

TİMREPORT

Yükselen
İhracatın
finansman
ihtiyacı artıyor

PARİTENİN
İHRACATA ETKİSİ

TİM YÖNETİM KURULU,
CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN'A
TİM'İN YENİ VİZYONUNU ANLATTI

YILLIK BAZDA
250 MİLYAR DOLAR
İHRACAT HEDEFİ AŞILDI

HİZMET İHRACATÇILARI
130 MİLYAR DOLAR
İLE HEDEF BÜYÜTTÜ

HAVADA, KARADA, AÇIK DENİZLERDE

► “DÜNYANIN REDÜKTÖRÜ”

“A World of Gearboxes”
for the universe from “YILMAZ”



> Dünyanın tercih ettiği redüktörlerden “Dünya Kadar” üretiyor ve tüm dünyanın kullanımına sunuyoruz. Avrupa'dan Asya'ya, Amerika'dan Afrika'ya tüm dünyada 100'den fazla ülkeye yaptığımız ihracatla “YILMAZ REDÜKTÖR” adını gururla tanıtıyor, ekonomiye değer katıyoruz.

> By producing whole lots of gearboxes as “YILMAZ” and exporting to more than 100 countries all over the world from Europe to Asia, from America to Africa, we are proud of serving the universe and adding value to the economy.

www.yr.com.tr // yilmaz@yr.com.tr // export@yr.com.tr



**BİR KUŞAKLA BİRLİKTE BÜYÜDÜK
ŞİMDİ DE ONLARLA BERABER
BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ.
ÇEYREK ASIRLIK TECRÜBEMİZLE
1997'DEN BERİ GELECEĞİ
TAŞIYORUZ. 25 YILDIR DÜNYANIN
5 KITASINDA HER ZAMAN BİR
YOLUNU BULUYORUZ.**



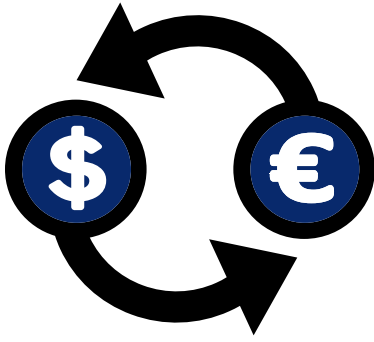
+90 850 755 0 458

galpi.com.tr



TİMREPORT İÇİNDEKİLER

Sayı: 211 - EYLÜL 2022



YÜKSELEN İHRACATIN FİNANSMAN İHTİYACI ARTIYOR

Daha fazla üretip ihraç etmelerine rağmen dolar/euro paritesi kaynaklı zarar eden Türk ihracatçılar, ABD başta olmak üzere dolarla satış yapabileceği yeni pazarlara ulaşmaya çalışıyor.

Syf 34



İHRACATTA YÜZDE 50 BÜYÜME

Silverline Ankastre CEO'su Mustafa Laçin; Avrupa'nın ilk beş, dünyanın ilk 10 üreticisi arasında olduklarını söyledi.

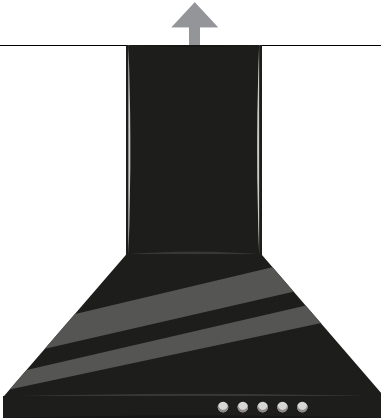
Syf 46



İHRACATTA PAYINI ARTIRIYOR

Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erkan Özkan ile bir araya geldik.

Syf 42



ZEYTİN VE ZEYTİNYAĞI

Dünyanın en fazla zeytinyağı üreten beş ülkesinden biri olan Türkiye, sezon kapanışı için hedef büyüttü.

Syf 52





**Avrupa'da enerji verimliliğini artırma ve karbon emisyonlarını azaltma hedefleri doğrultusunda 1 Ocak 2018 tarihinde yürürlüğe girmiştir.



BOSCH

Termoteknoloji

Müşteri İletişim Merkezi

444 2 474

www.bosch-thermoteknoloji.com/tr

[f](https://www.facebook.com/boschtermoteknoloji) [i](https://www.instagram.com/boschtermoteknoloji) /boschtermoteknoloji

Tasarruf Sever Bosch Air Flux VRF Klima Sistemlerini Seçer.

Bosch Termoteknoloji İklimlendirme Ailesinin üyelerinden Bosch Air Flux VRF Klima Sistemlerinde, yüksek enerji tasarrufu ve yüksek performans bir arada...

Gelecek odaklı akıllı teknolojilere sahip, yüksek enerji tasarruflu, çevre dostu **Bosch Air Flux**; iç ünitelerinin sahip olduğu DC fan motoru, dış ünitelerinin sahip olduğu buhar enjeksiyonlu scroll kompresör ve iki aşamalı sub cool teknolojisi sayesinde benzersiz bir yüksek enerji tasarrufu sağlar. Mükemmel derecede sessizdir. Eco tasarım direktiflerinden ****ENER LOT21 yönetmeliklerine uygun** olarak üretilmiştir.

Siz de Bosch'un yüksek kalite standartları ve profesyonel hizmetiyle daha uzun ömürlü ve yüksek tasarruflu iklimlendirme ayrıcalığını yaşayın, işinizin gücüne güç katın.

Tasarruf Sever Bosch'u Seçer.

Yaşam için teknoloji



BOSCH

İÇİNDEKİLER

BİLİŞİM SEKTÖRÜNÜN İHRACAT YILDIZI

YAZILIM

BİLİŞİM SEKTÖRÜNÜN YILDIZI

Türk yazılım sektörü, dünyanın katma değerli ürün beklentisine cevap veriyor.
Syf 60

UZAK ÜLKELER STRATEJİSİ

Filipinler ve Güney Afrika ihracatında, makine ve elektrik sektörlerinin potansiyeli yüksek.
Syf 64



SANAYİ İHRACATIYLA ÖNE ÇIKIYOR

Konya'nın ihracatı, yüzünü makine ve aksamları sektörüne çevirdi.
Syf 70



TİMREPORT

TİM adına Genel Sekreter
Bilal BEDİR

Yayın Kurulu

Adil PELİSTER
Birol CELEP
Melisa TOKGÖZ MUTLU
Rüstem ÇETİNKAYA
Mehmet GENÇ

Yönetim Yeri

Dış Ticaret Kompleksi
Yeni Bosna Merkez Mahallesi Sanayi Caddesi No: 3
B Blok Kat : 9 34197 Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0 212 454 04 90-91 |
Faks: 0 212 454 04 13-454 04 83
tim@tim.org.tr • www.tim.org.tr



Ajans Başkanı Selda Yeşiltaş

Yayınlar Koordinatörü Murat Erdoğan

Görsel Yönetmen Yeşim Kayan

Editör Simge Soyel

Fotoğraf Editörü Ergün Çolakoğlu

Muhabir Melis Alpay

Reklam Müdürü İlknur Ulusoy
ilknur@viamedya.com

Reklam Sorumlusu Ezgi Özgür Day, Binnaz Uzunca

Redaksiyon Kurşun Kalem Kurumsal Yayıncılık
ve Tanıtım Hizmetleri

İletişim

Rumeli Caddesi Rumeli Pasajı Yunus Apt.

No: 45 Kat: 3

Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL

+90 212 236 00 50

www.viamedya.com | viya@viamedya.com



/viamedya

Baskı Özgün Ofset



İhracattaki başarımız ekonomiyi büyütmeye devam edecek

İHRACATÇILARIMIZ İÇİN

KÜRESEL pazarda işler daha zor hale gelmeye başlasa da dünya ticaretinde yakaladığımız artış ivmesi devam ediyor. İhracatta rekor serisi yaz aylarında da devam etti. Temmuz ve ağustos aylarında ihracatta kaydettiğimiz başarılar da Türkiye ekonomisinin büyümeye devam edeceğine işaret ediyor.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre; ülke ekonomisi yılın ikinci çeyreğinde yüzde 7,6 büyümeye kaydetti. İhracatın büyümeye katkısı 3,9 puan olurken, mal ve hizmet ihracatı, 2022 yılının ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 16,4 arttı. Net mal ve hizmet ihracatının, büyümeye katkısı ise 2,7 puan oldu. Bir diğer deyişle, büyümenin yarısı ihracat kaynaklı gerçekleşti.

Son verilere göre sanayi üretimimiz, yüzde 9,1 arttı. Kapasite kullanım oranımız, 0,6 puan artarak 78,2 seviyesine ulaştı. Birim ihracat değerimiz, yüzde 20 artışla 1,47 dolara yükseldi.

Türkiye ekonomisinin ihracat öncülüğünde büyümeye devam edeceğine inanıyoruz. Yatırım, üretim, istihdam ve ihracatlarıyla Türkiye ekonomisini büyüten ihracat ailemizin her bir üyesini yürekten tebrik ediyorum.

Küresel ölçekte resesyon endişelerinin gündemde olduğu bu dönemde, ülke ekonomisinin ihracat öncülüğünde büyümeyi sürdürmesi oldukça önemli. Finansmana erişim, ihracatta yakalanan artış ivmesinin sürmesi için en temel ihtiyaç olarak öne çıkıyor. İhracatımız arttıkça, buna bağlı olarak yatırımlarımız,

ham madde ihtiyacımız ve istihdamımız da artıyor. Bütün bunlar, yeni finansman ihtiyaçlarını beraberinde getiriyor. Küresel ticarete böyle dönemlerde ortaya çıkan fırsatları ancak güçlü bir finansman ile değerlendirebiliriz.

Diğer yandan, bir yıl evvel 1,20'lerde işlem gören Euro/dolar paritesinin 1'in altına düşmesiyle ihracatımız üzerindeki negatif etkileri arttı. Paritedeki düşüşün ihracata etkisi bu ay negatif yönlü 1,4 milyar dolar oldu. Sekiz aydaki toplam kayıp ise 8 milyar doları aştı.

Kaliteli, sürdürülebilir, yenilikçi ve yüksek katma değerli ihracat odaklı büyüme önceliğimizde, ana pazarımız olan Avrupa Birliği'ne ihracatımızı da bu şartlar altında yeniden kurgulamalıyız.

"KÜRESEL ÖLÇEKTE RESESYON ENDİŞELERİNİN GÜNDEMDE OLDUĞU BU DÖNEMDE, ÜLKE EKONOMİSİNİN İHRACAT ÖNCÜLÜĞÜNDE BÜYÜMEYİ SÜRDÜRMEŞİ OLDUKÇA ÖNEMLİ"

İhracatta bugün elde ettiğimiz kazanımları geleceğe taşıyabilmek adına sürdürülebilirlik ve dijitalleşme alanlarında ciddi adımlar atmamız gerekiyor. Sürdürülebilirliği; tedarikten teslimata kadar ihracatın her aşamasına etkin ve verimli bir şekilde işlemeyi bir görev olarak görüyoruz.

Böylelikle ihracatımızın güçlü yarınlarını bugünden hazırlayabiliriz.

Mustafa GÜLTEPE
TİM Başkanı



LANSMAN

T.C. Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un teşrifleriyle düzenlenen Uzak Ülkeler Stratejisi lansmanı, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ve ihracatçı birlik başkanlarının katılımıyla gerçekleşti.



KONFERANS

13. Büyükelçiler Konferansı kapsamında Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) iş birliğiyle Çalışma Yemeği düzenlendi.

ağustos

ZİYARET

- Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'ye ziyarette bulundu.
- Türkiye Triko Sanayicileri Derneği Başkanı Mustafa Balkuv ve Yönetim Kurulu üyelerinden oluşan heyet, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'yi makamında ziyaret etti.
- MHP İstanbul İl Başkanı Birol Gür, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'ye nezaket ziyaretinde bulundu.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Uluslararası Tarım ve Gıda Konfederasyonu Başkanı Hakan Yüksel ve Yönetim Kurulu üyeleri ile bir araya geldi.
- Yazılımcılar Federasyonu (TÜYAFED) Genel Başkanı Mustafa Çalış ve heyeti, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'yi ziyaret etti.
- DEİK Başkanı Nail Olpak ve beraberindeki heyet, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'ye hayırlı olsun ziyaretinde bulundu.
- Bolu Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Türker Ateş, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'ye nezaket ziyaretinde bulundu.
- İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Güven Karaca ve Yönetim Kurulu üyeleri, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile bir araya geldi.
- Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TETSİAD) Başkanı Hasan Hüseyin Bayram ve Yönetim Kurulu üyeleri, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'yi ziyaret etti.

- TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç ve mobilya sektörünün temsilcileri, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile bir araya geldi. Toplantıda, mobilya sektörünün ihracatı ve hedefleri değerlendirildi.
- İTO Başkanı Şekib Avdagiç ve Yönetim Kurulu üyelerinden oluşan heyet, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'ye nezaket ziyaretinde bulundu.
- TBMM Sanayi, Ticaret, Enerji, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu Başkanı Ziya Altunyalız, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile bir araya geldi. Toplantıda, daha fazla ihracat için atılması gereken adımlar değerlendirildi.
- Tüm İç Giyim Sanayicileri Derneği (TİGSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Eşref Geyik ve Yönetim Kurulu Üyeleri, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'yi makamında ziyaret etti.





FİRMA ZİYARETİ

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve beraberindeki heyet; Bürotime Ofis Mobilyaları, Gesaş ve Empero'yu ziyaret etti.



AÇILIŞ

Laleli Fashion Shopping Festivali'nin açılışı TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Fatih Belediye Başkanı Ergün Turan, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, Laleli Sanayici ve İş İnsanları Derneği (LASİAD) Başkanı Gıyasettin Eyyübkoca ile ihracatçıların katılımıyla düzenlendi.

eylül

ALIM HEYETİ (22 TEMMUZ)

İspanya Alım Heyeti; yedi İspanyol firmanın katılımıyla T.C. Ticaret Bakanlığı koordinasyonu, TİM, İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB), İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB), İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) organizasyonu ve Murcia Ticaret Odası iş birliğinde gerçekleşti.



PANEL

Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un katılımıyla Konya'da düzenlenen "Türkiye İhracat Seferberliği" kapsamında "2023 İhracat Vizyonu ve Yeni Fırsatlar" panelinde TİM Başkanı Mustafa Gültepe, ihracat hedeflerini değerlendirdi.



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, TİM Heyeti'ni Kabul Etti

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve TİM Yönetim Kurulu Üyelerini Dolmabahçe Ofisi'nde kabul etti.



CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN, 100 bini aşkın ihracatçının çatı kuruluşu Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ve beraberindeki TİM Yönetim Kurulu üyelerini kabul etti. Cumhurbaşkanı Erdoğan ile Dolmabahçe Çalışma Ofisi'nde basına kapalı gerçekleşen görüşmeye, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay ve Ticaret Bakanı Mehmet Muş da katıldı.

YENİ EKONOMİK MODEL
Cumhurbaşkanı Recep

Tayyip Erdoğan'ın Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) heyet kabul toplantısında yeni ekonomik modelin en önemli sacayağını oluşturan ihracattaki yeni hedefler ile bu doğrultuda atılacak adımların değerlendirildiği bildirildi.

Türkiye'nin yeni ekonomi modelinin üreterek, ihraç ederek döviz getirme üzerine olduğunu vurgulayan Bakan Muş, şöyle konuştu: "Biz, sıcak parayla ekonomimizi döndürmek istemiyoruz.

Üreterek döviz getirmek, ekonomiyi büyütmek istiyoruz. Bu strateji uygulanmaya başlayınca belli sıkıntılar yaşanabiliyor. Çalışarak yapılan ihracattan kaynak gelmeye başladığında bunlar atılacak. Üretimin değeri de her gün artacak. Türkiye geçici refahı değil, kalıcı refahı sağlamak için çalışıyor. Cumhurbaşkanımız stratejiji açıkladığında 'Aldığımız riskin farkındayız ama bunu yapmak zorundayız. Adım adım hedeflere ulaşıyoruz. Enerji rakamları gelenekselin



biraz üzerinde kalsa cari fazla olmuştu. Bu da döviz üzerindeki baskıyı azaltacaktı. Türkiye üreterek, ihracat yaparak büyüme stratejisinden vazgeçmeyecek."

İHRACAT KİLOGRAM FİYATI ARTTI

Türkiye'nin ihracat birim fiyatını artırma yönünde çalışmalarının sürdüğüne işaret eden Bakan Muş, Türkiye'nin ihracatının 36 milyar dolardan bugünlere geldiğinin ve bir yıllık ihracatın bir günde yapıldığının unutulmamasını istedi. Bakan Muş, ihracatta kilogram bazında bakıldığında fiyatların artma trendinde olduğunu kaydetti.

Bakan Mehmet Muş, sözlerini şöyle sürdürdü: "İhracatımızın yüzde 55'i AB ve AB dışı Avrupa'ya yapılıyor. Biz bu yıldan itibaren yoğun şekilde uzak ülkelere gitme stratejisi açıkladık ve ihracatımızın menzilini 3 bin kilometreden 4 bin 500 kilometrenin üzerine çıkaracağız. Hedef ülkelere gidip ihracatı artırmak istiyoruz. Orada pazar buldukça dağıtım kanalları kuruldukça rakamlar daha da artacaktır. Farklı yerlere ürün satmamız lazım."



Yıllık bazda ihracat hedefine Ağustos'ta ulaşıldı

Türk ihracatçısı ağustos ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 13'lük artışla 21,3 dolar ihracat gerçekleştirdi ve son 12 ayda 250 milyar doları aşarak yıllık bazdaki ihracat hedefine ulaşmış oldu.

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN büyümesi için çalışmalarını tüm hızıyla sürdüren Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un katılımıyla ağustos ayına ilişkin dış ticaret verilerini Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri'nin (GAİB) Hizmet Binası'nda düzenlemiş olduğu basın toplantısıyla kamuoyuna açıkladı. Genel Ticaret Sistemi'ne (GTS) göre ağustos ayında ihracat, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 13 artışla 21,3 milyara yükseldi. Böylelikle tüm zamanların en yüksek ağustos ayı ihracat rakamına ulaşarak son 12 ayın tamamında rekor kırıldı. Yılın ilk 8 ayında 165 milyar dolar ihracat gerçekleştiren Türk ihracatçısı, son 12 ayda ise 250 milyar doları aşma başarısını göstererek yıllık bazdaki ihracat hedefine ulaşmış oldu.

İHRACATCIYA 2 ÖNEMLİ DESTEK

Ağustos ayı dış ticaret rakamlarına ilişkin basın toplantısında konuşan Ticaret Bakanı Mehmet Muş, küresel ekonomide yaşanan olumsuzluklara rağmen Türkiye ekonomisinin daha da güçlenerek büyümeye devam edeceğini belirterek, şunları

söyledi: "Ülkemiz 2022 yılının ilk çeyreğinde olduğu gibi, ikinci çeyrekte de büyüme ivmesini sürdürerek yüzde 7,6 oranında büyümüştür. Mal ve hizmet ihracatımızda yaşanan yüzde 16,4 oranındaki artışla ihracatın büyümeye katkısı 3,9 puan olarak gerçekleşmiştir. Gerçekleşen yüksek oranlı büyümenin yarısından fazlası (yüzde 51'i) mal ve hizmet ihracatından kaynaklanmış olup ihracat büyümenin itici gücü olmaya devam etmiştir. Net ihracatın büyümeye katkısı ise 2,7 puan olmuştur. Böylelikle ülkemiz, ekonomik büyümesini kesintisiz 8 çeyrek boyunca

devam ettirerek bu alanda bir kez daha dünyadan pozitif bir şekilde ayırmıştır."

Türkiye'nin ihracatta 2021 yılında yakaladığı başarıyı 2022 yılının 8 ayında da sürdürdüğünü belirten Muş, ortaya konan performans dolayısıyla ihracatçılara teşekkür ederek ihracatçılara ihtiyaçları olan desteği vermek için, geçen ay iki önemli ve kapsamlı destek paketini hizmete aldıklarını hatırlattı. Bakanlığın tüm destek unsurlarında hedef ülkelere yönelik destek oranlarının artırıldığını, gemi yat sektörünün kapsamının genişletildiğini anlatan Muş, "Özellikle ilaç ve



tıbbi cihaz gibi sektörlerinin ihtiyaç duyduğu zorunlu belgeler, kayıt ve ruhsatlandırmaya ilişkin giderler destek kapsamına alınmış ve KOBİ'lerimizin yurt dışı fuar desteğinden daha fazla yararlanması ve daha etkin fuar organizasyonları düzenlenmesi amacıyla değişiklikler yapılmıştır." dedi.

Bakan Muş, ayrıca 25 Ağustos'ta yayımlanan bir diğer Cumhurbaşkanlığı kararı ile önemi giderek artan e-ihracat alanında yeni iş modellerini dikkate alan şirketler için e-ihracat konsorsiyumları ve perakende e-ticaret siteleri ve pazar yerleri gibi ekosistemin tüm paydaşları için terzi usulü bir destek paketini kullanıma açtıklarını söyledi.

"İHRACAT HEDEFİMİZE AĞUSTOS AYI İTİBARIYLA ULAŞTIK"

Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un açılış konuşmalarının ardından ihracat rakamları ile ilgili detayları kamuoyuyla paylaşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, yüzde 13 artışla 21,3 milyar dolara ulaşarak, bugüne kadarki en yüksek



ağustos ayı performansını gerçekleştirdiklerini ifade etti. Bu rakamın ilk 8 ayda 165,7 milyar doları son 12 ayda ise 250,8 milyar doları aştığını belirten TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Yıllıklandırılmış bazda 2022 yılı ihracat hedefimize ağustos ayı itibarıyla ulaştık. Son 12 ayın tamamında aylık ihracat rekorları kırdık" dedi.

21 SEKTÖR İHRACATINI ARTIRDI

21 sektörde ihracat artışının yaşandığı ağustos ayında ilk 5 sektör sırasıyla; 2,9 milyar

dolar ile kimya, 2,3 milyar dolar ile otomotiv, 1,84 milyar dolar ihracatla hazır giyim, 1,82 milyar dolar ile çelik ve 1,3 milyar dolar ihracatla elektrik-elektronik sektörleri oldu. Hububat ve meyve sebze sektörleri ise, tarihlerinin en yüksek ihracatını gerçekleştirdi.

4 İLDE YÜZDE 20'İN ÜZERİNDE ARTIŞ OLDU

Ağustos ayında 53 ilin ihracatını artırdığını aktaran TİM Başkanı Mustafa Gültepe, en çok ihracat gerçekleştiren ilk

"TÜRK FİRMALARINA BÜYÜK BİR TEVECCÜH VAR"

Bu ay ihracat ailesi olarak ihracatçı birlikleri ve firma temsilcilerinden oluşan 52 kişilik bir grupla Mısır'a ticaret heyeti düzenlediklerini hatırlatan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Ticaret heyetimizde gördük ki, bölgede Türk firmalarına büyük bir teveccüh var."

Heyete 421 yabancı firmadan 650 temsilcinin katıldığını ve Türk firmalarının 1.000'den fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirdiklerini belirten Gültepe, "İnşallah önümüzdeki dönemde gelişen ikili ilişkilerin neticesinde, karşılıklı ticarete yeni bir sayfa açacağız." şeklinde konuştu.

beş ilin sırasıyla; İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Gaziantep olduğunu bildirdi. Ayrıca Ankara, Adana, Mersin ve Sakarya'da ihracatın yüzde 20'nin üzerinde artış kaydettiğini aktaran TİM Başkanı Mustafa Gültepe, şöyle devam etti: "Gaziantep firmalarımız bu ay ihracatlarını yüzde 6 artırarak 918 milyon dolar seviyesine çıkardı. En çok ihracat yapan 5'inci olan Gaziantep, 196 ülkeye gerçekleştirdiği ihracat, 3 bin ihraç ürünü ve ilk 1000 ihracatçı arasındaki 71 firmasıyla bölgenin bayrak taşıyıcısı konumunda. Geçtiğimiz yıl ihracatını yüzde 26 artırarak 10 milyar dolar ihracatı aşan Gaziantep'in, 2022 yılı hedefine ulaşacağına yürekten inanıyoruz."

IHRACAT YAPILAN ÜLKE SAYISI 220'YE YÜKSELDİ

Ağustos ayında, ihracat yapılan ülke sayısının 218'de 220'ye yükseldiğini ifade eden Gültepe "151 ülkeye ihracatımızı artırma başarısı gösterdik. En çok ihracat yaptığımız ilk 3 ülke Almanya, ABD, Irak, Birleşik Krallık ve İtalya oldu." dedi.

"PARİTEDEKİ DURUM KISA VADEDE DEĞİŞMEYECEK"

Euro/Dolar kurundaki mevcut

durumun negatif etkilerinin bu ay da devam ettiğini belirten TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "1 yıl evvel 1,20'lerde işlem gören Euro/Dolar paritesi ağustos ayı içerisinde 1'in altına kadar geriledi. Euro/Dolar paritesinde yaşanan düşüşün ihracata etkisi bu ay negatif yönlü 1,4 milyar dolar oldu. Yılın üçte ikisi geride kalırken paritenin ihracat rakamlarımıza olumsuz etkisi 8 milyar doları aştı. Paritedeki bu durumun kısa vadede değişmeyeceği öngörülüyor. Dolayısıyla bizler de ihracatçılar olarak ana pazarımız olan Avrupa Birliği'ne ihracatımızı bu şartlar altında yeniden kurgulamalıyız" şeklinde konuştu.

"FIRSATLARI GÜÇLÜ FİNANSMAN İLE DEĞERLENDİREBİLİRİZ"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, ihracattaki yakalanan artış ivmesinin sürmesi açısından finansmana erişimin en temel ihtiyaç olarak öne çıktığını belirtti. İhracatlarının arttıkça, buna bağlı olarak yatırımlarının, ham madde ihtiyaçlarının, istihdamlarının da arttığını vurgulayan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Bütün bunlar, yeni finansman ihtiyaçlarını beraberinde getiriyor. Küresel ticarete böyle dönemlerde ortaya

çıkan fırsatları ancak güçlü bir finansman ile değerlendirebiliriz. Yatırım, üretim, istihdam ve ihracatlarıyla Türkiye ekonomisini büyüten ihracat ailemizin her bir üyesini yürekten tebrik ediyorum" diye konuştu.

İhracatta bugün elde edilen kazanımları geleceğe taşıyabilmek adına sürdürülebilirlik ve dijitalleşme alanlarında ciddi adımlar atmaları gerektiğini vurgulayan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, tedarikten teslimata kadar ihracatın her aşamasına sürdürülebilirliği etkin ve verimli bir şekilde işlemeyi bir görev olarak gördüklerini söyledi. Diğer yandan dijitalleşme ile ilgili teknolojiye uyumlu üretim ve satış faaliyetlerine, katlanarak büyüyen e-ticarete ve teknolojik yeniliklere kayıtsız kalmalarının mümkün olmadığını ifade eden Gültepe, "TİM olarak dijitalleşme alanında homojen ve topyekûn bir gelişme hedefliyor ve kimseyi geride bırakmayacak şekilde ülkemizin dijital dönüşümüne katkı sunacak çalışmalarını birer vazife olarak değerlendiriyoruz. Yeni dönemde ihracatımızı sürdürülebilirlik ve dijitalleşme ekseninde geliştirmek adına çalışmalarımızı yürüteceğiz. İhracatımızın geleceği için meclisimiz çatısındaki bütün birliklerimizi kapsayan ve istişareyi merkeze alan katılımcı bir anlayışla ortak projeler ve projeksiyonlar geliştireceğiz. Bu sayede ihracatımızın güçlü yarınlarmı bugünden hazırlayacağız" dedi.

1.828 FİRMA İHRACATA "MERHABA" DEDİ

Ağustos ayında ilk kez ihracat yapan 1.828 firma, 79 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Birim ihracat değeri ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 17 artışla 1,46 dolara yükseldi.

TİM İŞBİRLİĞİYLE İHRACATÇILARA SUNULAN
İLK VE TEK KREDİ KARTI:

MAXIMILES TİM İHRACATÇI KART

Hem alışverişlerde hem de İş Bankası aracılığıyla yapılan ihracatlarda mil kazandıran Maximiles TİM İhracatçı Kart'a başvurun; konaklama, restoran ve daha birçok konuda avantajlardan yararlanın.



Kredi kartı talepleri için son karar Banka tarafından verilecektir.
Banka, kart talebini reddetme veya kefil ve teminat talep etme hakkına sahiptir.

Ayrıntılı bilgi maximiles.com.tr ve şubelerimizde.





13. Büyükelçiler Konferansı düzenlendi

“Güçlü bir diplomatik ağ, ticaretin önünü açıyor.” diyen Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, 13. Büyükelçiler Konferansı'na katıldı.

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ
(TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, 2008 yılından bu yana Dışişleri Bakanlığı'nın ev sahipliğinde düzenlenen ve bu yıl 6-12 Ağustos 2022 tarihleri arasında yapılan 13. Büyükelçiler Konferansı'na katıldı. “2023 ve ötesinde akıl ve müşfik Türk diplomasisi” temasıyla gerçekleşen konferansa Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu ve Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un yanı sıra diplomatik misyon temsilcilerinden, iş dünyasından ve STK'lardan çok sayıda isim katıldı. TİM Başkanı Mustafa Gültepe, yaptığı açılış konuşmasında Türkiye'nin son 20 yılda büyüyen ve genişleyen diplomatik ağının, ülkenin ihracatına ve ihracatçısına olan katkılarına dair önemli mesajlar verdi.

“TÜRKİYE DÖRDÜNCÜ ÜLKE”
İletişim ve ulaşım teknolojilerinin sunduğu imkânlarla rağmen, uluslararası ticarete bilgi asimetrisinin varlığını sürdürdüğünü ve Türk ihracatçısının, faaliyet gösterdiği pazarlarda karşılaştığı bu engelleri, Türkiye'nin dış misyonları sayesinde daha rahat aştığını dile getiren TİM Başkanı Mustafa Gültepe, “İhracatçılar olarak şunu biliyoruz ki güçlü bir diplomatik ağ, ticaretimizin önünü açıyor. Türkiye şu anda, 253 dış temsilciliğiyle en çok dış temsilciği olan dördüncü ülke konumunda bulunuyor. 2008-2016 yılları arasında büyükelçilik açtığımız 39 ülkeye ihracatımızın ortalama yüzde 27 arttığını görüyoruz. Diplomatik misyonlarımızın, ticaretimize

doğrudan katkısının yanında hariciyemizin diplomatik kazanımları hem ülke imajımızı güçlendiriyor hem de ihracatçılarımıza iş yapma kolaylığı sağlıyor. İhracatçılar olarak bizler de diplomamızın açtığı yollarda, kuracağımız ticari ilişkilerle yürüyerek ülkemize katkı sunmaya devam ediyoruz.” Hazır giyim, demir-çelik, mobilya, müteahhitlik hizmetleri ve gıda sektörlerinde marka bir ülkeyiz. Savunma, havacılık, elektrik-elektronik, makine ve metal sektörlerindeki başarılarımız dünyanın dikkatini çekiyor. İhracat ailemiz, yurt dışındaki yatırımları ve 5 bini aşkın mağaza ve satış noktalarıyla ülkemize prestij katıyor.” değerlendirmelerinde bulundu diye konuştu.



Yurtiçi Kargo Plus 24 ile gönderileriniz 24 saatte adreste!



Mısır'da 2 günde 1000 görüşme TİM Sektörel Ticaret Heyetleri hız kazandı

Türkiye İhracatçılar Meclisi organizasyonu ile düzenlenen Mısır (Kahire) Fiziki Ticaret Heyeti vasıtasıyla çeşitli sektörlerden 50'ye yakın Türk ihracatçısı 400'den fazla Mısırlı firma temsilcisi ile 1000'i aşkın yuvarlak masa ve B2B iş görüşmesi gerçekleştirdi.

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM), sektörel ve genel ticaret heyetleri ile Türk ihracatçıların dünyanın dört bir yanındaki alıcılarla buluşturmaya devam ediyor. 2022 yılında Dubai, Tel Aviv ve Barselona'ya ticaret heyetleri gerçekleştiren Türkiye İhracat Meclisi (TİM), dördüncü ticaret heyetini Mısır'ın başkenti Kahire'ye düzenledi. 22-24 Ağustos tarihleri arasında düzenlenen Mısır (Kahire) Fiziki Ticaret Heyeti vasıtasıyla çeşitli sektörlerden Türk ihracatçıları 400'den fazla Mısırlı firma temsilcisi ile 1000'i aşkın yuvarlak masa ve B2B iş görüşmesi gerçekleştirdi. TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç

başkanlığındaki heyete mobilya, tekstil ve hammaddeleri, hazır giyim ve konfeksiyon, inşaat malzemeleri, halı, iklimlendirme, maden, kuru meyve ve mamülleri, su ürünleri ve hayvansal mamüller, demir ve demirdışı metaller, kimya, makine maden, elektrik ve elektronik, otomotiv ve yedek parça, makine ve aksesuarları gibi 20'den fazla sektörden TİM ve birlik temsilcileri ile Türk firma temsilcileri olmak üzere 50'ye yakın ihracatçı katıldı.

"12 FARKLI SEKTÖRDE CİDDİ REKABET AVANTAJINA SAHİBİZ"

Mısır (Kahire) Fiziki Ticaret Heyeti programı hakkında

değerlendirmelerde bulunan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Denizden sınır komşumuz olan Mısır, Türkiye için Afrika'nın kapısı hüviyetini taşıyor. Burada ciddi bir potansiyel olduğunu görüyoruz. Türkiye-Mısır karşılıklı ticaret hacmi, önceki yıla göre yüzde 40 artışla 6,7 milyar dolara erişti. Bu hacmin 4,5 milyar doları Türkiye'nin Mısır'a ihracatından oluştu. Halihazırda en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz 15 ülke olan Mısır'da 12 farklı sektörde ciddi rekabet avantajına sahip olduğumuz ürünler tespit ettik. Bu sektörlerin tamamından firma temsilcileri heyette yer aldı."

“İHRACATINI %100 ARTIRAN SEKTÖRLERİMİZ VAR”

Heyete başkanlık eden TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç, Türkiye'nin Mısır'ın en büyük 6. tedarikçisi ve en fazla ihracat gerçekleştirdiği ikinci ülke durumunda olduğunu bildirdi. Güleç şöyle devam etti: “2021 yılında Mısır'a ihracatımızda, hayvansal mamuller, yaş meyve sebze, mücevher ve madencilik gibi farklı sektörlerde yüzde 100'ün üzerinde artış kaydedildi. 2022 yılın ilk yarısında Mısır'a ihracatımız yüzde 24 Mısır'dan ithalatımız ise yüzde 20 artış kaydetti. Bu gelişmeler ikili ilişkilerimizin geleceğine dair umutlarımızı da güçlendiriyor. Türkiye'nin Mısır'a olan ihracatında ürün bazlı bir



araştırma yaptık. Ulaştığımız sonuçlara göre Mısır'ın en fazla ithalat yaptığı 100 üründen 43'ünde Türkiye'nin rekabet avantajına sahip ciddi bir ihracatçı konumunda olduğunu gördük. Söz konusu ürün gruplarında, son 10 yılda Mısır'ın ithalatından Türkiye'nin aldığı pay ise yalnızca yüzde 6 seviyesinde. Bu 43 ürün arasında

çelik sektöründen 7, kimya, otomotiv ve tekstil sektörlerinin 6'sar, elektrik-elektronik sektöründe 5 ürün yer alıyor. Toplamda 12 farklı sektörde avantajlı ürünler mevcut. Mısır heyetimizde tüm bu sektörlerden temsilciler de aramızda yer aldı. Umuyoruz ki bu ziyaretimiz hayırlı işlere, güçlü ortaklıklara vesile olacak.”

TİM ile KOIMA arasında Mutabakat Zaptı imzalandı

Türk ve Koreli firmalar arasında 30'u aşkın ikili iş görüşmesinin gerçekleştiği Alım Heyeti Programı'nda, TİM ile Kore İthalatçılar Birliği arasında Mutabakat Zaptı imzalandı.

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ

(TİM), T.C. Ticaret Bakanlığı koordinasyonu, TİM ve ilgili İhracatçı Birlikleri ile KOIMA (Kore İthalatçılar Birliği) iş birliğinde gerçekleşen Alım Heyeti etkinliğinde KOIMA ile iki ülke ve kurum ilişkilerini güçlendirmek adına Mutabakat Zaptı imzalandı.

25 Ağustos 2022 tarihinde TİM İstanbul Dış Ticaret Kompleksinde düzenlenen KOIMA Alım Heyeti programına tekstil ve deri sektöründen 23,

gıda sektöründen ise 9 olmak üzere toplamda 23 Türk firma katılırken, KOIMA'dan ise deri, tekstil, gıda, hububat-bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri



sektörlerinde işteğal eden 3 Koreli firma katıldı. Program kapsamında Türk ve Koreli firmalar bir araya gelerek ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi. İkili iş görüşmeleri için İİB ve İTKİB'in görevlendirildiği Alım Heyeti Programı'nda Türk ve Koreli firmalar arasında 30'u aşkın ikili iş görüşmesi gerçekleşti. Görüşmelerin ardından iki ülke ve kurum ilişkilerini güçlendirmek amacıyla TİM ile KOIMA arasında bir Mutabakat Zaptı imzalandı.

TİM Odaklı İnoSuit'te yeni dönem başlıyor

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), ihracatçı firmaların ve mentorların katılımı ile Odaklı İnoSuit Programı'nın 13. döneminin lansman toplantısını gerçekleştirdi.



TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM), firmaların gelişimine ve dönüşümüne katkı sunmak, küresel rekabetin içinde yer almalarını sağlamak amacıyla çalışmalarına devam ediyor. Türkiye'nin inovasyon ekosistemini geliştirmek adına altı yıldır sürdürdüğü Odaklı İnoSuit Programı kapsamında TİM, "Odaklı İnoSuit Programı Eylül 2022 Dönemi Bilgi Paylaşım ve Ön Hazırlık Toplantısı" düzenledi. TİM İstanbul Dış Ticaret Kompleksi Konferans Salonu'nda gerçekleşen toplantıya, Türkiye'nin farklı illerinden ihracatçı firmalar ve mentorlar katıldı.

TİM Genel Sekreteri Bilal Bedir'in açılış konuşmasıyla başlayan toplantıda Doç. Dr. Edin Güçlü Sözer, Doç. Dr. Mihriban Coşkun Arslan, Doç. Dr. Serkan Altuntaş ve Dr. Sibel Sain, "İnovasyon Yönetiminde Karşılaşılan Zorluklar ve Çözümler" konulu bir sunum gerçekleştirdi. Sunumun

ardından İnoSuit Programı Akademik Koordinatörlerinden Dr. Merih Pasin ve Dr. Mehmet Aydın moderatörlüğünde "Rekabet Öncesi Şirketler Arası İnovasyon İş Birlikleri" başlıklı bir panel düzenlendi. Panelin ardından program, firma ve mentor tanıtımları ile devam etti. Gün boyunca süren program TİM Strateji, İnovasyon

ve Girişimcilik Şubesi'nin gerçekleştirdiği "İnoSuit Programı Finansman Süreçleri ve İç İletişim Yöntemleri" konulu sunumdan sonra Odaklı İnoSuit Programı hakkında yapılan genel bilgilendirme ile sona erdi.

"ÇOK GÜZEL ÇIKTILAR ELDE ETTİK"
Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren TİM Genel

ANADOLU İLLERİNDE İNOVASYON EKOSİSTEMİ OLUŞTU

Türkiye'de inovasyon ekosistemini kurulmasına öncülük eden İnoSuit Programı kapsamında, Türkiye'nin dört bir yanından inovasyon odaklı mentorlar, düzenlenen deneyim paylaşımı toplantıları ile bir araya getirildi. Bu sistem sayesinde Anadolu'dan katılımların arttığı ve Tokat gibi bazı Anadolu illerinde inovasyon ekosistemini oluşturduğu gözlemlendi. İnoSuit Programı'nı tamamlayan firmalarda çok sayıda yenilikçi fikirlerin ve inovasyon projelerinin hayata geçtiği görülürken bu projelerin firmaların finansal hacimlerine ve cirolarına katkı sağladığı tespit edildi. Ayrıca İnoSuit Programı ile firmalarda patent, AR-GE ve tasarım merkezleri sayısının arttığı gözlemlendi.

Sekreteri Bilal Bedir, Odaklı İnoSuit Programı'yla Türkiye'nin dört bir yanından firma ve mentorları bir araya getirdiklerini ve bu program ile bugüne kadar çok güzel çıktılar elde ettiklerini ifade etti. TİM Genel Sekreteri Bilal Bedir, yeni dönemde de Adana'dan İzmir'e, Antalya'dan Sakarya'ya firmaları ve mentorları bir araya getirmeye devam edeceklerini belirtti.

Katılımcı firmaların geneline bakıldığında, inovasyon projelerinin başarıyla tamamlandığını, patent, AR-GE ve tasarım merkezlerinin sayısının çoğaldığını gözlemlediklerini vurgulayan TİM Genel Sekreteri Bilal Bedir, kaydettikleri bu başarıların yeni döneme dair

inançlarını ve motivasyonlarını artırdığını ifade etti.

612 FİRMA PROGRAMA BAŞVURDU
TİM'in, kendisine bağlı ihracatçı birliklerinin desteğiyle yürüttüğü Odaklı İnoSuit Programı ile Türkiye'nin dört bir yanındaki firmalara kurumsal inovasyon alanında mentorluk veriliyor. Bugüne kadar 52 farklı ilden 612 firma, Odaklı İnoSuit Programı'na başvuruda bulundu. Ayrıca 63 farklı ilde bulunan 144 üniversiteden bin 45 mentor başvurusu alındı. 2016 yılından bu yana devam eden programda şimdiye kadar 12 dönem başlarken dokuz dönem tamamlandı. Dokuzuncu dönem ile birlikte 30 farklı ildeki toplam 129 şirket ve 18 farklı

ilde yer alan 38 üniversiteden 60 mentor, programı başarıyla tamamladı. Sözleşme imzalayan 163 firmaya, toplamda 25 bin 520 saat mentorluk hizmeti verildi.

Odaklı İnoSuit Programı'nın 1 Eylül'de başlaması planlanan 13. dönemine, şimdiye kadar 65 firma ve 18 üniversiteden 25 yeni mentor başvurdu. Firmalar ve mentor adayları ile yapılan görüşmeler neticesinde iki firma İnoSuit Hazırlık kulvarında, altı firma İnoSuit Genel kulvarında, 17 firma İnoSuit Katma Değer Odaklı kulvarında, bir firma ise İnoSuit İhracat Şampiyonları kulvarında olmak üzere toplam 26 firma "Eylül 2022 Dönemi" kapsamında eşleştirildi.

TİM'in yeni Genel Sekreteri Bilal Bedir oldu

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ'nin (TİM) yeni Genel Sekreteri Bilal Bedir oldu. Geçmişte TRT'de (Türkiye Radyo Televizyon Kurumu) Direktör Yardımcılığı, TRTWorld İngiltere Büro Şefi ve Reklam Daire Başkanlığı gibi çeşitli görevlerde bulunan Bilal Bedir, son olarak da İhracatı Geliştirme AŞ'de (İGE AŞ) destek birimlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmekteydi.

BİLAL BEDİR'İN ÖZGEÇMİŞİ
İstanbul'da 1984 yılında doğdu. Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden 2007'de mezun

olduktan sonra iş hayatına Reckitt Benckiser'de Satış Temsilcisi olarak başladı. Aynı şirkette çeşitli departmanlarda yönetici olarak görev yaptıktan sonra 2015'te Türkiye Radyo Televizyon Kurumu'nda (TRT) Direktör Yardımcısı olarak görev aldı. 2016-2017 arasında Londra'da TRTWorld'ün İngiltere Büro Şefi olarak çalışma hayatına devam etti. Ardından İstanbul'a dönerek TRT'nin 2020-2021 döneminde Reklam Daire Başkanlığı görevini üstlendi. Bilal Bedir, son olarak İhracatı Geliştirme AŞ'de destek birimlerinden sorumlu Genel

Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. İyi derecede İngilizce, orta seviyede Arapça ve Almanca bilen Bedir, evli ve üç çocuk babasıdır.





TİM ve İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterleri ikinci kez buluştu

TİM Genel Sekreteri Bilal Bedir'in ev sahipliğinde bir araya gelen ihracatçı birliklerinin genel sekreter ve yardımcıları ihracatın daha fazla artırılması için fikir alışverişini yaptı.

TİM VE İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Genel Sekreterler toplantılarının ikincisi TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin teşrifleri, TİM Genel Sekreteri Bilal Bedir'in ev sahipliğinde gerçekleştirildi. 26 Ağustos 2022 tarihinde yapılan ve TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin konuşmacı olarak teşrif ettiği toplantıya TİM ile TİM çatısı altında faaliyet gösteren ihracatçı birliklerinin genel sekreter ve yardımcıları katıldı.

TİM'in ve 61 ihracatçı birliğinin beraberlik ruhuyla ve ortak akılla hareket etmesinin önemini vurgulayan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, bu sayede tüm sorunlara birlikte çözümler getirilerek, kurumların ve ihracatın hak ettiği yerlere taşınabileceğini aktardı.

Başkan Gültepe konuşmasını şöyle sürdürdü: "Göreve geldiğimiz ilk günden beri bu bilinçle hareket eden bizler, birliklerimiz ve birliklerin genel sekreterleri olan siz değerli arkadaşlarımız ile yeni dönemde daha aktif ve senkronize bir şekilde çalışacağız. İnşallah yeni dönemde birlikte TİM'i strateji ve vizyon liderliği yapan, gündem belirleyen bir kimliğe kavuşturacağız. Göstermiş olduğunuz gayretli çalışmalarınızdan ve meclisimize katkılarınızdan dolayı hepimize ayrı ayrı teşekkür ediyorum".

Açılış konuşmasının ardından ihracatçı birliklerimizin daha aktif ve daha verimli faaliyetler yürütebilmesi için birliklerin görev ve sorumlulukları ile

gündemde yer alan konular hakkında bilgilendirmeler yapıldı. TİM Genel Sekreteri Bilal Bedir'in ev sahipliğinde gerçekleşen bu toplantıda ihracatın daha fazla artırılması için yapılacak çalışmalar, projeler ve faaliyetler ele alındı. Ardından birliklerin genel sekreterleri, gündemdeki çeşitli konularla ilgili soru, görüş ve önerilerini paylaştılar.

Toplantıda ayrıca, İhracat ailesine hizmet ile geçen 13 yılın ardından emekliye ayrılan Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) Genel Sekreteri Özkan Aydın'a görevi müddetince hizmet ve katkılarından dolayı TİM Başkanı Mustafa Gültepe tarafından teşekkür plaketi takdim edildi.

TAPUTAKAS

Takasbank tarafından hizmete sunulan TapuTakas, çağdaş, güvenli ve teknolojik altyapısı ile yanınızda!



TapuTakas

www.taputakas.com.tr

TapuTakas uygulamasını
App Store ve Google Play Store
üzerinden ücretsiz olarak indirebilirsiniz.



Hizmet ihracatçıları hedef büyüttü: 130 milyar dolar

Hizmet İhracatı Sinerji ve İş Birliği Çalıştayı'nda konuşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin 6,2 trilyon dolarlık küresel pazardan aldığı payı artırabilecek imkân ve potansiyele sahip olduğunu söyledi.

TÜRKİYE İHRACATÇILAR

MECLİSİ (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, sektör stratejilerinin belirlenmesi ve iş birliği imkanlarının değerlendirilmesi amacıyla Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) tarafından Sakarya'nın Sapanca ilçesinde düzenlenen Hizmet İhracatı Sinerji ve İş Birliği Çalıştayı programına katıldı. Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Başkanı Ahmet Bolat'ın evsahipliğinde gerçekleşen, Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay'ın ve birlik üyelerinin de katıldığı çalıştayı birinci

oturumunda TİM Başkanı Mustafa Gültepe katılımcılara hitap etti. Gültepe, lojistik, liman işletmeciliği, seyahat, turizm, eğitim-kültür endüstrisi, yazılım, sağlık hizmetleri ve müteahhitlik gibi önemli alt sektörlerden oluşan Hizmet sektörünün küresel ekonominin 3'te 2'sini oluşturduğunu ve gelişmiş bir ekonomi için vazgeçilmez bir konumda olduğunu vurguladı.

GELİR 71 MİLYAR DOLARI AŞTI

ABD ekonomisinde Hizmet sektörünün payının yüzde 80'e yakın, Avrupa Birliği ve Birleşik

Krallık'ta yüzde 70'in üzerinde, Türkiye ekonomisinde ise yüzde 60 düzeyinde olduğunu belirten TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Her ne kadar pandemiden ciddi şekilde etkilense de uluslararası hizmet ticareti son yıllarda ciddi bir artış kaydetti. Hizmet sektörünün küresel ticaret hacmi pandemi öncesinde 10 yılda yüzde 57 artarak 6,2 trilyon doları aşan bir hacme ulaşmıştı. Türkiye bu büyük pazardan aldığı payı artırabilecek imkân ve potansiyele sahip. 2022 Haziran ayı itibarıyla, hizmet ihracatından elde edilen gelir, 71 milyar doları aşmış durumda ve bu rakamın hizmet sektöründe rekor yılı olan 2019'daki 62,7 milyar dolardan yüzde 13'ten daha fazla.

2023 HEDEFİ 130 MİLYAR DOLAR

HİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Bolat da, 2021'de bir önceki yıla kıyasla yaklaşık yüzde 60 artışla 57,5 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren hizmet sektörünün 26,5 milyar dolar ticaret fazlası vermeyi başardığını belirterek, "Hedefimiz, 2022 yılı sonunda da 90 milyar dolar ihracat gerçekleştirmek ve 2023'te 130 milyar doları yakalamak" dedi.



IFCO, küresel moda endüstrisini İstanbul'da buluşturdu



İKİNCİSİ DÜZENLENEN IFCO

- İstanbul Fashion Connection Hazır Giyim ve Moda Fuarı, bu yıl için 23 milyar dolar ihracat hedefleyen sektör için önemli bir sinerji yarattı. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) ile İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) iş birliğinde düzenlenen IFCO - İstanbul Fashion Connection Hazır Giyim ve Moda Fuarı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın da katıldığı törenle açıldı. 24-26 Ağustos 2022 tarihleri arasında ikincisi düzenlenen IFCO için 100'e yakın ülkeden 15 bin ziyaretçi İstanbul'a geldi. 15 binin üzerinde ziyaretçinin katıldığı fuar, 2 bin 500-3 bini nitelikli alıcıya da ev sahipliği yaptı.

Fuarın açılışında konuşan Bakan Mustafa Varank açılışta yaptığı konuşmada, IFCO'nun tekstil ve hazır giyim sektörünün ulaştığı seviyeyi göstermesi açısından büyük önem taşıdığını belirterek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Proaktif

yaklaşımları ile böyle kaliteli bir organizasyona imza atan İHKİB'i tebrik ediyorum. Bildiğiniz gibi sektörün bu yıl için ihracat hedefi 23 milyar dolar. Orta vadede 40 milyar dolar hedefini yakalamak istiyor. Firmalarımızın azmi ve IFCO gibi fuarlar sayesinde koyduğumuz yüksek hedefleri yakalayacağımızdan en ufak bir şüphemiz yok. Hazır giyim, en fazla dış ticaret fazlası veren sektörlerin başında geliyor. 84 milyon nüfusa sahip Türkiye'nin emek yoğun sektörler ihtiyacı var. Biz teknolojiye, AR-GE'ye yüksek katma değerli üretime elbette inanıyoruz ama emek yoğun sektörler de ihtiyacımız var." diye konuştu.

"PARİTE ETKİSİNE RAĞMEN İHRACAT HEDEFİNİ TUTTURACAĞIZ"

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) ve İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe de konuşmasında, İstanbul'un dünyada sayılı moda şehirleri arasında yer aldığını belirterek, "Türk moda endüstrisi

ve hazır giyim sektörünün dünyaya entegrasyonu, kalitesi ve üretim tecrübesiyle ülkemiz ihracatına değer katmaya devam diyor" dedi. Hazır giyimde Türkiye'nin en büyük pazarı Avrupa Birliği'ne Euro ile ihracat yapıldığını hatırlatan Gültepe, ihracatçının ham madde ve ara malı ithalatı karşılığında ağırlıklı olarak dolar ödediğini hatırlatarak şunları söyledi: "Dolayısı ile son aylarda parite etkisini çok fazla hissediyoruz. Ocak-Temmuz döneminde parite kaynaklı kaybımız hazır giyimde 800 milyon dolar, genel ihracatta 7 milyar doları buldu. Paritenin yanı sıra Avrupa başta olmak üzere küresel pazarlardaki resesyon beklentisi ihracatımız ve ihracatımız için bir risk oluşturuyor. 2022'ye genel ihracatta 250 milyar dolar, hazır giyimde 23 milyar dolar hedefi ile başlamıştık. Parite ve resesyona rağmen yıl sonu hedeflerimizi tutturacağımıza inanıyorum."

KISA KISA

KISA HABERLER • KISA HABERLER • KISA HABERLER • KISA HABERLER • KISA HABERLER

ABD İstatistik Bürosu, Mayıs ayında mal ve hizmet ihracatının Nisan ayına göre 3,0 milyar dolar seviyesinde arttığını açıkladı. Böylelikle ihracat 255,9 milyar dolar bandına yükselirken ithalat ise Nisan ayına göre 1,9 milyar dolar arttı ve 341,4 milyar dolar oldu.



Oyun geliştiricilere özel kuluçka merkezi Game Factory'den yapılan açıklamaya göre startups.watch'ın "Turkish startup ecosystem 2022 H1 report" adlı raporu yayımlandı. Türkiye oyun sektörü, yılın ilk altı ayında 333 milyon dolar yatırım olarak oyun sektöründe Avrupa birincisi oldu.

İstanbul Sanayi Odası Türkiye İmalat PMI (Satın Alma Yöneticileri Endeksi) anketinin Temmuz ayı sonuçları açıklandı. Anket sonuçlarına göre Haziran ayında 48,1 olarak ölçülen manşet PMI, Temmuz'da 46,9'a gerileyerek üst üste beşinci ay eşik değer 50'nin altında kaldı.



Dünya arenasında iklim krizi ilk sıradaki gündem maddesini oluştururken Avrupa'nın az sayıda kömür santralini geçici olarak yeniden başlatma planları, küresel çapta dikkat çekti. Konuyu inceleyen Ember Raporu'na göre kömür santrallerine geçici dönüş, Avrupa'nın yıllık emisyonlarına yüzde 1,3 ilave yapacak.



Çin'de resmi veriler, ülkenin hafif sanayisinin yılın ilk yarısında daha yüksek gelir ve kâra işaret ettiğini gösteriyor. Çin Sanayi ve Bilişim Teknolojileri Bakanlığı'na (MIIT) göre yıllık geliri yaklaşık 2,97 milyon ABD dolarından fazla olan şirketlerin faaliyet gelirleri, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 7 arttı.

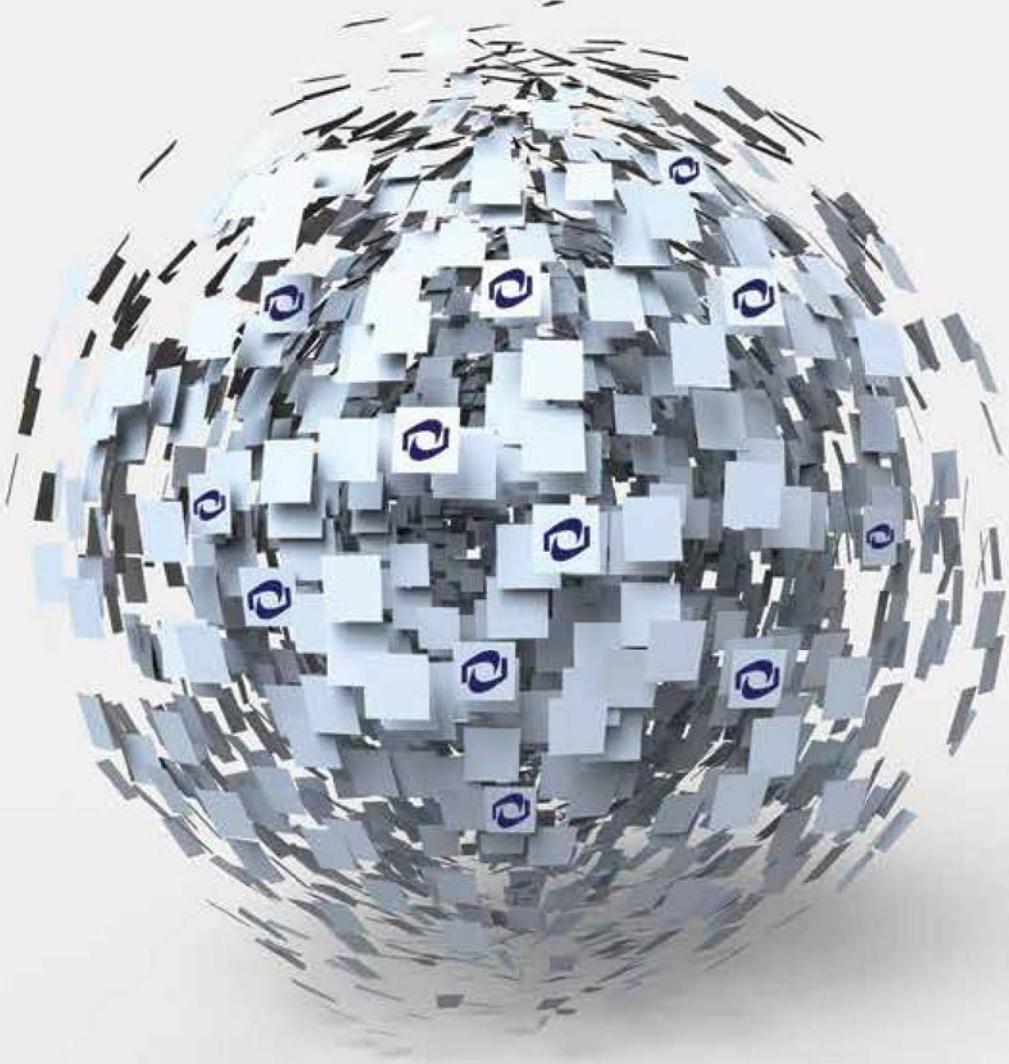
Facebook'un Ekim 2021'de Meta'yı yeniden markalamasının ardından Sandbox (SAND), metaverse arazisine yatırım yapma konusunda en yoğun ilgiye tanık olan platformlarından biriydi. Ancak ikinci çeyrek pek de parlak görünmüyor. Messari'nin yayımladığı rapora göre Ekim'den bu yana genel ticari kârlar bir bütün olarak hızlı bir düşüş yaşıyor.



Yıllık enflasyon, enerji fiyatlarındaki artışın etkisiyle Euro Bölgesi'nde yüzde 8,9'a ulaşarak kayıtlardaki en yüksek seviyesine çıktı. Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat), Euro Bölgesi'nin Temmuz ayına ilişkin verilerinde Almanya'da yüzde 8,5, İspanya'da yüzde 10,8, Hollanda'da yüzde 11,6 seviyesindeki artışlara dikkat çekti.



Markanızı, buluşunuzu, tasarımınızı
tüm dünyada koruyoruz



1983'ten bu yana...

www.destekpatent.com

Spine Tower Saat Sokak No: 5 Kat: 13 Maslak-Sarıyer 34485 İstanbul / TÜRKİYE

T. 0212 329 00 00 F. 0212 346 02 64



KUMSMALL

KUMSMALL AVM, HORUZ LOJİSTİK İLE DÜNYA'YA AÇILIYOR!

Avrupa ve Türkiye'nin en büyük karma AVM Projesi Kumsmall Avm ve Türkiye'nin 80 yıllık deneyime sahip köklü lojistik şirketi Horoz Lojistik güçlerini birleştirdi.

300.000 metrekare kapalı alanı, 200'ü mobilya ve 150'si klasik mağazacılık olmak üzere toplam 350 mağazası ile yatırımcıyı, üreticiyi, toptancıyı ve perakendeciyi tek çatı altında buluşturan Kumsmall AVM, lojistikteki çözüm ortağı olarak Horoz Lojistik ile anlaşma sağladı.

Mobilya sektöründe en önemli şehirlerden biri olan Kayseri'de yer alan AVM, kaliteli ve özel tasarımları Türkiye'nin ve Dünya'nın her yerine ulaştırmak amacıyla hem yurtiçi hem de yurtdışı teslimatlarda büyük ürün taşımaacılığında deneyimli Horoz Lojistik firmasıyla stratejik partnerlik yapacak.



Dünyanın Mobilyası Avrupa'nın her yerine

AVM içerisinde E-İhracat Bankosu da oluşturan Horoz Lojistik, mağazalarda sipariş veren müşterilerin ürünlerini Avrupa'nın her yerine ulaştırarak. Mağazadan direkt müşterinin kapısına teslim kabiliyeti olan firma, Kayseri'deki Mobilya markalarını verdiği hizmetle farklı noktaya taşıyor.

'Dünyanın mobilyası Avrupa'nın her yerine' mottosuyla duyurulan iş birliği Kayseri'de gelişmiş olan mobilya sektörünün yurtiçi ve yurtdışında daha fazla müşteriye doğrudan ulaşması ve ülkemiz mobilyasının dünyaya pazarlanmasında önemli bir rol üstlenecek. Kolaylaştırılmış gümrük belgesi olarak bilinen ETGB ile mobilya tedarikçileri ürünlerini Horoz Lojistik'in E-İhracat servisi ile hızlı ve güvenilir şekilde müşterilerine ulaştırabiliyorlar. Kdv iadesi alınabilmesi, ücretsiz beyanname oluşturulması, gümrük müşavirliği bedeli ve çıkış ambar bedeli oluşmaması, noter tasdikli vekaletname gerektirmemesi firmalara maliyet avantajı yaratıp sürecin hızlı ve kolayca yürütülmesini sağlıyor.

Hem hava hem de karayolu ile ulaştırılan ürünlerde Randevulu Teslimat Hizmeti ve Kapıdan Kapıya Teslimat özelliği var. Avrupa'da depo bağımlılığından kurtaran uygulamada Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Gürkan Gürbüz, '0-2 kg bandında sizi dünyayla buluşturmakla kalmıyor, ağır ve hacimli ürün gruplarınızda da deponuzdan tüketiciye kadar tüm lojistik süreçlerinizi sanki yurtdışında satış yapıyormuş gibi yönetiyoruz. Bu sayede, ofisleriniz ve acenteleriniz sadece satış ve pazar büyümeye odaklanabilir.

Mobilya ürünlerinde, lojistiği ve maliyeti e-İhracatın önünde engel olmaktan çıkartıyoruz" dedi.

Kumsmall AVM ile Horoz Lojistik'in başlattığı bu iş birliğinin Kayseri gibi turizm potansiyelinin arttığı bir bölgede olması ve yurtdışından gelecek gurbetçilerin özellikle yaz döneminde mobilya satışlarına ciddi hareket getirmesi beklenmektedir.

E-İhracatı

0-2 Kg bandının üzerine

TAŞIYORUZ

Başta mobilya, otomotiv yan sanayi ve endüstriyel ekipmanlar olmak üzere hava yolu ile gitmesi mümkün olmayan, üreticilerimizin güçlü olduğu ürün gruplarını da Avrupa ve tüm dünyada tüketicilerin evine kadar ulaştırıyoruz.



Avrupa'daymış gibi ticaret

- Avrupa'da ve Türkiye'de Fullfilment Hizmetleri
- Kapınızdan Tüketicie İzlenebilir Teslimat
- Tüm Gümrük Süreçlerinin Yönetimi
- Online Mağaza Yönetiminde Danışmanlık
- Yurt Dışı Pazar Yerlerine Entegrasyon
- Full iade yönetimi

Büyük ve hacimli ürünlerinizi de göndermek artık çok kolay



Sınırları kaldırıyoruz



0 850 202 33 60

www.horoz.com.tr



Prof. Dr. Emre Alkin

Neden markalaşamıyoruz?

Birçok firma için 1990'ların sonundan 2000'li yılların başına geldiğimizde, kâr etmekten ziyade, ciroyu büyütmek önemliydi. Gayet iyi hatırlıyorum, İzmir'de düzenlenen bir Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development-OECD) toplantısında bir iş insanı yanıma gelmiş, "Hocam, deli gibi üretip satıyoruz ama hiç kâr edemiyoruz." diye üzüntüsünü belirtmişti. Hâlbuki ekonominin temel kuralı, bize kâr etmenin ön koşulunun "çok üretmek" olmadığını gösterir. Hatta "azalan verim kanunu" diye adlandırılan başlıkta, üretim faktörlerinin arasındaki dengeyi bozarak, üretim miktarını artırmanın, firmayı zarara sürükleyeceğini anlatır.

Bu gerçeğe rağmen 1990'larda, bankaların ve finans kurumlarının hoşuna giden, hep şirketlerin cüssesi oldu. Kârlılık, bundan sonra gelen bir meseleydi. Bunun iki sebebi vardı: Şirketin piyasadaki büyüklüğü yeterli seviyedeyse önünde sonunda kâr edeceği düşünülüyordu. Diğer sebep ise açıkça konuşulmayan ama herkesin bildiği bir meseleydi:

"Nasıl olsa vergi ödememek için düzgün kâr açıklamıyorlar, iyisi mi biz de ciroya bakalım..." Acı ama gerçek.

Hem firmalarda hem de finans kurumlarındaki bu çarpık yaklaşım, 1994 ve 2001 krizlerini hazırladı. O zamana kadar, dünya çapında bilinen bir markamız da yoktu. Gerçi bugün de fazla yok ama en azından ümidimiz var.

Sonra başka bir gelişme oldu. Ciro yaklaşımının yerine, 2000'li yılların başında, şirketlerin satış noktası sayısını artırarak piyasa değerini yükseltme hedefi, ilk sıraya yükseldi. Bu durum, tedarik sıkıntısına rağmen kapasiteyi genişletmeye, düşük kredi maliyetleri ile hesapsız büyümeye ve nihayetinde borsaya açılarak bu çabayı realize etmeye yönelik bir yaklaşımdı. Bu stratejiyle hisse satışlarından büyük kazanç elde edenler oldu.

İşte hem 1990'larda hem de 2000'li yılların başında, piyasaya egemen olan bu iki yaklaşım sebebiyle dirençli, kaslı, sağlıklı şirketler yerine şişman şirketler yarattık. Bazı holdingler, küresel marka olamayacaklarını anladıkları için markaları satın aldı. Bazıları yüksek oranda ihracat

ve yurt dışında üretim tesisleri satın alarak firmalarını markalaştırmaya çalıştı. Bazıları da şişmanlamaya devam etti. Özetle Türkiye, şişman şirketlerle doldu.

"Neden Türkiye'den marka çıkmıyor?" diye sordukları zaman, hep tebessüm ediyorum. Marka olmanın yolu, dev olmaktan ya da büyük olmaktan hele ki şişman olmaktan geçmiyor. Tam tersine krizlere, darboğazlara ve zorluklara rağmen ayakta kalabilmeye, köklü ve saygın bir tarih oluşturabilmeye, müşterilerine karşı sorumlu olabilmeye, tedarikçilerle doğru ilişkiler kurmaya, ahlak-etik-vidan ve rasyonellikten çıkmamaya, sadece ülkede değil, dünyanın her yerinde kabul edilebilir standartlarda mal ya da hizmet sunmaya, sürekli yenilenmeye, teknolojik atılımların bir adım önünde koşmaya ve bunun için gereken insan kaynağını oluşturmaya, doğru bir finansal yönetime, şeffaflığa, orkestra gibi çalışan bir organizasyona ve yönetim becerisine dayanıyor.

ŞİŞMAN ŞİRKETLERDEN, KASLI ŞİRKETLERE

Elbette bunların yan yana gelmesi, marka olacağınız anlamına gelmiyor. Ancak şişman şirket olmaktan



Dr. Can Fuat Gürlesel

Dünya mal ticaretinde, sektörel gelişmeler ve beklentiler

Dünya mal ticaretinin ilk yarıda 2021 yılından sarkan büyüme ivmesi, Rusya-Ukrayna Savaşı'nın etkileri, emtia fiyatlarındaki artışlar, yüksek enflasyon, bazı ürünlerde ihracat yasakları ve tedarik zincirlerindeki yeni kırılmaların etkisi altında kaldı. Bu çok yönlü etkilerin altında dünya mal ticareti, yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı çeyreğine göre değer olarak yüzde 22,6 arttı ve 6,12 trilyon dolara ulaştı. İkinci çeyrekte ise mal ticareti, geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 15 büyüyerek 6,25 trilyon dolar olarak gerçekleşti. Ağırlıklı olumsuz koşullara rağmen dünya mal ticaretindeki bu yüksek büyüme, önemli ölçüde fiyat artışlarından ve enflasyondan kaynaklandı. Dünya mal ticaretindeki genel gelişmeler kadar sektörler itibarıyla gelişmeler de önemli.

Dünya mal ticareti enerji ürünleri, tarım ve gıda ürünleri ile sanayi ürünlerinden oluşuyor. Dünya mal ticaretinde fiyat oynaklıklarının en yüksek olduğu ve fiyatların ihracat

büyükliklerini en çok etkilediği ürün grubu, enerji ürünleridir. 2022 yılının ilk çeyreğinde, savaşın etkisi ile petrol, doğal gaz ve kömür gibi enerji ürünlerinin fiyatlarında yüksek artışlar gerçekleşti. Fiyat artışlarının etkisi ile yılın ilk çeyrek döneminde enerji ürünleri ihracatı, geçen yılın ilk çeyreğine göre yüzde 68, ikinci çeyreğinde ise yüzde 44 yükseldi. Yılın ikinci yarısında fiyatlardaki geri çekilmelere bağlı olarak enerji ürünlerindeki ihracat artış oranlarının yavaşlayacağı tahmin ediliyor. Ancak savaşın etkileri ile oluşan enerji tedarik kanallarındaki değişim ve özellikle Avrupa'daki enerji krizi, enerji ürünleri ihracatını destekleyecek.

Demir-çelik ve diğer metaller ile metal ürünlerinin dünya ihracatı, 2022 yılının ilk çeyrek döneminde değer olarak yüzde 26, ikinci çeyreğinde ise yüzde 17 arttı. Savaşın etkisi ile metal ve metal ürünlerinin fiyatlarında da sert artışlar gerçekleşti. Yılın ikinci yarısında hem talepteki yavaşlama hem de fiyatlardaki geri çekilmeler

ile metal ve metal ürünleri ihracatında artışlar oldukça durağan gerçekleşecek.

Kimyasal ürünlerin fiyatları da petrol ve doğal gaz fiyatlarındaki artışlar sebebiyle önemli ölçüde arttı. Buna bağlı olarak dünya kimyasal ürünler ihracatı da yılın ilk çeyrek döneminde yüzde 20, ikinci çeyreğinde ise yüzde 15 yükseldi. Kimyasal ürünlere olan talep ve fiyatlardaki düşüşler, daha sınırlı gerçekleşiyor. Bu nedenle dünya kimyasal ürünler ihracatı yılın ikinci yarısında artışına yavaşlayarak devam edecek.

Makine ve teçhizat sanayi ürünleri dünya ihracatı 2022 yılının ilk çeyreğinde yüzde 12, ikinci çeyreğinde ise yüzde 8 büyüdü. Makine ihracatındaki bu büyümede, fiyat artışlarının etkisi sınırlı kaldı. Miktar olarak hissedilir büyüme gerçekleşti. Yılın ikinci yarısında küresel ekonomideki yavaşlama beklentisi ve yatırım finansman maliyetlerinin artması, yatırımları ve makine teçhizat talebini sınırlayacak. Yatırımlardaki yavaşlama ile dünya makine ve teçhizat ihracatındaki



		<p>DÜNYA MAL TİCARETİ, YILIN İLK ÇEYREĞİNDE GEÇEN YILIN AYNI ÇEYREĞİNE GÖRE DEĞER OLARAK YÜZDE 22,6 ARTTI VE 6,12 TRİLYON DOLARA ULAŞTI. İKİNCİ ÇEYREKTE İSE MAL TİCARETİ, GEÇEN YILIN AYNI ÇEYREĞİNE GÖRE YÜZDE 15 BÜYÜYEREK 6,25 TRİLYON DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ. AĞIRLIKLIL OLUMSUZ KOŞULLARA RAĞMEN DÜNYA MAL TİCARETİNDEKİ BU YÜKSEK BÜYÜME, ÖNEMLİ ÖLÇÜDE FİYAT ARTIŞLARINDAN VE ENFLASYONDAN KAYNAKLANDI.</p>	
	<p>büyümenin yılın ikinci yarısında yüzde 4-5 arasında inmesi bekleniyor.</p> <p>Motorlu kara taşıtlarının dünya ihracatı, 2022 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın aynı çeyreğine göre değişmedi, ikinci çeyreğinde ise yüzde 4 daraldı. Otomotiv ve diğer motorlu kara taşıtları üretiminde, girdi tedarik sıkıntıları ve talepteki durağanlık dünya ticaretini de olumsuz etkiliyor. Yılın ikinci yarısında girdi tedarikinde iyileşmeler beklenmekle birlikte talep tarafı zayıf kalmaya devam edecek.</p> <p>2022 yılının ilk çeyreğinde iletişim ekipmanlarının dünya ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20, ikinci çeyreğinde ise yüzde 14 geriledi. Yarı iletken tedarik sorunları, Çin'deki kapanmalar ile üretimdeki düşüşler, dünya üretimi ve ihracatını da olumsuz etkiliyor. Bilgisayar ve ofis ekipmanları ihracatı ise ilk çeyrekte yüzde 5, ikinci çeyrekte yüzde 2 arttı. Bu alanlardaki girdi tedarik savaşları ve talepteki yavaşlama, yılın ikinci yarısındaki ihracatı da sınırlayacak.</p>	<p>2022 yılının ilk çeyreğinde tekstil ürünleri ihracatı yüzde 9, hazır giyim ürünleri ihracatı ise yüzde 10 arttı. Artışlar, ikinci çeyrekte yüzde 6 ve 7 oldu. Tekstil ve hazır giyim ürünlerine olan talebin yılın ikinci yarısında önemli ölçüde azalacağı öngörülüyor. Hane halklarının artan yaşam maliyetleri ve enerji giderleri nedeniyle zorunlu harcamalarında artış, tekstil ve hazır giyim gibi moda ürünlerine olan harcamalarında ise azalış bekleniyor. Bu nedenle yılın ikinci yarısında dünya tekstil</p>	<p>ve hazır giyim ihracatında daralma yaşanabilir.</p> <p>Gıda ürünleri dünya ihracatı ise önemli fiyat artışlarına karşı yılın ilk çeyreğinde değer olarak yüzde 9, ikinci çeyreğinde ise yüzde 6 büyüdü. Gıda tedarikinde yaşanan zorluklar ile yılın ilk yarısında dünya gıda ihracatında büyüme sınırlı kaldı. Yılın ikinci yarısında tedarikin kolaylaşması beklenirken bu kez de fiyatlardaki düşüşlerle dünya gıda ihracatındaki artış yine sınırlı kalacak.</p>
			

Yurt içi ve Yurt dışı Lojistik Hizmetleri



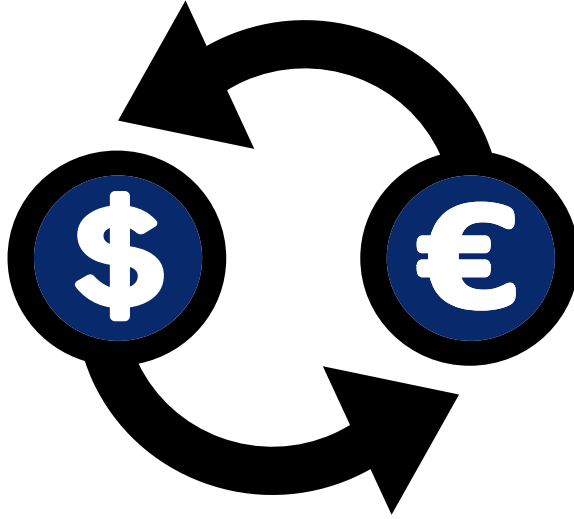
50. yıl


Cengizhan[®]
lojistik


CI International
Transport 

www.cengizhanlojistik.com.tr

Yükselen İhracatın finansman ihtiyacı artıyor



PARİTEYE KALICI ÇÖZÜM UZAK ÜLKELER Mİ?

Daha fazla üretip ihraç etmelerine rağmen dolar/euro paritesi kaynaklı zarar eden Türk ihracatçılar, ABD başta olmak üzere dolarla satış yapabileceği yeni pazarlara ulaşmaya çalışıyor. Fakat yeni pazarlara açılmak ve kapasite artırımı için ihtiyaç duydukları makul finansmana ulaşmakta zorlanıyor. Bu durum, son iki çeyrekte ihracatla büyüyen ülke ekonomisi için de bir tehdit!



P

Pandemi ile birlikte küresel pazarda Türk ihracatçısının lehine esen ticaret rüzgârı, başta Amerika Merkez

Bankası FED olmak üzere 75 merkez bankasının faizi yükseltmesiyle yönünü değiştirmeye başladı. Ülkelerin ekonomiyi soğutmak için attığı faiz adımları, Türkiye'nin ihracat siparişlerini düşürmeye başladı. Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı Avrupa Birliği'nin talebinde ciddi bir düşüş olmasa da AB Merkez Bankası'nın şu ana kadar faiz yükseltmemesi euro'nun dolar karşısında değer kaybetmesini sağlarken, bu durum da ihracatçının parite nedeniyle gelir kaybetmesine neden oluyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Ekonomik Araştırmalar Bölümü, paritenin ihracata etkisini gösteren detaylı bir çalışma hazırladı. Çalışmada, paritenin ilk altı ay ihracatına 5,7 milyar dolar negatif bir etki yaptığı ve böyle devam etmesi hâlinde yıl sonunda parite etkisi kaynaklı ihracattaki toplam kaybın 13,2 milyar dolara olabileceğine vurgu yapılıyor.

PARİTE 8 AYDA 8 MİLYAR DOLARI ERİTTİ

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, parite etkisiyle ihracatta oluşan kaybın, Ağustos itibarıyla 8 milyar doları aştığını dile getiriyor. Euro/Dolar paritesinde yaşanan düşüşün ihracata negatif etkisinin sadece ağustos ayında

1,4 milyar dolar olduğunun altını çizen Başkan Gültepe, "Bu nedenle ihracatçılar olarak ana pazarımız olan Avrupa Birliği'ne ihracatımızı bu şartlar altında yeniden kurgulamalıyız" dedi.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, ihracattaki yakalanan artış ivmesinin sürmesi açısından finansmana erişimin en temel ihtiyaç olarak öne çıktığını belirterek "İhracatımız arttıkça, buna bağlı olarak yatırımlarımız, ham madde ihtiyacımız, istihdamımız da artırıyor. Bütün bunlar, yeni finansman ihtiyaçlarını beraberinde getiriyor. Küresel ticarete böyle dönemlerde ortaya çıkan fırsatları ancak güçlü bir finansman ile değerlendirebiliriz." diye konuştu.

DOLAR CİNSİNDEN GELİR AZ, GİDER FAZLA

Geçen yıl 1,15 olan euro/dolar paritesi, Temmuz ayında 1 civarına, Ağustos ayında ise 1'in altına geriledi ve o



S/€ KURUNDAKİ DEĞİŞİMİN İHRACATA ETKİSİ (Aylık, 2021 Ocak-2022 Haziran)



TİM Ekonomik Araştırmalar



Prof. Dr. Emre Alkin: "İthalatımızın yüzde 65'i dolar cinsinden, ihracatımızın da yüzde 40'a yakını euro cinsinden olduğu için cari açık konusunda bir sıkıntının içine girmek üzereyiz."

seviyede seyrediyor. Euro/ dolar paritesine dair son gelişmeler ışığında önde gelen uluslararası 10 finans kuruluşunun yaptığı tahminler, üçüncü çeyrekte ortalama paritenin 1,3, yıl sonunda ise 1,2 olacağı yönünde.

Türkiye'nin ihracatında ana pazarı Avrupa Birliği ülkeleri oluşturduğu için dış ticarete euro türünden gelirler önemli bir paya sahip. 2022'nin ilk 6 ayında Türkiye'nin toplam ihracatından AB ülkelerine ihracat yüzde 42,4 ve diğer Avrupa ülkeleri de yüzde 12,5 pay aldı. Aynı dönemde Türkiye, Avrupa ülkelerine 50,9 milyar euro değerinde ihracat gerçekleştirdi.

TİM'in çalışmasına göre, geçen senenin ilk altı ayında 3,8 milyar dolarlık pozitif parite etkisi görülürken bu sene itibarıyla 5,7 milyar dolarlık bir kayıp söz konusu. TİM tarafından hazırlanan çalışmaya göre, 2022'nin ilk beş ayında 102,5 milyar dolar değerindeki ihracatın içinde euro türünden gelirler yüzde 45,6, dolar türünden gelirler yüzde 48,3 pay alıyor. Aynı dönemde gerçekleşen 145,8 milyar dolar

değerindeki ithalatın içinde euro türünden giderler yüzde 24,0 ve dolar türünden giderler yüzde 71,2 pay alıyor.

"PARİTEDEKİ GELİŞMELERİN ENFLASYONİST ETKİSİ OLACAK"



Ekonomist Prof. Dr. Emre Alkin, "İthalatımızın yüzde 65'i dolar cinsinden, ihracatımızın da yüzde 40'a yakını euro cinsinden olduğu için dış

ticaret açığı ve cari açık konusunda hem rakamsal hem de parasal anlamda bir sıkıntının içine girmek üzereyiz" diyor.

Paritedeki gelişmelerin enflasyonist etkisi olacağı düşünülen Alkin, ihracat mallarının değerinin, ithal malların değerine göre en az yüzde 30 düşük durumda olduğunu altını çizerek, "İthalatımızın yüzde 90'a yakını ham madde-ara malı-yatırım malı olduğu için ürettikçe cari açık veren bir hâldeyken, değer açısından gerilemek, elbette dış ticaret açığı ve cari açık üzerinde olumsuz etki yapıyor. Parite,

SORUN KREDİ FAİZİ DEĞİL, YÜKSEK ENFLASYON

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) verilerine göre, bankacılık sektörü, 2022 yılının ilk altı ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre dönem net kârlılığını yüzde 400 artırdı. Merkez Bankası'ndan yüzde 13 ile finansman alan bankaların sanaçijiçe yüzde 40-50 faizle kredi vermesini haksızlık olarak gören sanaçiler, yüksek kâr elde eden bankaların kredi musluklarını açmasını ve faizleri düşürmesini istiyor. Fakat iktisatçılar, enflasyonun çok yüksek olduğu bir ortamda daha düşük faizin imkânsız olduğunu düşünüyor. Üretici enflasyonunun yüzde 145 ve tüketici enflasyonunun yüzde 80 olduğu bir ortamda yüzde 40 olan ticari kredi faizlerinin ucuz olduğunu belirtiyor. İktisatçılara göre, üretici enflasyonundan 100 puan daha az faiz, aslında çok ucuz faiz... Esas sorunun enflasyonu yaratan makroekonomik politikalarda olduğu belirtiliyor. İktisatçılar, enflasyon düşmeden uygun faizli kredi bulmanın imkânsız olduğunu vurguluyor.



emtia ve enerji fiyatları, dış ticaret açığı ile cari açığı artırdıkça döviz kurlarının yükselme potansiyelini canlı tutacak. Ülkede para girişi zayıf ve rezervler de kırılgan olduğu sürece, döviz kurları yükselmeye devam edecek.” yorumunu yaptı.

“TÜRKİYE ARTIK PARİTE KAZANCI ELDE EDEMEYECEK”



Ekonomist Dr. Mahfi Eğilmez web sayfasında kaleme aldığı makalesinde, euro'nun dolardan daha değerli olduğu geçtiğimiz 20 yılda

Türkiye'nin parite kazancı elde ettiğini hatırlatarak, “Bugünlerde Euro = USD olduğu için Türkiye nötr duruma gelmiş görünse de geçmişle karşılaştırarak bakarsak artık parite kazancı elde edemeyeceği için kayıpla karşı karşıya bulunuyor. Eğer dolar euro'yu geçerse o zaman Türkiye bu ilişki de ciddi parite zararı yaşayacak



Mahfi Eğilmez: “İhracatının ya da dövizli gelirin ağırlığı euro ile buna karşılık dövizli giderleri ve dış borç ödemelerinin ağırlığı dolarla olan şirketler için büyük kayıp ortaya çıkıyor.”



demektir.” değerlendirmesinde bulunuyor. Eğilmez, “İhracatının ya da dövizli gelirin ağırlığı euro ile buna karşılık dövizli giderleri ve dış borç ödemelerinin ağırlığı dolarla olan şirketler için de aynı kayıp ortaya çıkıyor” diyor. İhracatçıların ve sanayicilerin son dönemde sıklıkla dile getirdiği “finansman ihtiyacı”nın ana nedenlerinden biri de bu kayıptan kaynaklanıyor. Türk ihracatçısı geçmiş yıllara nazaran daha fazla mal ihracatı yapsa da aynı oranda döviz elde edemiyor. Diğer yandan tüm gider kalemleri artmaya devam ediyor.

İHRACATTA PARİTE ETKİSİ

TEMMUZ

PARA BİRİMİ	İHRACAT (\$) 2022	2022 PARİTESİ (\$/€)	ORJİNAL PARA BİRİMİ KARŞILIĞI	2021 PARİTESİ (\$/€)	2021 PARİTESİNE GÖRE \$ KARŞILIĞI	PARİTE FARKI (2022-2021)
	(A)	(B)	(C=AXB)	(D)	(E=C/D)	(F=A-E)
Euro	7.382.807.461 \$	0,9801	7.235.645.960 €	0,8455	8.557.517.064 \$	-1174.709.602 \$

OCAK-TEMMUZ

PARA BİRİMİ	İHRACAT (\$) 2022	2022 PARİTESİ (\$/€)	ORJİNAL PARA BİRİMİ KARŞILIĞI	2021 PARİTESİ (\$/€)	2021 PARİTESİNE GÖRE \$ KARŞILIĞI	PARİTE FARKI (2022-2021)
	(A)	(B)	(C=AXB)	(D)	(E=C/D)	(F=A-E)
Euro	61.372.360.552 \$	0,9240	56.710.700.162 €	0,8320	68.160.050.110 \$	-6.787.689.558 \$



6,8
milyar dolar
İLK 7 AYDA
PARİTEDEN DOLAYI
OLUŞAN KAYIP

İHRACATÇI, FİNANSMAN ÇIKMAZINDA



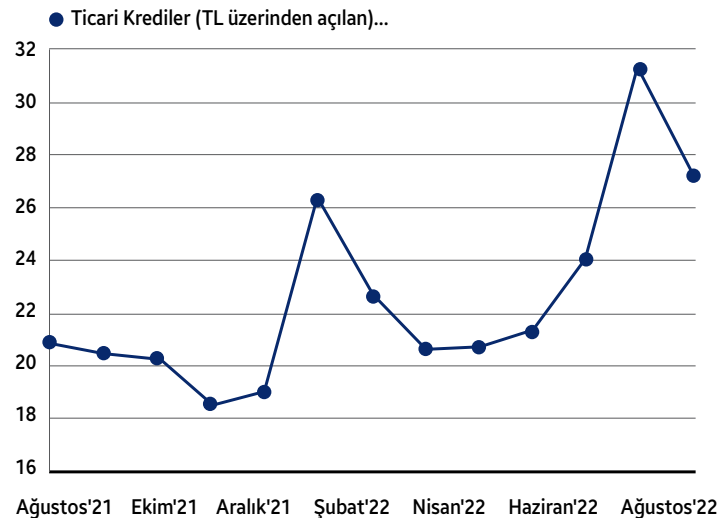
“Biz ucuz olup ulaşılamayan, pahalı olup kullanılmayan ticari krediler değil, makul kullanılabilir, erişilebilecek bir finansman çözüm istiyoruz.”

diyerek ihracatçının beklentisini tek cümleyle özetleyen TİM Başkanvekili ve Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB) Koordinatör Başkanı Ahmet Fikret Kileci, finansman sorunun ihracatçının en öncelikli problemi olduğunu ifade ediyor. Küresel ekonomide birçok sıkıntının olduğunu söyleyen Kileci, ihracatçının yaşadığı sıkıntıları şöyle dile getiriyor: “Resesyon, enerji maliyetleri, ham madde tedariki gibi küresel problemler, bizim dünyadaki rakiplerimiz ile ortak sıkıntılarımız. Fakat finansmana erişim zorluğu sadece Türk ihracatçısının yaşadığı

bir problem. Biz, kaliteli ve katma değerli üretim modeline geçmek istiyoruz. Yeni model ihracat şeklimiz bu olmalı. Diğer türlü ihracatçısını destekleyen Çin veya Hindistan ile rekabet edemeyiz ve o kuldarda da olmak istemiyoruz. Fakat kredi muslukları bir anda kesildiği zaman sanayi ve üretim tarafında ciddi sıkıntılar yaşanabiliyor. Örneğin asgari ücretteki artışa rağmen bizim genel giderlerdeki işçilik maliyetlerimizin payı yüzde 7 geriledi. Bu, emek tarafında da kazancımızın azaldığını gösteriyor. Büyüme verileri yeni açıklandı ve sanayinin büyüme ortalaması, genel ortalamanın üstünde. İhracat performansı, ülke ekonomisinin büyümesinde önemli bir paya sahip ve bunun korunması lazım. Pandemi ile önemli bir fırsat yakaladık, bunu kaybetmememiz lazım. Finans kuruluşlarının yüzde 400 civarında yüksek kârlar açıkladığı bir ortamda, ekonominin büyümesinde önemli paya sahip sanayicilerin finansmana ulaşamamasının sorgulanması gerektiğini düşünüyorum.”

SON 1 YILDAKİ TİCARİ KREDİ FAİZ ORANLARI (%)

Ticari kredi faizleri Temmuz 2022'de son 3,5 yılın zirvesine çıktı



PARİTE KAYBINA ÇÖZÜM ÜRETİLEBİLİR

Dolar/Euro paritesi kaynaklı ihracattaki kan kaybını da değerlendiren Kileci, “Yaklaşık bir yıldır pariteden zarar ettiğimiz doğrudur fakat daha önce de kâr ediyorduk diye bakmak lazım. Fiyata yansımalarından dolayı belki kaybedeceğimiz müşteriler olacaktır ama ihracatçı bu tür sorunlara bir çözüm üretebilir, yeni pazarlara açılabilir. Fakat bunu yapabilmesi için makul finansmana kolay erişebiliyor olması lazım. Bizim öncelikli sorunumuz finansman.”



değerlendirmesinde bulunuyor. İhracatçının finansman sorununu çözmek için kurulan İhracatı Geliştirme Fonu-İGE'nin, bir Kore modeli olduğunu söyleyen Kileci, İGE'nin doğru kurgulandığı zaman çok yararlı bir model olduğunu belirterek, "Şu an emekleme aşamasında. Zamanla amaçları doğrultusunda geliştiğinde, dışarıdan kaynak bulmaya, kendi fon oluşturmaya başladığında ihracatçı için en doğru finans kaynağı olacağına inanıyorum" diye konuştu.

MB'DEN TİCARİ KREDİ FAİZLERİ İÇİN DÜZENLEME GELDİ AMA YETERSİZ



T.C. Merkez Bankası, 2021 Aralık ayından bu yana sabit tuttuğu politika faizini, Ağustos ayı toplantısında 100 baz puan düşürerek yüzde 13'e çekti.

Hedef, borçlanma faizlerini azaltarak ekonominin büyüebilmesini sağlamak, kredi faizlerini düşürerek daha çok yatırım ve harcamaya teşvik etmek olsa da piyasada beklenen etki olmadı. Koç Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Selva Demiralp, piyasa faizinin düşebilmesi için enflasyonun veya enflasyon beklentilerinin düşmesi gerektiğini belirterek, "Sadece politika faizini düşürmek yetmiyor. Çünkü piyasa faizleri belirlenirken politika faizine ilave olarak enflasyonist beklentiler, ileriye yönelik riskler de fiyatlara giriyor." yorumunu yaptı. Bu nedenle ticari kredi faizleri, Temmuz ayında yüzde 30'u aşarak son üç buçuk yılın en



Dr. Can Fuat Gürlesel: "İhracatçının finansmanından çok, ihracatçıların dövizlerinin bozdurulması ana hedef hâline geldi."



yüksek seviyesine çıktı. Bu durum İstanbul Sanayi Odası'nın toplantısına katılan Merkez Bankası Başkanı ile sanayiciler arasında polemik konusu olmuştu. Sanayiciler, ticari kredi faizlerinin yüzde 40-50 seviyesine çıktığını belirterek çözüm istemişti. Kredi-politika faizi arasındaki makası azaltmak isteyen Merkez Bankası, 20 Ağustos'ta yayımladığı bildiri ile makroihtiyati tedbirlerini açıkladı. Düzenleme ile ticari kredilerde faiz oranı yaklaşık yüzde 30 ile sınırlandırılmış oldu. Fakat yine de ihracatçılar, kapasite artırmak için ihtiyaç duydukları finansmana erişmekte sıkıntı yaşıyor.

FİNANSMAN KISITLAMALARI SIKINTILAR YARATMAYA DEVAM EDECEK

Ekonomist Dr. Can Fuat Gürlesel, ekonominin motoru olan sanayi için koşullar giderek zorlaşırken finansmana erişimde yaşanan sıkıntıların bir an önce giderilmesi gerektiğinin altını çiziyor. Gürlesel'e göre, Türkiye'de ihracatın ikinci yarıyı performansını etkileyecek diğer iki önemli unsur, ihracat finansmanı ile Türk lirasının değeri olacak. Yeni ekonomi modeli içindeki liralasma önceliğinde, ihracatçıların ilk hedef olarak görülmesinin sıkıntı yaratmaya devam ettiğini söyleyen Gürlesel,


250
milyar dolar
İHRACAT AİLESİNİN 2022
İÇİN İHRACAT HEDEFİ



“Yeni ekonomi modeli içinde ihracatçının finansmanından çok, ihracatçıların dövizlerinin bozdurulması ana hedef hâline geldi. Küresel

pazarlarda koşulların bozulduğu böylesine bir ortamda, dünya ile bütünleşen ve bilançosunda yabancı para bulundurması son derece doğal olan ihracatçılara yönelik finansman kısıtlamaları sıkıntılar yaratmaya devam edecek.

Türk lirasındaki değer kaybı, enflasyonu artırırken ihracatçıların maliyetlerini de yükseltiyor. Bu nedenle döviz kuru artışlarının ihracatçıya ilave katkısı olmamakla birlikte sadece artan maliyetlerin bir bölümünü kısa süreliğine karşılayabiliyor. Yılın ikinci yarısında, hem yüksek enflasyon ve maliyet artışları sürececek hem de Türk lirasında değer kaybı hızlanacak. 2000’ler öncesi dönemin sarmalına dönüşen bu koşullar, ihracatçıların rekabet

gücünü de kalıcı olarak bozacak. Finansman sıkıntıları ve yavaşlayan pazarlar da düşünüldüğünde ihracatımız, zorlu bir döneme girdi.” değerlendirmesinde bulunuyor.

PMI SERT DÜŞTÜ

Yoğun sipariş talebiyle karşı karşıya kalan ihracatçı talebe cevap verebilecek yatırımlar için finansmana ihtiyaç duyuyor. Fakat uygun maliyetlerde ihtiyaç duyulan kredilere ulaşamıyor. Bazı sektörler yüzde 100 kapasite ile üretim yaparken, ilave yatırım yapmadığı için vites düşürme riski ile karşı karşıya. TÜİK, 2022 yılı ikinci çeyrek büyüme oranını açıkladı ve ekonomi ikinci çeyrekte yüzde 7,6 büyüdü. Yılın ilk yarısında gerçekleşen büyümenin bileşenlerine bakıldığında, bunun önemli bir bölümünün ihracat kaynaklı olduğunu hatırlatan Prof. Dr. Selva Demiralp, 2022’nin ilk yarısında ihracatın güçlü gelmesinin esas sebebinin de pandemi sonrası normalleşen Avrupa ekonomisindeki büyümeye bağlı olarak artan talebe bağlıyor. Demiralp, şu an ciddi bir resesyonla karşı karşıya olan Avrupa’ya yapılacak ihracatı artırılabilme imkânının da düşük görüldüğünü ifade ediyor.

PARİTE, DIŞ BORCU DA OLUMSUZ ETKİLEYECEK

Makro düzeye düşünülürse döviz gelirlerinde ağırlığı euro türünde gelirlerin oluşturduğu Türkiye ekonomisi için, belirlenmiş ödemeleri olan kredi maliyetlerinin parite etkisinden dolayı yükseldiği söylenebilir. Euro/dolar paritesindeki değişim, dış borç açısından olumsuz bir etki oluşturmaktadır. 451,2 milyar dolar tutarındaki dış borcun yüzde 58,4’ü dolar, yüzde 28,9’u euro cinsindedir.

TÜRKİYE’NİN BRÜT DIŞ BORÇ STOKU

(milyon \$)	Kısa Vadeli Borç	Paç	Uzun Vadeli Borç	Paç	Toplam Borç	Paç
USD	58.509	%44,3	204.749	%64,2	263.258	%58,4
ECU/EUR	34.171	%25,9	96.004	%30,1	130.175	%28,9



KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

EUROPE'S | | | | HEARTBEAT

› **Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin!**
Endüstri 4.0, akıllı şehirler, biyoteknoloji ve yeni mobilite gibi gelişen teknolojilerde
çığır açanları kucaklıyoruz. NRW'ye hoş geldiniz! www.nrwglobalbusiness.com



İhracatçı birlikler

İstanbul Mobilya,
Kâğıt ve
Orman Ürünleri
İhracatçıları Birliği,
dünya mobilya
ihracatı listesinde
Türkiye'nin kısa
vadede ilk
7'de, uzun
vadede ilk 5'te yer
almasını hedefliyor.

Mobilya, Kâğıt ve Orman
Ürünleri İhracatçıları

İHRACATTA PAYINI ARTIRIYOR



İSTANBUL MOBİLYA,
KAĞIT VE ORMAN ÜRÜNLERİ
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ



Ünvanın 15'inci büyük üreticisi, 9'uncu büyük ihracatçısı olan Türkiye mobilya sektörünün ihracat çalışmalarında etkin rol üstlenen İstanbul Mobilya,

Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği'ne mercek tutarak Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Özkan ile bir araya geldik.

Mobilya, kâğıt ve orman ürünleri ihracat rakamlarını değerlendirir misiniz?

Mobilya, kâğıt ve orman ürünlerinin ihracat rakamları bizleri her geçen gün sevindirmeye devam ediyor. Hem ay hem de yıl bazında rakamlara baktığımız zaman düzenli bir artış gözlemleyebiliyoruz. Geçen yılın aynı dönemine göre bu yıl yüzde 20'lik bir ihracat artışı gerçekleştirdik. Sektörümüz, 2022 yılının ilk yedi ayında 4,72 milyar dolar ihracat gerçekleştirerek büyümesini sürdürdü. Ülkemizin ekonomisine hem yurt içi hem de yurt dışına yaptığımız yatırımlarla katkı sağlamaya çalışıyoruz. Mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörü gerçekleşen ihracatlarla bu yatırımların karşılığını alıyor. Temmuz ayında 606 milyon dolarlık bir ihracat rakamına ulaştık. Bu, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20'lik bir artış demek oluyor.

Sektör temsilcilerinin ihracat yaptığı ağırlıklı ülkeler nelerdir?

Yılın ilk yedi ayının raporuna baktığımız zaman en çok ihracat yaptığımız ülkelerin başında 294,9 milyon dolar ile Irak

bulunurken onu 240 milyon dolar ile Almanya takip etti. Üçüncü sırada 147,9 milyon dolar ile İsrail, dördüncü sırada 147,5 milyon dolar ile ABD ve beşinci sırada 127,1 milyon dolar ile Fransa yer aldı. Ayrıca sektör temsilcilerimiz, diğer ülkelerle de ilişkilerini geliştirmeye devam ediyor. Mesela bu yıl ihracat payımızın en çok arttığı ülke yüzde 66,5 ile Katar oldu. Ülkeye yılın ilk yedi ayında 99,5 milyon dolarlık mobilya ihracatı gerçekleşti. Ulaştığımız rekor ihracat seviyeleri, bizleri mutlu ediyor. Ayrıca paydaşlarımızla birlikte Azerbaycan, İran, Rusya, Yunanistan, Cezayir, Güney Afrika, Libya, İngiltere, Gürcistan, Ürdün, Romanya, Kazakistan ve Bulgaristan gibi pazarlarda da ihracat rakamlarımızı artırmayı hedefliyoruz.

Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında ihracatın artırılabilmesi için neler yapılması gerekiyor?

İhracat menzilimizi artıracak Uzak Ülkeler Stratejisi'yle birlikte mobilya, kâğıt ve orman ürünlerinin de ulaştığı ülke ve ihracat rakamlarının artacağına inanıyoruz. Biliyorsunuz ki belirlenen ülkeler Amerika kıtasından ABD, Kanada, Meksika, Brezilya ve Şili, Asya kıtasından Çin, Japonya, Güney Kore, Pakistan, Hindistan, Endonezya, Malezya, Tayland, Filipinler ve Vietnam; Afrika'dan Güney Afrika ile Nijerya ve Okyanusya'dan ise Avustralya oldu. Bu ülkelerde iş birliği yapabileceğimiz sektör temsilcileri ile markalarımızı ve



İhracatçı birlikler

ürünlerimizi iyi tanıtmamız gerekiyor. Bu da ilgili ülkelerin başta yazılı ve görsel medyaları olmak üzere ürünlerimizin tanıtım faaliyetlerinin yoğunlaştırılması gerektiği anlamına geliyor. Tabii sadece bunlarla da sınırlı kalmamalıyız; AVM'ler, zincir mağazalar, outdoor ve mümkün olan tüm reklam alanlarında yer alacak ilanlar ile tüketiciye marka ve ürünlerimizi tanıtmalıyız. Yani aslına bakarsanız hem fiziksel hem de dijital tüm imkânları kullanarak satış noktalarında ürünlerimizi olabildiğince göstermeli ve tüketicilerimizin, ürünlerimizi kısa sürede benimsemesini sağlamalıyız.

Türk ürünlerinin tanıtma misyonu hakkında bilgi alabilir miyiz?

Son 20 yılda iyi bir ivme yakaladık ve ihracat rakamları sanayicilerimizi ve ihracatçılarımızı heyecanlandırıyor. Biz de bu heyecanı canlı tutmak ve hem piyasa satışlarımızı hem de dış pazarlardaki gücümüzü artırmak için birçok proje ve fuara imza atıyoruz. Bununla birlikte sürdürülebilirlik ve dijitalleşmeyi iş süreçlerimize entegre ederek sektörle ilgili öngörülerimizi paydaşlarımıza aktarıp gelişmeyi sürdürmeye çalışıyoruz. Yakın zamanda Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan Uzak Ülkeler Stratejisi'yle birlikte de ürünlerimizin hem görünürlüğünün hem de bilinirliğinin artacağına inanıyoruz.

Sizce ihracatta katma değeri artıracak stratejiler nelerdir?

Ülkemizin ihracatında en önemli pay, imalatçılara ait. İmalatçılarımızın yüzde 25'inin şu ya da bu şekilde dış satımla bağlantısı var. Bunun en güzel örneklerinden birini de mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörümüz ortaya koyuyor. Bugün en çok dış ticaret fazlası veren sektörler arasında yer alıyoruz. Türkiye geneli ihracat 2015-2021 arasında yüzde 56,8 artarken sektörümüzün kaydettiği ihracat artış oranı yüzde 71,58'dir. Biz, pandemi dâhil gerileme yaşamadık. Sıra ihracatta katma değeri daha da artırmaya geldi. Dünya ticaretinden daha fazla pay almanın da sektör olarak ihracattan daha fazla kazanç sağlayarak ülke ekonomisi ve ihracatına katkıda bulunmanın yolu da buradan geçiyor. Birliğimizin hedef ülke hedef pazar stratejileri, yani nokta

atışı yaparak piyasa payını artırmak, önceliğimiz. Bunun çözümü de gelişmiş ülkeleri ihracat pazarı olarak seçmek. Nitekim İngiltere, Almanya, ABD, Fransa gibi ülkelerin ilk on pazarın içinde olması da doğru stratejiyle hareket ettiğimizin göstergesidir.

Sürdürülebilir büyümenin en temel ihtiyaçlarından birinin ormanlar olması nedeniyle bu süreçten en çok etkilenen ve etkilenecek sanayi sektörlerinin başında geliyorsunuz. Sürdürülebilirlik vizyonu hakkında bilgi alabilir miyiz?

İklim krizi çerçevesinde değerlendirildiğinde, geri dönüşümün ve döngüsel ekonominin yanı sıra orman varlıklarımızın devamlılığı önemli bir konu. Bu sadece sektörümüz için değil,



KÜNYE

Birlik Adı: İstanbul Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği

Üye sayısı: 13.547 (31 Aralık 2021*)

Kuruluş tarihi: Mart 1973

İletişim: 0 (212) 454 05 00 - agac@iib.org.tr



“GELECEĞE YATIRIM YAPTIK”

“İstanbul Sanaği Odası (İSO), İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve Mobilya Sanaicileri Federasyonu'nun (MOSFED) Millî Eğitim Bakanlığı ile iş birliği yaparak ara eleman konusunda çözüm üretmeye başladık.”

ekolojik denge açısından da önemli bir husus olarak karşımıza çıkıyor. Bu sebeple sektörün yapısal sorunlarının bütüncül bir bakış açısıyla ele alınmasını ve ileriye dönük kapsamlı planlama yapılabilmesini teminen orman varlığımızın değerlendirilmesi, envanterinin çıkarılması ve sektörün sürdürülebilir büyümesinin önünü açacak bir endüstriyel orman alanları oluşturulması planlanıyor. Sektör genelinde tasarımda ve üretim süreçlerinde sürdürülebilirliğin sağlanması için ekolojik yaklaşımlara yönelimler artmış durumda. Bu süreçler beraberinde geri dönüşümü, daha az plastik kullanımını, gereksiz malzeme kullanımından kaçınmayı getiriyor. Böylelikle hem doğamıza daha az zarar vermiş oluyor hem de sektörümüzün geleceğini garanti altına alıyoruz.

Birlik olarak imza attığımız faaliyetler hakkında kısaca bilgi alabilir miyiz?

Birlik olarak yaptığımız faaliyetler arasında başlıca yurt dışı millî katılımlı fuar organizasyonları bulunuyor. Bu zamana kadar CIFF Guangzhou ve Şanghay Uluslararası Mobilya Fuarı, All4Pack Paris Uluslararası Ambalaj Malzemeleri ve Makineleri Fuarı, Highpoint ABD Mobilya Fuarı, IMM (Köln) Mobilya Fuarı gibi düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz başlıca fuarlar bulunmakta olup bunların yanında Fas, Hindistan, Katar, Cezayir, İspanya, Rusya gibi ülkelere fuar organizasyonu düzenliyoruz ve katılım sağlıyoruz.

Ülkemizde gerçekleştirilen mobilya fuarları ile eş zamanlı alım heyeti programlarımız var ve yurt dışına ticaret heyeti organizasyonu düzenliyoruz. Ayrıca birliğimiz bünyesinde hayata geçirilen UR-GE projeleri kapsamında firmalarımızın ihracat kapasitelerinin artırılmasına yönelik ihtiyaç analizi, eğitim ve danışmanlık gibi faaliyetler yapıyoruz.

Birliğin yıl sonu ve gelecek dönem hedefi nedir?

Sektör paydaşlarımızla birlikte yılın ilk altı ayında gerçekleştirdiğimiz büyümeyi, yaptığımız yatırımlarla birlikte sürdürmeyi ve ülkemiz ekonomisine katkı sağlamaya devam etmeyi planlıyoruz. Mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörü, yılın ilk yedi ayında Türkiye ihracatına 4,72 milyar dolar katkı yaptı. Bunu yıl sonuna kadar devam ettirip 8,9 milyar dolar seviyelerine getirmeyi ve ihracattaki 3,3'lük payımızı yükselterek dünya listelerinde ilk 10 içinde yer almayı hedefliyoruz. Ayrıca hem mevcutta ihracat yaptığımız ülkelere hem de yeni gireceğimiz pazarlara çeşitli çalışmalarla daha fazla yüklenerek rakamlarımızı geliştirmeyi ve ülkemiz ekonomisine katkı sağlamayı planlıyoruz.



FİNANSTAN SAĞLIĞA DAHA ÇOK GÜVENCE DAHA ÇOK ÜRÜN

FİNANSAL

Kefalet Sigortası
Eğitim Kefalet Sigortası
Lisanslı Depoculuk Kefalet Sigortası
Tahvil Kefalet Sigortası
Fatura Koruma Sigortası
Bina Tamamlama Sigortası
Quick Finanscım
Depozito Sigortası
Kıram Quick'ten
Alacak Sigortası
Devlet Destekli Alacak Sigortası

SAĞLIK

Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
Yabancı Sağlık Sigortası
Kritik Hastalık Sigortası
Kanser Sigortası

OTO

Kasko Sigortası
Quick Kasko
KaskoMotto
Karavan Kasko
Traktör Kasko
Acente Kasko
Zorunlu Trafik Sigortası
Motosiklet Trafik Sigortası
Süper Trafik Sigortası
İMM Excess Koruma Sigortası
Yeşilkart Sigortası

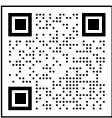
OTO DIŞI

BİREYSEL

Konut Sigortası
Dask Sigortası
Quick Yurt İçi Seyahat Sigortası
Quick Yurt Dışı Seyahat Sigortası
Quick Öğrenci Seyahat Sigortası
Incoming Seyahat Sigortası
Ferdî Kaza
Ekstrem Sporlar
QKimlik Koruma
İkinci El Garanti Sigortası
Zorunlu Hekim Sorumluluk

KURUMSAL

Yangın Sigortaları
Nakliyat Sigortaları
Mühendislik Sigortaları
Havacılık
Sorumluluk Sigortaları
Tarım Sigortaları
Hırsızlık
Ferdî Kaza
Cam Kırılması
Proje Sigorta Ürünleri

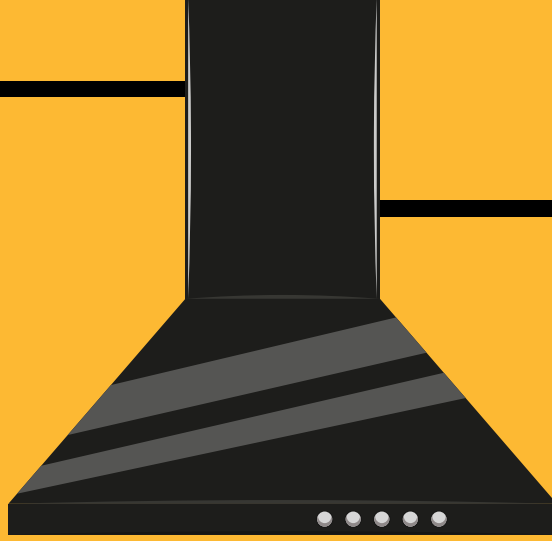


www.quicksigorta.com

QUICK 
SIGORTA



marka dünyası



Silverline, ihracatta yüzde 50 **BÜYÜME PERFORMANSINI YAKALADI**

"Avrupa'nın ilk beş, dünyanın ilk 10 üreticisi arasında yer alıyoruz. Bin 350 kişilik iş gücü ile yılda ortalama 1,9 milyon adet üretim gerçekleştirerek ülke ekonomisine önemli katma değer sağlıyoruz."



Türkiye'de ürettiği ürünlerle yeni nesil mutfak anlayışını bugün dünyayla buluşturan Silverline; yenilikçi tasarımları, uzman teknolojileri ve çevreye

duyarlı ürünleriyle mutfakların vazgeçilmezi oldu. Türkiye'nin uzman ankastre markası, Silverline Ankastre'nin CEO'su Mustafa Laçın ile görüştük.

Silverline'nın büyüklüğünü rakamlarla genel itibarıyla öğrenebilir miyiz?

Üretim gücümüz, markalaşma yatırımlarımız ve ihracat yapılanmamızla 2021'de bir önceki seneye göre yüzde 56 büyüme gerçekleştirdik. Yılı 1 milyar 173 milyon TL ciro ile kapattık. 2022 yılında ise yüzde 60'ın üzerinde bir büyüme ile 2 milyar TL

ciroya ulaşmayı hedefliyoruz. Avrupa'nın ilk beş, dünyanın ilk 10 üreticisi arasında yer alıyoruz. Küresel ligde güçlü bir yer edinerek, 2021 yılında ihracatta yaklaşık yüzde 50 büyüme ile 57 milyon dolar ciroya ulaştık.

İlk ihracatınızı Almanya'ya yaptınız... İhracat yapmak, markanıza neler kattı?

Avrupa pazarlarında güçlü bir yer edinerek markalaşmak, inovasyon, tasarım ve teknolojik olarak kabul görmek son derece önemli... Bugüne kadar ihracat pazarlarında Avrupa'ya özel ürünler geliştirmemiz, marka yatırımlarımız ve operasyonel yapılanmamız ile ciddi bir büyüme gerçekleştirdik. Girdiğimiz pazarlarda önemli pazar paylarına ulaştık. Bu deneyim ve üretim gücü bizi farklı pazarlarda da güçlendirdi. Teknoloji ve tasarım olarak güçlü bir üretim altyapısına



marka dünyası



sahibiz. Hedefimiz, farklı coğrafya ve pazarlarda marka konumlaması ile coğrafi çeşitlilik yaratarak, kriz ve maliyetleri doğru yöneterek büyümek.

Bugün kaç ülkede varsınız?

70'in üzerinde ülkede ürünlerimizi kullanıcılarla buluştururken üretimini yüzde 40'ını ihraç ediyoruz. 2021 yılında ihracatta elde ettiğimiz yüzde 50 büyüme ile belirlediğimiz hedefler doğrultusunda büyük bir başarı elde ettik. Türkiye'nin ilk 500 ihracatçısı arasında yerimizi alarak bu başarıyı tescilledik. Kendi markamızla faaliyet gösterdiğimiz tüm pazarlarda kalitemizin yanına teknoloji ve tasarımımızı da koyarak, global pazarın güçlü bir oyuncusu olmaya devam ediyoruz. Avrupa pazarlarında edindiğimiz pazar payımızı artırırken yeni pazarlara da odaklanarak ihracatı güçlendirmeyi hedefliyoruz. 2022 yılında ilk altı ayda özellikle İngiltere pazarında önemli mesafeler katettik. Irak pazarında ise markalı satışlarımıza başladık. Bizim için önemli hedef pazarlarımızdan biri İspanya'ya ilk sevkیاتlarımızı gerçekleştirdik. Avrupa pazarında Danimarka, Almanya, İtalya ve Fransa'dan sonra İspanya pazarında da kendi markamızla faaliyet göstermeye başladık. Bu iki pazar başta olmak üzere Uzak Doğu, Avustralya ve Hindistan'ın potansiyel açıdan önemi devam ediyor. Coğrafi çeşitlilik yaratarak, kriz ve maliyetleri doğru yöneterek büyümeyi ve yıl sonuna kadar ihracatta 55 milyon dolar ciroya ulaşmayı hedefliyoruz.



“2022 yılında yüzde 60'ın üzerinde bir büyüme ile 2 milyar TL ciroya ulaşmayı hedefliyoruz.”



Silverline'nın markalaşma süreci nasıl gelişti? Tasarımdaki gücünüz, bu anlamda bir kırılma yarattı mı?

Kuruluşumuzdan bugüne, üretim gücümüzle yeni teknolojilere hızlı adaptasyon sağlıyor; teknoloji, tasarım ve inovasyon alanlarında takipçi değil, yenilikçi ve geliştirici çizgimizle lider projeler üretiyoruz. Biz marka olarak sadece kendi sektörümüzdeki gelişmeleri değil, teknolojinin gelişimi ile kendini yeni döneme adapte eden tüm sektörleri takip ediyoruz. Değişen ekonomik koşullarla rekabet edebilme stratejimi: Katma değeri yüksek teknolojiler üreterek yeni pazarlara girmek, girdiğimiz pazar dinamiklerini iyi okuyarak üretim gücümüzü bu pazarlara entegre etmek. Bizim için en değerli yatırımlar, AR-GE merkezine yönelik yaptığımız yatırımlardır. Hedef pazarlardaki trendleri, tüketici alışkanlıklarını yakından takip ediyoruz ve beklentileri karşılayabilmek



marka dünyası



“Kendi markamızla faaliyet gösterdiğimiz tüm pazarlarda kalitemizin yanına teknoloji ve tasarımı da koyarak, global pazarın güçlü bir oyuncusu olmağa devam ediyoruz.”

için sürekli AR-GE'ye yatırım yapıyoruz. Türkiye de AR-GE en fazla yatırım yapan ilk 250 şirket arasındayız.

AR-GE, markalaşma konusunun önemli bir bölümü... Sizin AR-GE yapılanmanız nasıl işliyor?

Rekabette öne çıkabilmek ve özellikle yeni nesil kullanıcılara ulaşarak geleceğe bugünden yatırım yapmak için teknolojiyi yakından takip etmemiz ve kendi teknolojimizi yaratmamız gerekiyor. Silverline olarak bir dünya markası olma vizyonu ile katma değeri yüksek, kullanıcı odaklı ve çevreci ürünler geliştiriyoruz. Hedef pazarlardaki trendleri, tüketici alışkanlıklarını ve ihtiyaçlarını yakından takip ediyoruz ve bu doğrultuda AR-GE'ye yatırıma yön veriyoruz. 2020 yılı içinde gerçekleştirdiğimiz 13 farklı AR-GE projemizle Türkiye'de AR-GE yatırımı yapan ilk 250 şirket arasında yer almak bizim için büyük önem taşıyor. Silverline olarak sadece kendi markamız adına değil, sektör için de ilkleri gerçekleştiriyoruz. Teknolojinin sağladığı kullanıcı dostu fonksiyonları ürünlerimizle tam anlamıyla bütünleştirmek için çalışmalarımıza ve yatırımlarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Bununla birlikte teknolojiyi odağımıza alarak tasarladığımız

ürünlerimizle 150'den fazla uluslararası ödül aldık. Aynı başarıları dijital dünyaya da taşımak için yola çıktık. İlk NFT'mizi küresel olarak oluşturmak ve yönetmek için son teknoloji ve kullanıcı dostu NFT platformunu geliştiren Blatform ile proje ortaklığına imza attık. Gelecek süreçlerde NFT'lerin tüketicilere yönelik dijital temas ve deneyim aracına dönüşeceğine inanıyoruz.

Yeni nesil mutfak, nasıl bir deneyim? Sektörünüzde yaşanan gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dünya, büyük bir dijital dönüşüm içinde hızla geleceğe hazırlanıyor. Teknoloji hayatımızın kaçınılmaz bir parçası oldu. Tüketicilerin kullanım alışkanlıkları, ihtiyaçları sürekli değişim gösteriyor. Teknoloji insanların ihtiyaçlarını, alışkanlıklarını, yaşam stillerini yönlendirirken bilgiye erişim kolaylaşıyor, hız artıyor ve fiziksel yorgunluklar azalıyor. Hayatın her alanı teknolojiye nasibini alırken mutfaklar, teknolojiyi keyif ve konforla buluşturan en özel alanlar olarak öne çıkıyor. Yemek yapmak bir keyif, estetik unsurlarla donatılmış mutfaklar ise yaşam alanlarında yaratılan ayrıcalık duygusunun simgesi oluyor. Bu ayrıcalıklı dünya, yeni nesil yaşamın en önemli parçası olarak geleceğe göz kırpan teknolojileri hayatımıza sokuyor. Tüketici aynı anda birkaç ürünü kullanmak ve hızlı olmak istiyor. Yemek pişirirken kokunun mutfaka yayılmadan yok olmasını isterken, dar alanda ise sık bir tasarım görmeyi tercih ediyor. En önemlisi bilinçli tüketici, artık çevreye duyarlı ve enerji tasarruflu ürünleri kullanmak istiyor.



marka dünyası

Hâl böyle olunca ürünlerin estetik ve tasarım özelliklerinden önce teknolojiyle uyumu, sunduğu fonksiyonlar ve yarattığı alternatif çözümler ön plana çıkıyor. Markalar ise kullanıcıların ihtiyacını en iyi şekilde karşılamak, hayatı kolaylaştırmak ve yaşamı daha keyifli hâle getirmek için en doğru ürünü tasarlamak için yöneliyor. Mutfaklar, akıllı cihazlar, birbiri ile entegre kullanıcı dostu ürünlerle bireylerin buluşma noktası ve sosyalleşme alanları olurken, ankastre de tasarım ve teknolojiyi estetik unsurlarla birleştiriyor. İnovatif ürünler, akıllı fonksiyonlar, şık tasarımlar satın alma kararımızın başrol oyuncularına olmaya gelecekte de devam edecek.

Sürdürülebilirlik konusu günümüzde oldukça önemli hâle geldi. Sizin sürdürülebilirlik vizyonunuz nedir?

Silverline olarak yalnızca finansal başarıyı değil, sürdürülebilir değer yaratma anlayışını da benimsiyoruz. Üretim süreçlerimizden ürün gamına kadar tüm süreçlerde, çevresel ayak izini düşürmek için çalışırken entegre atık yönetimi anlayışı ile sıfır atık politikasını geliştirdik. Üretim ve lojistik süreçlerimizde enerji tüketimini takip eden, enerji tasarrufu sağlayacak proje ve uygulamaları hayata geçirerek; enerji verimli, yenilikçi teknolojilere yatırım yapıyoruz. Plastik ve kimyasal kullanımımızı azaltmaya çalışıyoruz ve dögüsel ekonomiye destek olmak için geri dönüşümü artırmayı hedefliyoruz.

Sürdürülebilirliğin en önemli destekçilerinden biri olan dijital dönüşüm konusunda çalışmalarımızı sürdürerek üretim süreçlerimizin, ürünlerimizin ve müşteri deneyiminin dijitalleşmesi için de birçok proje hayata geçirdik. 2018 yılından beri devam eden nesnelerin interneti (IoT) konusundaki yatırımlarımız ise 2020'de 2 milyon TL'ye ulaştı. IoT'li ürünlerimizin 2023 yılında toplam üretimin yüzde 10'unu aşmasını, 2025 yılında yüzde 25 ve 2027 yılında yüzde 50'ye çıkmasını hedefliyoruz. Aynı zamanda enerji verimliliği çalışmalarımız kapsamında enerji miktarını azaltmayı ve meydana getirdiğimiz emisyonları sınırlandırmayı amaçlıyoruz. Aydınlatma dönüşümleri, abkant pres enerji tasarrufu ve ekonomizer projesi başta olmak üzere raporlama döneminde

“Kuruluşumuzdan bugüne üretim gücümüzle yeni teknolojilere hızlı adaptasyon sağlıyor; teknoloji, tasarım ve inovasyon alanlarında takipçi değil, yenilikçi ve geliştirici çizgimizle lider projeler üretiyoruz.”

devam eden yedi verimlilik projesini hayata geçirdik. Bu projeler sayesinde yıllık 69 bin 874 kilovatsaat elektrik ve 77 bin 459 metreküp doğal gaz tasarrufu sağladık. ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi çerçevesinde ise enerji tasarrufu kazandıracak proje ve uygulamaları hayata geçirdik, katı atık geri dönüşüm projesi ile toplam 268 ton atığı geri dönüştürerek katma değer oluşturduk. Metal ham madde geri dönüşümünden 201 ton ham madde tasarrufu; cam ham madde geri dönüşümünden ise 9 bin 750 litre petrol tasarrufu sağlarken, atık geri kazanımları sayesinde 17 bin 634 kilogram sera gazı oluşumu engelledik ve 196 bin 159 kilovatsaat enerji kazanımı sağladık. Ayrıca 113 bin 714 kilogram karbondioksit salınımı engelledik, 515 metreküp atık depolama alanından tasarruf sağladık ve 261 adet ağacın kesilmesi önledik.

Son olarak Silverline'nın gelecek hedefleri nedir?

Bugüne kadar üretim gücümüz, marka yatırımlarımız ve operasyonel yapılanmamız ile ciddi bir büyüme gerçekleştirdik. Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesinde yer almak bunun en güzel göstergesidir. Bin 350 kişilik iş gücü ile yılda ortalama 1,9 milyon adet üretim gerçekleştirerek ülke ekonomisine önemli katma değer sağlıyoruz. Teknoloji ve tasarım olarak güçlü bir üretim altyapısına sahibiz. Kendi markamızla faaliyet gösterdiğimiz tüm pazarlarda kalitemizin yanına teknoloji ve tasarımımızı da koyarak global pazarın güçlü bir oyuncusu olmaya devam ediyoruz..





PUSULANIN
GÖSTERDİĞİ
her yere,

Lima farkıyla





sektör dosyası



Zeytin ve Zeytinyağı

2021/2022 sezon kapanışı için hedef büyüttü

190 milyonu bulan zeytin ağacı varlığıyla dünyanın en fazla zeytinyağı üreten beş ülkesi arasında yer alan Türkiye, 2021/2022 zeytin ve mamullerine dair ihrac sezonunu tamamlamaya hazırlanıyor.



Uluslararası Zeytin Konseyi'nin (International Olive Council-IOC) verilerine göre Türkiye dünya zeytin üretiminde üçüncü, zeytinyağı üretiminde dördüncü sırada yer alıyor.



TÜRKİYE; yeşil zeytin, siyah zeytin ve zeytinyağı ürün gruplarıyla küresel pazarda hem üretim hem de ihracat hacmiyle önemli bir yere sahip. Özellikle zeytinyağında Ekim-Temmuz 2021'e göre 2022'de kilogram birim maliyeti 2,96 dolardan 3,39 dolara yükseldi. Yüzyıllardır bedene ve ruha şifa olduğu düşünülen zeytinin, Türkiye ekonomisine katma değeri de oldukça yüksek. Uluslararası Zeytin Konseyi'nin (International Olive Council-IOC) verilerine göre Türkiye dünya zeytin üretiminde üçüncü, zeytinyağı üretiminde dördüncü sırada yer alıyor.

SOFRALIK ZEYTİN

Dünyada 2 milyon 661 bin ton sofralık zeytin üretiliyor. 2020/2021 sezonun rakamlarına göre üçüncülük koltuğunda oturan Türkiye'de, 360 bin ton zeytin üretildi. Listenin ilk sırasındaki İspanya'da 546 bin ton ve ikinci Mısır'da 500 bin ton zeytin yetiştirildi. Türkiye'den sonra ilk beş içinde Yunanistan (230 milyon ton) ve Cezayir (227 milyon ton) var. Dünya sofralık zeytin ithalatında ise ilk sıradaki ülke ABD. ABD, 2020/2021 sezonunda 159 bin ton zeytin ithal etti. İkinci sırada yer ala Brezilya ise 130 bin ton seviyesinde kaldı. Dünya sofralık zeytin ithalatının hemen hemen yarısını satın alan bu iki ülkeden sonra sırasıyla Kanada (39 bin ton), Fransa (31 bin ton) ve Suudi Arabistan ile Şili (28 bin ton) geliyor.

SIYAH ZEYTİN İHRACATI

Ülkeler bazında Türkiye geneli siyah zeytin ihracatı incelendiğinde 2020-2021 Ekim-

Temmuz döneminde 55 bin 556 ton siyah zeytin üretildiği ve 95 bin 821 dolar değerinde ihracat yapıldığı görülüyor. Siyah zeytin 2021-2022 Ekim-Temmuz döneminde ise 66 bin 184 ton siyah zeytin üretildi ve 103 bin 189 dolar değerinde dış satıma imza atıldı.

YEŞİL ZEYTİN İHRACATI

Türkiye geneli yeşil zeytin verileri incelendiğinde 2020-2021 Ekim-Temmuz döneminde 17 bin 314 ton yeşil zeytin üretildiği ve 29 bin 569 dolar değerinde ihracat yapıldığı görülüyor. 2021-2022 Ekim-Temmuz döneminde ise yeşil zeytin 26 bin 630 ton üretildi ve 42 bin 232 dolar değerinde dış satıma imza atıldı.

ZEYTİNYAĞI İHRACATI

Türkiye genelinde zeytinyağı üretiminde 2020-2021 Ekim-Temmuz döneminde 32 bin 682 ton ve tutar bazında 96 bin 598 dolar eşiğine gelindi. 2021-2022 sezonu aynı dönemde ise zeytinyağı üretimi 40 bin 807 ton ve 138 bin 486 dolar bandının aşıldığı görülüyor.

TÜRKİYE, BUNU FIRSATA ÇEVİREBİLİR

Küresel çapta yaşanan gelişmeler, zeytin ve zeytinyağı ihracatçıları etkiliyor. İspanya başta olmak üzere Avrupa'yı saran aşırı sıcaklar, zeytin ve zeytinyağı üretiminin düşmesine neden oldu. Bu yüzden söz konusu bölgelerdeki ürün fiyatlarında, ciddi bir yükseliş bekleniyor. Oluşan boşluğun, zeytinyağı üretiminde dünyada önemli bir yere sahip olan Türkiye için büyük fırsat olabileceği öngörülüyor.



“İHRACAT KANALLARI AÇIK OLMALI”



Dünyada tüm üretici ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de sofralık zeytin ve zeytinyağında üretim, tüketim ve ihracat istatistikleri

sezon bazında takip ediliyor. 31 Temmuz 2022 itibarıyla sofralık zeytin ihracatında 2021-22 sezonunun ilk 10 ayını geride bıraktık. “Bu dönemde yaklaşık 92 bin ton sofralık zeytin ihraç ederek 145 milyon dolar döviz geliri elde ettik.” diyerek Türkiye zeytin ve zeytinyağı ihracatı hakkında görüşlerini aldığımız Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği (EZZİB) Başkanı Davut Er şu bilgileri paylaştı: “2020/21 sezonunun ilk 10 ayı ile mukayese ettiğimizde miktar bazında yüzde 27, tutar bazında ise yüzde 16 artış kaydettik. Sezon sonunda sofralık zeytin ihracatımızın rekor kırarak 100 bin tonu geçeceğini ön görüyoruz. 1 Kasım 2021 tarihinde başlayan zeytinyağı ihraç sezonunun ilk dokuz ayında ise 40 bin ton ürün karşılığı yaklaşık 138 milyon dolar döviz geliri elde ettik. Geçen sezonun ilk dokuz ayı ile mukayese ettiğimizde miktar bazında yüzde 25, tutar bazında ise yüzde 43 artış kaydettiğimizi görüyoruz. Zeytinyağı ihracatına getirilen kısıtlamalara

rağmen bu başarıya imza atan ihracatçılarımızı kutluyorum. Son iki sezonda, iki defa getirilen dökme zeytinyağı kısıtlamaları nedeniyle uzun yıllarda kazanılan ihraç pazarlarımız kaybedilme riski ile karşı karşıya kaldı. Zeytin-zeytinyağı sektörü net döviz getirisi sağlayan, ithalatı olmadan doğrudan ihracat yapan millî ve yerli sektörümüzdür. Her iki kısıtlama kararı da birliklerimizin görüşü alınmadan, sektör temsilcileri ile istişarede bulunulmadan ve önceden bir bilgilendirme olmaksızın alındı. Söz konusu kısıtlamalar firmaların taahhütlerini yerine getirememelerine neden oldu. Bu durum Türk zeytinyağı sektörü için prestij kaybının yanı sıra gelecek yıllarda bu müşterilerle çalışmayı da zorlaştırdı, zor şartlarda kazanılan birçok pazarı kaybetme noktasına getirdi. Tarım ve Orman Bakanlığımızın verilerine göre yeni dikim ağaçlarımızın verimli hâle gelmesiyle birlikte sofralık zeytin rekoltemizin 1 milyon 200 bin tona, zeytinyağı rekoltemizin ise 650 bin tona ulaşması hedefleniyor. Bu rekoltenin katma değere dönüşmesi için ihracat kanallarının sürekli açık olması şart. Zeytinyağı ihracatında kısıtlamanın gündemden tamamen çıkarılması gerekir. Bu sektör İspanya ve İtalya gibi dev rakipleri karşısında sürekli çalışır ve teyakkuza da olması gereken bir sektördür.”



HEDEF TOPLAM 1 MİLYAR DOLAR

Zeytin ve zeytinyağı ihracatçıları gelecek beş yıl içinde 1 milyar dolar dövizini, Türkiye'ye kazandırmayı amaçlıyor. Bu doğrultuda zeytin ve zeytinyağı ihracatında, sektör temsilcileri vites yükseltti. 30 Eylül 2022 tarihinde sezonu tamamlayacak zeytin ihracatçıları 100 bin ton, 31 Ekim 2022 tarihinde sezonu tamamlayacak zeytinyağı ihracatçıları ise 50 bin ton ihracat hedefliyor.

TÜRKİYE'NİN TEMİZ ENERJİ GELECEĞİNE İMZAMIZI ATIYORUZ!

Türkiye'nin Tek Merkezde Kurulu Gücü En Yüksek Çöp Gazı Santrali
İstanbul Enerji Silivri Seymen EÜT "37 MW"



60
yılılık
deneyim



"GEMİMİZ DOĞRU YOLDA"



Aynı zamanda Mart ayında beş kilogramın üzerindeki ambalajlarda zeytinyağı ihracatına getirilen kısıtlamanın

geçen ay itibarıyla kaldırılması hem üretici hem de ihracatçılar açısından olumlu karşılandı. Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi (UZZK) Başkanı Dr. Mustafa Tan, yasağın kaldırılmasının ekonomiye katkı sağlayacağını söyledi. Tan, kısıtlamaya gerek olmadığını ve Türkiye'nin elinde yeterince zeytinyağı stoku bulunduğunu vurgulayarak şöyle konuştu: "Bu yasağın kaldırılması, elimizdeki stoku eritir. Durduk yerde

DÜNYA ZEYTİNYAĞI ÜRETİMİ (1000 TON)

ÜLKE	2018/19	2019/20	2020/21
İSPANYA	1.789,9	1.125,3	1.389
YUNANİSTAN	185	275	275
İTALYA	173.6	366.5	273.5
TÜRKİYE	193.5	230	210
FAS	200	145	160
TUNUS	140	440	140
SURİYE	154	118	115
PORTEKİZ	100.3	140.5	100
CEZAYİR	97	126	70.5
ARJANTİN	28	30	30
MISIR	41	40	30
LÜBNAN	17.5	14	26
ÜRDÜN	21	34.5	24.5
AVUSTRALYA	20	8.5	23
ŞİLİ	18.5	20	20.5
LIBYA	16	17	16.5
ABD	16	16	16
FİLİSTİN	15	39.5	14.5
ARNAVUTLUK	12.5	11.5	13
İSRAİL	14	19	12
DÜNYA TOPLAM	3.304	3.266,5	3.010

KAYNAK: IOC

böyle bir fırtına vardı, bu fırtına dindi. Şimdi gemimiz doğru yolda. İnşallah gelecek yıl hem ülkemiz hem de zeytin üreticisi açısından çok verimli bir yıl olur, rekora gidebiliriz."

"DÜNYA PİYASASINDA OLACAĞIZ"



Edremit Körfezi Zeytin Zeytinyağı Üreticileri Dernekleri Federasyonu (EKZZÜF) Başkanı Mehmet Hakkı Semerci de dökme

zeytinyağı ihracatının kaldırılmasının, Türkiye'yi dünya piyasalarına taşıyacağını kaydetti. Semerci, ürünün sadece pakete mahkûm bırakılması durumunda piyasada arz fazlası oluşacağını vurgulayarak, "Dökme ihracatı serbest bırakmakla Türkiye'yi bir anda dünya piyasalarına taşımış oluyorsunuz." değerlendirmesinde bulundu.

DÜNYA SOFRALIK ZEYTİN ÜRETİMİ (1000 TON)

ÜLKE	2018/19	2019/20	2020/21
İSPANYA	591.1	458.2	546.6
MISIR	600	650	500
TÜRKİYE	423	414	360
CEZAYİR	299.5	327	277.5
YUNANİSTAN	199	222	230
FAS	130	135	130
SURİYE	162.5	105	105
ARJANTİN	80	80	78
PERU	124	115	75
İRAN	77	62.5	71
İTALYA	40	60	50
ARNAVUTLUK	24.5	30	30
ÜRDÜN	23.5	41.5	29.5
İSRAİL	16	16	22
ABD	15.5	80.5	21
DÜNYA TOPLAM	2.949,5	2.961	2.661

KAYNAK: IOC

sevilla
gesaş



**48 Yıldır
geleneksel lezzetlerimizi
sofralara ulaştırmanın
haklı gururunu yaşıyoruz.**



advertorial gilead

Gilead Türkiye Genel Müdürü Şebnem Girgin Türkiye için Türkiye'de Üretime başladık

Tıpta çığır açan tedavilere imza atan Gilead, Türkiye'de bilimin gelişmesi için de çaba gösteriyor. Gilead Türkiye Genel Müdürü Şebnem Girgin ile bir araya geldik.

KALİFORNİYA MERKEZLİ GILEAD, dünya genelinde 35'ten fazla ülkede faaliyet gösteriyor. Tıpta çığır açan buluşlar gerçekleştiren firma, Türkiye ofisini 2007 yılında kurdu.

Gilead'ın Türkiye'de ilaç sektörüne olan katkılarından bahseder misiniz?

Dünyada 35, Türkiye'de 15 yıllık deneyimimizle HIV/AIDS'in ölümcül olmaktan çıkıp, kronik bir hastalığa dönüşmesine öncülük ettik. Hepatit C alanında, kandan virüsün tamamen arınmasını sağlayan; hepatit B alanında ise dünyada son keşfedilen tedaviyi geliştirdik. Pandemiye en hızlı cevabı veren ilaç firması olarak ilk COVID-19 tedavisini kullanıma sunduk. Ayrıca hepatit D, hematoloji, inflamasyon, onkoloji ve sistemik mantar enfeksiyonları alanlarında yenilikçi tedaviler geliştiriyoruz. Bu hastalıkların, yönetilebilir hastalıklara dönüştürülmesi yolundaki çabalara destek oluyoruz. Gilead, küresel ölçekte onkoloji alanına da önemli yatırımlar yaptı. Gilead Türkiye olarak biz de onkoloji alanında yatırım yapıyoruz. Yenilikçi tedavilerimize ait klinik araştırmaları, ülkemize getirmek için çalışıyoruz.

Gilead'ın hepatit ve HIV alanlarında geliştirdiği ilaçları Türkiye'de üretmesiyle ilgili kararı nasıl aldınız?

İlaçta yerli üretimin Türkiye için öneminin farkındayız. Sayın Cumhurbaşkanımız tarafından açıklanan Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda, ilaç alanında yerli üretim oranının artırılması hedefi yer alıyor. Özellikle son dört yıldır yerli üretimi öncelikleri arasına alan bir şirket olarak, devletimizin yerli üretim vizyonunu politikalarımıza dâhil ettik.



Dünya Sağlık Örgütü'nce (DSÖ) ilaca erişimin en kritik olduğu hastalıklar olarak tanımlanan hepatit ve HIV alanlarındaki hayat kurtaran stratejik ilaçları, Türkiye'de üretmeye başladık. Bu yatırımla birlikte Türkiye; Almanya, Kanada ve İrlanda'dan sonra Gilead'ın yenilikçi tedavilerini ürettiği dördüncü üretim ülkesi hâline geldi. Şirketimizin cirosunun yaklaşık yüzde 70'ini, Türkiye'de üretir duruma gelmeyi hedefliyoruz. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'nin desteği ve iş ortağımız Pharmactive ile birlikte çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

AR-GE faaliyetlerinizden ve mevcut projelerinizden bahseder misiniz?

Gilead, Türkiye'de son beş yılda yaklaşık 6 milyon dolarlık AR-GE yatırımı yaptı. 2015 yılında beş merkez ile başladığımız klinik araştırma faaliyetlerinde, bugün sayımız 50'ye ulaştı. Pandemi

döneminde de Türkiye'nin COVID-19 ile mücadelesine çeşitli fonlarla katkı sağladık. Pandemi sürecindeki karşılıksız destek miktarımız toplam 3,3 milyon liraya ulaştı. Gilead olarak "Hayat Bulan Fikirler" programı ile Türkiye'deki araştırmacıların ve sivil toplum kuruluşlarının (STK) yenilikçi fikirlerinin hayata geçmesine destek oluyoruz. Bu program HIV, viral hepatitler, sistemik mantar enfeksiyonları, onkoloji ve hematolojik maligniteler alanlarında; hastalıkların taranmasını, teşhis edilmesini, uygun tedavilere daha iyi koşullarda ulaşımı sağlamaya yönelik uygulama ve fikirlerin geliştirilmesini destekliyor. Ayrıca STK'ların da hayata geçirdiği sosyal içerikli projelere katkı veriyor. Bu yıl düzenlenecek 9. Hayat Bulan Fikirler programı ile bugüne kadar 45'i bilimsel, 19'u sosyal olmak üzere toplam 64 projeye; 860 bin dolar tutarında karşılıksız bağış ile destek sağladık.



Türkiye için Türkiye[♥]de

Gilead olarak tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de ilk günden beri insan sağlığı için çalışıyor, 2019'da hayata geçirdiğimiz yerli üretim projesi ile Türkiye'nin sağlığına sağlık, değerine değer katıyoruz. Türkiye için Türkiye'de üretimi destekliyor; 60 milyon doları bulan yerelleşme yatırımımızla portföyümüzdeki en yenilikçi HIV ve hepatit ilaçlarımızı Türkiye için Türkiye'de üretiyoruz.



ekonomi radar

BİLİŞİM SEKTÖRÜNÜN
İHRACAT YILDIZI

YAZILIM

SEKTÖRÜ

YAZILIM

Gençlerin gelecek planlamaları arasındaki yerini her geçen gün sağlamlaştıran Türk yazılım sektörü, dünyanın katma değerli ürün beklentisine cevap veriyor.



ekonomi radarı



Yazılım sektörü, yalnızca büyüklüğü ile değil, ekonomide yarattığı zincirleme etki ile de stratejik bir sektör konumunda yer alıyor.



BİLGİ VE İLETİŞİM SEKTÖRÜ,

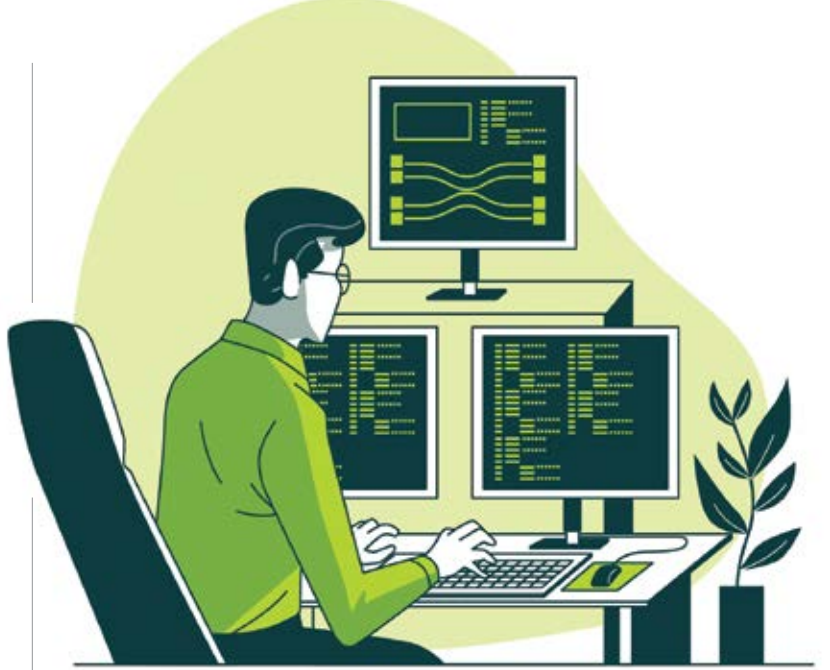
ihracatta yükselen ivmesini sürdürüyor. Türkiye'nin pazar payı, 2017-2021 yılları arasında TL bazında yıllık ortalama yüzde 23 büyüme gösterdi. 2021 yılında bilgi ve iletişim teknolojilerinin pazar büyüklüğü ise 266 milyar TL'ye (29,9 milyar dolar) yaklaştı.

EN BÜYÜK PAYI YAZILIM ALDI

Bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü ihracatı ise 2017-2021 yılları arasında TL bazında yıllık ortalama yüzde 14 büyüme ile 2021 yılında yaklaşık 17,5 milyar liraya ulaştı (bin 964 milyon dolar). Burada en büyük payı, yaklaşık yüzde 85 oranıyla yazılım sektörü aldı. Çünkü yazılım sektörü, aslında dijitalleşen dünyada sağlıktan turizme, ulaştırmadan tekstile kadar çok sayıda endüstriye yön veriyor.

DEVİRİMSSEL BİR DÖNÜŞÜM

Yazılım sektörü, yalnızca büyüklüğü ile değil, ekonomide yarattığı zincirleme etki ile de stratejik bir sektör konumunda yer alıyor. Sadece yeni dijital sektörler oluşturmakla kalmayan yazılım,



mevcut reel sektörler üzerinde de devrimsel dönüşümlere yol açıyor. Bu dönüşümler, sanayi devrimi sonrası verimlilik odaklı küresel rekabet yarışını katma değer odaklı bir yapıya dönüştürüyor. Örneğin günümüzde orta segment bir araçta 150 milyon satırdan fazla kod bulunuyor. Bu da artık aracın motoru ve tasarımı kadar yönetim yazılımlarının da önem kazandığını gösteriyor.

%14
BİLGİ VE İLETİŞİM
TEKNOLOJİLERİ İHRACATI
YILLIK BÜYÜMESİ



%85

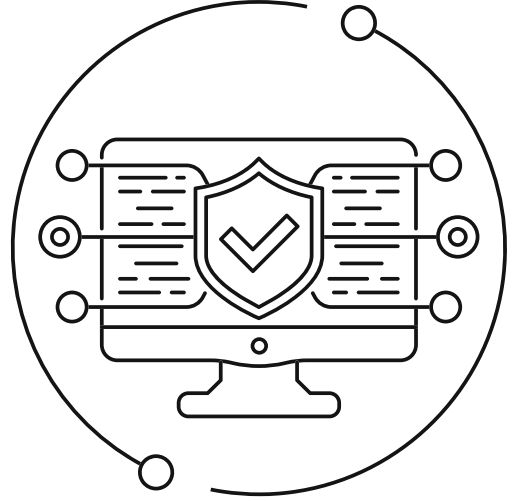
BİLGİ VE İLETİŞİM
TEKNOLOJİLERİNDE
YAZILIMIN PAYI

YÜZDE 81'LİK KATMA DEĞER

Yazılım sektörünün yarattığı büyük ölçekli dönüşüm ve bu dönüşümün getirdiği fırsatlardan her ülke aynı derecede faydalanamıyor. Ancak PricewaterhouseCoopers'ın (PwC) Türkiye'nin Gelecek Trendleri araştırmasına göre yazılım sektörü, Türkiye'nin gelişimine öncülük etmesi beklenen ilk beş sektör arasında yer alıyor. Toplam arz içinde gayri safi katma değeri incelenen ilk beş sektör arasında ise yüzde 81'lik katma değer oranı ile dördüncü sırada konumlanıyor. Yazılım sektörünün ekonomiye katkı açısından büyük bir potansiyel taşıdığı görülüyor. Bununla birlikte yazılım sektörü, incelenen 64 sektörden 61'ine, ürettiği çıktı ve hizmetler ile doğrudan katkı sağlayarak ekonomi geneline etki ediyor.

YAZILIM İHRACATINDA HEDEF 5 MİLYAR DOLAR

Türkiye'de pandeminin etkisiyle de hızla ivmelenen yazılım sektörü, rotayı ihracata çevirdi. Rakibi Hindistan ve Polonya ile yarışan



Türkiye, bu yıl 5 milyar dolar yazılım ihracatı gerçekleştirmeyi hedefliyor. Türkiye'nin yazılım ihracatı oyun sektörüyle birlikte düşünüldüğünde 3 milyar dolara yaklaştı. Sektörün bu yılki hedefi ise toplamda 5 milyar doları aşmak. Özellikle Türkiye oyun sektörü, dünyada ilk 10 ülkeden, ilk beş ülke içine girmeye yaklaştı.

KÜRESEL PAZAR YÜZDE 7 BÜYÜYOR

International Data Corporation (IDC) verilerine göre dünya yazılım pazarı, her yıl yüzde 7 büyüyor ve yaklaşık 659 milyar dolar hacme sahip. Pazarın yüzde 53'e yakını kurumsal kaynak yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi, tedarik zinciri yönetimi, iş analitiği, insan kaynağı yönetimi ve üretimi de içine alan iş yazılımları segmentinden oluşuyor. İş yazılımları segmentinde harcamaların 2020-2025 yılları arasında ise yüzde 6,7'lik yıllık bileşik büyümeyle 241 milyar dolardan, 334 milyar dolara çıkacağı tahmin ediliyor. ABD, dünya genelindeki üçte bir payla dijital dönüşüm harcamaları ile en büyük pazar konumunda yer alıyor.

"BİLİŞİM 500" AÇIKLANDI

Türkiye'de bilişim sektörünün ekonomik etkilerini ortaya koyan, Türkiye'nin ilk 500 Bilişim Şirketi-Bilişim 500 Araştırması'nın sonuçları Ağustos ayında açıklandı. 23 yıldır aralıksız devam eden araştırma sonuçlarına göre ilk 500 bilişim firmasının 2021 yılında toplam geliri 214 milyar TL olurken bir önceki yıla göre büyüme oranı ise yüzde 26 olarak kaydedildi. Sektörde yine yazılım başı çekerken bu alandaki ihracat rakamı da yüzde 74 artarak 1,6 milyar TL'ye ulaştı. Hizmet ihracatı gelirlerinde de yüzde 53'lük artış yaşandı ve 1,5 milyar TL oldu. Sıralamaya giren şirketlerin 57'si yüzde 100'ün üzerinde, 163 şirket ise ortalamanın üstünde bir büyüme gösterdi. Bilişim 500 sıralamasına 80 yeni şirket girerken son 10 yıllık büyüme ise yüzde 210 olarak gerçekleşti.

ALL OVER THE WORLD



Endüstriyel mutfakların ihtiyacı olan,3000'den fazla ürün çeşidini aynı çatı altında toplayarak **%100 yerli üretim** yapan **EMPERO**, kullanımı kolay ve üst düzey kaliteli ürünlerini gururla sunuyor.



İş'in Mutfağı

www.empero.com.tr

2022 Ürün Kataloğu



Türkiye'nin her yerinden

444 15 60



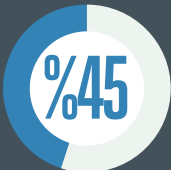
UZAK ÜLKELER STRATEJİSİ

FİLİPİNLER VE GÜNEY AFRİKA İHRACATI

Filipinler'den 0,09 milyar dolar, Güney Afrika'dan 0,9 milyar dolar değerinde pay alan ihracat ailesinin, her iki ülkede de "Motorlu Araçlar ve Aksamları" ile "Makine, Elektrik" sektörlerinde potansiyeli yüksek. Rakamlar, sanayi alanında talep olduğuna işaret ediyor.



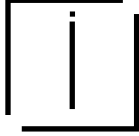
Güney Afrika
MOTORLU ARAÇLAR VE
AKSAMLARI PAYI



Gerçekleştirilen ihracatın potansiyel ihracata oranı bakımından incelendiğinde Güney Afrika'da taşıma kapasitesi 5 tondan küçük dizel/yarı dizel motorlu taşıtlar, çekiciler, yarı romorklar, dizel motor ve kara taşıtlarının aksam ve parçaları, frenler dikkat çekerken Filipinler'de ise aynı kalemlere ek olarak tanker romork ve yarı romork, beton karıştırıcı ile mücehhez taşıtlar öne çıkıyor.



Filipinler
MOTORLU ARAÇLAR
VE AKSAMLARI PAYI



İhracat ailesi, Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında atağa geçiyor. Filipinler'e ve Güney Afrika'ya yapılan ihracatın büyüklüğü yılın ilk yedi ayında bir önceki yıla göre yüzde 100'ün üzerinde artarken ihracat bakımından bu ülkelerin ana ihtiyaç kalemi, sanayi mamullerinde yoğunlaşıyor.

YÜZDE 100'DEN FAZLA BÜYÜME

Türkiye'nin Filipinler'e yönelik toplam ihracatı Ocak-Temmuz döneminde 162,8 milyon dolar (yüzde 184,5 artış) seviyesinde gerçekleşti. Türkiye'nin Güney Afrika'ya yönelik ihracatı ise 1,13 milyar dolar (yüzde 144,1 artış) oldu. Her geçen gün dış satımını artıran ihracatçılar için potansiyeli yüksek olan ürün grupları sıralandı. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) yayımladığı rapora göre her iki ülkede en fazla talep sanayi alanında

gerçekleşiyor. Daha sonra sırasıyla tarım ve madencilik ürünleri üzerine ihtiyacın olduğu görülüyor.

SANAYİNİN POTANSİYELİ YÜKSEK

Türkiye'nin Filipinler'e ihracat potansiyeli en yüksek ürün grubunun motorlu araçlar ve aksamları sektöründe olduğu görülüyor. Söz konusu ürün grubu için gerçekleştirilen ihracatın potansiyel ihracata oranı yüzde 13 seviyesinde. İkinci sıradaki ürün grubu ise makine, elektrik. Bu alanda ihracatın oranı yüzde 31 bandında. Filipinler için potansiyel ürünler araştırmasının üçüncü sektörü demir çelik, dördüncüsü diğer işlenmiş gıda ürünleri ve plastik kauçuk sektörleri oldu. Güney Afrika'da da potansiyel ihraç ürünleri sıralamasının ilk iki ürün grubu aynı. Türkiye'nin Güney Amerika'ya motorlu araçlar ve aksamlarında gerçekleştirdiği ihracatın potansiyel ihracata oranı

Filipinler'e ve Güney Amerika'ya yönelik ihracatın artması için stratejik öneme sahip ürün grupları arasında sanayi ürünleri dikkat çekiyor.

Türkiye'nin Güney Afrika'ya ihracat potansiyeli en yüksek ürün grupları

Motorlu araçlar ve aksamları	%45
Makine, elektrik	%61
Hazır giyim	%24
Plastik kauçuk	%59
Kimyasallar	%51
Diğer işlenmiş gıda ürünleri	%38
Demir çelik	%42
Metal ürünler	%45
Kâğıt ürünleri	%28
Demir ve dışı metaller	%27

Türkiye'nin Filipinler'e ihracat potansiyeli en yüksek ürün grupları

Motorlu araçlar ve aksamları	%13
Makine, elektrik	%31
Demir çelik	%47
Diğer işlenmiş gıda ürünleri	%15
Plastik kauçuk	%21
Meyveler	%2
Metal ürünler	%15
Kimyasallar	%30
Mineral ürünler	%5
Hububat (işlenmiş)	%88

Filipinler'de ihracat ailesi, fiyatta rekabetçi

Kalabalık nüfusu ve ekonomik potansiyeli ile orta güç devletlerinden biri olarak değerlendirilen Filipinler'in dünyadan ithalatı 63,9 milyar dolar düzeyinde. Bu pasta içinde Türkiye ise 0,09 milyar dolar değerinde paya sahip.

yüzde 45 seviyesinde iken bu oran, makine elektrik alanında yüzde 61 düzeyinde gerçekleşti. Diğer sektörler ise hazır giyim, plastik kauçuk ve kimyasallar sektörleri oldu. Filipinler'in dünya ithalatında en yüksek paya sahip olan ürün grubunu "Diğer Entegre Devreleri" oluşturuyor. Söz konusu ürün grubundan Filipinler 7,1 milyar dolar değerinde ithalat gerçekleştiriyor. 271019 GTİP tanımlı "Petrol yağları ve bitümlü minerallerden elde edilen yağlar" ürün grubunda, ithalat 4,3 milyar dolar seviyesinde yapılıyor. İthalat listesinin üçüncü sırasında "Ham Petrol" ürün grubu 3,5 milyar dolar ile yer alıyor. 3,3 milyar dolar ithalat ile "Petrol ve Bitümenli Yağlardan Elde Edilen Hafif Yağlar ve Müstahzarları" ve 2,8 milyar dolar ile "Elektronik Entegre Devrelerin Aksam ve Parçaları" var.

ÇİN, EN BÜYÜK TEDARİKÇİ

Filipinler'in dış ticaretinden büyük oranda çevre ülkeler ve gerçekleştirdiği ASEAN, Çin, Güney Kore gibi serbest ticaret anlaşmaları etkisiyle ilgili ülkeler pay alıyor. Nitekim, 2021 yılında Filipinler'in

ithalatından Çin yüzde 22,7, Japonya yüzde 9,4, Güney Kore yüzde 7,9, Endonezya yüzde 7,2, ABD yüzde 6,6, Singapur ve Tayland yüzde 5,9'ar pay aldı. Filipinler'in en fazla ithalat yaptığı ilk 10 ülkenin payı yüzde 80 dolayında gerçekleşiyor. İlk 10 ülke arasında Avrupa, Orta Doğu ve ABD hariç Amerika kıtasından herhangi bir ülke yer almıyor.

FİLİPİNLER'İN İTHALATINDA TÜRKİYE'NİN PAYI

Filipinler'in Türkiye'den ithalatı 2021 yılında 111,4 milyon dolar olarak gerçekleşti. Türkiye, Filipinler'in ithalatından yüzde 0,09 gibi düşük bir pay aldı. Ancak açığı kapayan ihracat ailesi 2022 yılının ilk yedi ayında ihracatını bir önceki senenin aynı dönemine göre yüzde 184,5 artırdı ve dış satımını 162,8 milyon dolar bandına yükseltti.

ELEKTRİK VE ELEKTRONİK SEKTÖRÜ LİDER

Filipinler'e yönelik en fazla ihracat gerçekleştiren sektör "Elektik ve Elektronik" oldu. Yılın ilk yedi aylık ihracat verileri baz alındığında geçen seneye kıyasla yüzde 100,4 büyüme yaşayan elektrik ve elektronik sektörü 12,1 milyon dolar düzeyinde ihracat gerçekleştirdi. Listede yer alan ilk beş sektör ise şu şekilde sıralandı: "Kimyevi Maddeler ve Mamulleri" (12 milyon dolar), "Demir ve Demir Dışı Metaller" (11 milyon dolar), "Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri" (11 milyon dolar) ve "Su Ürünleri ve Hayvansal Mamulleri" (5 milyon dolar).

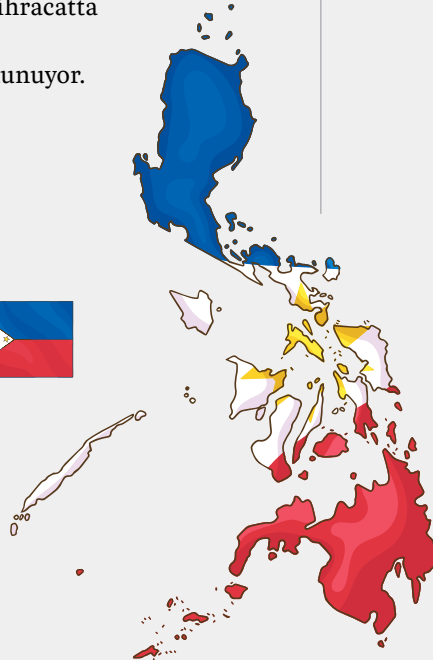
ÜLKE KÜNYESİ

Resmî Adı	: Filipinler Cumhuriyeti
Para Birimi	: Filipin Pesosu (PHP)
Toplam İhracatı	: 90,8 milyar dolar
Toplam İthalatı	: 63,9 milyar dolar
Filipinler'in Türkiye'den İthalatı	: 0,09 milyar dolar
Filipinler'in Türkiye'ye İhracatı	: 0,05 milyar dolar

TÜRK İHRAÇ ÜRÜNLERİNİN BİLİNİRLİĞİ ARTMALI

Filipinler'deki pazar payımızı yükseltmek ve pazara daha fazla nüfuz edebilmek adına gerekli adımların bir strateji ve plan dâhilinde atılmasının gerekliliği ve önemi ortaya çıkıyor. Özellikle ihraç ürünlerimize yönelik uygulanan ithalat vergileri, pazarın yapısına bağlı olarak zorunluluk hâline gelen distribütörler ile çalışma, mevcut tüketim alışkanlıklarının farklılığı, Türk ihraç ürünlerinin bilinirliğinin artırılmasının gerekliliği, pazarda yatırım fırsatlarının takibi, Filipinler'de şirket kurmanın ticaretteki etkisi, şirket kuruluşuna ilişkin farklı prosedürler ve diğer tüm hususları kapsayan, ihracatımıza ivme kazandıracak kritik noktaların tespiti ve bunlara yönelik eylemlerin bir çatı strateji altında yürütülmesinin etkinlik yaratacağı değerlendiriliyor. Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamına Filipinler'in de alınması ve gerçekleştirilecek eylemler ile bahse konu hususlarda mesafe katedilmesinin amaçlanması ihracat ve ihracatçılarımız için önemli bir katma değer yaratacaktır. Filipinler'in en fazla ithalat yaptığı kalemler arasında petrol ve petrol ürünleri, ülkenin ana ihraç kalemi olan elektrikli devre ihracatının ham hâli olan işlenmemiş elektrikli devreler, kömür ve diğer yakıtlar, buğday unu, motorlu kara taşıtları ve aksam ve parçaları, palm yağı, inşaat malzemeleri ve demir-çelik ürünler gibi maddeler yer alıyor. Bununla birlikte, ülkemizin ihracatında savunma sanayi ürünleri, kanatlı eti, makarna, çeşitli makine aksamları gibi ürünler ilk sırayı alıyor. Filipinler

pazarında önemli miktarda ithalatı yapılan ve yüksek fiyat marjı ile ihracatta kârlılığı yüksek bazı ürünler bulunuyor. Mobilya ve aksesuarları, paketli ve ambalajlı gıda ürünleri (zeytinyağı, makarna, şekerli mamuller, süt ve süt ürünleri, kuru yemiş), inşaat malzemeleri, medikal ürünler, iş ve inşaat makinaları ve aksamları, beyaz eşya ve diğer muhtelif makine ve aksamları gibi ürünlerde Türkiye'nin ihracatta avantajı olduğu değerlendiriliyor. Zira, Filipinler 110 milyon gibi yüksek bir nüfusa sahip olup ülkede imalat sanayi ve yerel üretim zayıftır. Ülke ekonomisinin lokomotif hizmetler sektörü yerine ve yaklaşık yüzde 65 dolayında ekonomiden pay alıyor. Bu bağlamda, tüketim ve ara mamuller açısından Filipinler'in yüksek oranda ithalata bağımlı olduğunu söylemek mümkündür. Aynı zamanda Türkiye, fiyat rekabeti kapsamında ihracatta rekabetçi bir konumda bulunuyor.



Güney Afrika ihracatında kimyevi maddeler ve mamulleri lider

Maden bakımından dünyanın en zengin kaynaklarına sahip olan Güney Afrika'nın dünyadan ithalatı 93,6 milyar dolar düzeyinde. Bu pasta içinde Türkiye ise 0,9 milyar dolar değerinde paya sahip.

Güney Afrika'nın dünya ithalatında en yüksek paya sahip olan ürün grubunu 271012 AGTİP tanımlı "Petrol yağları ve bitümlü minerallerden elde edilen yağlar" oluşturuyor. Söz konusu ürün grubundan Güney Afrika 8,3 milyar dolar değerinde ithalat gerçekleştiriyor. "Ham Petrol" ürün grubunda ithalat 5,4 milyar dolar seviyesinde yapılıyor. İthalat listesinin üçüncü sırasında "Hücresel Ağlar için veya Diğer Kablosuz Ağlar için Telefonlar" ürün grubu 1,7 milyar dolar ile yer alıyor. 1,6 milyar dolar ithalat ile "Posta, Damga, Pullar" ve 1,6 milyar dolar ile "Tedavide/Korunmada Kullanılmak Üzere Hazırlanan Diğer İlaçlar" var.

ÇİN, EN BÜYÜK TEDARİKÇİ

Güney Afrika'nın en fazla ithalat gerçekleştirdiği ülkeler sıralamasında lider ülke Çin Halk Cumhuriyeti. Listenin ikinci sırasında Almanya, üçüncü sırasında ise ABD var. Daha sonra sıralamayı Hindistan, Suudi Arabistan ve Nijerya izliyor.

GÜNEY AFRIKA'NIN İTHALATINDA TÜRKİYE'NİN PAYI

Söz konusu ülkeye yönelik Türkiye, 2018 yılından bu yana yükselen bir



grafik sergiliyor. Güney Afrika'nın Türkiye'den ithalatı 2018 yılında yüzde 0,6 iken 2019'da yüzde 0,7, 2020'de yüzde 0,8 oldu. İhracat ailesi, tarihin en yüksek payına 2021 yılında ulaştı. Güney Afrika'nın ithalatında Türkiye, ilke kez yüzde 1,0 seviyesine yükseldi.

2022 yılının ilk yedi ayında ihracatını bir önceki senenin aynı dönemine göre yüzde 144,1 artırdı ve dış satımını 1,13 milyar dolar bandına yükseltti.

KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ SEKTÖRÜ LİDER

Güney Afrika'ya yönelik en fazla ihracat gerçekleştiren sektör "Kimyevi Maddeler ve Mamulleri" oldu. Yılın ilk yedi aylık ihracat verileri baz alındığında geçen seneye kıyasla yüzde 462,3 büyüme yaşayan kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü 845 milyon dolar düzeyinde ihracat gerçekleştirdi. Listede yer alan ilk beş sektör ise şunlar: "Otomotiv Endüstrisi" (62 milyon dolar), "Makine ve Aksamları" (41 milyon dolar), "Elektrik ve Elektronik" (35 milyon dolar) ve "Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri" (29 milyon dolar).

ÜLKE KÜNYESİ

Resmî Adı	: Güney Afrika Cumhuriyeti
Para Birimi	: Rand (ZAR)
Toplam İhracatı	: 123,7 milyar dolar
Toplam İthalatı	: 93,6 milyar dolar
G. Afrika'nın Türkiye'den İthalatı	: 0,9 milyar dolar
G. Afrika'nın Türkiye'ye İhracatı	: 0,5 milyar dolar

GELECEK iÇİN DEĞER

Yassı çelik üretimindeki uzmanlığımızla yarının ihtiyaçlarına bugünden çözümler üretiyor, iş hedeflerinize değer katıyoruz.

 TATÇELİK

www.tatmetal.com

info@tatmetal.com.tr



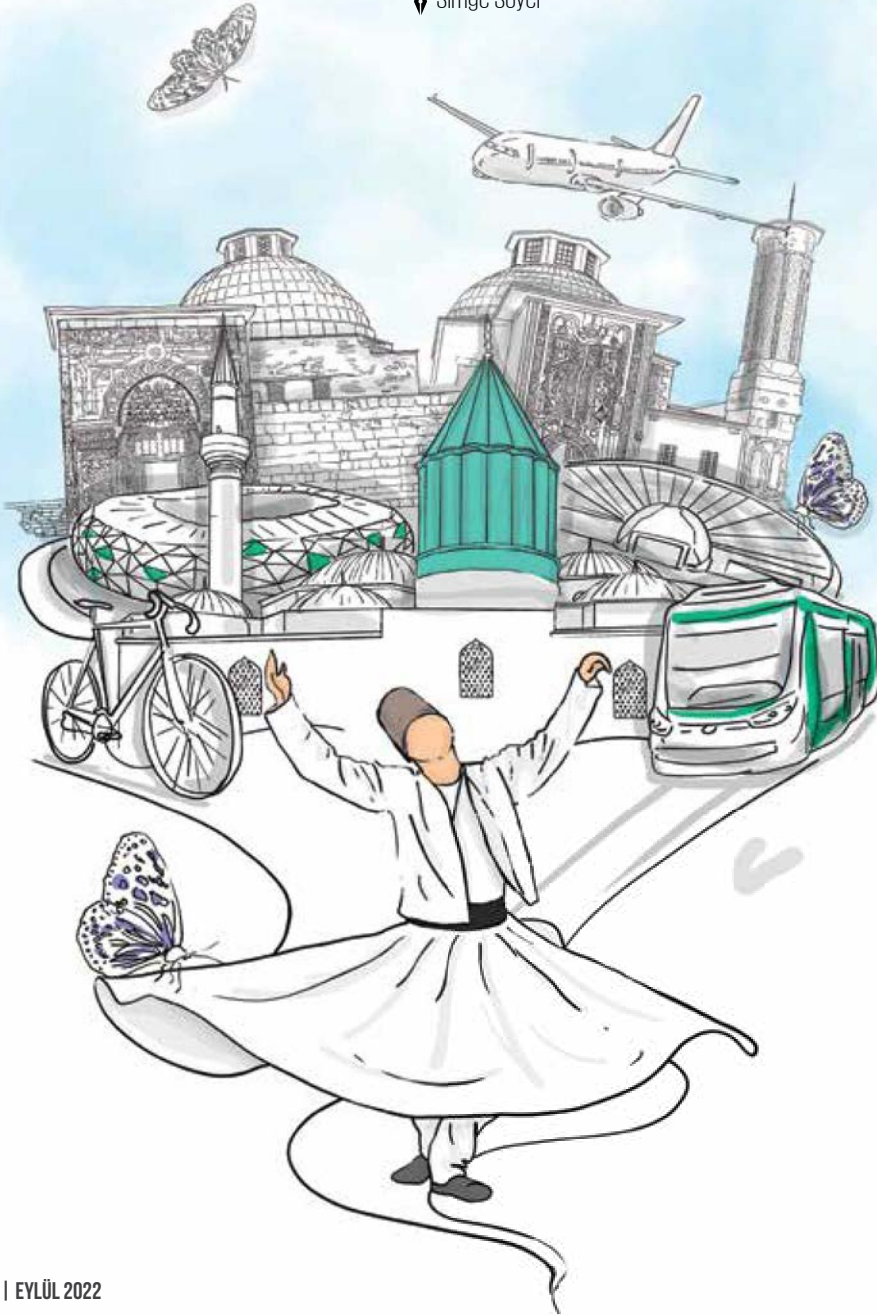
ihracat şehir

Sanayi ihracatıyla öne çıkıyor

KONYA

Tarihten aldığı köklü ticari geçmişini, günümüz ihracat performansına doğrudan yansıtan Konya'nın ihracatı, yüzünü makine ve aksamaları sektörüne çevirdi. Bölgenin ihracatı, 2 milyar doları geçiyor.

Simge Soyel





ihracat şehir

TÜRKİYE İHRACATÇILAR

MECLİSİ'NİN (TİM) rakamlarına göre Konya, Temmuz ayında Türkiye'nin ihracatında 11'inci sırada yer aldı. Yılın başından bu yana aylık seride 200 milyon dolar seviyesinden hiç düşmeyen şehir, Nisan ayında kendi rekorunu da kırarak 320 milyon dolar dış satıma ulaştı. Ocak ayında 215 milyon dolar, Şubat ayında 266 milyon dolar, Mart ayında 286 milyon dolar ve Nisan'da pik yaparak 320 milyon dolar bandına yükseldi. Mayıs ayında 241 milyon dolar ihracat değerine gerileyen bölge, yaralarını hızla sararak Haziran ayında 279 milyon dolar seviyesine çıktı. Temmuz ayında 239 milyon dolar ihracatın ardından Ağustos ayında gerçekleştirilen 288 milyon dolar ihracat ile yılın üçte ikisinde 2 milyar dolar eşiği aşılmış oldu. Konyalı ihracatçılar, ilk sekiz ayda, bir önceki yılın aynı dönemine göre ihracatını yüzde 10,4 artırarak 2,13 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. yılın sekiz ayında elde edilen ihracat geliri, geçen yıl 3 milyar dolar ihracatı zorlayan kentin, bu yılın sonunda rahatlıkla 3 milyar doları aşacağını gösteriyor.

KONYA'NIN İHRACATINDA ABD İLK ÜÇTE

Konya'nın yaptığı ihracatta öne çıkan ilk üç ülke arasında Irak, Almanya ve ABD var. Irak'a yönelik gerçekleşen ihracat, yılın ilk yedi ayında 143 milyon 396 bin dolara ulaştı. İkinci sıradaki Almanya'ya ise 139 milyon 689 bin dolar ihracat yapıldı. Listenin üçüncüsünde bulunan ABD'ye yönelik 110 milyon 258 bin dolar seviyesinde ihracat gerçekleşti.

MAKİNE SEKTÖRÜNDE REKOR

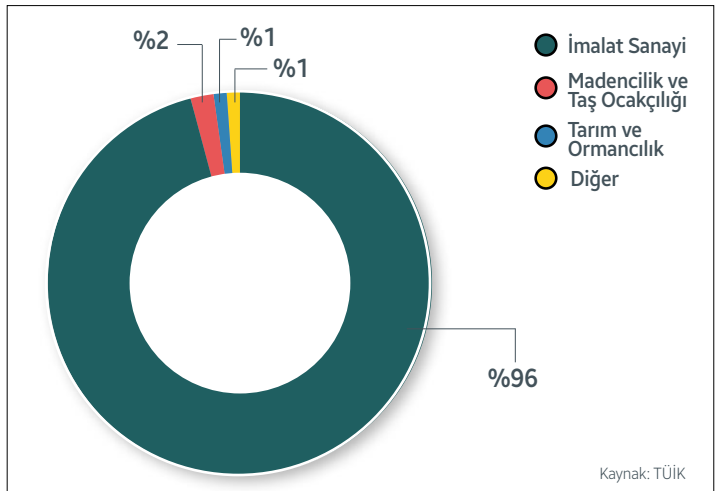
2021 yılını toplam 2,997 milyar dolar seviyesinde kapatan Konya, yılın ilk

yedi ayında 1,84 milyar dolar bandına yükselerek geçen senenin rakamlarını geçeceğinin sinyallerini şimdiden vermeye başladı.

Bölge, Türkiye'nin tahıl deposu olsa da sanayisi ile göz dolduruyor. Yılın ilk yedi aylık rakamları değerlendirildiğinde, bölge ihracatına en fazla katkıyı makine ve aksamaları sektörünün sunduğu görülüyor. Makine ve aksamaları ihracatı 439 milyon 662 bin dolarlık dış satımla birinci sırada yer alıyor. Geçen senenin aynı döneminde 352 milyon 19 bin dolar ihracat gerçekleştiren sektör, ihracatı böylelikle yüzde 10,2 büyüme gösterdi. İkinci sırada ise otomotiv endüstrisi yer alıyor. Her ne kadar 2021 ve 2022 seneleri otomotiv sektörü açısından zorlu yıllar olsa da 2022 yılının Ocak-Temmuz döneminde Konya'daki ihracatçılar, sektörü ikinciliğe taşıyarak 396 milyon 834 bin dolar ihracata imza attı. Üçüncü sırada yer alan demir ve demir dışı metaller sektörü ihracatı geçen seneye göre yüzde 48,6 arttı. Sektör temsilcileri, 170 milyon 45

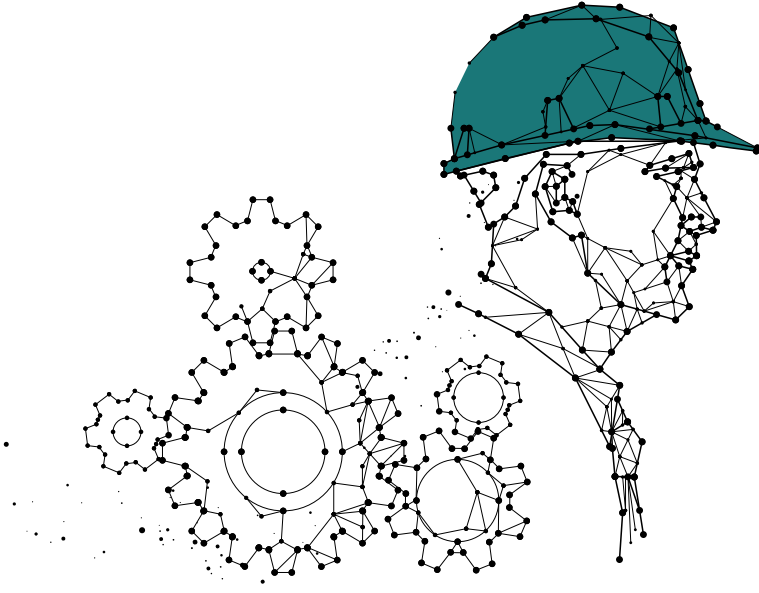
Yılın ilk sekiz ayında toplam 2,13 milyar dolar ihracat seviyesine ulaşan Konya, ilk sekiz ayda ihracatını yüzde 10,4 arttırdı.

Konya ihracatının Ana Sektörlerdeki Dağılımı (2021)





İhracat Şehir



bin dolar dış satım gerçekleştirdi. Bölgenin ihracatında ilk beşe giren diğer sektörler arasında 152 milyon 203 bin dolarla hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri ihracatı var. Beşinci sektör ise 117 milyon 45 bin dolar ile su ürünleri ve hayvansal mamuller oldu.

İŞ BİRLİĞİ MESAJI VERDİ

Konya'daki ihracat artışı, yükseliş ivmesiyle göz dolduruyor. Bölgenin başarısını değerlendiren Konya Ticaret Odası (KTO) Başkanı Selçuk Öztürk, "2022'nin ikinci yarısında da hedeflerimiz için tüccar ve sanayicilerimizle iş birliği içinde çalışmaya devam edeceğiz." dedi. İhracat rakamlarını değerlendiren KTO Başkanı Selçuk Öztürk,

"Haziran'da Konya'nın ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 2,19 artarak 279 milyon 178 bin dolar olarak gerçekleşti. Bu rakama göre Konya, il bazında genel ihracattan yüzde 1,33 pay aldı. 2022 yılının ilk altı aylık ihracat rakamımız da 1 milyar 609 milyon dolar oldu. Ocak-Haziran döneminde ihracat, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,68 artış gösterdi. Emeği geçen tüm tüccar, sanayici ve dış ticaret çalışanlarımızı tebrik ediyorum. 2022'nin ikinci yarısında da hedeflerimiz için tüccar ve sanayicilerimizle iş birliği içinde çalışmaya devam edeceğiz." dedi.

EN GÜÇLÜ İHRACAT DESTEĞİNİ SAĞLAYANLARA ÖDÜL VERDİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) çatısı altında faaliyet gösteren Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB), son dönemdeki performansına Konya ve Karaman'dan en güçlü desteği sağlayan ilk 15 üyesini ödüllendirdi. Törende Konya'dan Akova Süt, Erbasu Su Ürünleri, Topçuoğlu Hayvancılık, Çetinkaya Tavukçuluk, Büyük Angın Gıda, İzi Süt, Tunçlar Gıda, Torunoğlu Süt, Kuzucu Süt Mamulleri ve Karapınar İlçesi Süt Üreticileri Birliği İktisadi İşletmesi; Karaman'dan Slava Süt ve Süt Ürünleri, Folk Tavukçuluk, Eggfarm Tarım Hayvancılık, Kayaoğulları Tavukçuluk ve Ramsel Gıda firmalarının yöneticileri, alkışlar eşliğinde ödülleri aldı.

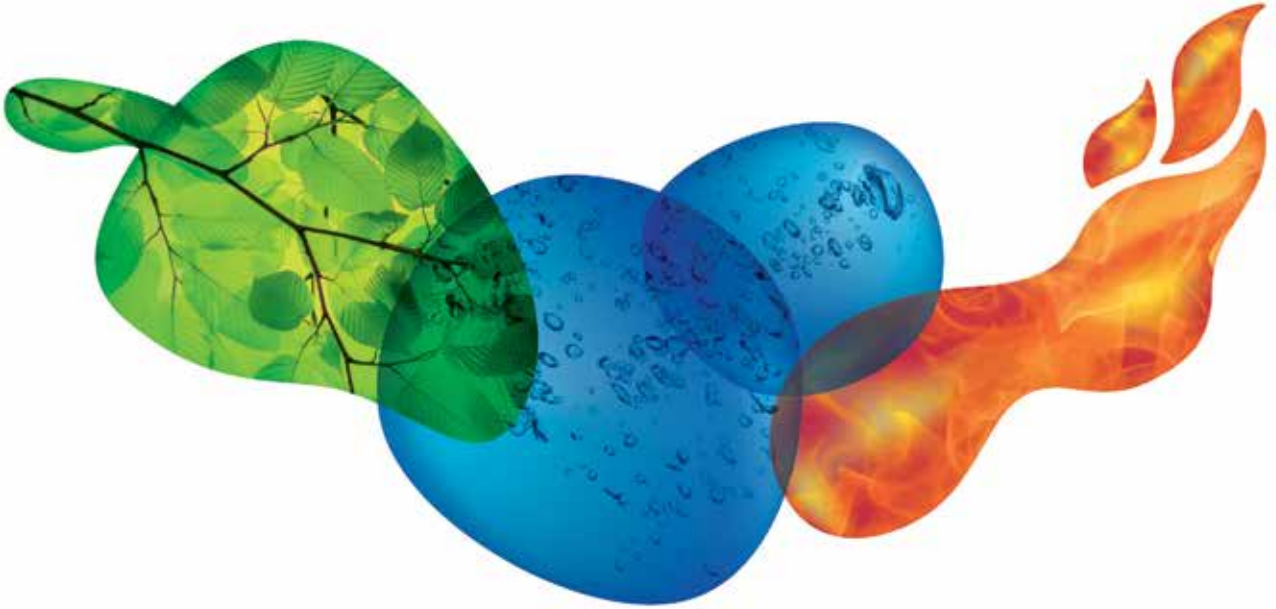
TÜRKİYE İHRACAT SEFERBERLİĞİ ZİRVESİ

Konya, geçen ay Türkiye İhracat Seferberliği programına ev sahipliği yaptı. T.C. Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un iştirak ettiği ve tahıl koridoru, Türkiye'nin ihracat stratejileri ve kapasite artımı ile ilgili konu başlıklarının değerlendirildiği program, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe'nin de katıldığı oturumla devam etti.

IFAT Eurasia

Avrasya'nın Lider Çevre Teknolojileri Fuarı
27-29 Nisan 2023

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi Büyükçekmece - İstanbul
Salon 11-12



Organizasyon

EKO MMI Fuarçılık Ltd. Şti.

www.ifat-eurasia.com

IFAT
Eurasia

**BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB
(TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.**



İhracat Şehir



Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri
Koordinatör Başkan
Nihat UYSALLI

“TÜRKİYE İHRACATININ YÜZDE 1,5’İNİ KARŞILIYOR”

İhracatımızın lokomotif illerinden Konya, Türkiye geneli ihracat sıralamasında 2,9 milyar dolar değer ile 11’inci sırada yer aldı. Uzak pazarlardaki ticaret hacmini giderek artıran il, TİM ilk 1000 firma listesinde altı firma ile konumlandı.

Genel Sekreterliğimiz bünyesinde faaliyet gösteren sekiz birlik ve sektörlerinin ihracatı değerlendirildiğinde, Türkiye ihracatının yüzde 1,5’i Konya’dan yapılıyor. Konya’dan en fazla ihracat yapılan pazarlar ABD, Irak ve Suriye. Makine ve aksesuarları, otomotiv endüstrisi, hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri, demir ve demir dışı metaller ve iklimlendirme sanayi en fazla ihracat yapılan sektörler arasında.

Hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri özelinde yapılan ihracatın yüzde 97,2’si birliğimiz üyelerince gerçekleşiyor. Konya ihracatçıları, 2021 yılında 291 milyon dolar ihracat yapıp, sektör ihracatının yüzde 3,2’sini karşıladı. Bölgeden sektörümüz adına en çok ihracatı yapılan ürünler tatlı bisküvi-gofretler, kakao ve kakao müstahzarları, kakaosuz şeker mamulleri, makarna, un, şeker, ayçiçek ve mısır yağdır. En çok ihracat yapılan ülkeler Irak, Yemen ve İsrail’dir.

Metal sektöründe, yüzde 12 paya sahiptir. Ankara Demir ve Demir Dışı Metaller

İhracatçıları Birliği çatısı altında metal sektöründe ihracat gerçekleştiren aktif 109 üye mevcut. Söz konusu üyelerin 2021 yılı metal sektörü ihracatı 4,6 milyon dolardır. 2020 yılına göre değer olarak yüzde 39 oranında bir artış gerçekleşti. 2022 yılı Ocak-Temmuz itibarıyla bu rakam, 3,2 milyon dolara ulaştı. Alüminyum ve alüminyumdan eşya grubu, demir çelikten dökme eşyalar, vida, civata ve somunlar önemli ihraç kalemleridir.

Makine ihracatında 2021 yılında Türkiye genelinde yedinci olan Konya, 2022 yılının ilk yarısında altıncı sıraya yükseldi. Ülkemiz makine ihracatının yaklaşık yüzde 4’ü Konya tarafından yapılıyor. Konya’nın ihracatında ise makinelerin payı yüzde 30 civarında bulunuyor. İklimlendirme sektörü ihracatında da sekizinci sırada yer alıyor. Özellikle soğutma grubu ve market tipi buzdolapları konusunda önemli bir üretim üssü konumunda.

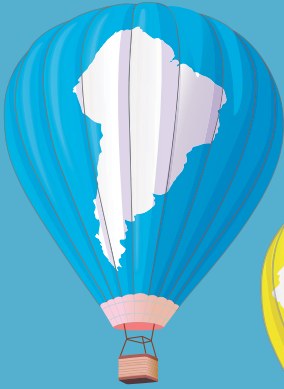
Savunma ve havacılık sektöründe Konya’dan 2021 yılında 261 milyon dolar seviyesinde ihracat yapıldı. Konya’nın sektör ihracatındaki payı yüzde 8 civarında. 2022 yılı Ocak-Temmuz döneminde ise Konya’dan yapılan toplam sektör ihracatı 80 milyon dolar seviyesinde ve ihracattaki toplam payı da yüzde 3,5 oldu. Konya’nın sektör açısından en önemli ihraç ürünlerini ise avcılık-atıcılık ürünleri oluşturuyor.

Mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektöründe Konya’dan 2021’de 42,4 milyon dolar seviyesinde ihracat yapıldı. 2022 yılı Ocak-Temmuz döneminde ise Konya’dan yapılan toplam sektör ihracatı 27,9 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. İlin ülke ihracatındaki toplam payı da yüzde 1,51 oldu.

Çimento, cam, seramik ve toprak ürünleri sektöründe ise 2021 yılında Konya’dan yapılan ihracat bir önceki yıla oranla yüzde 41 artarak 21 milyon dolar seviyesine ulaştı. Konya’nın sektör ihracatındaki payı yüzde 0,7 oldu. 2022 yılı Ocak-Temmuz döneminde ise Konya’dan yapılan toplam sektör ihracatı bir önceki yıla oranla yüzde 17 artarak 14 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. İhracattaki toplam payı da yüzde 0,7 oldu.



**BEYOND
EXPECTATIONS**



16-18 Kasım 2022

**Dr. Kadir Topbaş Gösteri ve Sanat Merkezi
İstanbul**

» www.logitrans.istanbul

**lt logitrans
TURKEY**

**international transport
logistics exhibition**

Organizasyon EKO MMI Fuarçılık Ltd. Şti.

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

**TAM 100 YILDIR ASLA PES ETMEDEN,
DAHA UZAKLARA VE DAHA YÜKSEKLERE
ULAŞMA AZMIYLE ÇALIŞIYORUZ.**

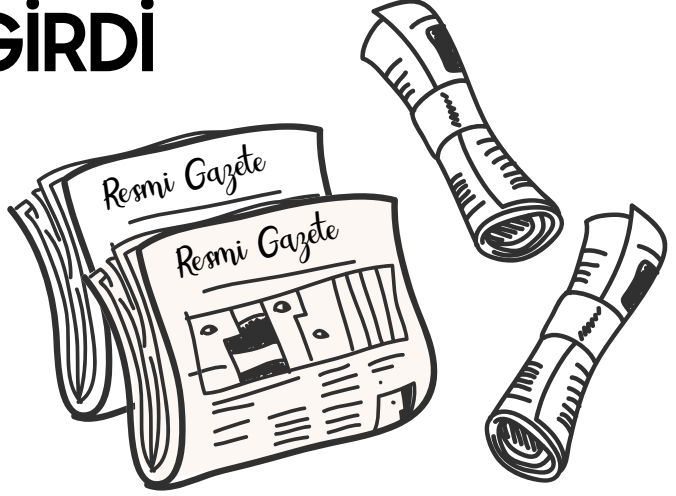






YENİ MADDELER YÜRÜRLÜĞE GİRDİ

Resmî Gazete’de geçen ay yürürlüğe giren beş madde, ihracat ailesini yakından ilgilendiriyor.



İHRACAT AİLESİ, yeni ekonomi stratejisiyle Türkiye ekonomisine katkı sağlıyor. Bu kapsamda geçen ay Resmî Gazete’de çeşitli önlemler, destekler ve Yeni Varlık Barışı uygulamasının işleyişi belirlenerek yürürlüğe girdi.

DAMPINGE KARŞI ÖNLEMLER BELİRLENDİ

İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuat hükümleri çerçevesinde, 2022 yılının ilk yarısında yürürlük süresi dolan dumpinge karşı önlemlerin ilanı ile 2023 yılının ilk yarısında süresi dolacak mevcut dumpinge karşı önlemler 4 Ağustos 2022 tarihli Resmî Gazete’de duyuruldu. Önlemlerin ilanı; İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No:2022/2), İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Karar ve 30/10/1999 tarihli, 23861 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmeliği kapsıyor. Kesin önlemler, yürürlüğe girme tarihlerinden, dumping veya

sübvansiyon incelemesi ile zarar incelemesini birlikte kapsayan en son gözden geçirme soruşturmasının sonuçlandığı tarihten itibaren beş yıl sonra yürürlükten kalkıyor. Nihai gözden geçirme soruşturmasına ilişkin başvuru formuna, Ticaret Bakanlığı’nın “<https://www.ticaret.gov.tr/ithalat>” uzantılı internet sitesinden sırasıyla “Ticaret Politikası Savunma Araçları”, “Damping ve Sübvansiyon”, “Başvuru ve Soru Formları” sekmeleri takip edilerek erişilebilir.

GEMİ DONATANLARINA VERİLECEK DESTEKLER BELİRLENDİ

9 Ağustos 2022 tarihli Resmî Gazete’de yer alan “Karayoluyla Taşınan Yüklerin Denizyoluna Aktarılmasının Desteklenmesi Hakkında Yönetmelik” ile deniz yolu taşımacılığının kombine taşımacılıktaki payının artırılmasını ve kara yoluyla taşınan yüklerin deniz yoluna aktarılmasını desteklemek üzere gemilerin donatanlarına verilecek desteğin usul ve esasları belirlendi.





mevzuat

Söz konusu destek için başvuruda; başvuru sahibinin, düzenli sefer desteğinden yararlanmak isteyen tüzel kişi donatanların 6102 sayılı kanun hükümlerine göre kurulmuş şirketlerden olması ve şirket ana sözleşmesinde deniz taşımacılığı faaliyetinin belirtilmiş olması gerekiyor. Başvuru tarihi itibarıyla Düzenli Sefer Destek Belgesi (DSDB) düzenlenecek. Gemi üzerinde geminin seferine engel olacak herhangi bir sabıka kaydı bulunmaması ve Türkiye'nin tarafı olduğu uluslararası örgütlerce alınmış bir yaptırım kararının uygulanmamış olması gerekiyor. Destekten faydalanmak isteyenler, idare tarafından uygun görülen sefer programına uymak zorunda olacak. Mevcut hatlara ve bu hatların devamı niteliğinde kurulan hatlara DSDB düzenlenemeyecek. Ancak mevcut hatlarda aylık sefer sayısında yüzde 50 oranında artış sağlayacak şekilde sefer planlanması ve talep edilmesi hâlinde, yeni hat için DSDB düzenlenebilecek. Mevcut hatlar kapatılarak bir yıl içinde aynı donatan ve aynı gemiler ile yeniden

aynı hattın açılması hâlinde destekten yararlanılamayacak. Ancak kapatılan hatlarda, aylık sefer sayısında yüzde 50 artış sağlayacak şekilde yeniden sefer planlanması yapılması ve talep edilmesi durumunda DSDB düzenlenebilecek. Yeni hatlarda ayda asgari dört sefer yapılmak zorunda olacak. DSDB her bir gemi için bir defaya mahsus ve iki yıllık süre için düzenlenebilecek. Düzenli sefer desteği, Bakanlık Döner Sermaye İşletmesi bütçesinden ve bir önceki yılın Döner Sermaye İşletmesi yıllık gelirlerinin yüzde 7'sini geçmemek üzere mali imkânlar ölçüsünde karşılanacak. Geminin sefer yaptığı her 10 deniz mili için Türk bayraklı gemilerin donatanına taşıdığı yük birimi başına 2 dolar karşılığı Türk lirası ödeme yapılacaktır. Hesaplama 10 milin katları mesafeler değerlendirmeye alınacak. Düzenli seferlerin Türk bayraklı Ro-Pax gemilerle yapılması hâlinde destek yüzde 50 artırımlı olarak ödenecek. Kurulan yeni düzenli hatlarda, iki liman arası mesafenin 20 deniz milinin altında olması hâlinde Türk bayraklı geminin donatanına,

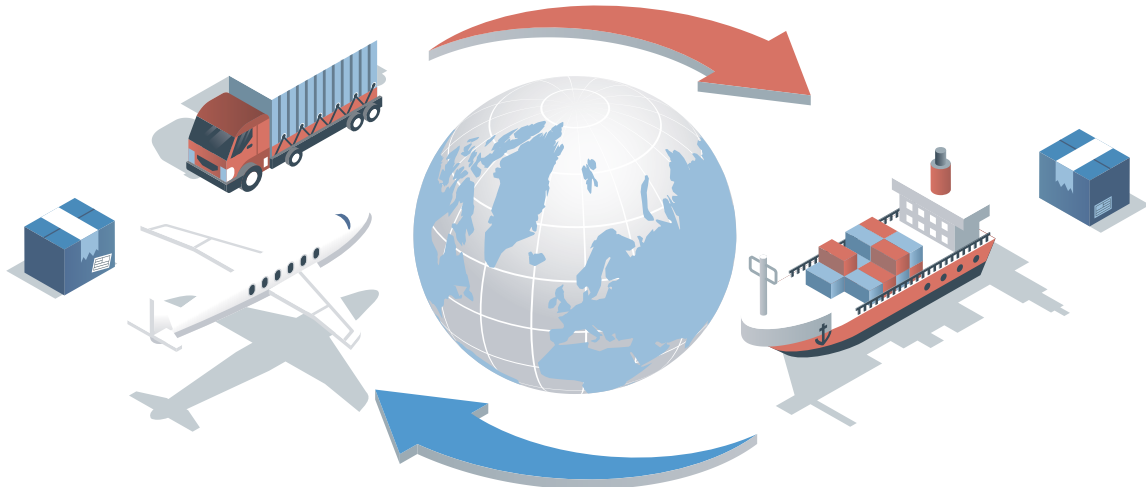
%7

döner sermaye

İŞLETMESİ YILLIK GELİRLERİ
GEÇMEYECEK

2

Yıl, bir gemi için
YILLIK SÜRE





yük birimi başına 20 dolar karşılığı Türk lirası ödeme yapılacaktır.

YENİ VARLIK BARIŞI UYGULAMASININ İŞLEYİŞİ BELİRLENDİ

9 Ağustos 2022 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Bazı Varlıkların Ekonomiye Kazandırılması Hakkında Genel Tebliğ (Seri No: 1) ile gerçek ve tüzel kişilerin yurt dışında bulunan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarının yurda getirilerek millî ekonomiye kazandırılmasına ve bu varlıkların gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerince kanuni defter kayıtlarına alınmasına, yurt içinde bulunan ancak gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin kanuni defter kayıtlarında yer almayan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları ile taşınmazların vergi dairesine beyan edilerek kanuni defter kayıtlarına alınmasına, yurt içinde bulunan madde kapsamındaki varlıkların gelir ve kurumlar vergisi mükellefiyeti bulunmayanlarca beyan edilmesine ve maddenin uygulanmasına ilişkin diğer hususlar düzenlendi. Buna

göre gerçek ve tüzel kişiler, kurumlar vergisi kanununa eklenen ilgili hükümlere paralel olarak yurt dışı ve yurt içi Varlık Barışı uygulamasından 31 Mart 2023'e kadar Türkiye'deki banka veya aracı kurumlara bildirim veya beyanda bulunmak suretiyle yararlanabilecek. Bu varlıklara ilişkin olarak vergi dairelerine herhangi bir beyanda bulunulmayacak. Bildirimler, yetkili kılınmış vekiller veya kanuni temsilciler tarafından da yapılabilecek. İlgili yasa hükmüyle uyumlu olarak bildirilen varlıkların değeri üzerinden 30 Eylül'e kadar yapılan bildirimler için yüzde 1; 1 Ekim-31 Aralık arasında yapılan bildirimler için yüzde 2, 31 Mart 2023 tarihine kadar yapılan bildirimler için yüzde 3 oranında vergi peşin olarak tahsil edilecek. Gerçek ve tüzel kişiler bu kapsamda, yurt dışında bulunan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları ile yurt dışı kredilerin ve sermaye avanslarının kapatılmasında kullanılan varlıklar için tek bir bildirim verecek. Bildirimde bulunulan aynı ay içinde beyanda



mevzuat

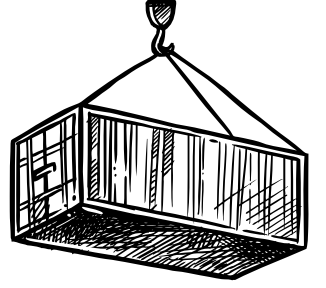
düzeltilme yapılabilecek. Bu yönde yapılacak düzeltmelerde, başlangıçta peşin olarak ödenen verginin azaltılan tutara isabet eden kısmı, banka ve aracı kurum tarafından bildirim sahibine iade edilebilecek. Beyan edilen varlıkların Türkiye'deki banka ve aracı kurumlardaki hesaplarda en az bir yıl süreyle tutulması hâlinde vergi oranı sıfır olarak uygulanacak ve bu kapsamda ödenen peşin vergiler ilgilinin başvurusu üzerine iade edilecek. Gelir veya kurumlar vergisi mükelleflerince sahip olunan ve Türkiye'de bulunan ancak kanuni defter kayıtlarında yer almayan; para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları ile taşınmazlar, 31 Mart 2023 tarihine kadar vergi dairelerine veya elektronik ortamda beyan edilerek uygulama kapsamına alınabilecek.

Gelir ve kurumlar vergisi mükellefiyeti bulunmayanlar da uygulamadan yararlanabilecek. Bu kişilerin taşınmazlar dışındaki varlıklarını beyan tarihi itibarıyla banka veya aracı kurumlarda açılan hesaplara yatırmaları ve bu durumu belgelemeleri gerekiyor. Vergi dairelerine beyan edilen varlıkların değerleri üzerinden vergi dairelerince yüzde 3 oranında vergi tahsil edilecek. Bildirim veya beyan konusu yapılarak kanuni defter kayıtlarına intikal ettirilen varlıklar hakkında vergi usul kanununda yer alan amortismanlara ilişkin hükümler uygulanmayacak. Ödenen vergiler, hiçbir suretle gider yazılamayacak ve başka bir vergiden mahsup edilemeyecek. Bildirime konu varlıkların, bildirim yapıldığı tarihten itibaren üç ay içinde Türkiye'ye getirilmesi ya da transfer edilmesi, tarh edilen verginin

süresinde ödenmesi, varlıkların defter tutan mükelleflerce kanuni defterlere kaydedilmesi ve bu kıymetler için pasifte özel fon hesabı açılması, bu fon hesabının ve varlıkların iki yıldan önce işletmeden çekilmemesi ve fon hesabının sermayeye ilave dışında başka bir amaçla kullanılmaması hâlinde beyana konu tutarlara ilişkin hiçbir suretle vergi incelemesi ve tarhiyatı yapılmayacak.

ÖĞÜTÜCÜ BİLYA İTHALATINA TARİFE KONTENJANI DAĞITIMI BELİRLENDİ

12 Ağustos 2022 tarihli Resmî Gazete'de İthalatta Kota ve Tarife Kontenjanı İdaresine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2022/5) ile 26 Temmuz 2023 tarihinde yürürlüğe giren ve 7325.91.00.00.00 ve 7326.11.00.00.00 Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonları altında sınıflandırılan öğütücü bilya ithalatında tarife kontenjanı miktarı, ek mali yükümlülüğün uygulandığı her bir dönem için 5880 sayılı Cumhurbaşkanı kararı ekinde yer alan ülkeler ve gümrük bölgeleri menşeli tarife kontenjanı kapsamı eşyanın tamamı için toplam bin 40 ton olarak belirlendi. Her bir ülke veya gümrük bölgesi menşeli eşya için bir dönemde verilecek tarife kontenjanı 347 tonu geçemeyecek. Talep başvuruları, Ticaret Bakanlığı internet sitesinde elektronik imza ile yapılacak. Elektronik ortamda yaşanabilecek sıkıntılar nedeniyle başvuru yapılamaması hâlinde başvurular fiziksel olarak da yapılabilecek. Tarife kontenjanı, "ilk gelen ilk alır." yöntemiyle dağıtılacak. Bir ithal lisansında verilebilecek tarife kontenjanı miktarı 20 tonu geçemeyecek. Bir ithal lisansı, sadece bir ülke veya gümrük bölgesi için düzenlenecek.



İhracat destekleri hakkında karar yayımlandı

“İhracat Destekleri Hakkında Karar” ile ihracatçılarımıza verilen desteklere ilişkin mevzuat sadeleştirilmiş; bütüncül bir yapıya sahip, ilave destek unsurlarının da yer aldığı yenilikçi ve esnek bir devlet yardımı programı oluşturuldu.

Getirilen bu yaklaşım ile uygulamaya yönelik hususların ikincil mevzuatta düzenlenmesi, böylelikle ihracatçılarımızın güncel ihtiyaçlarının ve ekonomik dinamiklerin hızlı bir şekilde mevzuata yansıtılması amaçlandı.

Söz konusu sadeleşmenin yanı sıra “İhracat Destekleri Hakkında Karar” ile ihracatçılarımıza yönelik aşağıda ifade edilen yeni destek mekanizmaları da yürürlüğe konuldu.

Pazara Giriş Projesi Hazırlama Desteği: İhracata yeni başlayan veya gelişime açık olan ihracatçılarımızın sürdürülebilir ihracat artışını sağlamak amacıyla hedef pazar, yurt dışı pazarlara yönelik finansman ve fiyatlandırma stratejisi, pazarlama ve kanal stratejisi ile bunlara dair aksiyon planı ve bütçelerini içeren pazara giriş projesi hazırlık sürecine dair alacakları danışmanlık ve rapor giderleri desteklenecek.

Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği: Perakende sektöründe faaliyet gösteren ve mal ticareti yapan çok kanallı zincir mağaza



markası sahibi firmalarımızın yurt dışı pazarlarda daha hızlı büyümeleri ve ihracatlarını artırebilmeleri için yurt dışı marka tescil/yenileme/koruma, pazar araştırması çalışması ve raporları, tanıtım, birim kira, kurulum/konsept mimari çalışma/dekorasyon, franchise giderleri desteklenecek.

İhracat Konsorsiyumları Desteği: KOBİ’lerimizin ürünlerini küresel pazarlara ihraç etmesine aracılık etmek, ihracatçılarımızın ortak hareket ederek yeni pazarlara açılmalarını ve uzmanlaşma temelinde ölçek ekonomisi oluşturmalarını sağlamak üzere geliştirilen bu yeni destek mekanizması ile konsorsiyuma konu ürünlerin yurt dışı tanıtım, pazarlama, pazar araştırması, rapor satın alma, danışmanlık ve eğitim faaliyetlerine ilişkin giderleri desteklenecek. Söz konusu karar ile yeni desteklere ilaveten mevcut desteklerde de güçlendirmeler sunulan değişiklikler yapıldı.

İhracat Destekleri Hakkında Karar kapsamında getirilen yeni düzenlemeler ve destekler ile her geçen ay bir yenisi kırılan ihracat rekorlarının geliştirilerek, ülkemizin dünya ticaretinden aldığı pay artışının istikrarlı bir hâle getirilmesi, ihracatımıza, ekonomimize ve istihdamımıza ivme kazandırılması hedefleniyor.

- Tüm destek unsurlarında hedef ülkelere yönelik destek oranları ilave 25 puana kadar artırıldı.
- Birim kira desteğine, paylaşımlı ofislere ilişkin üyelik aidatı dâhil edildi.
- Gemi Yat Sektörü Tasarım Desteği’nde tasarım hizmeti alınabilecek hizmet sağlayıcılarının kapsamı genişletildi.
- Ülkemizin stratejik sektörleri arasında yer alan özellikle ilaç ve tıbbi cihaz/sarf gibi sektörlerimizin ihracatlarını hızlı bir şekilde tetikleyecek yurt dışı pazarlara girişte zorunlu olarak yapılan kayıt, izin ve ruhsatlandırma işlemlerine ilişkin giderler Pazara Giriş Belgeleri Desteği kapsamına alındı.
- Yurt Dışı Fuar Desteği kapsamında KOBİ’lerimizin daha yüksek oranda ve daha fazla sayıda fuara katılımları teşvik edildi ve daha etkin fuar organizasyonlarının düzenlenmesi hedefiyle destekler farklılaştırıldı ve artırıldı.

www.gmkgroup.com.tr

**GMK**
GROUP

GELECEĞE **ATILIM**
TÜRKİYE'YE **YATIRIM**

İNŞAAT | GAYRİMENKUL | TEKNOLOJİ | DIŞ TİCARET | YATIRIM



GİRİŞİM EKOSİSTEMİ



Pepteam Bilişim Genel Müdürü Emre Elagöz

Şirketinizin dijital asistanı:

PEPTEAM

İş zekâsı ve raporlama çözümleri ile firmalara veri tabanı, yazılım ve dijital pazarlama alanlarında da hizmet sunan Pepteam'ın Genel Müdürü Emre Elagöz ile bir araya geldik.

P

Pepteam, 2018 yılında kurulan ve yenilikçi teknolojilerle hayatı kolaylaştıran çözümler üzerinde

çalışan bilişim şirketi olarak faaliyet gösteriyor. Ankara'da kurulan Pepteam; iş zekâsı, veri yönetimi, mobil uygulamalar, data analiz, yazılım geliştirme gibi alanlarda çözümler sunuyor.

Pepteam'ın kuruluş hikâyesi nasıl başladı?

Pepteam Bilişim, 2018 yılında kuruldu. Şirket veri tabanı, iş

zekâsı, raporlama, yazılım ve dijital pazarlama alanlarında hizmet veriyoruz. "İş Servisi" adında çalışanların ev-iş yeri arasındaki ulaşımını kolaylaştırmayı amaçlayan bir platform üzerinde çalışıyoruz. İlerleyen süreçte servis ve danışmanlık işleri yapılmış ancak ürün şirketi olarak bir dünya markası inşa etmek amacıyla 2021 yılında Peptask girişimi üzerine çalışmaya başladık. 2021 yılının Aralık ayında Peptask'ın ilk versiyonu IOS ve Android uygulamaları yayıma alındı. Müşterilerden ve kullanıcılardan alınan geri bildirimler

doğrultusunda tasarımlar yenilendi ve ek özellikler geliştirildi. Ofisimiz TOBB ETÜ Garaj içinde bulunuyor. 2022 yılında İTÜ Çekirdek, Startupwise Guys ve TİM-TEB Girişim Evi hızlandırma programlarına katıldık. Peptask üzerine farklı sektörlerden birçok firmaya ulaşarak görüşmeler yaptık. Ürünü geliştirme sürecinde, firmaların ihtiyaçlarına ve önceliklerine göre ilerlememizi sürdürüyoruz. Rixos Land of the Legends, JW Marriot, Siteplus, KalyonPV, TOBB Akıllı Binalar gibi sektörlerinde öncü kurumsal firmalarla birlikte çok sayıda KOBİ ile görüşmeler



ve demolar yaparak geri bildirimleri topladık.

Ürünleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Peptask, saha ekipleri için tasarlanmış bir görev yönetimi uygulamasıdır. Süreç odaklı görev yönetimi yazılımı ile tekrarlayan, sıralı veya anlık görevler kolayca yönetilebiliyor, takip edilebiliyor ve raporların desteğiyle çalışmalar hakkında detaylı bilgi sahibi olunabiliyor. Böylece farklı konumlarda çalışan ekip üyelerinin iş takibi, tek bir platform üzerinden yapılıyor. Temizlik, inşaat, otel, lojistik, hizmet, üretim, güvenlik, organizasyon, teknik servis gibi alanlarda görev atamaları yapabilen ve tamamlanan işlerin kayıt altına alınabileceği bir ortam sunuyoruz. Peptask ile yapılan işleri kimin, ne zaman, nerede, nasıl ve hangi bilgiler eşliğinde tamamladığı (fotoğraf, doküman gibi) analiz edilip zaman yönetimi kontrol edilebiliyor. Yapılan görevlere konum ekleyip, diğer ekip üyelerinin görmesi sağlanarak işler hızlandırılabilir. Uygulama içinde mesajlaşma ile iletişim sağlanıp başka bir platforma ihtiyaç duymadan tüm işler tek bir platform üzerinden sürdürülerek süreç, sistematik bir yol ile izlenebiliyor. Çeşitli formlar oluşturarak firmalar, güvenliği ve denetimi kontrol altına alabiliyor. Bu özellik sayesinde Android veya herhangi bir IOS destekli cihaz üzerinden tüm detaylara ulaşıyor. Bu da zaman içinde firmaların kâğıt ya da kalem gibi dokümantasyondan da tasarruf sağlamasına imkân tanıyor. Çalışanların istatistiği detaylı bir şekilde incelenip, analiz edilerek verimlilik artırılıyor. Kullanımı oldukça basit olan Peptask, çalışanların eğitimine ihtiyaç duyulmaksızın şirketlere zaman kazandırıyor.

Yazılım süreçlerinin avantajları, özellikle pandemi sonrasında çok daha değerli hâle geldi. Sizin bu konudaki düşünceleriniz nedir?

Pandemi ile beraberinde gelen bireysel zaman harcama oranındaki artışla

TİM TEB Girişim Evi, eğitim ve iş bağlantıları sağlamada destek oldu.

doğru orantılı mobil uygulamalar, e-ticaret platformları, çevrim içi oyunlar, çeşitli sosyal medya platformları büyüme hızlarında ivme kazandı. Arz talep ile orantılı olarak önem kazanan yazılım sektörü, pandemi sonrasında da ivmesini kaybetmeden büyümeye devam ediyor. İnsanların her şeyi iki parmak ile halledebilme algısını benimsemesinden sonra bu alışkanlığın görev yönetiminde de kolaylıkla kullanılabilmesini hedefledik. Android veya IOS destekli herhangi basit bir cihaz ile uygulanabilirliğini öngörüyoruz. Rakip uygulamaların sunduğu imkânları kullanım kolaylığı ile harmanlayıp çalışmalarımızın üzerine ekleyerek birleştiriyoruz.

Son yaptığımız çalışmaları anlatır mısınız?

Farklı konumlarda çalışan ekip üyelerinin bütün görevlerinin incelenildiği ve bu görevlere ait tüm detayların takip edilebildiği ortak bir iş alanı ihtiyaçlarını karşılamak için Peptask'ı sürekli güncelleyip yeni özellikler ekliyoruz. Rixos Land of Legends süreçleri ile ilgili görüşmeler yaptık. Turizm ve tema park kullanım alanları ile ilgili geliştirmelerimiz devam ediyor. Ayrıca üretim sektöründe yer alan KalyonPV ile POC sürecimiz üzerinde çalışıyoruz. Saha ekiplerinin çok olduğu hava alanlarına yönelik ise İGA (İstanbul Grand Airport) ile ilgili yapılabilecek çalışmalar konusunda projeler planlıyoruz.

TİM TEB Girişim Evi'nin desteklerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

TİM TEB Girişim Evi, bize gerek eğitim ve mentorluklar gerekse iş bağlantıları sağlama konusunda destek oldu. Girişimler özelinde çok değerli ve faydalı çalışmalarla her zaman desteğini gösterdi. Benzer alanlarda destek arayan girişimler için iyi bir partner olduğuna düşünüyoruz.



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RÖPORTAJ

Simge Soysel

Daha sağlıklı bir hava için

SERCAIR

İç mekân hava temizleme konusunda dünya çapında patentli teknolojiler üreten Sercair, daha sağlıklı bir yaşam için "her zaman temiz hava solumalıyız" fikri ile yola çıktı.

Mimar Suat Soyyiğit ile bir araya geldik.

Sercair'ın arkasında nasıl bir ekip var?

Sercair bünyesinde makine, elektronik, bilgisayar mühendisleri ve endüstri tasarımcılarından oluşan yaklaşık 20 kişilik bir AR-GE ekibi yer alıyor. Bu sayede ürünlerin elektronik kart tasarımı, gömülü yazılımı, sunucu ve app yazılımlarının tamamını kendi içinde geliştiriyor. Ayrıca Sercair ürünlerinin tüm dizaynları, Sercair tasarımcıları tarafından tasarlanıyor. Her geçen gün büyüyen ekibimizin Bakanlık tarafından AR-GE Merkezi olarak değerlendirilmesi için başvurular tamamlandı. Tasarımı firmamıza ait ürünlerin üretimi de yine kendi bünyemizde gerçekleşiyor. Ayrıca yurt içi ve yurt dışında her geçen gün artan bayi sayısı ile birlikte üretim kapasitemizi de artırma çalışmalarımız devam ediyor.

Çözümlerinizin kullanıcılara sağladığı faydalar nelerdir?

Farklı mekân ihtiyaçlarına özel geliştirilen cihazlar ile hava kalitesini her zaman en üst düzeyde tutmak ana hedefimizdir. Cihazlarımız, üzerinde bulunan özel sensörler aracılığı ile iç mekân hava kalitesini 7-24 analiz ederek ihtiyaca uygun şekilde havayı temizliyor. Bu sayede kullanıcılar hiçbir ilave işlem yapmadan, her zaman sağlıklı ve kaliteli hava soluyabiliyor. Sağlıklı hava solumak, yaşam kalitesini yükselterek birçok hastalık için önleyici koruma sağlıyor, uyku kalitesini artırıyor, konsantrasyon problemleri ve depresyon gibi rahatsızlıkların

oluşmasını engellemeye katkı sunuyor. Ayrıca sürekli yenilenen ve temiz hava solunan ortamlarda, son yılların en önemli problemlerinden salgın hastalıkların bulaş riski, önemli oranda düşüyor.

Geliştirdiğiniz son proje hakkında bilgi verir misiniz?

Sercair, mevcut hava temizleme teknolojisini toplu taşıma araçlarına adapte etmek için iki yıldır yoğun bir şekilde çalışmalarını sürdürüyor. Bu cihaz ile amacımız, toplu taşıma kullanıcılarının en yoğun saatlerde dahi temiz, sağlıklı havaya sahip olmalarına destek olmak. İlgili cihaz, İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) ile yapılan test süreçlerinde, araç içi hava kalitesini hedeflenen değerlerin hayli üzerinde başarıyla temizledi. İlk model, toplu taşıma araçları için seri üretime hazır hâle getirildi. Bu cihazımız için uluslararası patent ve ürünün sertifikasyon süreci devam ediyor. İlgili sertifikalar tamamlandıktan sonra 2022 yılı sonuna kadar ürünün lansmanı yapılacak. Bu cihaz, araç içi hava kalitesini artırdığı gibi araç dışında bulunan dış ünitesi sayesinde gezici bir hava kalitesi ölçüm istasyonu gibi çalışıyor. Cihaz 60 saniye içinde, bir toplu taşıma aracının (otobüs, tren gibi) bulunduğu konumun hava kalite ölçümlerini ve konumunu sunucuya gönderiyor. Bu veriler, TÜBİTAK tarafından desteklenen bir projemiz ile anlak hava kalitesi haritaları oluşturmamıza imkân sağlıyor.





sürdürülebilirlik röportaj



TİM TEB GİRİŞİM EVİ, DANIŞMANLIK NOKTASINDA OLDUKÇA BAŞARILI

TİM TEB Girişim Evi'nin programını son derece başarılı buluyoruz. Yoğun AR-GE ve ticari faaliyetlerin içindeyken alanında profesyonel insanların, sizi değerlendirmesi ve yol gösterici önerilerde bulunması çok kıymetli. TİM TEB Girişim Evi danışman etkinliği konusundaki seçiciliğini ve başarısını özellikle vurgulamak isterim.

Markanız özelinde sürdürülebilirlik ile neyi amaçlıyorsunuz?

Sercair, akıllı hava kalitesini artırma teknolojileri konusunda çalışan, kendisine ait uluslararası patent sahibi bir teknoloji şirkettir. Sercair patent konusu, teknolojiyi ürünlere dönüştürdü. Şu an dokuz ülkede aktif olarak kullanılıyor. Ayrıca çok uluslu Rehau ve Deceuninck firmaları ile private label anlaşmaları yapıldı. Şirketin kısa vadede hedefleri arasında ürün çeşitliliğini ve performansını artırarak aktif cihaz sayısını çoğaltmak var.

Cihaz sayısı arttıkça toplanan bölgesel veri miktarı da artış gösterecek. Toplanan bu verilerin orta vadede big data potansiyeline ulaşması bekleniyor. Sercair makine öğrenimini ve yapay zekâ teknolojilerini kullanarak bölgesel hava kalitesi tahmin algoritmaları geliştirmek üzerine çalışmalarını sürdürüyor. Bu çalışmaların çıktılarının, akıllı şehircilik

uygulamalarında, çeşitli endüstri ve hizmet sektörlerinde kullanılarak ticarileştirilmesi hedefleniyor.

Bu hedefleri gerçekleştirebilmek için AR-GE ekibimizi her zaman güncel teknolojilerden haberdar edebilmek adına yurt içi ve yurt dışı kaynaklardan beslenen, sürekliliği olan bir eğitim programı yürütüyoruz. Sektördeki gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Bu alanda yayımlanan tüm ulusal ve uluslararası patentleri takip etmeye çalışıyoruz. Kullanıcılarımızdan ve iş ortaklarımızdan gelen geri dönüşleri önemsiyor ve bu fikirleri yeni ürünlerimize dâhil etmeye gayret gösteriyoruz. Ülkemizde bu alanda çalışan değerli akademisyenler ile ortak projeler gerçekleştiriyoruz. Ayrıca bir projemiz kapsamında şu anda Texas State Üniversitesi ile birlikte çalışmaya başladık. Söz konusu çalışmalarımız ile bu alandaki belirleyici firmalardan biri olma hedefimiz için ilerliyoruz.



Sercair Mimar
Suat Soyyiğit





TÜRKİYE'YE MOBİLYA SİPARİŞİ YAĞDI

Temmuz ayında ihracatını yüzde 20,1 artırarak 607,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörü, yüzde 27,3'lük artışla yılın ilk yedi ayında 4,7 milyar dolarlık ihracata imza attı. Mevcut pazarlarının yanı sıra hedef pazarlarda da önemli artışlar kaydettiklerini belirten Akdeniz Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB) Başkanı R. Onur Kılıçer, "Hedef pazarlara yapılan yeni ihracatlar ile yıl sonunda hedeflerimizi tutturacağımıza inanıyoruz." dedi.

Sektörün ilk yedi aylık verilerine bakıldığında ihracattaki büyüme dikkat çekiyor. 2022 yılı Ocak-Temmuz dönemi Türkiye mobilya, kâğıt ve orman ürünleri ihracatı, 2021 yılına kıyasla yüzde 27,3 oranında artış göstererek 4 milyar 728 milyon 598 bin dolar oldu ve sektörün 2022 yılı



hedefi olan 8 milyar dolar hedefine bir adım daha yaklaşıldı. Aynı dönem içinde AKAMİB yüzde 10,4 artış ile 538 milyon 717 bin dolar ihracat sağladı.

BATI AKDENİZ İHRACATI 1,5 MİLYAR DOLARI AŞTI

Antalya, Burdur ve Isparta illerinden 1 Ocak-31 Temmuz 2022 tarihleri arasında gerçekleşen ihracat 1,5 milyar doları aştı. Yedi aylık dönemde bölgeden geçen ihracat, yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 4,99 oranında artışla 1 milyar 540 milyon 310 bin dolar



oldu. Bölgeden sadece 2022 yılı Temmuz ayında gerçekleşen ihracat ise yüzde 1,66 oranında artışla 179 milyon 542 bin 464 dolar olarak gerçekleşti.

Bölgenin ihracatı ile ilgili bilgi veren Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği (BAİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Mirza Çavuşoğlu, "Temmuz ayında en fazla ihracat artışını yaş meyve sebze sektörümüz gerçekleştiren listenin ikinci sırasında doğal taş ihracatı ağırlıklı maden ve metaller sektörümüz yer aldı. Her iki sektörümüz de Temmuz ayı ihracatında geçen yılın aynı ayına göre gerileme yaşasa da sergiledikleri performansla bölge ihracatının lokomotifi olma özelliğini sürdürdü. Kimya ise Temmuz ayında, ihracatını yüzde 50'nin üzerinde yükseltme başarısı gösterdi. Çimento, cam, seramik ve toprak ürünleri sektörümüz ciddi oranda ihracat artışı gösterirken ilk beşte yer almayan diğer sektörlerimizin de yüzde 10'u bulan ihracat artışı yaşadığı istatistiklere yansdı. Bu ay Antalya, Burdur ve Isparta'dan, dünyanın 127 ülkesine ve bölgesine ihracat gerçekleştirildi. Almanya, listenin ilk sırasında yer almayı sürdürdü." dedi.



DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜ İHRACATA YÜZDE 15,7'LİK KATKI SAĞLADI

Sektörün ihracat rakamlarını değerlendiren Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (ADMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, sektör olarak Türkiye ihracatına geçen yıl sağladıkları katkıyı bu yıl da devam ettiklerinin altını çizdi. 2022 yılının ilk altı ayında Türkiye geneli demir ve demir dışı metaller, çelik sektörleri olarak Türkiye'nin toplam ihracatından yüzde 15,7 pay aldıklarını kaydeden Tosyalı, "Dövizdeki dalgalanmalar, enerji maliyetlerindeki artış, emtia fiyatlarının yükselmesi ve ve emtiya fiyatlarının yükselmesine rağmen 2022 yılına iyi başlayan sektörümüz geçen yıl yakaladığı ivmeyi sürdürüyor. Ocak-Haziran aylarında birliğimizden yapılan demir ve demir dışı metaller sektörü ihracatı



yüzde 12 artışla 467 milyon dolar olurken çelik sektörü ihracatımız ise yüzde 29,2 artışla 1 milyar 509 milyon doları buldu." dedi. Özellikle çelik sektöründe talebin azaldığını kaydeden Tosyalı, "Sektörümüz belli periyotlarla yüksek talep görüyor. Geçen yıl yaşanan talep artışının meyvelerini en iyi toplayan ülkelerin başındayız. Bu talepler yıl sonunda azalmaya

başlasa da biz ihracatımızı artırmayı başardık. Ancak resesyon beklentilerinin etkisiyle küresel talepteki yavaşlama devam edecek. Sektör olarak bu noktada önlemleri almalı, elde ettiğimiz avantajları iyi değerlendirmeliyiz. Bunu yaparken de başta AB Yeşil Mutabakatı gibi konulara karşı hazırlıklı olmalı ve kaliteden taviz vermeden katma değerli üretime devam etmeliyiz." dedi.

DENİB'DE EĞİTİMLER TAMAMLANDI

Denizli İhracatçılar Birliği ile Denizli Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü iş birliğinde yürütülen Kalite Kontrol Elemanı Yetiştirme Projesi'nin eğitimleri 5 Ağustos'ta tamamlandı. Eğitim esnasında başarılı olan 23 katılımcıya, yedi gün süren eğitimin son gününde DENİB Başkan Yardımcısı İbrahim Uzunoglu ile İŞKUR Denizli İl Müdürü Fatih Işık tarafından katılım belgeleri takdim edildi.

"Kalite Kontrol Elemanı Yetiştirme Projesi" üretim faaliyetlerinin kalite planlarına uygun şekilde giriş, ara ve final kontrollerini gerçekleştirmek, gerekli kayıtları tutmak ve iş akışı düzenini sağlayabilecek yetkinliğe sahip olabilecek nitelikte kalite kontrol elemanı yetiştirilmesine yönelik eğitim programını ve verilen eğitimler ile yetkinlik kazandırılan kişilerin tekstil ve konfeksiyon sektöründeki firmalarda istihdam edilmesine yönelik destek faaliyetlerini ve çalışmalarını kapsıyor. Proje kapsamındaki eğitimler, kalite kontrol konularında İlkay Gürgün Gelişim Akademisi'nden İlkay Gürgün ve



Dursun Tuncay tarafından, mülakat teknikleri ve özgeçmiş hazırlama konularında ise İŞKUR'dan İş Kulübü Liderleri tarafından verildi.

Proje çerçevesinde, 23 kişiye günde altı saat olarak yedi gün boyunca toplamda 42 saatlik eğitim verildi. Proje ile başarılı olan "Kalite Kontrol Elemanları"nın tekstil ve konfeksiyon sektöründeki firmalarda istihdam edilmesine yönelik destek faaliyetleri ve çalışmalarını yürütülecek.



GÜRCİSTAN GÜMRÜKLERİNE DKİB ÇIKARMASI

Gümrük kapılarında yaşanan tır kuyrukları sorununu yerinde gözlemek ve çözüm önerilerini Gürcistan Gümrük İdaresi yetkilileri ile istişare etmek için Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB) koordinatörlüğünde Gürcistan ziyareti gerçekleştirildi. DKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Hamdi Gürdoğan başkanlığındaki Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Üyeleri ve Genel Sekreteri ile T.C. Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü, Gümrük Muhafaza Genel Müdürlüğü, Kaçkar Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü üst düzey yetkililerinin katıldığı inceleme ziyaretinde, Gürcistan'a giriş çıkışların ve transit geçişlerin nasıl hızlandırılabilceği görüşüldü ve Gürcistan tarafınca kullanılan gümrük



sistemleri yerinde incelendi. Ziyarete Türkiye'nin en yoğun gümrük kapılarından Gürcistan Sarpi Sınır Kapısı ile birlikte Tiflis merkezi Gümrük İdaresi ve Gürcistan-Azerbaycan arasındaki sınır kapılarından biri olan Kırmızı Köprü Sınır Kapısı ziyaret edildi. Batum Başkonsolosluğu ve Tiflis Büyükelçiliği'nin de ziyaret edildiği inceleme gezisinde,

Gürcistan Gümrük İdaresi Başkan Yardımcısı Irakli Tevdoradze başkanlığındaki Gürcü heyeti ile de Tiflis Merkez Gümrük İdaresi'nde bir toplantı gerçekleştirildi. Toplantıda her iki taraf da sınır geçişlerinde yaşanan sorunları aktardı ve geçişlerde bekleme sürelerinin azaltılması ve ticaretin aksamadan devam etmesi amacıyla alınabilecek önlemler konusu istişare edildi.

MUHTEŞEM ÜÇLÜ, İHRACATTA 1 MİLYAR DOLARI GEÇTİ

Türkiye'nin üretim ve ihracatında dünya lideri olduğu, kuru meyve sektörünün muhteşem üçlüsü çekirdeksiz kuru üzüm, kuru kayısı ve kuru incirde 2021/22 sezonunun geride kalan diliminde 1 milyar 15 milyon dolarlık ihracat geliri elde edildi. Ege İhracatçı Birlikleri verilerine göre 31 Temmuz 2022 tarihi itibarıyla muhteşem üçlünün 2020/21 sezonunda 914 milyon dolar olan ihracatı, 2021/22 sezonunun aynı döneminde yüzde 11'lik artışla 1 milyar 15 milyon dolara yükseldi.

“TÜRKİYE DÜNYANIN KURU MEYVE AMBARI”

Türkiye'nin uygun iklim özellikleri ve kuru meyve üretimi için verimli toprakları sayesinde dünyanın kuru meyve ambarı konumunda olduğu bilgisini paylaşan Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mehmet Ali Işık; kamu kurumları, üniversiteler, araştırma enstitüleri, zirai mücadele teşkilatları, ihracatçılar, borsalar ve üreticilerin ortak hareket

etmesiyle kuru meyve sektöründe son yıllarda verimli-liği, gıda güvenliğini ve ürünlerde kaliteyi ileri noktaya getirdiklerini söyledi. 2022/23 sezonu ile hazırlıkların yoğun bir şekilde sürdüğünü aktaran Işık, “2022/23 sezonunda çekirdeksiz kuru üzüm, kuru kayısı ve kuru incirde rekoltelerde düşüş beklemiyoruz. Ürün kalitele-ri de ihracata uygun. Üç üründe yüzde 10-15 aralığında ihracat artışı ve 1 milyar 250 milyon dolar ihracat tutarı hedefliyoruz.” diye görüşlerini paylaştı.



Always Think Better

anot



mechatronics
& robotics
machine. coding. productivity.

ANAHTAR TESLİM OTOMASYON ÇÖZÜMLERİ

AUTHORIZED
PARTNER

FLEXLINK
a coesla company

FESTO

KUKA
Official System
Partner

Solution
Partner
Automation
Drives

SIEMENS

Merkez

Anot Endüstri ve Ticaret A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi 9. Cadde
No:34 Odunpazarı / ESKİŞEHİR
0222 236 16 16

info@anot.com.tr
www.anot.com.tr

“Yüksek Katma Değerli
Mühendislik Çözümleri”



OTOMOTİV İHRACATI VİTES YÜKSELTTİ



Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre otomotiv endüstrisinin Temmuz ayı ihracatı, geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 3,5 artışla 2 milyar 51 milyon dolar oldu. Türkiye ihracatında ikinci sırada yer alan endüstrinin payı yüzde 11 olarak gerçekleşti. Yılın ilk yedi ayında endüstrisinin ihracatı yüzde 5,8 artarak 17,3 milyar dolar, ortalama aylık ihracatı ise 2,5 milyar oldu.

OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, “Yüksek enflasyonun da etkisiyle en büyük pazarımız Avrupa Birliği ve Amerika Birleşik Devletleri gibi pazarlarda yaşanan daralmalara, talep değişimlerine ve uzun bayram tatiline rağmen geçen ayki performansımızda artış sürdü. Geçen ay en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ürün grubu tedarik endüstrisinde çift haneli artış kaydettik. Birleşik Krallık yüzde 38’lik artışla Almanya’yı geçerek en çok ihracat yapılan ülke oldu. İtalya, Amerika Birleşik Devletleri ve Romanya’ya çift haneli artış yaşadık.”

TEDARİK ENDÜSTRİSİNDE ARTIŞ YÜZDE 10

Temmuz’da en büyük ürün grubunu oluşturan tedarik endüstrisi ihracatı yüzde 10 artışla 910 milyon dolar olurken binek otomobil ihracatı yüzde 8 azalarak 534 milyon dolar, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatı yüzde 1 artarak 395 milyon dolar, otobüs-minibüs-midibüs ihracatı yüzde 7 azalarak 102 milyon dolar oldu.

INTERFRESH EURASIA FUARI, ANTALYA’DA YAPILACAK

“Sürdürülebilir Tarım ve İklim Değişikliği” ana temasıyla bu yıl Antalya Anfaş’ta 20-22 Ekim tarihleri arasında düzenlenecek Interfresh Eurasia Fuarı’nın tanıtım etkinliği, Uludağ İhracatçı Birlikleri’nin (UİB) ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği’ni (UYMSİB) temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Senih Yazgan ve ANTEXPO Fuarçılık Hizmetleri Genel Müdürü Murat Özer, basın toplantısındaki konuşmalarında; yaş meyve sebze ürünleri, ambalaj, depolama, lojistik, tarım makine ve teknolojileri ürünlerinin sergileneceği Interfresh Eurasia Fuarı hakkında açıklamalarda bulundu. Basın toplantısının açılışında konuşan UYMSİB Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Senih Yazgan, “Türkiye’nin sektöründe tek fuar olması sebebiyle önemseydiğimiz Interfresh Eurasia; üreticileri, ihracatçıları, kamu ve özel sektörü, sivil toplum kuruluşlarını, akademisyenleri ve sektörün duayenlerini bir araya getirecek. Bu yıl üçüncü kez düzenlenecek ve ihracat odaklı olan fuar, yurt içi ve yurt dışından davetli konuşmacıların katılacağı Interfresh Eurasia Global Konferansları ile eş zamanlı olarak gerçekleştirilecek.” dedi.

Fuara alım heyetlerinin de katılacağını belirten Yazgan, tarım ürünleri ihracatında çeşitli sebeplerle kaybedilen pazarların yeniden kazanıldığını, tarımsal üretim anlamında verimli bir yıl geçtiğini, Türkiye yaş meyve sebze sektörünün ihracat artışını sürdüreceğini söyledi.





advertorial epal

Sürdürülebilir EPAL paletleri, kaynaklarımızı korur ve lojistik maliyetlerini düşürür

KALABALIKLAŞAN DÜNYADA, her gün daha fazla tüketilen su, orman, maden, petrol gibi doğal kaynaklarımızı daha uzun süreli kullanabilmeliyiz. Tekrar değerlendirilebilen atıkları geri dönüştürerek doğal kaynaklarımızı tüketmeden yeni ürünler elde etmeliyiz.

Örneğin tek kullanımlık paletler ile EPAL paletleri karşılaştırıldığında EPAL lisanslı tamirciler tarafından onarılan bir palet olduğu için altı veya yedi yıllık kullanım ömrüne sahip olabilir. Bu yaklaşım ile kaynak tasarrufu sağlanır, çoklu kullanım teşvik edilir ve döngüsel ekonomiye değerli bir katkı sağlanır.

Bu bilgileri göz önünde bulundurduğumuzda karşımıza başka önemli bir fayda daha çıkıyor: Maliyet. EPAL, işletmenizin lojistik giderlerine büyük ölçüde katkı sağlar çünkü kullanım ömrü, diğer paletlere göre çok uzundur ve bu sayede sürekli yeni palet temin etmek yerine EPAL paletlerini tercih etmek, maliyetinizi büyük ölçüde düşürür.

Tasarruf etmenin önemi, firma anlamında yapılan maddi tasarrufun yanı sıra çok daha farklı konularda da ortaya çıkıyor. Dünyada, birçok kaynak sınırlıdır. Sınırlı olan bu kaynakların israf edilmemesi gerekir. Özellikle insan hayatı için çok önemli olan doğal kaynakların ve buna bağlı olarak ham maddelerin israf edilmesi bir gün bu kaynakların bitmesine sebep olacak. Bu nedenle bu kaynakları kullanırken israftan kesinlikle kaçınılmalıyız.

Çok amaçlı dairesel bir sistem olarak işleyen paletler; hasarlı birleşenleri değiştirip, karbon ayak izini azaltarak ve çevreyi koruyarak, onarılabilir ve geri kazanılabilir. EPAL paletleri, kullanım ömürlerinin sonunda, geri dönüştürülebilir veya termal kullanım için değerlendirilebilir.



Küresel ısınma ve doğanın tahribatı gibi etkenler nedeniyle insanların düştüğü gelecek kaygısı sonucu, kıt kaynakları etkin kullanmak ve tükenmesini önlemek üzere tasarruf konusunda EPAL paletleri bir farkındalık yaratıyor. Lojistik maliyetlerinden tasarruf sağlayan

ve kaynakları koruyan EPAL palet değiştirme havuzundan siz de yararlanın.



EPAL HAKKINDA

Uluslararası bir dernek olan Avrupa Palet Birliği [European Pallet Association e.V. (EPAL)], EPAL Euro palet değişim havuzunu düzenler. EPAL Euro paletleri, Avrupa'daki sanayi ve ticaret tedarik zincirlerinin temelini oluşturur. EPAL markası, lojistikte kalite, güvenlik ve sürdürülebilirliği temsil eder. Şu anda dolaşımda olan yaklaşık 625 milyon EPAL Euro paleti ve yaklaşık 20 milyon EPAL Gitterbox (Telli Kasa) ile EPAL Euro palet değişim havuzu; dünyanın en büyük açık palet değişim havuzudur. Bin 500'den fazla EPAL lisansı sahibi, dünya çapında EPAL Euro paletlerini ve diğer EPAL yük taşıyıcılarını üretir ve onarır. EPAL herhangi bir ekonomik kâr hedefi peşinde koşmaz. 1991 yılında değiştirilebilir Euro paletler için uluslararası bir dernek olarak kurulan EPAL, şu anda 30'dan fazla ülkede, Ulusal Komiteler ve Temsilciler ile aktif çalışıyor. EPAL'in faaliyetlerinin odak noktası, uluslararası EPAL Euro palet değişim havuzunun organizasyonu ve EPAL Euro paletleri, EPAL Gitterbox (Telli Kasa) ve diğer EPAL yük taşıyıcılarının üretim ve onarımının kalite güvencesidir. Yeniden kullanım, değişim, onarım ve geri dönüşüm ilkelerine sahip EPAL Euro palet değişim havuzu, otuz yılı aşkın süredir sürdürülebilir döngüsel ekonominin başlıca örneği olmuştur. Aşçıdan yapılan EPAL Euro paletler; iklim korumasına önemli bir katkı sağlar. CO2 depolar, israfı önlerler ve yeniden kullanım, değişim, onarım ve geri dönüşüm yoluyla endüstri, ticaret ve lojistikteki kullanıcıların karbon ayak izi olan CO2 dengesini iyileştirir.



birlik haberler

TÜRKİYE LOJİSTİK PORTALI

Dış ticarete tüm taşıma ihtiyaçlarınız için en uygun çözümler, Türkiye Lojistik Portalı'nda!



TÜRKİYE LOJİSTİK PORTALI NASIL ÇALIŞIR?

İhracatçı firmaların, herhangi bir ihracatçı birliğine üye olması ve taraflarına iletilen TLP Katılım Formu'nu düzenleyip sisteme yüklemesi yeterli. Lojistik firmaların ise taşımacılık hizmetleri sağladığına dair T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı onaylı Uluslararası Taşımacılık Yetki Belgesi ve taraflarına iletilen TLP Katılım Formu'nu düzenleyerek sisteme yüklemeleri gerekiyor.

Türkiye Lojistik Portalı'na kayıt yapan firmaların sisteme yükledikleri belgeler kontrol ediliyor, hatalı belge yüklemesi yapan firmalar ile iletişime geçilerek bilgi aktarılıyor ve doğru yüklenen belgeler onaylanıyor.

YÜK İLANI VERMEK

Onay işlemi ile birlikte ihracatçı üyeler, detaylı yük bilgilerini platforma girerek "yük ilanı" oluşturuyor. Lojistik sektörü üyeleri ise yük ilanlarını inceliyor, ilgilendikleri ilanlar için ilan sahipleriyle iletişime geçiyor. Yük sahiplerinin unvan ve iletişim bilgileri, ihracatçıların izni doğrultusunda lojistik sektörü firmaları tarafından görüntülenebiliyor.

BOŞ ARAÇ İLANI YAYIMLAMAK

İhracat, ithalat, transit ticaret ve yurt içi tüm yük ilanları

için yük sahipleriyle iletişime geçerek teklif verilebiliyor. Lojistik sektörü üye firmalar ise firmalarının boş araç/alan bilgilerini detaylı bir şekilde girerek "boş araç ilanı" oluşturabiliyor.

Ücretsiz kayıt olmak, yük ve araç ilanını vermek, taşıma tekliflerini değerlendirmek için <https://turkiyelojistikportali.com/giris-yap> adresi ile giriş yapabilirsiniz.

Türkiye
Lojistik Portalı



Portal ile ilgili her türlü problem, soru ve önerileriniz için bizimle iletişime geçebilirsiniz.

+90 212 454 01 38 / +90 212 454 04 90 (Dâhili: 1138)

MARKAYI

başarıya götüren yol...

adres  patent

"Katma Değerli Hizmet Merkezi"

MARKAYI
GÜVENİ



 / adrespatent

Adres Patent

Levent Cd. Krizentem Sk. No: 33 Levent / Beşiktaş / İSTANBUL - info@adrespatent.com www.adrespatent.com.tr

ADRES PATENT MERKEZİ
İSTANBUL - LEVENT
0(212) 347 89 89
info@adrespatent.com

ADRES PATENT MERKEZİ
İSTANBUL - BEŞİKTAŞ
0(212) 272 60 48
info@adrespatent.com

ADRES PATENT MERKEZİ
MERİT
0(212) 890 55 50
merit@adrespatent.com

ADRES PATENT MERKEZİ
İKİTELLİ
0(212) 549 43 70
ikiteilli@adrespatent.com

ADRES PATENT MERKEZİ
ANADOLU
0(216) 386 26 88
anadolul@adrespatent.com

ADRES PATENT MERKEZİ
GEÇİZE
0(530) 176 85 72
gecize@adrespatent.com

ADRES PATENT MERKEZİ
ANKARA
0(312) 232 62 85
ankara@adrespatent.com

ADRES PATENT MERKEZİ
İZMİR
0(232) 425 20 40
izmir@adrespatent.com

ADRES PATENT MERKEZİ
DENİZLİ
0(258) 265 69 12
denizli@adrespatent.com

ADRES PATENT MERKEZİ
LONDRA
+44(0)755 272 59 85
londra@adrespatent.com

ADRES PATENT MERKEZİ
ANTALYA
0(242) 321 00 89
antalya@adrespatent.com

ADRES PATENT MERKEZİ
MARMARA TEKNİKENT
0(262) 676 62 45
marmara@adrespatent.com

adres  patent

"Katma Değerli Hizmet Merkezi"

www.adrespatent.com.tr



1.000

İLK BİN FİRMAYI
ZİYARET EDİYOR



Borsa İstanbul, sanayi şirketlerini ziyaret ediyor

Borsa İstanbul, Türkiye'nin sürdürülebilir büyümesinin temel dinamosu olan, en büyük 1000 sanayi şirketinden, Borsa'da işlem görmeyenleri tek tek ziyaret ediyor ve sermaye piyasaları hakkında merak ettikleri tüm sorulara cevap veriyor. İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Kocaeli, Konya, Ordu, Çorlu, Denizli, Kayseri, Gaziantep, Kahramanmaraş, Adana ve Mersin illerindeki sanayicileri ziyaret eden Borsa İstanbul; bu illerdeki firmaları ziyaret etmeye devam ediyor. Ayrıca diğer illerdeki sanayicileri de ziyaret etmeye hazırlanıyor.

Sanayi şirketlerinin ziyaret edilmesi dışında, bu illerdeki Sanayi ve Ticaret Odaları'nda düzenlenen toplantılara

katılan, sanayicilerle bir araya gelerek sunumlar yapan Borsa İstanbul, bu ziyaretler ile Türkiye'nin büyümesini sağlayan sanayicilerin yatırımlarını finanse eden ve uzun vadeli TL'ye ulaşma imkânı sağlayan sermaye piyasalarını anlatmayı hedefliyor.

Borsa İstanbul, gerçekleştirdiği ziyaretlerin yanı sıra bu konudaki çalışmalarına hem sosyal medya hesaplarında videolar yayımlayarak hem de hazırladığı "Halka Arz ve Borsa'da İşlem Görme" broşürünü en büyük 1000 sanayi şirketinin listesinde yer alıp borsada işlem görmeyen şirketler ile Sanayi ve Ticaret Odaları'na göndererek devam ediyor.

IFAT Eurasia Fuarı'nı kaçırmayın

Üretim kapasitesinin ve nüfusun artışı, şehirleşme ve tüketim alışkanlıklarındaki değişiklikler gibi etkenler, çevre teknolojileri sektörünün dünyanın gündemine taşıyor. Atıkların önemli bir kısmının geri dönüştürülüp ham madde olarak kullanılabilir ve enerjiye çevrilebilmesi ise sektörün önemini artırıyor. Türkiye gibi ham madde ve enerji ihtiyacını yüksek oranda ithalatta karşılayan ülkeler için de bu konu hayati önem taşıyor.

"Türkiye, üretim bakımından ihracat için yetkin bir teknoloji ve kapasiteye sahip." diyerek ulusal aktörlerin, uluslararası arenada bilinirliğini artırmaları ve iletişim ağlarını geliştirmeleri gerektiğine dikkat çeken EKO MMI Fuarlar Müdürü

Namık Sarıgöl, IFAT Eurasia hakkında şu bilgileri paylaştı: "Sektördeki inovasyonları takip etmek isteyenlerin en önemli etkinliği IFAT Eurasia, 2021'de 61'i uluslararası olmak üzere 145 katılımcının, toplam 9 bin 258 ziyaretçi ile buluşmasına ev sahipliği yaptı. TÜYAP Kongre ve Fuar Merkezi'nde 27-29 Nisan 2023 tarihleri arasında gerçekleştirilecek IFAT Eurasia Fuarı ise Türkiye'nin gelişim ve iddiasını, ulusal ve uluslararası ziyaretçilere aktarmak için kaçınılmaz bir ortam sunacak. IFAT Eurasia'da atık yönetimiyle ilgili en son sistemler, araçlar ve uygulamalar sahne alacak, teknoloji üreticileri ve hizmet sağlayıcıları ile atık yönetiminde taraf olan tüm kurum ve kuruluşlar buluşacak."

9 BİN 258

GEÇEN SENEKİ
ZİYARETÇİ SAYISI





25 BİN
METREKARE KAPALI ALAN



GESAŞ tesislerini, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ziyaret etti

Konya'da 1974 yılında kurulan Gesaş, ürettiği ürünleri hem yurt içinde hem yurt dışında tüketicilerle buluşturmak için yeni yatırımlarla ileriye yönelik çalışmalarına devam ediyor. Sektöründe öncü kadrosu ile üretimine devam eden firmayı, Konya ziyareti kapsamında Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ziyaret etti.

TİM'in Temmuz ayı ihracat verileri, Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un katılımıyla Konya'da düzenlenen toplantıda paylaşıldı. Toplantı sonrası TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve beraberindeki heyet, 48 yıldır gıda sektöründe faaliyet gösteren Gesaş firmasını ziyaret etti. Susam, tahin,

helva, reçel, sürülebilir çikolata ve bisküvi ezmesi üretimi yapan ve 90'ın üzerinde ülkeye ürünlerini ihraç eden Gesaş'ın üretim ve operasyon süreçleri hakkında TİM Başkanı Gültepe ve beraberindeki heyet detaylı bilgi aldı. Ziyaret sonrası ihracat yapılanması hakkında bilgi veren Gesaş Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Aşçı, "Profesyonel yönetim kadromuz ve AR-GE çalışmalarımızla Gesaş, daima daha iyi ve daha kaliteli ürünleri tüketicilere sunmayı hedefliyor. Gesaş, bugün 90'ın üzerinde ülkeye ihracat yapan bir firma hâline gelerek geniş dağıtım kanallarımızla ülke ekonomisine değer katmaya devam ediyor." dedi.

Lojistik ve tedarik zincirinde gelişmeler logitrans Fuarı'nda

"Tedarik zincirinde âdeta altın halka durumuna gelen Türkiye, lojistik alanındaki altyapı yatırımları ve sunduğu olanaklarla seçkin bir yer ediniyor. 16-18 Kasım tarihleri arasında açılmaya hazırlanan Uluslararası logitrans Transport Lojistik Fuarı, bu olanakların sergilendiği en önemli platform olacak." diyen Eko Fuarcılık Genel Müdür Yardımcısı Ekin Seren Ünsaç, "Gelişmeler, tedarik tercihlerinde Türkiye'yi öne çıkarıyor. Türkiye, pandemi sürecinde dünyanın yaşadığı tedarik sorunlarının çözümünde büyük katkılar sağladı." şeklinde konuştu. Ekin Seren Ünsaç, şunları söyledi: "Türkiye'nin son yıllarda gerçekleştirdiği lojistik alt yapı yatırımları, ülkenin ihracattaki en büyük kozu olarak önem kazandı. Tahıl koridoru anlaşması, Türkiye'nin tedarik

süreçlerinde vazgeçilmez bir ortak olduğunu gösterdi. Avrasya bölgesinin en büyük lojistik etkinliği logitrans Fuarı, Türkiye'nin tedarik süreçlerini destekleyen lojistik olanaklarını dünyaya göstermeye hazırlanıyor. Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı olan AB ülkeleri, karbon ayak izine daha çok dikkat eder oldu. Tedariklerini yakın bölgelerden gerçekleştirme ilkesiyle hareket eden AB ülkelerinin tedarik zinciri satın almacıları, sabırsızlıkla logitrans Fuarı'nı bekliyor. Dış ticaret şirketlerimizin lojistik yöneticileri, logitrans Fuarı'nı ziyaret ederek tüm beklentilerini karşılayacak. Kimi ülke pavilyonu kimi bireysel olarak 16 ülkeden fuarımıza katılan yabancı katılımcılara ek olarak ülkemizin önde gelen tüm lojistik şirketleri olanaklarını sergiliyor."

16

FUARA KATILAN
ÜLKE SAYISI

logitrans
TURKEY

international transport
logistics exhibition



şirket haberleri

%75
PERFORMANS VERİMLİLİĞİNİ
ARTIRIYOR

GMK Group, ihracat potansiyeli olan alanlarda yatırımlarını artırıyor

GMK Group enerji, gayrimenkul, mimari, teknoloji, maden ve çevre sektörlerinde günümüz dünyasına uygun yenilikçi düşüncelere yatırım yaparak ilklere imza atıyor. “Geleceğe atılım Türkiye’ye yatırım” anlayışıyla ihracat potansiyeli olan alanlarda yatırımları artıran grup, küresel rekabette öne çıkacak çalışmalara imza atıyor.

GMK Group, Murat Kalsın tarafından 2018 yılında kuruldu. Firma, 20 yılı aşkın süredir farklı sektörlerden edindiği tecrübeleri, stratejik ortaklıklar ve yaratıcı projelerle geliştirmeyi ve küresel rekabette Türkiye ekonomisine katkı sağlamayı hedefliyor. İnovasyon ve AR-GE çalışmalarına ağırlık veren GMK Group, yerli ve milli bir holding olarak

Türkiye'nin geleceğinde rol oynamak için odaklandığı sektörlerde, stratejik ortaklıklarla büyüyor ve yaratıcı projelere finansman sağlıyor.

Grubun önemli yatırımlarından GMK Teknoloji; Casper, Dell, HP ve Microsoft gibi büyük markalarla stratejik iş birlikleri yaparak teknolojiyi üretkenler arasında yer alıyor. Grubun bir diğer odak alanı olan gayrimenkul sektöründe ise performans verimliliğini yüzde 75 artıran SaleFish Online Gayrimenkul Satış Platformu’nun Türkiye, Orta Doğu ve Körfez ülkelerinin temsilcisi olarak gayrimenkul alanını teknolojiyle buluşturuyor. GMK Group önemli bir iş alanı olan mimarlık tarafında ise sektörde çevre dostu projelerle dikkat çekiyor.

Turkish Cargo, hızlı ve öncelikli hizmetler hayata geçiriyor

Küresel hava kargo sektörünün en güvenilir çözüm ortaklarından olan Turkish Cargo, iş kalitesini artıracak ve müşteri beklentilerini en üst düzeyde karşılayacak olan farklı hız kategorilerindeki üç yeni hizmetini de hayata geçirerek farkını ortaya koyuyor. Altyapı ve teknoloji yatırımlarına devam eden Turkish Cargo’nun, iş süreçlerine en iyi şekilde entegre ederek hayata geçirdiği hızlı ve öncelikli hizmetleri; “TK SMART, TK PREMIUM ve TK URGENT” ile uygun maliyet avantajı, esneklik, ayrıcalık ve yüksek hızlı gönderim imkânı sağlıyor. Kısa seyahat süresi gerektiren önemli gönderiler için TK PREMIUM, kapalı kargo uçuşlarında 300 kilograma

kadar kapasite garantisi ve operasyonel süreçlerde yüksek öncelik sunuyor. TK URGENT hizmetiyle ise gönderiler, belirli şartlar ve koşullar altında yüzde 100 ücret iade garantisiyle taşınıyor. Ayrıca Urgent Team de 7/24 ulaşılabilir sistemiyle güçlü bir erişilebilirlik sunuyor. Hızla gelişen ekosistemin merkezindeki hava kargo taşıyıcısı olarak organizasyonlarını sektöre göre dizayn ettiklerini söyleyen Türk Hava Yolları Kargo Ürün Yönetim Başkanı Daniel Lloyd Johnson, “Farklı hız kategorilerinde sunduğumuz hizmetlerimiz sayesinde müşterilerimiz, Turkish Cargo’nun geniş uçuş ağındaki küresel pazarlara çok daha kolay ulaşabilecekler.” dedi.

7/24
URGENT TEAM’İN GÜÇLÜ
ULAŞILABİLİR SİSTEMİ



TURKISH CARGO

GCA, Avrasya Ambalaj Fuarı'nda!

Cam, sonsuz kez geri dönüşümüyle sürdürülebilirliğin önemli bir parçasıdır. GCA olarak doğanın bu eşsiz parçasına farklı bakıyor, tasarımı ve kaliteyi cam ambalajlarımızda birleştiriyoruz.

2022 Uluslararası Cam Yılı'nda, sürdürülebilir bir gelecek için tüm şeffaflığımızla Avrasya Ambalaj Fuarı'nda yerimizi alıyoruz.

Standımızı ziyarete bekleriz.

GCA is at Eurasia Packaging Fair!

Glass is an important part of sustainability, with its endless recycling. As GCA, we look at this unique part of nature differently and combine design and quality in our glass packaging.

In the 2022 International Glass Year, we take our place at the Eurasia Packaging Fair with all our transparency for a sustainable future.

We look forward to visiting our booth.



GCA

Satış ve Pazarlama

Lapishan Plaza, Esentepe Mah.
Cevizli D-100 Güney Yanyol Cad.
No:25 Soğanlık-Kartal/İstanbul
T: +90 216 488 66 00 (pbx)
F: +90 216 576 22 62

Üretim Tesisleri

1.OSB Rıza Güral Caddesi
No:1 Merkez/Kütahya
T: +90 274 277 01 20 (pbx)
F: +90 274 277 01 10



kültür sanat



NİHAYET BİTTİ

Hayatta her şeyi elde eden birinin yaşadığı kimlik bunalımı, yetersizlik hissi, toplumun yarattığı yozlaşmanın birey üstündeki etkileri ve başarıya ulaşma çabaları "Nihayet Bitti" isimli oyunda konu ediliyor. Hayat, kahramanımıza her şeyi verir fakat bu ona yetmez. Peter Turrini'nin kaleme aldığı, Ahmet Erdem Kayal'ın performans sergileyeceği Nihayet Bitti oyunu, 24 Eylül'de Tunceli İl Kültür Merkezi'nde gerçekleşecek.



ELECTRONICA FESTİVAL İSTANBUL 2022

Türkiye'nin çığır açan müzik festivali Electronica Festival, 18'inci yılını tüm elektronik müzikseverlerle kutlamak ve katılımcılarına eş benzeri olmayan bir deneyim imkânı sunmak için 18 Eylül'de geri dönüyor! Ülkemizdeki festival kültürünü küreselleştiren festival, tarihinde ilk defa yer vereceği, bulunduğu ortamın saf enerjisini görsel ve işitsel imgeler üzerinden yansıtacağı "Döme" ile Kafes x Suma x Milo'da gerçekleşecek.



VİŞNE BAHÇESİ

Kendilerine miras kalan servetlerini tüketmek dışında bir çabası olmayan kahramanlarımız, değişen dünya düzeninde ellerinde kalan tek şeye, vişne bahçesine hapsolür. Ne var ki kendilerine kalan tek övüntüleri de borçları sebebiyle açık artırmada satılığa çıkartılacaktır. Bora Severcan'ın yönettiği Vişne Bahçesi oyunu, 2 Eylül'de Kadıköy Belediyesi Selamiçeşme Özgürlük Parkı Amfi Tiyatro İstanbul'da izleyicisiyle buluşacak.



BUNU MU DEMEK İSTEDİM?

Sunucu, yazar ve seslendirme sanatçısı Metin Uca, "Bunu mu Demek İstedim?" oyunu ile 2 Eylül'de A Project Partner organizasyonu ile Cennet Bahçesi Açık Hava Sahnesi Burgazada'da sevenleriyle buluşacak. Doç. Dr. Özlem Kumrular'ın yazdığı gösteriyi, Metin Uca oyunlaştırdı ve sahneye taşıdı. Metin Uca, sizi tarihte hiç bilmediğiniz, hiç duymadığınız çok eğlenceli bir yolculuğa çıkaracak.



COLOR SKY 5K İSTANBUL RENKLİ KOŞU

Amerika'da başlayıp dünyaya yayılan, 5 kilometre Renkli Koşu Festivali Color Sky 5K ile stresinizi bir kenara atacak, hayatınıza renk katacak, daha önce hiç yaşamadığımız bir deneyim yaşayacaksınız! Dünyayı kasıp kavuran en çılgın, en eğlenceli ve en renkli 5 kilometre koşusu, dokuzuncu yılında İstanbul'da! Renkli Koşu Festivali 4 Eylül'de Maltepe Şehir Parkı'nda, kaçırmayın!



GIRGIR STAND-UP

Gülmeye, çok çok gülmeye hazır olun. Usta işi mizah, bol kahkaha bu gösteride garanti. Güldür Güldür Şov programında stand-up gösterileri yapan, Uykusuz dergisi yazarı Alpay Erdem ve Gırgır dergisi yazarlarından, ödüllü komedyen Barbaros Uzunöner, tek kişilik gösterilerinin en komik bölümlerini anlatmak için seyirci ile buluşuyor. Stand-up, 17 Eylül'de Nilüfer Belediyesi Uğur Mumcu Sahnesi Bursa'da sahnede.



kültür sanat



MAÇKA'DA BULUŞALIM: BİR KARADENİZ ŞÖLENİ

KüçükÇiftlik Park'ta 18 Eylül'de düzenlenecek "Maçka'da Buluşalım: Bir Karadeniz Şöleni" ile İstanbul'da kemençe ve tulum sesleri yankılanacak. İstanbul'da memleket hasreti çeken Karadenizlilerin ve Karadeniz severlerin bir araya geleceği, Türkiye'nin ilk ve tek biletli yöresel festivalinde; Ekin Uzunlar, Zeynep Başkan, Niyazi Koyuncu, Allame, Onur Atmaca ve Yayla Trio & Samida Karadeniz yöresinin en güzel şarkılarını söyleyecek.



İSTANBUL ROOFTOP FESTİVAL 2022

Yerli ve yabancı müzisyenlerin özel performansları, İstanbul'un en seçkin teraslarının harika manzaraları, lezzetli atıştırmalıklar, birbirinden farklı workshop deneyimleri ve çok daha fazlası için İstanbul Rooftop Festival'de yerinizi şimdiden ayırın. İstanbul'un eşsiz güzelliğine doyacağımız, güneşi dans ederek batıracağımız, Eylül ayının vazgeçilmezi İstanbul Rooftop Festival, 10 Eylül Cumartesi günü İstanbul'un sekiz farklı terasında gerçekleşecek.



ÜÇÜ BİR ARADA

Üçü Bir Arada, kapı önünde zifiri karanlıkta kalanların karanlıktan başka kaybedecek bir şeyi kalmayanların, yaşamak için hep bir bahane bulanların hikâyesini konu ediniyor. İnsan yaşadıklarının kurbanı mıdır yoksa yaşayamadıklarının mı? Kendini sevmeyi beceremeyen bir başkasını sevebilir mi? KüçükÇiftlik Bahçe Tiyatrosu, üçüncü sezonunu Davran Tiyatrosu'nun sevilen oyunu Üçü Bir Arada ile 7 Eylül'de kapatıyor!



BİR İDAM MAHKÛMUNUN SON GÜNÜ

Victor Hugo'nun (1802-1885) yazdığı "Bir İdam Mahkûmunun Son Günü", roman kahramanının adını ve işlediği suçun ayrıntılarını anlatmayarak idam cezasının insan psikolojisi üzerindeki derin etkisine, o dönemki genel kanının aksine idamın ne kadar acımasız ve uygarlıktan uzak bir ceza yöntemi olduğuna dikkat çekiyor. Tiyatro oyunu, 6 Eylül akşamı Bergüzar Sahne'de tiyatroseverlerle buluşacak.



KAAN SEKBAN SAÇMALAR

Dünyanın en saçma yolculuğuna 29 Eylül'de Cemil Topuzlu Açık hava Tiyatro Sahnesi'nde çıkmaya hazır mısınız? Kurumsal hayatta bir plaza insanı olarak çalıştıktan sonra yurt dışında oyunculuk eğitimi alan Kaan Sekban, kendi odasından yaptığı talk şovları bir adım öteye taşıyarak seyircinin karşısına çıkıyor. Kendi üslubuyla "Plaza hayatından cast ajanslarına kadar saçmalayan" Kaan Sekban, izleyicilerine keyifli dakikalar yaşıyor.



MAĞRUR FİL ÖLÜLERİ

İşsiz kahraman Herkül, alacaklılarının kuşatması altındadır. Görevi istemeden de olsa kabul etmek zorunda kalır. Ancak Herkül'ün kolayca halledebileceği bu görev, Başkan Augias'ın iki yüzlülüğü ve Elis devleti bürokrasisiyle içinden çıkılmaz bir hâl alır. Semaver Kumpanya'nın romantik oyunu "Mağrur Fil Ölülere", 25 Eylül'de akıcı rejisi ve temposu düşmeyen oyunculuklarıyla izleyenleri Fişekhane Ana Sahne'de nostaljik bir yolculuğa çıkarıyor.



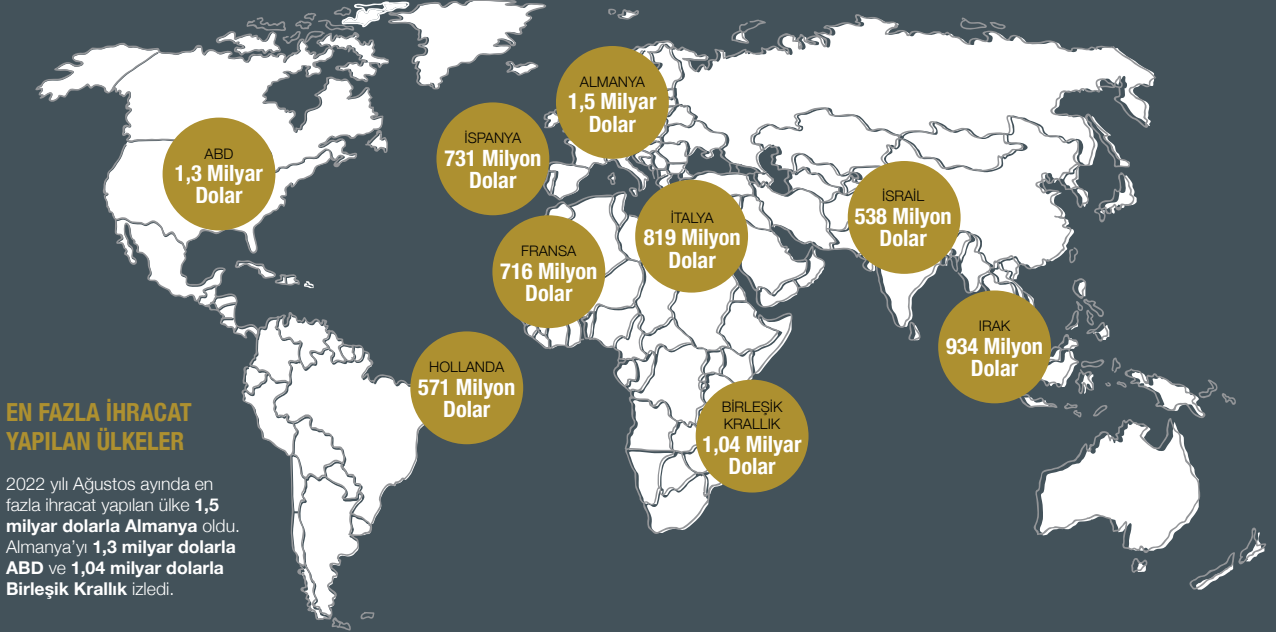
tablolar

2022 YILI
AĞUSTOS AYI
İHRACATI **21,3 MİLYAR**
DOLAR OLDU

2021 YILINA GÖRE
2022 AĞUSTOS AYI
İHRACATI **YÜZDE 13,1**
ARTTI

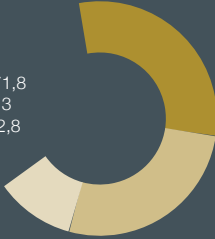
2022 YILI AĞUSTOS
AYINDA **21 SEKTÖR**
İHRACATINI
ARTIRDI

BİN 828 FIRMA
AĞUSTOS AYINDA
İLK KEZ İHRACAT
GERÇEKLEŞTİRDİ

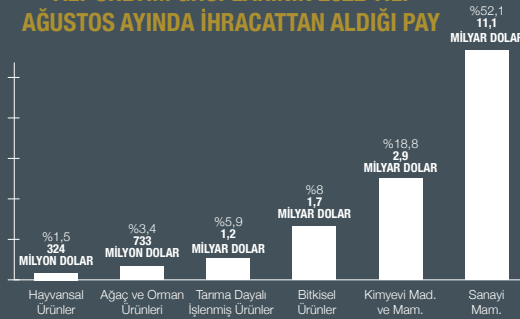


ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2022 YILI AĞUSTOS AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY

Sanayi %71,8
Tarım %13
Maden %2,8



ALT ÜRETİM GRUPLARININ 2022 YILI AĞUSTOS AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



2022 YILI AĞUSTOS AYINDA İL BAZINDA EN DİKKAT ÇEKEN İHRACAT ARTIŞI



MUŞ

1,02 MİLYON DOLAR

İLLERE GÖRE 2022 YILI AĞUSTOS AYI İHRACAT DAĞIMI

İSTANBUL
8,4
MİLYAR DOLAR

KOCAELİ
1,4
MİLYAR DOLAR

İZMİR
1,2
MİLYAR DOLAR

BURSA
1,4
MİLYAR DOLAR

ANKARA
882
MİLYON DOLAR

GAZİANTEP
917
MİLYON DOLAR

MANİSA
432
MİLYON DOLAR

DENİZLİ
385
MİLYON DOLAR

KONYA
288
MİLYON DOLAR

HATAY
289
MİLYON DOLAR

1 - 31 AĞUSTOS İHRACAT RAKAMLARI
SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI - 1.000 \$

SEKTÖRLER	1 - 31 AĞUSTOS				1 OCAK - 31 AĞUSTOS			
	2021	2022	Değişim ('22/'21)	Pay (22) (%)	2021	2022	Değişim ('22/'21)	Pay (22) (%)
I. TARIM	2.317.000	2.772.023	19,6	13,0	17.925.532	21.516.623	20,0	13,0
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1.425.804	1.714.314	20,2	8,0	11.525.372	13.360.999	15,9	8,1
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	780.013	999.307	28,1	4,7	5.564.326	7.247.609	30,3	4,4
Yaş Meyve ve Sebze	147.760	155.059	4,9	0,7	1.785.316	1.767.990	-1,0	1,1
Meyve Sebze Mamulleri	179.853	236.085	31,3	1,1	1.266.952	1.549.690	22,3	0,9
Kuru Meyve ve Mamulleri	113.484	106.439	-6,2	0,5	868.851	935.862	7,7	0,6
Fındık ve Mamulleri	111.714	91.544	-18,1	0,4	1.279.049	1.011.260	-20,9	0,6
Zeytin ve Zeytinyağı	24.519	29.111	18,7	0,1	184.059	245.861	33,6	0,1
Tütün	60.022	88.569	47,6	0,4	469.727	504.364	7,4	0,3
Süs Bitkileri ve Mamulleri	8.439	8.199	-2,8	0,0	107.092	98.363	-8,2	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	286.062	324.583	13,5	1,5	2.081.427	2.695.502	29,5	1,6
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	286.062	324.583	13,5	1,5	2.081.427	2.695.502	29,5	1,6
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	605.134	733.126	21,2	3,4	4.318.734	5.460.121	26,4	3,3
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	605.134	733.126	21,2	3,4	4.318.734	5.460.121	26,4	3,3
II. SANAYİ	14.410.913	15.324.472	6,3	71,8	106.150.311	123.054.229	15,9	74,3
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1.222.613	1.252.538	2,4	5,9	9.575.886	10.013.734	4,6	6,0
Tekstil ve Hammaddeleri	827.998	836.813	1,1	3,9	6.414.079	6.953.621	8,4	4,2
Deri ve Deri Mamulleri	156.642	190.957	21,9	0,9	1.093.734	1.324.111	21,1	0,8
Halı	237.973	224.769	-5,5	1,1	2.068.073	1.736.003	-16,1	1,0
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	2.047.573	2.947.929	44,0	13,8	15.943.507	22.630.092	41,9	13,7
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2.047.573	2.947.929	44,0	13,8	15.943.507	22.630.092	41,9	13,7
C. SANAYİ MAMULLERİ	11.140.727	11.124.005	-0,2	52,1	80.630.918	90.410.403	12,1	54,6
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.736.090	1.841.586	6,1	8,6	12.852.687	14.248.018	10,9	8,6
Otomotiv Endüstrisi	2.417.747	2.268.929	-6,2	10,6	18.779.061	19.576.416	4,2	11,8
Gemi, Yat ve Hizmetleri	58.623	77.469	32,1	0,4	869.534	799.843	-8,0	0,5
Elektrik ve Elektronik	1.204.907	1.256.549	4,3	5,9	9.072.524	9.620.600	6,0	5,8
Makine ve Aksamları	758.072	849.303	12,0	4,0	5.955.596	6.533.709	9,7	3,9
Demir ve Demir Dışı Metaller	1.023.479	1.134.603	10,9	5,3	7.635.737	9.927.851	30,0	6,0
Çelik	2.255.363	1.829.627	-18,9	8,6	13.135.733	15.317.665	16,6	9,2
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	420.359	475.345	13,1	2,2	3.000.722	3.720.766	24,0	2,2
Mücevher	452.189	500.142	10,6	2,3	3.387.923	3.572.482	5,4	2,2
Savunma ve Havacılık Sanayii	282.567	333.921	18,2	1,6	1.854.721	2.636.816	42,2	1,6
İklimlendirme Sanayii	521.625	546.193	4,7	2,6	3.999.879	4.367.700	9,2	2,6
Diğer Sanayi Ürünleri	9.706	10.336	6,5	0,0	86.801	88.537	2,0	0,1
III. MADENCİLİK	508.971	600.684	18,0	2,8	3.801.420	4.447.342	17,0	2,7
Madencilik Ürünleri	508.971	600.684	18,0	2,8	3.801.420	4.447.342	17,0	2,7
TOPLAM (TİM*)	17.236.884	18.697.179	8,5	87,6	127.877.263	149.018.193	16,5	89,9
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	1.624.093	2.643.777	62,8	12,4	12.219.217	16.654.250	36,3	10,1
GENEL İHRACAT TOPLAMI	18.860.976	21.340.955	13,1	100,0	140.096.480	165.672.444	18,3	100,0

BİRLİK ADRESLERİ



Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Limonluk Mah. Vali Hüseyin
Aksoy Cad. No: 4 Yenişehir/Mersin
Tel: 0 324 325 37 37 **Faks:** 0 324 325 41 42
E-Posta: akib@akib.org.tr
Web Adresi: www.akib.org.tr
Genel Sekreter: Mehmet Ali Erkan
Genel Sekreter Yrd.: Canan Aktan Sarı



Hizmet İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği
Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah.
Sanayi Cad. No: 3 A Blok Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0 212 454 01 00 **Faks:** 0 212 454 01 01
E-Posta: info@hib.org.tr
Web Adresi: www.hib.org.tr
Genel Sekreter: Fatih Özer
Genel Sekreter Yrd.: Abdullah Keskin
Genel Sekreter Yrd.: Üzeyir Işık



Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği
Aspendos Bulvarı No: 221 07200/Antalya
Tel: 0 258 274 66 88 **Faks:** 0 258 274 72 22 - 62
E-Posta: baib@baib.gov.tr
Web Adresi: www.baib.gov.tr
Genel Sekreter V.: Güliz Akel Çetinkaya



İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah.
Sanayi Cad. No: 3 C Blok Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0 212 454 05 00 **Faks:** 0 212 454 05 01-02
E-Posta: iib@iib.org.tr **Web Adresi:** www.iib.org.tr
Genel Sekreter V.: Doğuş Tozanlı
Genel Sekreter Yrd.: İsmail Bozdemir
Genel Sekreter Yrd.: Kutay Oktay



Denizli İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği
Akhani Mah. 246 Sok. No: 8 Pamukkale/Denizli
Tel: 0 258 274 66 88 **Faks:** 0 258 274 72 22 - 62
E-Posta: denib@denib.org.tr
Web Adresi: www.denib.org.tr
Genel Sekreter: Uğur Dayıoğlu



İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah.
Sanayi Cad. No: 3 A Blok Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0 212 454 00 00 **Faks:** 0 212 454 00 01
E-Posta: immib@immib.org.tr **Web Adresi:** www.immib.org.tr
Genel Sekreter: Armağan Vürdü
Genel Sekreter Yrd.: Coşkun Kıriloğlu
Genel Sekreter Yrd.: Muharrem Kayılı
Genel Sekreter Yrd.: Aydın Yılmaz



Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği
Cumhuriyet Cad. Eren İş Mrk. No: 86 K: 4-5 Erzurum
Tel: 0 442 214 11 85 **Faks:** 0 442 214 11 89-91
E-Posta: daibarge@daib.org.tr
Web Adresi: www.daib.org.tr
Genel Sekreter: Murat Karapınar
Genel Sekreter Yrd.: Melih Leylioğlu



İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah.
Sanayi Cad. No: 3 B Blok Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0 212 454 02 00 **Faks:** 0 212 454 02 01
E-Posta: info@itkib.org.tr **Web Adresi:** www.itkib.org.tr
Genel Sekreter: Mustafa Bektaş
Genel Sekreter Yrd.: Özlem Güneş
Genel Sekreter Yrd.: Fatih Zengin



Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği
Pazarıkapı Mah. Sahil Cad. No: 95 Trabzon
Tel: 0 462 326 16 01 **Faks:** 0 462 326 94 01-02
E-Posta: dkib@dkib.org.tr
Web Adresi: www.dkib.org.tr
Genel Sekreter: İdris Çevik



Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Atatürk Bulvarı No:19/E 28200 Giresun
Tel: 0 454 216 24 26 **Faks:** 0 454 216 48 42
E-Posta: kib@kib.org.tr
Web Adresi: www.kib.org
Genel Sekreter T.: Bülent Cebeci



Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Atatürk Cad. No:382 Alsancak/İzmir
Tel: 0 232 488 60 00 **Faks:** 0 232 488 61 00
E-Posta: eib@egebirlik.org.tr **Web Adresi:** www.egebirlik.org.tr
Genel Sekreter: İ. Cumhur İşbirakmaz
Genel Sekreter Yrd.: Kemal Coşkun
Genel Sekreter Yrd.: Çiğdem Önsal
Genel Sekreter Yrd.: Serap Ünal



Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Ceyhan Atuf Kansu Cad. No:120 Balgat/Ankara
Tel: 0 312 447 27 40 (5 Hat) **Faks:** 0 312 446 96 05
E-Posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr
Web Adresi: www.oaib.org.tr
Genel Sekreter: Özkan Aydın
Genel Sekreter Yrd.: Esra Arpınar
Genel Sekreter Yrd.: Fatih Yumuş



Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Gazimuhtarpaşa Bulvarı Mücahitler Mah. 52012
No'lu Sk. No: 6 27090 Şehitkamil/Gaziantep
Tel: 0 342 211 05 00 **Faks:** 0 342 221 05 09-10
E-Posta: gaibevrak@gaib.org.tr **Web Adresi:** www.gaib.org.tr
Genel Sekreter: Bülent Kayalı
Genel Sekreter Yrd.: Ahmet Şahbudak
Genel Sekreter Yrd.: Aydın Kutlu
Genel Sekreter Yrd.: Serdar Hasan Aydoğan



Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Organize Sanayi Bölgesi 2. Gelişim Sahası Kahverengi Cad.
No: 11 16140 Nilüfer/Bursa
Tel: 0 224 219 10 00 **Faks:** 0 224 219 10 90
E-Posta: uludag@uib.org.tr **Web Adresi:** www.uib.org.tr
Genel Sekreter: Mümin Karacakayalılar
Genel Sekreter Yrd.: Ayşe Mehtap Ekinci
Genel Sekreter Yrd. V.: Bircül Polat

Genel Sekreter Bilal Bedir

Genel Sekreter Yrd. Mehmet Genç | Genel Sekreter Yrd. Yiğit Tufan Eser
Genel Sekreter Yrd. Dr. Kübra Ulutaş | Genel Sekreter Yrd. Mustafa Seçilmiş

Dış Ticaret Kompleksi
Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Caddesi No: 3
B Blok Kat : 9 34197 Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0 212 454 04 90-91 | **Faks:** 0 212 454 04 13-454 04 83
tim@tim.org.tr • www.tim.org.tr



Modern & Güçlü filosu ile,
Römorkörcülük ve Kılavuzluk Hizmetlerinde
45 yıllık Sanmar deneyimi



sanmar.com.tr



TURKISH CARGO'DAN YENİ HİZMETLER

DÜNYANIN EN ÇOK NOKTASINA UÇAN HAVA KARGO MARKASI TURKISH CARGO,
İŞİNİZİ GELECEĞE TAŞIMAYA DEVAM EDİYOR.

GENEL KARGOLARINIZ İÇİN KULLANABİLECEĞİNİZ **TK SMART**, ÖNEMLİ GÖNDERİLERİNİZ İÇİN HIZLI VE
AYRICALIKLI BİR HİZMET SUNAN **TK PREMIUM**, ACİL GÖNDERİLERİNİZİ SEKTÖRDEKİ
EN HIZLI ŞEKİLDE GÖNDEREBİLECEĞİNİZ **TK URGENT** HİZMETİNİZDE.



TURKISH CARGO

Daha fazla
bilgi için
web sitemizi
ziyaret edin.

