUN

TÜSAYDER Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı
murat.altun@tusayder.org

Üzerinde ısrarla durduğumuz yerli ve milli satınalmanın bu ülke için büyük bir değer olduğunu biliyoruz. Gelişmiş ülkelerde devlet politikası haline gelen, hatta bazı ülkelerde yasa haline getirilen yerli kaynakların kullanımı, bizim ülkemizde de konuşulmaya, son dönemlerde ısrarla üzerinde durulmaya başlanmıştır.



MERİÇ BAYKAL

TUSAYDER

Yönetim Kurulu Üyesi ve Saymanı

KÜRESEL REKABETTE E-SATINALMA

Globalleşme modern Dünyanın en önemli ekonomik parametresini oluşturmaktadır. Globalleşme işletmeler için alınacak en küçük kararlarda dahi göz önünde bulundurulması gereken stratejik derinlik gerektiren bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Globalleşme beraberinde her geçen gün artan rekabete dayalı uluslararası piyasalar anlamına gelmektedir. Bu noktada rekabette işletmeleri ileri taşımanın yegane yolu minimum girdi ile maksimum çıktıyı en kaliteli şekilde piyasaya sürebilmekten geçmektedir.

Sektörel bazda değişkenlik göstermekle beraber üretim faktörlerinden belki de maliyet anlamında en büyük kalemi hammadde oluşturmaktadır. Minimum girdi değerine ulaşarak rekabet avantajı sağlayabilmek içinde hammaddenin en düşük maliyetle tedarik edilmesi ve kullanıma konulması hayati önem taşımaktadır.

Bu bağlamda, E-satınalma yönetimine geçişin temel nedeni olarak maliyetler ve satınalma faaliyetinin daha efektif olarak iş sonuçları üretmesi gösterilmektedir.

E-satınalmaya geçişte öncelikle satınalma departmanında oluşturulan fikirden yola çıkıldığı tespit edilmiştir.

Hepimizin bildiği gibi, taktiksel satınalmayı saymaz isek; Satınalmanın 'operasyonel satınalma' ve 'stratejik satınalma' olarak iki önemli başlığı söz konusudur. Stratejik satınalma, ürün ve hizmetlerin en doğru fiyattan tedarik edecek satınalma stratejilerini belirler ve uygulanmasını sağlar. Operasyonel satınalma ise belirlenen satınalma stratejilerine göre tedarik operasyonlarını yürütür.

Dolayısıyla, e-satınalma çözümlerinin hem stratejik hem de operasyonel satınalmaların yönetilebileceği platformlar olması önem taşıyor.

1983 yılında Kraljic tarafından geliştirilen satınalma ürün ve tedarikçi portföy analizine göre; rutin ürünler ve tedarikçiler (finansal sonuçlar üzerinde tedarikçilerin ve satınalmanın etkisi düşük, aynı zamanda tedarik riski düşük) ve satınalmada kaldıraç etkisi yaratan ürünler ve tedarikçiler (finansal sonuçlar üzerinde tedarikçilerin ve satınalmanın etkisi yüksek, aynı zamanda tedarik riski düşük) iki grup için teknolojik rekabet çözümleri olan e-ihale ve dış kaynak satınalma hizmeti olan e-satınlama sistemlerinin kullanılması tedarik zinciri ve satınalma departmanlarının kolayca zaman ve maliyet tasarrufu sağlayabilmesini, tedarikçilerle olan ilişkilerinde adil, şeffaf, raporlanabilir ve hesap verilebilir iş akışları yaratabilecekleri çözümler sunuyor.

Satınalmada dijital dönüşüm, tedarik zincirinin vazgeçilmesi e-satınalma, tedarikçi ağını kolaylıkla genişleterek tedarikçiler arasındaki sistematik rekabeti artırma olanağı sağlamasıyla da tedarik zinciri ve satınalma profesyonellerinin vazgeçilmesi arasında yer alıyor.

TUSAYLOOK'un ilerleyen sayılarında, e-Satınalma Yönetimini maddeler halinde ele alacağız.

Sektörel bazda değişkenlik göstermekle beraber üretim faktörlerinden belki de maliyet anlamında en büyük kalemi hammadde oluşturmaktadır. Minimum girdi değerine ulaşarak rekabet avantajı sağlayabilmek içinde hammaddenin en düşük maliyetle tedarik edilmesi ve kullanıma konulması hayati önem taşımaktadır.

Bu bağlamda, E-satınalma yönetimine geçişin temel nedeni olarak maliyetler ve satınalma faaliyetinin daha efektif olarak iş sonuçları üretmesi gösterilmektedir.

YENİ MODA

Albert Einstein, "Sizin gerçek değeriniz, insanlara karşı beslediğiniz hislerle, iş ve hareketlerinizle ve bir de onlara ve onlarla beraber yapacağınız iyiliklerle ölçülür." demiş. Ne güzel söylemiş.

"Değer"li Satınalma Yöneticilerimiz,

Soğuk savaşın sona ermesiyle Doğu Avrupa ve Asya 'da yeni pazarlar gelişti. Dünyadaki ekonomik aktivitelerin entegrasyonu ve pazarın doygunluğu ile firmalar küresel olarak hareket etmeye başladı. Bunlara ek olarak, bilgi teknolojileri ve internetin gelişmesi dünyanın bir ucundaki tüketiciye kolaylıkla ulaşılmasını sağladı.

Geçmişte ürün/hizmete ilişkin tüm kararlar üreticilerde iken, bundan sonra **patron, nihai tüketici oldu**. Rekabet trendi yükseldikçe yükseldi... İşletmeler rekabetçi avantajları yakalamak ve sürdürürebilmek için yeni stratejiler aramaya başladı. Rekabet savaşından çıkış yolunun **Değer Yeniliği ve Kar** olduğu ortaya çıktı.

Şirketler, süreçlerini -dediği dedikte çaldığı düdükte ısrarcı olan- bu yeni patrona göre yeniden şekillendirmek zorunda kaldılar. Bu değişim, fonksiyonların kendi içlerinde ve bütünsel olarak "*değer yaratmayı*" zorunlu kıldı.

İşletmeler için en kritik, en hayati değer yaratma fonksiyonu olan Satınalma yine ön plana çıktı..

Bizler bugüne kadar hep, ürün/hizmetlerin etkin satın alınmasından, doğru miktarda ve doğru zamanda temininden, doğru tedarikçilerle çalışmaktan, kurlardan, maliyetten, tasarruftan konuştuk.

Ancak, patron değişti!

Yani artık;

Sadece tasarruf odaklı çalışmak OUT,

Yeni patron için değer yaratmak artık IN oldu...

Biz de değişmeli, değer yaratmalıyız.

Bizler, maliyet azaltma ve operasyonel verimliliği artırma performansımız ile *kâr marjının belirlendiği ilk noktadayız*. Şirketimizin konumunu belirleyecek yerdeyiz ki Satınalma ne kadar çok değer yaratmışsa, o şirketin satış/pazarlaması o denli satış gücü kazanmaya başladı. O nedenle *rekabet artık işletmeler arasında değil, Satınalmacılar arasında yaşanıyor...*

Muhasebesel Satınalmanın modası geçiyor.

İşleri doğru yapanların kaybedeceği, doğru işleri yapanların hayatta kalacağı ve kazanacağı bir dönemdeyiz. Nicelikte de nitelikte de değişim yaratmak zorunda olduğumuz devirdeyiz.

Marjinal olacağız.

Yeni hedefimiz, yeni moda yöntemlerle para kazandırmak.

Bu yeni moda uymak için -gerekirse- takım elbisenin altına mor çorap giyeceğiz.

Yeni modadan vazgeçmeyeceğiz.

Haydi, yine yine ve yeniden sıvıyoruz kolları: Değer yaratacağız! ! !

Pek çok değerli günler dilerim



SELMA YÜKSEKBAŞ

TÜSAYDER
Yönetim Kurulu Üyesi

Bizler, maliyet azaltma ve operasyonel verimliliği artırma performansımız ile *kâr marjının belirlendiği ilk noktadayız*. Şirketimizin konumunu belirleyecek yerdeyiz ki Satınalma ne kadar çok değer yaratmışsa, o şirketin satış/pazarlaması o denli satış gücü kazanmaya başladı. O nedenle *rekabet artık işletmeler arasında değil, Satınalmacılar arasında yaşanıyor...*

İşleri doğru yapanların kaybedeceği, doğru işleri yapanların hayatta kalacağı ve kazanacağı bir dönemdeyiz. Nicelikte de nitelikte de değişim yaratmak zorunda olduğumuz devirdeyiz.

MİMARİ TASARIM

PROJE GELİŞTİRME

UYGULAMA



www.paratoner.com.tr
facebook.com/paratonerdesign
[instagram/ paratonerdesign](https://instagram/paratonerdesign)
info@paratoner.com.tr
0216 350 35 80



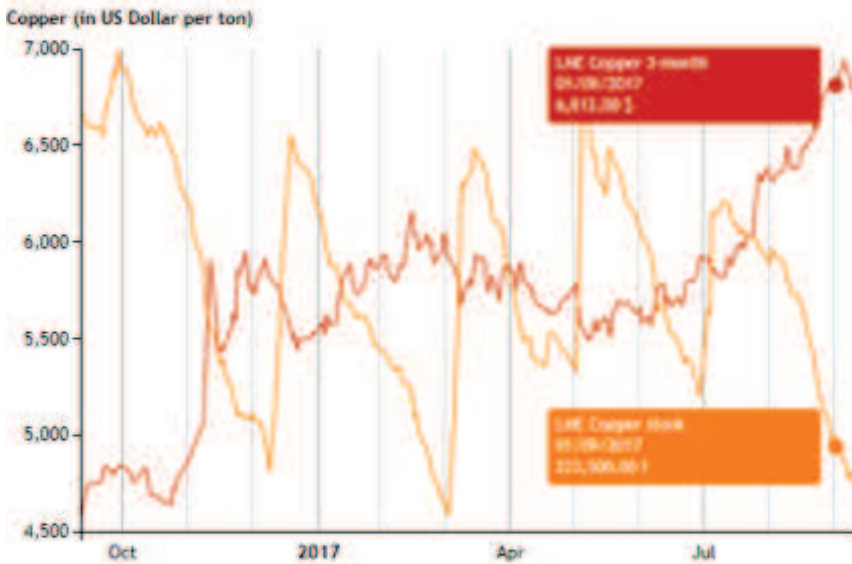
Showroom / Sahrayıcedid mahallesi Halk Sokak Golden plaza is merkezi B Blok 31/A Kadikoy ISTANBUL



BAKIR COPPER

LME Bakır stokları Ağustos ayında 23.07'lik azalış gösterirken; bakır fiyatları %7.01 oranında artış göstererek 6.791 \$/ton oldu. Analistlere göre Şanghay Borsası'nda stokların düşmesi bakır fiyatlarının tırmanmasında en önemli etken. Bununla birlikte zayıf doların gecikmeli etkisi ve Kuzey Kore'nin füze denemesinin de diğer temel metallerin tırmanışına katkı sağladığı vurgulanıyor. S&P Analistleri de bakırdaki yükselişin dünyanın en büyük endüstriyel metal ithalatçısı Çin'in harcamalarıyla doğrudan ilgisi olduğunu düşünüyor. "Doktor bakır" olarak bilinen Bill Baruch ise "Bakır fiyatları arz talep dengeleri nedeniyle son yıllarda dip yapmıştı. Piyasalarda düşük kaliteli bakır arzı fazlası mevcuttu. Çin'in baz metal talebinin artmaya başlaması bakır fiyatlarını yukarı çekti. Bakırda 3 dolar seviyeleri halen masada. Çinkoda da sert bir yükseliş görülüyor. Bu trendde baz metaller birlikte hareket ediyor" ifadelerini kullandı. Foreks haberine göre; Çin'in Ağustos'ta bakır ve bakır ürünleri ithalatı dördüncü ayda da istikrarını korudu. Çin gümrük verilerine göre Ağustos ayında Çin'in bakır ithalatı 390.000 ton oldu. Anot, rafine, alaşımlı ve yarı mamul bakır ürünleri dahil aylık ithalat Mayıs'tan beri aynı seviye civarında sürdü. Ağustos'ta bakır ithalatı geçen yılın aynı dönemine göre %11.4 arttı. Geçen yıl Ağustos'ta 350.000 ton ithalat yapılmıştı. İlk sekiz ayda toplam işlenmemiş bakır ithalatı, geçen yıla göre % 12.8 düşerek 3.01 milyon ton oldu. Global tahminlere baktığımızda, Danskebank Bakır fiyatlarını 2017-Q4, 2018-Q1, Q2, Q3 ve Q4 için sırasıyla 6250, 6250, 6250, 6100 ve 6100 dolar/ton olarak tahmin ediyor.

Analistlere göre Şanghay Borsası'nda stokların düşmesi bakır fiyatlarının tırmanmasında en önemli etken. Bununla birlikte zayıf doların gecikmeli etkisi ve Kuzey Kore'nin füze denemesinin de diğer temel metallerin tırmanışına katkı sağladığı vurgulanıyor.



Kaynak: Westmetall