

TİM REPORT



Sürdürülebilir ihracata uluslararası destek

İHRACATÇI BİRLİKLERİN
2023 STRATEJİLERİ

TÜRKİYE-SUUDİ ARABİSTAN
İLİŞKİLERİNDE YENİ BİR SAYFA

HİZMET İHRACATI
100. YIL HEDEFİ 130 MİLYAR DOLAR

Hamburg Global



"Dünyayı Sizin İçin Çeviriyoruz"

İHRACATIN EN YOĞUN YAŞANDIĞI SEKTÖRLERDE,
ALANINDA İHTİSASLI VE SEKTÖREL
UZMANLIĞA SAHİP TERCÜMANLARIMIZ İLE

Hizmetinizdeyiz!



Hamburg Global Tercüme

Engin Gökhan EROL (Koordinatör)
0546 606 46 30

hamburgtranslation@hotmail.com
www.hamburgtercume.com

Mimar Hayrettin Mah. Yeniçeriler
Cad. No: 55 D: 103 Beyazıt
Fatih / İSTANBUL



**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

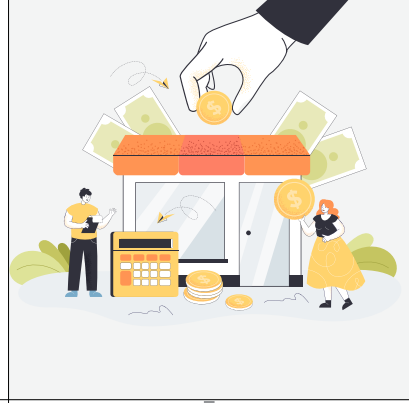
Sayı: 216 - ŞUBAT 2023



SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACATA ULUSLARARASI DESTEK

İhracatta sürdürülebilir bir büyüme, sürdürülebilirlik yatırımlarından geçiyor. Bu konuda sunulan uluslararası finans kaynakları, Türk ihracatçıların sürdürülebilirlik yolculuğuna da ışık tutuyor.

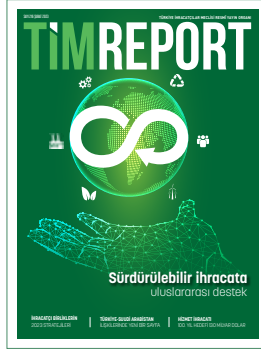
Syf 26



SEKTÖR DOSYASI

2022 yılını küresel enflasyon, resesyon, artan enerji maliyetleri ve emtia fiyatlarıyla mücadele ederek geçiren Türk ihracat ailesinin 2023 yol haritası hazır. Geçen yılı hedeflenen rakamın üzerinde, toplam 254 milyar dolar ihracatla kapatan sektör temsilcilerine 2023 yılı beklentilerini sorduk.

Syf 42



200 MİLYARLIK HAZİNE DESTEKLİ KEFALET

"Hazine Destekli Kefalet Sistemi, Yatırım Destek Paketleri" lansmanında, Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati tarafından Kredi Garanti Fonu (KGF) kapsamında esnaf ve KOBİ'lere yönelik 250 milyar liralık 14 farklı kredi paketi açıklandı.

Syf. 38



HİZMET İHRACATI YÜKSELİŞTE

Özellikle son iki yıldır yükselişe geçen hizmetler sektörü, giderek zorlaşmış ticaret koşulları içinde 2023 yılında Türk ihracatçılarına önemli bir kapı açıyor.

Syf 56





Güzel hikâyemizin artık markalaşma vakti geldi

2023, TÜRKİYE CUMHURİYETİ'NİN

100'üncü yıl dönümü olması nedeniyle, bizim için çok özel ve heyecan duyduğumuz bir yıl olacak. Bu nedenle Cumhuriyetimizin 100'üncü yıl dönümünü kutladığımız 2023'e iyi bir performansla başlamak son derece önemliydi. Ocak ayında ihracatımız, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10,4 artarak 19,4 milyar dolar oldu. Küresel ticaretin yavaşladığı bir dönemde büyüme trendinin devam etmesi, ihracatçımızın motivasyonu açısından da önemliydi.

Bizim için bir diğer önemli nokta ise kilogram birim ihracat değerinin geçen yılın aynı ayına göre yüzde 24,2 artışla 1,56 dolara yükselmesi. Çünkü yeni yüzyılda, ihracat stratejimizi artık katma değer ve markalaşma üzerine oluşturmak zorundayız. Sıfır COVID politikasıyla zaman zaman üretimini durduran ve limanlarını kapatan Çin, yeniden tam anlamıyla üretime geçti ve Batı pazarlarını domine etmeye başlıyor. Çin'den diğer Uzak Doğu ülkelerine kayan üretim ile birlikte süreç içinde Asya ülkeleri de ihracatlarını artırdılar. Fakat geldiğimiz noktada bizim Çin ve diğer Asya ülkeleriyle rekabet etme şansımız yok. Türkiye'nin Avrupa'nın Çin'i olmasına izin veremeyiz. Türk ihracatçısı olarak, katma değeri yüksek, nitelikli ürünlerde rekabet gücümüzü geliştirmeliyiz.

Dünyanın içinde bulunduğu dönüşüme hızlı adapte olabilirsek, Cumhuriyetimizin yeni yüzyılında güzel bir hikâye yakalayabiliriz. Her iyi markanın ortak noktası iyi bir hikâyeye sahip olmasıdır. İşte Türkiye, çok güçlü bir hikâyeye sahip. Şimdi sıra marka olmakta. Markalaşmak bir takım oyunu ile mümkün. Devlet, özel sektör, akademi ve sanatçılar başta olmak üzere tüm

paydaşların birlikte aynı ritimde çalışmasıyla mümkün.

Türkiye, ikinci yüzyılına daha güçlü giriyor. Potansiyelini fark etmiş, sadece iş gücü değil, sanayisi de güçlü özgün fikir üretme becerisiyle başlıyor. Düzenlediğimiz Türkiye İnovasyon Haftaları ve Design Week etkinliklerimizde, gerek firmalarımızın, gerek girişimcilerimizin ve gerekse öğrencilerimizin başarılarına tanıklık ediyoruz.

TÜRKİYE'NİN AVRUPA'NIN ÇİN'İ OLMASINA İZİN VEREMEZİZ. TÜRK İHRACATÇISI OLARAK, KATMA DEĞERİ YÜKSEK, NİTELİKLİ ÜRÜNLERDE REKABET GÜCÜMÜZÜ GELİŞTİRMELİYİZ.

Biz ihracatçılar, ülkemizin her anlamda katettiği yolun dünyadaki birer vitrinimiz aslında. Katıldığımız her fuarda, sadece bir firmanın ürününü değil, bu ürünlerde ustamızın, mühendisimizin, tasarımcımızın ustalıklarını ve fikirlerini dünyaya sunuyoruz.

Bu nedenle markalaşmanın bir takım oyunu olduğunu düşünüyorum. Dönüşen dünyada marka algısı da değişiyor artık. Marka algısı, kalite algısının çok ötesine geçti. Markalar artık çevresel, sosyal ve yönetim etkisiyle değerlendiriliyor. Dünya "yeşil dönüşüm" öncülüğünde iktisadi anlamda yeni bir yüzyıla giriyor. Doğayı tüketmediğimiz, üretirken koruduğumuz iktisadi dönem başlıyor.

Türk ihracatçısının yeni döneme hazır olduğuna inanıyorum.

Mustafa GÜLTEPE
TİM Başkanı

Acibadem Health Point

FIRST POINT FOR YOUR HEALTH

Acibadem Health Point is the first access point which organizes all your medical needs by a single center in Turkey. Establishing a bridge in accessing Turkey and qualified healthcare services through its service points at 51 locations in 26 countries across the world, Acibadem Health Point is at your service at Istanbul Airport and Sabiha Gökçen Airport.

Acibadem Health Point, uluslararası hastaların Türkiye'deki tüm sağlık ihtiyaçlarını tek merkezden organize eden, ilk erişim noktası. Dünya genelinde 26 ülke ve 51 hizmet noktasıyla Türkiye'ye ve nitelikli sağlık hizmetlerine erişimde bir köprü kuran Acibadem Health Point, İstanbul ve Sabiha Gökçen Havalimanları'nda konuklarının hizmetinde!

REGISTER NOW!

Call Us
+90 216 544 46 64
Visit WebSite
acibademinternational.com

ACIBADEM
HEALTH POINT

TOPLANTI

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati ile bir araya gelerek ihracatı artırmaya yönelik istişarelerde bulundu.
- TİM Tarım Kurulu Toplantısı, Uludağ Üniversitesi Ziraat Fakültesi öğretim üyelerinin katılımlarıyla gerçekleştirildi. Toplantıda gıda erişiminde yaşanan zorluklar, iklim değişikliği, üretimde izlenebilirlik, sürdürülebilir tarım, üretim stratejileri ve eylem planı çalışmaları ele alındı.
- Gelir İdaresi Başkanı Bekir Bayraktar, Başkan Mustafa Gültepe ev sahipliğinde TİM Dış Ticaret Kompleksi'nde ihracatçılarla bir araya geldi. Toplantıda ihracatın daha fazla artması için güncel konular değerlendirildi.



- TİM Tarım Kurulu, Pekin Ticaret Başmüşaviri Hakan Kızırtıcı ve Pekin Tarım Müşaviri Hüseyin Gazi Kaya ile çevrim içi olarak bir araya geldi. Toplantıda, Çin'e yapılan gıda ve tarımsal ürünlerin ihracatındaki yaşanan gelişmeler ile iki ülkenin dış ticaret görünümü değerlendirildi.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Başkanı Prof. Dr. Şahap Kavcıoğlu, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ev sahipliğinde TİM Dış Ticaret Kompleksi'nde ihracatçılarla bir araya geldi.

ocak**LANSMAN**

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati tarafından açıklanan Hazine Destekli Kefalet Karşılıklı Kredi Paketleri lansmanına katıldı.

**ÖDÜL TÖRENİ**

- Mustafa Gültepe, Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un teşrifleriyle düzenlenen DEİK İş Konseyleri 2022 Yılı Olağan Mali Genel Kurulu ve 4. Ticari Diplomasi Ödülleri Töreni'ne katıldı.





ZİYARET

- Mustafa Gültepe, İstanbul Halı İhracatçıları Birliği Başkanı Ahmet Hayri Diler ve yönetim kurulundan oluşan heyet ile görüştü.
- Başkan Gültepe ve Yönetim Kurulu Üyeleri, İSO Başkanı Erdal Bahçıvan ile Yönetim Kurulu'na hayırlı olsun ziyaretinde bulundu. Toplantıda iki kurum arasında iş birliği protokolü imzalandı.
- İstanbul Turizmciiler Birliği (İSTTA) Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Aydın ve beraberindeki heyet, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'yi ziyaret ederek 2023 yılı hedeflerine dair değerlendirmelerini paylaştı.
- Saraciyeli Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Aydın ve Yönetim Kurulu Üyeleri, İDMİB Başkanı Güven Karaca ile birlikte Mustafa Gültepe'yi ziyaret etti. Görüşmede, sektörün hedefleri ve geleceğe ilişkin projeler değerlendirildi.
- TİM Başkanı Gültepe, Ayakkabı Yan Sanayicileri Derneği Başkanı Sait Vakkas Salıcı ve beraberindeki heyet ile bir araya geldi.

şubat

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve yönetim kurulu üyelerinden oluşan heyet, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nu ziyaret etti. Toplantıda Ocak ayındaki ihracat rakamları ve gündemdeki konular değerlendirildi.
- Merter Sanayici ve İş Adamları Derneği Başkanı Gürbüz Oruç ve beraberindeki heyet, Mustafa Gültepe'yi ziyaret etti.
- Kütahya Sanayi ve Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Esin Güral Argat ve beraberindeki heyet, Başkan Gültepe'yi ziyaret etti.
- Ekonomi Gazetecileri Derneği Başkanı Recep Erçin ve Yönetim Kurulu Üyeleri, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'yi ziyaret etti.
- Cumhurbaşkanlığı Danışmanı Hamza Cebeci ve Darülaceze Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Fuat Kulaçoğlu, Mustafa Gültepe'yi ziyaret etti.



Çin'de ibre büyümeye döndü



Çin'de ekonomik aktivite, COVID-19 tedbirlerinin gevşetilmesi ile birlikte Ocak ayında büyümeye geri döndü. Ulusal İstatistik Bürosu tarafından hazırlanan resmî imalat PMI Ocak ayında, Aralık ayındaki 47,0 puandan, 50,1 puana çıktı. Oysa imalat PMI'nın 48,0 puanda kalarak daralmaya işaret etmeye devam etmesi beklentisi vardı. Hizmetler sektöründeki aktiviteyi ölçen imalat dışı PMI, Ocak ayında imalat sektörüne göre çok daha güçlü bir büyüme ortaya koydu. Ekonominin yeniden açılması ile imalat dışı PMI Aralık ayındaki 41,6 puandan 54,4 puana çıktı. Resmî bileşik PMI da Ocak ayında Aralık ayındaki 42,6 puandan 52,9 puana yükseldi.



Rüzgâr ve güneş, doğal gazı geçti

Avrupa Birliği'nde (AB), geçen yıl elektrik üretiminin yüzde 32'si hidroelektrik ve nükleerden, yüzde 22,3'ü rüzgâr ve güneşten, yüzde 19,9'u gazdan ve yüzde 16'sı kömürden sağlandı. Böylece güneş ve rüzgârın elektrik üretimindeki payı doğal gazı ilk kez geçti. Rüzgâr ve güneş enerjisinden rekor seviyede elektrik üretilmesi, nükleer ve hidroelektrik üretimindeki açığı kapatırken doğal gazın elektrik üretimindeki payı yüzde 19,9, kömürün payı ise yüzde 16 oldu. Üretimin kalan kısmını diğer kaynaklar oluşturdu. AB'nin kömürden elektrik üretimi ise bir önceki yıla göre yüzde 7 arttı ve AB'nin elektrik sektörü kaynaklı emisyonlarının da yüzde 3,9 (26 milyon ton karbondioksit eş değeri) artmasına yol açtı.

Borçlanma tahmini 932 milyar dolar



ABD Hazine Bakanlığı, ilk çeyreğe ilişkin borçlanma tahminini yükseltti. Bakanlık, bu yılın Ocak-Mart ve Nisan-Haziran dönemlerine ilişkin borçlanma tahminlerini açıkladı. Açıklamada, Hazine'nin bu yılın ilk çeyreğinde 932 milyar dolar borçlanmasının beklendiği ifade edildi. Mart sonu nakit dengesinin 500 milyar dolar olacağını tahmin edildiği aktarılan açıklamada, borçlanma öngörüsünün Ekim ayında duyurulan tahminden 353 milyar dolar fazla olduğu vurgulandı. Açıklamada, Hazine'nin Nisan-Haziran döneminde de 278 milyar dolar borçlanmasının beklendiği belirtildi.

IMF, büyüme tahminlerini güncelledi

Uluslararası Para Fonu (IMF), bu yıla ilişkin Ekim'de açıkladığı küresel büyüme tahminini yüzde 2,7 seviyesinden yüzde 2,9'a çıkardı. Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nu (WEO) güncelleyen IMF, 2024 yılına ilişkin küresel büyüme tahminini ise yüzde 3,1 olarak değiştirdi. IMF'nin 2023 yılına ilişkin küresel büyüme tahmini yeni yapılan güncellemeyle yukarı yönlü olarak revize edilse de yüzde 3,4 olarak tahmin edilen 2022 yılı küresel büyüme tahmininin yine altında olduğu görüldü. Küresel Ekonomik Görünüm Güncelleme Raporu'nda, Türkiye ekonomisinin bu yıla ilişkin büyüme tahmini yüzde 3 olarak korunurken ülke ekonomisinin 2024'te de yüzde 3 büyüyeceği öngörüldü.



Turizm gelirinde yüzde 50'den fazla artış

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2022 yılının dördüncü çeyreğine ve yılın geneline ilişkin turizm istatistiklerini paylaştı. İstatistiklere göre turizm geliri 2022 yılında bir önceki yıla göre yüzde 53,4 artarak 46 milyar 284 milyon 907 bin dolar oldu. Bu yılki gelirin 34 milyar 477 milyon dolarını kişisel harcamalar, 11 milyar 807 milyon dolarını ise paket tur harcamaları oluşturdu. Turizm geliri Ekim, Kasım ve Aralık aylarından oluşan dördüncü çeyrekte bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 22,2 artarak 11 milyar 374 milyon dolara yükseldi. Turizm gelirinin yüzde 15,3'ü ülkemizi ziyaret eden yurt dışı ikametli vatandaşlardan elde edildi.



Tüketici güveni 16 ayda ilk kez yükseldi



Tüketici Güven Endeksi (TGE) bir önceki aya göre yüzde 4,6 oranında artarak 2023 yılına 79,1 düzeyinden başlarken geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8,0 oranında arttı. Bu aynı zamanda 2021 yılı Eylül ayından bu yana görülen en yüksek seviye olarak ifade edildi. Endeksin detaylarına bakıldığında, tüketici güvenindeki azalmanın ağırlıklı olarak geleceğe ilişkin beklentilerden kaynaklandığı görüldü. Ücret artışları, EYT düzenlemesi ve döviz piyasasının gidişatı endekse olumlu etkilerde bulunurken seçim döneminin yaklaşması ve hisse senedi piyasasındaki kayıplar, endeksi olumsuz etkiledi.

İşsizlik oranı yine yüzde 10'un üzerinde

TÜİK'in verilerine göre; 15 ve daha yukarı yaşta kişilerde işsiz sayısı 2022 yılı Kasım ayında bir önceki aya göre 23 bin kişi artarak 3 milyon 576 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise değişmedi ve yüzde 10,2 seviyesinde gerçekleşti. İşsizlik oranı erkeklerde yüzde 8,8 iken kadınlarda yüzde 12,9 olarak ifade edildi. İstihdam edilenlerin sayısı ise 2022 yılı Kasım ayında bir önceki aya göre 285 bin kişi artarak 31 milyon 574 bin kişi, istihdam oranı ise 0,4 puanlık artış ile yüzde 48,6 oldu. Bu oran erkeklerde yüzde 65,7 iken kadınlarda yüzde 31,7 olarak gerçekleşti. İş gücü, 2022 yılı Kasım ayında bir önceki aya göre 308 bin kişi artarak 35 milyon 150 bin kişi, iş gücüne katılma oranı ise 0,5 puanlık artış ile yüzde 54,1 olarak kaydedildi.



19,4 milyar dolarla tüm zamanların en yüksek Ocak ayı ihracatı gerçekleşti

Küresel pazarlardaki yavaşlamaya rağmen ihracat 2023'e de rekorla başladı. Türkiye'nin Ocak ayı ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10,4 artışla 19,4 milyar dolar oldu. Son 12 aylık ihracat ise 256 milyar dolara ulaştı.



TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM), 2023 yılının ilk ihracat verilerini Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un katılımıyla Ankara'da açıkladı. TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Cumhuriyetin 100'üncü yılına ihracat rekoruyla başlamanın gururunu yaşadıklarını söyledi. Avrupa ve ABD ekonomilerindeki daralmaya rağmen Ocak ayında elde edilen performansın tüm ihracat ailesi için büyük bir motivasyon kaynağı olduğunu ifade eden Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Genel Ticaret Sistemi (GTS) kayıtlarına göre ocak ayı ihracatımız geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10,4 artışla 19,4 milyar dolara yükseldi. Son 12 ayda ise 256

milyar dolarlık ihracata ulaştık. 2023 için öngördüğümüz hedefi yakalayabilmemiz için her ay önceki yılın aynı dönemine göre 900 milyon dolar daha fazla ihracat yapmamız gerekiyor. Ocak ayında bu başarıyı sağladık. Önümüzdeki aylarda çok daha yüksek bir performans göstererek yılı, 100'üncü yıla yaraşır bir ihracatla kapatmak için var gücümüzle çalışıyoruz."

SUUDİ ARABİSTAN'A İHRACAT 22 KAT ARTTI

Mustafa Gültepe sektörler özelinde bakıldığında Ocak ayında en çok ihracatı otomotivin gerçekleştirdiğini bildirdi. Otomotivin geçen ay 2,7 milyar dolarlık ihracata imza attığını belirten Gültepe, "Kimya 2,3 milyar dolarla ikinci, hazır giyim 1,6 milyar dolarla üçüncü, elektrik ve elektronik 1,2 milyar dolarla dördüncü, çelik ise 1,1 milyar dolarla beşinci sırada yer aldı." dedi.

Ocak ayında 46 ilin ihracatında artış kaydedildiğini vurgulayan Gültepe, şunları söyledi: "İhracatta ilk beş ilimiz İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Gaziantep şeklinde sıralandı. İlk kez ihracat ailemize katılan bin 641 firmamız 81,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Birim ihracat değerimiz ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 24,2 artışla 1,56 dolara yükseldi. En çok ihracat yaptığımız ülkeler sırasıyla Almanya, ABD, Rusya, İngiltere ve İtalya oldu. Bazı ülkelerde dikkat çekici artışlar

kaydettik. Suudi Arabistan'a ihracatımız 22, Kazakistan'a ihracatımız 2, İsviçre'ye ihracatımız 1,5 kat arttı. Özellikle Suudi Arabistan'a ihracatta önemli bir toparlanma süreci yaşıyoruz. Ayrıca Türk Cumhuriyetlerine ihracatımızın geçen yılın aynı ayına göre yüzde 60 oranında arttığının altını çizmek istiyorum.”

ŞUBAT VE MARTTA 17 ÜLKEYE TİCARET HEYETİ DÜZENLENECEK

Türkiye'nin ihracatta büyük hedefleri olduğunu hatırlatan Mustafa Gültepe, bir yandan mevcut pazarlardaki payı artırmaya çalışırken diğer yandan da yeni pazarlar bulmak için çaba gösterdiklerini söyledi. Geçen haftalarda Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un başkanlığında 105 kişilik bir heyetle Venezuela'yı ziyaret ettiklerini bildiren Gültepe, şöyle devam etti:

“Yoğun katılımın olduğu ticaret heyetimiz son derece verimli geçti. 67 firma temsilcimiz binden fazla ikili iş görüşmesi yaptı. Ayrıca, Venezuela makamları ve iş dünyası temsilcileriyle görüşmeler gerçekleştirdik. Bu ziyaretin ülkemiz için uygun bir pazar olan Venezuela'ya ihracatımıza büyük katkı sunacağına inanıyorum. Aynı tarihlerde Pakistan'a giden heyette yer alan 38 firmamız 500'e yakın ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.

Şubat ve Mart aylarında Tayland'dan Fas'a, Malezya'dan Kolombiya'ya 17 ülkeye ticaret heyeti düzenleyeceğiz. Ticaret diplomasisini aralıksız ve mesafe tanımadan sürdürüyoruz. Bu yılı 100 ticaret heyeti ile tamamlamayı hedefliyoruz. Ayrıca yıl sonuna kadar 45 alım heyetini de ülkemizde ağırlayacağız.”

KAMU VE ÖZEL SEKTÖR İŞ BİRLİĞİYLE İHRACATIMIZI BÜYÜTMEME DEVAM EDECEĞİZ

Mustafa Gültepe, Ocak ayında ihracat ailesi



Türkiye'nin ihracatta büyük hedefleri olduğunu hatırlatan Mustafa Gültepe, bir yandan mevcut pazarlardaki payı artırmaya çalışırken diğer yandan da yeni pazarlar bulmak için çaba gösterdiklerini söyledi.

için hem yurt içinde hem de yurt dışında olumlu gelişmeler yaşandığını ifade etti. Sanayide kullanılan elektrik ve doğal gazın fiyatında geçen ay iki kez indirim yapıldığını hatırlatan Gültepe, sözlerini şöyle noktaladı:

“2 Ocak'ta yıllık dış ticaret verilerini açıkladığımız toplantıda dile getirdiğimiz taleplere hızlı cevap veren Cumhurbaşkanımıza, destekleri için hem Ticaret Bakanımıza hem de Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanımıza şükranlarımızı sunuyoruz. Kamu ve özel sektör iş birliğiyle ihracatımızı büyötmeye devam edeceğiz. Ana pazarlarımız konumundaki Avrupa ve ABD'den de son günlerde olumlu haberler gelmeye başladı. IMF; ABD ve Euro Bölgesi'nin ekonomik büyüme beklentisini yukarı yönlü revize etti. Euro Bölgesi'nde bileşik PMI Endeksi Ocak ayında 49,3'ten 50,2'ye yükselerek yedi ay sonra ilk kez büyüme bölgesine geçti. İnanıyorum ki bu işaretler önümüzdeki aylarda ihracatımıza olumlu yansıtacak.”

“Öngörülenin aksine emin adımlarla ilerliyor”

İhracat rakamlarının, dünyada bu kadar belirsizliğin olduğu bir iklimde ve Türkiye ile ilgili ihracat beklentilerinin düştüğü bir ortamda elde edilen başarının göstergesi olduğunu dile getiren Muş, Türkiye'nin öngörülenin aksine, sanayi üretiminde ve ihracatta yoluna emin adımlarla devam ettiğini söyledi.



TİCARET BAKANI MEHMET MUŞ, elde edilen bu başarıların arkasında Türkiye'de yakalanan siyasi istikrarın öneminin büyük olduğuna işaret ederek, şu ifadeleri kullandı: “Bu siyasi istikrar, ihracatın önünü açan politikalarla ihracatçımıza ufuk açmış ve ihracatçılarımız dünyanın geniş coğrafyalarına Türk mallarını ulaştırmıştır. Bu noktada ihracatımızın menziline artırmak için büyük çaba harcıyoruz. Bu minvalde yeni pazarlar bulmak için ticari diplomasi faaliyetlerimize yoğun şekilde devam ediyoruz. Geçtiğimiz günlerde TİM heyetiyle birlikte Venezuela'ya oldukça faydalı bir ziyaret gerçekleştirdik. Burada gerek bizim muhataplarımızla yaptığımız toplantıların gerekse iş insanlarının gerçekleştirdiği ikili iş görüşmelerinin son derece faydalı olduğunu özellikle belirtmek istiyorum. Bizler ihracatımızın önünü açacak bu etkinliklere önümüzdeki süreçte de devam edeceğiz. İhracatımızın hangi ülkede ne sorunu varsa çözmek için azami gayret göstereceğiz.

Birilerinin çizdiği felaket senaryolarının aksine bizler bu ülkenin gücüne ve potansiyeline inanıyoruz.”

İHRACATÇIYA 10,1 MİLYAR LİRA DESTEK

Gelecek dönemde küresel ekonomide zor bir dönemin beklendiğini ifade eden Mehmet Muş, özellikle Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı olan Avrupa ekonomilerinde görülen zayıf talebin, ihracat üzerinde risk yarattığını söyledi. Muş, bu kapsamda ihracatçıların alternatif pazarlara yönelmesinin önemli olduğu belirterek, “Öncelikle artan enerji fiyatlarıyla gelirleri ve dolayısıyla talepleri yükselen Orta Doğu ve Körfez ülkelerinin mal ve hizmet tedariki konusunda ilk tercihinin Türkiye olması için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Orta Doğu ülkeleriyle ticari diplomasi faaliyetlerimizi hızlandırdık. Bakanlık olarak, Avrupa için ülkemizin üretim ve tedarik merkezi olmasına gayret ederken, başta Uzak Ülkeler Stratejisi olmak üzere ihracatçılarımızı farklı pazarlara yönlendirme konusunda yanlarında olmayı sürdürüyoruz.” dedi. Her yıl olduğu gibi bu yıl da devlet destekleriyle ihracatçıların arkasında olmaya devam ettiklerine vurgu yapan Muş, 2022'de 5,2 milyar lira olan desteğin bu yıl 10,1 milyar liraya çıkarıldığını bildirdi. Muş, geçen yıl Mart'ta faaliyete başlayan ve Ağustos ayında sermaye yapısı güçlenen İhracatı Geliştirme Anonim Şirketi'nin (İGE AŞ) teminat sorunu yaşayan ihracatçılar için finansmana erişimi kolaylaştırdığını belirterek gelecekte Türk ekonomisine daha büyük katkı sağlayacak devasa bir yapıya kavuşacağını vurguladı.

SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEĞE

Ortak

Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine katkı sağlamak, sınırlı ekolojik kaynaklarımızı geleceğe miras bırakmak için ülke, toplum ve ortak geleceğimiz adına en yüksek değeri yaratmaya odaklanıyoruz.

www.borsaistanbul.com

[@](#) [f](#) [in](#) [v](#) / borsaistanbul



**BORSA
İSTANBUL**

Venezuela ticaret heyeti ile iki günde 1000 görüşme

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Ticaret Bakanlığı'nın "Uzak Ülkeler Stratejisi" kapsamında Venezuela'ya ticaret heyeti düzenledi. Ticaret Bakanı Mehmet Muş ve TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin yanı sıra 21 sektörden 60'tan fazla firma temsilcisinin katıldığı programda Türk ihracatçıları, Venezuelalı iş insanlarıyla 1000'i aşkın ikili iş görüşmesi (B2B) gerçekleştirdi.



100 BİNİ AŞKIN ihracatçının çatı kuruluşu olan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), potansiyeli yüksek uzak ülkelerle ticaretin geliştirilmesi için Ticaret Bakanlığı tarafından açıklanan "Uzak Ülkeler Stratejisi" kapsamında Venezuela'ya ticaret heyeti düzenledi. Resmî temaslarda bulunmak üzere Venezuela'ya ziyaret gerçekleştiren Ticaret Bakanı Mehmet Muş'a, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve çeşitli sektörlerden heyette yer alan Türk ihracatçılar eşlik etti.

Başkent Karakas'ta düzenlenen ve iki gün süren "Türkiye-Venezuela Ticaret Heyeti ve B2B Görüşmeleri" programının açılış merasimine Ticaret Bakanı Mehmet Muş, TİM Başkanı Mustafa Gültepe, TİM

Yönetim Kurulu, Birlik Başkanları ile Venezuela Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Yardımcısı Delcy Elonia Rodriguez, Venezuela Ticaret Odaları Federasyonu Başkanı Carlos A. Fernández, Türkiye Cumhuriyeti Karakas Büyükelçisi Naci Aydan Karamanoğlu, DEİK Başkanı Nail Olpak ve iki ülke iş insanları katıldı.

MUSTAFA GÜLTEPE: "KARŞILIKLI 'KAZAN KAZAN' İLKESİYLE UZAĞI YAKIN EDECEĞİZ"

Programın açılışında konuşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, özellikle son beş yılda iki ülke arasında hem siyasi hem de ticari ilişkilerin büyük ivme kazandığını söyledi. Türkiye ile Venezuela arasındaki dış ticaret hacminin 2019'da 152 milyon dolarken

2022'de 1 milyar doları aştığını bildiren Gültepe, önemli bir artış kaydedildiğini ama iki ülkenin potansiyelinin en az dört-beş kat daha fazla olduğunu belirtti. Hem siyasi düzeyde hem de iş çevrelerinde bu potansiyeli harekete geçirme noktasında güçlü bir irade bulunduğunun altını çizen Gültepe, "Biz de işte bu iradenin bir göstergesi olarak bugün buradayız. Heyetimizde Venezuela ile ticaret potansiyeli yüksek 21 sektörü temsil eden firmalarımızdan temsilciler var. Bu ziyaretimizle bir yandan mevcut ticari bağlarımızı güçlendirirken bir yanda da yeni iş birliklerinin temellerini atacağız. Karşılıklı 'kazan kazan' ilkesi çerçevesinde güçlendirip büyüteceğimiz ticaretimizle uzağı yakın edeceğiz. İnanıyorum ki bu ziyaretin de katkısıyla aramızda halen 1 milyar dolar düzeyinde olan ticaret hacmini orta vadede 5 milyar doların üzerine taşıyacağız." şeklinde konuştu.

MEHMET MUŞ: "İKİLİ İLİŞKİLERİMİZİN GELDİĞİ NOKTA OLDUKÇA MUTLULUK VERİCİ"

Ticaret Bakanı Mehmet Muş, açılış oturumundaki konuşmasında Venezuela ile diplomatik ilişkilerin tesisinin 73'üncü yıl dönümünü kutladıklarını söyleyerek iki ülke arasındaki ilişkilerin geldiği noktayı şöyle özetledi:

"Sayın Cumhurbaşkanlarımızın liderliğinde karşılıklı birçok resmî ziyaret

gerçekleştirilmiş, bu çabalarımız neticesinde iki ülke ilişkileri farklı bir boyuta taşınmıştır. Geçen Nisan'da Türkiye Venezuela Ortak İşbirliği Komisyonu 3. Toplantısı gerçekleştirildi. Ticaretten turizme, tarımdan sağlığa birçok alanda iş birlikleri tesis edildi. Cumhurbaşkanı Nicolas Maduro'nun Haziran ayında Türkiye'ye yaptığı ziyarette karşılıklı ilişkilerimiz en ileri düzeyde ele alınmıştır. İkili ilişkilerimizin geldiği nokta oldukça mutluluk vericidir".

2022'de 500'ün üzerinde firmanın Venezuela ile ticari ilişki kurduğuna dikkati çeken Muş, şunları kaydetti: "Venezuela'nın en çok ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında ülkemiz 2021'de ikinci sıraya yükselmiş durumdadır. Tek taraflı yaptırımların yol açtığı zorluklara, salgın ve küresel sorunlara rağmen bunu başarıyoruz. İkili ticaret hacmimizi, Sayın Cumhurbaşkanımızın belirlediği hedef doğrultusunda kısa vadede 3, orta vadede 5 milyar dolar seviyesine çıkartmak istiyoruz. Bu çerçevede, ticari ilişkilerimizi tarımdan turizme, enerjiden lojistiğe kadar ekonominin her alanında çeşitlendirmeye önem veriyoruz."

Açılış merasiminin ardından ikili iş görüşmelerine geçildi. 60 Türk ve 300 Venezuelalı firma arasında 1000'i aşkın ikili ve yuvarlak masa görüşmeleri gerçekleştirildi.



TCMB Başkanı ihracatçılara kulak verdi

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Şahap Kavcıoğlu ve beraberindeki heyet, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe'nin ev sahipliğinde ihracatçılar ile bir araya geldi.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkanı Şahap Kavcıoğlu, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe'nin ev sahipliğinde ihracata yönelik destek paketi üzerinde görüşmek için ihracatçılarla bir araya geldi. Toplantının ardından TİM Başkanı Mustafa Gültepe, ihracata yönelik bilgilendirme yapıldığını, sektör başkanlarının yaşanan sorunları bu toplantıda dile getirdiğini belirterek istişare toplantısı yaptıklarını ilettiler. Döviz kuruna yönelik bir soruyu Gültepe, "İstikrarlı kurdan yanayız. Bizim

söylediğimiz istikrarlı kur, istikrarlı enflasyon. O kapsamda bir toplantı oldu." şeklinde değerlendirdi.

Merkez Bankası Başkanı Şahap Kavcıoğlu, TİM'in daveti üzerine ihracatçılarla bir araya geldiğini söyleyerek "Bir istişare toplantısı oldu. İhracatçılarla ve diğer sektör başkanlarıyla toplandık, sorularını aldık. Bizim üzerimize düşen konularda neler yapılabileceğini konuştuk. Talepleri de yine konuşuyoruz. 2023'le ilgili Türkiye Ekonomi Modeli üzerinde yaptığımız çalışmalarını paylaştık." dedi.





TİM Başkanı Mustafa Gültepe, ihracata yönelik bilgilendirme yapıldığını, sektör başkanlarının yaşanan sorunları bu toplantıda dile getirdiğini belirtti.

"İHRACATÇILARIMIZ YENİ PAZARLARA AÇILIYOR"

Dünyada resesyon olma ihtimalinin azaldığını, büyüme rakamlarının revize edildiğine işaret eden Şahap Kavcıoğlu, bu yıl için umutlu konuştu: "Bu bizim için ihracatımız ve üretimimiz için önemli bir avantaj. Hem Körfez hem Afrika tarafında ihracatçılarımız yeni pazarlara açılıyor. Dolayısıyla biz ihracatta o anlamda bir sıkıntı olacağını beklemiyoruz. 300 milyar dolar bir hedef olarak zaten konuldu. Dünya genelinde enerji ve savaşın oluşturduğu nedenler var. Dünya şartları da olumluya doğru gidiyor. Dolayısıyla bizim herhangi bir kaygımız yok."

"REZERVLERİMİZ ARTARAK DEVAM EDİYOR"

Döviz kurunun, piyasa şartları içinde uyguladıkları politikalarla istikrarlı bir şekilde devam ettiğini ifade eden Kavcıoğlu, "Türkiye Ekonomi Modeli içinde aldığımız tedbirler ve kararlar, olumlu sonuçlarını veriyor. Kur da

istikrarlı şekilde devam edecektir. Orada bir sıkıntı yok." dedi. İhracatçının yüzde 40 döviz satma zorunluluğunda herhangi bir değişiklik olup olmayacağı yönündeki bir başka soruyu ise "Rezervlerimizin kaynakları sadece ihracatçılardan değil, ülkenin ihracat ve döviz girişinin artışıyla çok alakalı. Dolayısıyla üretimimiz arttıkça Türkiye'ye döviz girişi de artacak. Merkez Bankası'nın rezervleri de bundan olumlu etkileniyor. Bir sıkıntı yok. Rezervlerimiz artarak devam ediyor. Bu, döviz kuruna da diğer fiyatlara da piyasaya da olumlu yansıyor. Rezervlerimiz artmaya devam edecek" şeklinde yanıtladı.

Rekabetçi döviz kuruna yönelik bir soruya "Merkez Bankası'nın herhangi bir kur politikası yok." şeklinde karşılık veren Kavcıoğlu, ihracatçıların reeskont kredisi kullanım şartlarında bir değişiklik olup olmadığı yönündeki bir başka soruyu ise "Kurallarımız aynı. İsteyen kullanabilir." diyerek yanıtladı.



Hazır giyim, yeşil dönüşüm için yol haritasını açıkladı

Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın iklim politikası olmanın ötesinde, aynı zamanda ekonomik bir dönüşüm programı olarak da kurgulandığını vurgulayan TİM ve İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, AB'nin aldığı bu kararları küresel rekabetçiliği korumak için de yakından izlediklerini söyledi.

KATMA DEĞERLİ üretimi, istihdama katkısı ve ihracatı ile Türkiye'nin stratejik sektörleri arasında yer alan hazır giyim ve konfeksiyon, Yeşil Mutabakat'a uyum sürecinin yol haritası niteliğindeki "Sürdürülebilirlik Stratejisi ve Eylem Planı" belgesini tamamladı. Altı bileşen başlığında 40 eylemden oluşan belge, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ve sektör başkanlarının da katıldığı toplantıda kamuya açıklandı.

Aynı zamanda İstanbul Hazır Giyim

ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanlığını da yürüten Gültepe, sektörlerin Yeşil Mutabakat'a uyum stratejilerini belirlemelerinin önemine dikkat çekti. Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 40'ından fazlasını Avrupa Birliği (AB) ülkelerine yaptığını, hazır giyim ve konfeksiyonda oranın yüzde 60'ı geçtiğini hatırlatan Gültepe, şunları söyledi:

"Avrupa Birliği, 2019 Aralık ayında, salt bir iklim politikası olarak değil, aynı zamanda ekonomik bir dönüşüm programı olarak

da kurguladığı Avrupa Yeşil Mutabakatı'nı açıkladı. Tüm politikalarını yeşil dönüşüm zeminine oturtan Avrupa Birliği'nin aldığı bu kararları küresel rekabetçiliğimizi korumak için de yakından takip etmek zorundayız.

AB ülkeleri coğrafi yakınlığı ile ihracatımız için hayati önem taşıyor. Özellikle hazır giyimde bu büyük pazarın başka bir alternatifi yok. Dolayısıyla 2050'de sıfır karbon hedefine sektörü hızla hazırlamak zorundayız."

Hazır giyim ve konfeksiyonda kilogram birim değerini 40 dolara, yıllık ihracatı 40 milyar dolara çıkarmayı hedeflediklerini belirten Gültepe, "Hedefe ulaşmak için tasarımı, inovatif ve markalı üretimi artırmanın yanı sıra yeşil üretim kapasitemizi maksimum düzeye çıkarmak durumundayız." dedi.

"HAZIR GİYİMDE YEŞİL DÖNÜŞÜM ÇOK ÖNCE DEN BAŞLADI"

Mustafa Gültepe, Türk hazır giyim ve konfeksiyon endüstrisinin Yeşil Mutabakat'tan çok daha önce yeşil dönüşümü gündemine aldığını hatırlattı. Sürdürülebilirlik Stratejisi ve Eylem Planı ile birlikte yol haritasının da belirlendiğini anlatan Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Hazır giyim endüstrimizin sürdürülebilirlik konusunda tamamlanan ve devam eden projeleri var. Yeşil dönüşüm için finansman desteği hayati önem taşıyor. İHKİB'in hazırladığı projelerle AB'nin hibe desteklerinden etkin bir şekilde yararlanıyoruz. İkisi ayrılmaz bir bütün olan tekstilin ardından hazır giyim ve konfeksiyonun sürdürülebilirlik stratejisini netleştirmesiyle birlikte bütünü şimdi tamamladık. Sektör için yol haritası niteliği taşıyan bu

belgedeki eylemlerle 40 milyar dolarlık ihracat hedefimizi çok daha kısa sürede yakalayacağımıza inanıyorum. Bu belgeyle özellikle yeşil üretim konusunda Avrupalı iş ortaklarımıza da çok güçlü bir kararlılık mesajı vermiş olacağız."

Gültepe: "Sektör için yol haritası niteliği taşıyan bu belgedeki eylemlerle 40 milyar dolarlık ihracat hedefimizi çok daha kısa sürede yakalayacağımıza inanıyorum."

MEHMET KAYA: "ORTAKLIK ZİNCİRİNDE VAZGEÇİLMEZ BİRİM OLMALIYIZ"

İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Hazır Giyim Sektörü Ortak Sürdürülebilirlik Komite Başkanı Mehmet Kaya da konuşmasında hazır giyim tedarik zincirinde Türkiye'nin elyafından son ürüne tüm bileşenlerin tamamlandığı ender ülkelerden biri olduğunu vurguladı. Kaya, Türkiye'nin aynı zamanda tasarım gücüyle, kalitesiyle, hedef pazarlara yakınlığı ve güçlü tedarikçi altyapısıyla rakiplerinden ayrıştığını hatırlattı. Mevcut artıların yanına sürdürülebilirliğin de eklenmesinin şart olduğuna dikkat çeken Kaya, şunları söyledi:

"Biz ortaklık zinciri yaklaşımı ile yeşil dönüşüm sürecini fırsata çevireceğimize inanıyoruz. Tedarik zincirinde herhangi bir halka olmaktansa 'ortaklık zinciri'nde vazgeçilmez bir birim olmalıyız.

Burada 'uygunluk', 'rekabetçilik' ve 'sürdürülebilirlik' kriterleri öne çıkıyor. Çevresel, sosyal ve yönetsel açıdan tam ve uygun, fiyat performans bakımından rekabetçi olmamız; sürdürülebilirlik uyumunu tamamlamamız gerekiyor. Bu standartları birileri talep ettiğinden değil, sorumluluğun tarafı olduğumuz için sağlamak durumundayız. Sürdürülebilirlik stratejimizi ve eylem planımızı işte bu anlayışla hazırladık."



Küresel ticaret daha erken toparlanabilir

Dr. Can Fuat Gürlesei

K

üresel ekonominin 2023 yılında önceliği enflasyonla

mücadele ve buna yönelik sıkı para politikaları uygulanmasıdır. Uygulanan sıkı para politikalarının da küresel ekonomide ve ticarete yavaşlamaya veya küçülmeye yol açması beklenmektedir. Dünya mal ticareti için miktar bazında yüzde 1,0 büyüme beklenirken ticarete konu olan mal fiyatlarındaki yüzde 6,0 düşüş beklentisi ile değer bazında yüzde 5,0 küçülme beklenmektedir. Bu, değer olarak yaklaşık 1,3 trilyon dolarlık daralma anlamına gelmektedir.

2023 yılı genelinde dünya mal ticaretine ilişkin bu genel beklenti ana senaryo iken çeyrek dönemler itibarıyla farklı gelişmeler yaşanması öngörülmektedir. Değer olarak yılın ilk ve ikinci çeyreğinde geçen yıla göre küçülme, üçüncü çeyrekte durağanlık ve son çeyrekte ise sınırlı büyüme öngörüsü bulunmaktadır. Bununla birlikte yılın ilk ayında gelen ekonomik veriler ve gelişmeler dünya ticareti için iyimserlik yaratmaya başlamıştır. Bu erken bir

iyimserlik olmakla birlikte gelişmelerin böyle devam etmesi hâlinde dünya ticareti daha erken bir toparlanma sürecine girebilecektir.

Öncelikle mücadele edilen enflasyonda 2022 sonunda hedeflenen düşüşler sağlanmıştır. Yıl sonundaki enflasyon rakamları halen çok yüksektir ve sıkı para politikalarında bir değişiklik yaratmayacaktır. Ancak enflasyondaki düşüş eğilimi gelecek döneme ilişkin iyimserliği de artırmaktadır. Eğer arz ve tedarik tarafında yeni kırılmalar olmaz, enerji ve gıda fiyatlarında da yeni sıçramalar yaşanmaz ise yılın ikinci çeyreğinde enflasyonda kalıcı düşüşler başlayabilecektir. Bu da 2023 yılının ikinci çeyreğinden itibaren yılın ikinci yarısına yönelik siparişleri hareketlendirecektir.

ABD'nin resesyona girmeden enflasyon ile mücadelesine devam edeceği senaryosu da giderek daha çok kabul görmektedir. ABD ekonomisinin büyümesi başta Amerika kıtası olmak üzere diğer ülkelerden yapılacak ithalatın yavaşlaması, ancak küçülmemesi anlamına gelmektedir. Avrupa'da korkulan enerji

krizi ve kış aylarında enerji fiyatlarında yüksek artışlar olabilir endişesi ise şimdilik yersiz çıkmıştır. Bunda hava koşullarının ılıman olması ve enerjide hedeflerin üzerinde tasarruf yapılması etkili olmaktadır. Doğal gaz fiyatları önemli ölçüde gerilemiştir. Böylece hane halklarının üzerindeki baskı da azalmaktadır. Yeni bir enerji krizi yaşanmaması dünya ticaretindeki erken toparlanma ümitlerini artırmaktadır.

Enerji krizinin tetikleyicisi olan Rusya-Ukrayna Savaşı'nda ise küresel ekonomideki ana senaryoyu sınırlayacak bir gelişme şimdilik yaşanmamaktadır. Çatışmalar Ukrayna sınırları içinde bazı bölgelerde şiddetli olarak sürmektedir.



1,3

TRİLYON DOLAR DEĞER BAZINDA TAHMİNİ KÜRESEL DARALMA



EĞER ARZ VE TEDARİK TARAFINDA YENİ KIRILMALAR OLMAZ, ENERJİ VE GIDA FİYATLARINDA DA YENİ SİÇRAMALAR YAŞANMAZ İSE YILIN İKİNCİ ÇEYREĞİNDE ENFLASYONDA KALICI DÜŞÜŞLER BAŞLAYABİLECEKTİR. BU DA 2023 YILININ İKİNCİ ÇEYREĞİNDEN İTİBAREN YILIN İKİNCİ YARISINA YÖNELİK SİPARİŞLERİ HAREKETLENDİRECEKTİR.

Batı'nın Ukrayna'ya silah yardımlarında, ağır silahlar da yer almaya başlamıştır. Savaş şiddetlenerek sürecektir. Ancak Ukrayna sınırlarının dışına çıkmadığı sürece küresel ekonomi üzerindeki etkisi sınırlı olacaktır.

Çin'in salgına karşı yürüttüğü politikalarda U dönüşü yapmış olması da ekonomik beklentileri etkilemektedir. Çin salgına karşı sıfır taviz politikası izlerken şimdi tam serbesti ve sürü bağışıklığı politikası uygulamaktadır. Çin ekonomisi tam açılma ile büyüme hızını artıracak bu da dünyanın geri kalanındaki büyümeyi destekleyecektir. Bu durum, özellikle Almanya başta olmak üzere Avrupa ülkeleri ile Asya ülkelerindeki büyümeleri olumlu etkileyecektir. Çin'de tam serbesti politikasının akıbeti Şubat ayındaki "Lunar tatili"nden sonra belli olacaktır. Yeniden kapatmalara dönülmez ise küresel ticaret de bundan olumlu etkilenecektir.

Enerji ve emtia ihraç eden ülkeler ise özellikle görece yüksek petrol ve emtia fiyatları nedeniyle gelirlerini 2023 yılında artırmaya devam edecektir. Körfez



ve Orta Doğu ülkeleri, Orta Asya ülkeleri ve Sahra Afrika ülkeleri dünya ortalamasının oldukça üzerinde büyüyecektir. Bu nedenle bu ülkeler 2023 yılında dünya ortalamasının ve gelişen ülkeler ortalamasının da üzerinde büyüyecektir. Bu ülkelerde ithalat artışı beklentisi halen geçerlidir.

Türkiye'nin ihracatı için küresel ticaretteki büyüme ve pazarlarımızdaki gelişmeler belirleyici olmaktadır. Yılın ilk çeyreğinde küresel ticaretteki kaçınılmaz küçülme, ihracatımızı sınırlamaktadır.

Ancak küresel ticarete daha erken ve ikinci çeyrekte başlayacak bir toparlanma ihracatımızı destekleyecektir. Bahar aylarında enerji krizi riskini geride bırakmış Avrupa'dan sipariş talepleri yeniden artışa geçebilecektir. Muhtemelen ABD'ye ihracatta küçülme olmayacaktır. Rusya'ya ihracat artışı sürecektir. Enerji ve emtia ihraç eden ülkelere yönelik ihracat önceliği de toplam ihracatımıza destek verecektir. Geçen yıl ihracatımızı negatif etkileyen euro-dolar paritesi ise bu yıl ihracatımız lehine bir eğilim içinde olacaktır.



Az gelişmişlik kader mi?

Prof. Dr. Emre Alkin



iktisatın babasını "Adam Smith" olarak tarif edenlerden

cesaret alarak, iktisadın amcası Keynes'dir diyorum. Çünkü vermek istemediği ya da gücünün yetmediği yerde ortaya çıkan varlıklı amca'yı tarif etmiş. Ayrıca klasik iktisatçılar gibi illa ekonominin dengeye gelmesi için "tam istihdam seviyesinin" gerekmediğinin, aslında "denge" diye tarif edilmesi gereken unsurun "yatırım tasarruf eşitliği" olduğunun altını çizmiş.

Keynes, özel sektörün yeterli kaynak bulamadığı veya rantabl bulmadığı ihtiyaçlar için kamunun devreye girmesinin elbette bir devlet sorumluluğu olduğunu teorik olarak tarif ederken bir yeri eksik bırakmış: Bu sorumluluğun hükümetler tarafından istismar edilmesi neticesinde tasarruf eksikliği yaşamının kaçınılmaz bir gerçek olduğunu.

Burada Neoliberal iktisat ile liberal iktisat arasında bağlamsal kopuşu hak ettiği ciddiyetle anlatmak lazım: Liberal iktisat, liberal

demokrasinin özü olan hukukun üstünlüğünden beslenir ve fırsat eşitliği sayesinde artan rekabetle değer yaratmaya dayandır. Neoliberal iktisat ise herhangi bir rejim altında kendine hayat imkânı yaratmakta ve bu haliyle zengini daha zengin, fakiri ise daha fakir yapmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler arasında kapitalizm serüvenini çeşitli rejimler altında tecrübe etmiş ülkeler bulunmaktadır. Arjantin ve Latin Amerika ülkelerini örnek gösterdiğimizde, neredeyse 200 yıldır hem kamu hem özel sektör hem de vatandaş olarak borç sarmalından çıkamadıkları, gelir dağılımı bozukluğu, yüksek enflasyon, işsizlik ve istikrarsız büyüme gibi kronik sorunlarının yanında, sosyal ve siyasi sorunlar yaşamaları bir rastlantı değildir. Çünkü hiçbir ekonomik model, içinde yaşadığı siyasi ortamdan ayrı tutularak analiz edilemez. Bu ülkelerdeki sefalet ve darboğazları "güçlü ülkelerin sömürmesi" olarak tariflemek, bu açıdan kolaycılık gibi gözükmemekte. ABD ve bazı ülkelerin

kendi menfaatleri için bu ülkelerde siyasi karışıklık çıkardıkları bilinmektedir ancak, karışıklığa meydan veren kırılğanlıkların bizzat hükümetler tarafından yaratıldığını da kabul etmeliyiz.

Peki gelişmiş ülkelerde yaşayanlar hiç mi sıkıntı çekmiyor? Tabii ki çekiyorlar. En azından hepimiz borçlular/krediler vs üzerine yeterince ABD kaynaklı film ve dokümanter izliyoruz. Tabii, bu problem Almanya ve Fransa'da pek yaşanmıyor. Yunanistan, İspanya, İtalya ve Portekiz'de yaşayanlar ise büyük ölçüde finansal okuryazarlık eksikliği ve açgözlülükle açıklanabilir. Yine de Batı dünyasının ve diğer gelişmiş ülkelerin geçmişlerinde ve yakın tarihlerinde yaşadıkları finansal krizler sebebiyle meseleye daha dikkatli ve özenli yaklaştıkları kesin. Patronu olmayan, neredeyse tamamı halka açık şirketlerin, "sihirli eller" marifetiyle atanan yöneticiler tarafından kimlerin yardımıyla soyulduğunu ya da içinin boşaltıldığını da sadece



HİÇBİR EKONOMİK MODEL, İÇİNDE YAŞADIĞI SİYASİ ORTAMDAN AYRI TUTULARAK ANALİZ EDİLEMEZ. BU ÜLKELERDEKİ SEFALETİ VE DARBOĞAZLARI “GÜÇLÜ ÜLKELERİN SÖMÜRMEŞİ” OLARAK TARİFLEMELİK, BU AÇIDAN KOLAYCILIK GİBİ GÖZÜKMEKTE.

onlar değil, film endüstrisi sayesinde tüm dünya biliyor.

Ancak Latin Amerika 200 yıldır yaşadığı finansal krizlerden hiç ders almamış şekilde yola devam ediyor. Demek ki ülkelerin yönetiliş biçimiyle doğru orantılı şekilde finansal konulardaki hassasiyeti değişebiliyor. Kronik tasarruf açıklarının sebebi de aynı şekilde yönetim biçimine dayanıyor. Demokrasiye bir sıçramayla geçtikten sonra eski totaliter rejimin alışkanlıklarını üzerinden atamayan her ülkede, önünde sonunda bu hafızayı kendi lehine kullanan iktidarlar ortaya çıkabiliyor. İspanya, Portekiz ve Yunanistan'ın ara sıra başının bu sebeple belaya girmesi bir gerçek ise de sonunda “hukukun üstünlüğü” egemen oluyor. İtalya bu açıdan bir önceki başbakan zamanında iyi bir sınav verdi, otokrasiye geçit vermedi ancak süreci şimdi dikkatlice izlemekte fayda var. Sürekli darbe yaşanan ve bu sebeple totaliter izleri silemeyen seçimli demokrasilerde iktidarlar her zaman “mutlak güç” arayışında oluyor. Orta Doğu ve Asya'da ise mutlak güç, devleti yönetmenin



ön koşulu olarak ortaya çıkmakta. Demokrasiyi sadece seçimle tarifleyen ülkelerde “mutlak güç” kamunun istihdamdan tüketime, yatırımdan sağlığa kadar her yerde para harcayan konumda olması ile sağlanıyor. Bu sebeple vergiler gelirlerle oranla sürekli yüksek olduğu gibi, verginin vergisi anlamına gelen uygulamalar da yapıyor. Kamunun bitmeyen harcamaları sebebiyle artan bütçe açıkları vergilerle karşılanamadığı için borçlanma yoluyla yine vatandaşın tasarrufları kullanılıyor. Yetmediği

yerde, yabancı tasarrufları alabilmek için yabancı para cinsinden borçlanma da yapılıyor. Tüm bunlar özel yatırımlar için gereken kaynakların daha pahalı hâle gelmesine sebep oluyor. Buna ekonomi teorisinde “crowding out etkisi” adı veriyoruz.

“YOZLAŞMANIN YAN ETKİLERİ...”

Seçimli demokrasilerin önemli bir çoğunluğunda toplumsal değerler yozlaşmakta olduğu için “muteber insani” değerleri değil, varlıkları tarif



BİLİM DEDIĞİMİZ, DENEY-GÖZLEM-KEŞİF-TECRÜBE DOĞRULTUSUNDA GERÇEK OLDUĞU BİLİNEN GELİŞMELERİ MATEMATİK İLE RASYONALİZE ETME FAALİYETİDİR. DOLAYISIYLA BİR GELİŞMENİN VARLIĞINI MATEMATİKLE İSPAT ETMEYE GEREK KALMADAN, GÖZLE GÖRÜLÜR HÂLİNİ FARK EDEBİLMEK, BAŞLI BAŞINA BİLİMSEL BİR FAALİYETTİR.

etmekte. Adaletin aksadığı bu ülkelerde “ayrıcılık talebi” kaçınılmaz olarak yükselir, liyakat yerine yaranma duygusu öne çıkar. Çünkü insanlar borçlanarak elde ettikleri varlıkları sosyal statü olarak belirlerken ihtiraslarını ihtiyaç olarak gördükleri için kendilerine ücret ödeyenlere veya makam tahsis edenlere sürekli yaranmak zorunda hissederler.

Bu sebeple sürekli, vatandaş borçlandıran modellerde faiz oranları hükümetler tarafından siyasi malzeme olarak sunulur, faiz düşmüyorsa bankalar ve finans müesseseleri suçlanır. Borçlanmayı başaranlar ise çalışma yaşamları boyunca kredileri ödemek zorunda bırakılırlar. Bu sebeple işlerini kaybetmeyi istemezler. Kurumlarda olan biten yanlış işlere ses çıkarmazlar, hatta gerekiyorsa överler. John Stuart Mill bu durumu “Özgürlükler Üzerine” adlı kitabında, “liyakat ile değil yaranmayla yükselmenin mümkün olduğu yerlerde yaşanan kaçınılmaz yozlaşma” olarak tariflemekte.

Ödenecek borç gerçeği altında herkes

hükümetlerden finansal borçlar, vergiler ve sigorta primleri, okul ödemeleri, çekler, krediler ve kredi kartları, imar kanununa aykırı yapılar ile ilgili af, barış ya da yeniden yapılandırma bekler. Bunların hepsi seçimlerde hükümetlerin yeniden seçilme zorunluluğu hâline gelir. Doğru olan değil, popüler olan yapılır. Kısır döngü devam eder. Enflasyon, faizler, işsizlik bir taraftan adaletsizlik, sefalet, borçluluk yükselirken diğer taraftan özgürlükler, eleştirel düşünce, eğitim gibi unsurlarda gerileme başlar. Çünkü değerler ile başarıya ulaşmanın mümkün olmadığı algısı iyice yerleşmiştir.

Tabii, vatandaşlar “mutlak gücü” elinde tutan hükümetleri “devlet” gibi görmeye başladıkları için yukarıda bahsettiğim sebepler çerçevesinde eleştirmekten kaçınırlar. Hükümetler kendilerini devlet gibi gördükleri için eleştiri yapanları “devlete karşı baş kaldıran” olarak nitelendirip o şekilde muamele ederler. İş insanlarından sokaktaki vatandaşa kadar herkesin

mutlaka adaletsiz ortamda ürettiği tartışmalı ek faaliyetleri olduğu için karşılıklı olarak yapılanlar görmezden gelinir. Bazı ülkelerde bazı hükümetlerin üst üste seçilmelerinin arkasındaki mucize budur: Tasarruf yetersizliğinden dolayı borçla tatmin edilen heves ve ihtirasların yarattığı değer yozlaşması...

Bunları bu bağlamda analiz ettiğim için mutlaka istatistik olarak kanıt isteyen de olacaktır. Ancak şunu söylemem gerekir: Bilim dediğimiz, deney-gözlem-keşif-tecrübe doğrultusunda gerçek olduğu bilinen gelişmeleri matematik ile rasyonelize etme faaliyetidir. Dolayısıyla bir gelişmenin varlığını matematikle ispat etmeye gerek kalmadan, gözle görülür hâlini fark edebilmek, başlı başına bilimsel bir faaliyetdir.

Paul Dirac’ın “Matematik bir araçtır” dediğini unutmayalım ve şu sözünü de ekleyelim: “Anlamlı matematik, görmek istemediğimiz büyük ögeyi değil, sadece sonucu etkilemeyecek kadar küçük ayrıntıyı denklemden çıkarmaktır.”

TİM İŞ BİRLİĞİYLE İHRACATÇILARA SUNULAN
İLK VE TEK KREDİ KARTI:

MAXİMİLES 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.





sürdürülebilirlik finans

Sürdürülebilir

ihracata uluslararası destek



İhracatta sürdürülebilir bir büyüme, sürdürülebilirlik yatırımlarından geçiyor. Bu konuda sunulan uluslararası finans kaynakları, Türk ihracatçıların sürdürülebilirlik yolculuğuna da ışık tutuyor.

 Neslihan Arslan

Sürdürülebilirlikte finansman kaynağı, tüm dünyanın önceliklerinden biri. Özellikle Avrupa

Birliği'nin Yeşil Mutabakatı'na uyum, Türkiye'nin en büyük ticaret partneri olan Avrupa'ya ihracatın sürdürülebilirliğinde büyük önem

taşıyor. EBRD tarafından geçen yıl ortaya konan bir araştırmaya göre, Türk ihracatçıları için bu yıldan itibaren aşamalı olarak uygulamaya konulacak Sınırdaki Karbon Düzenlemesi Mekanizması nedeniyle 777 milyon euro ek maliyet öngörülüyor. Bu noktada uluslararası fonlar öne çıkarak Türk ihracatçılara yeni fırsatlar sunuyor.



IPA (Katılım Öncesi Yardım Aracı)

IPA (Katılım Öncesi Yardım Aracı), AB'ye üyelik sürecinde aday ve potansiyel aday statüsündeki ülkelerin faydalanması için oluşturulan mali bir araç. Geniş kapsamlı IPA destekleri, başvuruya açık programlar, gelecek programlar ve Sınır Ötesi İş birliği programlarını kapsıyor.

BAŞVURUYA AÇIK PROGRAMLAR: UFUK AVRUPA

Avrupa Birliği 9. Çerçeve Programı olan Ufuk Avrupa ile 2021-2027 yılları arasında 95,5 milyar euro'luk bütçeyle bilim ve yenilik faaliyetlerinin desteklenmesi hedefleniyor.

Ülkemizde Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) tarafından koordine edilen programın 2023-2024 Dönemi Çalışma Programı, 6 Aralık 2022'de Komisyon tarafından resmî olarak onaylandı. Bu kapsamda yaklaşık 13,5 milyar euro ile çevre, enerji, dijital ve jeopolitik zorluklara yönelik çığır açan çözümler bulacak araştırmacıların ve yenilikçilerin desteklenmesi düşünülüyor. Toplamda 95,5 milyar euro bütçesi olan araştırma ve yenilik programı Ufuk Avrupa'nın bir parçası olan bu yeni dönem, AB'nin

iklim hedeflerine ulaşmasına, enerji direncinin artırılmasına ve temel dijital teknolojilerin geliştirilmesine katkı sağlaması amacıyla düzenlendi. İlk çağrılar, 7 Aralık 2022'de AB Fonlama ve İhale Portalı'nda açıklandı. Potansiyel başvuru sahiplerini hedefleyen Ufuk Avrupa Bilgilendirme Günleri 6 Aralık 2022 ile 16 Şubat 2023 tarihleri arasında gerçekleştirilecek.

GELECEK PROGRAMLAR: YATIRIM AB

Yatırım AB (InvestEU) Programı, AB'nin yeşil ve dijital dönüşüm hedeflerine ulaşmak, COVID-19'un sosyoekonomik etkileri ile mücadele etmek ve gerekli ekonomik toparlanmayı sağlamak için ortaya koyduğu temel yatırım ve finansman programıdır.

InvestEU Programı ile AB, başta AYB Grubu olmak üzere AB'nin uygulama ortaklarının sağladığı finansal ürünleri/araçları AB Bütçe Garantisi yoluyla desteklemektedir. Programın temel amacı özel yatırımcıların algıladıkları riskler nedeniyle finansman sağlamadığı ekonomik aktörlere uzun vadeli



95,5

milyar euro

UFUK AVRUPA 2021-2027
DÖNEMİ BÜTÇESİ



EBRD tarafından yapılan bir araştırmaya göre, Türk ihracatçılar Sınırdaki Karbon Düzenlemesi Mekanizması nedeniyle yüz milyonlarca euro ekstra maliyetle karşılaşacak.

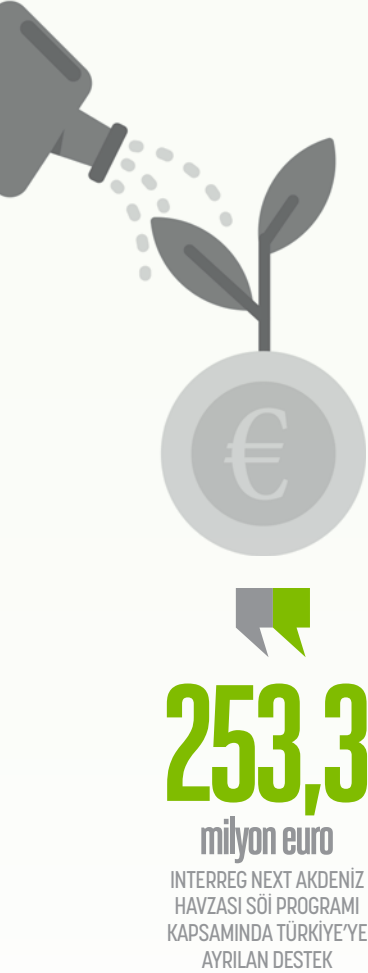




finansman sağlamaktır. Program kapsamında, ekonomik olarak yapılabilir, gelir getirme potansiyeli olan ve AB politika önceliklerine katkıda bulunan projelere destek sağlanması öngörülmektedir. Program, Avrupa Serbest Ticaret Birliği üyesi üçüncü ülkeler (AB üyesi olmayan ülkeler), katılımcı ülkeler, adaylar ve potansiyel adaylar, Avrupa Komşuluk Politikası kapsamındaki ülkeler ve koşullara uygun olarak diğer ülkelerden yapılacak katkılara açıktır. Türkiye'de Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından koordine edilen InvestEU Fonu kapsamında, birlik için önemli politika önceliklerini temsil eden ve yüksek AB katma değeri getiren dört tematik politika pencere destekleniyor. Dolayısıyla Sürdürülebilir Altyapı için 9,9 milyar euro, Araştırma, Yenilik ve Dijitalleşme için 6,6 milyar euro, KOBİ'ler için 6,9 milyar euro, Sosyal Yatırım ve Beceriler için 2,8 milyar euro kaynak ayrılıyor.

TEK PAZAR

Tek Pazar Programı, 2014-2020 döneminde uygulanan 14 farklı birlik programını bünyesinde toplayan bir çatı program niteliğinde. 3 Mayıs 2021 tarihinde yayımlanan tüzüğüyle 2021-2027 döneminde toplam 4,21 milyar euro bütçeye sahip olduğu tescillenen Tek Pazar Programı'nın genel hedefi: daha esnek, şeffaf, basitleştirilmiş ve dirençli bir çerçeve oluşturarak AB'nin iç pazarının sürdürülebilir ve etkin şekilde işleyişinin sağlanması. Ayrıca, başta küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) olmak üzere sanayide rekabetçiliğin desteklenmesi, insan, hayvan ve bitki sağlığının gözetilmesi, hayvan varlığının ve çeşitliliğinin korunması, istatistik kapasitesinin geliştirilmesi de hedefleniyor. Türkiye'nin programa resmî katılımı için henüz Avrupa Komisyonu ile müzakereler sürüyor. Çevre ve İklim Eylemi (LIFE) Programı'nın genel amacı: çevre kalitesini ve biyolojik çeşitliliği





sürdürülebilirlik finans

koruyarak temiz, düşük karbonlu, iklime dayanıklı bir ekonomiye geçişe katkıda bulunmak. 2021-2027 mali döneminde bütçesi 5,4 milyar euro olarak belirlenen program, çevre ve iklim eylemine özel tek program. Türkiye ayağında bu programa katılım niyet mektubu iletilirken komisyonla müzakere toplantıları henüz başlamadı.

SINIR ÖTESİ İŞ BİRLİĞİ

PROGRAMLARI:

INTERREG NEXT AKDENİZ HAVZASI SÖİ PROGRAMI

Akdeniz Havzası'nda Sınır Ötesi İş birliği Programı 2021-2027 dönemi program belgesi Avrupa Komisyonunun 12 Aralık 2022 tarihli kararı ile onaylandı. Türkiye'nin ilk defa iştirak edeceği bu sınır ötesi iş birliği programı kapsamında önümüzdeki yedi yılda; daha rekabetçi ve akıllı Avrupa, daha yeşil ve düşük karbon tüketen, daha sosyal ve katılımcı, daha iyi bir iş birliği yönetimine yönelik Avrupa gibi öncelik alanlarında Türkiye'den iştirak sağlayabilecek 21 il için 253,3 milyon euro tutarında yatırım imkânı doğacak. Başvuru şartlarına yönelik bilgilendirmelerin ise 2023 yılının ilk çeyreğinde başlaması planlanıyor.

KARADENİZ HAVZASI'NDA SINIR ÖTESİ İŞ BİRLİĞİ PROGRAMI

Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı'nın ulusal otorite görevini yürüttüğü sınır ötesi iş birliği programlarından biri olan ENPI Karadeniz Havzası'nda Sınır Ötesi İşbirliği Programı, Türkiye'nin IPA fonlarıyla katıldığı çok taraflı bir iş birliği programı. 2021-2027 dönemi yeni dönem bütçesi 71 milyon euro olarak öngörülüyor. Programda, Türkiye'nin yanı sıra Bulgaristan, Ermenistan,

Gürcistan, Moldova, Romanya, Ukrayna ve Yunanistan olmak üzere 7 katılımcı ülke daha yer alırken program, Türkiye'den 25 ili kapsıyor.

INTERREG IPA BULGARİSTAN-TÜRKİYE IPA SINIR ÖTESİ İŞ BİRLİĞİ PROGRAMI

Türkiye'nin katıldığı sınır ötesi iş birliği programlarından biri olan Bulgaristan-Türkiye IPA Sınır Ötesi İşbirliği Programı, Bulgaristan Bölgesel Kalkınma ve Bayındırlık Bakanlığı tarafından yönetilirken ulusal otorite olarak T.C. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı tarafından temsil ediliyor. 2021-2027 dönemi yeni dönem bütçesi 34,5 milyon euro olarak öngörülen program, daha yeşil ve düşük karbon tüketen bir Avrupa amaçlıyor.



ASYA ALTYAPI YATIRIM BANKASI (AIIB)

Türkiye Sanayi Kalkınma Bankası'nın Asya Altyapı Yatırım Bankası (AIIB) ile imzaladığı 200 milyon dolar tutarındaki kredi paketi; iklim değişikliği, azaltım ve uyum temasında kullanılacak. TSKB'nin 2018 yılında AIIB'den temin ettiği 200 milyon dolarlık Sürdürülebilir Enerji ve Altyapı kredisinin devamı niteliğini taşıyan kredi, Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığının geri ödeme garantisi altında temin edilecek. Fon ile Türkiye'nin yenilenebilir enerji, enerji verimliliği, iklim değişikliği kaynaklı azaltım ve uyum ile bunlara destek veren sanayilerin yatırımlarına finansman sağlanması hedefleniyor. Kredi hakkında değerlendirmede bulunan TSKB Genel Müdürü Murat Bilgiç, Asya Altyapı Yatırım Bankası'nın dünya çapında ilk kez bir bankaya özel sektör yatırımlarına aktarılacak üzere kredi anlaşmasını sağladığını söyleyerek "Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığının geri ödeme garantisi altında anlaşmayı 2018 yılında imzalamıştık. Bu anlaşma kapsamında toplam kurulu gücü 479,6 megavat düzeyinde olan altı adet yenilenebilir enerji projesini finanse ettik. Bu yeni anlaşmamızla, AIIB ile uzun soluklu iş birliğimizin ikinci fazına geçiyoruz. 200 milyon dolar tutarındaki ilave fonla Türkiye'nin Paris Anlaşması kapsamındaki rota ve hedeflerini destekleyecek şekilde iklim yatırımlarına finansman sağlayacağız."



IBRD (Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası)



DÜNYA BANKASI, Türkiye'nin tarım sektörünün rekabetçi yapısını ve yeşil büyümesini desteklemek için 341 milyon dolar değerinde krediyi geçen yıl Mart ayında onayladı. Türkiye İklim Akıllı ve Rekabetçi Tarımsal Büyüme Projesi kısa adıyla TUCSAP ile yaklaşık 14 milyon hektarlık bir alanı kapsayan toprak ve arazi bilgilerinin daha iyi toplanması ve kullanılması,

hayvan hastalıkları takip ve teşhis olanaklarının geliştirilmesi ve kaynak verimliliğinin iyileştirilmesinin yanı sıra zararlı karbon emisyonlarının azaltılması için kullanılan teknolojilerin uygulamaya konulmasına yardımcı olmak hedefleniyor. Projeden 80 binden fazla çiftçi, hizmet sağlayıcı ve veterinerin doğrudan yararlanması planlanıyor. TUCSAP projesi tarım sektörünün uzun vadeli sürdürülebilir büyümesine katkıda bulunmasının yanı sıra gençler için iş fırsatları, dışa göçün önlenmesine katkılar da barındırarak kırsal alanlarda refah düzeyini artırmayı amaçlıyor.

Türkiye'de yenilenebilir enerji sektörü son 10 yıldır hızlı bir şekilde büyürken jeotermal santrallerin önemi artıyor. Bu konuda Dünya Bankası'nın bir de Jeotermal Geliştirme Projesi adı altında Türkiye'ye toplam 300 milyon dolar tutarında bir kredi anlaşması bulunuyor.

FRANSIZ KALKINMA AJANSI (AFD)

TSKB (Türkiye Sınai Kalkınma Bankası), Türkiye'de döngüsel ekonomiye hizmet eden yatırımlar ile döngüsel ekonomi uygulamalarını geliştirmeyi amaçlayan firmalara finansman sağlamak amacıyla Fransız Kalkınma Ajansı ile (AFD) 80 milyon euro tutarında kredi anlaşmasına imza attı. Bugüne kadar toplamı 475 milyon euro'ya ulaşan kredi anlaşmaları gerçekleştiren AFD ve TSKB bu anlaşma ile ilk defa özellikle döngüsel ekonomi temasına odaklanıyor. TSKB elde ettiği 80 milyon euro tutarında kredi kaynağıyla, Türkiye'de döngüsel ekonomiye hizmet eden yatırımlar ile döngüsel ekonomi uygulamalarını geliştirmeyi amaçlayan firmalara finansman desteği sağlamayı hedefliyor.



IPARD (Katılım Öncesi Yardım Aracı Kırsal Kalkınma Programı)

AVRUPA BİRLİĞİ (AB) tarafından aday ve potansiyel aday ülkelere destek olmak amacıyla oluşturulan IPARD, Katılım Öncesi Yardım Aracı (IPA) kapsamında, daha geniş AB katılım öncesi stratejisinin bir parçası. Bu araçla AB, tarımsal faaliyetlerini, gıda üretimi ve kırsal kalkınma yapılarını sürdürülebilir şekilde geliştirmek amacıyla yararlanıcı ülkelere mali ve teknik destek sağlıyor. Öte yandan programla, tarım ve kırsal kalkınma politikalarının AB'nin ortak tarım politikasıyla uyumlu hâle getirilmesi, tarım ve gıda sektörlerinin AB'nin gıda, hijyen ve çevre standartlarına uygun olması da amaçlanıyor.

Avrupa Birliği Komisyonu, Türkiye'ye yönelik katılım öncesi yardım aracı kapsamındaki kırsal kalkınma programını (IPARD) ise 14 Mart 2022'de onayladı. Program, tarım ve kırsal kalkınma alanında 2021-2027 dönemi için AB desteğinin temelini oluşturuyor. AB desteğinin, ulusal kamu ve özel sektör katkılarıyla birlikte, Türkiye'nin kırsal alanlarına toplamda 1 milyar euro'yu aşkın yatırım sağlaması bekleniyor. IPARD projeleri, AB standartlarıyla tam uyum içinde, Türkiye'deki tarım-gıda sektör yatırımlarında yeni bir standart ortaya çıkarıyor.

Tarım ve Orman Bakanı Vahit Kirişçi tarafından yapılan açıklamaya göre 42 ilde uygulanan

IPARD II Programı, 2023 yılından itibaren 81 ili kapsayacak. Başvurular ise Başvuru Çağrı İlanı'nda belirtilen tarihler arasında ilgili il koordinatörlüklerinde kabul edilecek. Başvuru paketlerinin teslimi için son tarih ve saat, ilgili "Başvuru Çağrı İlanı"nda belirtilecek. IPARD Programı kapsamında proje başvurusunda bulunacak olan başvuru sahiplerinin proje başvurularını, yatırımları uygulayacakları ilde yer alan TKDK (Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu) İl Koordinatörlüğü'ne yapması gerekiyor. Yatırımın uygulanacağı il dışında başka bir ilde yapılan başvurular geçersiz sayılacak. Proje çağrılarını <https://ipard.tarim.gov.tr/cagriilan> linkinden takip edilebilecek.



1

milyar euro

IPARD TARIM VE KIRSAL
KALKINMA ALANINDA
2021-2027 DÖNEMİ TÜRKİYE
DESTEĞİ





sürdürülebilirlik finans

EBRD (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası) / GEF Türkiye



Yeşil Ekonomi Finansman Programı GEF (Green Economy Financing Facility), Türkiye'nin yeşil ekonomiye geçiş sürecine katkıda bulunmak ve Türkiye'deki banka ve leasing kuruluşlarının rekabet gücünü arttırmak için Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) tarafından Nisan 2022'de başlatıldı.

GEFF Türkiye, EBRD'den sağlanan 500 milyon euro finansmanı, Temiz Teknoloji Fonu'ndan (Clean Technology Fund, CTF) sağlanan yaklaşık 20 milyon euro finansmanla birleştiriyor. Bu fonlar GEF anlaşmalı bankaları ve leasing firmaları aracılığıyla, yeşil ekipman ve ürünlerin satıcıları ve üreticileri de dâhil olmak üzere, yüksek performanslı yeşil teknolojilere yatırım yapmak isteyen yatırımcıları desteklemek için kullanılacak. GEF

Türkiye'nin yeşil yatırımları finanse eden ve kısaca SEFF adı verilen TurSEFF, TuREEFF ve MidSEFF gibi EBRD programlarının başarısının üzerine inşa edildiğini söyleyen GEF Türkiye Pazarlama Başkanı Arif Ergin, 2010 yılından bugüne SEFF programları aracılığıyla finanse edilen projelerin Türkiye'nin enerji ithalatını ve cari açığını azaltmada önemli katkılar sağladığını belirtti. Ergin, "Büyük resme bakıldığında, SEFF'ler tarafından finanse edilen projeler yılda 5,45 milyon ton karbondioksit (CO2) eş değeri kadar emisyon azaltımı sağladı ki, bu sayı Türkiye'nin 2020 emisyonlarının yüzde 1,5'inden fazlasına eőit." şeklinde konuştu.

"UYUM MALİYETLERİNİ AZALTMAK İÇİN KRİTİK BİR ÖNEME SAHİP"
GEFF Türkiye, anlaşmalı banka ve

500
milyon euro

GEFF TÜRKİYE ADI ALTINDA
EBRD'DEN SAĞLANAN
FINANSMAN DESTEĞİ

Markanızı, buluşunuzu, tasarımınızı
tüm dünyada koruyoruz



Tam 40 yıldır...

 Türkiye  İsviçre  Kazakistan  Birleşik Arap Emirlikleri  İngiltere

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





sürdürülebilirlik finans

leasing kuruluşlarını ve onların müşterilerini, iklimle ilgili bilgileri karar alma ve raporlama süreçlerine entegre etme konusunda

GEFF Türkiye, yüksek performanslı yeşil teknolojiler ile finansmanı bir araya getirirken iklimle ilgili riskleri ve fırsatları değerlendirmeye, yönetmeye ve raporlamaya yarayan yeni bileşeniyle finansal kurumlara destek olacak.

destekleyecek. Bu sayede, Türkiye'nin ihracatının yüzde 40'ından fazlasını yaptığı AB gibi önemli ihracat pazarlarında işletmelerin rekabet gücünü korumalarına yardımcı olacak. Sağlanan fonun, hem yeşil yatırımları desteklemek ve sağlıklı bir izleme, raporlama ve doğrulama (Monitoring, Reporting, Verification MRV) sistemi kurmak hem de ticaret risklerini azaltmak gibi konuları destekleyeceğini ifade eden Ergin, GEFF Türkiye'nin Avrupa Birliği Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması'ndan (SKDM-CBAM) kaynaklanan uyum maliyetlerini azaltmak için de kritik bir öneme sahip olduğuna dikkat çekti. Nitekim EBRD tarafından geçen yıl yaptırılan bir araştırma,

Türk ihracatçılarının bu yıldan itibaren aşamalı olarak uygulamaya konulacak yeni AB karbon kuralları nedeniyle 777 milyon euro ek maliyet yükleneyeceğini ortaya koydu. Ergin, GEFF anlaşmalı finansman kuruluşlarının da bu zorluklarla uğraşan müşterilerine rehberlik ve destek verme yeteneklerini geliştirerek kendileri de finansal piyasada rekabet avantajı elde edebileceklerini sözlerine ekledi.

GEFF Türkiye, yüksek performanslı yeşil teknolojiler ile finansmanı bir araya getirirken iklimle ilgili riskleri ve fırsatları değerlendirmeye, yönetmeye ve raporlamaya yarayan yeni bileşeniyle finansal kurumlara destek olacak. Böylece banka ve leasing kurumlarının müşterilerini yönlendirme, yatırımlarını karbondan arındırma ve inovasyon yeteneklerini artırarak Türkiye'nin yeşil ekonomiye geçişinde önemli bir katkı sağlayacak. Fondan yararlanmak için GEFF Türkiye ekibiyle iletişime geçebilir ya da doğrudan anlaşmalı finans kuruluşlarından QNB Finans Leasing, TSKB ve YapıKredi Leasing ile bağlantı kurabilirsiniz.

EGE BÖLGESİ'NE 233 BİN EURO'LUK HİBE

Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) tarafından bu ay Cinsiyet Eşitliği Odağında Geleceğin İnsana Yakışır İşleri Yaklaşımının Desteklenmesi Hibe Programı'na başvurusu yapılan 233 bin euro'luk proje AB tarafından kabul edildi. Avrupa Birliği tarafından kabul edilen "Bilişim Sektöründe Geleceğe Yön Veren Kadınlar" isimli proje ile cinsiyet eşitliğine odaklanan, insana yakışır bir iş geleceği yaklaşımıyla kadınların istihdamının önündeki engellerin kaldırılacağı belirtilerek toplumsal cinsiyet eşitliğine sağı temelinde, İzmir'deki uygun iş gücünün ihtiyaç açığının kapatılacağı, mevcut ve gelecekteki iş gücünün istihdamının ve istihdam edilebilirliğinin teşvik edileceği belirtildi. Toplam 233 bin 384 euro'luk bütçeyle sahip projenin 12 ay süreceği ifade edilirken proje kapsamında 15 bilişim teknolojileri öğretmenine ve dört paçdaş personeline 15 gün süreyle yapay zekâ, nesnelere interneti, siber-fiziksel sistemler vb. konularda Almanya'da eğitim verilmesinin planlandığı belirtildi.



advertorial AnadoluBank

"Anadolubank olarak tüm müşterilerimizin yanındayız"



AHMET YİĞİT
Anadolubank Kurumsal
ve Ticari Bankacılık Genel
Müdür Yardımcısı

Global faktörlerin etkisiyle içinde bulunulan belirsizlik dönemi, dış ticarete bankaların rolünü daha da kritik hale getirdi. Anadolubank Kurumsal ve Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Yiğit, Anadolubank olarak Türkiye'nin dış ticaret hacminin yüzde 95'inin geçtiği il ve ilçelerde faaliyet gösteren şube ağı yapılanmaları ile tüm ülkedeki dış ticaret müşterilerinin yanında olduklarını ve bunun sonucunda da 2022 yılı kümülede 3,2 milyar dolarlık dış ticaret hacmine ulaştıklarını kaydetti. Ahmet Yiğit sözlerine şöyle devam etti: "Anadolubank olarak marka vaadimize ve dış ticaret faaliyetlerimize paralel olacak şekilde "Dış Ticarete Deneyimi ile Kapıları Açan Bir Bankam Var" diyerek yanlarında uzman bankacı desteğine ihtiyaç duyan müşterilerimize seslendik. Bu söylemi, dış ticaret kültürünü benimseyen grubumuzun deneyimi ile banka bünyesinde gerçekleşen dış ticaret yapılanmasının ortak sonucu olarak iletişime taşıdık." Dış ticaret firmaları ile gerek fiziki gerekse dijital görüşmelere hız verdiklerini söyleyen Yiğit, verdikleri hizmetleri ise şöyle

anlattı: "Genel bilgilendirmeler yerine iş bazında görüşmeler yapıyor ve müşterilerimize uçtan uca kapsayıcı çözümlerle en avantajlı finansman alternatiflerini sunuyoruz. Bu kapsamda, ihracatçı firmalara banka kaynaklarından destek vermeye ve devletin ihracatın finansmanı için sunduğu ürünlere de aracılık etmeye hız kesmeden devam ediyoruz. Hacimde sağlanan pazar payı artışının temelini aktif ve sürekli olarak çalıştığımız dış ticaret müşteri adedi oluşturuyor. Dış ticarete yalnızca kaliteli hizmet verilebilecek adette müşteri ile çalışma yönündeki mottomuz, banka-müşteri ilişkisindeki güvenin temelini oluşturuyor. Böylelikle dış ticaret işlemlerinin zaman yönetimi konusunda müşterilerimizin takdirini kazanmaya devam ediyoruz."

"ANADOLUBANK, DIŞ TİCARET İŞLEMLERİ İÇİN TEKNOLOJİ YATIRIMLARINI ARTIRIYOR"

Ahmet Yiğit, Anadolubank'ın belirli ve kararlı bir plan dahilinde dış ticaret işlemlerinin dijitalleşmesi için de yatırımlarına devam ettiğini anlatarak aynı zamanda Türkiye'nin ihracat hedefleri doğrultusunda değişen ve gelişen regülasyonlara hızla ayak uydurduğunun altını çizdi: "Anadolubank, bu değişimin çıktılarının resmî kaynaklara raporlanmasına yönelik sistemsel geliştirmelere de hız kesmeden devam ediyor. Önce tüm dünyada etkisini gösteren pandemi süreci, daha sonra navlun krizi, son olarak ise Rusya-Ukrayna Savaşı, global anlamda ekonomik belirsizliklerin, kaynak kıtlığının ve maliyet artışlarının art arda yaşanması gibi etkenler;

dış ticaret işlemlerinde bankaların rolünü daha da kritik hale getirdi. Bu belirsizlik ortamında, dijitalleşmenin yanı sıra dış ticaret işlemlerinde müşterilerin yanlarında olacak uzman bir bankacı desteğine halen çok ihtiyaç duyuluyor. Bu aşamada Anadolubank olarak sahip olduğumuz teknoloji-insan şeklindeki hibrit hizmet yapımızı öne çıkarıyor."

"E-İHRACATTA DEVLET TEŞVİKLERİ YAKINDAN GÖZLEMLENİYOR"

Yurt içinde e-ihracat hacimlerinde çok önemli seviyelere ulaşılmasının ülkemizin ihracat hedeflerinde de e-ihracattan çok etkin bir şekilde yararlanılmasını zorunlu hale getirdiğini sözlerine ekleyen Ahmet Yiğit, "Bu kapsamda devlet tarafından açıklanan e-ihracat desteklerini de yakından takip ediyor ve önümüzdeki dönemde bankacılık sektörünün bu konuda üzerine düşen görevlerin artarak devam edeceğini öngörüyoruz. Anadolubank olarak bu konuda da gereken desteği vermeye hazırız." dedi.

"VAKTİMİZ SİZİN"

2022 yılı itibarıyla 25. yılını kutlayan Anadolubank, "Vaktimiz Sizin" olarak belirlediği marka vaadinin gereğini dış ticaret konusunda da tam olarak yerine getirmeyi amaçlıyor. Dış ticaret müşterilerinin taleplerine kulak veren Anadolubank, derinlemesine analiz ettiği firmaların ticaret süreçlerinde karşılaşılabilecekleri zorluk ve ihtiyaçlar hakkında en baştan bilgilendirme yapmasının yanı sıra tüm aşamalarda geri bildirimlerine devam edecek.

Anadolubank



Sürdürülebilir kalkınma, döngüsel ekonomi ve yeşil ekonomik dönüşüm ekseninde Avrupa Yeşil Mutabakatı



Burcu Yavuz Tiftikçigil

TİM Sanayide Sürdürülebilirlik Bilim Komitesi Üyesi

Medipol Üniversitesi Sürdürülebilir Kalkınma Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü



irleşmiş Milletler (BM), sürdürülebilir kalkınmayı; gelecek

nesillerin ihtiyaçlarını ellerinden almadan, onların imkânlarını tüketmeden bugünün ihtiyaçlarını karşılamak, şeklinde tanımlamıştır. Sürdürülebilir kalkınmanın çevresel kalkınma, ekonomik kalkınma ve sosyal kalkınma olmak üzere üç temel boyutu bulunmaktadır. Ekonomik büyümeyi kalkınmanın ön koşulu olarak ortaya koyan geleneksel görüşün, bu süreçte konunun çevresel ve sosyal boyutunu ihmal ettiği yaygın olarak kabul görmektedir.

BM Kalkınma Programı'nın İnsani Gelişme Raporu'nda, Antroposen Çağı'nda olduğumuza dair vurgu yapılmaktadır. Birçok uzman, türlerin kitlesel yok oluşunun başladığını ya da eşik değerine geldiğini ifade etmektedir. Dolayısıyla gezegenimizin tarihinde altıncı kez bir yok oluş gerçekleşebilir. Bunun uyarısı bizlere daha önceleri çeşitli konu ve bağlamlarda yapılmıştı. Yalnız bu defa

altıncı yok oluşun sebebi biz insanlar olacağız. Dolayısıyla artık gezegenin kaderini insanlar belirlemektedir; önceleri gezegen bizim kaderimizi belirlerken bugün insanlık gezegenin kaderini belirlemeye başlamıştır. Eğer tahmin edildiği gibi dünya nüfusu 2050 yılında 9,6 milyara ulaşır ve var olan tüketim ve üretim alışkanlıklarımızı değiştirmesek, bunun gibi üç dünyaya daha ihtiyacımız olabilecektir. Üç tane daha dünya bulmanın imkânsızlığı dikkate alındığında sürdürülebilir kalkınmayı tekrar güçlü bir şekilde düşünmemiz gerektiğinin altını çizmek gerekir.

Peki, çözüm nedir, çözüme giden yol nereden geçmektedir?

DÖNGÜSEL EKONOMİ VE YEŞİL EKONOMİK DÖNÜŞÜM

1929 krizi, dünyanın karşılaştığı en büyük kriz olarak tarihe geçmiştir. Bu krizden sonra devlet eliyle ekonominin tekrardan rayına oturtulması yönünde görüş birliğine varılmıştır. "New Deal" (Yeni Mutabakat) olarak

nitelendirilen mutabakatla ve bu mutabakatın hayata geçirilmesi ile kriz atlatılmıştır.

Dünya piyasalarını temelden sarsan bir diğer süreç ise 2008 yılında ortaya çıkmıştır. Bu krizin atlatılabilmesi için de birtakım yeni ekonomik-politik çözümler ortaya atılmıştır. Bugün hâlâ ve pandemiyle birlikte daha güçlü bir şekilde, sorunların da çözümlerin de konuşulduğu bir dönemi yaşıyoruz. Yeni bir çözüm olarak görülen "New Green Deal" (Yeni Yeşil Mutabakat) ise son dönemde ön plana çıkarak "yeşil" dönüşümü temel alan yeni bir sistemin bizler için artık bir tercih değil, zorunluluk olduğunu ortaya koymaktadır.

Günümüzde insanlık, tüm dünyayı etkisi altına alan dört önemli dalganın etkisi altındadır: Birinci dalga, içinde bulunduğumuz sağlık krizi, onun arkasından bizleri bekleyen ekonomik durgunluk, onun da arkasında en büyük sorunu teşkil eden iklim krizi ve biyoçeşitlilik kaybı. Tam da bu noktada "döngüsel ekonomi" sistemini yoğun olarak



sürdürülebilir ihracat

AYM, SADECE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ İLE MÜCADELE VE UYUM ÇALIŞMALARI YAPAN SALT ÇEVRE SORUNU MERKEZLİ BİR STRATEJİ OLARAK ELE ALINMAMALIDIR. AYM; YENİ BİR BÜYÜME STRATEJİSİ, ENERJİ POLİTİKALARI, TARIM, GIDA GÜVENLİĞİ, SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA VE SAĞLIK POLİTİKALARI GİBİ UNSURLARI KAPSAMAKTADIR.

tartışmamız gerekmektedir. Şu ana kadar basitçe “üret-kullan-at” şeklinde tanımlayabileceğimiz “doğrusal ekonomi” ekseninde işletilen üretim ve tüketim sürecini dönüştürmemiz gerekmektedir. Üretimin ardından oluşan atığı düşünmeyen, plansız ve zararlı bir büyüme modelinden, insan refahıyla birlikte çevrenin de öncelendiği bir süreç önem kazanmaktadır. Döngüsel ekonomi, temelde üretimin kullanılan kaynakların geri dönüşüm ve atık yönetimi yoluyla sistemde kalmasını amaçlamaktadır. Bu noktada karşımıza “4R Yaklaşımı” çıkmaktadır. Bu yaklaşım, yeniden düşün (re-think), azalt (reduce), tekrar kullan (reuse), geri dönüştür (recycle) olarak tanımlanabilir. Bu sistemi egemen kılarak yeşil dönüşümü gerçekleştirmek gerekmektedir.

AVRUPA BİRLİĞİ’NİN YENİ BÜYÜME VE KALKINMA STRATEJİSİ: AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI

Yaşanan bölgesel ve küresel ölçekli krizlerin

sıklığının artması nedeniyle ülkeler kapsayıcı kalkınma, sürdürülebilir kalkınma, yeşil toparlanma, yeşil düzen ve döngüsel ekonomiye yönelik politika uygulamalarını hızlandırmışlardır. Avrupa Birliği (AB) de 2019 yılının Aralık ayında iklim değişikliği odaklı kamu destekleri vasıtasıyla, merkezinde döngüsel ekonominin yer aldığı yeni bir büyüme ve kalkınma stratejisi belirlemiştir.

Avrupa Yeşil Mutabakatı (AYM) olarak adlandırılan bu sürecin amacı, 2050 yılına kadar AB’yi net sera gazı emisyonlarının olmadığı ve ekonomik büyümenin kaynak kullanımından ayrıştırıldığı modern ve rekabetçi bir ekonomiye dönüştürmektir. 2050 yılında iklim-nötr olma hedefini gözeten AB, 1990-2018 yılları arasında sera gazı emisyonunu yüzde 23 azaltırken yüzde 61 ekonomik büyüme gerçekleştirmiştir.

AYM ile 2050 yılına kadar AB’yi ekonomik büyümenin kaynak kullanımından ayırdığı, hiçbir bireyin geride kalmadığı ve net sıfır sera gazı emisyonu olan bir kıta hâline getirmek hedeflenmektedir. AYM,

sadece iklim değişikliği ile mücadele ve uyum çalışmaları yapan salt çevre sorunu merkezli bir strateji olarak ele alınmamalıdır. AYM; yeni bir büyüme stratejisi, enerji politikaları, tarım, gıda güvenliği, sürdürülebilir kalkınma ve sağlık politikaları gibi unsurları kapsamaktadır. AB, AYM ile bir bakıma küresel standartları yeni düzene göre yeniden belirlemektedir.

AYM’nin uygulama alanları ise BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’yla uyumlu olacak şekilde belirlenmiş ve “enerji sektörünün karbondan arındırılması, binaların enerji verimliliği ve enerji tasarrufunu mümkün kılacak biçimde yenilenmesi, temiz ve döngüsel bir ekonomi için endüstriyi harekete geçirmek, sürdürülebilir ve akıllı hareketliliğe geçişin hızlandırılması, biyoçeşitliliği korumak, toksik içermeyen bir çevre için sıfır kirlilik ve tarladan sofraya adil, sağlıklı ve çevre dostu bir gıda sistemi oluşturmak” olarak sıralanmıştır. (Avrupa Yeşil Mutabakatı, 2019).

"Hazine Destekli Kefalet Sistemi, Yatırım Destek Paketleri" lansmanında, Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati tarafından Kredi Garanti Fonu (KGF) kapsamında esnaf ve KOBİ'lere yönelik 250 milyar liralık 14 farklı kredi paketi açıklandı.



Üreticiye, yatırımcıya, ihracatçıya 200 MİLYARLIK HAZİNE DESTEKLİ KEFALET

HAZİNE VE MALİYE BAKANI
Nureddin Nebati, 11 Ocak 2023 tarihinde "Hazine Destekli Kefalet Sistemi, Yatırım Destek Paketleri Lansmanı"nda, kredi Garanti Fonu (KGF) desteğiyle ilgili açıklamalarda bulundu. Nureddin Nebati, fonun, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıkladığı "Türkiye Yüzyılı" vizyonuna ulaşılmasında kritik bir katkısı olacağını belirterek toplam 14 farklı paketin 200 milyar liralık Hazine destekli kefalet karşılığı olduğunu aktardı.

PAKET 1: İŞLETME GİDERLERİ DESTEK PAKETİ

45 milyar TL değerindeki destek paketinin kefalet oranı KOBİ'ler için yüzde 80, KOBİ dışındaki şirketler için yüzde 75 oranında. Azami kredi tutarı, KOBİ'ler için yararlanıcı başına 6,25 milyon TL, KOBİ dışı işletmeler için 20 milyon TL olarak belirlenen paket ile işletmelerin maaş ve kira ödemeleri başta olmak üzere tüm sabit giderlerine yönelik finansman desteği sağlanarak faaliyetlerinin sağlıklı bir şekilde sürdürülmesi amaçlanıyor.

PAKET 2: DÖVİZ KAZANDIRICI FAALİYETLERİ DESTEK PAKETİ

42 milyar TL değerindeki bu paketle, Türkiye’de faaliyet gösteren mevcut ihracatçı firma sayısının ve gerçekleştirilen ihracat hacimlerinin artırılarak cari açığın azaltılmasına katkıda bulunulması hedefleniyor. Kefalet oranı KOBİ’ler için yüzde 85, KOBİ dışındaki şirketler için yüzde 80 oranında tutulan paket kapsamında; ihracat sektörü ve döviz kazandırıcı hizmetler sektöründeki firmalar kefalet imkânından yararlanabilecek.

PAKET 3: YATIRIM-PROJE FİNANSMANI DESTEK PAKETİ

24 milyar TL değerindeki paket ile Türkiye’de üretim ve imalatın artırılması, bu amaçla her alanda yatırımın desteklenmesi öngörülüyor. Yatırıma bağlı işletme harcamalarının da destekleneceği destek paketinde, limitin en az yüzde 70’inin KOBİ’lere tahsil edilmesi planlanıyor.

PAKET 4: İMALAT SANAYİ DESTEK PAKETİ

17 milyar TL’lik bir kredi desteği sunulan pakette, Türkiye imalat sanayisinde verimlilik, üretim, istihdam ve ihracat artışının sağlanması ve bu amaçla imalat sanayi sektöründe yatırımların desteklenmesi amaçlanıyor. Paket kapsamında; yapılan sektör bazlı analizler çerçevesinde makine imalatı, elektrik-elektronik sektörü, elektronik bileşenlerin ve devre kartlarının imalatı, elektrik motoru-jeneratör ve ekipmanları imalatı, kablolamada kullanılan tel ve kablo imalatı, ilaç ve medikal sektörü, otomotiv tedarik sanayi, kimyasal madde imalatı, cam ve toprak sanayi (sadece yeşil dönüşüme yönelik yatırımlar), demir yolu yük taşımacılığı

(elektrikli lokomotif yatırımları) alt sektörleri desteklenecek.

PAKET 5: EYT DESTEK PAKETİ

34 milyar TL’lik destek paketinde, kefalet oranı KOBİ’ler için yüzde 75 ve KOBİ Dışı şirketler için yüzde 70 olarak belirlendi. Destek paketiyle, çalışanları EYT kapsamında emekli olacak firmaların kıdem tazminatlarının firmalara yükünü zamana yayarak hafifletmek amaçlanıyor.

PAKET 6: BÖLGESEL ODAKLI KOBİ DESTEK PAKETİ

11 milyar TL’lik paketteki kefalet oranı yüzde 90. KOSGEB ve Kalkınma Ajansları iş birliği ile yürütülen ortak finansman destek programı kapsamında desteklenmeye hak kazanan, imalat sanayi öncelikli olmak üzere işletmelerin yatırım, istihdam ve ihracat odaklı projelerine destek sağlanacak. Kredi ile işletmelerin buldukları bölgenin ekonomik kalkınmasına katkı sağlanması, işletmelerde yeşil dönüşüm ve kaynak verimliliğinin güçlendirilmesi ve KOBİ’lerin işletme ve yatırım harcamalarının finanse edilmesi amaçlanıyor.

PAKET 7: GİRİŞİMCİ DESTEK PAKETİ

Yararlanıcı başına azami kredi tutarının 1,1 milyon TL olarak belirlendiği paket toplam 4,4 milyar değerinde. Bu kredinin yüzde 90’ı olan 4 milyar doları hazine destekli karşılanıyor. Paket ile girişimcilik ekosistemi geliştirilerek genç ve teknoloji girişimcilerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması sağlanarak yenilikçiliğin ve yüksek teknoloji üretiminin desteklenmesi planlanıyor. Son bir yıl içinde kurulmuş ve hiç teminatı olmayan işletmelere ise öncelik verilecek.



16
BİN

DOĞRUDAN YATIRIM
KREDİSİ KULLANDIRILAN
FİRMA SAYISI



86,7
MİLYAR TL

HDKS KAPSAMINDA
KULLANDIRILAN İHRACAT
KREDİSİ


2,2
MİLYAR TL
KADIN VE GENÇ
GİRİŞİMCİLER ÖZELİNDE
SAĞLANAN KREDİ

PAKET 8: KADIN GİRİŞİMCİ DESTEK PAKETİ

4,4 milyar TL değerindeki söz konusu destek paketi, yüzde 90 oranında kefalet oranına sahip. Paket aracılığıyla; mal ve hizmet üretimi, serbest meslek ya da ticari faaliyete yönelik yeni bir iş yeri açmak isteyen ya da bir iş fikrine dayalı olarak faaliyet gösteren gerçek kişi / tüzel kişi işletme sahibi kadın girişimciler ve kadın kooperatiflerinin desteklenmesi amaçlanıyor. Destek ile son bir yıl içinde kurulmuş işletmeler ve hiç teminatı olmayan işletmelere öncelik verilecek.

PAKET 9: YEŞİL DÖNÜŞÜM VE ENERJİ VERİMLİLİĞİ DESTEK PAKETİ

8,9 milyar TL kredi kapsamındaki paket ile üretim kalitesi ve miktarının düşüşüne yol açmadan enerji tüketiminin azaltılmasını amaçlayan yatırımların desteklenmesi ve enerji verimliliğine katkı sağlanması amaçlanıyor. Paket kapsamında karbon ayak izinin küçültülmesi ve yeşil dönüşüm alanındaki firmalar desteklenecek.

PAKET 10: TEKNOLOJİ DESTEK PAKETİ

4,5 milyar TL'lik bir desteği içeren ve teknoloji alanında yazılım, blok zinciri, yapay zekâ, akıllı şehir, giyilebilir

teknolojiler gibi belli alanlarla sınırlanan paketin kefalet imkânından sadece teknoloji geliştirme bölgelerinde kurulu işletmeler yararlanabilecek.

PAKET 11: DİJİTAL DÖNÜŞÜM DESTEK PAKETİ

1,25 milyar TL değerindeki kredi, KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerini tamamlaması sağlanarak rekabetçiliklerinin artırılmasını öngörülüyor. Yüzde 80'lik kefalet oranı karşılayan pakette yararlanıcı başına azami kredi tutarı ise 25 milyon TL.

PAKET 12: EĞİTİM DESTEK PAKETİ

12,5 milyar TL değerindeki paket ile personel giderlerini ödemekte güçlük çeken özel okullara finansman desteği sağlanarak istihdam kaybı olmaksızın faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde sürdürmesi amaçlanıyor.

PAKET 13: YENİ EVİM PROGRAMI-İNŞAAT DESTEK PAKETİ

25 milyar TL'lik kredi paketini içeren Yeni Evim Programı kapsamında konut arzının artırılabilmesi için konut üreticilerine uygun maliyetli finansman imkânı sunulması hedefleniyor. Kefalet oranı ise KOBİ'ler için yüzde 80, KOBİ dışı işletmeler için yüzde 75 olarak belirlendi.

PAKET 14: KONUT İNŞAATI DESTEK PAKETİ

Ayrılan kredi miktar 12,5 milyar TL olan paket ile inşaat sektöründe arz/talep uyumsuzluğu riskinin ortadan kaldırılmasını teminen tamamlanmamış veya henüz başlamamış projeler de dahil olmak üzere küçük ve orta ölçekli inşaat firmalarına finansman desteği sağlanması hedefleniyor.



ISAE 3402
Certified Type II

Bordro ekosisteminiz için yeni strateji

Bulut tabanlı bordro süreç yönetim sistemi ile hayatınızı kolaylaştırın.



İK Profesyonelleri tarafından tasarlandı

% 100 Bulut Tabanlı • Global Sistemleriniz ile Entegrasyon • Gizlilik ve Güvenlikte Yüksek Standartlar • Otomatik Doküman Şifreleme • Kriptolu Veri Tabanı • SSO • Bordro Takvimi Üzerinden Süreç Takibi • Çalışan Self-Service • Mobil Uygulama • SMS-OTP • Zaman Damgalı Bordrolar • Otomatik SGK Giriş-Çıkış ve E-Vizite İşlemleri • Merkezi Mevzuat Özelliği (Otomatik Yasal Parametre) • Yevmiye Fişi (GL File) Otomasyonu • Benzersiz Raporlama Özellikleri ve Otomatik Banka Ödeme Listesi

% 10 İndirim Kodu: BRDTMRP
(31.12.2023 tarihine kadar geçerlidir.)



ISO 9001 ISO 10002 ISO 22301 ISO 27001 ISO 27701 ISO ISAE 3402 Certified Type II

(*) Hizmet İhracatçıları Birliği - 2021 (**) Bilişim 500 - 2021



www.bordromat.com



[/CottGroup](#) [/CottGroup](#) [/CottGroup](#) [/CottGroupSocial](#) [/CottGroupSocial](#)

ask@cottgroup.com

+90 212 244 9222



sektör dosyası



İhracatçı sektörler 2023'e kilitlendi

2022 yılını küresel enflasyon, resesyon, artan enerji maliyetleri ve emtia fiyatlarıyla mücadele ederek geçiren Türk ihracat ailesinin 2023 yol haritası hazır. Geçen yılı hedeflenen rakamın üzerinde, toplam 254 milyar dolar ihracatla kapatan sektör temsilcilerine 2023 yılı beklentilerini sorduk.



GEÇEN YIL küresel pazarlardaki yavaşlama ve paritenin olumsuz etkisine rağmen Türkiye, ihracatta bir kez daha rekor tazeledi. Türkiye'nin 2022 yılı ihracatı 2021'e göre yüzde 12,9 artışla 254,2 milyar dolara yükseldi. 16 sektör ihracat rekoruna imza atarken 23 sektörün ihracatı 1 milyar dolar sınırını aştı.

Ocak-Aralık döneminde 19 sektör ihracatını artırdı. Sektörler özelinde 33,5 milyar dolarla ihracat şampiyonu olan kimyevi maddeler ve mamulleri sektörünü, 31 milyar dolarla otomotiv, 21,2 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon izledi. Geçen yıl 43 ülkede 72 ticaret heyeti düzenlenirken 38 işe alım heyeti Türkiye'de ağırlandı. Ticaret ve alım heyetlerinde toplam 26 bin ikili iş görüşmesi gerçekleştiren ihracatçı sektörler, yurt içinde ve yurt dışında toplam 184 fuara katıldı.

İhracatçı sektörler, küresel daralmanın ve dış ticarete yavaşlamanın beklendiği 2023 yılında da ihracatını artırmaya kararlı. Yeni çözüm yolları arayan sektör temsilcilerine bu yıl ihracatlarını nasıl artıracaklarını sorduk.



"İhracatçı birlikler, küresel ekonomide daralmanın beklendiği 2023 yılı için yeni pazarlar bulmaya ve katma değer oranını artırmaya çalışıyor."





AHMET GÜLEÇ

TİM Sektörler Konseyi Üyesi/Mobilya

YENİ HEDEF TÜRK MOBİLYASININ MARKA DEĞERİNİ ARTIRMAK

Gerçekleştirdiği başarılı çalışmalarla 2022 yılını 4,7 milyar dolarlık ihracatla kapatan mobilya sektörü, 2023 yılına hızlı bir başlangıç yaptı. Geçen yıl başta Irak olmak üzere Almanya, İsrail, Amerika Birleşik Devletleri, Fransa gibi birçok ülke ve kıtaya ürünlerini ulaştıran sektör; Cumhuriyetin 100. yılında yeni rekorlar hedefliyor. 2023 yılını 6 milyar dolarlık ihracatla kapatmak istediklerini belirten Ahmet Güleç, “2022’de ihracatımızı geliştirdiğimiz için mutluyuz ancak bizim için asıl heyecan verici olan Cumhuriyetimizin 100’üncü yılında tüm bu rakamları geride bırakarak, ülkemizi dünya çapında gururla temsil edebilmek. Sektörümüzün hedefini büyüttük ve yaptığımız planlamalar çerçevesinde atılımlarımızı yaparak Türk mobilyasını dünyada bir kategori markası yapmak istiyoruz” dedi. Türk mobilyasının marka gücü ve pazar payını artırma vizyonuyla birçok projeye imza attıklarını kaydeden Ahmet Güleç, 365 gün erişilebilir nitelikteki Heartmade Furniture Dijital Platformu (www.heartmadefurniture.com) ile global ticarete sektörün

emin adımlar atmasına katkı sunacağını vurguladı. Platformun Türk mobilyasını ayrı bir seviyeye taşıyacağını altını çizen Ahmet Güleç, “Sektörümüzün marka değerini bir üst seviyeye çıkaracak platformumuz ile üreticilerimizin dünyaya açılması için bir kapı aralıyoruz. Sektör paydaşlarımız Heartmade Furniture aracılığıyla ürünlerini tanıtmanın yanı sıra hedef ve değerlerini anlatma fırsatı bulacaklar” şeklinde konuştu.



ADİL PELİSTER

TİM Sektörler Konseyi Üyesi/Kimyevi maddeler ve mamulleri

İHRACATTAKİ BAŞARIMIZI 2023’TE DE SÜRDÜRÜLEBİLİR KILMAK İSTİYORUZ

2021 yılında ihracatta ikinci, 2022 yılında ise ilk defa en çok ihracat gerçekleştiren birinci sektör olan kimyevi maddeler sektörü, 33,6 milyar dolar ile rekor bir ihracata imza attı. 2022 yılında yüzde 32 büyüyen sektör, Türkiye’nin ihracatından yüzde 13,2 pay aldı. TİM Sektörler Konseyi Kimyevi Maddeler ve Mamulleri Sektörü Konseyi Başkanı Adil Pelister, Rusya-Ukrayna Savaşı ile birlikte hızla artan emtia, enerji, gıda ve ham madde fiyatları ile birlikte küresel enflasyon riski ile mücadele etmek zorunda kaldıklarını ancak bu sıkıntıların yılın üçüncü çeyreğinden sonra


33,6
milyar dolar
KİMYA SEKTÖRÜ 2022
İHRACATI

2022

HİZMET İHRACATÇILARI BİRLİĞİ TEKNİK MÜŞAVİRLİK HİZMETLERİ ŞAMPİYONU

Son 6 yılda olduğu gibi bu sene de Hizmet İhracatçıları Birliği'nin Teknik Müşavirlik Sektör şampiyonu olmaktan gurur duyuyoruz. Dünya'nın en büyük 100 Uluslararası Tasarım firmalarından biri olan NKY Mimarlık Mühendislik olarak, geçen sene 9 ülkede, 800'ü aşkın teknik personelimize ve portföyümüze kattığımız yeni ülkelerdeki projelerle büyümeye, hizmet ihracatımızı büyütmeye devam ediyoruz. Bitiş çizgisi olmayan bu yarışta, Türk Mimarlığını ve Mühendisliğini hakettiği yere getirmek ve Dünya'nın önde gelen firmalarından biri olmak için tüm gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.





normalleşmeye başladığını dile getirdi. 2023 yılında küresel daralma ve dış ticarete yavaşlama öngörüldüğünü söyleyen Adil Pelister, geçen yıl pek çok olumsuzlukla karşılaşmalarına rağmen üretime devam ederek ihracatlarını artırmayı başardıklarını vurguladı. Pelister, bu başarıyı 2023 yılında da sürdürülebilir kılmak için planladıkları stratejileri paylaştı: “Sektörümüzün ihracatına katkı sağlayacak fuar milli katılımı, ticaret heyetleri ve sektörel alım heyetleri, UR-GE heyetleri, yarışma, eğitim, seminer ve çalıştaylar düzenliyoruz. Firmalarımızın bu tür faaliyetlere katılımı; yeni pazar edinmeleri, pazar paylarını genişletmeleri ve yeni iş birlikleri yapmaları açısından önem taşıyor. Ayrıca sektörümüzde kapasite artırımı yatırımlarının yanı sıra öncelikli ürünler konusunda yeni yatırımların yapılması, yüksek katma değerli ürünlerin üretilmesi ve dijitalleşme, AR-GE, inovasyon ve markalaşma konularına önem verilmesi gerekiyor. Bu çalışmalar doğrultusunda ihracatımızın istikrarlı bir şekilde artacağına inanıyoruz.”

SEKTÖR OLARAK DÖRT BEKLENTİMİZ VAR

Demir ve demir dışı metaller sektörü, 2022 yılında ihracatını yüzde 16,4 oranında artırdı. 12 aylık dönemde sektör olarak ihracatlarını 14,4 milyar dolar seviyesine çıkardıklarını ifade eden Çetin Tecdelioğlu, “İDDMİB olarak yoğun bir sene geçirdik. Yaptığımız çalışmalarla ihracatımızı geliştirirken ülkemize de daha fazla katkı sunmaya çalıştık. Yüzde 16,4'lük artışla ihracatımızı 14,4 milyar dolar seviyelerine çıkarmayı başardık. 2023'te de ihracatımızı artırmak için var gücümüzle çalışmaya devam



ÇETİN TECDELİOĞLU

TİM Sektörler Konseyi Üyesi/Demir ve demir dışı metaller

edeceğiz. 2023'te ihracatımızı yüzde 15 seviyelerinde artırabileceğimizi öngörüyoruz. Ancak bu oranı yüzde 25-30 seviyelerine de taşıyabiliriz. Bu yükseliş için sektör olarak bazı beklentilerimiz var.” ifadelerini kullandı.

Bu kapsamda dört maddelik bir plan oluşturduklarını açıklayan Tecdelioğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: “İlk olarak sektörümüz çok ciddi kapasite yatırımı yaptı. Bu kapasitemizi kullanarak ürettiğimizi satmak istiyoruz. Bunun için de enerji tarifesine ihtiyacımız var. Sektörümüze özel enerji tarifi talep ediyoruz. İkinci bir konu ise Avrupa ülkelerinde lojistik depolarının kurulmasının büyük yararı olacaktır. Bu depolar sayesinde ürünlerimizi alıcılara daha hızlı ulaştırabiliriz. Üçüncü konumuz ise özellikle alüminyum ve bakır gibi stratejik ürünler için Türkiye'de kurulacak LME depolarına ihtiyaç var. Böylece ülkemiz için stratejik olan ürünlere ulaşım kolaylaşacaktır. İhracatçılar olarak diğer bir beklentimiz ise STA imzalanan ülke sayısının bir an önce artırılması. İDDMİB olarak Latin



%16,4

DEMİR İHRACATINDA
2022'DEKİ ARTIŞ

**Uluslararası
GÜMRÜK**



**Uluslararası
LOJİSTİK**

**1981'den Beri
Çözüm
Ortağı**

**9.30
Kurumsal
Derecelendirme
Notu**

**Sürdürülebilir
Organizasyon
Yapısı**

**Tedarikçi
Yönetiminde
Altın Ortak
Ödülü**

**Un Global
Compact
Üyesi**

**Uygunluk
Yönetimi
Standardı**

Mahmutbey Mah. 2655. Sk. No:1-3 Bağcılar/İSTANBUL Tel: 444 99 81

Web: www.ugm.com.tr Mail: info@ugm.com.tr



Amerika ülkeleri, ABD ve Cezayir’le hızlı bir şekilde STA imzalanmasını bekliyoruz. Bu ülkeler ürünlerimiz için çok ciddi fırsatlar barındırıyor. Bu beklentilerimizin gerçekleşmesi halinde ihracatımızı hızlıca artırıp, ülkemizin hedeflerine ulaşmasına çok daha fazla katkı sağlayabiliriz.”



AHMET FİKRET KİLERCİ

TİM Sektörler Konseyi Üyesi/Tekstil ve hammaddeleri

UZAK ÜLKELER STRATEJİSİ KAPSAMINDA ÖNEMLİ BİR TEDARİKÇİ OLACAĞIZ

Tekstil ve ham maddeleri sektörü hem enerji krizi kaynaklı resesyonların yaşandığı hem de jeopolitik risklerin dış ticareti etkilediği bir ortamda yaklaşık 13 milyar dolarlık ihracatıyla bir yılı daha geride bıraktı.

Sektör Konseyi olarak 2022 yılında sektörün gelişimini, ihtiyaçlarını ve ihracatçıların sorunlarını yakından takip edebilmek için birçok çalışma yürüttüklerini söyleyen Ahmet Fikret Kılerci, bu yıl da çalışmalarına hızla devam edeceklerini şöyle anlattı: "Öncelikle 2023 yılında tekstil ve hammaddeleri sektörü olarak Cumhuriyetimizin 100. Yılına yakışır bir ihracat performansı sergileyeceğimizden hiç kuşku yok. Tekstil ve Hammaddeleri

Sektör Kurulu olarak, küresel daralmanın, enerji krizinin ve resesyon baskısının kendini daha da hissettireceği öngörülen 2023 yılında, son dönemlerde tecrübe ettiğimiz enerji krizlerinin sektörümüze etkilerini ve rakip ülkelerdeki enerji maliyetlerini yakından takip edebilmek için kurduğumuz enerji komisyonu sayesinde krizlerin sektörümüze etkisini en aza indirmeye çalışacağız. Sektörümüz kriz dönemlerinde stabil kalmak yerine krizleri değerlendirerek yeni pazarlara yönelen ve katma değerli ihracatını artırmayı başaran bir sektördür. Bu anlamda, Avrupa’daki potansiyelimizin yanı sıra Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında yer alan ülkelere de ihracatımızı artıracığımızı ve bu ülkeler için de önemli bir tedarikçi konumuna geleceğimizi düşünüyorum. Sektör olarak alım heyeti ve ticaret heyetleri düzenlemeye, yurt dışı fuarlara katılmaya ve bu sayede yeni pazarlara açılmaya devam edeceğiz. 2023 yılında da inovasyon ve sürdürülebilirlik konularını yatırımlarımızın merkezine alarak daha istikrarlı bir şekilde büyüme ve dünya ticaretinden aldığımız payı artırma hedeflerimize katkı sağlayacağız. “

YATIRIMI, ÜRETİMİ VE İHRACATI RAKİPLERDEN DAHA HIZLI ARTIRDIK

Sektörün 2022 yıl sonunda serbest bölgeler dâhil ihracatını önceki yıla göre yüzde 9,6 artırarak 25,3 milyar dolara taşıdığı için altını çizen Kutlu Karavelioğlu, makine imalatının son üç yılda üretimini yüzde 65, ihracatını yüzde 30 artırmış bir sektör olduğunu kaydetti. Aynı üç yılın sonunda dünya makine üretiminin ancak yüzde 12, gelişmiş ülkeler makine üretiminin ise yüzde 8 artabildiğini

%30

SON ÜÇ YILDA MAKİNE İHRACATINDAKİ ARTIŞ

13
milyar dolar

TEKSTİL VE HAM MADDELERİ
2022 SEKTÖR İHRACATI



KUTLU KARAVELİOĞLU
TİM Sektörler Konseyi Üyesi/
Makine ve aksamları

belirten Karavelioğlu, bu başarıyı “Makinelerimiz çeşitleniyor, teknoloji sınıfları yükseliyor, hemen her bütçeye cevap verebilecek kadar çok sayıda ürün ve imalatçımız var.” şeklinde açıkladı.

Yeni yıl hedeflerinde dünyada ilk çeyrekte küçülme, ikinci çeyrekte durağanlaşma beklediklerini ifade eden Karavelioğlu sözlerini şöyle sürdürdü:

“Her durumda, gelişmiş ülkelerdeki mali gevşemenin en erken gelecek yıl başlamasını bekliyoruz. Avrupa’nın enerji krizi, bölgeyi etkisi altına alan savaş ve Çin’de devam eden salgın gibi riskler artarsa durgunluğun uzayabileceğini tahmin ediyoruz. Son üç yılda ulaştığımız yeni ölçekler ile, yatay giden kurların çok menfi tesirlerine rağmen çok daha rekabetçiyiz. Katma değeri en yüksek imalat dalı olmamız ve ihracatta yüzde 76,7 olan yerli katma değer oranımız bize esneklik sağlıyor; bir süre daha resesyon fiyatlamalarıyla baş edebilecek gibi görünüyoruz.”

Yeni yılla birlikte Almanya’da Tedarik Zinciri Özen Yükümlülüğü Kanunu’nun hayata geçirildiğini

sözlerine ekleyen Kutlu Karavelioğlu, “Türkiye’nin makine ihracatının yüzde 26’sının parça ve komponentlerden geldiğini ve üyelerimizin değer zincirlerinde önemli yerler edindiğini göz önünde tutarak, Sürdürülebilirlik derecelendirme talepleriyle daha yoğun biçimde karşılaşacağımızı söyleyebiliriz.” diye konuştu. Sektörün buna sanılandan fazla hazır olduğunu da belirten Karavelioğlu, küresel makine ihracatında 2023 yılı sonunda da küresel ölçekte pazar paylarını büyüteceklerini açıkladı.



MUSTAFA ŞENOCAK
TİM Sektörler Konseyi Üyesi/Deri ve deri mamulleri

“KÜRESEL EKONOMİDEKİ OLUMSUZLUKLAR YENİ HAMLELER YAPMAYA ZORLUYOR”

2022 yılında deri ve deri mamulleri sektöründe ihracat 2 milyar 57 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu rakamın sektör için tüm zamanların en yüksek ihracat değeri olduğunu söyleyen Mustafa Şenocak, 2 milyar doların sektör için bir kırılma niteliğinde olduğunu dile getirdi. Bu seviyeyi 10 milyar dolara çıkarmak için sektördeki paydaşlarla daha çok çalışacaklarını belirten Şenocak, küresel ekonomi ve yüksek döviz kuru sebebiyle rekabette aksaklıklar olabileceğe de dikkat





çektii. Şenocak, “Küresel ekonomide saydığım tüm bu olumsuzluklar bizleri sektör olarak modern işletmeciliğin gerektirdiği biçimde yeni hamleler yapmaya zorluyor. Her yıl dünyada ses getiren çeşitli fuarlara katılımın yanı sıra sektörel ve nitelikli ticaret heyetleri ile sektörümüzdeki firmaları çeşitli ülkelere götürüyoruz. Pazar çeşitlendirmesi amacıyla İDMİB tarafından 2023 yılının ilk çeyreğinde Güney Kore, ABD ve Güney Afrika’ya sektörel ticaret heyetleri düzenlenmesi için çalışmalar sürüyor. Bu çalışmalar ile Türk deri ve deri mamullerinin kalitesini ve üretim gücünü global anlamda daha bilinir ve tanınır hale getirmeye çalışacağız.” dedi. Şenocak, sektöre verilen teşviklerin artırılması yönünde ise şöyle görüş bildirdi: “Son olarak şunu söylemeliyim ki deri ve deri mamulleri sektörü, katma değeri yüksek ürünler üreten bir sektördür. Sektöre verilen teşviklerin daha cazip hale getirilmesi lazım.

Kapasite kullanım oranımıza baktığımızda küresel ekonomide yaşanan tüm zorluklar sebebiyle bu oran sektörümüzde 2022 yılı itibariyle yüzde65 seviyelerinde gerçekleşti. Türkiye genelinin altında kalan bu oran sebebiyle bizler kapasitemizi hem nicel hem de nitel olarak artırmak zorundayız. Küresel ekonomide iyileşmeler başladığı anda gelecek olan yoğun ve nitelikli taleplere cevap verme noktasında hazır bulunmak zorundayız.”

“DÖNÜŞÜM İÇİN HAZIRLIKLARIMIZI HIZLA TAMAMLAMAMIZ GEREKLİ”

Geçen yılda sektörü tam anlamıyla “belirsizlik” kelimesinin tanımladığını ifade eden Baran Çelik, çip ve tedarik zincirindeki sorunların ana gündemleri olmaya devam ettiğini



BARAN ÇELİK

TİM Sektörler Konseyi Üyesi/Otomotiv

belirtti. 2022 yılında yüksek enflasyon, artan enerji maliyetleri, savaş ve euro/dolar paritesi kaynaklı kayıplar yaşadıklarına da değinen Çelik, yine de 2022 yılını 31 milyar dolar ile kapatmayı başardıklarını dile getirdi. Türkiye ihracatında 2022 senesine kadar 16 yıl boyunca kesintisiz lider sektör olan otomotiv endüstrisi olarak, 2023 yılında 34 milyar dolar ihracat hedeflediklerini söyleyen Çelik, en büyük pazarları Avrupa’daki sıfır emisyonlu araç dönüşümüne bir an önce uyum sağlanması gerektiğini şu sözleriyle vurguladı:

“Avrupa pazarını kaybetmemek ve otomotiv endüstrimizin rekabet gücünü koruyabilmek için yeni teknolojilere ve elektrikli araçlara yatırım yapmamız çok önemli. Sanayi ve enerji stratejilerimizi Yeşil Mutabakat düzenine uyumlu olarak revize etmeli, bu konuda yol haritamızı oluşturarak, karbon vergisine karşı hazırlıklarımızı da hızla tamamlamamız gerekiyor. Kısacası yıkıcı teknolojiler olarak da bilinen, araçları akıllı cihaza dönüştüren mobilite dönemi konusunda gerekli dönüşümü gerçekleştirmemiz gerekiyor. Bu nedenle OİB olarak

34

34 milyar dolar
OTOMOTİV İHRACATI
2023 HEDEFİ



sektör firmalarımız ve paydaşlarımız ile de yakın iş birliği içerisinde çalışıyor, faaliyetlerimizi otomotiv endüstrisinde yaşanan bu dönüşümü dikkate alarak planlıyoruz.”



BAŞARAN BAYRAK

TİM Sektörler Konseyi Üyesi/Gemi, yat ve hizmetleri

Gemi, yat ve hizmetleri sektörü, 2022 yılını yaklaşık 1,5 milyar dolarlık ihracatla kapattı. Bu rakamı, her ne kadar 2021 yılındaki 1,6 milyar dolarlık ihracata göre daha düşük olsa da sektörün son yıllardaki ihracat ortalamasının oldukça üzerinde bir rakam olarak değerlendiren TİM Sektörler Konseyi Gemi ve Yat Hizmetleri Sektör Kurulu Başkanı Başaran Bayrak, “Son üç yılda sektör ihracatımızın 1 milyar 375 milyon dolar, 1 milyar 626 milyon dolar, 1 milyar 453 milyon dolar olarak gerçekleşmiş olması, artık sektörün ihracat çitasını geçmiş yıllara kıyasla yukarılara, ortalama olarak 1.5 milyar dolar seviyesine çıkarmış olduğunu gösteriyor. Bu anlamda ihracat anlamında sektör için durum olumlu seyrediyor diyebiliriz.” dedi. Öngörülmekte olan küresel daralmanın ve dış ticarete yavaşlamanın kısa vadede gemi ve yat inşa sektörlerini olumsuz etkileyeceğini

düşünmediklerini de sözlerine ekleyen Bayrak, bu yıl, hatta önümüzdeki birkaç yılda da teslimlerin devam edeceğini ve ihracatın artacağını düşündüklerini ifade etti. Bayrak, sözlerine şöyle devam etti: “Gemi ve yat inşası satış fiyatı ile yerli girdi maliyetlerini kıyasladığımız zaman da kilogram başına ihracat değerini düşündüğümüz zaman tutar olarak düşük olsa dahi ülke ekonomisine en önemli reel katkıyı sağlayan sektörlerden biridir. Bu yüzden ihracatta katma değeri artırmak değil yeni pazarlara açılabilme sektörümüz açısından önemli bir hedeftir. Bu hedef doğrultusunda da hem ihracatçı birliğimiz hem ihracatçı firmalarımız yoğun bir gayret ve arayış içerisinde.”



BİROL CELEP

TİM Sektörler Konseyi Üyesi/Kuru meyve ve mamulleri

HEDEFİMİZ YENİ PAZARLAR KEŞFETMEK

Sektör olarak başarılı bir yılı geride bıraktıklarını dile getiren Birol Celep, dünya çapında yaşanan pek çok krize rağmen 2022 yılı kuru meyve ihracatının bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1 oranında artarak yaklaşık 1,5 milyar dolar olarak gerçekleştiğini kaydetti. Birol Celep, 2022 yılı toplam ihracatın 1



%51

KURU ÜZÜM İHRACATININ SEKTÖRDEKİ PAYI





130
milyar dolar
HİZMET SEKTÖRÜ 2023
HEDEFİ

milyon 079 bin dolarlık kısmının çekirdeksiz kuru üzüm, kuru incir ve kuru kayısı ihracatından elde edildiğinin altını çizdi ve ihracattan en fazla payı yüzde 51 ile kuru üzüm, yüzde 15 ile kuru kayısı ve yüzde 14 ile kuru incirin aldığını söyledi. İnsanların sağlıklı gıda taleplerinin 2023 yılında da artarak devam edeceğine dikkat çeken Celep, “Bu çerçevede Avrupa Birliği ülkeleri başta olmak üzere hem mevcut pazarlarımızı korumak hem de yeni pazarlara girerek ihracatımızı artırmayı hedefliyoruz. Katma değerli ihracat artışı çok önemli bir konu, ürün çeşitliliğimizi ve sektörümüzün ihracat gelirlerini artırmak için yurt içinde ve yurt dışında paydaşlarımızla pek çok ortak proje yürütüyoruz. Ayrıca Ticaret Bakanlığımızın Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında Ege İhracatçı Birlikleri olarak 2023 yılında pek çok ülkeye yönelik ticaret heyeti organizasyonları planlıyor, bu sayede Türkiye'nin küresel pazarlarda konumunu güçlendirmek ve uluslararası ticarete pazar çeşitliliğini artırmayı amaçlıyoruz.” dedi.

DAHA POZİTİF BİR YIL GEÇİRECEĞİZ

Hizmetler sektörüne ait verileri, mal sektörleri gibi ölçümlemek ve ortaya koymak çok daha zor. Geçen yılı, yakaladıkları başarılı ivmenin etkisiyle beraber beklentilerinin çok ötesinde geçirdiklerini ifade eden Prof. Dr. Ahmet Bolat sektörün 2023 stratejilerini ise şöyle özetledi: “Bu yıl Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı olması vesilesiyle Türk ihracatçısı için ayrı bir önem taşıyor. Her şeyden önce amacımız, bu anlamlı yılda, en fazla katkıyı ülkemize sağlamak. İçinde bulunduğumuz zorlu konjonktüre rağmen Türk ihracatçısının dünyanın diğer ülkelerine nazaran zor koşullardan çare üretebilme refleksinin



PROF. DR. AHMET BOLAT

TİM Sektörler Konseyi Üyesi/Hizmetler

olduğunu birçok kez gösterdik. Bu süreçte gerçekleştireceğimiz çözümlerle başarılı bir yıl geçireceğimize inanıyorum. Hizmet sektörü olarak baktığımızda ise enerji ve emtia maliyetleri, genel maliyetlerimiz içerisinde çok düşük olduğu için mal sektörlerine kıyasla daha pozitif bir yıl geçireceğiz. Ülkemizin GSYH'sinin yüzde 53'ünü karşılayan, net döviz girdisi sayesinde cari açıkla mücadelede büyük destek veren ve toplam istihdamın yüzde 70'ini oluşturan hizmetler sektörümüz, ülkemizin hedeflediği refah seviyesine ulaşmamız için çok büyük bir öneme sahiptir. Öyle ki, 2025 yılı için belirlediğimiz 130 milyar dolarlık ihracat hedefine Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında ulaşmayı hedefliyoruz. 2023 yılında sağlayacağımız ihracatla beraber, mal ve hizmet ihracatının toplam geliri 400 milyar doları aşacak. Bu da Türkiye ekonomisi için önemli bir eşğin aşılması demek.” Hizmet sektörü denilince akla ilk gelen ülkelerden biri olmayı hedeflediklerini sözlerine ekleyen Bolat, “Bunu yapabilecek altyapımız da potansiyelimiz de isteğimiz de fazlasıyla var.” diye konuştu.



ALİ CAN YAMANYILMAZ

TİM Sektörler Konseyi Üyesi/ Su ürünleri ve hayvansal mamuller

UZAK PAZARLARA AÇILMAYI HEDEFLİYORUZ

İhracat bakımından 2022 yılını sektör açısından iyi bir yıl olarak değerlendiren Ali Can Yamanyılmaz, 3,8 milyar dolarlık hedefi 4,06 milyar dolarla aştıklarını söyledi. Balıklar ve su ürünleri ihracatında bir önceki yıla kıyasla yaklaşık yüzde 17 oranında artış yaşanarak toplamda 1.63 milyar dolar ve 250.5 milyon kg ihracat gerçekleştirildiğini belirten Yamanyılmaz, diğer alt sektörlerdeki yükselişe de dikkat çekti: “Kanatlı eti ihracatında bir önceki yıla kıyasla yüzde 25.18 oranında artış yaşanarak 990 milyon dolar ve 613.9 milyon kg, süt ve süt ürünleri ihracatında bir önceki yıla kıyasla yüzde 16.26 oranında artış yaşanarak 510 milyon dolar ve 170 milyon kg, yumurta ihracatında bir önceki yıla kıyasla yüzde 5,98 oranında artış yaşanarak 398 milyon dolar ve 225 milyon kg ihracat gerçekleşmiştir. Konserve et ihracatında yine bir önceki yıla kıyasla yüzde 55.48 oranında artışla 115 milyon dolar ve 63.2 milyon kg ihracat kaydedilmiştir”. Küresel daralmanın ve dış ticarete yavaşlamanın ön görüldüğü 2023

yılında, ihracat hedeflerini geçen yılki hedeflerinin çok üstünde tuttuklarını aktaran Ali Can Yamanyılmaz, uluslararası ticarete katma değeri yüksek ürünler üreterek yer almayı hedeflediklerini sözlerine ekledi. Yamanyılmaz, diğer hedeflerini ise “Geleneksel pazarlardan ziyade daha uzak pazarlara açılmayı hedefliyoruz. Fuarlar, tanıtım aktiviteleri ile bu pazarlarda Türk markalarını güçlü ve kaliteli bir şekilde konumlandırmak istiyoruz.” şeklinde açıkladı.



BURAK SERTBAŞ

TİM Sektörler Konseyi Üyesi/ Hazır giyim ve konfeksiyon

FARKLI DESTİNASYONLARLA İHRACATIMIZI ÇEŞİTLENDİRECEĞİZ

2022 yılı Avrupa’da yaşanan resesyon, enerji krizi ve Rusya-Ukrayna Savaşı, hazır giyim ve konfeksiyon sektörünü de olumsuz etkiledi. Yine de Türkiye genelinde hazır giyim ihracatı 2021 yılına göre 2022 yılında dolar bazında yüzde 5 artarken bu artış euro bazında yüzde 18 olarak gerçekleşti. 2023 yılının zorlu konjonktüründe katma değerli ihracat hedeflerini sürdüreceklerini kaydeden Burak Sertbaş, Ticaret Bakanlığının da desteğiyle “Uzak Ülkeler Stratejisi” doğrultusunda, özellikle dünyanın



4

milyar dolar

SU ÜRÜNLERİ VE
HAYVANSAL MAMULLER
2022 İHRACATI



6,2
milyar dolar

ÇİMENTO, CAM, SERAMİK VE
TOPRAK ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜ
2023 İHRACAT HEDEFİ

en büyük hazır giyim ithalatçısı ABD’de yeni iş bağlantıları kurmayı hedeflediklerini belirtti. Sertbaş, “Bu hedefimiz doğrultusunda Ocak ayında PV (Premiere Vision Paris Fuarı) Manufacturing New York Fuarı’na 10 firmamız ile milli katılım organizasyonumuzu gerçekleştirdik ve çok verimli geçtiğini söyleyebilirim. Yine Ocak ayında Münih Fabric Start The Source Fuarı’na 12 firmamız ile milli katılım organizasyonumuzu gerçekleştiriyoruz. Şubat ayında düzenlenecek olan PV Manufacturing Paris Fuarı’na 18 firmamız ile milli katılım organizasyonumuzu gerçekleştireceğiz. Avrupalı alıcıların bu dönemdeki yüksek ilgisinden yararlanmak için PV fuarlarına katılımı, üretici firmalarımız için büyük bir fırsat olarak görüyorum.”

Mart ayında İzmir’de bir İtalya alım heyeti planladıklarını belirten Burak Sertbaş, yılın ikinci yarısında Hollanda ve Kanada’ya, Eylül ve Ekim aylarında ise ABD’ye yönelik ticaret heyeti organize edeceklerini dile getirdi. Sertbaş, “Ticaret Bakanlığımızın hedeflerine paralel olarak, farklı destinasyonlarla ihracatımızı çeşitlendirerek müşteri portföyümüzü genişletmeyi planlıyoruz.” şeklinde konuştu.

ÖNEMLİ PAZARLARDA YERİMİZİ SAĞLAMLAŞTIRACAĞIZ

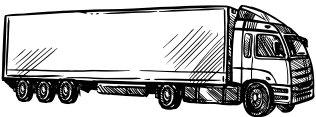
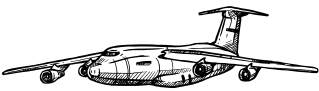
Erdem Çenesiz, geçen yıl ihracat hedeflerine ulaşmakla kalmadıklarını, seramik sektörünün yüzde 15 artış ile 1,9 milyar dolar, çimento sektörünün yüzde 24 artış ile 1,5 milyar, cam sektörünün ise yüzde 24 artış ile 1,3 milyar dolar ihracata imza attığının altını çizdi. “2022 yılında yaşanan



ERDEM ÇENESİZ

TİM Sektörler Konseyi üyesi/Çimento, cam, seramik ve toprak ürünleri

jeopolitik sorunlar, ekonomik durgunluğu takip eden enerji maliyetlerindeki artış ve ham maddeye ulaşımında yaşanan aksaklıklara rağmen sektörlerimizin yakaladığı ivme ile ABD ve Avrupa başta olmak üzere birçok önemli pazarda yerimizi sağlamlaştırmaya devam ediyoruz.” diyen başkan Çenesiz, 2023 yılında özellikle Türkiye’nin en büyük pazarı olan Avrupa ekonomisindeki küçülme beklentisinin ihracatın büyümesinin önünde de bir risk teşkil ettiğine işaret etti. Özellikle inşaat sektöründeki durgunluk beklentisinin söz konusu sektörlerin ihracatlarını tehdit ettiğine vurgu yapan Çenesiz, Ancak bizler kaliteli, uluslararası standartlara uygun, çevreye duyarlı üretimimizle ABD ve AB ülkeleri başta olmak üzere mevcut pazarlarımızda genişlemeye ve Orta Doğu, Rusya gibi diğer büyük ve yeni pazarlara açılmaya devam edeceğiz. Katma değerli ihracat, önceki yıllarda olduğu gibi 2023 yılında da ana hedeflerimiz arasında yer alıyor. Cumhuriyetimizin 100. yılını kutlayacağımız 2023 yılı için büyüme hedefimizi yüzde 12’lik artışla 6,2 milyar dolar olarak belirledik.” dedi.





RÜSTEM ÇETINKAYA

TİM Sektörler Konseyi Üyesi/Maden

MADEN SEKTÖRÜNÜN YILLIK İHRACATINI BEŞ KATINA ÇIKARABİLİRİZ”

2021 yılında 5 milyar 927 milyon dolar olarak gerçekleşen maden sektörünün ihracatı 2022’de yüzde 9,13’lük artışla 6 milyar 469 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye’deki maden sektörünün çok daha büyük bir potansiyele sahip olduğunu dile getiren Rüstem Çetinkaya, bu konuda devletten destek ve teşvikler beklediklerini şu sözlerle paylaştı: “Bugün neredeyse madencilerin tümü yenilenebilir enerji üretimi için gerekli kanuni alt yapının

düzeltilmesi, üretimin önündeki en büyük engel olan izin süreçlerinin hızlandırılmasını beklemektedir. Gerek madencilik yaptığımız sahalarda gerekse işletmelerimizde yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanmak ve yatırım yapmak için finansman desteği, teşvik gibi konularda da devletimizden destek beklemekteyiz.”

Madenciliğin, çevre ve tarımla bir arada yapılabileceğine de vurgu yapan Çetinkaya, “Eğer madencilik konusunda gelişmiş ülkeler seviyesinde üretim yapabilirsek yıllık ortalama 6 milyar dolar ihracatımızın 30 milyar dolar seviyelerine çıkabileceğini söyleyebiliriz. Eğer bu rakamlara ulaşabilirsek Türkiye’nin en çok ihracat gerçekleştiren sektörleri arasında yer alabiliriz. Böylece ham madde anlamında da bağımsızlığımızı yakalayabilir, madenlerimizi üreterek ekonomiye kazandırabilir, entegre tesisler kurarak cari açığımızı kapatma noktasında madenlerden katkı sağlayabiliriz. Maden sektöründe yaşananları basına, sivil toplum kuruluşlarına, çevreci kuruluşlara göstermek, beraber hareket etmek istiyoruz.” şeklinde konuştu.





sektör hizmetler



Hizmet ihracatı yükselişte

Özellikle son iki yıldır yükselişe geçen hizmetler sektörü, giderek zorlaşan dış ticaret koşulları içinde 2023 yılında Türk ihracatçılarında önemli bir kapı açıyor.

TÜRKİYE’İN GSYH’sinin yüzde 53’ünü karşılayan, net döviz girdisi sayesinde cari açıkla mücadeleye büyük destek veren ve toplam istihdamın yüzde 70’ini oluşturan hizmetler sektörü, 2021 yılında yakaladığı başarılı ivmeyi 2022 yılına da taşıdı. Ocak-Kasım 2022 yılına ait hizmet ihracatı 83,5 milyar dolar olurken aynı dönemde 48 milyar dolar dış ticaret fazlasına ulaşıldı. Bu olumlu veriler neticesinde 2022 yılının 89 milyar dolarlık ihracat geliri bırakacağı öngörülüyor.

Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) bünyesinde yer alan 10 alt sektörün tamamında yakalanan başarılı ivmeyle beraber 2022 yılının beklentilerin ötesinde iyi geçtiğini kaydeden Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, temel amaçlarını “2022 yılında 7 trilyon dolar olarak tahmin

edilen küresel ticarettten alacakları payı artırmak.” şeklinde özetliyor. Hedeflerinin hizmet sektörü denilince akla ilk gelen ülkelerden biri hâline gelmek olduğunu ifade eden Bolat, “Bunu yapabilecek altyapımız da potansiyelimiz de isteğimiz de fazlasıyla var.” diyor.

İHRACAT ŞAMPİYONLARI AÇIKLANDI

Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB), 2021 yılı ihracat şampiyonlarını ise 2022’nin son günlerinde kamuyla paylaştı. Yapılan bir törenle, 2021 yılında gösterdikleri başarılı performans ile sektörün 61,4 milyar dolarlık ihracata ulaşılmasına katkı sağlayan firmalar ödüllendirildi. Düzenlenen ödül töreninde; inşaattan liman işletmeciliği hizmetlerine, sağlıktan turizm ve konaklama hizmetlerine, yolcu taşımacılığında yük taşımacılığı ve lojistik



hizmetlerine 17 ayrı kategoriden 51 ihracatçı firma ödül aldı.

“Bakım ve Onarım Hizmetleri” kategorisinde ilk üçe sırasıyla Türk Hava Yolları Teknik AŞ, MRO Teknik Servis San. ve Tic AŞ, MNG Jet Havacılık AŞ girdi. “Danışmanlık, Müşavirlik ve Destek Hizmetleri” kategorisinde 2022 yılı lideri Destek Patent AŞ olurken bu şirketi Boss Yönetişim Hizmetleri AŞ ve Reach Global Services Danışmanlık AŞ takip etti. Bahçeşehir Üniversitesi, İstanbul Aydın Üniversitesi ve T.C. Altınbaş Üniversitesi isimlerini “Eğitim Hizmetleri” kategorisinde ilk üçe taşıırken Turkuvaz Aktif Televizyon Prodüksiyon AŞ, MED Yapım ve MF Yapım “Filmcilik, Eğlence ve Diğer Kültür Hizmetleri” dalında dereceye girdi.

Yarışmanın diğer kategorilerinden “Finans, Sigorta ve Diğer Mali Hizmetler” dalında Türkiye Halk Bankası AŞ Genel Müdürlüğü, Anadolu Anonim Türk Sigorta ve Oti Holding AŞ; “İnşaat, Taahhüt ve Müteahhitlik Hizmetleri” dalında Yapı Merkezi İş. ve San. AŞ, GAP İnşaat Yatırım, Dorçe Prefabrik Yapı ve İnşaat; “Liman İşletmeciliği Hizmetleri” dalında İGA Havalimanı AŞ, ismi gizli bir firma ve Asyaport Liman AŞ; “Mimari, Mühendislik, Bilimsel ve Diğer Teknik Hizmetler” kategorisinde Ford Otomotiv, Proyapı Mühendislik ve Denzay Mühendislik; “Sağlık Hizmetleri” kategorisinde Acıbadem, MLP Sağlık ve Koç Healthcare; “Seyahat Acenteliği Hizmetleri” dalında Anexservices Turizm, Odeon Turizm ve MP Turkey; “Turizm Yazılım ve Bilişim Hizmetleri” kategorisinde ise Loop Games, Etiya Bilgi Teknolojileri ve NETRD Bilgi Teknolojileri, sırasıyla birinci, ikinci ve üçüncü seçildi.

40 YILLIK EMEĞİN VE DENEYİMİN SONUCU

“Danışmanlık, Müşavirlik ve Destek Hizmetleri Kategorisi”nde 2022 yılı lideri Destek Patent AŞ oldu. Konuyla ilgili görüşlerini paylaşan Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yamankaradeniz, başarılarının ardında en büyük iki etkenin devamlılık ve istikrar olduğunun altını çizdi. Müşterileriyle kurdukları sürekli ve yakın iletişimin, onları düzenli olarak bilgilendirmelerinin ve şeffaf yaklaşımlarının Destek Patent’e duyulan memnuniyeti ve güveni oluşturduğunu söyleyen Yamankaradeniz, böylelikle hizmet sürekliliğini sağladıklarını vurguladı. Üst üste dördüncü kez ödül kazandıklarını sözlerine ekleyen Yamankaradeniz, başarılarının 40 yıllık emeğin, deneyimin ve bilgi birikiminin sonucu olduğunu şöyle anlattı:

“40 yıldır yurt dışında yaptığımız çalışmalar, takip ettiğimiz kongreler, konferanslar, fuarlar ve farklı ülkelerde oluşturduğumuz müşteri portföyümüz bu başarıyı getirdi. Çok yoğun çalıştık. Türkiye’de gelişen yapılar, sınai mülkiyet sisteminin yenilenmiş olması, bu sistem ve yeniliklerin yurt dışındaki müşterilere aktarılması ve bizim hizmet anlayışımız bir araya gelince müşterilerimizin ülkemize olan bakış açıları da olumlu yönde değişim gösterdi. Markaların, patentlerin, tasarımların koruma süreçleri de iyileştiği için yurt dışından talepler devam etti.” İhracatın sektördeki önemine ilişkin “Alanımızda sürekli iyileşmek için neyi daha iyi yapabiliriz?” bakış açısı ile çalıştıklarını da söyleyen Yamankaradeniz, 2023 yılı itibarıyla, 2020 yılından bu yana devam eden

Hizmet ihracatçıları, 2025 yılı için belirledikleri 130 milyar dolarlık ihracat hedefine Cumhuriyetin 100’üncü yılı olan 2023’te ulaşmayı amaçlıyor.



yurt dışı şubeleşme çalışmalarına hız vereceklerini ve bu çalışmaları, daha etkin hâle getireceklerini sözlerine ekledi.

ÇABALARIMIZIN DEĞERLİ BİR TAKDİRİ

Danışmanlık, müşavirlik ve destek hizmetleri ihracatında Destek Patent'i, bu yıl bir basamak tırmanarak ikinciliğe yerleşen Boss Yönetişim Hizmetleri AŞ takip etti. İşletme olarak, 2021 yılı Hizmet İhracatı Şampiyonları sıralamasında üst üste dördüncü kez ödül almış olmanın heyecanını yaşadıklarını dile getiren CottGroup Şirketler Grubu Kurucu Ortağı Selim Tankut Akdağ, "Bu kategoride bu yıl ikinci sırada yer almamızı; hizmet kalitemiz, güvenilirliğimiz, müşterilerimizle iletişimimizdeki şeffaflığımız ve dijital ekonominin taleplerini karşılayan ve teknolojik gelişmelerin ilerisinde olan yenilikçi çözümlerimizin bir sonucu olarak görüyoruz." dedi. İnsan kaynakları, bordro süreçleri, eğitim, gizlilik ve güvenlik alanlarındaki tüm konularda birinci sınıf hizmet veren danışmanlar ile yabancı firmaların Türkiye stratejilerini oluşturmasına yardımcı olduklarını söyleyen Akdağ, şöyle devam etti:

"Farklı alanlarda uzmanlaşan, kendini mükemmelliğe adanmış birimlerimizle, müşterilerimiz için mümkün olan en iyi çözüm ve en güncel hizmetleri sağladığımızdan emin olmak için süreçlerimizi inceliklerle tasarlıyor, araştırma ve geliştirmeye büyük yatırımlar yapıyoruz. Onların dijital dönüşüm süreçlerine entegre çözümler üretiyor ve hizmetlerimizi uluslararası arenada sunarak Türkiye'nin sürdürülebilir büyümesine ve artan ihracat hacmine katkıda bulunmak için her gün daha çok çalışıyoruz. Hizmet İhracatı Şampiyonları'nda aldığımız

ödülü ise çabalarımızın değerli bir takdiri olarak görüyoruz."

İKİ FARKLI KATEGORİDE ÖDÜL ALDI

Taşımacılık ve lojistik alanında lider MSC Grubu çatısı altındaki şirketlerden MSC Gemi Acenteliği ve Asyaport Limanı, Hizmet İhracatçı Birlikleri (HİB) tarafından 2021 Yılı Hizmet İhracatı Şampiyonları Ödülleri'nde iki farklı kategoride ödüle layık görüldü.

Dünyanın yeni ticaret kapısı Asyaport, 2021 yılında sektörüne ve Türkiye'ye yaptığı katkılarla 2021 Yılı Hizmet İhracatı Şampiyonları Ödülleri'nde "Liman İşletmeciliği Hizmetleri" kategorisinde; genel limanlar arasında üçüncü, deniz limanları arasında ise birinci sırada yerini aldı. 2021 yılında başarılı bir performans gösteren Asyaport, Türkiye'de 2021 yılındaki yaklaşık 3,4 milyon TEU transit konteyner elleçlemesinin yüzde 40'ını tek başına gerçekleştirdi. Her geçen yıl iş hacmini artırmaya devam eden Asyaport, 2018 yılından bu yana "Hizmet İhracatı Şampiyonları"nda deniz limanları arasındaki birincilik konumunu elinde bulunduruyor.

Dünya çapında 260'tan fazla rotada 730 gemi ile hizmet veren dünyanın en büyük taşımacılık ve lojistik şirketi MSC ise, 25 yıldır büyük yatırımlarıyla her yıl daha fazla Türk ihracatçısını yeni pazarlardaki müşterilerle buluşturuyor. Hizmet İhracatçıları Birliği'nin verilerine göre 2021 yılında gerçekleştirdiği hizmet ihracatıyla, "Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri" kategorisinde ikinci olan MSC, geçen yıl da aynı kategoride ödüle layık görülmüştü. MSC'nin hizmet ihracatı şampiyonluğuyla ilgili değerlendirmede bulunan



SEKTÖR HİZMETLER

MSC Gemi Acenteliği Genel Müdürü Barış Dilek, “Sürekli gelişim ve büyüme yolcuğumuzda edindiğimiz tecrübelerimizle, 2023’te de hız kesmeden yatırımlarımızı sürdürmeyi ve Türkiye ihracat performansına daha fazla değer katarken lojistik sektörünün kalkınmasına katkıda bulunmayı hedefliyoruz.” diye konuştu.

TEKNİK BİLGİ İHRACATIMIZI YUKARILARA TAŞIYACAĞIZ

NKY Mimarlık, son altı yılda olduğu gibi 2021 yılında da Hizmet İhracatçıları Birliği’nin “Teknik Müşavirlik ve Kontrolörlük Hizmetleri” kategorisinde sektör şampiyonu. Dünyanın en büyük 100 uluslararası tasarım firmasından NKY Mimarlık & Mühendislik olarak, geçen sene dokuz ülkede 800 teknik personeliyle gerçekleştirdikleri hizmet ihracatlarını bu sene daha da yukarılara taşımak istediklerini belirten NKY Mimarlık & Mühendislik Yurt Dışı İşler Direktörü Tolga Şahin, hem Romanya, Laos, Hırvatistan gibi yeni ülkelerde iş yapmaya başladıklarını hem de buldukları ülkelerde yeni projelere imza attıklarını vurguladı. 2022 yılında sekteye uğrayan büyük yatırımların gelecek birkaç yıl içinde artarak devam etmesini beklediklerini anlatan Şahin, “Bu yatırımlarla beraber 32 yıllık deneyimi, kaliteli teknik kadrosu ve müşteri ihtiyaçlarını merkeze koyan yaklaşımıyla NKY Mimarlık & Mühendislik olarak özellikle Körfez, Orta Asya, Kafkasya ve Kuzey Afrika pazarlarında önemli projelere imza atacağız ve teknik bilgi ihracatımızı daha da yukarılara taşıyarak sektörün dünyada önde gelen firmalarından olmak için Türk mühendisliğinin gücüyle çalışmaya devam edeceğiz.” şeklinde konuştu.



DiĞER KATEGORİLERDE ÖDÜL ALANLAR

Teknik Müşavirlik ve Kontrolörlük Hizmetleri
N.K.Y. MİMARLIK & MÜHENDİSLİK İNŞAAT VE TİC. LTD. ŞTİ.
YÜKSEL PROJE ULUSLARARASI AŞ
SU-YAPI MÜHENDİSLİK VE MÜŞAVİRLİK AŞ

Telekomünikasyon Hizmetleri
MAJOREL TELEKOMÜNİKASYON HİZMETLERİ AŞ
TURKSAT UYDU HABERLEŞME KABLO TV VE İŞLETME AŞ
TURKNET İLETİŞİM HİZMETLERİ AŞ

Turizm ve Konaklama Hizmetleri
ETS GROUP
FINE OTEL TURİZM İŞL. AŞ
GALERİ KRİSTAL TUR. İNŞ. PAZ. VE TİC. AŞ

Yer Hizmetleri
ÇELEBİ HAVACILIK HOLDİNG AŞ
HAVAALANLARI YER HİZMETLERİ AŞ
TGS YER HİZMETLERİ AŞ

Yolcu Taşımacılığı Hizmetleri
TÜRK HAVA YOLLARI A.Ö
PEGASUS HAVA TAŞIMACILIĞI AŞ
GÜNEŞ EKSPRES HAVACILIK AŞ

Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri
EKOL LOJİSTİK AŞ
MSC GEMİ ACENTELİĞİ AŞ
MARS LOJİSTİK ULUSLARARASI TAŞIMACILIK DEP.
DAĞITIM VE TİC. AŞ



Yurt içi ve Yurt dışı Lojistik Hizmetleri

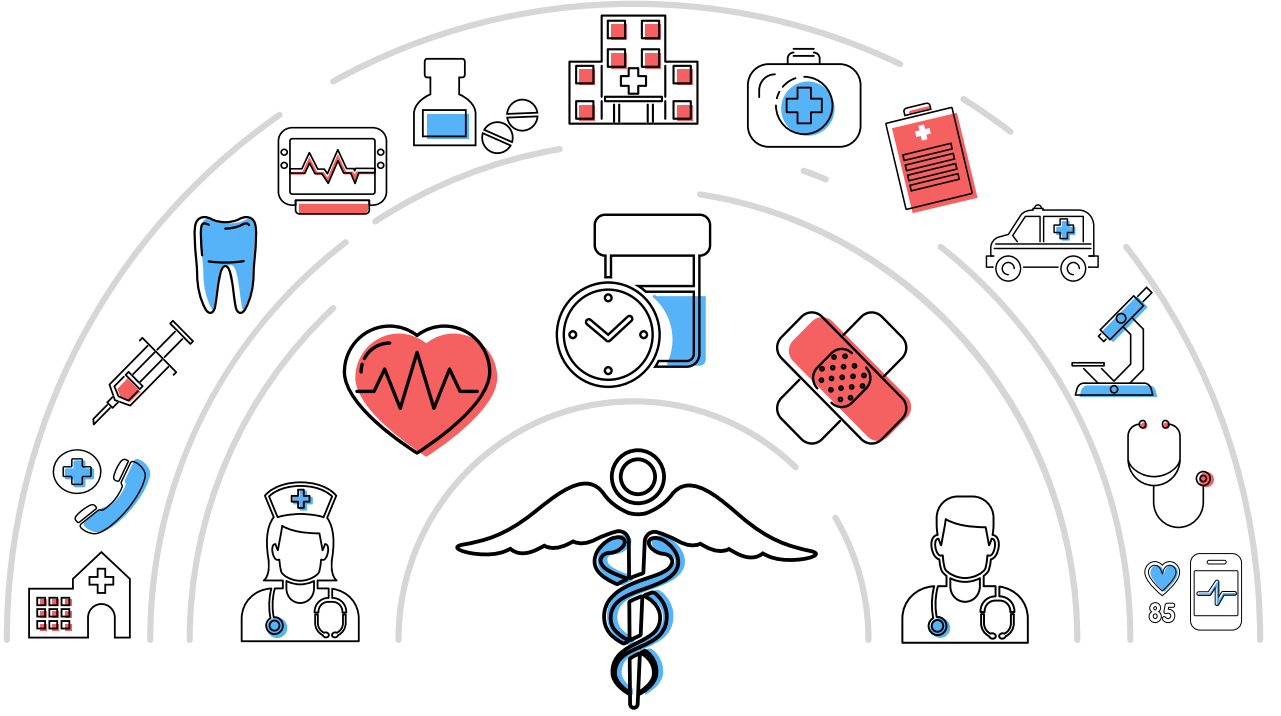


50. yıl


Cengizhan[®]
lojistik

 **CI** International
Transport 

www.cengizhanlojistik.com.tr



Türkiye'nin küresel sağlık alanında **YILDIZI PARLIYOR**

Türkiye'de verilen sağlık hizmetleri hem kalitesiyle hem de uygun fiyatlarıyla dünya çapında öne çıkıyor. Sektör, sağlanan yeni desteklerle, 2023 yılının hizmetler ihracatına ve ülkenin toplam ihracatına pozitif katkıda bulunacak.

A

rtık ihracat dendiğinde sadece mal değil hizmetler ihracatı da akla geliyor. Son dönemlerde hizmetler ihracatı içinde yüksek performansı ile ülke ihracatına katkıda bulunan sektörlerin başında ise sağlık sektörü geliyor. Sağlık Bakanlığı verilerine

göre 2021 yılında Türkiye'de tedavi gören uluslararası hastaların sayısı 1,5 milyon kişiye ulaştı.


Sağlık hizmetleri ihracatında dünyada ilk 10 arasında yer alan Türkiye, 2021 yılında 1,7 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirirken 2022 yılında ise

çıtayı çok daha yukarılara taşıdı. Geçen yıl ülkeye 4 milyar dolar değerinde döviz getiren sektörün 2023 yılı hedefi 5 milyar dolara ulaşmak ve dünyada ilk üç arasına girmek.

Bugün Türkiye’de sağlık hizmetleri o kadar gelişti ki dünyanın dört bir yanından gelen hastalar; kardiyoloji, onkoloji, organ nakli gibi kompleks tedavilerden, tüp bebek, estetik ve diş tedavilerine kadar çok farklı alanlarda hizmet alabiliyor. Sağlık hizmetleri alanında saç ekimi ve estetik operasyonlar ise açık ara önde. 2022 yılında ulaşılan cironun yarısı saç ekimi hizmetlerinden gelirken 1 milyon turist, sadece saç ektirmek için Türkiye’yi ziyaret etti. Ardından en çok gelir 500 milyon dolarla diş tedavileri ve 400 milyon dolarla estetik cerrahiden elde edildi. Türkiye’yi sağlık alanında en çok tercih eden ülkelerden Orta Doğu, Irak, Libya, Balkanlar, Kuzey Afrika ve Türk Cumhuriyetleri başı çekerken Avrupa ve okyanus ötesi ülkelerin ilgisi de her geçen gün artıyor.

YENİ DESTEKLER

Türkiye’nin sağlık hizmetleri alanında yaptığı bu atılım, daha büyük bir potansiyelin fark edilmesine önayak oldu. Ayrıca 2023 yılında mal ihracatında yaşanacak muhtemel daralma, hizmet ihracatına olan ilgiyi daha da artırdı. Nitekim bu çerçevede, geçen yıl Haziran ayında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu’nun ev sahipliğinde Sağlık Hizmeti İhracatı Zirvesi Yeni Destekler ve Heal in Türkiye Portalı’nın tanıtım toplantısı



2022 yılında ulaşılan cironun yarısı saç ekimi hizmetlerinden gelirken 1 milyon turist, sadece saç ektirmek için Türkiye’yi ziyaret etti.



düzenlendi. Ticaret Bakanı Mehmet Muş’un da katıldığı toplantıda sağlık hizmetleri ihracatının nasıl artırılacağı konuşuldu.

Sağlık hizmetleri ihracatı, son zamanlarda devlet temsilcileri tarafından sık sık dile getiriliyor. En son Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 2022 Türkiye dış ticaret verilerinin açıklandığı toplantıda, sağlık hizmetleri sektörünün önemini vurgulamıştı. 90 milyar dolar civarında olan uluslararası sağlık hizmetleri pazarından en

büyük payı almayı hedeflediklerini dile getiren Erdoğan, Türkiye'yi önce bulunduğu bölgenin sonra dünyanın sağlık üssü konumuna getirmeyi arzu ettiklerini söylemişti.

DESTEK PAKETİ NELER İÇERİYOR?

Yeni destek paketi altı başlıkta sıralanıyor. “Komplikasyon ve seyahat sağlık sigortası” başlıklı destekle, tedavi almak üzere Türkiye'ye gelen bir ziyaretçinin bavulunun kaybindan, ziyareti sırasında ihtiyaç duyabileceği acil sağlık hizmetine ve tedavi sonrasında ortaya çıkabilecek komplikasyona varana kadar birçok



konunun, komple sigorta altına alınması sağlanıyor. İkinci olarak “istihdam desteği” kapsamında, sağlık hizmeti alanında ihtiyaç duyulan nitelikli elemanların istihdamı teşvik kapsamına alınıyor. Burada amaç, tıbbi tedavi için Türkiye'yi ziyaret eden bir yabancıların kalış süresini uzatarak kültürel ve turistik geziler yapmasına olanak sağlamak. Böylece bu deneyimini ülkesindeki diğer potansiyel hastalarla paylaşıyor ve başka hastaların Türkiye'ye gelme ihtimali daha da artıyor. Bu amacın hedefine ulaşması için rehberden tercümana, çağrı merkezi personelinden sosyal medya ve pazarlama uzmanına, yaşlı ve engelli bakım elemanından sosyal hizmet uzmanına kadar ihtiyaç duyulan nitelikli elemanların istihdamı önem kazanıyor.

Mesleki eğitim ve yabancı dil alanında sunulacak üçüncü destek, bakanlık ile üniversiteler arasında

THY-HİB ARASINDA ANLAŞMA

Türk Hava Yolları (THY) ile Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) arasında, geçen Ağustos ayında imzalanan bir “iç niyet anlaşması” da bulunuyor. Anlaşma, Türkiye varışlı sağlık turistlerine uygun koşullarda ulaşım imkânı sağlamak amacıyla hayata geçirildi. THY Genel Müdürlük binasında gerçekleştirilen imza töreninde konuşan Prof. Dr. Ahmet Bolat, “Gerçekleştirilen iş birliğiyle amacımız sağlık amaçlı gelen yabancıların Türkiye'ye rahat ulaşımını ve sağlık ihracatına katkı sunmalarını sağlamak.” diye konuştu. Türk sağlık sektörünün artık tüm dünyadan turistlerin ilgi odağında olduğunu dile getiren Bolat, sağladığı yüksek kaliteli ve uygun fiyatlı tedaviyle Türkiye'nin küresel sağlık alanındaki yıldızın giderek daha da parladığını belirtti. Bolat, sağlık turistlerinin aynı zamanda sektör tanıtımına katkıda bulduklarını şu sözleriyle ifade etti: “Tam teşekküllü modern hastanelerimiz ve uzman doktorlarımızla ağırladığımız sağlık turistlerimiz sağlıklarına kavuşarak ayrıldıklarında ülkemizin adeta fahri temsilcileri olarak sektörümüzün tanıtımına büyük katkı sağlıyorlar. THY olarak turizmin geleneksel boğutunun dışında derinleşmesi ve sektörel açıdan çeşitlenmesi açısından da önem taşıyan böyle gelişmelerin paydaşı olmaktan memnuniyet duyuyor, elimizden gelen tüm desteği vereceğimizi ilan ediyoruz.”



yapılacak protokoller ile bu eğitim kurumlarından eğitim alan sağlık hizmeti ihracatçıların bünyesinde çalışanların mesleki ve yabancı dil eğitimi desteklenecek.

“Ürün yerleştirme” adındaki dördüncü destekle film, dizi ve oyun sektörleriyle sağlık hizmeti ihracatı sektörü arasında sinerji oluşturulması amaçlanıyor. Böylece sağlık hizmeti ihracatçıları, Türk hizmeti algısını daha güçlü şekilde yayabilmesi için yurt dışında yayımlanan Türk yapımlarında ürün yerleştirme desteğinden faydalanabilecek. Beşinci olarak sağlık ve spor seyahati hizmetleri ihracatı bir arada destekleniyor.

ALTINCI VE SON DESTEK: “HEAL IN TÜRKİYE”

Sağlık hizmeti ihracatının tek elden tanıtımını sağlamak amacıyla oluşturulan sağlık hizmeti ihracat portalı Heal in Türkiye, Türk sağlık hizmetleri sektörünün dünyaya tanıtımında büyük rol oynayacak. Destek paketinin altıncı ve son desteği, Heal in Türkiye portalı için Ticaret Bakanı Mehmet Muş şu ifadeleri kullandı:



Heal in Türkiye sadece bir portaldan öte, ülkemizin dünyada sağlık hizmeti ihracatında kullanabileceği bir sloganı ve bir destinasyon markası olacaktır. Bu portalın da katkısıyla ülkemizin sağlık hizmeti ihracatında yeni bir başarı hikâyesi yazacağız. Bu portal ile sağlık hizmeti ihracatımızın bir bütün olarak tanıtım eksikliği giderilecektir. Bu portalın hazırlanması ve işletilmesi için Hizmet İhracatçıları Birliğimiz, beş yıl boyunca yüzde 100 oranında desteklenecektir. Portal bünyesinde bir çağrı merkezi olacak, yabancı hastaların şikâyet ve önerilerinin alınabilmesi imkânı sağlanacaktır.



İhracatçı birlikler

ÇAY, FINDIK VE ŞOMONLA UZAK PAZARLARA GÖZ DİKTİ

2023 yılında ihracat pazarlarını çeşitlendirmeyi amaçladıklarını belirten Doğu Karadeniz İhracatçı Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Saffet Kalyoncu, "Özellikle fındık, çay ve Karadeniz somonu için uzak pazarların önemli potansiyel taşıdığını görmekteyiz." diyor.



Bölge olarak Türkiye'nin genel ihracatına ve ekonomisine yaptığımız katkılardan bahsedebilir misiniz?

Bilindiği üzere Trabzon ve hinterlandı Doğu Karadeniz Bölgesi, tarihî İpek Yolu döneminden itibaren dış ticarete önemli misyon üstlenmiş ve dış ticarete her dönem ön planda bulunmuş bir bölgedir. Ancak son 20 yılda bölgemiz, ihracatını beş kat artırmış olmasına rağmen, bölgede var olan genel dengesizlikler, bölgenin yatırım teşvik mevzuatında avantajlı durumda olmaması gibi nedenler sanayileşmenin istenilen düzeye ulaşmasını engellediği gibi yatırımın yetersiz kalması ihracata da olumsuz olarak yansımaktadır. Ancak, bölge ekonomisinin itici gücünü oluşturan ihracat, en büyük girdi kalemini oluşturmakta, istihdama en büyük katkısı ihracat sektörleri sağlamaktadır.

Ülke ihracatımızın yaklaşık yüzde 1'e yakını bölgemizden yapılmaktadır.

2022 yılında ne kadarlık bir ihracata imza attınız? Bölgede hangi sektörler öne çıktı?

Doğu Karadeniz Bölgesi'nde Rize ili ihracatı yüzde 10 ve Artvin ili ihracatı yüzde 7 artarken Trabzon ili ihracatında

yüzde 7 ve Gümüşhane ili ihracatında yüzde 5 düşüş yaşandı. 2022 yılında bölge ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde dört düşüşle 1 milyar 445 milyon olarak gerçekleşti.

2022 yılında Doğu Karadeniz Bölgesi'nden en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk beş sektör sırasıyla: 551,3 milyon dolar tutarında ihracat ile fındık ve mamulleri, 251 milyon dolarlık ihracatla yaş meyve ve sebze, 190 milyon dolar tutarında ihracatla su ürünleri, 180 milyon dolar ihracatla maden ve metal ürünleri, 42 bin dolar tutarında ihracatla otomotiv endüstrisi oldu.

2022 yılında küresel ölçekte yaşanan piyasalardaki enflasyonist baskılar, Rusya-Ukrayna Savaşı'nın yansımaları sonucu enerji arzında yaşanan sıkıntıların yol açtığı aşırı fiyat artışları, lojistik maliyetlerin ve ihracat maliyetlerinin hızla yükselmesi, ihracatçı firmalarımızın finansmana erişimde yaşadıkları sorunlar ve yurt dışı pazarlardaki talep daralması gibi sorunlar, ihracatımızın istenilen ve hedeflenen ölçekte gelişmesini engelleyen en önemli faktörlerdi.

Sizce ihracatta katma değeri artıracak stratejiler nelerdir?

Tabii ki bölgemiz özelinde katma değeri yüksek ürün ihracatının artırılmasını amaçlamaktayız ancak bu durum üretim süreçleri aşamasından başlıyor. Bu amaçla Trabzon ilimizde Doğu Karadeniz Bölgesi'ne hitap edecek ve bölgemizi Kafkasya, Türk Cumhuriyetleri ve



SEKTÖRLERİ YEŞİL DÖNÜŞÜME HAZIRLIYOR

Bölge ihracatımızın daha üst rakamlara ulaştırılması amacıyla gerek ihracatçılarımızın karşılaştığı sorunların çözümünde ve gerekse bölgemizde öne çıkan sektörlerin ihracata yönlendirilmesi amacıyla 2023 yılında da çalışmalarımızı etkin bir şekilde sürdürmeyi planladık. Özellikle su ürünleri sektörü, çay, inşaat ve yapı malzemeleri sektörüne yönelik geliştirdiğimiz UR-GE projeleri ile bu sektörlerin ihracatını artırmayı, sektörleri yeşil dönüşüme hazırlamak ve sürdürülebilirliklerinin sağlanması için çalışmalarımızı etkin bir şekilde sürdürmeyi planlamaktayız. Bunun yanında, e-ihracatın artırılması, ulusal bazda olan e-ticaretin uluslararası alana taşınması noktalarında da eğitim ve farkındalık çalışmalarımızı etkin bir şekilde sürdürmeyi planlamış bulunmaktayız.

Orta Asya Bölgesi'nin orta ve yüksek teknoloji ürünlerde tedarik merkezi hâline getirecek projemiz "Trabzon Yatırım Adası Endüstri Bölgesi" yatırım önerimiz bulunmaktadır. 2018 yılında bu alan Endüstri Bölgesi olarak ilan edildi. Ancak, hükümetimiz tarafından yatırımına henüz başlanmadı.

Tamamen orta ve yüksek teknoloji ürün üretimine yönelik yatırım yapacak olan yatırımcılara tahsis edilecek alan tamamlandığında Doğu Karadeniz'den yüksek katma değerli ürün ihracatında önemli artış sağlanacaktır.

İhracatta katma değeri artırmak inovasyona bağlı olup bunun için üretilen her ürüne inovatif değer katılarak marka hâline getirilmesi, markalarımızın uluslararası pazarlarda tanınırlığının ve markalı ürün ihracatımızın artırılması, ambalaj kalitelerinde yeni trendlerin, teknolojinin kullanılması hepsi beraber ihracatta katma değeri artıran stratejilerdir. Bu alanda da Doğu Karadeniz İhracatçı Birliği olarak ihracatçılarımızı bilinçlendirmeye, verdiğimiz eğitimlerle bilgilendirmeye çalışmaktayız.

Sizce Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında ihracatın artırılabilmesi için neler yapılmalı?

Doğu Karadeniz İhracatçı Birliği olarak Ticaret Bakanlığımızca belirlenen Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında hedef ülkelere yönelik 2023 yılında ticaret heyetleri, alım heyeti ve fuar katılımları gibi programlar düzenleyerek



SAFFET KALYONCU
Doğu Karadeniz İhracatçı Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

ihracat pazarlarımızı çeşitlendirmeyi amaçlamaktayız. Özellikle fındık, çay ve bölgede son yıllarda en hızlı büyüyen sektör olarak su ürünleri grubundan Karadeniz somonu (Gökkuşluğu alabalığı) için uzak pazarların önemli potansiyel taşıdığını görmekteyiz.

TÜRKİYE-SUUDİ ARABİSTAN
İLİŞKİLERİNDE

YENİ BİR SAYFA

Türkiye ile Suudi Arabistan arasında yeniden ısınan siyaset, yeni ekonomik iş birliklerini de gündeme getirdi. Özellikle Suudi Arabistan'ın "2030 Vizyonu", Türkiye açısından önemli bir fırsat kapısı.





T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı ev sahipliğinde, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) organizasyonu ile İstanbul'da gerçekleştirilen "Türkiye-Suudi Arabistan İş ve Yatırım Forumu"nda, Suudi Arabistan'ın "2030 Vizyonu" kapsamındaki mega projeler ile Türkiye'deki yatırım fırsatları ele alındı.



SON ZAMANLARDA artan görüşmeler neticesinde, Türkiye-Suudi Arabistan arasındaki ilişkilerin yeniden yapılandırılması yönünde önemli adımlar atıldı. İki ülke arasındaki sıcak ilişkiler geçen yıl Haziran ayında, Suudi Arabistan Veliht Prensi Muhammed bin Selman'ın Türkiye ziyaretiyle başladı. Suudi Prens, DEİK'in düzenlediği Türkiye-Suudi Arabistan İş ve Yatırım Yuvarlak Masa Toplantısı'nın ikinci oturumuna katıldı ve toplantıda her iki taraf, bu tarihten sonra karşılıklı görüşmelerin çok daha hızlanacağı mesajını verdi. DEİK Başkanı Nail Olpak'ın moderatörlüğünde Ankara'da gerçekleştirilen toplantıda, Suudi Arabistan Ticaret Bakanı Macid bin Abdullah Al Kasabi, Suudi Arabistan Yatırım Bakanı Khalid bin Abdulaziz Al-Falih de hazır bulundu. Görüşme, iki ülke arasında iyi ilişkilerin, yeniden tesis edilmesi ve sağlam ilişkilerin kurulması açısından önemli bir adım niteliğindedir.

3,3 TRİLYON DOLARLIK YATIRIM PASTASI

Bir sonraki buluşma için ev sahibi



ülke yine Türkiye oldu. İki ülke yetkilileri, bir önceki görüşmeden altı ay sonra, 22 Aralık 2022 tarihinde bu kez "Türkiye-Suudi Arabistan İş ve Yatırım Forumu" için bir araya geldi. T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı ev sahipliğinde, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) organizasyonu ile İstanbul'da gerçekleştirilen forumda, Suudi Arabistan'ın "2030 Vizyonu" kapsamındaki mega projeler ile Türkiye'deki yatırım fırsatları ele alındı. Forum, T.C. Hazine ve Maliye



Bakanı Nureddin Nebati, Suudi Arabistan Yatırım Bakanı Khalid A. Al Falih, T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Burak Dağlıoğlu, DEİK Başkanı Nail Olpak, DEİK/Türkiye-Suudi Arabistan İş Konseyi Başkanı Fatih Gürsoy ve iki ülkenin önde gelen 500'ü aşkın iş insanının katılımıyla gerçekleşti.

Türkiye-Suudi Arabistan İş ve Yatırım Forumu'nun en önemli detayı; Suudi Arabistan Yatırım Bakanı Khalid A. Al Falih'in 2030 Vizyonu çerçevesinde, 3,3 trilyon dolarlık doğrudan yatırım hedeflediklerini açıklamasıydı. Türkiye ekonomisi için de fırsatlar barındıran yatırım programı kapsamında, imalat ve kimyasallar başta olmak üzere enerji, finans, inşaat, petrokimya, insan kaynakları alanları yüksek potansiyel taşıyor.



İMMİB, RİYAD'DA TÜRK İHRAÇ ÜRÜNLERİ FUARI DÜZENLİYOR

İki ülkenin ticari ilişkilerinde sıçrama etkisi yapacak Suudi Arabistan Türk İhracat Ürünleri Fuarı ise 19-21 Mart 2023 tarihleri arasında Suudi Arabistan'ın Riyad şehrinde ilk kez İMMİB Genel Sekreterliği tarafından düzenlenecek. Yaklaşık 120-150 Türk katılımcı firmanın yer alacağı organizasyona, 8 bin Suudi ziyaretçinin katılımı bekleniyor. Fuar tüm sektörlerle açık olmakla birlikte başlıca katılımcı sektörler: ambalaj, endüstriyel ürünler, ev yaşam/mobilya, gıda/tarım, hizmet, ilaç/medikal, kozmetik/temizlik, tekstil/moda ve yapı malzemeleri sektörlerinden oluşuyor. İkili iş görüşmelerinin de yapılacağı fuarın, Suudi Arabistan pazarında gerçekleşecek en geniş kapsamlı Türkiye ticari organizasyonu olması planlanıyor. T.C. Ticaret Bakanlığı'nın 5973 Sayılı İhracat Destekleri Hakkında Kararının 7'nci maddesi çerçevesinde desteklenecek olan fuarın katılım bedelinin yaklaşık yüzde 80'i destek kapsamında geri alınabilecek. Fuarda yer almak isteyen firmalar için <https://turkexpo.immib.org.tr/> linkinden başvurular alınmaya devam ediyor.

2030 VİZYONU İLE DÖNÜŞÜMÜN EŞİĞİNDE

Suudi Arabistan, son altı yıldır yeni bir dönüşümün sancılarını yaşıyor. Son yıllarda adını farklı yatırımlarla duyuran Suudi Arabistan, dünyaca ünlü futbolcu Cristiano Ronaldo'nun El Nassr takımına transferiyle çok konuşuldu. Ülkenin yıldız futbolcuyla bu anlaşması sadece sportif bir karar değil, aynı zamanda, ülkenin "hac ve umre dışında" turizm endüstrisini canlandırma isteği olarak değerlendiriliyor. Çünkü turizmin geliştirilmesi, Suudi Arabistan'ın 2030 Vizyonu içinde çok önemli bir yer tutuyor.

Ekonomisinin büyük bir kısmı petrole dayanan Suudi Arabistan'ın 297 milyar varil petrol rezervi olduğu ve dünya petrolünün yaklaşık yüzde 22-25'ine sahip olduğu tahmin ediliyor. Bununla birlikte ülkede 6 trilyon metreküp doğal gaz rezervi bulunurken bu miktar tüm dünya rezervinin yüzde 3-4'üne karşılık geliyor.

Dolayısıyla 2030 Vizyonu, Suudi Arabistan ekonomisinin petrole bağımlılığının azaltılmasında ve ülkenin sosyal ve ekonomik yapısında da köklü bir dönüşüm vadediyor. 2016 yılında ilk kez açıklanan 2030 Vizyonu, veliaht prens seçilen Muhammed Bin Salman'ın bir projesi. Yeni prensin gelişi, aynı zamanda Suudi Arabistan için de siyasi ve ekonomik açıdan yeni bir dönemi temsil ediyor.

15 yıla yayılarak uygulanması planlanan sosyal ve ekonomik yenilik programı 2030 Vizyonu kapsamında, ilk olarak 2,5 trilyon



gündem

dolar değerindeki ulusal petrol şirketi Aramco'nun yüzde 5'ten azının halka arzı planlandı. 2030 Vizyonu'nda Suudi sermayesinin, küresel piyasalarda daha hızlı dolaşması, bazı bakanlıkların yeniden yapılandırılarak daha işlevsel hâle getirilmesi, eğitimde reformlar yapılması ve yabancılara uzun dönem oturum izni verilmesi gibi önlemler de açıklanmıştı. Prens Muhammed Bin Salman, yeni programı açıklarken petrol dışı gelirin 2020 yılına kadar 160 milyar dolara 2030'a kadar 267 milyar dolara çıkmasını planladıklarını ifade etmişti. 2030 Vizyonu, özellikle ilk beş yılda yeni yatırımlar ve yatırımların çeşitlendirilmesi ihtiyacını gündeme getirdi.

TÜRKİYE-SUUDİ ARABİSTAN TİCARİ İLİŞKİLERİ

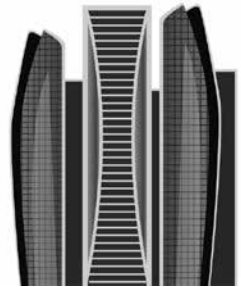
Türkiye, Suudi Arabistan ile olan ticaretinde (2021 yılı hariç) net ihracatçı pozisyonunda. Genellikle Suudi Arabistan ile ticaret hacmi 5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşen Türkiye'nin en yüksek ticaret hacmi, 2015 yılında toplam 5,6 milyar şeklinde kaydedilirken takip eden yıllarda giderek düştü. 2020 yılında 4,2 milyar dolar seviyesine gerileyen iki ülke arasındaki ticaret hacmi, ihracatın 2021 yılında yüzde 89 daralması ve 300 milyon dolara gerilemesiyle en düşük seviyeyi gördü. Aynı dönemde ithalat ise neredeyse yüzde 100 artarak 3,4 milyar dolara yükseldi.

2022 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye'nin ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 100 üzerinde artarak 502 milyon dolara, ithalat ise yüzde 42 artarak

3,3 milyar dolara çıktı. Türkiye'nin Suudi Arabistan'a ihracatında hâlihazırda enerji, elektrikli cihazlar ve makineler gibi ürünler öne çıkıyor. Yapılan ithalatın yüzde 94'ünü ise plastikler, organik kimyasallar ve kurşun-kurşundan eşya oluşturuyor.

“Türkiye-Suudi Arabistan İş ve Yatırım Forumu”nda iki ülke arasındaki ticaret hacminin daha fazla artırılabilmesine vurgu yapan T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Dr. Nureddin Nebati, “2021 yılında 3,7 milyar dolar olan ticaret hacmimiz, 2022 yılı Ocak-Ekim döneminde 4,3 milyar dolara yükseldi. Hedeflerimize ulaşmamız için daha hızlı hareket etmemiz lazım. Bu rakamı Türkiye ve Suudi Arabistan gibi ekonomik yapıları tamamlayıcılık arz eden iki büyük ülke için yeterli görmüyoruz. İki ülke arasındaki ilişkilerin olumlu seyriyle kısa sürede bu rakam 10 milyar dolara çıkarılabilir. Bu rakam iki ülke için yeterli değil. 2030 yılına kadar 30 milyar dolara ulaşmamız lazım.” şeklinde konuştu.

Suudi Arabistan'ın 2030 yılı çerçevesince başladığı doğrudan yatırımlarla atılımları yakından takip ettiklerini belirten Nebati, Suudi Arabistan'ın yabancı ülkelerde planladığı kamu yatırım fonu yatırımları için Türkiye'nin en cazip ülkelerden biri olduğunu söyledi. Türkiye ile Suudi Arabistan arasındaki ikili ilişkilerin en önemli gelişim alanlarından birinin finans sektörü olduğunu dile getiren Nebati, dünyanın dört bir yanından Türk finansal piyasalarına yatırım yapan uluslararası yatırımcılar gibi Suudi yatırımcıları da Türk piyasalarındaki fırsatlardan yararlanmaya davet etti.



Suudi Arabistan Yatırım Bakanı

KHALID A. AL FALİH:

“İNŞAAT SEKTÖRÜ BENZERİ GÖRÜLMEMİŞ FIRSATLAR SUNUYOR”

Türkiye-Suudi Arabistan İş ve Yatırım Forumu'nda, Türkiye'nin Avrupa'daki kilit pazarlara coğrafi yakınlığı ve ticaret yolları üzerinde sofistike bir imalat ve ticaret merkezi olarak kendini konumlandığına dikkat çeken Yatırım Bakanı Khalid A. Al Falih, inşaat sektöründe benzeri görülmemiş fırsatların Türkiye'yi beklediğini vurguladı. 2030 yılına kadar değeri 1 trilyon doları aşan projeler planlandığını kaydeden Suudi Bakan, “Bu da tabii ki Körfez ülkelerindeki inşaat sektörünün yarısından fazlasını temsil ediyor. İleriye dönük olarak sürdürülebilir şehir örneği bağlamında çok büyük bir potansiyel var. Türkiye'den de katılım görmek istiyoruz. Sadece inşaat değil, aynı zamanda gıda ve tarım, enerji, teknoloji, sağlık, inovasyon, turizm, havacılık ve savunma alanlarında da bunu bekliyoruz.” dedi.

T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı

AHMET BURAK DAĞLIOĞLU:

“TÜRKİYE, ULUSLARARASI ŞİRKETLERİN GÜVENLİ LİMANI”

Gelecek için Türkiye'nin bölgedeki

tedarik zincirinin güçlendirilmesi için en önemli ülkelerden biri olduğunun altını çizen Ahmet Burak Dağlıoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: “Ülkemizde dijitalleşme ve teknoloji girişimciliği alanında son yıllarda uluslararası fonlar tarafından da yatırım alan çok başarılı şirketler çıkıyor. Küresel tedarik zincirindeki kırılmalar başta olmak üzere pek çok sebepten dolayı uluslararası şirketler güvenli liman olarak ülkemize yönelmekte; AR-GE'den tasarım merkezlerine, ürün ticarileştirmeden üretime, bölgesel lojistik faaliyetlerine kadar birçok faaliyetlerini Türkiye'ye taşımakta. Umarım Suudi Arabistanlı dostlarımız da bu alanlarda önemli yatırım fırsatları bulacaklardır.”

DEİK Başkanı

NAİL OLPAK:

“2023 YILINDA HEDEFİMİZ TİCARET HACMİMİZİ 10 MİLYAR DOLARA ÇIKARMAK”

Türkiye ile Suudi Arabistan'ın geçmiş dört yılın açığını kapatması ve daha fazla iş yapması gerektiğini vurgulayan DEİK Başkanı Nail Olpak, “2023 yılında ikili ticaret hacmimizi 10 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz. Türkiye'de tarım, gayrimenkul, enerji ve diğer sektörlerde 1.100 Suudi Arabistanlı firmanın 11 milyar dolar yatırımı var. Gerek bu sayıyı gerekse üçüncü ülkelerdeki ortak yatırım ve projeleri artırmak arzusundayız. Üçüncü ülkelerde, özellikle Afrika kıtasında iş birliklerini teşvik etmeye bir platform oluşturmak, kıta özelinde bir forum da yapmak isteriz. Türkiye ile Suudi Arabistan arasındaki yakınlaşma ve iş birliği, iki ülkenin bölgesel aktörler arasındaki ekonomik rekabeti aşmalarını da sağlayacaktır.”



İHRACATÇILARIMIZIN İHTİYAÇLARINI EN İYİ ŞEKİLDE KARŞILAMAK İÇİN YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ.



Osman Uğurlu

UĞURLULAR TEKSTİL'İN 57 YILLIK TECRÜBESİNİ ENERJİ SEKTÖRÜNE TAŞIDI

Türkiye'nin güneş, biyogaz ve biyokütleyle dayalı lisanslı enerji santrali portföyüne sahip tek şirketi Ecogreen Enerji, şimdi de Türkiye'nin biyogaza dayalı en büyük gübre üretim tesisini kurmaya hazırlanıyor. Ecogreen Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Osman Uğurlu, şirket olarak tekstil geleneğinden yenilenebilir enerjiye taşıdıkları başarı hikâyesini anlattı.



Uğurlular Tekstil, 1965 yılından bu yana sektörün önde gelen ve köklü şirketlerinden biri. Sektörde bu kadar uzun soluklu ve güvenilir bir marka olmayı neye borçlusunuz?

57 yıllık tecrübemizle tekstil sektöründe Türkiye'nin en köklü şirketlerinden biriyiz. Tekstil, aile geleneğimiz.

Uğurlular ailesi olarak her daim insan ve çevre dostu, sürdürülebilir büyüme ve müşteri memnuniyeti odaklı bir yaklaşımla dünya standartlarında ve maksimum kapasitede hizmet sunma misyonunu benimsedik. İnditex onaylı bir şirket olarak, insan kaynakları politikamızı adil bir çalışma düzeni ve başarı üzerine temellendiriyoruz. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nca onaylı AR-GE merkezimiz, sahip olduğumuz ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi, ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi belgeleri kapsamında sürekli iyileştirmeler, personel eğitimleri ve bilinçlendirmeleri, müşteri memnuniyeti değerlendirmeleri yapıyoruz. AR-GE çalışmalarımızla gelişen teknolojinin takibini ve uygulamalarını gerçekleştirerek gündelik hayatın kullanımına yeni ürünler sunuyor, sektördeki liderliğimizi koruyoruz.

Uğurlular Tekstil olarak ülkenin üretim ve ihracat gücüne önemli katkılarda bulunuyorsunuz. 2022 yılı itibarıyla üretim ve ihracatta nasıl bir seviyeye



söyleşi

ulaştınız? İhracat yaptığımız ülkeler hangileri?

Şirketimiz, kendi bölgemizin en güçlü ve en yüksek tonajlı üreticilerinden biridir. Şu anda open-end işletmemizde günlük 40 ton, 6/1-40/1 Ne aralığında yüzde 100 pamuk, organik pamuk, BCI pamuk ile dokuma, şantuk ve örme ipliklerin üretimini gerçekleştirerek flam efekti uygulayabiliyor, ring işletmemizde ise günlük 20 ton, 6/1-24/1 Ne aralığında yüzde 100 pamuk, organik pamuk, BCI pamuk, karde, penye, bambu, modal, viskon, lyocell, keten, kenevir gibi karışımli elyaflardan; dokuma ve triko ipliklerinin üretimini gerçekleştiriyoruz. Bunun yanı sıra sirospun, corespun, hardcore ve dualcore yöntemlerini kullanabiliyor ve tüm ipliklere flam efekti uygulayabiliyoruz. "ISO İkinci 500 Türkiye 2021" listesinde 153'üncü sırada yer aldık. Yeni yatırımlarımız ile günlük iplik üretim kapasitemizi 40 ton arttırarak günlük 100 ton üretim kapasitesine ulaşmayı ve ISO 500'e girmeyi hedefliyoruz. Ev tekstili, havlu, denim, dış giyim, AR-GE ve ÜR-GE kapsamında teknik tekstil kumaşların üretiminde ham madde sağlıyoruz. Şu an ürünlerimizin yüzde 30'u doğrudan ihraç ediliyor. Yunanistan, Fransa, Almanya, Portekiz, İtalya, Danimarka, İspanya, Güney Kore, Bangladeş, Hindistan, Vietnam ve Pakistan başta olmak üzere 30 ülkeye düzenli ihracatımız var. İhracat satışlarımızın yüzde 60'lık kısmı Avrupa'ya yapılmakta. İç pazarda ise ağırlıklı olarak ihracatçı firmalarla çalışıyoruz. Bu kapsamda ürünlerimizin kalan kısmı da dolaylı olarak ihraç ediliyor. Nihai olarak ürünlerimizin tamamına yakınının ihraç edildiğini söyleyebiliriz.

2023 yılında tekstil sektöründe yeni yatırım ve büyüme planlarınız neler?
Denizli Organize Sanayi Bölgesi'nde yatırım maliyeti 55 milyon euro olan,

42 bin metrekare kapalı alana kurulu ve 57 bin iğlik yeni fabrikamızda çok yakında tam kapasite üretime başlıyoruz. Yeni tesisimiz ile 350 kişiyi daha istihdam edeceğiz. Ne 6/1-100/1 aralığında kompakt iplik ile kendine özel salonları bulunan Ne 6/1-60/1 aralığında karışımli ve katma değeri yüksek iplik üretimi gerçekleştirerek günlük üretim kapasitemizi 100 tona çıkaracağız. Özellikle hazır giyim sektörünün yoğunlaştığı karışımli iplik taleplerine çok daha fazla cevap vereceğiz. Tüm üretim süreçlerini İoT destekli 18 modüllü ERP sistemiyle izlenebilir, Endüstri 4.0 endeksli ve en gelişmiş teknolojik donanımla gerçekleştireceğiz. Ayrıca yeni fabrikamızda Sifonik Sistem'i kullanıyoruz. Bu sistemle birlikte, yağmur sularını 1500 metreküplük bir havuzda depoluyor, çeşitli filtrelemelerden geçen bu suyu hem üretim süreçlerinde kullanıyor hem de yangın söndürme sistemine entegre ediyoruz. Yerel ve uluslararası kapsamda kabul edilmiş standartlara uygun karbon ayak izi raporu hazırladığımız ICOOM isimli markanın sahibiyiz. Markamız şirket ve ürün karbon ayak izi tespit etme, azaltma ve engelleme yol haritası, karbon ofset etme ve şirket içi/dışı iletişim fonksiyonlarına sahip. İlerleyen süreçte tüm şirketler tarafından kullanılabilir bir platform olmasını hedefliyoruz.



Uğurlular Tekstil





2015 yılında Ecogreen Enerji'nin temellerini atarak tekstil sektöründeki tecrübenizi ve AR-GE'nizi yenilenebilir enerji sektörüne taşıdınız. Tekstilden yenilenebilir enerjiye sizi yönlendiren şey ne oldu? Hangi motivasyon, sizi bu sektöre itti?

Küresel iklim krizi, dünyanın her geçen gün daha çok ısınması, buna bağlı olarak da doğanın ve yaşamın dengesinin bozulması ilgimi çeken konuların başında geliyordu. Bu motivasyonun üzerine gitmeye karar verdim ve İstanbul Teknik Üniversitesi'nde henüz öğrenciyken yenilenebilir enerji kaynakları hakkında ciddi bir araştırma yapmaya başladım.

2023 itibarıyla yurt içi ve yurt dışındaki projelerimizin hayata geçmesiyle toplamda 300 MWe, üç yıl içindeyse 600 MWe kurulu güce ulaşmayı hedefliyoruz.

Dünya hem enerjiye muhtaç hem de yaşamaya. Ancak enerji elde edebilmek için fosil yakıtların kullanımı, insan ve dünya arasındaki ilişkide bir ters orantıya sebep oluyor. Hem enerji üretip hem de doğayı koruyabileceğimiz alternatif enerji kaynakları ABD ve Çin'de yaygınlaşmaya başlamıştı. Ülkemizde de yeni yeni biyogaz ve biyokütle santralleri kuruluyordu. Türkiye'de güneş enerjisi santralleri hızla ilerlerken, yenilenebilir enerjiye dayalı farklı santrallerin henüz yeterince olgunlaşmadığını fark ettim. Bu sektörün dünyanın geleceğinde hem ekonomik hem de ekolojik olarak söz sahibi olacağını öngörüp hızlı bir kararla çalışmaya koyuldum. Ecogreen Enerji Holding'e kadar gelen süreç işte bu şekilde başladı.

Ecogreen Enerji'nin dünyanın en kapsayıcı sürdürülebilir kalkınma girişimi olan UN Global Compact'e katılma hikâyesi nasıl gerçekleşti? Bu kararınız küresel ölçekte bir marka olmanız için nasıl bir açılım oluşturdu?

Daha iyi bir dünya için, kurumlarımızın eşitlik, barış ve adalet ilkelerini güçlendirmeleri gerektiğine inanıyorum. İş insanları olarak şirketlerimizi bu değerler üzerine inşa etmekte örnek ve öncü olmalıyız.

Bu amaçla Ecogreen olarak dünya ile bütünleşmek, şirketimizi global ölçekte bir marka hâline getirmek, bunu yaparken de doğanın, çalışanlarımızın ve tüm canlıların hak ve hukukunu korumak adına önemli bir adım atarak dünyanın en kapsayıcı sürdürülebilir kalkınma girişimi olan UN Global Compact'e katıldık. Böylece insan hakları, çalışma standartları, çevre ve yolsuzlukla mücadele alanında 10 ilkeye uygun iş yapmaya ve 10 ilkeyi tüm faaliyetlerimizin, kalkınma hedef ve stratejilerimizin, şirket politikamızın ayrılmaz bir parçası hâline getireceğimizi, bu çalışmalarımızı her yıl raporlayacağımızı taahhüt ettik.

Ecogreen Enerji olarak yurt içi ve yurt dışında hangi yatırımlarınız ve yeni yatırım planlarınız bulunuyor?

Biz, Türkiye'nin güneş, biyogaz ve biyokütleyle dayalı lisanslı enerji santrali portföyüne sahip tek şirketiiz ve yenilenebilir enerji santrallerinin her alanında yatırım yapmayı hedefliyoruz.

Şu an altı ayrı ilde güneş enerjisinde 27 megavat elektrik (MWe), üç ayrı ilde faaliyet gösteren biyogaz



Denizli Biyokütle Elektrik Üretim Santrali

santrallerimizde toplamda 7,5 MWe, Denizli Biyokütle ve Honaz Biyokütle santrallerimizde de toplam 14,9 MWe kurulu güçte elektrik üretim santrallerine sahibiz. 2024 itibarıyla da yurt içi ve yurt dışındaki projelerimizin hayata geçmesiyle toplamda 300 MWe, üç yıl içindeyse 600 MWe kurulu güce ulaşmayı hedefliyoruz.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'mızın düzenlediği YEKA-4 GES Niğde Bor-2 ihalesiyle almaya hak kazandığımız 130 MWp kurulu güçte güneş enerji santralimizin kurulumu için gerekli çalışmalara başladık. Nisan ayında kısmi kabullerini gerçekleştireceğimiz bu santralimizi 31 Ağustos 2023 itibarıyla tamamen devreye alıyoruz.

Bugün itibarıyla İtalya'da yaklaşık 150 MWe kurulu güçte proje geliştirme aşamasına geldik. Burada 2025 yılına kadar toplamda 300 MWe kurulu güce ulaşmayı planlıyoruz.

Başta Batı Avrupa olmak üzere Kuzey Amerika'da da proje geliştirmek için yatırım araştırmalarımıza durmaksızın devam ediyoruz. Yine bizim için tamamen yeni ve iddialı bir sektöre bu yıl giriş yapıyoruz. Biyogaz santrallerimizin çıktısı ürünleri organik ve organomineral gübre tesisi yatırımıyla değerlendirerek gübre pazarında ciddi bir oyuncu olacağız. Türkiye'nin biyogaza dayalı en büyük gübre üretim tesisi olacak fabrikamız, 100 bin ton/yıl granül organomineral, 40 bin ton/yıl sıvı gübre, tam otomasyon üretim kapasitesi ve 1000 ton/gün yükleme depo kapasitesiyle kesintisiz hizmet sunacak. Ülkemizde yıllık ortalama 6 milyon ton gübre ithalatı yapılıyor. Bu anlamda ülkemizin cari açığına da ciddi katkı sağlayacağız.



En “UZAK” Rota AVUSTRALYA



Avustralya, Ticaret Bakanlığı'nın 2022-2023 dönemi için Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında belirlediği 18 hedef ülkenin en uzak rotası. Bu kıta, Türkiye açısından geleneksel pazarların dışında kalsa da farklı sektörler için önemli fırsatlar barındırıyor.

7,6 MİLYON kilometrekarelik yüz ölçümü ile dünyanın “en büyük adası” ve “en küçük kıtası” olarak bilinen Avustralya’nın nüfusu 2022 yılı itibarıyla 26 milyon civarında. Dünya kömür ihracatının yüzde 40’ının gerçekleştirildiği ülkede tarım ve madencilik ülke ihracatında büyük yer tutarken ülkenin ithalatında petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham), makineler, nükleer reaktörler, kazanlar, binek otomobilleri (steysin vagonlar ve yarış arabaları dâhil), elektrik, elektronik ekipmanlar, tedavide/korunmada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar ve altın ürünleri başta geliyor. Gayrisafi millî hasılası 2022 yılında 1,7 milyar dolara ulaşan ülkede kişi başına düşen millî gelir ise 66 bin dolar. Ülkenin ihracatı ve ithalatında en büyük ticari ortağı durumunda Çin bulunuyor. 2021’de ihracatının yüzde 33’ünü Çin’e yapan Avustralya, ithalatının yüzde 27’sini Çin’den karşılıyor. Avustralya’nın ülkelere göre ithalatında Çin’i ABD, Japonya ve Tayland takip ediyor. Avustralya’nın ülkelere göre ithalatında 1 milyar dolar değerinde Türkiye’nin payı ise yalnızca yüzde 0,3. 2021 yılında iki ülke arasında gerçekleşen ticaret hacmi 2,1 milyar dolara ulaştı. İhracat bir önceki yıla göre yüzde 33,9 artarak 973,1 milyon dolar olurken ithalat ise geçen yıla göre yüzde 176,2 artarak 1,1 milyar dolar olarak kaydedildi.

ZAMAN FARKI VE UZAKLIK EN BÜYÜK ENGELLER

Ekonomik ve ticari ilişkilerin 1970’lerden sonra gelişmeye başladığı

Türkiye ve Avustralya arasında herhangi bir siyasi veya ticari sorun olmasa da Türkiye’nin Avustralya’ya ihracatının daha fazla artırılmasının önünde başka engeller var. En büyük engeller: zaman farkı, uzaklık, Avustralya’nın Çin, Tayland, Hindistan gibi ucuz mal üreten ülkelere yakın olması ve bölge ülkeleri ile ticarete ağırlık vermesi olarak gösteriliyor.

Ülkenin ihracatı ve ithalatında en büyük ticari ortağı durumunda Çin bulunuyor. 2021’de ihracatının yüzde 33’ünü Çin’e yapan Avustralya, ithalatının yüzde 27’sini Çin’den karşılıyor.

Avustralya’nın mevcut ihracatı ağırlıklı olarak doğal kaynaklar, mineraller ve tarım ürünlerinden, ithalatının ise yaklaşık üçte ikisi imalat sanayi ürünlerinden oluşuyor. Bu açıdan Türkiye ve Avustralya ekonomilerinin birbirlerini tamamlayıcı bir nitelik taşıdığı, ekonomik ve ticari ilişkilerin daha da geliştirilmesi bakımından elverişli bir ortam yarattığı ifade ediliyor. Türkiye’nin Avustralya’ya





2,1
milyar dolar

TÜRKİYE-AVUSTRALYA
ARASINDAKİ TİCARET
HACMI

ihracatında demir - çelik, makineler, mekanik cihazlar, motorlu kara taşıtları, meyveler ve sert kabuklu meyveler, taş, alçı, çimento vb, plastikler, mücevherci eşyası, elektrikli makine ve cihazlar ile sebze ve meyveler başı çekiyor. Türkiye'nin Avustralya'dan ithalatında ise mineral yakıtlar, yağlar, mücevherci eşyası, pamuk, sebzeler, bazı kök ve yumrular öne çıkıyor.

TİCARET HEYETİ HAZIRLIĞI BAŞLADI

Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında bu yıl hızlanan ticaret heyetleri trafiğine Avustralya da eklendi. Avustralya'ya yönelik ticaret heyeti, T.C. Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) koordinasyonu, Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (AKİB) organizasyonunda 26 Şubat-04 Mart 2023 tarihleri arasında düzenlenecek. Tüm sektörlerin katılımına açık genel nitelikli ticaret heyeti, Sydney ve Melbourne şehirlerini kapsayacak. Organizasyonda Avustralya'dan iş insanlarının davet edileceği genel nitelikli iş görüşmelerinin gerçekleştirilmesi öngörülüyor.



“AVUSTRALYA'YI YALNIZCA ÜLKE OLARAK DEĞERLENDİRMEMLİYİZ”

HAZAL OĞUZ SARIKAYA

T.C. Melburn Başkonsolosluğu Ticaret Ateşesi Hazal Oğuz Sarıkaya, Avustralya'yı sadece bir ülke değil, kıta, hatta Yeni Zelanda, Çin, Endonezya, Malezya, Filipinler gibi ülkeleri kapsayan bir Asya-Pasifik hinterlandı olarak değerlendirmek gerektiğini vurguladı.

Avustralya'nın, bakanlığın 2022 yılında vizyoner ve kararlı bir adımla ortaya koyduğu Uzak Ülkeler Stratejisi'ne dâhil olan ve bu eylem planında yer alan tüm ülkeler içinde gerçek anlamda en “uzak rota” olduğunun altını çizen Hazal Oğuz Sarıkaya, “Ancak geleneksel pazarlarımızın dışında kalan ve pek çok firmamızın kendisine yabancı olduğu bu kıta, farklı sektörler için önemli fırsatlar barındırmaktadır. Bu anlamda Avustralya pazarı ve çok renkli-çok kültürlü tüketicileri, Türk ihracatçısı tarafından keşfedilmeyi bekliyor, dersek yanlış olmayacaktır.” dedi. Melburn Ticaret Ateşesi Sarıkaya, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Türkiye-Avustralya ticari ilişkileri Melburn özelinde yerleşik Türk nüfusumuzun sanıldığından çok daha fazla olması sebebiyle potansiyeli yüksek bir çerçeve çizmekte, Güneydoğu Asya ve Orta Doğu Müslüman nüfusu bağlamında ihracatçılarımızın gözden kaçırmaması gereken pazar profili sunmaktadır. Dolayısıyla, dünyanın en büyük adası Avustralya'yı yalnızca ülke değil, kıta, hatta Yeni

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK GÜVENLE BAŞLAR



Zamana meydan okuyan dostluklar güvenle başlar

Bizce sürdürülebilir ortaklıklar kurmanın en iyi yolu güvenilir olmaktır.

Güvene dayalı ilişki anlayışımız sayesinde sizinle uzun süreli iş ortaklıklarını kurar, ihtiyaçlarınızı karşılayan yüksek kaliteli ürün ve hizmetlerimizle her zaman yanınızda oluruz.

Hazal Oğuz Sarıkaya, Türkiye'nin en fazla ihracat potansiyeli taşıyan sektörlerini; kuru meyvenin yanı sıra hazır giyim, kozmetik-temizlik ürünleri, yaşlı bakım/hasta malzemeleri olarak sıraladı.

Zelanda, Çin, Endonezya, Malezya, Filipinler gibi ülkeleri kapsayan bir Asya-Pasifik hinterlandı olarak değerlendirmemiz gerekir.”

“KURU MEYVE İHRACATI ARTIRILABİLİR”

Hazal Oğuz Sarıkaya, Türkiye'nin ihracat potansiyeli taşıdığı sektörleri ise şöyle değerlendirdi:

“Endemik türler ve ülkeye mahsus izlenen tarım politikası kapsamında yaş meyve sebzeğe yönelik birtakım kısıtlamaların orta vadede aşılması hedeflenirken hâlihazırda ihracatımızdaki ilk 10 ürün içinde yer alan kuru meyve ihracatının; yeme-içme ve eğlenceğe düzenli ve yüksek bütçe ayıran, organik sağlıklı yiyecekler, protein-meyve barlarını tercih eden Avustralyalı tüketicilere yönelik giderek artabileceği öngörülmektedir. Hazır giyim, kozmetik-temizlik ürünleri, yaşlı bakım/hasta malzemelerinin yanı sıra dünyada kamuya açık yeşil alan oranı en yüksek şehirlerden ikisine sahip ülkedeki evcil hayvan sahipliği açısından mama ve pet-shop aksesuarları ciddi potansiyel barındıran sektörlerle ekleyebileceğimiz diğer alanlardır.

İnşaat sektörümüz için teoride fırsatlar bulunmakla birlikte mesafenin çok uzak olması ve burada mavi yakalı eleman istihdam etmenin mali külfetleri açısından bu alan dezavantajlı gibi görünmektedir. Ne var ki 2021-2022 yılları arasında yüzde 30 artış ile yine ilk 10 ihraç ürün grubu arasında dikkat çeken alçı-çimento-inşaat malzemeleri, buradaki potansiyeli gözler önüne sermektedir.”

“İTHALATTA TÜRKİYE, ÇİN'E GÜÇLÜ BİR ALTERNATİF”

Son dönemde Avustralya ile Çin arasında yaşanan siyasi gelişmelerden dolayı yatırımlarını Çin'den farklı coğrafyalara kaydırmak isteyen pek çok ithalatçı bulunduğunu sözlerine ekleyen Sarıkaya, “Bu anlamda kaliteli Türk ürünlerinin Avustralya pazarında tanınırlığının artması ve Avrupa'ya yakınlığının yaratacağı jeopolitik ve lojistik avantajlar sayesinde farklı ürün gruplarında Çin'e güçlü alternatif teşkil edecekleri düşünülmektedir. İkili ticari ilişkilerimizde dikkat çekmek istediğim bir diğer konu ise iş yapma kültürüne ilişkin olup gerek devlet-vatandaş ilişkisi özelinde gerekse B2B pazarlama stratejilerinde Avustralya'nın güven esasına dayalı ve önceden üzerinde uzlaşmış kurallara sıkıca bağlı bir profil çizdiğini ifade etmeliyim. Dolayısıyla buraya yönelik ihracat rotası çizmek isteyen firmalarımızın bunu göz önünde bulundurmalarında, ilk temas kurulduğunda ve ticaretin emekleme aşamalarında gerekirse kâr marjlarının düşük olmasını göz ardı ederek uzun soluklu, süre ve kurallara riayet eden, güven odaklı bir diyalog kurulmasını önemsemelerinde yarar bulunmaktadır.” diye konuştu.

Hazal Oğuz Sarıkaya son olarak, 17 Ağustos 2022 tarihli ve 5973 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile yürürlüğe konulan İhracat Destekleri Hakkında Karar'a göre, desteğe konu faaliyetin hedef ülkede gerçekleştirilmesi hâlinde 20 puan, hedef ülkelere yönelik ve hedef sektörlerde olması durumunda ise artı 5 puan ile toplamda 25 puan ilave destek sağlandığını ve bu desteklerin Avustralya için de geçerli olduğunu hatırlattı.




Amerika Pazarında Yerinizi Alın!


Türkiye'nin en gözde ihracatçıları
Turkpex NJ23 Fuarı ile Amerika'ya açılıyor,
ihracatını artırıyor.

TURKPEX NJ23 FUARI

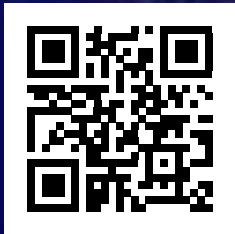
14 - 17 EYLÜL
NJ CONVENTION
CENTER, USA

 Mobilya ve Aksesuarları

 Ev Tekstili ve Halı

 Züccaciye ve Mutfak Eşyaları

 Sağlık Turizmi



Yerinizi ayırtmak için arayın
ya da QR kodu okutarak
formu doldurun.



purplecrtv.com

*BİZ DE HER ŞEY
GELENEKSEL.
BAŞARI DAHİL!*

*Huğlu Av Tüfekleri
Kooperatifi bugün tam
80 farklı ülkede,
sektöründe ki Dünya devi
markalarla başa baş
rekabet etmektedir.





Dezavantajlı çocuklardan İLHAM ALDI

ELİFATMACA

Gazi Üniversitesi Endüstriyel Tasarım Bölümü'nden 2014 yılında mezun olan Elif Atmaca, üniversitedeyken iki sene boyunca TEGV (Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı) için gönüllülük yaptığını belirtiyor. Genç tasarımcı, bu süre zarfında çocuklara yönelik atölyelerde onların yaratıcılıklarını fark etmiş ve mezuniyet projesi için bu yaratıcılıktan ilham almış. Elif Atmaca, "Dezavantajlı çocukların olduğu bölgelerde çocuklara istedikleri oyuncakları ulaştıramıyoruz, o zaman çocukların etraflarındaki her şeyi oyuncakça çevirmelerini sağlayacak bir şey yapalım, dedim ve bunun sonucunda da Toyi fikri ortaya çıktı." diyor.

İsminizi "Toyi" isimli bir oyuncak kitiyle duyurdunuz. Bu kit size tasarım ödülü de getirdi. Ürününüzün bu denli ilgi görmesini neye bağlıyorsunuz?

Toyi, ürün fikri ile başlayarak bir sosyal girişime ve oradan da bir oyuncak markasına dönüşerek ilerledi. Konsept tasarımı geliştirirken çocuklarla yaptığımız oyun testlerinde, tasarımımızın her çocuk grubu için yaratıcılığı tetikleyecek bir materyal olduğunu gözlemledik ve bu motivasyonla hedefimizi "tüm dünya çocuklarına ulaşmak" olarak genişlettik. Bu vizyonla; tasarımdan üretime, marka kimliğinden iletişime kadar her aşamada "Nasıl global bir oyuncak markası oluruz?"u sorgulayarak ilerledik. Bu sayede ürün tasarımıyla başlayan oyunbaz olmak, kapsayıcılık, birbirimize ve doğaya karşı olan sorumluluğumuz gibi bizim için önemli olan değerler kimlik tasarımımızdan iletişim dilimize kadar her faaliyetimize yansdı. Benimsediğimiz bütüncül yaklaşım, global ölçekte meselemizi ve ürünümüzü iyi





endüstriyel tasarım

Toyi markasının kurucusu Elif Atmaca, hem çocukların hayal gücünü geliştiren hem de sürdürülebilirliğe katkıda bulunan bir oyuncak fikri geliştirdi. Mezuniyet projesi olarak başlayan, ardından dünyaca ünlü Modern Sanat Müzesi MoMA'ya taşınan bu hikâyeyi Atmaca'dan dinledik.

anlatmamızı sağladı. Dolayısıyla oyuncak sektöründen tasarım sektörüne ve sosyal girişimcilik ekosistemine kadar farklı farklı alanlarda mesajlarımız karşılık buldu. Çocuk hakları için tasarım, sürdürülebilir oyun gibi önemli kavramların sözcülüğünü yapıp bu şekilde karşılık buluyor olmak da yolculuğumuzda bizi oldukça motive ediyor.

Tasarladığınız kit, dünyanın en ünlü sanat müzelerinden MoMA'nın tasarım mağazasında da satıldı. Bu nasıl gerçekleşti?

Bir tasarımcı olarak, tasarladığım bir ürünün dünyanın en prestijli modern sanat müzesinin

tasarım mağazasında yer alması, profesyonel açıdan çok tatmin edici bir duygu. MoMA Design Store, her sene çocukların yaratıcılıklarını geliştiren ve onları oyun yoluyla öğrenmeye teşvik eden oyuncaklardan bir seçki hazırlıyor. Toyi de 2019 ve 2020 yıllarında bu özel oyuncaklar arasında yer aldı. Çocuk oyun hakkı ve serbest oyunu destekleme amacıyla tasarladığım bir ürünün, alanında en titiz çalışan kurumlardan birinin seçkisine dâhil olması, vermek istediğimiz mesajın daha fazla kişiye ulaşması beni çok mutlu ediyor.





“SORUMLU TÜKETİM BİLİNCİ, DÖNGÜSEL TASARIMI TEŞVİK EDİYOR”

Sürdürülebilirlik tüm sektörlerde bir trend hâline geldi. Ancak bunun bir trend değil, sistemsel dönüşüm için kalıcı bir yaklaşım olduğunu hatırlatmak ve bu konuda savunuculuk yapmak konusunda belki de en büyük sorumluluk tasarımcılara düşüyor. İklim krizinin etkileriyle, sorumlu tüketim bilincinin yaygınlaşması, tasarımcıları döngüsel tasarım süreçleriyle üretmeye teşvik ediyor. Artık tasarladığımız ürünün hayata geçmesi için gereken her aşamasından (kaynak tüketimi, seçilen ham madde, ürünün tekrar kullanılabilir olması, geri dönüşüme uygun olması vb.) sorumlu olduğumuzu bilerek tasarım kararlarımızı veriyoruz. Tasarım sürecinin her aşamasında fark etmemiz ve iyileştirmemiz gereken pek çok konu var. Bir süre önce sadece ham madde değişimi (biyoplastik veya geri dönüştürülmüş plastik kullanımı vb.) bir çözüm gibi kabul görse de artık bunun tek başına yeterli olmadığını tartışıyoruz. Şu an kafalar karışık olsa da zamanla "döngüsel tasarım" gibi kalıcı yaklaşımlarla sorumlu tüketimi gündemde tutan tasarım çözümlerinin artacağına inanıyorum. Tabii ki burada sadece tasarımcı kararlarının değil, tüketici taleplerinin de bu geçiş hızını iyi ya da kötü etkileyeceğini unutmamak gerekiyor.

Toyi ile bir su şişesi bir roketle veya bir kozalak sevimli bir canavara dönüşebiliyor. Bu sayede Toyi, çocuklara erken yaşta oyun yoluyla ileri dönüşümü öğretmeyi amaçlıyor.

Oyuncağa erişimi olmayan çocuklardan yola çıkarak geliştirdiğiniz tasarım kitinin ilham verici hikâyesini bizimle paylaşır mısınız?

Çocukluğumu şehirden şehire taşınarak dezavantajlı bölgelerde çocukların yaşadıklarını deneyimleyerek geçirdim. Bu şekilde büyümek, zor şartlarda çocuk olmanın ne hissettirdiği ve çocukların ne gibi ihtiyaçlarının olduğu konusunda hep hassas olmamı sağladı. Üniversitedeyken dezavantajlı çocuklarla birçok farklı atölye ve etkinlikte, gönüllü sanat eğitmenliği yapmamın altındaki motivasyon da buydu. Bu atölyelerde, çocukların hayal dünyasının ve yaratıcı becerilerinin ne kadar geniş olduğunu daha yakından keşfetme şansım oldu. Ancak şunu da fark ettim ki çocuklar yaş aldıkça ezberle daha çok yöneliyorlar ve yaratıcı becerileri azalıyor. Bir tasarımcı olarak çocukların hayal güçlerini tetikleyecek bir araç ortaya çıkarmak istediğime karar verdim. “Özellikle dezavantajlı çocukların olduğu bölgelerde çocuklara

istedikleri oyuncakçı ulaştıramıyoruz, o zaman çocukların etraflarındaki her şeyi oyuncakçı çevirmelerini sağlayacak bir şey yapalım.” dedim ve bunun sonucunda da Toyi fikri ortaya çıktı.

Toyi bugün, çocukların günlük yaşamlarını daha sürdürülebilir ve oyuncu hale getirmek için tüm çocuklara yönelik doğa dostu ve açık uçlu oyun deneyimleri tasarlayan bir sosyal girişim. Geri dönüştürülmüş





plastikten üretilen Toyi Oyun Kitleri ise çocukların etrafındaki her şeyi oyuncuğa dönüştürmelerini sağlıyor. Toyi ile bir su şişesi bir rokete veya bir kozalak sevimli bir canavara dönüşebiliyor. Bu sayede Toyi, çocuklara erken yaşta oyun yoluyla ileri dönüşümü öğretmeyi amaçlıyor. 2019'da tamamen fonlanan Kickstarter kampanyası sonrasında oyuncak sektöründe etkimizi artırdık ve 2020 Parents' Choice Award, 2020 The Independent Toy Gümüş Ödülü ve 2020 Play for Creators Ödülü'ne layık görüldük. 2021 yılında ise iF DESIGN Award'u kazanarak Türkiye'den oyuncak kategorisinde ödül alan ilk ürün olmayı başardık. Bu başarılardan gelen motivasyonla globalde erişim



ağımızı genişlettik ve bu sayede Toyi ile bugün 16 ülkede çocuklara ulaşıyoruz.

Endüstriyel tasarım denince globalde Türkiye ve Türk tasarımcılara yönelik nasıl bir algı söz konusu sizce?

Dünyada tasarım birliklerinin tarihi 1900'lerin başında ortaya çıkmışken Türkiye'de tasarım eğitimi 70'lerde açılan bölümlerle başladı. Bu kadar yakın bir tarihte başladığımız için derin bir tasarım kültürü biriktirdiğimiz hâlâ söylenemez. Öte yandan hem Türkiye'de hem de yurt dışında bireysel olarak global ölçekte tasarımlar yapan, tasarım ekosistemine yön veren pek çok tasarımcımız var. Bu bireysel temsillerin ortak bir tasarım kültürüne dönüşmesi için ülkemizde öncelikle tasarımcıları destekleyen bir ortam yaratılması gerektiğine inanıyorum. Bireysel temsillerden öte güçlü tasarım birlikleri ile tasarım ilkelerini/yaklaşımlarını ülke politikası hâline getirerek bütüncül bir yaklaşım sergilememiz gerekiyor.

Konsept tasarımı geliştirirken çocuklarla yaptığımız oyun testlerinde tasarımımızın her çocuk grubu için yaratıcılığı tetikleyecek bir materyal olduğunu gözlemledik ve bu motivasyonla hedefimizi tüm dünya çocuklarına ulaşmak olarak genişlettik.





GİRİŞİM EKOSİSTEMİ



LTLZONE Kurucu Ortaklar Sinem Tokcaer • Özgür Özpeynirci

3D baskıda devrim CO PRINT

Donanım alanında dünyanın en büyük haber sitelerinden Tom's Hardware tarafından düzenlenen 2022 İnovasyon Ödülleri'nin ödül alan tek Türk girişimcisi Co Print, 3D yazıcılarda tek filament yerine yedi filamentli bir üretim sistemi sunuyor.

Şirketinizin hikâyesi ne zaman ve nasıl başladı?

Bizim hikâyemiz ortaokuldan beri sıra arkadaşım olan ortağım Hüseyin ile üniversite eğitimimiz için İstanbul'a geldiğimiz ilk sene yaptığımız 3D yazıcımız ile başladı. 3D yazıcı ile baskı hizmeti verirken bu yazıcıların tek filamentli üretim sorununu yakından gördük ve bu alanda girişim başlatmak için çalışmalara başladık. İlk ürünümüzü geliştirirken girişimcilik programlarına ve kuluçka merkezlerine katıldık, burada girişimimiz için gerekli yetkinlikleri öğrenme fırsatı elde ettik. Ardından Anıkovanı Platformu

üzerinde ilk prototipimiz için başarısız bir kampanya yürüttük. Bu başarısızlıkta pes etmeyip ürünümüzü geliştirdik ve global kitlesel fonlama platformu "Kickstarter" üzerinden kampanya hazırlıklarına başladık. Kampanyamızın ilk gününde 100 bin dolar, 30 gün sonunda da 200 bin dolarlık bir satış gerçekleştirerek 64 farklı ülkeden 500 kullanıcıya ulaştık. Kickstarter tarafından inovatif projelere verilen "Project We Love" rozetini alan ilk Türk ekibi olduk. Global ve yerel birçok teknoloji ve girişimcilik odaklı haber sitesinde bu başarıyla yer aldık. Ardından

ülkemizde fonbulucu.com üzerinden iki yatırım turu tamamladık ve aralarında Baykar CEO'su Haluk Bayraktar olmak üzere 3 binden fazla yatırımcıdan 15 milyon TL yatırım aldık.

Tom's Hardware tarafından düzenlenen 2022 İnovasyon Ödülleri'nin ödül alan tek Türk girişimcisi oldunuz. Hangi başarı sizi bu ödüle götürdü?

Tom's Hardware donanım alanında dünyanın en büyük haber sitelerinden bir tanesi ve 2022 inovasyon ödülleri arasında aralarında Microsoft,



girişim ekosistemi

Samsung ve Dell gibi birçok devasa donanım şirketinin ürünleri yer aldı. Biz 3D yazıcı alanında bu ödüle hak kazandık ve bunu alan ilk Türk şirketi olduk. Ürünümüzü sunduğumuz Kickstarter kampanyamızın başarısı ve birçok global teknoloji haber sitesinde yer almamızın, bizim bu ödülü kazanmamızda yüksek etkisi olduğunu düşünüyoruz. Bu ödülle birlikte diğer birçok 3D yazıcı kullanıcısının dikkatini çektik ve gelecek ürünlerimizdeki marka tanınırlığımızın artırılmasını sağlamış olduk.

Sizin de içinde bulunduğunuz donanım girişimciliği nedir? Bu alanda Türk girişimcilerin potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Girişimcilik başlı başına zorlu bir süreç, özellikle donanım girişimciliği daha zorlu bir süreç. Burada bir ürünün bilgisayar ortamındaki tasarımından seri üretilmiş ve dünyanın birçok ülkesine gönderilmiş hâline kadar geçen büyük bir operasyon var. Ürünün tasarımı, üretimi, pazarlaması ve satışı dâhil birçok faaliyet şirket bünyesinde gerçekleştiriliyor. Ülkemizde de yakından deneyimlediğimiz için çok rahat bir şekilde söyleyebiliriz ki bu alanda çok büyük bir potansiyel bulunmakta. Globaldeki pazar paylarını artırıp operasyonlarını genişlettikten sonra ülkemizdeki diğer yüksek teknoloji alanında faaliyet gösteren firmaların ve son kullanıcıya hitap eden teknoloji geliştiren girişimlerin gelecek yıllarda globalde adından söz ettireceğini göreceğimizi düşünüyoruz.

Co Print'i diğer firmalardan ayıran özellikler nelerdir? 3D yazıcı teknolojisini daha yukarı bir aşamaya mı taşıdınız?

Co Print, yedi adet filament besleme mekanizması ile 3D yazıcılara giren filamentleri otomatik olarak değiştiren ve bu sayede piyasadaki bütün 3D yazıcıların tek baskı ucu ile çok renkli ve çok malzemeli modeller üretebilmesini sağlayan çok filamentli 3D baskı modülüdür. Aslında Co Print'in yaptığı, 3D yazıcının baskı ucuna giden filamentleri baskı anında otomatik olarak değiştirmektir. Bu sayede üretilen modeller çok filamentli olur.

Co Print'i globaldeki rakiplerinden ayıran özelliklerin başında, basit sistemi sayesinde neredeyse bütün 3D yazıcılarda birlikte çalışması geliyor.

Burada Co Print'i globaldeki rakiplerinden ayıran özelliklerinin başında, basit çalışma sistemi ve modifikasyon gerektirmeme avantajıyla neredeyse bütün 3D yazıcılarda birlikte çalışması geliyor. Bu sayede kullanıcılarımız mevcut 3D yazıcılarıyla ürettikleri nesne sayısını artırarak üretilen modellerin işlevselliğini yükseltiyorlar.

Bizim 3D yazıcı teknolojilerinde çalışmalarla başlarken en büyük motivasyonlarımızdan bir tanesi de 3D yazıcı pazarının henüz olgunlaşmamış olmasına rağmen hızla büyümekte olan bir pazar olmasıydı. Biz de bunu dikkate alarak bu sektörle birlikte büyümeyi ve sektör olgunlaşmış dünyada ciddi pazar paylarına ulaştığında bu pazarda faaliyet gösteren büyük bir teknoloji şirketi olmayı hedefledik. Bu hedefe ulaşmak için de sektördeki yeni ve inovatif ürünlerimizle birlikte pazardan hızlı büyümeye devam etmek istiyoruz.

TİM-TEB Girişim Evi'nin desteklerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

TİM-TEB Girişim Evi'nin start-up programına katılmamızdan itibaren gerek almış olduğumuz danışmanlıklar gerek diğer eğitim programları olsun, sektörümüzle alakalı birçok önemli know-how'a eriştik. Bunun dışında, katılmış olduğumuz diğer programlara olan davetleri, çalışmalarımızın duyurulması noktasında tanıtım destekleri bizim aşamamızdaki girişimler için çok önemli. Bu sebeple, buradan tekrar bütün ekibe destekleri için teşekkür ederiz.





SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RÖPORTAJ

Tarımda yeni nesil teknolojiler Farmingo

Çiftçi ile teknoloji arasında bir köprü olabilme hayaliyle yola çıkarak kurulan Farmingo Tarımsal Teknoloji, çiftçilerin hayatını kolaylaştıracak akıllı tarım ürünleri ve çözümleri sunuyor.

Farmingo, hangi fikirden yola çıkarak kuruldu?

Farmingo, bir tarafı sanayi bölgesi diğer tarafı tarım alanları olan Manisa'da kuruldu. Sanayi bölgelerine sürdürülebilirlik için yatırımlar yapılıyor ve söz konusu bölgeler gün geçtikçe büyüyorken tarım arazileri çiftçiden çiftçiye devam eden nesiller arası bölünen günümüz dünyasında sürdürülebilir olmayan yöntemlerle işlenmeye devam ediyor. Tarımın sürdürülebilirliği için çiftçi ile teknolojinin entegre olabilmesi ve tüketimin minimize edilerek üretimin maximize edilmesi gerekiyor. Bu bağlamda Farmingo, çiftçi ile teknoloji arasında bir köprü olabilme hayali ile yola çıkarak kurulmuş bir marka oldu.

Çözümlerinizin kullanıcılara sağladığı faydalar nelerdir?

Farmingo ile insan sağlığına, diğer canlılara ve çevreye zarar vermeden en sağlıklı şekilde temel ihtiyaçların giderilerek aynı zamanda sağlanan verimlilik ile gelir kaynağı oluşturmak amaçlanmıştır. Bitkiye, ihtiyacı olan miktarda ilaçlama ve sulama işlemleri sağlanarak aşırı ilaçlamanın önüne geçilmiş; bitkinin zarar görmesi engellenmiştir. Bypass kontrolü ile dengeli bir şekilde basınç oluşturmakta ve ilaçlama depolarının ömrünü uzatmaktadır.

Kullanılan sensörler ile yalnızca hedef noktaya püskürtme sağlayarak su ve ilaç





sürdürülebilirlik röportaj



FINANSAL YÖNETİM DESTEĞİ SAĞLIYOR

TİM-TEB Girişim Evi, bir start-up'ın çok fazla vakit ayıramadığı; ancak en önemli noktalarından birini oluşturan para yönetiminin stratejisini oluşturarak finansal yönetim desteği sağlama noktasında önem kazanıyor. TİM-TEB Girişim Evi'nin önemli seviyede gelir kaynağını oluşturan tarım alanlarının bilinçsiz kullanımını önleyerek hem bitki hem de insanlar için en sağlıklı üretim seçeneği ile verimliliğinin sağlanması amacıyla, öncelikle yurt içinde tanınırlığımızı artıracak doğru iş birlikleri sağlayacağını düşünüyoruz. Hedeflerimiz doğrultusunda ürünlerimizin ihracatını yapabilmek, çözümlerimizi yurt dışına pazarlayabilmek adına TEB, uluslararası etkinlikler ile de bizi destekleyecektir. Ayrıca fikir aşamasından nihai ürüne kadar tüm süreçlerde aktif rol alırsa dahi sürecin içinde fark edilemeyen noktalar, mentorlar ile dışarıdan gözlenebiliyor.

israfını ortadan kaldırmaktadır. Tek bir merkezi kit ile tüm ilaçlama ve sulama çözümlerini içinde barındırarak kontrol edilebilirliği kolaylaştırmıştır. Akıllı ilaçlama kitinin barındırdığı özellikler doğrultusunda var olan ilaçlama depolarına entegre edilebilmekte, yeni bir ilaçlama deposu yatırım maliyetini ortadan kaldırmaktadır. Mobil uygulama desteği ile uzaktan kontrol sağlanarak zamanında müdahale edilebilirlik sağlanmıştır. Bluetooth üzerinden ilaçlama miktarlarının, ağaçlar arası mesafelerin, ilaçlama ve sulama süreleri gibi birçok girdi ve çıktının analizlerini tutarak verim sağlamıştır.

Markanız özelinde sürdürülebilirlik ile neyi amaçlıyorsunuz?

İlk olarak tarımsal faaliyetler içinde ilaçlama ve sulama işlemlerinin teknolojik yapıya entegrasyonu ile bitki sağlığının korunması ve verimliliğin

sağlanması amaçlanmıştır. Farmingo'nun ulaşabileceği birçok tarım makine üreticisi bulunmaktadır, yıllık satışlar göz önünde bulundurulduğunda hedefimiz üretilen bu depoların en az yüzde 1'ine ulaşabilmektir.

Marka kimliğimizin ve tarım teknolojileri çözümlerimizin sürdürülebilirliği, deneme kitleri sonucunda verimlilik hesabı yapılması, tüm verileri hafızasında tutarak ilaçlama çözümlerinin niteliğinin artırılması, merkezi bir kontrol ile diğer tarımsal faaliyet alanlarında ihtiyaç duyulan yazılımların sağlanması konularına öncülük edecektir.

Ekibimizde yer alan genç çalışanlarımız dışında üniversite öğrencilerinden de freelancer olarak birçok noktada destek alıp girişimcilik ekosistemine yeni gençler kazandırmayı amaçladık.



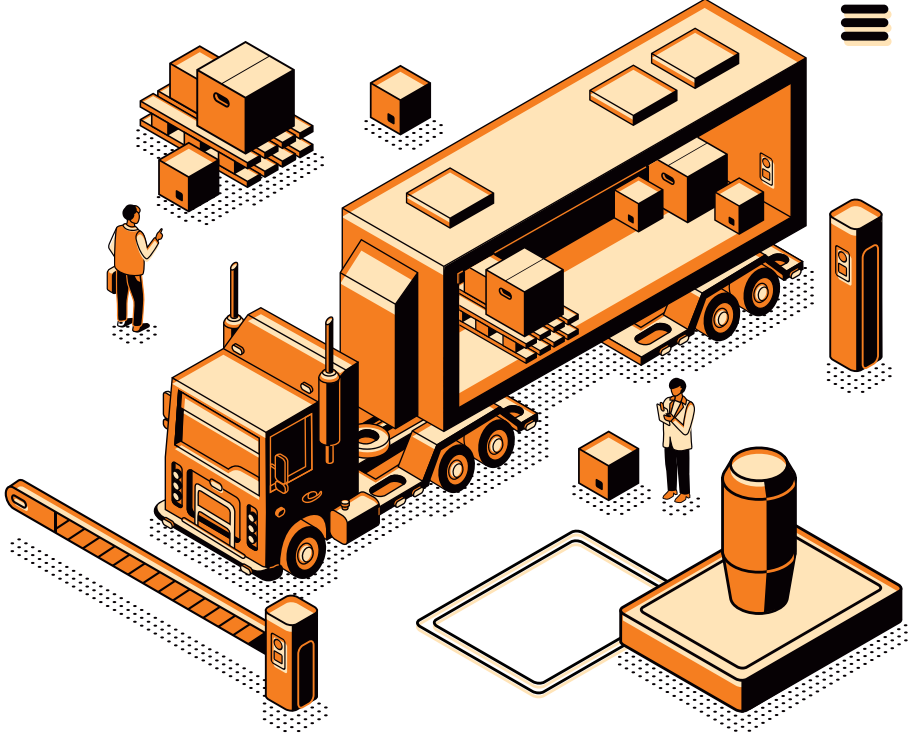
Kurucu Ortak &
Tasarım Müdürü
DR. ENGIN SARIKAYA





yeni sektörel düzenlemeler

GÜMRÜK YÖNETMELİĞİ'NDE değişiklik yapıldı



Resmî Gazete’de yer alan Gümrük Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile 53, 114, 231, 232, 325, 425, 513, 515 ve 518’inci maddelerde güncellemeler yapılırken beyannameye eklenecek belgeler, geçici depolama yeri işleticilerinin gümrüğe karşı sorumlulukları, basitleştirme izinleri için yetkili makamlar ve serbest bölgelerdeki eşyaya yönelik yapılabilecek işlemler başlıklarında değişikliğe gidildi.

3 OCAK 2022 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Gümrük Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile 53’üncü maddenin beşinci fıkrasından sonra gelmek üzere “(6) Gümrük beyannamesinin tescil tarihi itibarıyla mevcut bilgi ve belgelere istinaden beyanda bulunulan ancak tutarı kesin olarak belirlenemeyen depolama, tahmil-tahliye, liman giderleri gibi ithalatta katma değer vergisi matrah unsurları için en geç söz konusu matrah unsurunun muhasebe

kayıtlarına intikal ettirildiği ayı takip eden ayın 26’nı günü akşamına kadar beyanda bulunulur ve vergileri de aynı süre içinde ödenir.” fıkrası eklendi. Sonraki fıkra buna göre teselsül ettirildi.

Gümrük beyannamesi başlığından bulunan; Yönetmeliğin 112’nci maddesinin ikinci fıkrasında yer alan “Müsteşarlıkça” ibaresi “Bakanlıkça” şeklinde değiştirildi. Dördüncü fıkrasının ilk cümlesi “İhracata ilişkin” ifadesi



yeni sektörel düzenlemeler

“İhracat ve antrepo rejimlerine ilişkin” şeklinde güncellendi.

Fıkranın son hali şu şekilde oldu:
“(4) İhracat ve antrepo rejimlerine ilişkin gümrük beyannamesinin kâğıt ortamında basımına, ibrazına, yükümlüye verilmesine ve saklanmasına ilişkin olarak ek-14’te yer alan hususlar uygulanmaz. İhracat ve antrepo rejimlerine ilişkin gümrük beyannamesi beyan sahibi tarafından elektronik imza ile imzalanır. Bu beyannameye ilişkin gümrük idaresince gerçekleştirilen tüm işlemler elektronik imza ile yapılır. Bu şekilde işlem yapılan beyanname beyan sahibi ile elektronik ortamda paylaşılır ve gümrük idaresi tarafından elektronik ortamda saklanır.”

Beyannameye eklenecek belgeler başlığında bulunan; Yönetmeliğin 114’üncü maddesinin üçüncü fıkrasında, “Ancak, ihracat ve antrepo rejimlerine ilişkin gümrük beyannameleri hariç olmak üzere” ifadesi eklendi. Fıkranın son hali şu şekilde oldu: “(3) Yeşil hattan yararlanma hakkı bulunan yetkilendirilmiş yükümlü sertifikası sahibi kişiler adına tescil edilen gümrük beyannamelerinin 44 no.lu kutusuna birinci fıkrada belirtilen belgeler kaydedilir. Muayene türü yeşil hat olarak belirlenen gümrük beyannamelerine birinci fıkrada belirtilen belgeler eklenmez. Ancak, ihracat ve antrepo rejimlerine ilişkin gümrük beyannameleri hariç olmak üzere muayene türünün sarı veya kırmızı hat olarak belirlendiği durumlarda 44 no.lu kutuya kaydedilen belgeler gümrük beyannamesi ile birlikte gümrük idaresine ibraz edilir.”

Yönetmeliğin beşinci fıkrasında yer alan “İhracata” ibaresi “İhracat ve antrepo rejimlerine” şeklinde, onuncu fıkrasında yer alan “ihracata” ibaresi “ihracat ve antrepo rejimlerine” şeklinde değiştirildi.

Dokuzuncu fıkrasının son hali ise şu şekilde oldu: “(9) 112’nci maddenin dördüncü fıkrası uyarınca beyan sahibi ile elektronik ortamda paylaşılan ihracat ve antrepo rejimlerine ilişkin gümrük beyannamesi elektronik olarak, bu beyanname eki belgeler ise belge aslının bulunduğu ortama göre kâğıt veya elektronik olarak Kanunun 13’üncü maddesi çerçevesinde beyan sahibi tarafından saklanır.”

Basitleştirme izinleri için yetkili makamlar başlığında yer alan; Yönetmeliğin 231’inci maddesi; “(1) Basitleştirme izni vermeye Bakanlık (Gümrükler Genel Müdürlüğü) yetkilidir. Kapsamlı teminat başvuruları için başvuru sahibinin şirket merkezinin ticaret siciline kayıtlı bulunduğu yerden sorumlu gümrük ve ticaret bölge müdürlüklerine yetki verilebilir.” şeklinde iken; “(1) Basitleştirme izni vermeye Bakanlık (Gümrükler Genel Müdürlüğü) yetkilidir. Gümrük ve dış ticaret bölge müdürlükleri kapsamlı teminat izni vermek için yetkilendirilebilir.” olarak değiştirildi.

Basitleştirme izni başvurusu başlığında bulunan; Yönetmeliğin 232’nci maddesinin üçüncü fıkrasının (c) bendi “(c) Vergi mükellefi olduğuna ve vergi borcu bulunmadığına ilişkin ilgili vergi dairesinden son bir ay içerisinde



Yeni Sektörel Düzenlemeler

alınmış yazı” yürürlükten kaldırıldı. Rejimin kapatılma başvurusu başlığında bulunan; Yönetmeliğin 325’inci maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi (a) Şartlı muafiyet sisteminin kullanıldığı dahilde işleme rejiminde veya gümrük kontrolü altında işleme rejiminde, rejimin kapatılması için bir ay içerisinde,” şeklinde iken “a) Şartlı muafiyet sisteminin kullanıldığı dahilde işleme rejiminde üç ay, gümrük kontrolü altında işleme rejiminde ise bir ay içerisinde rejimin kapatılması için,” olarak değiştirildi.

Serbest bölgelerdeki eşyaya yönelik yapılabilecek işlemler başlığında bulunan;

Yönetmeliğin 425’inci maddesine aşağıdaki fıkra eklendi:
“(2) Serbest bölgelerde bulunan eşya için, gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanım tayin edilmesine ilişkin beyanname verilmesi halinde Kanunun 70’inci maddesinin ikinci fıkrasında belirtilen süre içerisinde gümrük işlemlerinin bitirilmesi gerekir. Belirtilen süre içinde eşyanın gümrük işlemlerinin bitirilmemesi hâlinde bu sürenin aşıldığı tarihten itibaren beyan sahibine, aşılın her gün için Kanunun 241’inci maddesinin birinci fıkrası uyarınca işlem yapılır.”

Geçici depolama yeri işleticilerinde aranacak şartlar başlığında bulunan; Yönetmeliğin 513’üncü maddesine aşağıdaki fıkra eklendi:
“(10) Ekonomik yönden ihtiyaç olması hâlinde, ön izinle açılacak geçici depolama yerlerinde geçici depolama yeri açma talebinde bulunan kişinin liman işleticisi olması, geçici depolama yeri için 10.000.000 TL tutarında

teminat verilmesi, geçici depolama yerinin mutata yolların izlenmesi kaydıyla liman işleticisinin gümrük işlemlerinin gerçekleştirildiği ve limanın bağlı bulunduğu gümrük müdürlüğüne en fazla 20 km mesafede olması şartlarıyla, yedinci fıkra da belirtilen kapalı alan şartı aranmaksızın geçici depolama yeri açılmasına izin verilebilir.”

Geçici depolama yeri işleticilerinin gümrüğe karşı sorumlulukları başlığında bulunan; Yönetmeliğin 515’inci maddesinin birinci fıkrası; “(1) Eşyanın geçici depolama yerine giriş ve çıkışına ilişkin kayıtlar, geçici depolama yeri işleticilerince bilgisayar ortamında tutulur.” şeklinde iken,

“(1) Eşyanın geçici depolama yerine giriş ve çıkışına ilişkin kayıtlar, asgari olarak;

- Eşyanın girişindeki beyan veya belge numarası ve tarihini,
- Giriş tarihini,
- Girişteki eşya miktarını,
- Eşyanın çıkışındaki beyan veya belge numarası ve tarihini,
- Çıkış tarihini,
- Çıkıştaki eşya miktarını,
- Eşyanın geçici çıkarılması halinde buna ilişkin bilgileri,
- Eşyanın elleçlemeye tabi tutulması halinde buna ilişkin bilgileri, içerecek şekilde, geçici depolama yeri işleticilerince eşyanın girişine ve çıkışına eş zamanlı olarak bilgisayar ortamında tutulur. Bu kayıtlar her zaman gümrüğün denetlemesine hazır halde bulundurulur.” biçiminde düzenlendi.

Yatırım izni başlığında bulunan, Yönetmeliğin 518’inci maddesinin ikinci fıkrası;





Yeni Sektörel Düzenlemeler

“(2) Yatırım izni yalnızca kamu kuruluşları ve belediyeler ile 13/1/2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kurulmuş, asgari iki yıldır faaliyette bulunan ve ödenmiş sermayesi;

- Gelişmiş yöre kapsamındaki iller için 2.500.000 TL,
- Normal yöre kapsamındaki iller için 1.000.000 TL,
- Kalkınmada öncelikli yöre kapsamındaki iller için 500.000 TL, olan anonim ve limited şirketlere verilebilir. Asgari iki yıldır faaliyette bulunma ve ödenmiş sermaye miktarının tespitinde, anonim ve limited şirketlerde unvan değişikliği veya şirket birleşmeleri göz önünde bulundurulur.” şeklinde iken,

“(3) Yatırım izni yalnızca kamu kuruluşları ve belediyeler ile 13/1/2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kurulmuş, asgari iki yıldır faaliyette bulunan, 15/6/2012 tarihli ve 2012/3305 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Kararın EK-1’inde yer alan Yatırım Teşvik Uygulamalarında Bölgeler başlıklı tablosunda sayılan ve ödenmiş sermayesi;

1. ve 2. bölge kapsamındaki iller için 10.000.000 TL,
3. ve 4. bölge kapsamındaki iller için 5.000.000 TL,
5. ve 6. bölge kapsamındaki iller için 3.000.000 TL, olan anonim ve limited şirketlere verilebilir.

Asgari iki yıldır faaliyette bulunma ve ödenmiş sermaye miktarının tespitinde, anonim ve limited şirketlerde unvan değişikliği veya şirket birleşmeleri göz önünde bulundurulur.” biçiminde düzenlendi.

BEBEK ARABALARINDA VE ŞAŞİLERİNDE UYGULANACAK DAMPİNGE KARŞI ÖNLEMLER BELİRLENDİ

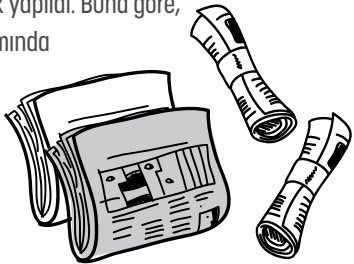
6 Ocak 2023 tarihli Resmî Gazete’de yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2023/1) ile Çin Halk Cumhuriyeti menşeli “bebek arabaları” ve “yalnızca bebek arabalarının şasileri” ithalatına yönelik başlatılan ve Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen nihai gözden geçirme soruşturmasının tamamlanması neticesinde alınan karar yürürlüğe konuldu.

Soruşturma neticesinde ulaşılan tespitleri değerlendiren İthalatta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulunu Kararı ile 19 Temmuz 2016 tarihli ve 29775 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2016/26) ile yürürlükte olan dampinge karşı önlemlerin, Yönetmeliğin 42’nci maddesi çerçevesinde aşağıdaki tabloda gösterilen biçimde uygulanmaya devam edilmesine karar verildi.

GTİP	Eşyanın Tanımı	Menşe Ülke	Dampinge Karşı Önlem Tutarı
8715.00.10.00.00	Bebek arabaları	Çin Halk Cumhuriyeti	12 ABD doları/adet
8715.00.90.00.00	Yalnızca bebek arabalarının şasileri		8 ABD doları/adet

YATIRIM TEŞVİK BELGELERİNDE İLAVE GÜMRÜK VERGİSİ UYGULANMAMASINA İLİŞKİN DÜZENLEME YAPILDI

10 Ocak 2022 tarihli Resmî Gazete’de yer alan 6658 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile İthalatta İlave Gümrük Vergisi Uygulanmamasına İlişkin Karar’da değişiklik yapıldı. Buna göre, Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında gümrük vergisi muafiyetinden yararlanılarak gerçekleştirilen ithalatta ilave gümrük vergisi uygulanmayacak.





Yeni Sektörel Düzenlemeler

2023- 2024 YILLARINDA YAPILACAK ÇİĞ SÜT DESTEĞİNE VE SÜT PİYASASININ DÜZENLENMESİNE İLİŞKİN KARAR YAYINLANDI

10 Ocak 2022 tarihli Resmî Gazete’de yer alan 2023-2024 Yıllarında Yapılacak Çiğ Süt Desteği ve Süt Piyasasının Düzenlenmesine İlişkin Karar ile çiğ süt üretimi ve kalitesi ile uygulanan hayvancılık politikalarının etkinliğini artırmak suretiyle çiğ süt üretiminde sürdürülebilirliği ve üretici fiyatlarında istikrarı sağlamak amacıyla hazırlanmış olup, 2023-2024 yıllarında uygulanacak olan çiğ süt desteği ve süt piyasasının düzenlenmesine ilişkin hususlar düzenlenmektedir.

Ürettiği çiğ sütü süt piyasasının düzenlenmesi uygulaması kapsamında üretici örgütleri aracılığıyla süt ürününe çevirerek Et ve Süt Kurumu (ESK) Genel Müdürlüğü’ne satan üreticiler, çiğ süt desteklemesinden yararlanabilecek. Ari işletme belgeli süt üreten işletmeler, çiğ sütlerini, ürünün arzı, satışı bulunan işletme kayıt belgesine sahip ve Bakanlık Süt Kayıt Sistemi’ne (BSKS) kayıtlı yerel perakendeciler ile süt dolmuş tesislerine fatura veya müstahsil

makbuzu karşılığında satmaları şartıyla bu desteği alabilecek. Süt piyasasının düzenlenmesi uygulamasında, ESK tarafından yapılan alım ve satım arasında oluşacak fark, hayvancılık destekleme bütçesinden karşılanacak. Karar kapsamında yapılacak ödemeler için gerekli kaynak Tarım ve Orman Bakanlığı’nın 2023-2024 yılları bütçesinde hayvancılık desteklemeleri için ayrılan ödenekten sağlanacak.

Destekleme ödemeleri, tebliğ ile belirlenen iş ve işlemlerin yapılmasının ardından ödemeye esas icmallerin elektronik ortamda bankaya iletilmesi ve gerekli kaynağın bakanlık tarafından bankaya aktarılması sonrasında yapılacaktır.

Kararda belirlenen hükümlere uymayanlar, gerçeğe aykırı beyanda bulunan veya belge ibraz edenler, kamu kurum ve kuruluşları desteklerden yararlanamayacak.

AR-GE VE TASARIM HARCAMALARI KURUMLAR VERGİSİNDE İNDİRİM KONUSU YAPILABİLECEK

10 Ocak 2022 tarihli Resmi Gazete’de yer alan 6652 Sayılı Karar ile AR-GE tasarım harcamasının toplam ciro içindeki payı, tescil edilen patent sayısı, uluslararası destekli proje sayısı, lisansüstü araştırmacı ve tasarımcı sayısının AR-GE personeli sayısına oranı, toplam araştırmacı ve tasarımcı oranının AR-GE personeli sayısına oranı veya tasarım faaliyeti sonucu ortaya çıkan yeni ürünlerden elde edilen cironun toplam ciroya oranı şartlarının herhangi birinde, bir önceki yıla göre en az %20 artış sağlayan AR-GE ve tasarım merkezlerinde, o yıl yapılan AR-GE, yenilik veya tasarım harcamalarının bir önceki yıla göre artış tutarının yüzde 50’si 31 Aralık 2028 tarihine kadar kurum kazancının tespitinde indirim konusu yapılabilecek.

AR-GE, yenilik ve tasarım harcamalarının kazancının tespitinde indirim konusu yapılması hakkındaki Ağustos 2016 tarihli ve 2016/9092 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı yürürlükten kaldırıldı.

FİNANSAL KİRALAMA ŞİRKETLERİ İÇİN KKDF SIFIR OLARAK BELİRLENDİ

10 Ocak 2022 tarihli Resmî Gazete’de yer alan 6657 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile finansal kiralama şirketlerinin yurt dışından sağladıkları kredilerde Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu kesintisi oranı yüzde 0 olarak tespit edildi.

Lojistik Zincirinde Altın Bir Halka...



www.rodaport.com



İHRACATIN YILDIZLARI ÖDÜLLERİNE KAVUŞTU



Ege İhracatçı Birlikleri tarafından düzenlenen “İhracatın Yıldızları Ödül Töreni”nde Türkiye ihracatına 2022 yılında 7,6 milyar dolarlık katkı sağlayan 58 firma ödülle onurlandırıldı. Ege İhracatçı Birlikleri üyeleri arasında en fazla ihracat yapan firma PETKİM Petrokimya Holding AŞ olurken, PETKİM Petrokimya Holding AŞ kimya sektöründe de birincilik gururu yaşadı.

Ege İhracatçı Birlikleri’nden en çok ihracat yapan dış ticaret sermaye şirketi ödülünü geçen yıllarda da olduğu gibi 2022 yılında da Pergamon-Status Dış Ticaret AŞ almaya hak kazandı. Pergamon böylece, EİB üyeleri arasında en çok ihracat yapan firmalar listesinde ikinci sıraya adını yazdırmayı başardı. 2022 yılında Ege İhracatçı Birlikleri bünyesinde demir ve demir dışı metaller sektörü 2 milyar 560 milyon dolarlık

ihracatla ihracat şampiyonu olurken bu ihracata en büyük katkısı sağlayan Kocaer Çelik Sanayi ve Ticaret AŞ, Ege demir ve demir dışı metaller sektöründe ihracat şampiyonu oldu; EİB genelinde de üçüncü sıraya yerleşti. Ödül töreninde konuşan Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, 2022 yılında 18 milyar 300 milyon dolarlık ihracata imza attıklarını, ihracatın yıldızı olan firmaların bu ihracatın yüzde 42’sini gerçekleştirdiğini dile getirdi. Ege İhracatçı Birlikleri’nin 2022 yılındaki 18 milyar 300 milyon dolarlık ihracatına 7 bin 377 firmanın katkıda bulunduğunu altını çizen Eskinazi, “Ödül alan firmalarımız yanında, 2022 yılı ihracatımıza katkı sağlayan 7 bin 377 firmamızın hepsini kahraman olarak görüyor, kendilerini gönülden kutluyoruz.” şeklinde konuştu.

DÜNYANIN KURU İNCİRİ TÜRKİYE’DEN GİDİYOR

Türkiye’nin, üretim ve ihracatında dünya lideri olduğu, cennet meyvesi kuru incirde sürdürülebilir ihracat için Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği sektörün tüm taraflarını kuru incir üretiminin başkenti Aydın’da “Kuru İncir Kurulu” toplantısında bir araya getirdi. Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği tarafından Aydın’da bir otelde düzenlenen, “Kuru İncir Kurulu” toplantısına, sektörde Aydın İl Tarım ve Orman Müdürlüğü, ihracatçı firmalar, İncir Araştırma Enstitüsü, Aydın Ticaret Borsası ve Nazilli Ticaret Borsası yetkilileri katıldı. Kuru incirin Türkiye’nin en prestijli ihracat ürünlerinden biri olduğunu dile getiren Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mehmet Ali Işık, 2022 yılında 70 bin ton kuru incir ihracatı karşılığı 246 milyon dolar döviz Türkiye’ye kazandırdıklarını, 2023 yılında da 70 bin ton ihracat hedeflediklerini paylaştı.





HUBUBAT VE BAKLIYATTA REKOR HEDEF



Türkiye'nin önemli ihracat kalemlerinden hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörü, 2022 yılında yüzde 25,4 artışla 11,5 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. İstanbul Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İHBİR) ise yılı yüzde 22,4 oranında artış ile 3,3 milyar dolarlık ihracatla tamamladı.

İstanbul Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İHBİR) Yönetim Kurulu Başkanı Kazım Taycı ve yönetim kurulu üyelerinin katıldığı toplantıda; 2022'de yapılan faaliyetler, 2023 hedefleri ve yeni yol haritası paylaşıldı. Navlun fiyatları, ekipman desteği ve finansal destek ile 2023 yılında ihracatın 15 milyar dolarlık seviyeye gelebileceğinin altını çizen İHBİR Yönetim Kurulu Başkanı Kazım Taycı; fuarlar, satın alma heyetleri, yurt dışında yayınlanan Türk dizilerinde yerli ürün tanıtımı, yaşanan mevzuatsal sıkıntılar ve problemlerin çözümleriyle ilgili adımlar atarak Türkiye'nin 100'üncü yılında ihracatta rekorlar kırabileceğini belirtti. Kurun, uzun zamandan beri sabit olmasının ve TL maliyetlerindeki artışın ciddi sorun teşkil ettiğini ifade eden Taycı, "Maliyetlerin kurtarılabilmesi için kurların enflasyon oranında artması gerekiyor." dedi.

Birliğin organize ettiği fuarlar dahil olmak üzere; 2022 yılında 12 fuara katıldıklarını belirten İHBİR Yönetim Kurulu Başkanı Kazım Taycı, Şubat ayında Moskova ve Dubai'deki fuarlara katılacaklarını da bildirdi.

DENİZLİ'DEN 115'TEN FAZLA ÜLKEYE İŞLENMİŞ DOĞAL TAŞ İHRACATI

Denizli İhracatçıları Birliği'nde Maden Sektör Kurulu Toplantısı gerçekleştirildi. Maden sektörüne ilişkin güncel gelişmelerin değerlendirildiği toplantıya, Denizli İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Uzunoglu ve Denizli İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Celil Kılınç ev sahipliği yaparken Sektör Kurulu ve İstanbul Maden İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Rüstem Çetinkaya, Ege Maden İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Alimoğlu ve Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Mirza Çavuşoğlu katıldı. DENİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Uzunoglu, "Denizli 115'ten fazla ülkeye yüzde 88 oranında işlenmiş doğal taş ihraç ediyor. İlimizde 337 firma doğal taş ihracatı gerçekleştiriyor. Bu noktada, ilimizi kaliteli üretim, tasarımı verdiği önem, katma değerli ürün ihracındaki artış, dünyanın önemli merkezlerinden biri olması ve işlenebilir traverten rezervinin yarısından fazlasına sahip olması ön plana çıkıyor." dedi.



Uzunoglu, Denizli'nin 2022 yılı genelinde 32,7 milyon dolar blok ve 237,6 milyon dolar işlenmiş olmak üzere toplamda 270,3 milyon dolar doğal taş ihracatı gerçekleştirdiğini belirtti. Türkiye'nin toplam doğal taş ihracatının 2 milyar 20 milyon dolar olduğunu ve Denizli'nin, doğal taş ihracatından yaklaşık yüzde 14 pay aldığını ifade eden Uzunoglu, sektörün Denizli'nin toplam ihracatından ise yüzde 6 oranında pay aldığını altını çizdi.

TÜRKİYE LOJİSTİK PORTALI

Dış ticarete tüm taşıma ihtiyaçlarınız için en uygun çözümler Türkiye Lojistik Portalı'nda! Türkiye Lojistik Portalı, ihracatçı firmalar ve yük taşıyıcı firmalar arasında veri iletişim bağlantısını kurmayı hedefleyen teknoloji merkezli bir portaldır.



TÜRKİYE LOJİSTİK PORTALI NASIL ÇALIŞIR?

İhracatçı firmaların, herhangi bir ihracatçı birliğine üye olması ve taraflarına iletilen TLP Katılım Formu'nu düzenleyip sisteme yüklemesi yeterli olmaktadır.

Lojistikçi firmaların ise taşımacılık hizmetleri sağladığına dair Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı onaylı Uluslararası Taşımacılık Yetki Belgesi ve taraflarına iletilen TLP Katılım Formu'nu düzenleyerek sisteme yüklemeleri yeterli olmaktadır.

Türkiye Lojistik Portalı'na kayıt yapan firmaların yüklemiş oldukları belgeler

kontrol edilmekte, hatalı belge yüklemesi yapan firmalar ile iletişime geçilerek bilgi aktarılmakta ve doğru yüklenen belgelerin onayları yapılmaktadır.

Onay işlemi ile birlikte ihracatçı üyeler detaylı yük bilgilerini girerek yük ilanı oluşturmaktadır. Lojistik sektörü üyeleri ise yük ilanlarını inceleyebilmekte, ilgilendikleri ilanlar için ilan sahipleriyle iletişime geçebilmektedir. Yük

sahiplerinin unvan ve iletişim bilgileri ihracatçıların izni doğrultusunda lojistik sektörü firmaları tarafından görüntülenmektedir.

İhracatçı üyeler; ihracat, ithalat, transit ticaret ve yurt içi tüm yük ilanları için yük sahipleriyle iletişime geçerek teklif verebilmektedir. Lojistik sektörü üye firmalar ise firmalarının boş araç/ alan bilgilerini detaylı bir şekilde girerek boş araç ilanı oluşturabilmektedir.

Ücretsiz kayıt olmak, yük ve araç ilanını vermek, taşıma tekliflerini değerlendirmek için <https://turkiyelojistikportali.com/giris-yap> adresine 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 BAŞARIYA GÖTÜREN YOL...

adres  patent
"Katma Değerli Hizmet Merkezi"



@adrespatent

adres  patent
"Katma Değerli Hizmet Merkezi"

Size çok yakınız ↘

0(212) 347 89 89
www.adrespatent.com.tr

Levent Cd. Krizantem Sk. No: 33 Levent / Beşiktaş / İSTANBUL

İSTANBUL LEVENT

0(212) 347 89 89

info@adrespatent.com

ŞİŞLİ - BEYOĞLU

0(212) 272 60 48

sisli@adrespatent.com

MERTER

0(212) 890 55 50

mert@adrespatent.com

İKİTELLİ TEKNOLOJİ

0(212) 549 43 70

ikiteilli@adrespatent.com

ESENYURT TEKNOLOJİ

0(538) 634 84 63

esenyurt@adrespatent.com

KADIKÖY

0(216) 386 26 88

anadolu@adrespatent.com

ÜMRANİYE

0(549) 860 34 79

umraniye@adrespatent.com

GEBZE TEKNOLOJİ

0(530) 176 85 72

gebze@adrespatent.com

MARMARA TEKNİKENT

0(262) 676 62 45

marmarateknikent@adrespatent.com

ANKARA

0(312) 232 62 85

ankara@adrespatent.com

İZMİR

0(232) 425 20 40

izmir@adrespatent.com

DENİZLİ

0(258) 265 69 12

denizli@adrespatent.com

MUĞLA

0(232) 425 20 40

muyla@adrespatent.com

ANTALYA

0(242) 321 00 89

antalya@adrespatent.com

BURSA

0(224) 504 53 43

bursa@adrespatent.com

LONDRA

+44 (0) 755 272 59 55

londra@adrespatent.com



kültür sanat



ÇİNGENELER ZAMANI MÜZİKALİ

Sinema eleştirmenleri tarafından bir başyapıt olarak kabul gören, 1988 yılında Emir Kusturica'nın yönetmenliğini ve senaristliğini yaptığı ingenerler Zamanı filminin uyarlaması niteliği taşıyan ve Kumbara G rsel Sanatlar Tiyatrosu'nun prodüksiyonunu üstlendiği "Çingenerler Zamanı Müzikali" tekrar sahnede seyircisiyle buluşuyor. Oyun 8 Şubat arşamba günü Trump Sahnede olacak.



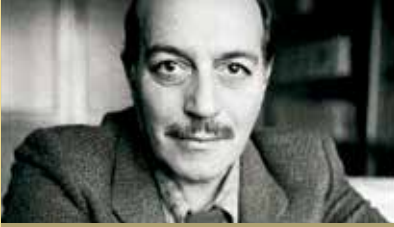
ÇOCUK KRAL TUTANKHAMUN'UN MUHTEŐEM HAZİNESİ

Tüm dünyada ziyaretçi rekorları kıran  nl  Firavun Tutankhamun'un hazinesi UniQ Expo'da sergileniyor. 3300 yıldan uzun bir süre önce 9 yaşında tahta çıkan, "ocuk Kral", "Altın Kral" gibi lakapları olan Tutankhamun'un mezarında bulunan paha biçilemeyen eserler, 20 Ocak 2023'te UniQExpo'da ziyaretçilere kapılarını açtı. "Tutankhamun, ocuk Kral'ın Hazinesi" isimli sergi, 10 Şubat Cuma günü görülebilir.



SIR

Fransa'da ve daha birçok ülkede büyük beğeni toplayan Cesar  d ll  Alexandre De La Patelliere & Matthieu Delaporte'nin yazdığı "Le Prenom", Hilal Arslangiray Kazanbal'ın samimi uyarlamasıyla tiyatroseverlerin karşısına çıkıyor. Adından, farklı, cesur ve iddialı yapımlarla söz ettiren Gate Production tarafından sahneye konulan tek perdelik oyun, dram ile durum komedisini ie ie işliyor. Oyun 10 Şubat'ta Beylikdüzü Atatürk Kültür ve Sanat Merkezi'nde.



GEMAL SÜREYA ŐİİR DİNLETİSİ

Dil oyunlarıyla, gerçeküstücü imgelerle aşk ve insanın iç dünyası gibi temaları duygu yüklü lirizmle işleyen Cemal Süreya'nın Őiirleri müzikle ie ie geçiyor. Őiirlerde çarpıcı bir biçimde ele alınan İstanbul görüntülerinin eşliğinde, Serdar Yalçın'ın Őairin Őiirlerinden yaptığı besteler de seslendiriliyor. İş Sanat İş Kuleleri'nde düzenlenecek etkinliğin tarihi tarih ise 13 Şubat Pazartesi.



NIGHT SHIFT: BAZİLİKANIN KARANLIĞI

500 yıllık Yerebatan Sarnıcı'nın mistik ambiyansında ışık, koku ve mek n algısının bir arada yaşanacağı bir terapiye hazır olun; Bazilikanın Karanlığı sizi çağırıyor! Suzin Maoro eşliğinde gerçekleşecek sound healing etkinliği ile tarihin derinliklerinden gelen sese ve ritme kulak verilecek. Meraklıları için organizasyon 16 Şubat'ta...



NÜKHET DURU

Okan Bayülgen'in İstanbul'a kazandırdığı sıra dışı gösteri mek nı Dada Salon Kabarett, sergilerden tiyatro oyunlarına, özel etkinliklerden konserlere kadar birçok etkinliğe ev sahipliği yapıyor. Dada Salon Kabarett'in 14 Şubat akşamı konuğu ise Őarklılarıyla her döneme damgasını vuran Nükhet Duru...



kültür sanat



CİMRİ

Semaver Kumpanya, Moliere'in ünlü eseri "Cimri" oyununu, Tansu Biçer'in yorumu ve Serkan Keskin'in çok konuşulan "Harpagon" performansı ile yedi sezondur kapalı gişe sahneliyor. 17. yüzyılda yaşamış Fransız komedyen yazarı Moliere'in ünlü eseri Cimri'de belli bir zümreye bakmakla bir genelleştirmeye bakmak arasındaki pencereden birçok insanın ve ailenin iç ve dış yapısına bakacak; garip rastlantılara tanık olacaksınız. Oyun, 19 Şubat günü Caddebostan Kültür Merkezi'nde sahnelenecek.



EVGENY GRINKO

Zamanımızın büyülü piyanisti Evgeny Grinko, ülkemizin önemli sahnelerinde sevenleri ile buluşmaya devam ediyor. Evgeny Grinko, 21 Şubat'ta Bostancı Gösteri Merkezi'nde, 23 Şubat'ta TİM Show Center'da dinleyicileri ile buluşuyor. Sanatçı, 20 Şubat-20 Mart tarihleri arasında Türkiye'nin başka şehirlerinde de sahne alacak.



TAMAMLA BİZİ EY AŞK

Ali Poyrazoğlu'nun aynı adlı kitabından yola çıkarak yazdığı oyun, interaktif bir güldürü. "Tamamla Bizi Ey Aşk" dünyanın en tehlikeli konusu "aşk" üstüne seyirci ile birlikte düşünüyor. Buruşan ikili ilişkileri, evlilikleri nasıl temize çekmeli, nasıl ütülemeli. Aksayan, boşanma noktasına gelmiş çiftlerin nasıl düze çıkarıldığını görmek istiyorsanız, 21 Şubat akşamı Duru Tiyatro Watergarden Performans Merkezi'ndeki oyunu kaçırmayın!



RENAUD GARCIA-FONS-TELLERİN NEFESİ

Caz ve geleneksel müziğin harmanlandığı, ünlü caz kontrbasçı "Renaud Garcia-Fons"un son projelerinden "Le Souffle Des Cordes" (Tellerin Nefesi), seyircisiyle ilk kez İş Sanat'ta buluşuyor. Fons'un Serkan Halili ve Derya Türkkan ile bir araya gelerek oluşturduğu Tellerin Nefesi, geleneksel Türk müziği motiflerinin yanı sıra flamenko müziğinin etkilerini de içinde barındırıyor. 22 Şubat akşamı İş Sanat İş Kuleleri'nde...



SABAH YILDIZI: SABAHATTİN ALİ

Yönetmenliğini ve yapımcılığını Metin Avdaç'ın üstlendiği Sabah Yıldızı: Sabahattin Ali belgeseli uzun bir araştırma sürecinin ardından Almanya, Bulgaristan ve Türkiye'de gerçekleştirilen çekimlerle tamamlandı. Filmde Sabahattin Ali'nin edebiyatçı kimliğinin yanı sıra sevdaları, fikir dünyası ve onu fail-i meçhule götüren dönemin sosyopolitik dinamikleri de ele alınıyor. 23 Şubat'ta Kozzy Kültür Merkezi'nde yapılacak film gösteriminin ardından filmin yönetmeni ve yapımcısı Metin Avdaç'ın katılacağı bir söyleşi de gerçekleştirilecek.



JAY JAY JOHANSON

Neslinin en etkili sanatçılarından ve en iyi seslerinden biri, bir öncü, bir efsane olarak selamlanan İsveçli Jay-Jay Johanson, iki konser için yeniden ülkemize geliyor. Büyüleyici ve melankolik sesi ile dikkat çeken Jay-Jay Johanson, Epifoni organizasyonu ile düzenlenecek konserlerde 24 Şubat 2023 Cuma gecesi Ankara'da Milyon Performance Hall'da, 25 Şubat 2023 Cumartesi gecesi ise İstanbul'da Dorock XL Fıtaş Sahnesi'nde dinleyicisi ile buluşacak.



tablolar

2023 YILI
OCAK AYI İHRACATI
19,4 MİLYAR DOLAR
OLDU.

2022 YILINA GÖRE
2023 OCAK AYI
İHRACATI YÜZDE 10,4
ARTTI.

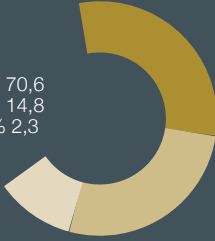
2023 YILI
OCAK AYINDA **18**
SEKTÖR İHRACATINI
ARTIRDI.

641 FİRMA OCAK
AYINDA İLK
KEZ İHRACAT
GERÇEKLEŞTİRDİ.

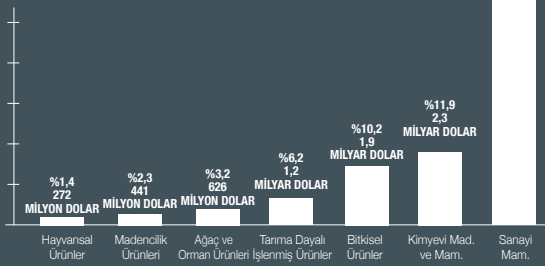


ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2023 YILI OCAK AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY

Sanayi % 70,6
Tarım % 14,8
Maden % 2,3



ALT ÜRETİM GRUPLARININ 2023 YILI OCAK AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



2022 YILI OCAK AYINDA İL BAZINDA EN DİKKAT ÇEKEN İHRACAT ARTIŞI



%697,0

İLLERE GÖRE 2022 YILI OCAK AYI İHRACAT DAĞILIMI

İSTANBUL
7,5
MİLYAR DOLAR

KOCAELİ
1,3
MİLYAR DOLAR

BURSA
1,19
MİLYAR DOLAR

İZMİR
1,13
MİLYAR DOLAR

GAZİANTEP
800
MİLYON DOLAR

ANKARA
781
MİLYON DOLAR

SAKARYA
541
MİLYON DOLAR

MANİSA
353
MİLYON DOLAR

DENİZLİ
309
MİLYON DOLAR

MERSİN
274
MİLYON DOLAR

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

SEKTÖRLER	1- 31 OCAK				1 OCAK - 31 OCAK			
	2022	2023	Değişim ('23/'22)	Pay (23) (%)	2022	2023	Değişim ('23/'22)	Pay (23) (%)
I. TARIM	2,549,931	2,875,571	12.8	14.8	2,549,931	2,875,571	12.8	14.8
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1,692,138	1,976,634	16.8	10.2	1,692,138	1,976,634	16.8	10.2
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	829,222	989,465	19.3	5.1	829,222	989,465	19.3	5.1
Yaş Meyve ve Sebze	284,428	325,101	14.3	1.7	284,428	325,101	14.3	1.7
Meyve Sebze Mamulleri	172,967	170,740	-1.3	0.9	172,967	170,740	-1.3	0.9
Kuru Meyve ve Mamulleri	119,387	128,117	7.3	0.7	119,387	128,117	7.3	0.7
Findık ve Mamulleri	181,951	143,380	-21.2	0.7	181,951	143,380	-21.2	0.7
Zeytin ve Zeytinyağı	37,522	119,781	219.2	0.6	37,522	119,781	219.2	0.6
Tütün	54,249	86,086	58.7	0.4	54,249	86,086	58.7	0.4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	12,415	13,964	12.5	0.1	12,415	13,964	12.5	0.1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	300,295	272,221	-9.3	1.4	300,295	272,221	-9.3	1.4
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	300,295	272,221	-9.3	1.4	300,295	272,221	-9.3	1.4
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	557,497	626,716	12.4	3.2	557,497	626,716	12.4	3.2
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	557,497	626,716	12.4	3.2	557,497	626,716	12.4	3.2
II. SANAYİ	13,086,511	13,674,373	4.5	70.6	13,086,511	13,674,373	4.5	70.6
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1,146,015	1,209,198	5.5	6.2	1,146,015	1,209,198	5.5	6.2
Tekstil ve Hammaddeleri	814,849	818,844	0.5	4.2	814,849	818,844	0.5	4.2
Deri ve Deri Mamulleri	132,689	178,765	34.7	0.9	132,689	178,765	34.7	0.9
Halı	198,478	211,588	6.6	1.1	198,478	211,588	6.6	1.1
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	2,140,818	2,304,657	7.7	11.9	2,140,818	2,304,657	7.7	11.9
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2,140,818	2,304,657	7.7	11.9	2,140,818	2,304,657	7.7	11.9
C. SANAYİ MAMULLERİ	9,799,678	10,160,518	3.7	52.4	9,799,678	10,160,518	3.7	52.4
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1,591,578	1,633,774	2.7	8.4	1,591,578	1,633,774	2.7	8.4
Otomotiv Endüstrisi	2,227,605	2,715,993	21.9	14.0	2,227,605	2,715,993	21.9	14.0
Gemi, Yat ve Hizmetleri	70,780	20,521	-71.0	0.1	70,780	20,521	-71.0	0.1
Elektrik ve Elektronik	980,377	1,181,220	20.5	6.1	980,377	1,181,220	20.5	6.1
Makine ve Aksamları	711,437	845,230	18.8	4.4	711,437	845,230	18.8	4.4
Demir ve Demir Dışı Metaller	1,119,857	1,051,191	-6.1	5.4	1,119,857	1,051,191	-6.1	5.4
Çelik	1,623,915	1,115,232	-31.3	5.8	1,623,915	1,115,232	-31.3	5.8
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	353,650	361,385	2.2	1.9	353,650	361,385	2.2	1.9
Mücevher	358,948	419,909	17.0	2.2	358,948	419,909	17.0	2.2
Savunma ve Havacılık Sanayii	295,375	281,476	-4.7	1.5	295,375	281,476	-4.7	1.5
İklimlendirme Sanayii	457,958	525,475	14.7	2.7	457,958	525,475	14.7	2.7
Diğer Sanayi Ürünleri	8,198	9,111	11.1	0.0	8,198	9,111	11.1	0.0
III. MADENCİLİK	497,850	441,188	-11.4	2.3	497,850	441,188	-11.4	2.3
Madencilik Ürünleri	497,850	441,188	-11.4	2.3	497,850	441,188	-11.4	2.3
T O P L A M (TİM*)	16,134,292	16,991,131	5.3	87.7	16,134,292	16,991,131	5.3	87.7
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	1,419,588	2,384,821	68.0	12.3	1,419,588	2,384,821	68.0	12.3
GENEL İHRACAT TOPLAMI	17,553,880	19,375,953	10.4	100.0	17,553,880	19,375,953	10.4	100.0

Genel Sekreter Yrd.:

BİRLİK ADRESLERİ



Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Limonluk Mah. Vali Hüseyin
Aksoy Cad. No: 4 Yenışehir/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
Genel Sekreter Yrd.: Osman Erşahan
Genel Sekreter Yrd.: H. Okan Şenel



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 İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği
Aspendos Bulvarı No: 221 07200/Antalya
Tel: 0 242 311 80 00 **Faks:** 0 242 311 79 00
E-Posta: baib@baib.gov.tr
Web Adresi: www.baib.gov.tr
Genel Sekreter V.: Ümit Sezer



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 İhracatçılar 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 Dayoğlu
Genel Sekreter Yrd.: Yusuf Fidançenç



İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah.
Sanayi Cad. No: 3 B 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 İhracatçılar 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
Genel Sekreter Yrd.: Çağrı Öztürk



Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği
Pazarkapı 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.: Sertaç Şevket Toramanoğlu



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: Musa Demir
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: gaibebrak@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 Karacakayallılar
Genel Sekreter Yrd.: Ayşe Mehtap Ekinci
Genel Sekreter Yrd. V.: Bircül Polat

Genel Sekreter Bilal Bedir
Genel Sekreter Yrd. Dr. Kübra Ulutaş
Genel Sekreter Yrd. Yiğit Tufan Eser
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



Römorkörcülük ve kılavuzluk hizmetlerinde
45 yıllık Sanmar deneyimi



sanmar.com.tr

Şimdi dünyada ne görseniz;

İSTANBUL'DAN

Nairobi ✈ İstanbul ✈ Tokyo

Dünyada en çok noktaya uçan hava kargo markası
Turkish Cargo ile yılda 2 milyon tondan fazla kargo
SMARTIST'ten dünyaya taşınıyor.



DÜNYANIN
LOJİSTİK
MERKEZİ



TURKISH CARGO
SMARTIST