

TİMREPORT

KIZILDENİZ SORUNU
DÜNYA TİCARETİNİN
RENGİ DEĞİŞİYOR

ORTA KORİDOR
Süveyş'e alternatif olabilir

PROF. DR. EMRE ALKİN

Kızıldeniz gerginliği ve
enflasyon riskini kaleme aldı

ÇİN-TÜRKİYE SEFER SÜRESİ

30 günden 50 güne çıktı



HAVADA, KARADA, AÇIK DENİZLERDE

► “DÜNYANIN REDÜKTÖRÜ”

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



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

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

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





İhracatçımızın küresel krizi fırsata dönüştürme yeteneği var

Her zaman söylediğimiz bir şey var: Ticaret su gibidir ve her daim kendine akacak bir yol bulur. Pandemi döneminde bunun örneğini bariz şekilde gördük ve birkaç aydır da Husilerin Süveyş Kanalı'ndan geçen ticaret gemilerine saldırması sonrası, Asya-Avrupa deniz yolu taşımacılığında görüyoruz. Küresel konteyner taşımacılığının çok büyük bölümünü kontrol eden Batılı konteyner operatörleri, Süveyş Kanalı üzerinden geçişlerini durdurdu ve altı asır önce Ümit Burnu'nu keşfeden Bartolomeu Dias'ın rotasını takip etmeye başladı.

Bu uzun rota, taşıma maliyetlerini artırdığı için küresel enflasyona olumsuz yansıdı. Türk lojistik firmaları, Asya-Türkiye taşımacılığına alternatif rotalarla çözüm üretmeye yönelik çalışmalar yürütse de ihracatçımız yine de ekstra maliyetten kaçamıyor. Bu durum sadece bizim için geçerli değil. Yapılan araştırmalar, Ümit Burnu rotasının Avrupa Birliği ekonomisine doğrudan etkisinin 135 milyar euro'ya ulaşabileceğini gösteriyor.

İhracatçımızın en büyük avantajı, zor şartlara hızlı çözüm üretebilen esnek bir yapıya sahip olması. Bir önceki yıl küresel ticarete daralmaya rağmen artıda kalmamızın ve dışarıda fırtına devam ederken yılın ilk ayında Cumhuriyet tarihinin en yüksek ihracat rakamına ulaşmamızın, ihracatçılarımızın bu esnekliğinin meyvesi olduğuna inanıyorum.

Ülkemizde yükselen iş gücü giderleri sonucu küresel pazarda çok sayıda sektörümüz rekabetçiliğini kaybetmeye başladı ve bunun ihracattaki olumsuz sonuçlarını da görmeye başladık. Ocak ayında, hazır giyim, demir ve demir dışı metaller, deri, zeytin ve zeytinyağıyla, çimento, cam ve seramik en çok kayıp yaşayan sektörlerimiz oldu.

Asgari ücret desteğinin bin 400 TL'ye çıkarılması yönündeki talebimizi Cumhurbaşkanımız ve

ekonomi yönetimine ilettik. Bu talebimizin çözüme kavuşması hâlinde, bu sektörlerimiz de yeniden oyuna dahil olabilir ve mevcut sektörlerimizin rekabetçiliği daha da güçlenir.

Böylelikle Kızıldeniz'in oluşturduğu krizi fırsata dönüştürebiliriz. Çünkü navlun maliyetleri iki aylık sürede pandemi döneminde yaşanan yükselişten çok daha fazla arttı ve sorun devam ettikçe yükselmeye de devam edecek gibi görünüyor.

Türk ihracatçısının bu tür krizleri fırsata dönüştürebilme gibi bir yeteneği var ve bunu devletimizin vereceği destekle başarabiliriz. İhracatımızı artırmak için yeni pazar arayışımız devam etse de Avrupa pazarı, bizim hedeflerimize ulaşmada her zaman kilit rol oynayacak.

ASGARI ÜCRET DESTEK TALEBİMİZİN ÇÖZÜME KAVUŞMASI HÂLİNDE, İHRACATI DÜŞEN SEKTÖRLERİMİZ DE YENİDEN OYUNA DAHİL OLABİLİR VE MEVCUT SEKTÖRLERİMİZİN REKABETÇİLİĞİ DAHA DA GÜÇLENİR.

AB ekonomisi, Ukrayna-Rusya savaşından dolayı ekonomik olarak yeterince zarar gördü ve enflasyonla mücadele ettiği bir dönemde, Kızıldeniz'den dolayı ekstra maliyete çözüm arayışını hızlandıracaktır.

Avrupa, çevre ve ürün kalitesinde istediği standart kadar ürün fiyatında da bir seviye arıyor. Verilecek istihdam desteği ile Türk ihracatçısı AB'ye aradığı çözümü sunabilir.

Mustafa GÜLTEPE
TİM Başkanı

TİMREPORT

İÇİNDEKİLER

Sayı: 228 - ŞUBAT 2024



18

KIZILDENİZ SORUNU, KÜRESEL TİCARETİN RENGİNİ DEĞİŞTİRİYOR

Sihhi ve siyasi krizler dünya ticaretinde taşları yerinden oynatıyor. COVID-19 salgını, Rusya-Ukrayna Savaşı, İsrail'in Gazze saldırıları derken Husilerin Kızıldeniz'de şiddeti tırmandırması küresel ticarete yeni arayışları beraberinde getirdi.

34

“ULUSLARARASI ÖĞRENCİ SAYIMIZ 300 BİNİN ÜZERİNDE”

Türkiye, 2025 yılında dünya genelinde 300 milyar dolarlık bir hacme ulaşacağı öngörülen eğitim ihracatından hatırı sayılır bir pay almayı hedefliyor.



46

OBA, KÜRESEL MAKARNA TİCARETİNİN YÜZDE 10'UNA SAHİP

Türkiye'nin makarna ihracatının yüzde 30'unu kendi başına karşılayan OBA Makarna, son 10 yıldır hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörünün ihracat şampiyonu oldu.



52

TEKNOLOJİNİN FİNANS SEKTÖRÜNDE YARATTIĞI YENİ KAVRAM: FİNTECH

İnovasyon kavramının hayatın her alanında etkisini gösterdiği, teknolojinin kişiye özel hizmet konusunda önemli ilerlemeler kaydettiği günümüzde, finans sektörünün teknoloji ile harmanlanması yeni bir sektör doğurdu: **Fintech**.



TÜRKİYE, ENERJİ VERİMLİLİĞİNİ ARTIRIYOR

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, sürdürülebilir kalkınmanın kilit unsurlarından biri olan enerji verimliliğini artırmak üzere Enerji Verimliliği 2030 Stratejisi ve II. Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı'nı (II. UEVEP) hayata geçirdi.

TİMREPORT

TİM Adına Sahibi
Genel Sekreter
Bilal BEDİR

Yayın Kurulu

Adil PELİSTER
Biroi CELEP
Melisa TOKGÖZ MUTLU
Rüstem ÇETİNKAYA
F. Sevdâ MALKOÇ
Yıldırım ÖZCAN

Yönetim Yeri

TİM Dış Ticaret Kompleksi
Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Caddesi No: 3
B Blok Kat : 9 34197 Bahçelievler / İSTANBUL
444 0 846 (TİM)
tim@tim.org.tr • www.tim.org.tr



Ajans Başkanı Selda Yeşiltaş
Yayınlar Koordinatörü Murat Erdoğan
Görsel Yönetmen Erkan Altındağ

Editör Gizem İris

Reklam Müdürü İlknur Ulusoy
ilknur@viyamedya.com

Reklam Sorumlusu Binnaz Uzunca

İletişim

Şafak Sokak No 45, Yunus Apt.
Kat: 3 (Rumeli Paşası içi)
Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL
+90 212 236 00 50

www.viyamedya.com | viya@viyamedya.com



/viyamedya

Baskı Şan Ofset

TOPLANTI



- Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ev sahipliğinde düzenlenen Türkiye-Birleşik Krallık Ekonomik ve Ticaret Ortak Komitesi (ETOK-JETCO) VII. Dönem Toplantısı'na TİM'i temsilen Başkan Vekili Ahmet Güleç katıldı.

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve beraberindeki Yönetim Kurulu Üyeleri, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ile bir araya gelerek, gündemdeki ekonomik gelişmeler ve ihracata yönelik çalışmalarına ilişkin istişarelerde bulundu.



ocak



- TİM'in de kurucu kuruluşları arasında yer aldığı, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nun (DEİK) İş Konseyleri 2023 Yılı Seçimli Olağan Genel Kurulu programına, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve ihracatçı birlik başkanları katıldı.

PROGRAM

- Mobilya Dernekleri Federasyonu (MOSFED) ev sahipliğinde düzenlenen İstanbul Uluslararası Mobilya Fuarı açılış programı, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, İstanbul Valisi Davut Gül, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile ihracatçı birlik başkanları ve iş dünyasının temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi.



- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (IHKİB) koordinasyonunda düzenlenen Türk Hazır Giyim Sektörünün Dönüşüm Yolculuğu programına katıldı.

Şubat

ÇALIŞTAY

- TİM'in İnovasyondan Sorumlu Başkan Vekili Kutlu Karavelioğlu'nun açılış konuşması ile başlayan Türkiye Innovation Week 2024 için Ortak Akıl Çalıştayı'nda TIW2024'ün daha etkin ve kapsayıcı olabilmesine yönelik fikir ve öneriler tartışıldı.



ZİYARET

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ve Malatya Valisi Ersin Yazıcı ile birlikte Malatya'daki ekonomik canlanmaya katkı sağlayan üretim tesislerine ziyarette bulundu.

2024 İhracat Hedefi 402 Milyar Dolar

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, 2024 için ihracat hedefini 402 milyar dolar olarak açıkladı. Gültepe, bu sene ABD, Çin ve Hindistan gibi büyük pazarlara ayrıca odaklanacaklarının altını çizdi.



EKONOMİ GAZETECİLERİ ile bir araya gelen TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin 2023 ihracatı, 2024 beklentileri ve küresel ticaretteki gelişmeler hakkında değerlendirmelerde bulundu. Gültepe, Türkiye'nin 2023'te 255,8 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiğini ve küresel ihracattan aldığı payı yüzde 1,02'den yüzde 1,06'ya çıkardığını bildirdi. Otomotiv'in 35 milyar dolarla ihracat şampiyonu olduğunu vurgulayan Mustafa Gültepe, kimyevi maddelerin 30,5 milyar dolarla ikinci, hazır giyim ve konfeksiyonun ise 19,2 milyar dolarla üçüncü sırada yer aldığını hatırlattı.

Pazarlardaki daralmaya ve yurt içinde yüksek maliyetler nedeniyle bazı sektörlerin rekabetçiliğini kaybetmesine rağmen

elde edilen başarının önemli olduğunu ifade eden Gültepe, şunları söyledi: "Küresel ticaret geçen yıl 2 trilyon dolar daraldı. Talebin gerilediği bir dönemde, emek yoğun sektörlerimiz, yüksek maliyetler nedeniyle fiyat tutturmakta zorlandı. Depremler, bölgesel savaşlar ve çatışmalar da ticaretimize olumsuz yansıdı. Kayıplarımızı telafi etmek için, alternatif pazarlara yöneldik. Tarihimizin en fazla heyet organizasyonuna imza attık. Toplam 222 alım ve ticaret heyeti organize ettik. 2023'te ihracat ailemize 18 bin firma daha kattık. Toplam ihracatçı firma sayısında 120 bine, 10 sektörde en yüksek ihracat değerine ulaştık. 23 sektörde 1 milyar dolar ihracat sınırını aştık. En çok ihracat yaptığımız üç ülke Almanya, ABD ve Irak şeklinde

sıralandı. 113 ülkeye ihracatımızı artırırken 66 ülkede ihracat rekoru kırdık. 1 milyar doların üzerinde ihracat yaptığımız ülke sayısını 50'ye çıkardık. Kilogram ihracat birim değerimiz 1,57 dolar oldu. 27 ihracatçı sektörümüz var. 2023'te bu sektörlerimizden kimyevi maddeler, hazır giyim, çelik ve demirin de aralarında bulunduğu 13'ünün ihracatında düşüş oldu. Sözümlü ettiğim 13 sektörden 12'sinde küresel talep geriledi. Ancak yedi sektörde Türkiye'nin ihracatında küresel talepteki daralmadan daha fazla düşüş var. Tablo bize bu sektörlerde pazar kaybı yaşadığımızı gösteriyor. Örneğin en büyük ihracatçı sektörümüz olan otomotiv, geçen yıl 42 ülkede pazar kaybı yaşadı. En çok ihracat yapan sektörler arasında üçüncü sırada yer alan hazır giyimin 39, beşinci sıradaki çeliğin 43 ülkede pazar kaybettiğini görüyoruz. Yaşanan pazar kayıplarına rağmen 2023'te elde ettiğimiz ihracat rakamı daha büyük bir anlam kazanıyor.”

ABD'YE BEŞ, ÇİN'E ÜÇ VE HİNDİSTAN'A İKİ TİCARET HEYETİ

Geçen yıl toplam ihracatın yüzde 41'ini Avrupa Birliği (AB) ülkelerine yaptıklarını, diğer Avrupa ülkeleriyle söz konusu oranın yüzde 56'yı geçtiğini anlatan Gültepe, şöyle devam etti: “Yakın ve Orta Doğu ile Kuzey Amerika'yı da eklediğimizde yüzde 80'e ulaşıyoruz. Bu tablo bize bir şey gösteriyor. Alternatif ve potansiyel pazarlarımızı uzak yakın demeden yine radarımızda tutacağız. Ancak ağırlıklı olarak ithalat potansiyeli yüksek büyük pazarlara yöneleceğiz. Konjonktürel olarak baktığımızda işimizin 2023'ten daha kolay olmadığını biliyoruz. Çünkü yılın ikinci yarısından önce küresel ekonomilerde bir canlanma beklenmiyor. Dünya Bankası

”113 ülkeye ihracatımızı artırırken 66 ülkede ihracat rekoru kırdık. 1 milyar doların üzerinde ihracat yaptığımız ülke sayısını 50'ye çıkardık. Kilogram ihracat birim değerimiz 1,57 dolar oldu.”

2024 için küresel büyüme beklentisini yüzde 2,4'e düşürdü. Gelişmiş ekonomilerin büyüme hızı ise sadece yüzde 1,2 olarak öngörüldü. Küresel ticaretteki sınırlı büyüme beklentisinin, elbette bize de bir takım olumsuz yansımaları olacak. Bazı sektörlerimiz geçen yıl olduğu gibi yüksek maliyetler nedeniyle fiyat tutturmakta zorlandıkları için rakip ülkelerle rekabette zorlanacak. Biz 27 sektörümüzün katılımıyla düzenlediğimiz delegeler çalıştayında tüm senaryoları göz önünde bulundurarak yol haritamızı belirledik. 2024'te ağırlıklı olarak ABD, Çin, Hindistan gibi büyük pazarlara odaklanacağız. ABD'ye beş, Çin'e üç, Hindistan'a iki ticaret heyeti organize edeceğiz.

Orta Vadeli Plan'da (OVP) 2024 için 267 milyar dolarlık mal ihracatı öngörülüyor. 135 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefimizle birlikte cıtaı bu yıl 402 milyar dolara çıkardık. TİM Delegeler Çalıştayımızda 27 sektörümüzle yaptığımız projeksiyonda bu hedefe rahatlıkla ulaşabileceğimizi gördük. Öte yandan 12. Kalkınma Planı'nda 2028 için öngörülen 375 milyar dolarlık mal ihracatının yanı sıra hizmet ihracatında da 200 milyar dolara ulaşabileceğimizi düşünüyoruz.”

222

2023 YILINDA ORGANİZE EDİLEN ALIM VE TİCARET HEYETİ SAYISI

18

bin

2023 YILINDA İHRACAT AİLESİNE KATILAN FİRMA SAYISI

12. Ortak Komite Toplantısı Lefkoşa'da Yapıldı

Türkiye ve KKTC arasındaki iş birliğinin mevcut potansiyelini büyütmek ve güçlendirmek üzere organize edilen Türkiye-KKTC 12. Ortak Komite Toplantısı'nda, iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin derinleştirilmesi gerektiği fikrine odaklanıldı.



TİCARET BAKANLIĞI koordinasyonu ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) organizasyonu ile düzenlenen Türkiye-KKTC 12. Ortak Komite Toplantısı 19 Ocak 2024 tarihinde Lefkoşa'da gerçekleştirildi.

Programda, Türkiye ve KKTC arasındaki ekonomik iş birliğinin güçlendirilmesine yönelik yeni yollar, ticaret ve inovasyon alanlarında atılacak adımlar ve sürdürülebilir kalkınma konularında başlıklar ele alındı. Programın ardından düzenlenen imza töreninde, T.C. Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ile KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanı Olgun Amcaoğlu arasında "Ortak Komite Mutabakat Zaptı", iki ülke arasında İş Birliği Protokolü ve "KKTC'ye İthal Edilen Ürünlerin Denetimi Konusunda İş Birliği Protokolü" anlaşmaları imzalandı.

"MEVCUT POTANSİYELİ DAHA DA YUKARILARI TAŞIMALIYIZ"

Toplantının açılışında konuşan T.C. Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye Cumhuriyeti'nin KKTC ile olan ilişkilerinin sadece siyasi ve kültürel boyutta sınırlı kalmadığını, ilişkileri ekonomik ve ticari alanlarda da derinleştirmeye büyük önem verdiklerini söyledi. İki ülkenin büyük potansiyelini göz önünde bulundurdıklarını, ticari ilişkileri bu potansiyel ile uyumlu, daha yüksek ve karşılıklı yarar sağlayacak seviyelere çıkarmak için çaba gösterdiklerini belirten Bolat, "Bu kapsamda, ticaretimizin çeşitlendirilmesi, yatırım fırsatlarının artırılması ve karşılıklı ticari faaliyetlerin teşvik edilmesi gibi alanlarda somut adımlar atmaktayız" diye konuştu. KKTC'nin doğal kaynaklarının ve ekonomik gücünün bölgedeki stratejik önemini artırdığını



WE ALWAYS FIND A WAY

ON THE ROAD WITH TRUST AND QUALITY



"2023 yılında 71 ülkeye 145 ticaret heyeti ve 72 alım heyeti düzenledik. Geçen yıl ihracatçılarımızla 1,5 milyon kilometreden fazla yol kat ettik, yani dünyanın çevresini neredeyse 40 kez dolandık."

vurgulayan Bolat, bu potansiyeli en iyi şekilde kullanarak birlikte bir gelecek inşa etmek üzere çalıştıklarını dile getirdi. Bolat, Türkiye'nin KKTC'deki yatırımlarının ve ticaret hacmindeki artışın bu çabanın kanıtı olduğunu ifade ederek, KKTC firmalarının dünya ticaretine entegrasyonunu destekleyen projeler ve eylem planı üzerinde çalıştıklarını kaydetti.

"TÜRKİYE VİZYONU, KKTC'NİN HEDEFLERİNE ULAŞMASI İÇİN ÖNEMLİ"

Toplantıda konuşan KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanı Olgun Amcaoğlu da ihracat ve üretimi kucaklayacak atılımlar için Türkiye'nin her zaman destek verdiğini belirterek KKTC'nin ekonomik ve ticari hedeflere ulaşmasında, Türkiye'nin destek, tecrübe ve vizyon paylaşımlarının önemli olduğuna dikkati çekti.

İhracatın artırılıp dış ticaret açıklarının kapatılması için farklı üretim modellerini ele aldıklarını aktaran Amcaoğlu, sanayi yatırımlarının yapılabilmesi için gereken adımların atılacağını kaydetti. KKTC'nin ihracatının, üretiminin, üretim modellerinin geliştirilmesiyle ilgili atılacak adımların tamamlanması konusunda uzun zamandır çalıştıklarını anlatarak Türkiye vizyonunun KKTC'nin dünyaya kapılarının, ihracat ve üretimle açılabilmesi açısından önemli olduğunu ifade etti.

2,4 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

Toplantının açılış konuşmasını

gerçekleştiren TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç, 12. Karma Ortak Komite Toplantısı ve Ticaret Heyeti Açılışı vesilesiyle bir araya geldiklerini belirterek Türkiye'nin, KKTC ile güçlü bir dayanışma içerisinde, kazan-kazan ilkesine dayanan ilişkiler kurmayı sürdürdüğünü söyledi. Türk ihracatının çatı kuruluşu olarak, 120 bini aşkın ihracatçıyla bu çalışmanın bir parçası olmaktan gurur duyduklarını ifade eden Güleç, "Türkiye-KKTC Ticari ve Ekonomik İş Birliği Eylem Planı çalışmalarını çerçevesinde dokuz eyleme katkı vermeye devam ediyoruz" dedi. Mevcut eylemlerdeki ilerlemeleri katılımcılarla paylaşan Güleç, fuarlara katılım konusunda, KKTC firmalarını da bilgilendirmek üzere çalışmalar yürüttüklerini belirtti. Türk İhracat Ürünleri Portalı'na 117 KKTC firmasının dahil olduğunu bildiren Güleç, kadınlar ve girişimciler arasında iş birliğinin geliştirilmesi üzerine eğitim programı gerçekleştirdiklerini ve ikili ticarete liralasmaya yönelik toplantılar yaptıklarını anlattı.

Türkiye'nin KKTC'ye ihracatında geçen yıl yüzde 14'lük bir artış yaşandığına dikkat çeken Güleç, ülkeye yapılan toplam ihracatın 2,4 milyar doları aştığını aktardı. Güleç, "Küresel ticarete küreselleşme yerine bölgeselleşme eğiliminin hız kazandığı bu dönemde karşılıklı ticaretimizi daha da artırmamız gerektiğine inanıyorum" dedi. Güleç, tüm sektör temsilcileriyle KKTC Ticaret Heyeti için bir arada olduklarını ifade ederek bu heyetin 2024 yılının ilk ticaret heyeti olması vesilesiyle kendileri için çok anlamlı olduğunu söyledi. Güleç, "2023 yılında 71 ülkeye 145 ticaret heyeti ve 72 alım heyeti düzenledik. Geçen yıl ihracatçılarımızla 1,5 milyon kilometreden fazla yol kat ettik, yani dünyanın çevresini neredeyse 40 kez dolandık. 2024 yılında da yine dolu dolu bir heyet takvimiyle ihracatçılarımızla olacağız" diye konuştu.

Istanbul Airport 

THE WORLD
GOES TO MAGICAL

ISTANBUL

www.istairport.com

Ocak Ayı İhracatı Rekorla Başladı

İhracatta aylık bazdaki rekorlar 2024'te de devam ediyor. Geçen ay 20 milyar dolar ihracata imza atan Türkiye, tarihin en yüksek ocak ayı ihracatını gerçekleştirmiş oldu.



KÜRESEL TİCARETTEKİ daralmaya rağmen 2023 yılı ihracatını artıda kapatmayı başaran Türkiye, 2024'e de rekorla başladı. Türkiye, 20 milyar dolarla en yüksek ocak ayı ihracatını gerçekleştirdi.

Ocak ayı ihracat verileri Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından Malatya'da açıklandı. İhracattaki istikrarın son derece memnuniyet verici olduğunu söyleyen Ömer Bolat, "Küresel ekonomik dalgalanmalar ve pandemi gibi zorluklara rağmen Türkiye'nin ihracat performansının artarak devam ettiğini ve dış ticaret açığımızın azalma eğiliminde olduğunu görmekteyiz. Bu başarı, ülkemizin ekonomik direncini ve küresel pazardaki

konumunu güçlendiriyor. İhracatımızın ve dış ticaret dengemizin olumlu yönde ilerlemesi, ülkemiz ekonomisinin büyüme potansiyelini artırmakta ve cari işlemler açığımızın azaltılmasına katkı sağlamaktadır." dedi.

"1500 KONTEYNER VE PREFABRİKTEN OLUŞAN GEÇİCİ YAŞAM MERKEZLERİ KURDUK"

Önüne TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Malatya'nın da aralarında bulunduğu 11 ilin, bir yıl önce iki büyük depremle sarsıldığına hatırlattı. Depremlerin yaralarının sarılması için tüm Türkiye'nin tek yürek olduğunu anlatan Gültepe, şöyle devam etti: "TİM olarak ihracatçı birliklerimizin katkısıyla 330'u Malatya'da olmak üzere 4 ilimizde yaklaşık 1500 konteyner ve prefabrik konuttan oluşan geçici yaşam

merkezleri kurduk. Gündelik hayatın, üretimin ve ihracatın normale dönmesi için bütün gücümüzü seferber ettik. Normalleşmenin yolu, çarkların dönmesinden geçiyor. Burada üretim ve ihracatın çok kritik bir rolü bulunuyor. Deprem bölgesinde 9 bine yakın ihracatçı firmamız var. Depremden etkilenen illerimizde 2023'ü önceki yıla göre yüzde 12,6 ekside kapattık. Her şeye rağmen 19 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirilmiş olmasını, önemli bir başarı olarak değerlendiriyorum. Ocak ayında afet bölgesindeki illerimizin toplam ihracatta artıya geçtiğini görüyoruz. Malatya da 35 milyon dolar ihracatla deprem öncesinin rakamını yakaladı. Bununla beraber 2023 yılında Malatya'nın ihracatı yüzde 15 düşüşle 387 milyon dolar olarak gerçekleşti.”

REKABET GÜCÜ ZAYIFLAYAN SEKTÖRLERİN İHRACATINDA DÜŞÜŞ DEVAM EDİYOR

2024'e 267 milyar dolar mal, 110 milyar dolar hizmet ihracatı hedefiyle başladıklarını belirten Mustafa Gültepe, ocak ayı performansının yıl sonu hedeflerine rahatlıkla ulaşabileceklerinin ilk göstergesi olduğunu ifade etti. Gültepe, şunları söyledi: “Genel Ticaret Sistemi (GTS) kayıtlarına göre ocak ayını 20 milyar dolarlık ihracatla tamamladık. Geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3,6 artıdayız. Böylece bugüne kadarki en yüksek ocak ayı ihracatını gerçekleştirmiş olduk. Ocak ayındaki performansımız, bizim için iyi bir moral ve motivasyon kaynağı oldu. Geçen ay 17 sektörümüz ihracatını arttırdı. Sektörler özelinde baktığımızda, otomotiv 2 milyar 780 milyon dolarla ilk sıradaki yerini korudu. İlk beşteki diğer sektörlerimiz 2,3 milyar dolarla kimya, 1,4 milyar dolarla hazır giyim, 1,2 milyar dolarla elektrik elektronik ve 1,1 milyar dolarla çelik şeklinde sıralandı. Bazı sektörlerimizde ise rekabetçiliğimizi kaybetmenin olumsuz yansımaları devam ediyor. Firmaların merkezini baz alan TİM verilerine göre 48 ilimiz ihracatını artırdı. Euro/dolar paritesinin ihracatımıza pozitif etkisi devam ediyor. Geçen ay parite farkı ihracatımıza 112 milyon dolar

Depremden etkilenen illerimizde 2023'ü önceki yıla göre yüzde 12,6 ekside kapattık. Her şeye rağmen 19 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirilmiş olmasını, önemli bir başarı olarak değerlendiriyorum.



katkı verdi. Birim ihracat değerimiz ise 1,48 dolar oldu.”

Mustafa Gültepe, ihracatta büyük hedeflerine ulaşabilmeleri için firmaların uygun koşullarda finansmana erişiminin büyük önem taşıdığını vurguladı. Uygun koşullarda krediye erişimin bu yıl da en önemli gündem başlıklarından birini oluşturduğunu anlatan Gültepe, “Finansman konusunda ihracatçılarımıza sunduğumuz imkânlarla bu hafta bir yenisini ekledik. Ziraat Bankası'yla imzaladığımız protokolle ‘İhracata Tam Destek Kredi Paketi’ni devreye aldık. Protokol kapsamında firmalarımız, 5 milyon dolar veya 150 milyon TL'ye kadar uygun faizle kredi kullanabilecekler. Öte yandan, yeşil dönüşümün finansmanı konusunda da bankalarımızla görüşüyoruz. İnşallah bu konuda yakın gelecekte ihracatçılarımıza bir müjde vereceğiz” diye konuştu.

“İhracata Tam Destek Kredi Paketi” İhracatçıların Hizmetinde

“İhracata Tam Destek Kredi Paketi” ile ihracatçı firmalar, 5 milyon dolar veya 150 milyon liraya kadar uygun maliyetli ihracat kredisinden yararlanabilecek.



TÜRKİYE İHRACATÇILAR Meclisi (TİM) ile Ziraat Bankası arasında imzalanan protokolle Türkiye ekonomisinin temel dinamiklerinden olan ihracatçılara yönelik yeni bir kredi paketi devreye alındı. “İhracata Tam Destek Kredi Paketi” kapsamında, ihracatçı firmalar azami 5 milyon dolar veya 150 milyon TL'ye kadar uygun maliyetli ihracat kredisinden faydalanabilecek.

“FİRMALARIMIZIN FİNANSMANA ERİŞİMLERİ HAYATİ ÖNEM TAŞIYOR”

Türkiye İhracatçılar Meclisi ile Ziraat Bankası arasında gerçekleştirilen “İhracata Tam Destek Kredi Paketi” protokolüyle ilgili konuşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Cumhuriyetin ikinci yüzyılına Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefi ile başladıklarını hatırlattı. 2028 yılı için de 375 milyar dolarlık mal ve 200 milyar dolarlık hizmet ihracatı öngördüklerini belirten Gültepe, sözlerine şöyle devam etti: “Bütün hedeflerimize ulaşabilmemiz için daha çok üretmek, yüksek teknolojiyle, tasarımla ve inovasyonla ürettiğimize değer katmak zorundayız. Bütün bu çalışmalar için de

firmalarımızın uygun koşullarda finansmana erişebilmeleri hayati önem taşıyor. Beş ay önce Ziraat Bankası'nın da aralarında bulunduğu, kamu ve özel sektörden 11 bankamızla imzaladığımız protokolle 5 binden fazla ihracatçımıza yaklaşık 2 milyar dolarlık uygun maliyetli bir kredi imkânı sunmuştuk. Bu kez Ziraat Bankası ile ihracatçılarımız için yine çok anlamlı bir finansman paketine imza atıyoruz. ‘İhracata Tam Destek Kredi Paketi’ için Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar'a teşekkür ediyorum. Paketin ihracat ailemize hayırlı uğurlu olmasını diliyorum.”

“ÜLKEMİZİN İHRACAT ODAKLI BÜYÜMESİNE KATKI SAĞLAMAYI HEDEFLİYORUZ”

Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar, TİM ile imzaladıkları protokol ile birlikte Türkiye'nin temel dinamiklerinden olan ihracatçılara kesintisiz destek vermeye devam ettiklerini ifade etti. Çakar, 28 Ağustos 2023 tarihinde aralarında Ziraat Bankası'nın da yer aldığı “Vade(Siz) İhracat Kredi Paketi” protokolü ile 4 binden fazla ihracatçı firmaya 1 milyar doların üzerinde finansman desteği sağladıklarını hatırlatarak şunları söyledi: “Bugün de ihracatçılarımızın finansman ihtiyaçlarını karşılayabileceğimiz kredi paketimizi hayata geçiriyoruz. Yeni kredi paketimizle ihracatçılarımızın dünya ile rekabetini kolaylaştırmakla beraber, ülkemizin, yatırım, üretim, istihdam ve ihracat odaklı büyümesine katkı sağlamayı hedefliyoruz. Ziraat Bankası olarak bundan sonra da ihracatçılarımıza destek vermeye devam edeceğiz.

Ticaret Heyetlerinde Yeni Duraklar Irak ile Gana Oldu

Irak (Erbil) ve Gana (Akra) ülkelerine düzenlenen Genel Nitelikli Ticaret Heyetlerinde Türk ihracatçılar, Irak'ta 250, Gana'da ise 500'ün üzerinde ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.



TÜRKİYE İHRACATÇILAR Meclisi (TİM), sektörel ve genel ticaret heyetleriyle; Türk ihracatçıları dünyanın dört bir yanındaki alıcılarıyla bir araya getirmeye devam ediyor. Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda 29 Ocak-1 Şubat 2024 tarihleri arasında Irak'ın Erbil şehrine, 30 Ocak-2 Şubat 2024 tarihleri arasında ise Gana'nın Akra şehrine tüm sektörleri kapsayan "Genel Nitelikli Ticaret Heyetleri" düzenlendi. Her iki heyette de tekstil, hazır giyim, kimyevi maddeler, demir, mobilya, mücevher, elektrik-elektronik, otomotiv, inşaat, makine gibi çeşitli sektörlerden firmalar yer aldı.

TİM Yönetim Kurulu Üyesi Birol Celep'in başkanlığında Gana'nın başkenti Akra'da düzenlenen programının açılışına 19 farklı sektörden 35 Türk firma ile 300'den fazla Ganalı firma katıldı. Açılıшта; T.C. Akra Büyükelçisi Hüseyin Güngör, TİM Yönetim Kurulu Üyesi Birol Celep, Gana İş ve Konut Bakanı Francis Asenso-Boakye ile Gana Ulusal

Ticaret ve Sanayi Odası (GNCCI) Finans Başkan Yardımcısı Dr. Emelia Assiakwa B2B görüşmeleri öncesinde katılımcılara yönelik konuşmalar gerçekleştirdi. Gün boyu devam eden organizasyonda Türk firmaları, Ganalı firma temsilcileriyle 500'ün üzerinde ikili iş görüşmelerinde bulundu.

TİM, 29 Ocak-1 Şubat 2024 tarihleri arasında ise Irak'ın Erbil şehrine ticaret heyeti gerçekleştirdi. TİM Sektörler Konseyi Üyesi Ahmet Tiryakioğlu başkanlığındaki heyette 10'a yakın sektörden 27 Türk ihracatçı firma yer aldı. Erbil'deki organizasyonun açılışına Heyet Başkanı olarak Ahmet Tiryakioğlu, T.C. Erbil Muavin Konsolosu Emir Bayramoğlu, Irak Kürt Bölgesel Yönetimi Ticaret Bakan Yardımcısı Sarwar Kamal Rahem, Erbil Ticaret Odası Başkanı Hacı Gailan Saeed ile 100'den fazla Iraklı firma katıldı. Açılış konuşmalarının ardından düzenlenen B2B görüşmelerinde Türk ihracatçıları, Iraklı firma temsilcileriyle 250 ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.





Dr. Can Fuat Gürleleli

Döviz Kuru Tartışmaları

Türkiye’de ihracat açısından döviz kuru seviyesi öncelikli tartışma alanı olmaya devam etmektedir. 2021 yılı sonundan itibaren yaşanan yüksek maliyet artışları nedeniyle ihracatçıların rekabet güçlerini kaybetmektedir ve bu nedenle de döviz kurlarında maliyetlerini karşılayacak artışlar talep etmektedirler. Döviz kurunun hangi seviyede olacağı da tartışmalıdır ve yine döviz kuru artışlarının maliyetleri de tekrar yükselteceği açıktır. Bu nedenle ihracatçıların esas talebi bu sarmalın kırılmasıdır. Çünkü maliyet artışlarının sürdüğü bir ortamda döviz kuru artış talepleri kesilmeyecektir.

Ekonomi yönetimi bu konuda yakın zamanda, ihracatta ana belirleyicinin döviz kurları değil dış talep olduğunu, aynı zamanda ihracatta rekabetin döviz kurları ile değil teknoloji ve yüksek katma değer ile sağlanacağını açıklamıştır.

Bu tespitler teorik olarak doğrudur ve geçmiş deneyimler de bunu göstermektedir. Ancak bu

teori ve geçmiş örnekler fiyat istikrarının olduğu ülkeler için geçerlidir. Bir başka deyişle ihracatçıların için maliyet artışlarının yıllık yüzde 2-3 arasında gerçekleştiği ülkelerde bu teoriler geçerlidir. Bu ülkelerde doğal olarak ihracatçıların rekabet için döviz kuru artışı gibi bir talepleri olmamaktadır. İhracatçıların ayrıca fiyat istikrarı ortamı içinde teknoloji, yüksek katma değer, aktif pazarlama, ürün geliştirme, inovasyon gibi alanlara ağırlık verebilmektedir.

Türkiye’nin yüksek ihracat performansı ile durağan döviz kurları arasındaki ilişkiye ilişkin olarak da 2002-2008 dönemi örnek olarak öne çıkarılmaktadır. Bu dönemde Türk lirası nominal ve reel olarak değer kazanmış ve Türkiye’nin ihracatı 38 milyar dolardan 132 milyar dolara çıkmıştır. Bu dönemde ihracat artışında, dünya ticaret talebindeki çok hızlı genişleme de etkili olmuştur. Ancak daha önemlisi aynı dönemde enflasyon ve maliyet artışları tek haneli rakamlara inmiştir. Büyük ölçüde fiyat istikrarı sağlanmıştır. Bu ortamda

yabancı ve yerli sermayenin artan yatırımları da ihracatı desteklemiştir. Fiyat istikrarı sağlanmış olması nedeniyle ihracatçıların genel olarak döviz kurlarında artış ihtiyacı sınırlı kalmıştır.

Sonraki dönemlerde ise küresel alanda yaşanan gelişmeler nedeniyle döviz kurları ile ihracat performansı arasındaki ilişkide de sarpalmalar gerçekleşmiştir. 2008 yılındaki küresel kriz, 2012 yılında AB’deki borç krizi, 2018 yılında başlayan ticarete korumacılık, 2020 salgın yılı, 2021 yılında tedarik zincirlerindeki kırılma gibi gelişmeler yaşanmıştır ve bu gelişmeler küresel ticareti önemli ölçüde etkilemiştir.

Türkiye’nin 2010 yılından sonraki ihracatı da 2021 yılı başına kadar bu gelişmelerden etkilenmiş ve dalgalanmalar göstermiştir. Bu dönemde görece düşük maliyet artışları nedeniyle ihracatçıların döviz kuru artışı talebi de yine sınırlı kalmıştır.

Ancak 2021 yılından itibaren Türkiye’de yeniden yüksek bir enflasyon yaşanmaya



ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE MALİYET ARTIŞLARI VE TL'DE DEĞER KAYBI HIZI AYNEN SÜRECEKSE İHRACATÇILARIN REKABET GÜCÜ VE KÂRLILIKLARI AZALMAYA DEVAM EDECEKTİR.

başlanmıştır. Bu kapsamda ihracatçıların iş gücü, enerji, ham madde, girdi, taşımacılık ve genel giderlerin maliyetlerinde yüksek artışlar gerçekleşmiştir. Liralaşma politikası uygulamaları yüksek enflasyona ve yüksek maliyet artışlarına neden olmuştur. Aynı dönemde yine liralaşma politikası hedefi çerçevesinde TL baskı altına alınmış ve TL değerlendirilmiştir. 2023 yılı seçimleri sonrası liralaşma politikaları terk edilmiş ve rasyonel ekonomi politikalarına geçilmiştir. Türk lirası, bu geçiş döneminde önemli bir düzeltme yaşamış ve aşırı değerli seviyesi 2023 Temmuz-Ağustos tarihlerinde kısmen azalmıştır.

Ancak 2023 Haziran ayından yıl sonuna kadar yine önemli maliyet artışları gerçekleşmiştir. Ve yüksek enflasyon ile yüksek maliyet artışları yeni yılda da hâlen sürmektedir. Nitekim 2024 yılı başındaki iş gücü ve diğer maliyet artışları, ihracatçıların maliyetlerinde yaklaşık yüzde 50-60 arasında bir artışa neden olmuştur.

İhracatçılar işte bu nedenle mevcut döviz kurlarını rekabet açısından yeterli bulmamaktadırlar. Nitekim birçok sektörde alıcılar da Türkiye'nin son 1,5 yılda çok pahalı hâle geldiğini söylemekte ve alımlarını diğer ülkelere kaydırmaktadırlar. Türkiye'nin pahalı hâle gelmesinin nedeni yüksek maliyet artışları ve TL'nin yeniden değerlendirilmeye başlamasıdır. İhracatçılar bu nedenle döviz kurlarında artış talebinde bulunmaktadır.

Önümüzdeki dönemde maliyet artışları ve TL'de değer kaybı hızı aynen

sürecekse ihracatçıların rekabet gücü ve kârlılıkları azalmaya devam edecektir. Eğer TL'de değer kaybı bu hızda olacaksa bir çözüm; ekonomide sıkılaştırma önlemlerini artırarak enflasyonda ve maliyet artışlarında daha erken ve sert bir düşüş sağlanmasıdır. Bu süreçte ihracatçılara verilecek Eximbank reeskont kredilerinin önemli ölçüde artırılması da maliyetler tarafından iyileşme sağlayabilecektir. Aksi takdirde yılın ikinci yarısında küresel pazarlarda beklenen toparlanmadan yeterince yararlanmak mümkün olmayacaktır.





kapak konusu



KIZILDENİZ SORUNU

Küresel Ticaretin Rengini Değiştiriyor

Sihhi ve siyasi krizler dünya ticaretinde taşları yerinden oynatıyor. COVID-19 salgını, Rusya-Ukrayna Savaşı, İsrail'in Gazze saldırıları derken Husilerin Kızıldeniz'de şiddeti tırmandırması küresel ticarete yeni arayışları beraberinde getirdi.



usilerin 19 Kasım 2023'de Kızıldeniz'de bir ticari gemiyi kaçırmalarıyla başlayan süreç iki ayı aşkın süredir dünya

ticaret rotalarının yeni baştan ele alınmasına neden oldu. Husiler o zamandan bu yana 30'a yakın gemiye insansız hava araçları, füzeler ve sürat tekneleriyle saldırdı.

1 TRİLYON DOLARLIK HAT

Kasım ayından bu yana Yemen'deki Husiler grubu, Kuzeydoğu Afrika'yı Arap Yarımadası'ndaki Yemen'den ayıran 20 mil (32 km) genişliğindeki Babülmendep Boğazı'ndan geçen gemileri hedef alıyor. Husiler, Gazze Şeridi'nde savaşın başlamasının ardından İsrail bağlantısı olan gemileri hedef aldıklarını iddia ediyorlar.

Her yıl küresel ticaretin yüzde 12'si Kızıldeniz'den geçiyor ve bu rakamın değeri 1 trilyon dolardan fazla. Ancak birçok nakliye firması bölgeden tamamen uzak durmaya başladı. Bazıları 300 metreden (984 ft) uzun olan yüzlerce dev konteyner gemisi, Asya'dan Avrupa'ya yolculuk yaparken Kızıldeniz'e ve Süveyş Kanalı'na doğru ilerlemek yerine artık Afrika kıtası etrafındaki uzun ve dolambaçlı yolu seçiyor. Ancak bu kadar büyük gemilerin rotasını değiştirmesi kolay bir iş değil; küresel tedarik zinciri büyük zarar görüyor.

Maersk, MSC, Hapag-Lloyd, CMA CGM ve benzer büyük denizcilik şirketlerinin bölgedeki seferlerini askıya alma kararları, ticari gemi trafiğini daha da karmaşık hâle getirdi. Kızıldeniz'den uzak durmak ve Ümit Burnu çevresinde uzun bir dolambaçlı yol kat etmek, her

yolculuk için yaklaşık 3 bin 500 deniz mili (4 bin mil/6 bin 500 km) ve 10-12 günlük yelken süresi ekliyor. Bu, ekstra yakıt (bazı tahminlere göre ilave 1 milyon dolar değerinde), alternatif uğrak limanları bulma, teslimat tarifelerinde ayarlamalar ve artan maliyetler gerektiriyor. Ancak pek çok şirket, füzelerin ve korsanların saldırı ihtimallerine karşı bu güzergâhı tercih ediyor.

Böyle bir girdaba girmek, hayati tehlikenin yanı sıra daha yüksek sigorta primleri, olası hukuki sorunlar ve öngörülemeden gecikmeler anlamına da geliyor. Bu nedenle nakliye şirketlerinin genellikle gemilerini başka bir yere göndermeye karar vermesi pek de sürpriz olmuyor. Husilerin Kızıldeniz'den geçen gemilere saldırması personel maliyetlerini yüzde 20, navlun bedellerini yüzde 30 artırırken taşımacılık maliyetlerini ise üç katına çıkardı.

Küresel nakliye firmaları, Kızıldeniz'e girmemek için rotalarını Ümit Burnu üzerinden Afrika'nın güney ucuna yönlendirmeye başlamıştı. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD), Kızıldeniz'deki saldırılar nedeniyle Süveyş Kanalı'ndan haftalık geçişlerin son iki ayda yüzde 42 azaldığını duyurdu.

Analiz sağlayıcısı MarineTraffic verilerine göre, dünyanın en büyük deniz lojistiği şirketlerinden biri olan Maersk, yine dünyanın en büyük konteyner şirketi Mediterranean Shipping Company (MSC), İngiliz enerji şirketi BP Kızıldeniz geçişlerini askıya alınca buradaki gemi trafiği yüzde 20 azaldı.

Ümit Burnu'ndan geçişler ise yaklaşık yüzde 30 arttı.

%12

KÜRESEL TİCARETTE
KIZILDENİZİN KULLANIM
ORANI

1

TRİLYON DOLAR
KIZILDENİZ'DEN YAPILAN
YILLIK TİCARETİN KARŞILIĞI

“ŞANGAY'DAN GELİŞ SÜRESİ 55 GÜNE ÇIKTI”



Hizmet İhracatçıları
Birliği (HİB)
Denetim Kurulu
Üyesi ve KITA
Logistics CEO'su
Emre Eldener,
saldırıları sonrası
global hizmet

veren konteyner gemi şirketlerinin rotalarını Afrika'nın güneyine çevirdiğini belirterek, “Cebelitarık üzerinden Akdeniz'e gelen gemilerin de transit süresi Türk limanlarına varış dikkate alındığında, toplam yolda geçen süre Çin-Türkiye hattında 30 günden 55 günlere çıktı. Saldırıları devam ettiği için bu sorunun bir süre daha devam edeceğini, armatörlerin mürettebatının hayatını, sorun tam giderilene kadar tehlikeye atmayacağını öngörüyoruz.” dedi. Eldener, Türkiye'ye ithalatta navlunların ikiye katlandığını, ihracatta ise neredeyse dört kat artmış durumda olduğunu belirtiyor. Eldener'e göre artan navlun rakamları bir süre daha buralarda kalacak.

AVRUPA, ROTASINI DAHA ÇOK TÜRKİYE'YE ÇEVİREBİLİR



İstanbul Hububat
Bakliyat Yağlı
Tohumlar ve
Mamulleri
İhracatçıları Birliği
(İHBİR) Yönetim
Kurulu Başkanı
Kazım Taycı,

“Ham maddemizi ağırlıklı olarak hâlâ Uzak Doğu'dan ithal ediyoruz. Eksisi yanı sıra, bu ürünlerin bize ulaşım süreleri uzadı ve navlun fiyatları arttı. Bu ürünlerimizde biraz daha yüksek stoklu çalışmaya başlayacağız. Ham maddeyi Uzak Doğu'dan ithal ediyoruz ancak, ağırlıklı olarak dünyaya bitmiş ürünü



satıyoruz. Dolayısıyla ülkemizin coğrafi konumundan dolayı birçok ülkeye hem deniz hem de kara yoluyla ulaşabilme imkânı var. Şimdi, Avrupa rotasını yavaş yavaş bize çevirmeye başladı ve bu ilerleyen süreçte daha da artacak.” dedi.

ORTA KORİDOR İLE KRİZ FIRSATA DÖNÜŞEBİLİR



Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB) Başkan Yardımcısı Ahmet Hamdi Gürdoğan, mevcut durumda Asya ile Avrupa arasındaki yük

trafiği akışını yönetecek en kısa mesafeli ve güvenli seçeneğin Orta Koridor rotası olduğunu söylüyor ve ekliyor: “Çin’den başlayıp, Orta Asya ve Türk Cumhuriyetleri ile Hazar Denizi geçişi veya Rusya Federasyonu üzerinden geçerek multimodal ulaşım sistemleri kullanılarak ülkemiz üzerinden geçiş yapılan bu rota, gerekli olan kısa vadeli yatırımlarla cazip hâle getirilmesi hâlinde ülkemize çok önemli ekonomik kazanımlar sağlayacaktır.”

“ORTA KORİDOR DAHA KRİTİK BİR ÖNEM KAZANDI”

Kızıldeniz’de iki aydır süregelen sorun hakkında bir değerlendirmede bulunan Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Başkanı Şerafettin Aras da mevcut durumun, Asya ile Kuzey Avrupa arasındaki ticaretin sürdürülebilirliği için Orta Koridor’u eskisinden daha da kritik bir konuma getirdiğinin altını çizdi. Gelişmelerin, uluslararası koridor savaşlarını da yeni boyutlara taşıdığını söyleyen Aras, “Çin’in, Avrasya ve Afrika’daki kara yolu, demir yolu ve diğer altyapı

projelerinin yatırım tutarı 1 trilyon dolara ulaştı. Burada Kuşak ve Yol projesine dikkati çekmek isterim. Avrupa ve ötesine yönelik 40-45 günlük ticaret sürelerini azaltıp ticaret mallarına yeni pazarlar yaratmak amacıyla yürüttüğü bu projede Çin, 150 ülke ve 30 uluslararası kuruluş ile 200’ün üzerinde anlaşma imzalayarak önemli bir ekonomik etki alanı yaratmış bulunuyor.” dedi.

LOJİSTİKÇİLER HIZLI ALTERNATİF GELİŞTİRDİ

Emre Eldener, Süveyş’i kullanarak ihracatta transit süreyi eski hâlinde tutmak gibi bir çabaları olduğunu belirterek şu bilgileri paylaştı: “Damietta aktarmalı olarak ağırlıklı Orta Doğu bayraklı feeder gemilerle hizmet veren konteyner gemileriyle hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu gemiler Süveyş’i kullanabiliyor ama kapasiteleri sınırlı. Çin’den ithalatta zamana karşı

SÜVEYŞ KANALI'NDAN GEÇİŞLER YÜZDE 67 AZALDI

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı’ndan (UNCTAD) geçen hafta yapılan açıklamada, Süveyş Kanalı’ndan haftalık konteyner gemisi geçişlerinin bir yıl öncesine kıyasla yüzde 67 düştüğü belirtildi. Şanghay’dan ortalama konteyner taşımacılığı spot fiyatlarının geçen yıl aralık ayı başından bu yana iki kattan fazla arttığı belirtilen açıklamada, Şanghay’dan Avrupa’ya olan sevkiyatlar için de fiyatların üç kattan fazla arttığı aktarıldı. Açıklamada, ortalama konteyner spot navlun fiyatlarında geçen yılın aralık ayının son haftasında yaşanan 500 dolarlık artışın bugüne kadarki en yüksek haftalık artış olduğu bildirildi. Ayrıca, ABD’nin Batı kıyısına giden sevkiyatlarının rotası Süveyş’ten geçmese de fiyatlarının ortalamının üzerine çıktığı ve yüzde 162 arttığı kaydedildi.

%30

Boş konteyner fiyatının artış oranı



3 bin 964 dolar
40'lık konteyner bileşik endeksi

%12

Küresel ticaret için tercih edilen rotalarda Kızıldeniz'in kullanım oranı



1 trilyon dolar
Kızıldeniz geçişlerinde taşınan yükün yıllık karşılığı

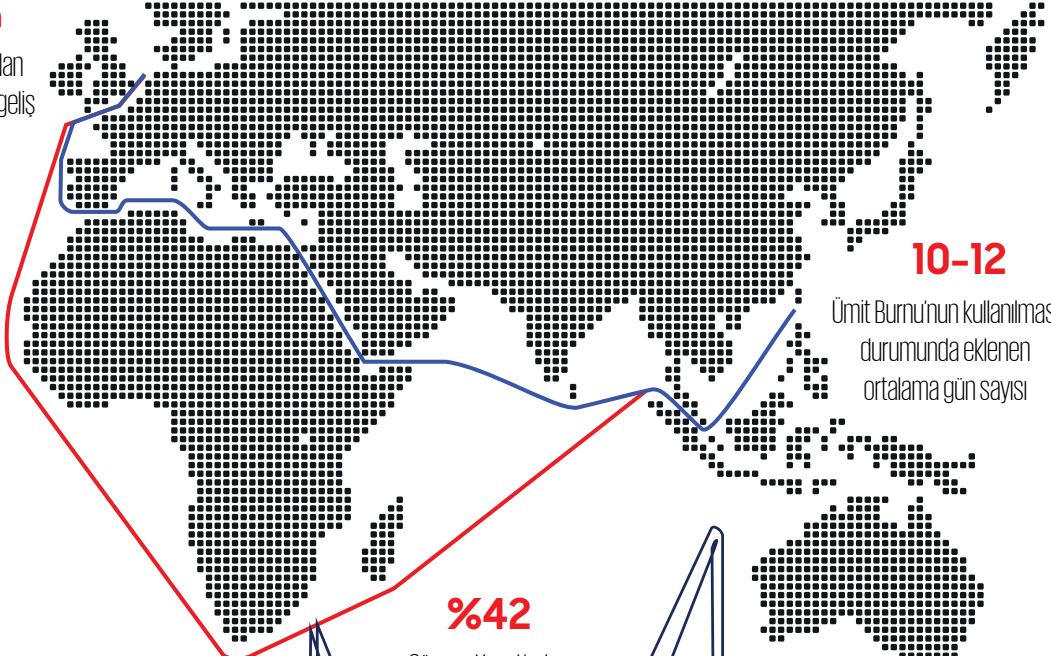
3 bin 500

Ümit Burnu'nun kullanılması durumunda uzayan yolun miktarı (deniz mili)



55 gün

Şangay'dan İstanbul'a geliş süresi



10-12

Ümit Burnu'nun kullanılması durumunda eklenen ortalama gün sayısı

%42

Süveyş Kanalı'ndan haftalık geçişlerin son iki ayda azalış oranı

1,5-2 bin dolar

Türkiye'den Çin'e giden 20'lik konteyner fiyatı



%30

Ümit Burnu'ndan geçişlerin artış oranı

59

Asya-Avrupa seferlerinin ulaştığı gün sayısı

%20

Artan personel maliyeti

3 kat

taşıma maliyetlerinin artış oranı



yarışılan ve ağırlıklı ihracat malı üretiminde kullanılan ara malı/ham madde ithalatları var. Sınırlı kapasiteyle Süveyş üzerinden gelen gemilerle yüklemeye çalışıyoruz. Ancak bunun yanında birkaç hızlı alternatif geliştirdik, bunları kısaca aktarayım:

Çin'den kara yoluyla Türkiye:

Çin-Kazak sınırında aktarma yaparak Türkiye'ye tamamen kara yoluyla taşıma yapabiliyoruz, transit süresi yaklaşık 15-17 gün. Bu servisi birkaç kez denedik ve sorunsuz bir şekilde malzemeler zamanında geldi.

Çin'den kara + hava yolu servisi:

Kapıdan kapıya 8-9 gün süren bu servis ise Çin'den kara yoluyla malzemeleri Kazakistan'ın Almaty havalimanına, oradan da direkt uçakla İstanbul'a getirecek şekilde planladık. Çin'den doğrudan hava yolu yapmaya göre fiyat avantajı var.

Çin'den demiryolu servisi:

Ağırlıklı Çin'in Xian şehrinde çıkan blok trenlerle verilen bu servisin transit süresi yaklaşık 30 gün civarı, varış yeri ise Köseköy tren istasyonu. Transit sürelerde, sınır geçişlerindeki beklemler nedeniyle birtakım değişiklikler olabiliyor."

"YENİ ROTA TÜKETİM MALİYETLERİNİ YÜZDE 4 ARTIRDI"



Batı Nakliyat ve Ticaret A.Ş. Uluslararası Satış ve Likit Genel Müdür Yardımcısı Kaan Aydın da Drewry'nin Dünya Konteyner Endeksi'ne göre

25 Ocak itibarıyla 40'lık konteyner navlununun 3 bin 964 dolara yükseldiğini belirterek ve navlunların salgın öncesi ortalamaların yüzde 88 üzerine çıkarak ticaretteki belirsizliği daha da artırdığının altını çizdi. Aydın, "Küresel ticaretin

yüzde 12'sinin Süveyş Kanalı üzerinden gerçekleştiğini düşünürsek bu gerginliğin devam etmesi hâlinde sigorta bedellerinin yükseleceği ve konteyner başına ek maliyetlerin ekleneceği öngörülüyor. Yeni rotaların kullanılması, gemiler için yaklaşık 10-14 günlük ve 6 bin 500 kilometrelik bir ekstra yol anlamına geliyor. Bu değişiklik, her gemi için yaklaşık 1 milyon dolar ekstra yakıt maliyetine sebep oluyor. Bu durum, tüm ürünlerin fiyatlarını artırma potansiyeline sahip, dolayısıyla global enflasyon üzerinde baskı yaratabilir. Uzmanlar, bu yeni rotanın tüketim ürünlerinin fiyatlarını yüzde 4 oranında artırdığını belirtiyor." dedi.

"AB'YE İHRACATIMIZA OLUMLU YANSİYABİLİR"

Pandemi döneminde artan taleple birlikte navlunlardaki sert yükselişin küresel tedarik zincirini oldukça aksattığını hatırlatan Globelink Ünimar İcra Kurulu Üyesi Alper Eryılmaz, Kızıldeniz'de artan gerginliğin, tedarik zincirinde tekrar aksaklıkların yaşanabileceği yönünde endişe yarattığını belirtiyor. "Kızıldeniz'de artan gerilimden en çok Avrupa ülkelerinin zarar göreceğini tahmin edebiliriz." diyen Eryılmaz; bunun en büyük sebebinin de ham madde ve ara malların Asya ülkelerinden tedarik edilmesi olduğunu söylüyor ve ekliyor: "Tedarik zinciri açısından aynı riskleri yaşadığımızı söylemek mümkün. Ancak ihracat noktasında Türkiye'de bir pozitif ayrışmadan bahsedebiliriz. Çünkü ülkemiz bugün ihracatının büyük çoğunluğunu Avrupa ülkelerine gerçekleştiriyor. Dolayısıyla ihracatımızda bir azalış olmayacaktır. Hatta tam aksine artış gözlemleyebiliriz. Pandemi döneminde olduğu gibi Türkiye, Asya ile olan ticarete lojistik maliyetlerinin artmasından kaynaklı bölge ülkelerine karşın alternatif tedarikçi olarak öne çıkabilir. Bu durumun ihracatımıza olumlu yansıtacağını düşünüyoruz."

%20

PERSONEL MALİYETLERİNİN
ARTIŞ ORANI

%30

NAVLUN BEDELLERİNİN
ARTIŞ ORANI



Prof. Dr. Emre Alkin

Kızıldeniz Gerginliği ve Enflasyon Riski: Faizleri Boşuna mı Artırdık?

Gecenlerde Topkapı Üniversitesi'nin Gastronomi Merkezi olan USLA kampüsünde dünya mutfağının en güzel örneklerini tatmak için hem dış ticaret ve ekonomi hem de dış siyaset uzmanlarıyla bir araya geldik. Ortak görüş küresel ticaretin ciddi bir risk altında olduğu ve bunun taşımacılık fiyatlarına, nihayetinde enflasyona olumsuz etkisi olacağıydı. Ağzımızın tadını bozmadan meseleyi derinlemesine ele almaya çalıştık.

Uzmanlar konuşurken aldığım notlar ve ekonomist gözüyle aktardıklarımıza bakılırsa bölgede cereyan eden meseleler birbirine bağlı gözüküyor. Mesela, son günlerde Kızıldeniz'de meydana gelen olaylar, 40'lık konteyner fiyatlarının ortalama 3 bin dolarlara yükselmesine sebep oldu. Bu aynı zamanda bir ay içinde yüzde 122 artış anlamına geliyor. Ancak birçok taşımacılık firması ek yüklerle 8 bin dolarlara geldiğini söylüyor. Bu gelişmelerin, ticaretinin yüzde 80'ini denizlerden sağlayan Çin için olumsuz yan etkileri yaratacağını söylemeye gerek yok.

Kızıldeniz'deki mesele, tam da Çin'in dünya elektrikli araç piyasasını ele geçirmeye başlamasıyla patlak verdi desem yanlış olmaz. İhracatını 2022'den 2023'e yüzde 60 artırarak 5 milyon araca çıkaran Çin'in önünü kesecek gelişmeler bunlar. Elbette problem sadece bu değil.

Geçenlerde İran kendisine yapılan saldırıya misilleme olarak Kuzey Irak'taki Erbil'i bombaladı ve "Mossad üslerini yok ettik" diye açıklama yaptı. Bu arada bazı ABD askeri tesislerinin isabet alındığı biliniyor. Diğer taraftan Türkiye, Irak ve İran arasında teröre karşı iş birliği paktı imzalanmasından hemen önce İran'a yapılan saldırı ve Türk askerlerine PKK tarafından yapılan saldırı, savaşın bölgede yayılabileceğini gösteriyor. Tüm bu saldırıların arkasında İsrail ve ABD'nin olduğunu söylemek falcılık olmaz. Türk askerlerine yapılan saldırının, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın MİT'in kuruluş yıldönümünde yaptığı ve İsrail'e göz dağı veren açıklamanın hemen ardından gerçekleşmesi elle tutulur bir kanıt olarak değerlendirilebilir. Türkiye'nin bölgede geniş çaplı bir askeri operasyon yapması bekleniyor.

Açıkçası bu bölgede yapılacak

bir askeri harekatta ABD, Rusya ve İran ile karşı karşıya gelme ihtimali yüksek. İsrail'i kafaya takmaya gerek yok. Çünkü İsrail demek ABD demek. Burada dikkati çeken Türkiye'nin Irak ve Barzani ile teröre karşı mücadelede mutabakat sağlaması ve Talabani'yi devre dışı bırakması. İran'ın bu mutabakata dahil olmaması için ABD'nin bölgeyi karıştırdığını görüyoruz. Anlaşılın ABD ve İsrail Orta Doğu'nun bir paradigma değişimine uğramasını istemiyor. Ancak bu değişimi sadece yavaşlatabilirler. Türkiye'nin Kuzey Irak içlerine uzanan 60 km'lik bir güvenlik kuşağı oluşturması için taraflar destek vermeye başladı. Bu da İsrail'in hayalini kurduğu Kürdistan devletinin doğmadan ölmesi anlamına gelecek. Tabii, Moskova'yı ikna etmeden bu işlerin tamamı gerçekleşemez. Bu da ayrı bir gerçek. Ancak Irak Başbakanı geçenlerde "artık ABD buradan çıkıp gitmeli" diye bir açıklama yaptı. Amerikan hükümeti bunu duymazlıktan geldi ve sonra "bizim böyle bir planımız yok" dedi. Açıkçası 1937 yılında Türkiye, İran, Irak ve Afganistan arasında imzalanan ve Kürt aşiretlerin düzensiz davranışlarına



MESELE KIZILDENİZ'DE OLSA DA SEKİZ ANA GÜZERGÂHIN TAMAMINDA FİYATLARIN YÜKSELİŞTE OLDUĞUNU BELİRTELİM. HENÜZ KÜRESEL ENFLASYONA ETKİSİ OLMADI AMA PEK YAKINDA HİSSEDECEĞİZ.

yönelik önlemleri içeren “Sadabad Paketi”nin bir benzerinin yaklaşmakta olduğunu anlayan Amerika ve İsrail paniklemiş durumda. Elbette tüm bu gelişmeler Kızıldeniz'deki taşımacılık faaliyetlerini baltalayan bir durum yaratıyor.

Tabii mesele Kızıldeniz'de olsa da sekiz ana güzergâhın tamamında fiyatların yükselişte olduğunu belirtelim. Henüz küresel enflasyona etkisi olmadı ama pek yakında hissedeceğiz. Herkesin korkusu COVID-19 sürecinde yaşanan ve konteyner fiyatlarını 12 bin 500 dolara kadar yükselten sürecin bir kez daha yaşanması. Böyle bir ihtimali yok saymak mümkün değil.

Kötü haberlerim maalesef bitmedi. Korsan saldırıları ve terör saldırıları haricinde başka olayların da yükseldiğini görüyoruz. Mesela 2021 yılında kargo hırsızlığında korsanlığın oranı yüzde 24 iken 2022'de yüzde 16'ya düşmüş. Gümrük-depo-antrepo alanlarından yapılan hırsızlıklar ise yüzde 24'ten yüzde 26'ya yükselmiş. Seyir hâlindeki kamyonlardan yapılan hırsızlıklar yüzde 10'dan yüzde 15'e yükselirken, doğrudan doğruya araçların

çalınma hadiseleri 1 puan yükselerek yüzde 10 şeklinde gerçekleşmiş. Personelin hırsızlığı da aynı şekilde 1 puan artarak yüzde 7 olmuş. Tüm bunlar gösteriyor ki sevkiyatı yapılan malların maruz kaldığı tek tehlike korsanlık faaliyeti değil.

En çok çalınmaya maruz kalan mallar yüzde 16 ile gıda maddeleri, yüzde 12 ile elektronik, yüzde 9 ile tarım ürünleri ve otomotiv. Hemen arkasından yüzde 8 ile yakıt, yüzde 7 ile yapı malzemeleri geliyor. Kargoda en çok hırsızlık yapılan ülkeler ise Hindistan, ABD, Brezilya, Meksika, Rusya, Almanya ve Güney Afrika. Özetle bu ülkelerde kargoya konu olan eşyalar tehlikede.

Kişi başına düşen milli gelire bağlı olmaksızın, herhangi bir ülkede fakirlik sınırında yaşayanların kargolardaki

maddi değerden haberdar olarak kanun dışı işlere girişmeleri pekâlâ mümkün. ABD'de geçen yıl bu şekilde yağmalama olaylarının yaşandığına şahit olduk. Hatta bu durumu normal kabul eden otoriteler, hırsızlık suçu için bir meblağ limiti bile belirlediler. Belli bir meblağın altındaki çalınma hadiselerine “ahlaksız eylem” adıyla pişmanlık imkânı tanıdılar.

Sonuç olarak, tüm bu eylemler küresel ticaretin mesafesini kısaltan ve bölgesel ticaretin önemini artıran bir durum yaratıyor. Enflasyonist etkilerini pek yakında konuşmaya başlayacağız. Yükselen faizlerin bir anlamının kalmayacağı tehlikeli bir patikanın önündeyiz desem yanlış olmaz. Kenneth Rogoff'un Davos'ta yaptığı açıklamaların bu açıdan bir kere daha analiz edilmesi gerektiğini düşünüyorum.

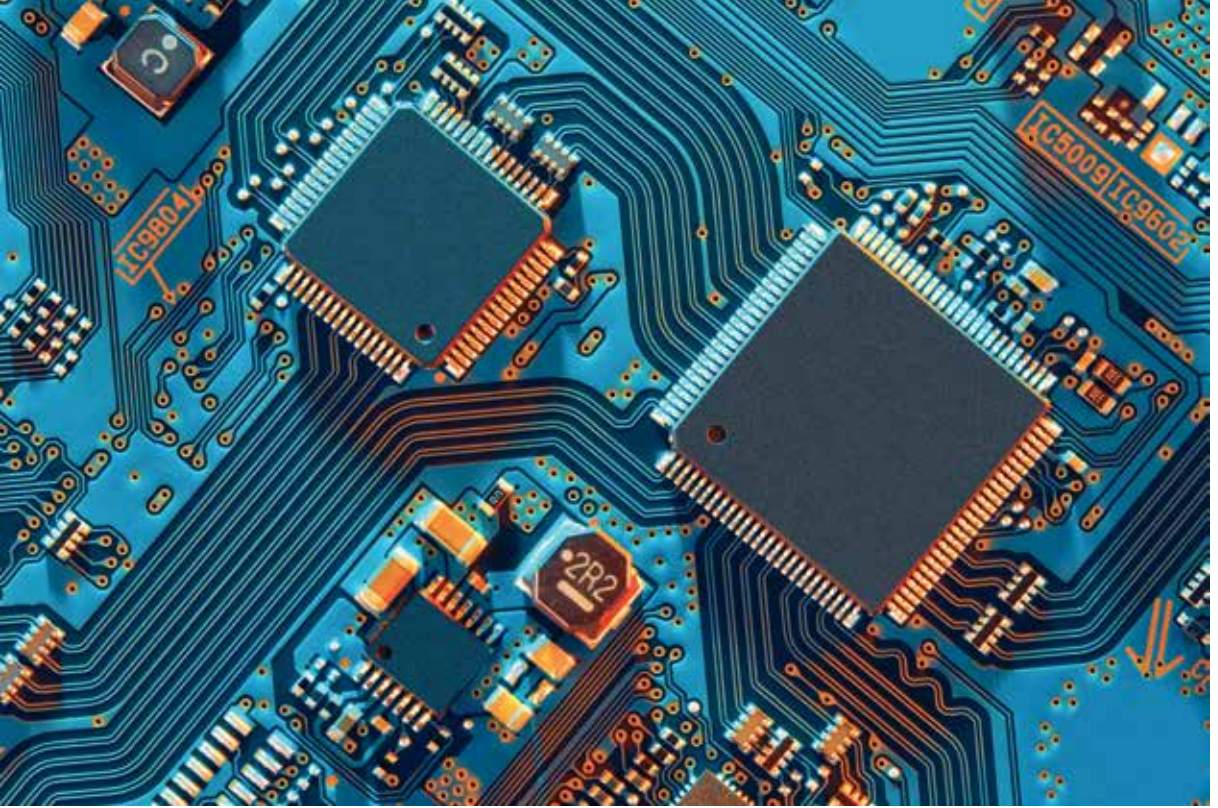




sektör dosyası

Elektrik Elektronik İhracatı Büyümeye Devam Ediyor

2023'te bir önceki yıla göre yüzde 7 büyüyen elektrik elektronik sektörünün ihracatı, 16,5 milyar dolar seviyesine ulaştı.



D

epremlerin, savaşların ve insani krizlerin yaşandığı 2023 yılında ihracatını büyüten birkaç sektörden biri

olarak öne çıkan elektrik elektronik sektörü, seneyi 16,5 milyar dolar ihracatla kapattı. İhracatı, 2022 ile kıyaslandığında yüzde 7 büyüyen sektör, 2023 yılında en çok ihracat gerçekleştiren dördüncü sektör olarak kayıtlara geçti. Elektrik elektronik ihracatının dün, bugünü ve yarınını

konuşmak üzere Elektrik ve Elektronik İhracatçıları Birliği (TET) Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Güven Uçkan ile bir araya geldik.

Sektör 2023'ü 16,5 milyar dolar ihracatla kapattı ve bu rakam Türkiye'nin en çok ihracat yapan dördüncü sektörü olmasını sağladı. Siz bu başarının altında yatan sırrı nasıl açıklarsınız?

Sektörümüz, hedeflediğimiz gibi 2023 yılını 16,5 milyar dolar ihracatla



kapatarak bir önceki yıla göre yüzde 7'lik büyüme oranı ile ülkemizin toplam ihracatındaki payını arttırdı. Elektrik ve elektronik sektörümüz, küresel düzeyde artan talebe hızlı bir şekilde adapte olabilen, teknolojik gelişmeleri takip ederek yenilikçi ürünler geliştiren ve bu yönleriyle rekabet avantajını koruyarak sürekli gelişen bir sektör. Özellikle pandemi sonrası gelişen konjonktürde, dünya çapında artan enerji talebi ve bu talebin Çin'deki kapanmalar ve Rusya'ya uygulanan yaptırımlar nedeniyle ülkemize yönelmesinin, ihracat artışımızda etkili olduğunu söyleyebiliriz. Ülkemizin Asya ve Avrupa arasındaki stratejik konumu, bir yandan lojistik avantaj sağlarken çeşitli pazarlara kolay erişim imkânını da beraberinde getiriyor. Diğer yandan Orta Doğu pazarında siyasi ilişkilerimizin gelişmesi ihracat kapasitemizin artmasına yardımcı oldu.

Bu faktörler bir bütün olarak sektörümüzün 2023 yılında gösterdiği ihracat performansının altında yatan temel dinamikler olarak görülebilir. Ancak, bu başarının devamlılığı için sürekli yenilik, teknolojik gelişim ve global pazar trendlerine adaptasyon gibi unsurların yanı sıra ihracatçılarımız açısından en önemli konu olan finansmana kolay erişimin mutlaka sağlanması gerektiğini düşünüyoruz.

2023'de sektörün ihracatında hangi ürünler ve hangi pazarlar ön plana çıktı. Bu bağlamda sizin için sürpriz diyebileceğimiz ürün veya pazarlar oldu mu?

Ihracatımız 2023'te genel ihracat trendlerine ve uluslararası talep dinamiklerine bağlı olarak şekillendi.



Dr. Güven Uçkan
Elektrik ve Elektronik İhracatçıları Birliği (TET) Yönetim Kurulu Başkanı

Genel olarak, sektörümüz içerisinde beyaz eşya, elektronik ürünler, elektrik üretim ve dağıtım ekipmanları ve kablolar gibi ana kategoriler ön plana çıkmaktadır. Türkiye, beyaz eşya üretiminde ve ihracatında önemli bir oyuncudur. Bu alanda Dünya'da Çin'den sonraki en büyük ikinci üretici konumundadır. Bu kategoride çamaşır makineleri, buzdolapları ve fırınlar gibi ürünler başı çeker. AB ve diğer Avrupa ülkeleri bu ürünlerimizin ana ihracat pazarlarıdır. TV alıcıları, elektronik malzemeler, tıbbi cihazlar ve küçük ev aletleri elektronik sektörümüzde öne çıkan ürünler arasındadır. Bu alanda, özellikle AB ve Orta Doğu pazarları Türkiye için önemli ihracat destinasyonlarıdır.

Güçlü olduğumuz bir başka sektörümüz elektrik üretim ve dağıtım ekipmanlarının pandemi sonrası ve sonrasındaki dönemde bölgesel



Yaptığımız projeksiyonlarda, sektör ihracatımızın 2024'te 17,5 milyar doları aşacağını öngörüyoruz.

%7

SEKTÖR İHRACATININ
2023'TEKİ
BÜYÜME ORANI

16,5
milyar dolar

2023 YILI SEKTÖR İHRACATI

gelişmelerden olumlu etkilendiğini belirtebiliriz. Bu kategoride büyük yerel firmalarımızla birlikte global oyuncuların da ülkemizde üretim tesisleri bulunuyor. Son dönemde Irak ve Rusya Federasyonu gibi ülkeler bu kategorideki ürünler için önemli pazarlarımız hâline geldi.

En çok ihracat gerçekleştirdiğimiz dördüncü sektör olan kablo ürün grubumuzda Türkiye olarak çeşitli türdeki kabloların üretimi ve ihracatında etkiliyiz. Alçak ve yüksek gerilim kabloları, data ve telekomünikasyon kabloları en çok ihraç edilen mallardır. Ayrıca bu alt sektörün, esnek üretim yapısı sayesinde adaptasyon yeteneği yüksektir.

Jeopolitik gelişmeler gibi dışsal faktörler ihracatta dalgalanmalara yol açabiliyor. Küresel ekonomik ve politik trendler, yaptırımlar, teknolojik yenilikler ve tüketici tercihleri bu alanda sürekli değişimlere ve dolayısıyla sürpriz gelişmelere neden olabilir.

Sektör ihracatında Birleşik Krallık ve AB ülkelerinin başı çektiğini görüyoruz. AB ekonomisindeki daralmalar göz önüne alındığında yeni pazar(lar) hedefiniz var mıdır? Bu bağlamda 2024 yılı içerisinde düşündüğünüz ticaret heyetleri

organizasyonları hakkında bilgi verir misiniz?

Önemli sektörel pazarlarımız olan AB ve ABD gibi bölgelerde yaşanacak olası talep değişimleri ihracat hedeflerimize ulaşmamıza engel olabilir. Bu durum göz önüne alındığında, Türkiye'nin yeni pazarları hedeflemesi stratejik bir öneme sahip. Bu nedenle Elektrik Birliği olarak, ihracatçımızın tek başına adım atmakta zorlanacağı yeni pazarlara odaklanarak Türk şirketlerinin bu bölgelerdeki iş birlikleri ve ticari ilişkileri güçlendirmesine yardımcı olmaya çalışıyoruz.

2024 yılı için planladığımız ticaret heyetleri organizasyonları ağırlıklı olarak, Ticaret Bakanlığı'nın küresel siyasi ve ekonomik konjonktürü dikkate alarak belirlediği hedef ülkelerle örtüşüyor. Bu dönemde Avustralya ve Güney Afrika gibi hem önemli pazar büyüklüğüne sahip hem de sektörümüz açısından doğal kaynakları zengin olan ülkeleri; gelişmekte olan altyapısı ve artan enerji talebiyle Fildişi Sahili ve Demokratik Kongo gibi hızla gelişen Sahra Altı Afrika ülkelerini rota olarak belirledik. Bunların yanı sıra geleneksel pazarlarımız olan AB'ye yönelik heyetlerimizi bu yıl da planlıyoruz.

Bu etkinliklerin ihracatımızda daha büyük bir etki yaratması için üyelerimizin resmî duyurularımızı takip ederek daha fazla katılım sağlamasını öneririm.

AB Yeşil Mutabakatı'na uyum için attığınız adımlar nelerdir?

Elektrik ve elektronik sektörü,

ALTIN TRANSFERİNE DİJİTAL ÇÖZÜM

Takasbank Altın Transfer Sistemi'ne üye bankalar aracılığı ile altınlarınızı hızlı ve emniyetli bir şekilde elektronik ortamda transfer edebilirsiniz.



TAKAS
İSTANBUL



f x in y @ takasbank

www.takasbank.com.tr



AB'nin Yeşil Mutabakatı ve küresel yeşil dönüşüm çabaları kapsamında önemli bir rol oynamaktadır. Bilindiği üzere Yeşil Mutabakat'ta yer alan öncelikli dört alandan biri elektrik sektörümüzdür. Yeşil dönüşüm hem sektörün iç dinamiklerini şekillendiren hem de global pazarlardaki konumunu güçlendiren kritik bir faktör olarak gündemimize girdi. Bu bağlamda sektörümüz sürdürülebilirlik, yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği konularında çeşitli adımlar atmaktadır.

Öncelikle T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı koordinasyonunda yürütülen ülkemizin 2053 yıl net sıfır emisyon rotası doğrultusunda, sektörümüzü temsilen çalışmalarımıza hızla devam

etmekteyiz. Yönetim kurulumuzca bu konuda oluşturulan komitemiz çalışmalarını sürdürüyor. Webinar, eğitim programlarımız ve UR-GE projelerimiz kapsamında yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirlik eğitimlerine yer verdik. 2020 yılında ihracatçılarımızın Yeşil Dönüşüm temasında bilinçlendirilmesi amaçlarıyla Yeşil Sözlük adını verdiğimiz sosyal medya ve PR projemizi yürüttük. 12 yıldır düzenlediğimiz TET Proje Pazarı etkinliğimizde bulunan Enerji ve Çevre kategorilerimiz aracılığıyla sektörümüzde enerji verimliliği sağlayan ve karbon ayak izini azaltma potansiyeli barındıran girişimcilerimize aynı ve nakdi desteklerde bulduk, yatırım ortamının geliştirilmesi için

TA300

TAM OTOMATİK ŞERİT TESTERE

Made in



Craft

www.craftmakina.com

Abdurrahmangazi Mah. İmamoğlu Sok. No:6/C 34887 Sancaktepe/İSTANBUL T: +90 850 222 86 28



craftmakina



craftmakina



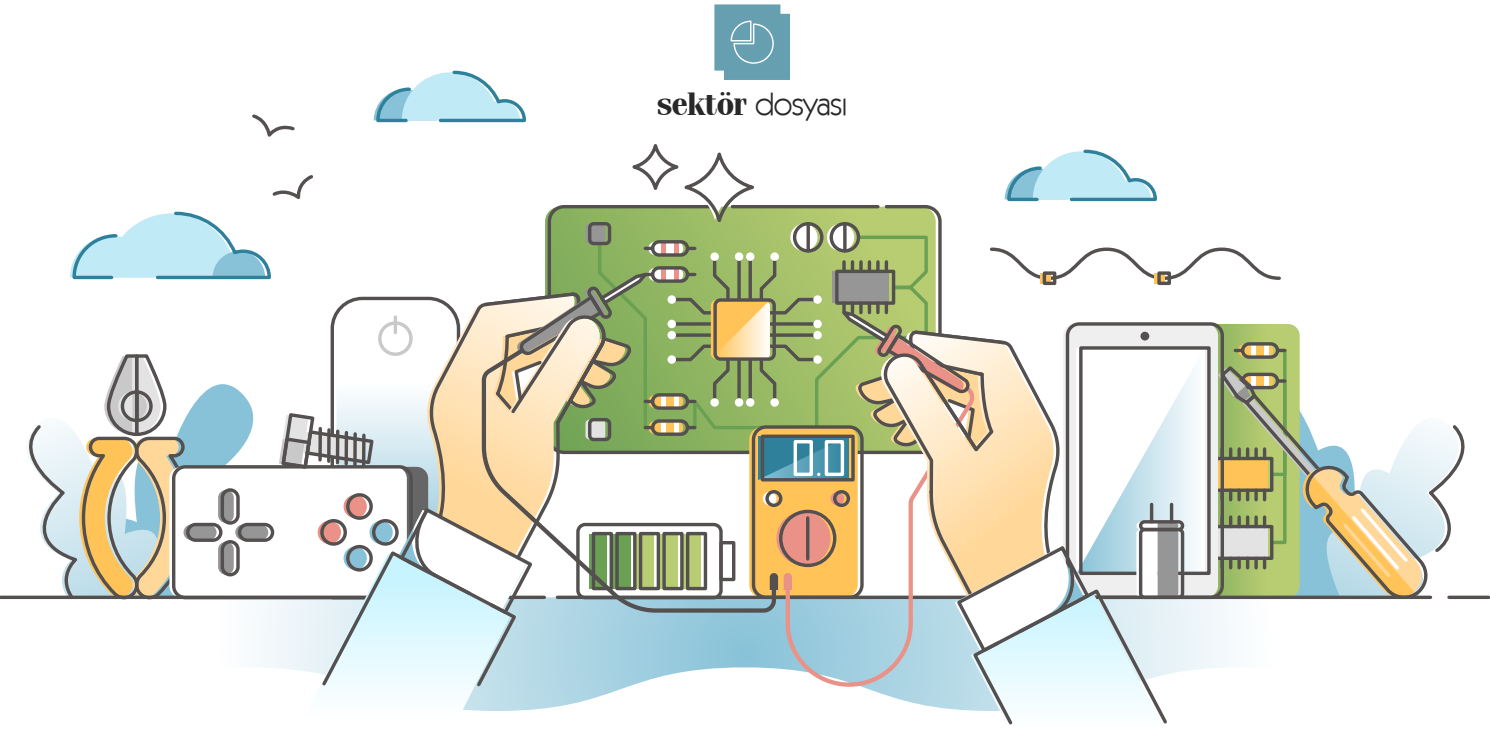
craftmakina



craft@topcular.com



sektör dosyası



network platformu olarak hizmet sunduk. Hâlihazırda, Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması'na ilişkin ihracatçılarımızın bilgilendirilmesi, sorularının yanıtlanması ve geri bildirimlerinin raporlanması ile yeşil dönüşüme ilişkin Avrupa Komisyonunca sürekli güncellenmekte olan mevzuata ilişkin eğitim/ danışmanlık programları düzenlenmesi için çalışmalarımıza devam etmekteyiz.

En büyük ticaret partnerimiz olan AB'nin 2050 karbon-nötr hedefi doğrultusunda hayata geçireceği AB sınırda karbon düzenlemesi, dögüsel ekonomi, iklim kanunu vb. enerji ve çevre alanında kapsamlı düzenlemeleri elektrik elektronik sektörü gibi enerji ve kaynak yoğun sektörler için ek yatırım maliyetleri doğurmaktadır. AB'nin EU/2017/1369 sayılı yeni enerji verimliliği mevzuat değişikliği ile dayanıklı tüketim mallarının tasarımı da zorunlu olarak değişmekte ve ihracatçı firmalarımıza yeni yatırım maliyeti gelmektedir. Bu doğrultuda Yeşil Mutabakat'a uyum ve enerji verimli ürünler için gereken yatırım maliyetlerinin teşviki

ihracatçımızın en büyük pazarı olan AB içi rekabet açısından çok önemlidir. AB'nin en önemli ihrac pazarımız olduğu dikkate alındığında Avrupa Yeşil Mutabakatı konusunda ülkemizde ilgili tüm bakanlıkların koordinasyonunda üst seviyede eylem ve uzun soluklu politikaların hayata geçirilmesi ve firmaların Yeşil Mutabakat'a uyum sağlamak üzere yapacakları yeni yatırımlarının desteklenmesi önem arz etmektedir.

Üretim ve ihracatta 2024 hedefleriniz nelerdir?

Yaptığımız projeksiyonlarda, sektör ihracatımızın 2024'te 17,5 milyar doları aşacağını öngörüyoruz. Bu yıl dış pazarların durumu bizim için belirleyici olacaktır.

Yenilikçi ve Teknolojik Ürünler: Son yıllarda sektörde, özellikle yüksek teknoloji içeren ve yenilikçi ürünlerin ön plana çıktığı bir dönemdeyiz. Bunlar; akıllı ev sistemleri, gelişmiş iletişim teknolojileri ve otomasyon sistemleri gibi alanları kapsıyor. Dijitalleşme trendinin devam etmesiyle, IoT (Nesnelerin İnterneti)



cihazları, akıllı telefonlar ve bağlantılı ev aletleri gibi ürünlerin önemi artacak.

Yeşil ve Sürdürülebilir Teknolojiler:

AB Yeşil Mutabakatı ve küresel sürdürülebilirlik trendleri ışığında, çevre dostu ve enerji verimli ürünlere olan talep artışı sürecektir. Yenilenebilir enerji teknolojileri, enerji verimli aydınlatma ve beyaz eşya ürünlerini bu kategoriye dahil edebiliriz.

Yeni Pazarlar: Geleneksel pazarların yanı sıra Afrika, Asya Pasifik ve Latin Amerika gibi yeni ve gelişmekte olan pazarlara yönelebiliriz. Bu bölgelerdeki ekonomik büyüme ve altyapı ihtiyaçları, yeni ihracat fırsatları sunabilir. Biz de birlik olarak bu yılki ticaret heyetlerimizde bu bölgelere ağırlık verdik.

Türkiye'nin ilk 10 ihracatçı ülke hedefine ulaşma noktasında atması gereken en acil adımlar nelerdir?

Türkiye'nin ilk 10 ihracatçı ülke arasına girmeyi hedeflemesi, ekonomimiz için kritik hedef olup, bu hedefe ulaşmak için bir dizi stratejik ve acil adım atılması gerekmektedir. Bu adımlar, geniş bir yelpazede politika, altyapı, teknoloji ve pazarlama stratejilerini kapsamalıdır. Firmaların finansmana erişiminin kolaylaştırılması, ihracat desteklerinin daha aktif bir araç olarak kullanılması ve ihracatçıya vakitlice ulaştırılması, enerji maliyetlerinin daha rekabetçi seviyeye çekilmesi vb. önlemler alınmalıdır. Bizim sektörümüz açısından; yeni yatırımlarla üretim kapasitemizin artırılması ve yüksek teknoloji mal ihracatına geçiş için bugün atılacak adımların orta ve uzun vadede ihracatımızın büyümesinde itici güç

olacağını ve bu sayede ihracat artış oranlarının kademeli bir şekilde yükseleceğini öngörüyoruz. Ülkemiz ihracatının büyük oranda artmasının yolu ihracat kompozisyonumuzun yüksek teknoloji ürünler lehine değişmesinden geçmektedir. Çevre dostu ve sürdürülebilir yeni üretim yöntemleri, özellikle çevre standartlarının yüksek olduğu AB gibi pazarlarda Türk ürünlerinin tercih edilmesini sağlayabilir.

İhracatımızda yapısal dönüşümün yanı sıra kapasite kullanım oranları da bu hedefe ulaşma açısından önemli bir etkidir. Sektörümüzün mevcut kapasite kullanımının yüzde 75-80 civarında olduğu görülmektedir. Kapasitemizi daha verimli kullanabileceğimiz çözümler uygulanabilir. Çünkü öngörülen yeni yatırımların yapılması, tesislerin devreye alınması ve ihracatımıza katkı sağlaması zaman alacaktır. Doğrudan Yabancı Yatırımlar için daha cazip bir ortam sunulmalıdır. Bununla birlikte, önceki ihracat projeksiyonlarında yer aldığı üzere küresel dış ticarete Türkiye'nin payının yüzde 1,5'e çıkarılması gibi makro bir hedef gözetilmesi gerekir. En önemli pazarımız AB olmasına karşın AB'nin ithalatında pazar payımız oldukça düşük. Hem küreselde hem de spesifik pazarlar bazında payımızı artırmaya yönelik politikalar geliştirilmelidir.

Bu adımlar, Türkiye'nin küresel ihracat pazarında rekabetçi bir konum elde etmesine ve ilk 10 ihracatçı ülke arasına girmesine yardımcı olabilir. Kalkınma Planları ve Orta Vadeli Programlar gibi kapsamlı stratejiler, bu hedefe ulaşmada kritik rol oynayacaktır.

17,5
milyar dolar
SEKTÖR İHRACATINDA
2024 HEDEFİ

%80
ELEKTRİK ELEKTRONİK
KAPASİTE KULLANIM ALANI



hizmet ihracatı

“Uluslararası Öğrenci Sayımız 300 Binin Üzerinde”

Türkiye, 2025 yılında dünya genelinde 300 milyar dolarlık bir hacme ulaşacağı öngörülen eğitim ihracatından hatırı sayılır bir pay almayı hedefliyor.



Hizmet İhracatçıları Birliği
(HİB) Yönetim Kurulu Başkan
Yardımcısı Doç. Dr.
MUSTAFA AYDIN

B

undan 14 yıl öncesinde
30 bin olan uluslararası
öğrenci sayısını
bugün itibarıyla

300 bine çıkarmayı

başaran Türkiye, 2024 sonunda da 400 bin öğrenciye eğitim-öğretim sisteminde yer vermek istiyor. Bir ülkenin eğitim hizmetlerine olan talebin, yükseköğrenim kurumlarına kaydolan uluslararası öğrenci sayısı ile ölçülebileceğini söyleyen Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Doç. Dr. Mustafa Aydın, dünya genelinde her geçen yıl büyüyen eğitim ihracatından çok daha büyük bir pay almak için çalışmalarını gerektiğinin altını çiziyor.

Türkiye'nin eğitim hizmetlerindeki 2023 ihracat performansını değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz?

Eğitim hizmetleri ihracatında başarı, ülkedeki eğitim kurumlarının uluslararası alanda talep görmesi, uluslararası öğrencilere sağlanan eğitim programlarının çeşitliliği, çağımızın ihtiyaçlarına uygun programlar, akademik standartlar ve öğrenci destek hizmetleri gibi faktörlere bağlıdır.

Bir ülkenin yükseköğrenim kurumlarına kaydolan uluslararası öğrenci sayısı, o ülkenin eğitim hizmetlerine olan talebi göstermektedir. Savaşlar, doğal afetler ve yaygın hastalıklar nedeniyle gidilemeyen ülkelere bile tüm riskleri göze alarak gidilmesiyle 2010 yılında 30 bin seviyesinde olan uluslararası öğrenci sayısını bugün itibarıyla 300 binin üzerine çıkarmayı başardık. 2024 yılının sonunda bu rakamı 400 bin seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz. Bu hedeflerimiz doğrultusunda da Hizmet İhracatçıları Birliği çatısı altında yoğun çalışmalarımıza devam ediyoruz. Tabii öğrenci sayısı kadar öğrenci başına gelirin de artması gerekli. İngiltere her yıl eğitim ihracatından 12,5 milyar dolar gelir elde ediyor. Yılda yaklaşık



hizmet ihracatı

20 milyar dolar eğitim ihracatı gerçekleştiren Avustralya için eğitim, üçüncü en önemli ihracat kalemi olmuş durumda. 2025 yılında eğitim ihracatının ulaşacağı büyüklük 300 milyar dolar olarak ön görülüyor. Bizim bu hacimden daha fazla pay almamız gerekli.

Bugün ülkemizdeki son duruma baktığımızda, devlet ve vakıf üniversiteleri olarak toplam eğitim gelirimiz yaklaşık 750 milyon dolardır. Diğer sektörlerle yapılan katkıyla birlikte bu rakam 1 milyar doların üzerine çıkmaktadır.

Bu konumu daha da büyütme ve güçlendirme noktasında atılması gereken en acil adımlar nelerdir? Hangi alanlara daha çok odaklanmalıyız?

Hâlihazırda mavi kart sahibi / çift uyruklu vatandaşlarımıza kontenjan kısıtlaması uygulanmaktadır. Mavi kart sahibi / çift uyruklu Türk vatandaşlarından, lise eğitimlerinin tamamını yurt dışında tamamlayan öğrencilerin; tıp, diş hekimliği, hukuk, eğitim fakültesi gibi programlar da dahil olmak üzere uluslararası öğrenci kontenjanından yüzde 10 kısıtlaması olmadan faydalanabilmesi çok önemlidir, gereklidir.

Hayati önem taşıyan konu ise devlet ve vakıf üniversiteleri arasındaki fiyat farklarıdır. Eğitim hizmetleri ihracatında devlet ve vakıf üniversiteleri arasında sağlıklı bir rekabet ortamının sağlanmasıdır. Eğitim hizmet ihracatı artışını sağlamak için yapılması gerekenler uluslararası öğrencilerin eğitim ücretlerindeki taban fiyatın yükseltilmesi ve devlet

Devlet ve Vakıf Üniversiteleri olarak toplam eğitim gelirimiz yaklaşık 750 milyon dolardır. Diğer sektörlerle yapılan katkıyla birlikte bu rakam 1 milyar doların üzerine çıkmaktadır.

üniversitelerindeki uluslararası öğrencilerden eğitim ücreti alma zorunluluğu getirilmesidir.

Bir başka sorun, uluslararası öğrenci temininde çalışan acentelerin standardizasyonu ve akreditasyon düzenlemesi olmadığı için bu sektörde düşük kalitede hizmet veren firmaların yer almasıdır. Bu sebeple, Hizmet İhracatçıları Birliği Eğitim Hizmetleri Komitesi tarafından ana fikri geliştirilen ve bugün Ticaret Bakanlığımız nezdinde çalışmalarını devam eden "Acente Akreditasyon Programı" hayata geçirilmektedir.

Bu asli sorunlarımız ve çözüm önerilerimize değindikten sonra, eğitim sektörü başta olmak üzere hep beraber hayata geçirmek durumunda olduğumuz birkaç iyileştirme önerisi ile sözlerimi toparlamak isterim.

Hedef pazarlarımızda her büyükelçilikte, her konsoloslukta eğitim ataşesinin bulunması sağlanmalıdır. Eğitim ataşeliklerimizin ticaret ataşeliklerimiz ile daha yakın iş birliği içerisinde çalışması sağlanmalıdır. Üniversitelerimizin akredite bölümlerinin sayısı artırılmalıdır.

Endonezya, Hindistan ve Latin Amerika gibi yeni pazarlara güçlü bir giriş yaptık. Son üç yıldır Brezilya



hizmet ihracatı



ve Endonezya'ya yönelik yapılan çalışmalarımızın olumlu sonuçlarını görmeye başladık.

Eğitim hizmetlerinde en yüksek ihracat kalekimiz nedir?

En yüksek ihracat kalekimiz tabii ki lisans ve yüksek lisans, yani üniversite eğitimi. Ancak eğitim hizmetleri, yarattığı çarpanlar etkisiyle sağlık, turizm, gayrimenkul, perakende gibi sektörlere olan etkisiyle çok önemli bir ihracat kalemi. Aynı zamanda paha biçilemez olduğuna inandığım, üniversitelerimizden mezun olan uluslararası öğrencilerin fahri büyükelçilerimiz olarak hayatlarına devam etmeleri ve bizim öncelikli iş ortağımız, stratejik partnerimiz ve her daim temsilcimiz olmaları da asla unutmamamız gereken unsurlar.

Uluslararası öğrenciler bağlamında şu an Türkiye hangi noktada? Hangi ülkelerin öğrencileri ağırlıkta? Çeşitliliği artırma noktasında atılması gereken adımlar sizce nelerdir?

“Study in Türkiye” markamızla her yıl 30'dan fazla hedef ülkemizde fuarlar, tanıtımlar, etkinlikler düzenliyoruz.

Ülkemize bugün 180'den fazla ülkeden uluslararası öğrenci geliyorsa bu bahsettiğim çalışmaların bir sonucudur. Daha yapacağımız çok şey var, hedeflerimiz büyük. Uluslararası öğrenci temin eden ilk beş ülke arasında girmek istiyoruz. Hizmet ihracatı gelirimizi artırmak, daha nitelikli uluslararası öğrenci yanında uluslararası akademisyen hareketliliğini de artırmak istiyoruz.

Türkiye'nin bölgesel bir eğitim üssü haline dönüştüğü, nitelikli bilgi ve insan gücü ihraç ettiği bir ülke olma hedefi için var gücümüzle çalışıyoruz. Bütün enerjimizi bu hedeflere ulaşmak için harcıyor, bütün yatırımlarımızı da bu hedefler doğrultusunda gerçekleştiriyoruz.

Gittiğimiz ülkelerdeki üniversitelerle bilgi alışverişinde bulunarak eğitim, AR-GE, teknoloji transferi, öğrenci-akademisyen değişim programı gibi farklı çerçevelerde iş birliği anlaşmaları yapmaya da ayrı bir önem veriyoruz. Bütün bu iş birliklerinin eğitim sektörümüzün çıtasını yükselteceğine ve bizi hedeflerimize yakınlaştıracığına inanıyoruz. Bizim Türkiye için ortaya koyduğumuz projeksiyon, daha fazla teknoloji, daha fazla AR-GE, daha fazla inovasyon, daha fazla eğitim, daha fazla tanıtım ve daha fazla entegrasyon üzerine kurulu. Şu an 300 binin üzerinde uluslararası öğrenci, üniversite eğitimi almak için Türkiye'de. En fazla öğrenci ise Türkiye Cumhuriyetleri ile Ortadoğu ve Afrika'dan geliyor.

Bu bağlamda, uluslararası öğrenci değişim programlarının etkisi ne düzeyde?



Uluslararası öğrenci değişim programları, bir ülkede eğitim almak üzere gelen öğrencilerle ev sahibi ülke arasında karşılıklı bir kültür alışverişi sağlayan ve genellikle akademik bir dönemi kapsayan programlardır. Bu tür değişim programlarının birkaç önemli etkisi vardır. Uluslararası öğrenci değişim programları, farklı kültürleri bir araya getirerek öğrencilere kültürel anlayışlarını genişletme ve farklı perspektifleri değerlendirme fırsatı tanır. Bu, öğrencilerin küresel vatandaşlar olarak yetişmelerine katkıda bulunabilir. Değişim programları, öğrencilere yabancı bir dilde iletişim kurma ve dil becerilerini geliştirme şansı sunar. Bu, dil becerilerini artırmak ve küresel düzeyde iletişim kurma yeteneğini geliştirmek açısından önemlidir.

Öğrenci değişim programları genellikle akademik bir dönemi içerir ve bu sayede öğrencilere farklı eğitim sistemleri ve öğrenme yaklaşımları hakkında deneyim kazandırır. Bu, öğrencilerin akademik olarak gelişmelerine katkıda bulunabilir. Bu tür programlar, ülkeler arasında dostane ilişkilerin kurulmasına, kültürel anlayışın artmasına ve uzun vadeli diplomatik bağların güçlenmesine yardımcı olabilir. Bu, ülkeler arasında daha sağlam ve sürdürülebilir bağlantılar sağlayabilir. Değişim programları, öğrencilere küresel bir perspektif kazandırarak kariyerlerine katkıda bulunabilir. Farklı kültürlerle çalışma deneyimi, iş dünyasında ve uluslararası alanda daha rekabetçi bir avantaj sunabilir.

Ayrıca uluslararası öğrencilerin mezun olduktan sonra da ülkemize hem

Daha yapacağımız çok şey var, hedeflerimiz büyük. Uluslararası öğrenci temin eden ilk beş ülke arasına girmek istiyoruz.

turizm hem de iş amaçlı ilişkileri ve seyahatleri devam etmektedir. Bu öğrencilerin ülkemizle kurmuş olduğu iletişim ağı sayesinde yaptığı işlerde bizi tercih etmesi olasılığı da daha yüksektir. Üstelik ülkemizde eğitim almış öğrencilerin kendi ülkelerinde bakan, büyükelçi, üst düzey bürokrat ve iş insanı gibi başarılarla imza atması ülkemizin prestiji ve marka algısı açısından çok önemlidir. İngiltere, Amerika gibi ülkelerin uzun süredir yatırım yaptığı uluslararası öğrenciler bu ülkelere aidiyet, sempati ve bağlılık sağlamaktadır.

Eğitim hizmetleri ihracatı kalemleri arasında eğitim teknolojisi (e-öğrenme platformları ve yazılımları, sanal sınıflar ve uzaktan eğitim çözümleri, eğitim için özel geliştirilmiş yazılımlar vs) için de bir başlık açmak mümkün. Türkiye şu an bu başlıkta hangi durumda?

Birçok ülkede, özellikle pandemi sürecinde, uzaktan eğitim ve dijital öğrenme çözümlerine artan bir talep görülmüştür. Bu durum, eğitim teknolojisi ihracatına yönelik bir potansiyel artış anlamına gelmektedir. Türkiye'nin eğitim teknolojisi alanında yerel olarak geliştirilmiş çözümleri bulunmakta ve bu alanda önemli adımlar atılmaktadır. Türkiye'de birçok kurum ve firma, e-öğrenme



Cumhurbaşkanımızın bizlere verdiği 500 bin öğrenci hedefine ulaşmak ve hatta aşmak için her türlü imkân ve donanıma sahibiz.

platformları, sanal sınıflar, uzaktan eğitim yazılımları ve özel geliştirilmiş eğitim uygulamaları gibi çeşitli eğitim teknolojisi ürünleri ve hizmetleri sunmaktadır.

Yurt dışında açılacak temsilciliklerin ihracatı artırma yolunda etkisini nasıl görüyorsunuz?

Bir ülkenin yükseköğretim kurumlarının uluslararası alanda tanıtılması, öğrenci çekilmesi ve akademik iş birliklerinin geliştirilmesi amacıyla önemli bir rol oynamaktadır. Yükseköğretim temsilcilikleri, yurt dışından öğrenci çekmek amacıyla üniversitelerin ve yükseköğretim kurumlarının tanıtımını yapabilir. Bu, ülkenin eğitim sektöründen elde edilen geliri artırabilir. Ancak temsilcilikler çok daha önemli bir misyona sahiptirler, o da marka algısı. Yükseköğretimde

lider olan üniversitemiz bu temsilcilikler sayesinde eğitim programlarını, projelerini, değişim programlarını çok daha iyi anlatma fırsatı bulmaktadırlar. Buldukları ülkelerde ülkemizin yükseköğretim sektörünün marka algısını yükseltmektedirler.

Bu temsilcilikler, yurt dışındaki üniversitelerle iş birlikleri kurabilir ve ortak projeler geliştirebilir. Bu, bilgi transferini artırmakta, ortak araştırma projelerine imkân tanımakta ve üniversiteler arası iş birliğini geliştirmektedir. Ülkenin yükseköğretim kurumlarını tanıtarak ve markalaştırarak uluslararası alanda rekabet avantajı sağlamaktadır. Dolaylı olarak da ülkedeki eğitim kalitesini vurgulayarak öğrenci çekimini artırır. Akademik ve kültürel etkinlikler düzenleyerek üniversiteleri ve eğitim sistemini tanıtır. Bu etkinlikler, potansiyel öğrencilere ve iş birliği yapmak isteyen diğer üniversitelere doğrudan temas sağlamaktadır.

Son olarak şunu soralım: Eğitim hizmetleri ihracatında 2024 sonu için hedef nedir?

Söylenecek çok şey, yapılacak çok iş var. Tüm bu konularda hepimize çeşitli sorumluluklar düşüyor. El ele vererek, ortak, güçlü ve sıkı iletişimde bir sinerji ve koordinasyon yaratarak aşamayacağımız hiçbir engelimiz, hiçbir sorunumuz bulunmamakta. Cumhurbaşkanımızın bizlere verdiği 500 bin öğrenci hedefine ulaşmak ve hatta aşmak için her türlü imkân ve donanıma sahibiz. Tek yapmamız gereken proaktif çözümlerle yolumuzu açarak devam etmek.



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 Türkiye. Establishing a bridge in accessing Türkiye and qualified healthcare services through its service points at 57 locations in 30 countries across the world, Acibadem Health Point is also 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 30 ülke ve 57 hizmet noktasıyla Türkiye'ye ve nitelikli sağlık hizmetlerine erişimde bir köprü kuran Acibadem Health Point, İstanbul ve Sabiha Gökçen havalimanlarında da hizmetinde!

REGISTER NOW!

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

ACIBADEM
HEALTH POINT



hedef pazarlar



LATİN AMERİKA PAZARI İÇİN İLK ADIM MEKSİKA İLE ATILYOR

2024 yılını alternatif pazarlara ulaşma veya mevcut etkinliğini artırma yolunda oldukça girişken ve dinamik geçirmeyi hedefleyen Türkiye ihracat ailesinin Latin Amerika'daki ilk durağı Meksika olacak.



icaret heyetleri, en çok ihracat yapan ilk 10 ülke arasına girme hedefini taşıyan Türkiye'nin elini güçlendiren

hamlelerden biri olarak ön plana çıkıyor. Bu anlamda 2024 takvimi de hazırlanmış durumda. Yılın ilk ticaret heyetlerinden biri Meksika'ya yapılacak. Ticaret Bakanlığı

koordinasyonu, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) organizasyonu ile 19-22 Şubat 2024 tarihleri arasında Meksika'ya tüm sektörleri kapsayan genel nitelikli bir ticaret heyeti organizasyonu gerçekleştirilecek. Dünyanın dört bir yanını kapsayacak ticaret heyeti organizasyonlarının bu



hedef pazarlar



Mexico City ayağı, Türkiye'nin tavrının kararlılığını ve çeşitliliğini göstermesi açısından oldukça önemli.

Peki Meksika ekonomisi ne durumda ve geleceğine dair ne gibi umutlar besleniyor? Bu sorunun cevabını vererek başlayalım.

Latin Amerika ülkeleri arasında en büyük ikinci ekonomiye sahip olan Meksika, 2023'ü beklentilerin üzerinde bir büyümeyle tamamladı. Ülke ekonomisi geçen yıl yüzde 3,3 büyüdü. Meksika ekonomisi için yılın başlarında yapılan tahminler çok daha düşüktü. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), mart ayında GSYH'nin 2023'te yüzde 1,8 büyüyeceğini tahmin ederken

Dünya Bankası ise ocak ayında yaptığı tahminde sadece yüzde 0,9'luk büyüme öngörüsünde bulunmuştu. Citibanamex'in geçen yılın başında anketine katılan 30 banka, aracı kurum ve diğer finans kuruluşunun fikir birliği tahmininde de Meksika ekonomisinin 2023'te yüzde 0,9 büyüme göstermesini bekliyordu. Latin Amerika'nın iki büyük ekonomisi Brezilya ve Meksika için şu ilginç bilgiyi de es geçmeyelim: Brezilya'ya yapılan doğrudan yatırımlar 2023 yılında yüzde 22 düşerken Meksika'ya yapılan yatırımlar ise yüzde 21 artış kaydetti. Öte yandan 2023'ü beklenenin ötesinde büyüme ile kapatan Meksika'nın yıl sonunda kayıtlara geçen enflasyonu ise yüzde

4,6 oldu. 2024 yılının sonunda ülkenin enflasyonunun yüzde 3,9 seviyesinde kapanabileceği tahmin ediliyor.

MEKSİKA İLE TÜRKİYE ARASINDAKİ TİCARİ İLİŞKİLER

Meksika, Türkiye'nin Latin Amerika'daki ikinci büyük ticaret ortağı. Bunda 1998 yılında imzalanan Ticaret ve Ekonomik İşbirliği Anlaşması'nın çok kritik bir eşik olduğunu söylemek mümkün. 2004 yılında 270 milyon doları olan iki ülke arasındaki ticaret hacmi, 2021'de 1,8 milyar dolar, 2022'de 2,3 milyar dolar, 2023 Ocak-Eylül döneminde ise 1,8 milyar dolar seviyesine ulaştı. 2050 yılında dünyanın beşinci büyük ekonomisi olabileceği tahmin edilen Meksika, Ekonomi Bakanlığı tarafından 2016-2017 döneminde "Öncelikli Ülke" olarak belirlenmişti.

Ahmet Öksüz
İTKİB Koordinatör Başkanı
İTHİB YK Başkanı



Avrupa Birliği (AB) ile Gümrük Birliği'nden doğan hak ve yükümlülükler kapsamında, AB ile Serbest Ticaret Anlaşması (STA) bulunan Meksika'ya Türkiye tarafından da 25 Mayıs 2000 tarihinde bir STA metni sunuldu. İlk tur görüşmeler 14-16 Temmuz 2014 tarihlerinde yapıldı. STA kapsamında sonuncusu 20-22 Nisan 2016 tarihlerinde Ankara'da olmak üzere bugüne kadar yedi müzakere turu gerçekleştirildi.

Aralık 2023 itibarıyla Meksika'da Türk ortaklı 65 Meksikalı firma faaliyet gösteriyor. Türk iş insanlarının Meksika'daki uluslararası doğrudan yatırımları 2020 yılında 3 milyon dolar olarak kaydedildi. Diğer yandan, 2021 yılında Meksikalı iş insanlarının Türkiye'deki uluslararası doğrudan yatırımları 3 milyon dolar seviyesindeyken 2022 yılında bu rakam 1 milyon dolar olarak kayıtlara geçmişti.

"MEKSİKA, POTANSİYELİ ÇOK YÜKSEK BİR PAZAR"

19-22 Şubat'ta düzenlenecek Meksika Ticaret Heyeti'ni TİM ile birlikte organize edecek olan İTKİB'in Koordinatör Başkanı Ahmet Öksüz, rotayı neden Meksika'ya kırdıklarını ve neler hedeflediklerini şöyle aktarıyor: "Dünyanın 16'ncı büyük ekonomisi olan Meksika, Brezilya'dan sonra Latin Amerika'nın en büyük ikinci ekonomisi olarak öne çıkıyor. Ticaret Bakanlığımızın da hedef ülkeleri kapsamında olan Meksika, sektörümüz açısından büyük potansiyel taşıyor. Ülkemizin Meksika'ya olan ihracatı son 10 yılda yaklaşık 4 kat artış gösterdi. Aynı



dönem için Türkiye'nin Meksika'dan yaptığı ithalat ise yüzde 14 arttı. Buna rağmen Meksika'ya dış ticaret açığı vermeye devam ediyoruz. 2022 yılında ilk defa Meksika'ya ihracatta 1 milyar doları aştık.

2023 yılında ise 1,1 milyar dolar seviyesinde Meksika'ya ihracat gerçekleştirdik. Ancak Meksika'da hâlâ

potansiyelimizin altında olduğumuzu söyleyebiliriz. Türkiye dünya ihracatından yüzde 1 pay alırken Meksika'nın ithalatından binde üç oranında pay alıyor. Dolayısıyla hâlâ Meksika'da potansiyelimizin yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Yaklaşık 130 milyon nüfusuyla dünyanın en kalabalık 10'uncu ülkesi olan Meksika'yı Türk ihracatçıları

TÜRKİYE'NİN MEKSİKA'YA İHRACATI Birim: milyon dolar

SEKTÖR	1 OCAK-31 ARALIK 2022	1 OCAK-31 ARALIK 2023	DEĞİŞİM
Otomotiv Endüstrisi	159,6	218	%36,6
Mücevher	157,5	201,1	%27,7
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	103,6	140,8	%36
Makine ve Aksamları	102,6	107,3	%4,6
Çelik	129,7	91,2	-%29,7
Demir ve Demir Dışı Metaller	57,6	75,7	%31,3
İklimlendirme Sanayii	42	52,8	%25,8
Tekstil ve Hammaddeleri	44,1	42,2	-%4,3
Elektrik Elektronik	29,6	41	%38,7
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	19,1	24,9	%30,5
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	22,5	21,7	-%3,6
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	17,8	18,4	%3,2
Madencilik Ürünleri	34,9	14,9	-%57,2
Hububat	6,9	14,2	%104
Tütün	6,9	7,7	%11,7
Halı	5,1	4,9	-%4,1
Kuru Meyve ve Mamulleri	5,3	4,7	-%10,9
Meyve Sebze Mamulleri	2,2	2,6	%20,8
Deri ve Deri Mamulleri	0,7	1,5	%104,2
Fındık ve Mamulleri	0,7	0,9	%21,2
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	0	0,2	
Gemi, Yat ve Hizmetleri	0,08	0,1	%65,6
Zeytin ve Zeytinyağı	0,04	0,1	%167,7
Yaş Meyve Sebze	0,03	0,02	-%11,1
Diğer Sanayi Ürünleri	0,8	0	-%100

17

2023 MEKSİKA
İHRACATINDA ARTIŞ
SAĞLANAN SEKTÖR SAYISI



%37

2023'TE MEKSİKA'YA
YAPILAN OTOMOTİV
İHRACATINDAKİ ARTIŞ

olarak potansiyeli çok yüksek bir pazar olarak değerlendiriyoruz. Bu doğrultuda Meksika'ya düzenleyeceğimiz ticaret heyetinin yeni iş birliklerine katkı sağlayacağını düşünüyoruz.

Bu heyet ile öncelikli olarak Meksika'ya olan dış ticaret hacmimizi artırmayı, yeni iş ve yatırım fırsatlarını değerlendirmeyi hedefliyoruz. Meksika'da düzenleyeceğimiz ticaret heyeti ile, firmalarımızın yapacağı ikili iş görüşmelerinde yeni iş bağlantıları kurmasını hedefliyoruz. Ticaret heyeti kapsamında yapılacak pazar araştırması ve firma ziyaretleriyle de ihracatçılarımız Meksika pazarını yerinde inceleme fırsatı bularak pazarın ihtiyaçlarını daha iyi anlamış olacaklar.”

HANGİ SEKTÖRLER, HANGİ ÜRÜNLER?

Ahmet Öksüz, “Meksika pazarında hangi sektörleri ve ürünleri ön plana çıkarabiliriz?” şeklindeki sorumuzu ise şöyle yanıtlıyor: “Meksika'ya 2023 yılı ihracatımızda 17 sektörümüzde ihracat artışı yaşadık. 2023 yılında Meksika'ya otomotiv ihracatımız yüzde 37 oranında artarak 218 milyon dolar, mücevher ihracatımız yüzde 28 oranında artarak 201 milyon dolar, kimyevi maddeler ve mamulleri ihracatımız yüzde 36 oranında artarak 141 milyon dolar, makine ve aksesuarları sektörü ihracatımız yüzde 5 oranında artarak 107 milyon dolar değerinde gerçekleşti.

Çelik, demir ve demir dışı metaller ile iklimlendirme sektörlerimiz, Meksika'ya en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz diğer sektörler

olarak dikkat çekiyor. Meksika'ya tekstil ve hazır giyim ihracatımız ise 2023 yılında 64 milyon dolar değerinde gerçekleşti. Üstelik Meksika, yılda gerçekleştirdiği 13 milyar dolar değerinde tekstil ve hazır giyim ithalatı ile dünyanın en büyük ithalatçı ülkelerinden biri. Bununla birlikte Meksika tekstil ve hazır giyim sektörlerinde dışa bağımlı bir ülke. İthalatının çok büyük bir kısmını Çin, ABD, Vietnam ve Bangladeş'ten gerçekleştiriyor. Meksika pazarında Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerimiz Meksika'nın ihtiyaçlarını karşılayabilecek potansiyele sahip. Ancak hâlihazırda Meksika'nın tekstil ve hazır giyim sektörlerinde gümrük vergileri çok yüksek ve Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerimizin Meksika'da çok yüksek bir potansiyeli olmasına rağmen vergi duvarı aşamıyor. Dolayısıyla Meksika ile imzalanabilecek Serbest Ticaret Anlaşması ya da sektörlerimizin belirli ürün gruplarında imzalanabilecek Tercihli Ticaret Anlaşması, Meksika ile dış ticaretimizi olumlu yönde etkileyebilecektir.

Bununla birlikte Meksika, Gümrük Tarife İstatistik Cetveli'nin 85. faslında yer alan elektrikli makine ve cihazlar ile bunların aksam ve parçaları ürün grubunda çok büyük bir ithalatçı. Meksika'nın yıllık 605 milyar dolar ithalatının 117 milyar dolarını söz konusu fasıl oluşturuyor. Dolayısıyla bu ürün grubunda da Meksika'ya ihracat potansiyelimizin yüksek olduğunu söyleyebiliriz.”

TİM İŞ BİRLİĞİYLE İHRACATÇILARA SUNULAN
İLK VE TEK KREDİ KARTI:

MAXIMILES TİM İHRACATÇI KART

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



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

Ayrıntılı bilgi maximiles.com.tr ve şubelerimizde.

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ





fark yaratanlar

Şirket CEO'su Alpaslan Özgüçlü

OBA, KÜRESEL MAKARNA TİCARETİNİN YÜZDE 10'UNA SAHİP

Türkiye'nin makarna ihracatının yüzde 30'unu kendi başına karşılayan OBA Makarna, son 10 yıldır hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörünün ihracat şampiyonu oldu.

0

BA Makarna, hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektöründe son 10 yılı ihracat

şampiyonu kapatarak çok önemli bir başarıyla imza attı. OBA Makarna'nın genç CEO'su Alpaslan Özgüçlü, başarılarının sırrı olarak, birbirini besleyen şu üç temel bileşenin altını çiziyor: Avantajlı ham madde tedariki, kaliteli ve verimli üretim ve iyi tasarlanmış pazar erişimi.

OBA Makarna'nın son 10 yıldır ihracat şampiyonu olduğu "Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri" sektöründe, Türkiye'yi dünya geneliyle mukayese ettiğimizde, konumunu nasıl görüyorsunuz?

Türkiye, 65 milyon dolarlık global makarna pazarında her geçen gün artan bir varlığa sahip. Türkiye'de makarnanın artan üretimi ve ham madde bolluğu, yerel pazarın büyümesini sağlarken sektörün ihracat potansiyelini de yükseltmektedir. Stratejik konumu ile ülkemiz ham maddeye erişimin yanı

sıra küresel müşterilere erişimde de rekabet avantajı sağlamaktadır. Son 10 yılın verilerini incelediğimizde, Türkiye'nin hem makarna üretiminde hem de makarna ihracatında üst sıralara taşındığını görebiliyoruz. Dünya makarna ticaretinde ikinci sırada konumlanan Türkiye'nin dünya makarna ticaretindeki payı, artan ihracatla beraber yukarıya doğru bir ivme kazanmaktadır. Türkiye'de yapılan makarna ihracatının yüzde 30'unu OBA Makarna olarak üretim tesislerimizde gerçekleştirirken küresel makarna ticaret hacminde de yaklaşık yüzde 10'luk bir paya sahip olduğumuzu belirtmek isterim.

OBA Makarna, son 10 yıldır sektörünün ihracat şampiyonu. Bu başarıyı getiren dinamikleri sorsak ilk üç sıraya hangilerini koyarsınız? Binin üzerinde çalışanımızın emeği sayesinde artan üretim hacmimiz, ihracatımız ve satış gelirlerimizle sektörümüzde 10 yıldır ihracat şampiyonu olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Her geçen gün büyüyen ve gelişen dünya ekonomisinde başarımızın temel dinamiği olarak



fark yaratanlar

önceliğimiz güçlü ekip ruhudur. Kurum kültürümüzün temelinde başarının, takım çalışması ve ekip ruhundan geçtiği bilinci yatmaktadır.

Sektörümüzdeki başarımızın temel taşlarını özetlemek gerekirse, birbirini besleyen üç ana bileşen var. Birincisi avantajlı ham madde tedariki, ikincisi kaliteli ve verimli üretim, üçüncüsü ise iyi tasarlanmış pazar erişimi.

2023 yılı OBA Makarna için hem üretim hem de ihracat bağlamında nasıl geçti?

OBA Makarna olarak, ihracat bilgi birikimimiz, tecrübemiz ve bunlara ek olarak güçlü pazar pozisyonuna ve tanınmış markalara sahip olma özelliğimiz ile başarılı bir yılı daha geride bırakmış bulunmaktayız.

Stratejik konumlu, sınıfının en iyi ekipman ve kapasitesine sahip üretim tesislerimizle hedeflerimize emin adımlarla yürümeye ve büyüme yolculuğumuza devam ediyoruz. 2023 yıl sonu itibarıyla satışlarımızın yaklaşık yüzde 80'inin ihracattan geldiğini söyleyebiliriz.

Şu an hâlihazırda aktif olduğunuz pazarlara 2024 yılında yenileri eklenecek mi? Bunlar hangi pazarlar olacak?

Hâlihazırda aktif olduğumuz pazarlarda pazar payımızı korumaya ve artırmaya devam ederken 2024 için ürün bazlı hedef pazarlarımız var. Makarna özelinde Uzak Doğu pazarını yakın merçeğimize almış bulunmaktayız. Öte yandan yeni ürünümüz olan "hazır noodle" ile Avrupa'da stratejik iş birliği fırsatlarını değerlendirmekteyiz.



2023 yıl sonu itibarıyla satışlarımızın yaklaşık yüzde 80'inin ihracattan geldiğini söyleyebiliriz.

Yine 2024 sonu için hedeflediğiniz üretim ve ihracat hedefi nedir?

2023 yıl sonu kurulumu tamamlanan iki yeni yatırımımızla birlikte 2024'e yaklaşık yüzde 20 kapasite artışıyla giriyoruz. Hem mevcut pazarlarımızda hem yeni gireceğimiz ve varlığımızı artırmak istediğimiz pazarlarda, artan kapasitemizin bize itici bir güç olacağını düşünüyoruz.



fark yaratanlar



Sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşüm başlığı altında Sakarya'daki tesisinizde GES projesi gibi çalışmalarınızın olduğunu biliyoruz. İlerleyen dönemde bu başlıkta yeni projeler hayata geçirecek misiniz?

OBA Makarna olarak çevreyi ve insan yaşamını korumayı merkezimize alarak çalışmalarımızı gerçekleştiriyoruz. Teknolojik donanımlarımızı, üretim stratejilerimizi sürdürülebilirlik ekseninde oluşturup eğitimli iş gücümüz ile birleştiriyoruz. Bu bağlamda, sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde karbon ayak izimizi ve atıklarımızı azaltmaya yönelik faaliyetlerimize hız kesmeden devam ediyoruz. OBA Makarna olarak, tükettiğimiz enerjinin bir kısmını kendi ürettiğimiz temiz enerjiden karşılıyoruz. Hendek fabrikamızın çatısındaki 2.4 MW kapasiteli GES ile noodle üretim hatlarının elektrik ihtiyacının yaklaşık yüzde 50'sini, fabrikanın tamamının elektrik ihtiyacının ise yaklaşık yüzde 6'sını

2024'e yaklaşık yüzde 20 kapasite artışıyla giriyoruz. Hem mevcut pazarlarımızda hem yeni gireceğimiz ve varlığımızı artırmak istediğimiz pazarlarda, artan kapasitemizin bize itici bir güç olacağını düşünüyoruz.

karşılıyoruz. Şirket olarak, yıllık 2 bin 888 MWh elektrik üretmeyi, bu sayede Hendek fabrikamızın elektrik ihtiyacının yüzde 50'sini kendi ürettiğimiz yenilenebilir enerjiden karşılamayı ve yıllık 1700 ton karbon emisyonunu engellemeyi hedefliyoruz. Gaziantep fabrikamız için 2.1 MW kurulu güce sahip GES'i devreye aldık. Bu şekilde, fabrikamızın enerji ihtiyacının yüzde 5'ini bu santralden karşılamayı ve yılda 1800 ton karbon emisyonunu engellemeyi amaçlıyoruz.

40 Yaş Altı 40 CEO Araştırması'nda üçüncü sırada yer aldınız. Sizce hangi kişisel ve davranışsal özellikleriniz size bu başarıyı getirdi?

İşine tutkuyla bağlı bir yönetici olarak, en büyük motivasyonum kendim için belirlediğim hedeflere koşmak ve başarıya ulaşmak için var gücümle çalışmak. Başarıyla besleniyor, bundan büyük bir haz alıyorum. Öğrenmenin sonsuz bir deneyim olduğuna inanandanım. Farklı sektörlerde görev alan yönetici arkadaşlarımla fikir alışverişinde bulunmak, birbirimizin görüşlerinden faydalanmak farklı bakış açıları geliştirmemizi sağlıyor.

Bana göre, insanın potansiyelinin sınırı yoktur, bu yüzden bir noktaya ulaşıp ondan sonra duraksamak gibi bir durumdan söz edilemez. Kendimi yenilemek ve değişime açık tutmak üzere büyük hedefler belirler ve bunları titizlikle planlarım. Hedefleriniz büyük olduğunda, kapasitenizi zorlayan ve bu yüzden sizi korkutan işleri yapmaya cesaretiniz olur. Bu da kişiyi konfor bölgesinin dışına çıkarır, kendisini körelten rutini kırmasını sağlar ve yenilenme başlar.



PRU | 15 .YIL

PIRİ REİS ÜNİVERSİTESİ *Lisansüstü Programları ile* **Kariyerini Yönetmeye Başla!**

YÜKSEK LİSANS PROGRAMLARI

- İşletme (MBA) (Türkçe-İngilizce)
- Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi (Türkçe)
- Makine Mühendisliği (İngilizce)
- Elektrik-Elektronik Mühendisliği (İngilizce)
- Deniz İşletmeciliği ve Ekonomisi (İngilizce)
- Gemi Makineleri İşletme Mühendisliği (İngilizce)
- Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği (İngilizce)
- GİGMM / Yüksek Performanslı Deniz Platformları (İngilizce)
- Deniz Hukuku (Türkçe)
- Hesaplamalı Bilim ve Mühendislik (İngilizce)

DOKTORA PROGRAMLARI

- İşletme (İngilizce)
- Deniz Hukuku (Türkçe)
- Deniz Ulaştırma İşletme Mühendisliği (İngilizce)
- GİGMM / Yüksek Performanslı Deniz Platformları (İngilizce)
- Hesaplamalı Bilim ve Mühendislik (İngilizce)



İLETİŞİM

lisansustu-enstitu@pirireis.edu.tr

0216 581 00 50

www.pirireis.edu.tr

ÜRETİM VE PAKETLEME KAPASİTESİ İLE AVRUPA'DA İLK 3 İÇİNDEYİZ

TOP 3 IN EUROPE WITH PRODUCTION AND PACKAGING CAPACITY

Yeni yatırımlarla büyüyoruz. 75'in üzerinde ülkede her gün, milyonlarca kedi sahibinin hayatına dokunan ürünler üreten şirketimiz, küresel ölçekte büyümeye emin adımlarla devam ediyor.

2007 yılında kurulan şirketimiz Bentaş Bentonit A.Ş., ülkemizde bulunan beyaz bentonit rezervlerini, çeşitli işlemlerden geçirerek dünyada 75'den fazla ülkeye ihraç etmektedir. Türkiye'deki beyaz bentonit rezervlerinin çok büyük bir kısmı Ordu-Ünye-Fatsa civarındadır. Bu rezervlerin önemli bölümü şirketimiz himayesindedir.

Türkiye kedi kumu pazarının yüzde 70'inden fazlasını domine eden firmamız, ülke genelinde 45'e yakın büyük toptancı ya da iş ortağıyla halen çalışmaya devam etmektedir.

Ayrıca şirketimiz, hem üretim kapasitesi hem de paketleme kapasitesi olarak Avrupa'da ilk 3 firmadan biridir. Bugün 240 bin ton granül üretim kapasitesine sahip olan firmamız, toplam 350 personele de istihdam sağlamaktadır.

VanCat® markamız, World Branding Forum tarafından, "Temizlik ve Hijyen" dalında ilki 3 Temmuz 2019 olmak üzere, 9 Eylül 2021 ve 27 Temmuz 2023 yıllarında toplamda 3 kez "Yılın Markası" ödülüne layık görüldü. Bu alanda Türkiye'de ödül alan ilk ve tek markanın sahibi olarak gururumuz büyük.

6 Mart 2020'de TİM önderliğinde düzenlenen "İhracatın Yıldızları" yarışmasında, Özgün Ürün dalında da ödüle layık görüldük.

Bugün VanCat® markamız 65 ülkede, Cat's White® markamız 25 ülkede pazarlanmaktadır. Bentaş Bentonit olarak kurulduğumuz günden beri en büyük hedeflerimizden biri olan "Türkiye'nin üretimden ihracat yapan ikinci 500 firması" arasına girmiş olmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz.

We are growing with new investments. Our company produces products that touch the lives of millions of cat & cat owners every day in more than 75 countries.

Our Company, was established in 2007, exports the white bentonite reserves to more than 75 countries in the world by undergoing various processes. A great portion of the white bentonite reserves in Turkey are around Ordu-Ünye. Most of these reserves are under the auspices of our company.

Our company, which dominates more than 70% of the Turkish cat litter market, still continues to work with nearly 45 large wholesalers or business partners throughout the country.

Our company is one of the top 3 companies in Europe in terms of production and packaging capacity. Our company has 240,000 tons production capacity, provides employment for a total of 350 personnel.

On 3rd July 2019, VanCat® was honoured by the World Branding Forum as the "Brand of the Year" in the "Cleaning and Sanitation" category, marking its first win. Further accolades followed on 9th September 2021 and 27th July 2023, bringing the total number of awards to three. We are proud to announce that VanCat® is the first and only Turkish brand to receive this recognition in the industry.

In the "Stars of Export" competition organized under the leadership of TİM in 2020, we were also awarded in the Original Product category.

Today, our VanCat® brand is marketed in 65 countries and our Cat's White® brand in 25 countries. As Bentaş Bentonit, we are experiencing the happiness and pride of being among "Turkey's second 500 companies that export from production", which was one of our biggest goals since our establishment.



Firma Adı	: Bentaş Bentonit Mad. San. ve Tic. A.Ş.
Bulunduğu OSB	: Fatsa
YKB	: Turgay ÖMÜR
Genel Müdür	: Fatih ÖMÜR
Sektör Bilgisi	: Madencilik
İhracat Ürünleri	: Kedi Kumu, Endüstriyel ve Mikronize Bentonit
Kontakt e-mail	: contact@bentasbentonit.com
Telefon	: +90 452 423 48 04
Fax	: +90 452 424 02 16
Web	: www.bentasbentonit.com
E-mail	: contact@bentasbentonit.com
Adres	: Fatsa OSB. 101 Sk. No: 20 52400 Fatsa / ORDU

Company Name	: Bentaş Bentonit Mad. San. ve Tic. A.Ş.
OIZ Name	: Fatsa
Chairman	: Turgay ÖMÜR
General Manager	: Fatih ÖMÜR
Sector Information	: Mining
Export Products	: Cat Litter, Industrial and Micronized Bentonite
Contact e-mail	: contact@bentasbentonit.com
Fax	: +90 452 423 48 04
Phone	: +90 452 424 02 16
Web	: www.bentasbentonit.com
E-mail	: contact@bentasbentonit.com
Address	: Fatsa OSB. 101 Sk. No: 20 52400 Fatsa, ORDU / TÜRKİYE

We serve to 120 international customers in 75 countries.

As of 2024, the number of countries Bentaş Bentonit exports to is over 75. We are actively carrying out export operations in 5 of 7 continents, including South & North America, Asia, Europe and Africa.

In bentonite cat litter sector, Bentaş Bentonit is Turkey's largest producer and exporter. Our company is one of the biggest suppliers in Europe.



Teknolojinin Finans Sektöründe Yarattığı Yeni Kavram: Fintech

İnovasyon kavramının hayatın her alanında etkisini gösterdiği, teknolojinin kişiye özel hizmet konusunda önemli ilerlemeler kaydettiği günümüzde, finans sektörünün teknoloji ile harmanlanması yeni bir sektör doğurdu: Fintech.



F

inansal teknoloji kelimelerinin birleşiminden türetilmiş bir terim olan fintech için, “finans sektöründe teknoloji kullanımı” şeklinde bir tanımlama yapabiliriz. Fintech, geleneksel finansal hizmetleri daha etkin, hızlı, güvenli ve erişilebilir hâle getirmek amacıyla geliştirilen çeşitli teknoloji tabanlı çözümleri içerir.

Fintech ile ilgili bazı temel kavramlar ve alanları şöyle sıralamak mümkün:

- **Ödemeler ve Cüzdanlar:** Akıllı telefonlar aracılığıyla yapılan ödemeleri ve dijital cüzdanları içerir.
- **Blockchain ve Kripto Paralar:** Bitcoin ve diğer kripto paralar gibi dijital varlıkların alım satımı ve transferi için blockchain teknolojisinin kullanımını içerir.
- **Peer-to-Peer Kredilendirme:** Finansal kurumlar arasında aracısız kredi verme işlemlerini sağlayan platformları içerir.
- **Sigorta Teknolojileri (Insurtech):** Sigorta sektöründe teknolojinin



teknoloji

kullanımını içerir, örneğin, online sigorta poliçeleri, zarar tespiti için yapay zekâ tabanlı çözümler.

■ Robotik Süreç Otomasyonu (RPA):

Finansal süreçlerdeki tekrarlayan görevleri otomatikleştiren robotik teknolojiyi içerir.

■ Yatırım Teknolojileri (Robo

Advisors): Otomatik portföy yönetimi sağlayan dijital platformları içerir.

■ Regülasyon Teknolojileri (Regtech):

Finansal düzenlemelere uyumu sağlamak için teknoloji tabanlı çözümleri içerir.

■ **Veri Analitiği:** Büyük veri analizi ve yapay zekâ kullanımını içerir, finansal kararları desteklemek ve müşteri davranışlarını anlamak için kullanılır.

Fintech, finans sektöründeki geleneksel yapıları değiştirebilir, müşterilere daha iyi hizmet sunabilir ve finansal süreçleri daha verimli hâle getirebilir. Ancak, aynı zamanda güvenlik ve düzenleme gibi bazı zorlukları da beraberinde getirebilir. Bu alandaki gelişmeleri takip etmek, finans ve teknoloji ile ilgilenen kişiler için önemlidir.

FİNTECH, “YENİ” OLARAK NELER GETİRECEK?

Fintech, bankacılık ve finans sektöründeki geleneksel iş modellerini ve süreçlerini kökten değiştirebilir. Örneğin, geleneksel bankalara olan bağımlılığı azaltabilir ve finansal işlemleri daha erişilebilir hâle getirebilir. Geleneksel finans kurumlarının dışında faaliyet gösteren çevrimiçi platformlar aracılığıyla müşterilere finansal hizmetler sunabilir.

Fintech, müşterilere daha hızlı, kullanıcı dostu ve özelleştirilmiş

hizmetler sunabilir. Örneğin, mobil ödeme uygulamaları aracılığıyla müşteriler anında para transferi yapabilir ve dijital cüzdanlar üzerinden kolayca ödemelerini gerçekleştirebilir. Ayrıca, robo advisorlar gibi teknoloji tabanlı yatırım platformları, müşterilere daha iyi bir portföy yönetimi sağlayabilir.

Fintech, otomasyon, veri analitiği ve yapay zekâ gibi teknolojileri kullanarak finansal süreçleri daha verimli hâle getirebilir. Bu, örneğin, kredi başvurularının daha hızlı değerlendirilmesi, müşteri kimlik doğrulamasının daha güvenli bir şekilde yapılması veya büyük veri analiziyle daha iyi risk yönetimi gibi alanlarda kendini gösterebilir.

Tüm bunların yanında, bu avantajlarla birlikte fintech'in getirdiği bazı zorluklar da bulunmaktadır, örneğin, güvenlik ve düzenleme konularında. Bu nedenle, fintech'in potansiyel faydalarının yanı sıra dikkat edilmesi gereken bazı riskler ve sorunlar da bulunmaktadır. Bunları şöyle listeleyebiliriz:

Güvenlik Riskleri: Fintech şirketleri, hassas finansal verileri işledikleri için siber saldırılara ve veri ihlallerine karşı potansiyel olarak açıktırlar. Veri güvenliği konusunda yeterli önlemler alınmazsa, müşteri güveni zedelenabilir.

Fintech, bankacılık ve finans sektöründeki geleneksel iş modellerini ve süreçlerini kökten değiştirebilir.



teknoloji

Düzenleyici Riskler: Finans sektörü sıkı düzenlemelere tabidir ve fintech şirketleri de bu düzenlemeleri takip etmek zorundadır. Değişen düzenlemeler ve yeni yasal gereklilikler, fintech şirketlerinin operasyonlarını etkileyebilir.

Operasyonel Riskler: Teknolojik altyapı sorunları, hatalı yazılım uygulamaları veya hizmet kesintileri gibi operasyonel sorunlar, fintech şirketlerini etkileyebilir ve müşteri memnuniyetsizliğine neden olabilir.

Yüksek Rekabet ve Hızlı Değişim: Fintech sektörü son derece rekabetçi bir alandır. Yeni teknolojilerin hızla benimsenmesi, bir şirketin rekabet avantajını kaybetmesine neden olabilir. Aynı zamanda, piyasa trendlerinin hızlı değişimi de şirketlerin adaptasyon sürecini zorlaştırabilir.

Şeffaflık ve Sorumluluk: Fintech şirketlerinin faaliyetleri genellikle karmaşık olabilir ve müşterilere sağlanan hizmetlerin şeffaflığı konusunda bazı sorunlar ortaya çıkabilir. Ayrıca algoritmik kararlar ve yapay zekâ kullanımı nedeniyle sorumluluk konusunda belirsizlikler olabilir.

Kredi Riski: Peer-to-peer kredilendirme platformları gibi modeller, kredi riski ile karşılaşabilir. Bu tür platformlarda kredilerin geri ödenmemesi durumunda şirketler ve yatırımcılar önemli zararlar yaşayabilir.

Kullanıcı Gizliliği Endişeleri: Fintech şirketleri, müşteri bilgilerini işledikleri için kullanıcı gizliliği endişeleri önemlidir. Veri toplama, depolama ve kullanım politikalarının açık ve şeffaf olması önemlidir.

Bu riskler ve sorunlar, fintech şirketlerinin güçlü bir şekilde yönetilmesi ve sürdürülebilir bir büyüme

sağlamaları için dikkate alınmalıdır. İyi bir düzenleme uyumu, etik standartlara uyum ve güvenlik önlemleri, fintech sektöründeki şirketlerin başarıları olmalarına katkıda bulunabilir.

FİNTECH GELECEKTE NASIL BİR AĞIRLIKTA OLACAK?

Fintech sektörü, finansal hizmetleri daha etkin, erişilebilir ve inovatif hâle getirmesi nedeniyle gelecekte finans sektöründe önemli bir rol oynamaya devam edebilir. Dijitalleşme ve mobil cihazların kullanımındaki artış, fintech şirketlerinin daha fazla müşteriye ulaşma ve onlara daha hızlı, daha kullanıcı dostu hizmetler sunma potansiyelini artırır. Blockchain teknolojisi ve kripto paralar, finansal işlemleri daha güvenli ve şeffaf hâle getirebilir. Bu teknolojilerin daha fazla benimsenmesi, özellikle sınır ötesi ödemelerde ve dijital varlık yönetiminde kullanılabilir. Yapay zekâ ve veri analitiği, finansal süreçlerin daha iyi yönetilmesine ve daha iyi müşteri deneyimleri sağlanmasına yardımcı olabilir. Örneğin, müşteri taleplerini anlamak ve özelleştirilmiş finansal çözümler sunmak için kullanılabilir. Finans sektöründeki güvenlik ve regülasyon konularına yönelik daha fazla odak, fintech şirketlerini daha güvenilir ve sürdürülebilir hâle getirebilir. Fintech, dünya genelinde finansal hizmetlere erişimi artırabilir, özellikle gelişmekte olan ülkelerde bankacılık hizmetlerine ulaşmada zorluk yaşayan kişilere çözümler sunabilir. Geleneksel bankaların fintech şirketleriyle iş birliği yaparak inovasyonu benimsemesi, sektördeki gelişmeleri hızlandırabilir. Bu iş birlikleri, daha iyi hizmet sunma ve rekabet avantajı elde etme açısından önemli olabilir.

Simply Smile.
Excellence Logistics.

ASSET
Worldwide
Express

444 5 127



ASSET
Road
Transport

ASSET
Air Cargo

ASSET
Ocean
Freight

ASSET
Pro+

ASSET
Cargo
Insurance

ASSET
Customs

[in](#) [twitter](#) [instagram](#) [facebook](#) / AssetGli



www.assetgli.com

Fintech sektörü, finansal hizmetleri daha etkin, erişilebilir ve inovatif hâle getirmesi nedeniyle gelecekte finans sektöründe önemli bir rol oynamaya devam edebilir.

FİNTECH'LERİN GELECEĞİNİ BEŞ TREND ŞEKİLLENDİRECEK

Günümüzde finansal hizmetler pazarı fintech'lerin de dâhil olması ile büyük bir dönüşümden geçiyor. KPMG tarafından hazırlanan “Fintech'in Geleceği” raporunda bu dönüşüm sürecinde bağlantılı bir ekosistem içerisinde finansal hizmetlerde değişimi tetikleyen faktörler inceleniyor. Rapora göre fintech'in geleceğini müşteriler, rekabet, ürün, teknoloji ve mevzuat konuları şekillendiriyor.

Müşteriler: Fintech'ler için müşteri odaklı stratejiler en öncelikli konu KPMG'nin “Fintech'in Geleceği” raporu sonuçlarına göre fintech liderlerinin yüzde 43'ü “müşteri deneyimini geliştirmeyi” kuruluşlarının en önemli stratejik hedefi olarak gösteriyor. KPMG adına yapılan farklı bir ankette ise fintech liderlerinin yüzde 92'si müşteri odaklı stratejilerinin en üst veya yüksek öncelikli stratejileri olduğunu belirtiyor. Öte yandan KPMG'nin yakın zamanda ABD'li tüketicilerle yaptığı bir ankette ise tüketicilerin yüzde 86'sı veri gizliliği konusunda endişe duyduklarını, yüzde 78'i toplanan veri miktarından endişe duyduklarını ve yüzde 40'ı verilerini etik bir şekilde kullanacaklarına dair şirketlere güvenmediklerini söylüyor. Bu nedenle fintech liderleri finansal ürün güvenliğini, gizliliği ve veri güvenliğini ilk üç öncelik olarak sıralıyor.

Rekabet: Fintech'ler stratejik ortaklıkları benimsiyor. Finansal ürünlerin giderek daha fazla teknoloji ve tüketici markasına entegre edilmesiyle birlikte, finansal hizmetler alanındaki atılımlar da durmak bilmiyor. Bu baskı karşısında bazı fintech'ler stratejik ortaklıklar şeklinde, iş birliğine dayalı rekabet yolunu seçiyor.

Ankete katılanların dörtte üçü, kuruluşlarının büyük, ana akım teknoloji şirketleriyle ortaklıklara yatırım yaptığını veya yapmayı planladığını söylerken yüzde 38'i stratejik ortaklıkların ana odak noktası olduğunu belirtiyor.

Bazı fintech'ler ise emtia sağlayıcıları olarak kendi temel iş alanlarına odaklanmayı tercih ediyor. “Finansal hizmet ürünlerinin tüketici platformlarına yerleştirilmesi”, fintech dünyasını değiştirebilecek büyük bir potansiyel olarak görülüyor.

Ürün: Fintech'ler değişen müşteri taleplerine uyum sağlamak için inovasyon yapıyor. Fintech'ler, temel faaliyetlerine odaklanırken müşteriler için değer yaratmanın, dağıtım engellerini aşmanın ve gelir elde etmenin yeni yollarını buluyor. Gömülü finans, fintech'lerin krediler, ödemeler ve sigorta dâhil olmak üzere finansal ürün ve hizmetler sunan banka dışı kuruluşlar olarak yenilikçi ürünler sunmasına yardımcı olan, gelişmekte olan bir dağıtım kanalı olarak öne çıkıyor. Öyle ki sadece ABD'deki gömülü finans sektörünün 2025 yılına kadar hızla büyüyerek 230 milyar doların üzerinde bir gelire ulaşması bekleniyor.



Limitsiz Çözümler

Taşımacılık süreçlerinizde karşılaştığınız zorlukları nasıl çözebileceğimiz hakkında daha fazla bilgi edinmek için:

dfds.com.tr

Deniz taşımacılığındaki köklü tarihimiz ve deneyimimizin yanı sıra intermodal taşımacılık çözümlerimizle size üstün hizmet kalitesi sunmak için çalışıyoruz.

Benzersiz taşımacılık ağıımız, filomuz ve ekibimiz sayesinde taşımacılık ihtiyaçlarınıza özel, esnek ve güvenilir çözümler sunuyoruz.



500

TÜRKİYE'NİN
500 BÜYÜK SANAYİ
KURULUŞU
2022



Fabrika

140.000 m²



İstihdam

1800+ Çalışan



İhracat

90'dan Fazla Ülke

ASTOR®

Astor Enerji; transformatör ve anahtarlama ürünlerinde önem arz eden tüm ürün gruplarını 105.000 m2'lik son derece modern fabrikasında kendi temiz enerjisi ile imal eden, yurt içi ve dışında önemli ölçekteki enerji sektörü yatırımlarına özel transformatör projeleri dizayn eden, üreten ve kurulumunu yapan, yenilikçi ve sürdürülebilir iş anlayışıyla istihdama ve ülkemiz ekonomisine katkı sunan sektöründe öncü bir markadır.

Astor Enerji; enerji sektöründeki yelpazesini Astor Şarj ve GES yatırımları ile genişletmektedir.



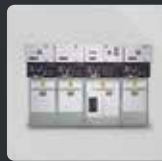
Güç
Transformatörleri



Dağıtım
Transformatörleri



Kuru Tip
Transformatörler



Hava Yalıtımlı
Modüler Hücreler



Beton Trafo
Merkezleri



Metal Clad
Hücreler



teknoloji

Teknoloji: Merkezi olmayan finansal ekosistemler yaygınlaşıyor. Fintech girişimleri, blok zinciri teknolojileri üzerine inşa edilen ve Web 3.0 tasarım ilkelerinden yararlanan merkezi olmayan ürünler ve ekosistemler sunuyor. Böylelikle tek bir kuruluşun veri ve uygulamaları kontrol etmediği ve kullanıcılara verileri üzerinde daha fazla kontrol sağlayan merkezi olmayan bir web ortaya çıkıyor. Merkezi olmayan finans (DeFi); insanların, tüccarların ve işletmelerin doğrudan bir blok zinciri üzerinde işlem yapmasına olanak tanıyarak araçlar olmadan finansal araçlar sağlıyor.

Merkezi olmayan ürünlere ilgi artmaya devam ederken KPMG küresel anketine katılan fintech yöneticileri de dijital varlıklara artan tüketici yatırımının, fintech ortamını ciddi derecede değiştirebilecek büyük potansiyele sahip olduğunu belirtiyor.

Mevzuat: Mevzuat ve uyum konularına yatırımın önemi artıyor. Küresel düzenleyiciler ve düzenlenmiş üçüncü taraflar, riski yönetmek için fintech'leri daha yüksek düzeyde incelemeye tabi tutmaya başlıyor. Düzenleyiciler, mevcut ve yeni ortaya çıkan riskleri ele almak için mevcut düzenleme ve denetleme yetkilerini kullanıyor.

Temel ilgi alanları arasında kayıt/ lisanslama, tüketicinin korunması (ör. dolandırıcılık, gizlilik, erişim, ifşa, anlaşmazlıklar/şikayetler), mali suçlar (ör. AML/CFT, yaptırımlar) ve ödeme faaliyetleri (ör. anlık ödemeler, likidite, dijital varlıklar) yer alıyor.

Atılması gereken stratejik adımlar

- KPMG'nin raporunda fintech'lere, bu değişim sinyallerine yanıt verebilmeleri ve daha bağlantılı, müşteri odaklı organizasyonlara dönüşmeleri için şu tavsiyelerde de bulunuluyor:
- Temel iş tanımına odaklanın,
- Kârlılığa giden yolu açın,
- Uygun teknoloji kullanın ve teknik borçtan kaçının,
- Stratejik ortaklıklar oluşturun,
- Strateji belirlemek için verilerin gücünden yararlanın.

"FİNTECH'LER KISA BİR SÜRE İÇİNDE FİNANSAL HİZMETLERİN AYRILMAZ BİR PARÇASI HÂLINE GELDİ"



Sinem Cantürk
KPMG Türkiye Fintech ve
Dijital Finans Lideri, Şirket Ortağı

KPMG Türkiye Fintech ve Dijital Finans Lideri, şirket ortağı Sinem Cantürk, hazırlanan rapor ve fintech'lerin mevcut konumları hakkında şu bilgileri verdi: "Fintech sektöründeki inovasyonun hızlı temposu ve fintech'lerin veri analitiği yoluyla müşterilerin istek ve ihtiyaçlarını anlama becerisi, işlemleri hızlandıran ve seçenekleri genişleten müşteri dostu ürünlere hevesli tüketiciler ve işletmeler arasında çankı

buldu. Fintech'ler kısa bir süre içinde finansal hizmetlerin ayrılmaz bir parçası hâline geldi. Bu raporumuzda, finansal teknolojiler pazarındaki değişimin temel sinyallerini, şirketlerin bu değişimlere verebilecekleri yanıtları ve ortaya çıkması muhtemel iş modellerini ele alıyoruz. Raporumuzda yer verdiğimiz veri ve bilgilerin, fintech sektörünün daha da ilerlemesine katkı sunmasını umuyoruz." dedi.

SAMET ÇEKMECE SİSTEMLERİ VE KALKAR KAPAK SİSTEMLERİ İLE MÜKEMMEL UYUM VE KUSURSUZ FONKSİYON...

**Multi-Mech ve Solo-Mech Kalkar Kapak Sistemleri'nin
Flowbox Çekmece Sistemleri ile**
Eşsiz Uyumu, Mutfak ve Banyolarda Modern
Bir Görünüm Sağlar...

Mükemmel Çalışma Performansları,
Kusursuz Bir Sessizlik Sunar...



FLOWBOX



Multi-Mech



Solo-Mech



DESIGN
INNOVATION
MIND

samet

www.sametglobal.com



yeşil dönüşüm

TÜRKİYE, ENERJİ VERİMLİLİĞİNİ ARTIRIYOR

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, sürdürülebilir kalkınmanın kilit unsurlarından biri olan enerji verimliliğini artırmak üzere Enerji Verimliliği 2030 Stratejisi ve II. Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı'nı (II. UEVEP) hayata geçirdi.

HİLAL YILDIRIM



T

üm dünyanın konuştuğu en önemli gündem maddelerinden biri olan enerji krizi sebebiyle ülkeler, enerji verimliliğine yoğunlaşmış durumda. Enerji arz güvenliğini sağlamak adına çalışmalarını hızlandıran birçok ülke yeni planlarını devreye soktu. Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum sürecinde hedeflerini artıran Türkiye de 2024-

2030 yılları arasını kapsayan yeni bir plan hazırladı. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Türkiye'nin 2053 net sıfır iklim hedefleri doğrultusunda sürdürülebilir ve çevreye duyarlı bir enerji politikası benimseyerek enerjide arz güvenliğini güçlendirmek ve dışa bağımlılığı azaltmak için enerji verimliliği hareketi olan II. Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı ile 10 stratejik amaç ve 23 hedef belirledi.



Yenilenebilir enerji kullanımının artırılması, nükleer enerjinin ve geçiş yakıtı olarak doğal gazın kullanılması, hidrokarbon kaynaklarının keşfi ve ekonomiye kazandırılması, enerji altyapılarının dönüşüm ihtiyaçlarına cevap verecek nitelikte güçlendirilmesi, hidrojen, kritik mineraller, depolama ve dijitalleşme teknolojilerine yatırım yapılması, enerjinin tüm alanlarında yerli üretimin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması planın öncelikli konuları olarak belirlendi. Enerji Verimliliği 2030 Strateji Belgesi'nde; sanayi ve teknoloji, bina ve hizmetler, enerji, ulaştırma, tarım, ortak konular, start-up ve dijitalleşme olmak üzere toplam yedi kategoride 61 eylem ve 266 faaliyete yer verildi.

46 MİLYAR DOLAR DEĞERİNDE ENERJİ TASARRUFU SAĞLANACAK

Bu plan ile Türkiye'nin Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) başına tüketilen enerjinin 2023 yılına göre yüzde 15 azaltılması ve 2024-2030 döneminde 37,1 Milyon Ton Eşdeğer Petrol (MTEP) enerji tasarrufu sağlanması hedefleniyor. Eylem planının hayata geçirilmesiyle 2030 yılına kadar enerji tüketiminin yüzde 16 azaltılması ve 100 milyon ton emisyon azaltılması bekleniyor. Enerji verimliliğinin sağlanması ve belirlenen hedeflere ulaşmak için kamu ve özel sektör birlikte 2030 yılına kadar 20,2 milyar dolar yatırım gerçekleştirecek. Bu yatırımlarla enerji verimliliği alanında faaliyette bulunan firmalar desteklenirken yeni iş imkânları doğuyor. Aynı zamanda 2040 yılına kadar 46 milyar dolar değerinde de enerji tasarrufu sağlanmış oluyor. Türkiye'nin mümkün olan en yüksek verimle enerjiyi kullanması için planda sürdürülebilir kalkınma hedefleriyle uyumlu 10 stratejik amaç bulunuyor. Bu hedeflerin hayata geçirilmesi, Türkiye'nin

II. Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı'nın hayata geçirilmesiyle 2030 yılına kadar enerji tüketiminin yüzde 16 azaltılması ve 100 milyon ton emisyon azaltılması bekleniyor.

"AMAÇ, DAHA YEŞİL VE DAHA SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR TÜRKİYE YÜZYILI İNŞA ETMEK"

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, enerji sektörünün uzun dönemli rol haritası olarak tanımladığı çalışma için şunları söyledi: "Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan, iki yıl önce Yeşil Kalkınma Devrimi ile ülkemizin 2053 net sıfır emisyon hedefini ilan etmişti. Biz de bakanlık olarak daha yeşil ve daha sürdürülebilir bir Türkiye Yüzyılı inşa etmek ve 2053 hedefimize ulaşmak amacıyla enerji sektörünün uzun dönemli rol haritası olan Türkiye Ulusal Enerji Planı'nı kamuoyuyla paylaştık. Bu doğrultuda, gerekli enerji dönüşümünü gerçekleştirmek ve hedeflerimize varmak için yenilenebilir enerji kullanımının artırılmasını, nükleer enerjinin ve geçiş yakıtı olarak doğal gazın kullanılmasını, hidrokarbon kaynaklarının keşfini ve ekonomiye kazandırılmasını, enerji altyapılarının dönüşüm ihtiyaçlarına cevap verecek nitelikte güçlendirilmesini, hidrojen, kritik mineraller, depolama ve dijitalleşme teknolojilerine yatırım yapılmasını, enerjinin tüm alanlarında yerli üretimin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasını öncelikli konularımız olarak belirledik. Enerji maliyetlerinin ekonomimiz üzerindeki yükünün hafifletilmesi, çevrenin korunması ve iklim değişikliği ile mücadele edilmesi için enerji verimliliği milletimizin tüm kesimlerince benimsenmelidir. Türkiye Yüzyılı'nda ortaya koyduğumuz hedeflere ulaşmak için tüm vatandaşlarımıza enerjiyi verimli kullanma çağrısını yapıyor, 2030 yılı enerji verimliliği hedeflerimiz ortaaya koyan belgelerimizin ülkemize hayırlı olmasını diliyorum."



Alparslan Bayraktar
Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı



2053 net sıfır hareketinde de önemli bir mesafe kat edilmesini sağlıyor.

TARIM SEKTÖRÜNE 600 MİLYON DOLAR YATIRIM

Son yıllarda etkisini artıran iklim değişikliği, doğal afetlerin artmasına yol açarken tarımsal faaliyetlere de ket vuruyor. Kuraklık, seller ve salgın hastalıklar gibi olumsuz durumlar, gıda tedarik zincirinde aksaklıklara sebep oluyor ve tarım sektöründe de negatif yansımaları oluyor. Tarım sektörü nihai enerji tüketimi 2012-2022 döneminde yüzde 34 artış göstererek 3,8 MTEP'ten 5,0 MTEP'e yükseldi. Enerji talebindeki yıllık ortalama artış oranı yüzde 3,0 olarak kaydedilen sektörün nihai enerji tüketimindeki payı 2022 yılında yüzde 4,2 olarak gerçekleşti. Bu çerçevede yürütülen II. UEVEP ile tarımsal

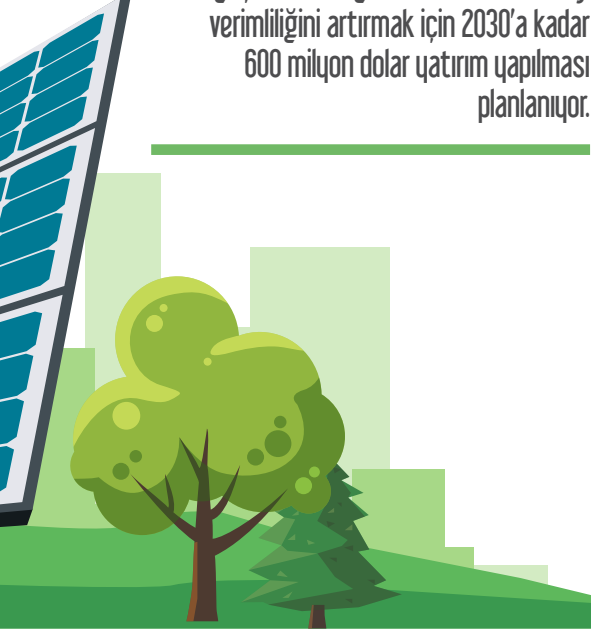
faaliyetlerin verimli ve sürdürülebilir bir şekilde hayata geçirilmesi sağlanarak tarımda enerji verimliliğini artırmak için 2030'a kadar 600 milyon dolar yatırım yapılması planlanıyor.

Tarım sektörünün sürdürülebilirliğinin sağlanması için plan kapsamında birtakım hedefler yer alıyor. Öncelikle sektörün rekabetçiliğini yükseltmek amaçlanırken sulama verimliliğini geliştirmek ve gıda tedarik zincirini sürdürülebilir kılmak belirlenen hedefler arasında bulunuyor. Ayrıca her aşamada suyun enerji verimliliğine uygun şekilde kullanılmasına dikkat edilirken gıda güvencesini temin etmek, sürdürülebilir tarım uygulamalarını yaygınlaştırmak ve dayanıklı bir tarım sektörü oluşturmak üzere sektörün enerji verimliliğinin sağlanması gibi



yeşil dönüşüm

II. UEVEP ile tarımsal faaliyetlerin verimli ve sürdürülebilir bir şekilde hayata geçirilmesi sağlanarak tarımda enerji verimliliğini artırmak için 2030'a kadar 600 milyon dolar yatırım yapılması planlanıyor.



hedefler belirlendi. Enerji verimliliğinin sağlanmasına yönelik hazırlanan çalışma ile 2024-2030 döneminde 1 MTEP enerji tasarrufu ve 2,8 milyon ton da emisyon azaltımı sağlanacak.

SANAYİDE, ENERJİ TASARRUFUNU SAĞLAYACAK PROJELER ARTIYOR

II. UEVEP ile sanayi sektörünün yeşil dönüşümünü ve enerji verimliliğini sağlayacak proje ve yatırımlar artıyor. Planda imalat sanayi başta olmak üzere tüm sanayi kollarında enerji verimliliğini geliştirmeye yönelik faaliyetlere odaklanılıyor. Atıkların tekrar ikinci ham madde olarak kullanımı ve atık ısı geri kazanımı gibi çalışmalar, döngüsel ekonominin işleyişine katkıda bulunurken sanayi sektörünün de enerji verimliliğini artıracak hedefler arasında bulunuyor. Ayrıca dijital uygulamalar

ve yenilikçi teknolojiler başta olmak üzere enerji verimli ekipman, sistem ve teknolojilerin kullanımı artarken bunların öncelikle yerli imkânlarla gelişimi desteklenecek. 2024-2030 dönemindeki eylem planı kapsamında sanayi sektörüne 6,9 milyar dolar yatırım yapılırken söz konusu dönemde 11,8 MTEP enerji tasarrufu 28,1 milyon ton emisyon azaltımı hedefleniyor.

ULAŞTIRMADA DÜŞÜK EMİSYONLU DÖNÜŞÜM

Son 20 yılda enerji talebi en hızlı artan sektör konumunda bulunan ulaştırma sektörü, beraberinde enerji verimliliğini sağlayacak uygulamaları da zorunlu hâle getirdi. Plan kapsamında artan yüksek enerji kullanımını dengeleyecek çözüm ve uygulamalar stratejik amaç olarak belirlendi. Ulaşımında enerji verimliliğini sağlayacak altyapı yatırımlarını güçlendirmek ve akıllı ulaşım sistemlerini geliştirmek, ulusal araç filosunun düşük emisyonlu ve enerji verimli bir şekilde dönüşümünü sağlamak gibi hedefler yer alıyor. Eylem planı kapsamında ulaştırma sektörüne 3,7 milyar dolar yatırım ayrılırken 9,0 MTEP enerji tasarrufu 26,8 milyon ton emisyon azaltımı hedefleniyor.

YAPI SEKTÖRÜNDE 34 MİLYON TON EMİSYON AZALTIYOR

Planın yol haritasını oluşturduğu stratejik amaçlardan biri de bina ve hizmetler sektörü kapsamında, "Binalarda enerji verimli çözüm ve yaklaşımlarla karbon emisyonlarını azaltmak için kamunun öncü rol üstleneceği kapsamlı bir iyileştirme programı yürütmek." olarak belirlendi. Söz konusu dönemde mevcut binaların rehabilitasyonu ve enerji verimliliğinin geliştirilmesi, merkezi ve bölgesel ısıtma/soğutma sistemlerinin kullanımının ve ısı pompası kurulumunun



yaygınlaştırılması ve son olarak kamu binalarında enerji verimliliğinin geliştirilmesi ve enerji dönüşümünün sağlanması öne çıkan yatırımlardan birkaçı olarak belirlendi. Tüm bu amaçlar için bakanlık tarafından 7,7 milyar dolarlık yatırım yapılacağı bildirildi. Böylece 12,8 MTEP enerji tasarrufu yapılırken 34 milyon ton emisyon azaltımı sağlanacak. 2030'a kadar da kamu binaları için iki kat tasarruf yapılacaktır.

YENİLENEBİLİR ENERJİNİN PAYI ARTIYOR

Artan nüfus, Türkiye'nin de enerji tüketiminin hızla artmasına sebep olurken ülkelerin enerji politikaları, verimliliği sağlamak adına devreye

giriyor. II. UEVEP kapsamında da enerjinin tüm değer zinciri boyunca verimliliği artırmak, üretim, iletim ve dağıtımda kayıpları azaltmak stratejik amaç olarak belirlendi. Plan ile yenilenebilir enerji kaynaklarının payını artırmak, enerji ham maddeleri ve elektriğin üretimi, iletimi ve dağıtımını ile ilgili faaliyetlerin tümünde enerji verimliliğini artırmak ve enerji verimliliği yükümlülük sistemini geliştirmek gibi hedefler bulunuyor. Söz konusu dönemde akıllı sayaçların yaygınlaştırılması, genel aydınlatmada enerji verimliliğinin artırılması, elektrik üretim santrallerinde verimliliğin artırılması gibi faaliyetler yürütülecek.

II. UEVEP KAPSAMINDA BELİRLenen STRATEJİK AMAÇLAR

1 Enerji arz güvenliğinin güçlendirilmesi, net sıfır emisyon hedefine ulaşılması ve toplam faktör verimliliğinin yükseltilmesi perspektifi çerçevesinde, enerji verimliliğini karar alma süreçlerinin tamamında dikkate alınan bir politika bileşeni hâline getirmek.

2 Enerji verimliliğinin bir toplumsal seferberlik yaklaşımı içinde değerlendirilmesini sağlamak üzere, tüm kesimlere yönelik bilinçlendirme ve farkındalık artırma faaliyetlerini artırmak, dış paydaşlarla iş birliğini güçlendirmek.

3 Yeşil dönüşümü teşvik edecek ve enerji verimliliğini artıracak yatırımları desteklemek, yenilikçi finansman araçları ile dönüşümü hızlandırmak.

4 Binalarda enerji verimli çözüm ve yaklaşımlarla karbon emisyonlarını azaltmak için kamunun öncü rol üstleneceği kapsamlı bir iştirak programı yürütmek.

5 Dijital uygulamalar ve yenilikçi teknolojiler başta olmak üzere enerji verimli ekipman, sistem ve teknolojilerin kullanımını artırmak, bunların öncelikle

yerli imkânlarla gelişimini desteklemek.

6 Sanayi sektörünün yeşil dönüşüm çabalarını teşvik edecek biçimde enerji verimliliğine yönelik proje ve yatırımları artırmak.

7 Artan hareketliliğin yol açtığı yüksek enerji kullanımını dengeleyecek şekilde ulaştırma sektöründe enerji verimli çözüm ve uygulamalara öncelik verilmesini sağlamak, çok modlu ve bütünlükli ulaşım sistemlerini yaygınlaştırmak.

8 Tarım sektörünün rekabetçiliğini yükseltmek, tarımsal sulama verimliliğini geliştirmek ve gıda tedarik zincirini sürdürülebilir kılmak hedefleriyle uyumlu enerji verimli tarımsal pratikleri hayata geçirmek.

9 Çevre dostu, dögüsel nitelikli ve enerji verimli ürünlerin piyasa dönüşümünü sağlamak.

10 Enerjinin tüm değer zinciri boyunca verimliliğini artırmak, üretim, iletim ve dağıtımda kayıplarını azaltmak.



**Üretimde potansiyelin
ötesine geçmek için en doğru zaman**

Şimdi TEZMAKSAN

Süreçlerinizin verimini artıran, üretim potansiyelinizi geliştiren Tezmaksan çözümleriyle tanışmanın tam zamanı. Dünyanın dört bir köşesinde kaliteyi ve mükemmelliği yaşatan ekibimizle hedeflerinizi gerçekleştirmek için buradayız.



www.tezmaksanrobotik.com

tezmaksan.com / bilgi@tezmaksan.com / [212] 674 60 10

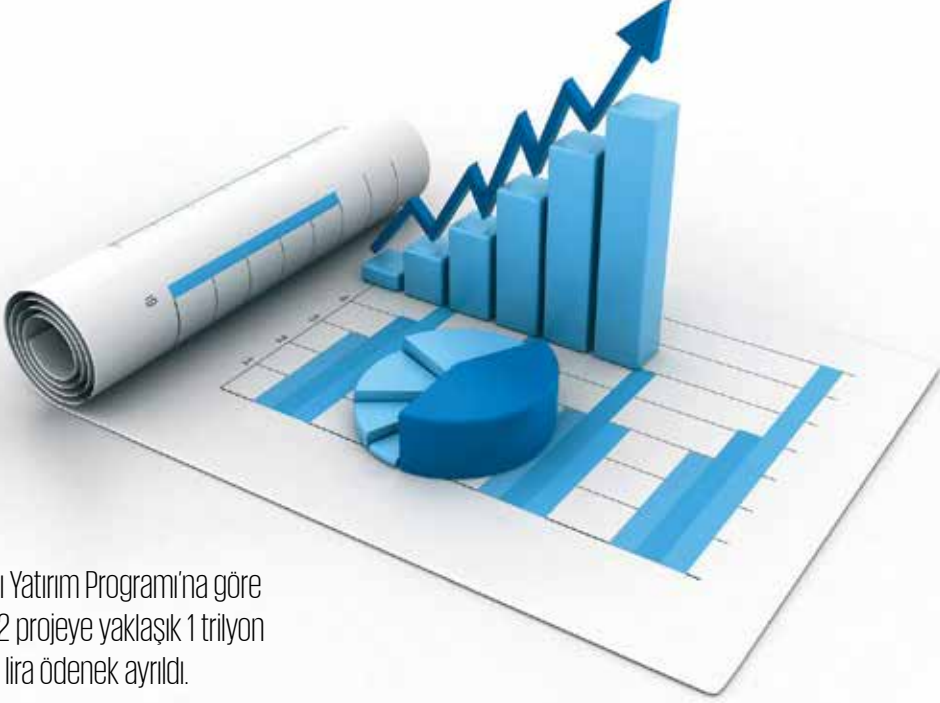


**TEZMAKSAN
ROBOT TEKNOLOJİLERİ**



yeni sektörel düzenlemeler

2024 YILI YATIRIM PROGRAMI YAYINLANDI



2024 Yılı Yatırım Programı'na göre 12 bin 42 projeye yaklaşık 1 trilyon 7 milyar lira ödenek ayrıldı.

15 OCAK 2024 tarihli Resmî Gazete'nin mükerrer ekinde yer alan 2024 Yılı Yatırım Programı'nın Kabulü ve Uygulanmasına Dair Cumhurbaşkanı Kararı ile 12 bin 41 projeye yaklaşık 1 trilyon 7 milyar lira ödenek tahsis edildi.

Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı'ndan alınan bilgilere göre, programda, merkezi yönetim bütçesi kapsamındaki kuruluşlar, KİT'ler, özelleştirme kapsamındakiler, döner sermayeli kuruluşlar ve sosyal güvenlik kuruluşlarının yatırım projeleri yer aldı. Mahalli idarelerin ise yalnızca dış krediyle finanse edilen projelerine programda yer verildi.

2024 Yılı Yatırım Programı, 12'inci Kalkınma Planı'nda bulunan temel

politikalar, 2024-2026 Dönemi Orta Vadeli Program'da yer alan politika, öncelik ve bütçe büyüklükleri dikkate alınarak hazırlandı.

Yatırım Programı'ndaki projelerin belirlenmesinde azami oranda seçici olunarak, 12'nci Kalkınma Planı'nda öngörülen projeler, deprem riski nedeniyle başlanması zaruret arz eden projeler ile toplumsal ve ekonomik etkisi güçlü olup ivedilikle ekonomiye kazandırılması gereken projelere öncelik verildi.

2024 Yılı Yatırım Programı'nda kamu kurumları tarafından yürütülecek projelerin toplam tutarı 7,3 trilyon lira oldu. 2023 yılında 4 bin 704 proje tamamlanırken 2024 Yılı Yatırım



yeni sektörel düzenlemeler

Programı'na 4 bin 108 yeni proje dahil edildi. Bu projelerin 980'i çok yıllık, 3 bin 128'i ise bir yıl içerisinde tamamlanacak projeler olarak yer aldı.

Program kapsamındaki öngörülen yatırımın yüzde 71,5'inin Merkezi Yönetim Bütçesi kapsamındaki kuruluşlar, yüzde 36'sını KİT'ler ve özelleştirme kapsamındaki kuruluşlar, yüzde 1,8'inin ise döner sermayeli kuruluşlar ve sosyal güvenlik kuruluşları tarafından gerçekleştirilmesi planlandı.

Programda deprem tedbirlerine yönelik olarak toplam 510 milyar lira tutarında projeye yer verildi. Bu projeler kapsamındaki 2024 yılı ödeneklerinin yaklaşık yüzde 28'i eğitim sektörüne, yüzde 23'ü sağlık sektörüne, yüzde 13'ü ulaştırma-haberleşme sektörüne ayrıldı. Ayrıca deprem projelerine ayrılan söz konusu ödeneklerin yanı sıra bütçede cari transferler altında yürütülen yatırım nitelikli harcamalar ile cari nitelikli diğer harcamalar dikkate alındığında deprem tedbirlerine yönelik olarak merkezi yönetim bütçesinden tahsis edilen toplam ödenek tutarı 1,028 milyar liraya ulaşıyor.

2024 Yılı Yatırım Programı kapsamındaki yatırım ödeneğinden en yüksek payı yüzde 31,7 ile ulaştırma-haberleşme sektörü yatırımlarının aldığı görüldü. Bu yıl ulaştırma sektörü yatırımları için yüzde 162 artışla 319 milyar lira ödenek tahsis edildi. Özellikle demir yolu yük ve yolcu taşımacılığının geliştirilmesi amacı doğrultusunda Ankara-İzmir Yüksek Standartlı Demiryolu projesine 27,5 milyar lira, Mersin-Adana-Osmaniye-Gaziantep Yüksek Standartlı Demiryolu

projesine 16,3 milyar lira ve Halkalı-Kapıkule Hızlı Tren projesine 14,2 milyar lira ödenek sağlandı. Bu sektörü yüzde 15'lik pay ile eğitim sektörü takip etti. Eğitim sektörü yatırımları için 2024 yılında yüzde 147 artışla 150,8 milyar lira ödenek tahsis edildi. Temel eğitime 99,5 milyar lira ödenek ayrıldı.

Yatırım ödeneklerinde yüzde 10,5 paya sahip olan madencilik sektörüne bu yıl yüzde 34 artışla 106 milyar lira, yüzde 7,5 paya sahip olan enerji sektörüne ise yüzde 70 artışla 75,7 milyar lira ödenek ayrıldı. Söz konusu sektörlerde proje bazında önemli gelişmelerin kaydedilmesi bekleniyor.

Karadeniz'deki 710 milyar metreküplük doğal gazın üretilmesine ve sahanın üretim kapasitesinin artırılmasına yönelik olarak yürütülen Sakarya Doğal Gaz Sahası Geliştirme Projesi'nde çalışmalara hızla devam ediliyor. Bu projeye 46 milyar lira ödenek tahsis edildi. Enerjide dışa bağımlılığın azaltılması amacıyla yürütülen diğer doğal gaz ve petrol arama ve üretim faaliyetleri için ise 53,8 milyar lira ödenek tahsis edildi.

Yatırım ödeneklerinden yüzde 10'luk pay alan tarım sektörüne bu yıl yüzde 132 artışla 101 milyar lira ödenek tahsis edildi. Tarımsal sulama yatırımları kapsamında Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü'ne tahsis edilen 51 milyar lira ödenekle yaklaşık 130 bin hektar alanın sulamaya açılması planlanıyor. Ayrıca taşkın koruma projelerine de 22,9 milyar lira ödenek ayrıldı. Diğer taraftan, orman yangınlarıyla mücadele kapsamında Orman Genel Müdürlüğü hava taşıt filosuna bu yıl 4 adet küçük



Yeni Sektörel Düzenlemeler



yangın tanker uçağı ile 1 adet yangın söndürme helikopteri katılacak.

Sağlık sektörünün bu yıl yatırımlarından aldığı pay yüzde 9,4 olarak gerçekleşti. Fiziki altyapıda, hizmete erişimde ve hizmet kalitesinde sağlanan ilerlemenin daha da geliştirilmesi ve bölgesel farklılıkların azaltılması amacıyla Sağlık Bakanlığı'na yüzde 152 artışla tahsis edilen 82,7 milyar lira ile bu yıl 16 bin 822 yatak ve 486 ünite hizmete alınacak. Ayrıca 19 bin 250 yatak kapasiteli 17 şehir hastanesinin yapımına devam edilecek ve bu hastanelerden 6 bin 450 yatak kapasiteli 6 proje tamamlanarak hizmete alınacak.

Yatırımcı ve girişimcilere daha fazla yatırım yeri oluşturmak, üretim ve istihdamı artırmak amacıyla Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na imalat sanayii

sektöründe yüzde 156 artışla 15,2 milyar lira ödenek tahsis edildi. Bu kapsamda, deprem bölgesindeki sanayi işyerlerinin yapımı için 5 milyar lira, organize sanayi bölgesi projeleri için 5,3 milyar lira, küçük sanayi sitesi projeleri için ise 2,8 milyar lira ödenek sağlandı.

Ülkenin AR-GE ve yenilik kapasitesinin artırılmasına yönelik olarak TÜBİTAK TARAL gibi araştırma destek programları, üniversiteler ile kamu kurumlarında araştırma altyapısı projeleri ve Araştırma Üniversiteleri Destek Programı kapsamında tahsis edilen yatırım bütçesinde yüzde 120 artış sağlanarak 21,8 milyar lira ödenek tahsis edildi.

Ayrıca üniversitelere bu yıl yüzde 109 artışla 35,5 milyar lira yatırım ödenek tahsisi yapıldı.



Yeni Sektörel Düzenlemeler

DEPREM BÖLGESİNDE "İSTİHDAMA DÖNÜŞ PROGRAMI" HAYATA GEÇİRİLDİ

20 Ocak 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Aktif İşgücü Hizmetlerinin Yürütülmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile İŞKUR mesleki eğitim kursları ile işbaşı eğitim programlarından yararlanma koşulları değiştirilerek kapsamı genişletildi.

Açılan program süresinin 3 katı olarak uygulanan istihdam yükümlülüğü 2 kata indirilirken, programlarda istihdam edilmesi gereken asgari katılımcı sayısı taahhüdü ise yüzde 70'ten yüzde 60'a düşürüldü.

Kahramanmaraş merkezli depremlerden etkilenen illerde kurs ve programların uygulanmasının teşvik edilmesi ve nitelikli iş gücünün yetiştirilmesi amacıyla "İstihdama Dönüş Programı" yürürlüğe konularak 31 Aralık 2024'e kadar uygulanacak özel bir düzenleme hayata geçirildi.

Program kapsamında, Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş, Malatya ve Gaziantep'in İslahiye ve Nurdağı ilçelerindeki işverenler için istihdam taahhüt oranı yüzde 30'a düşürülürken istihdam süresi, fiili kurs veya program gün sayısına eşitlendi.

Bu 4 il ve 2 ilçede, mesleki eğitim kursu ve işbaşı eğitim programı katılımcılarına günlük 653 lira 93 kuruş kadar ödenen zaruri gider ödemelerinin İŞKUR Yönetim Kurulu Kararı ile yüzde 30 artırımlı olarak 850 lira 10 kuruşa kadar ödenebilmesi sağlandı.

Adana, Diyarbakır, Gaziantep (İslahiye ve Nurdağı ilçeleri hariç diğer bölgeleri), Kilis, Osmaniye ve Şanlıurfa'da ise istihdam taahhüt oranı yüzde 40 olarak belirlendi. İstihdam süresi ise fiili kurs veya program günlerinin 1,5 katına indirildi.

Bu düzenlemeyle deprem bölgesindeki iş yerleri için kurs ve programlardan faydalanamama yönünde uygulanan yaptırımlar kaldırıldı.

Düzenlemelerle depremden etkilenen bölgelerde iş gücü piyasasının hızlı bir şekilde toparlanması ve nitelikli iş gücü ihtiyacının etkin şekilde karşılanması hedefleniyor.

İş arayanların mesleki eğitim ve becerilerinin artırılması, fırsat eşitliğinin sağlanması ve işverenler ile iş arayanlar arasında daha adil bir denge oluşturulması planlanıyor.

KOSGEB DESTEKLERİNE İLİŞKİN USUL VE ESASLAR YENİDEN DÜZENLENDİ

13 Ocak 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği ile işletmelere ve girişimcilere, işletmelerin ve girişimcilerin gelişimini sağlamak üzere faaliyet gösteren teknoloji merkezleri, danışmanlık merkezleri, enstitüler ve paydaş kuruluşlara yönelik KOSGEB tarafından oluşturulan destek programlarına ilişkin esaslar düzenlendi.

Buna göre, destek programları, kalkınma planları, orta vadeli programlar, Cumhurbaşkanlığı yıllık programları, diğer üst politika belgeleri ve KOSGEB Genel Kurulu'nun belirlediği politika, amaç ve hedefler dikkate alınarak hazırlanacak. Farklı destek programları içinde bulunması şartıyla aynı destek türünden faydalanılabilecek ancak gider gerçekleşmesini gösteren belgeler yalnızca bir destek için kullanılacak.

Destek programlarından yararlananlar, kontrol, denetim ve inceleme görevlilerine her türlü hesap, bilgi, belge ve kayıtları ibraz etmek, işlem, faaliyet ve malların fiili ve fiziki durumlarını göstermek zorunda olacak.

Destek programlarının uygulanması sırasında ve sonrasında KOSGEB mevzuatına uygun olmayan durumların tespiti hâlinde yararlanıcıların destek süreci durdurulacak. Yeni destek başvuruları uygunsuzluk bitene kadar kabul edilmeyecek.

Uygunsuzluğun giderilmemesi hâlinde destek olarak verilen tutar KOSGEB alacağı olarak yasal faiziyle tahsil edilecek. Uygunsuzluk sona erdiğinde ve müracaat hâlinde yeni desteklerden yararlanma hakkı devam edecek.

Destek programlarının uygulanma sürecinde, mücbir sebep olarak kabul edilebilecek, deprem, yangın, su baskını ve benzeri doğal afetler, kanuni grev, lokavt, genel salgın hastalık, terör eylemleri, sabotaj, savaş, kısmi veya genel seferberlik ilanı gibi hâllerin ortaya çıkması durumunda, bu hâller sona erinceye kadar destek sürecinin durdurulması veya devamına KOSGEB Başkanı tarafından karar verilecek. Öte yandan, 15 Haziran 2010 tarihli ve 27612 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği yürürlükten kaldırıldı.



Yeni Sektörel Düzenlemeler

GÜMRÜK VE ANTREPO UYGULAMALARINDA DÜZENLEME YAPILDI

9 Ocak 2024 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Gümrük Yönetmeliği’nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile bazı gümrük ve antrepo uygulamaları düzenlendi.

Buna göre; “yetkilendirilmiş yükümlü statüsü” sahibi firmalar, bölünerek yapacakları “onaylanmış kişi statüsü” işlemlerinde istenilen fiilen faaliyette bulunma süresini beklemeden başvuru yapabilecek.

Posta ve Hızlı Kargo Yoluyla Taşınan Eşyanın Gümrük İşlemlerine İlişkin Tebliğ’de yer alan, posta ve hızlı kargo ile taşınan ticari mahiyette olmayan eşyanın kıymetinin tespitinde kargo ücretinin dikkate alınmayacağı düzenleyen hükümler ile yönetmelik arasında uyum sağlandı.

Düzenlemeyle, transit rejimi altında taşınan serbest dolaşımda olmayan eşyada varış gümrük idarelerince tespit edilen eksiklik/fazlalık durumlarında yapılacak işlemlere de açıklık getirildi. Böylece, uluslararası ticaret ve lojistik sektörünün iş süreçleri ticari hayatın gerçekleriyle uyumlu hâle getirildi.

Antrepolardeki eşya devirlerinde gümrük müdürlüklerince farklı değerlendirmeler yapılması nedeniyle, bu konuda yeknesaklığın sağlanması, mevzuatın daha sade ve anlaşılır olması, eşya devrine ilişkin işlemlerin eksik yapılması durumunda uygulanacak cezai yaptırımın belirlenmesi için düzenlemeye gidildi.

Geçici ithalat işlemleri için sağlanan 9 aylık süre uzatımı imkânından, yolcu ve yük taşımacılığı faaliyetlerinde bulu-

nan hava yolu şirketlerinin de faydalanması sağlandı.

Düzenlemeyle, geçici depolama yerlerinin kapatılması ile geçici depolama yerinde yapılacak fiziki değişikliklere yönelik işlemlere açıklık getirildi.

Yatırım izni için ek süre talep edilmesi durumunda ilgililerce başvuru yapılmaması veya süre bitiminde yeniden ek süre talebinde bulunulmaması hâlinde bu izinlerin iptaline imkân tanındı.

Antrepo alanı ve sahasına yönelik yapılması gereken kontroller belirtilerek, antrepo alanı ve antrepo sahası arasındaki farklılık ortaya koyuldu.

Sahiplerinin isteği üzerine genel ve özel antrepoların tamamen veya kısmen kapatılması taleplerinin karşılanmasına ilişkin hususlar netleştirilerek, antreponun kapatılması durumunda açma ve işletme izin belgelerinde müdürlükçe yapılacak işlemlere açıklık getirildi.

Uzayan kovuşturma süreleri göz önünde bulundurularak haklarında yürütülen bir soruşturma veya kovuşturma bulunan kişilere ait yetkilendirilmiş gümrük müşaviri yetki belgesi başvurularının, Ticaret Bakanlığı’na değerlendirilmeye alınabilmesine imkân tanındı.

Eşya devrine ilişkin işlemlerin eksik yapılması durumunda cezai yaptırımlar netleştirildi. Geçici depolama yerlerine ve/veya antrepolara gümrük idarelerinin izni çerçevesinde girilmesi yükümlülüğüne işleticinin uymaması durumunda idari para cezası getirildi.

TARIMSAL YAYIM VE DANIŞMANLIK DESTEĞİ BELİRLENDİ

9 Ocak 2024 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Tarımsal Yayım ve Danışmanlık Hizmetlerine Destekleme Ödemesi Yapılması Hakkında Tebliğ ile tarımsal işletmelere tarımsal danışmanlık hizmeti sunan kişi ve kuruluşların sorumlulukları, görev ve yetkilerine ilişkin usul ve esaslar belli oldu.

Buna göre, tarımsal yayım ve danışmanlık desteklerine (TYDD) başvuran kişi ve kuruluşlara, ilgili yönergede belirlenen işletme sayısının yüzde 80’inin altına düşmemesi ve hizmet sunması koşuluyla bu yıl bir tarım danışmanı için 144 bin lira ödeme yapılacak.

Bakanlıkça yetkilendirilerek tarımsal yayım ve danışmanlık hizmeti sunan, üretici örgütü, ziraat odası ve bunların

şubeleri de dahil olmak üzere bünyelerinde çalıştırdıkları en fazla 5 tarım danışmanı için TYDD ödemesi yapılacak.

Kişi ve kuruluşa her bir tarım danışmanı için yıllık 144 bin liralık destek, 12 aylık hizmet sunumu zorunluluğu saklı kalmak kaydıyla 11 Mart 2024’ten sonra 72 bin lira ve 11 Kasım 2024’ten sonra 72 bin lira olmak üzere iki dilim hâlinde bakanlıkça belirlenen tarihlerde ödenecek.

6 Şubat 2023’te meydana gelen Kahramanmaraş merkezli depremler dolayısıyla genel hayata etkili afet bölgesi kabul edilen yerlerde, kişi ve kuruluşların yeni yetki belgesi başvurularında belediyelerden alınan iş yeri açılış ruhsatı bu tebliğ süresince istenmeyecek.

EKONOMİK, PRATİK, TAM SENLİK

YOLCULUK BAŞLADI!



QCar ile yepyeni bir araç kiralama deneyimi başladı!

QCAR, mobilite ihtiyaçlarınız için günlük, aylık ve kurumsal kiralama hizmetleriyle "Ekonomik, Pratik, Tam Senlik" bir çözüm sunuyor.



QCAR.COM.TR

Q>CAR
MOBİLİTE





Yeni Sektörel Düzenlemeler

TURİZM TESİSLERİNİN NİTELİKLERİNE İLİŞKİN YÖNETMELİKTE DÜZENLEME YAPILDI

18 Ocak 2024 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Turizm Tesislerinin Niteliklerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile “mobil ev” olarak adlandırılan konaklama birimlerine ilişkin kriterler belirlendi.

Yönetmelikte mobil ev; “İlgili mevzuata uygun şekilde 02 sınıfı tip onay belgesine sahip bir motorlu araç tarafından çekilmek üzere tasarlanmış, konaklama birimi şeklinde düzenlenmiş, içinde yaşam alanı, yatak ile banyo-tuvalet bulunan Karayolları Trafik Kanununa tabi araç.” olarak tanımlanırken; apart oteller, özel tesisler, gastronomi tesisleri ve pansiyonlar gibi mobil evlere de turizm yatırım belgesi verilmeyeceği ifade edildi.

Yönetmeliğin 14’üncü maddesinin 5’inci fıkrasının V bendine eklenen alt bent ile, konaklama tesislerinde tek bir konaklama tesisine hizmet verecek şekilde düzenlenen özel yüzme havuzlarında büfe hizmetini de kapsayan bar mahalli, soyunma kabini, duş, kadın-erkek müşteriler için ayrı ayrı tuvalet düzenlemesi, cankurtaran ve çocuk havuzu şartları kaldırıldı.

Yönetmeliğin 18’inci maddesinin birinci fıkrasından sonra gelmek üzere “Türün niteliklerinin belirtildiği maddede açık olarak izin verilenler hariç olmak üzere, konaklama tesislerinin konaklama birimleri, hareket kabiliyetinin ortadan kaldırılmış olup olmamasına bakılmaksızın, kısmen ya da tamamen mobil evlerden oluşturulamaz. Bu tesislere ilişkin belge talepleri reddedilir.” ifadesi eklendi.

Mobil evlerin bulunacağı tesislerinin tahsisli kamu taşınmazları hariç olmak üzere imar planlarında kamping ya da kırsal/eko turizm kullanımına ayrılmış alanlarda düzenlenen, tamamı mobil evlerden oluşan, en az 5, en fazla 49 konaklama birimi içeren tesislerden oluşacağı belirtilen yönetmelikte bu tesislerin niteliklerine ilişkin şu kriterler belirlendi:

- Konaklama birimi (mobil ev) başına en az 250 metrekarelik bir alan olacak.
- Tesis alanının çit, duvar, yeşillik gibi düzenlemeler ile çevreden tecrit edilerek aydınlatılacak.
- Girişte konaklama birimi başına bir araç olmak üzere otopark, resepsiyon-idare ünitesi bulunacak.
- Mobil evlerin tamamının tescil belgesinin mal sahibi veya belge sahibi ya da işletmeci adına düzenlenmiş olması gerekiyor.
- Konaklama birimleri doğal ışık alacak şekilde düzenlenecek. Uygun tefriş elemanlarıyla rahat kullanım imkânı verebilecek şekilde dekore edilecek ve bu birimlerde yatak, kişi başı bir yastık, yastık kılıfı, çarşaf, iklim koşullarına göre pike veya yorgan, kıymetli eşya kasası, minibar, sıcak içecek hazırlanmasına imkân sağlayan donanım ve servis malzemesi, genel aydınlatma, priz, çöp kutusu, perde veya benzeri düzenleme bulunacak. Banyolarda, vitrifiye, armatür, batarya, duş donanımı, ayna, priz, çöp kutusu, sabun, şampuan ile el ve banyo havlusu bulundurulacak. Her konaklama biriminde iki kişi konaklayabilecek.
- Bu tesislerde, 14’üncü maddenin beşinci fıkrası kapsamında lokanta, alakart lokanta, kafeterya, bar salonu, pasta salonu, kafe ve kahvaltı salonu düzenlenmesi durumunda, bu ünitelerin toplam kapasitesi yüz kişiyi geçemeyecek, toplantı salonu ve çok amaçlı salon yapılamayacak.
- Konaklama birimlerinin hareket kabiliyetini ortadan kaldırıcı düzenleme yapılamayacak.* Bu tesislere ilişkin turizm işletmesi belgesi başvurusunda tescil belgesi ibraz edilecek. Başvuru tarihi itibarıyla 2918 sayılı Kanun kapsamında geçerli teknik muayene bulunması zorunlu olacak. Turizm işletmesi belgesi alınmasından sonra da teknik muayenelerin yaptırıldığına ilişkin geçerli muayene belgesi Kültür ve Turizm Bakanlığı’na ibraz edilecek.

BİREYSEL SULAMA SİSTEMLERİNDE HİBE LİMİTİ ARTIRILDI

6 Ocak 2024 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Kırsal Kalkınma Destekleri Kapsamında Bireysel Sulama Sistemlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (Tebliğ No: 2021/7)’de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (No: 2023/52) ile bireysel sulama sistemlerinde hibeye esas proje üst limiti 1 milyon TL’den 3 milyon TL’ye çıkarıldı. 2024 yılı hibe programına, 9 Ocak 2024 tarihinden itibaren 45 gün içinde başvurular alınmaya başlayacak.

Yapılan değişiklik ile tarımda kullanılan suyun etkin kullanımını sağlayan, Modern Basınçlı Sulama Sistemlerine olan başvurunun artması, daha rekabetçi bir ortamın oluşması amaçlanıyor. Ayrıca, bütçeden ayrılan ödeneğin kullanılması, yüzde 50 hibe desteği oranından azami bir şekilde istifade edilmesi, hibe program iş süreçlerinin kısaltılması ile üretim sezonu içerisinde sistemin çalışır vaziyette olmasının hedeflendiği bildirildi.

İŞ İMKANI SUNAN

**İstanbul Üniversitesi & UGM
İşbirliği ile Online Uygulamalı
Gümrük ve Dış Ticaret Uzmanlığı
8. Sertifika Programı Başlıyor.**



PROGRAM TARİHİ:

03.02.2024 - 09.03.2024



SON BAŞVURU TARİHİ:

01.02.2024



PROGRAM SÜRESİ:

60 Saat

PROGRAMA İLİŞKİN BİLGİLER VE BAŞVURU

sem.istanbul.edu.tr

adresinden program detayları ve katılım koşullarına ilişkin bilgileri öğrenebilir, katılım bilgi formunu doldurarak kayıt işlemlerinizi gerçekleştirebilirsiniz.

İLETİŞİM:

Kayıt ile ilgili sorularınız için:

0212 440 17 36

Eğitim program içeriği ile ilgili sorularınız için:

0534 596 79 89



GİRİŞİM EKOSİSTEMİ



📍 GÖKHAN YENEROĞLU | Kurucu Ortak-Pazarlama

Deniz Yolu Taşımacılığında Dijitalleşme Sesleri SHIPMIND

Tarihin en eski sektörlerinden biri olarak kabul edilen deniz yolu taşımacılığında "dijitalleşme" penceresini açan ShipMind, ihracatçıya, sadece istedikleri tedarikçilerle çalışmaktan ücretsiz navlun veri tabanı hizmetine kadar pek çok avantaj sağlıyor.

ShipMind hangi fikirle kuruldu?

Uluslararası deniz yolu taşımacılığı dünya üzerindeki en eski sektörlerden bir tanesi. İhracat yapan bir firma olarak sadece bir taşıma yapmak istediğinizde 10'dan fazla paydaş, tedarikçi ile iletişim hâlinde olmanız gerekiyor. Her birinin ihtiyaç duyduğu veri seti farklı. Sürekli değişen dinamik bir ortam bulunuyor. Bunu yönetecek bir sistem olmadığı zaman, en uygun navlun seçiminin yapılması, anlık doğru kararların alınması, operasyonun düzgün bir şekilde yürümesi çok mümkün olmuyor. Aksine hataya çok açık bir ortam oluşuyor, sürekli gündelik problemler ve beklenmedik maliyetlerle uğraşıldığı için orta

ve uzun vadede birçok fırsat kaçırılabilir. Biz bütün bu sorunları çözüp, firmaların tedarikçileri ile ortak resme bakmalarını sağlıyoruz. Bu sayede birçok açıdan daha önceden görülemeyen iyileştirme fırsatının yakalanmasını sağlıyoruz. Dünya Ekonomik Forumu'nun Ocak 2024'de yayınladığı Global Tedarik Zincirini Şekillendirecek 5 Trend raporunda özellikle bizim yapmaya çalıştığımız konuya değinilmiş durumda. Tedarik zinciri yöneticileri, yapay zekâ çözümlerinin çalışma şekillerini iyileştireceğine yüzde 64 oranında inanıyorlar ama Excel gibi tablolardan kurtulup tamamen dijital dönüşümü yapabilenlerin oranının yüzde 1'de kaldığı görülüyor.



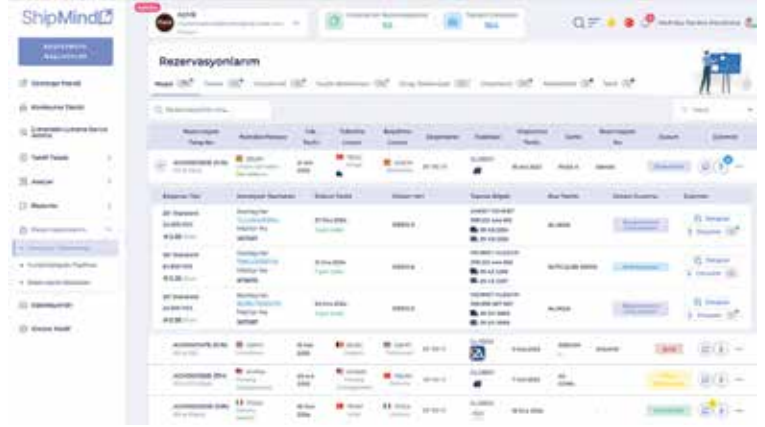
girişim ekosistemi

ShipMind platformunun işleyişini detaylandırır mısınız?

Firmalar ShipMind üzerinde sadece seçtikleri tedarikçilerle çalışıyorlar. İsterlerse kendi tedarikçilerini de havuzumuza kolaylıkla ekleyebiliyoruz. Teklif toplama adımını, firmalar üye olduktan sonra ücretsiz bir şekilde gerçekleştirebiliyorlar. Daha sonraki Booking ve Operasyon adımlarına geçilmek istenirse konteyner başına bir hizmet bedelimiz var. Bu anlamda firmalara ücretsiz navlun veri tabanı hizmeti vermiş oluyoruz. Herhangi bir yatırım yapmadan dijitalleşmesine imkân sağlıyoruz. Kullandıkça öde mantıyla çalıştığımız için de firmalarımız lisans vb. herhangi bir yükümlülük altına girmeden uçtan uca operasyonlarını gerçekleştiriyorlar. Bir kullanıcı kısıtımız da bulunmadığı için müşterilerimiz lojistik personeline ek olarak, depo, satış, muhasebe vb. farklı departmanlarını da sisteme dâhil ediyorlar.

2021'deki kuruluşunuzdan bu yana nasıl bir büyüme gerçekleştirdiniz?

Biz ilk olarak Almanya merkezli bir tedarik zinciri start-up'ına teknolojik danışmanlık vermek üzerine kurulduk. Oradan elde ettiğimiz tecrübe ile kendi ürünümüzü geliştirmeye karar verdik. ShipMind, sekiz aydan beri müşterilerimiz tarafından kullanılıyor. Sektörde çok güzel bir ilgi ile karşılaştık. Müşteri geri bildirimleri ile gün geçtikçe geliyoruz. En son bir müşterimizin çalıştığı gümrük komisyoncusunu da sisteme katarak dijital halkaya ekledik. Çok büyük yatırımlar gerektiren ERP sistemlerini saymazsak konteyner lojistiği alanında bu kapsamda ve bu çeviklikte bir platform olarak başka bir örneğimiz bulunmuyor.



Tedarik zinciri yöneticileri, yapay zekâ çözümlerinin çalışma şekillerini iyileştireceğine yüzde 64 oranında inanıyorlar ama Excel gibi tablolardan kurtulup tamamen dijital dönüşümü yapabilenlerin oranının yüzde 1'de kaldığı görülüyor.

Önümüzdeki süreçte “yeni” olarak sektöre sunacağınız projeler var mı?

Lojistik sektöründe dijitalleşme alanında platformumuza gelecek yenilikler konusunda oldukça iddialyız. İlerleyen günlerde Ernst& Young Tedarik Zinciri Bölümü ile ortak şekilde, uçtan uca izlenebilirlik ve şirketlerin karar alma hızlarını arttıracak projemizi hayata geçirmeyi planlıyoruz. Başka bir iş ortağımız ile Büyük Dil Modeli kullanarak bir Lojistik Türkçe Dil Modeli'ni oluşturmaya başladık. İlk sonuçlarını müşterilerimizle kısa zaman içinde paylaşacağız. Bu kapsamda bir yapay zekâ botu ile soru cevap şeklinde operasyonların yürütülmesine imkân sağlayacağız. Bir diğer projemiz de firmaların özellikle önümüzdeki günlerde raporlaması gereken olan Tedarik Zinciri kaynaklı Kapsam 3 CO2e salımlarının tutulmasını sağlayacak bir sistemi hayata geçirmeyi planlıyoruz.

2024 için nasıl bir hedef belirlediniz?

2024 yılında özellikle pazarlama tarafına ağırlık vermek istiyoruz. Yeni kurumsal müşteriler katarak yıllık 20 bin konteyner hedefine ulaşmayı planlıyoruz. Platformumuzun yurt dışında da tanıtım faaliyetlerine başlayacağız. Özellikle İtalya ve Danimarka hedef ülkelerimiz.



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

İlk yerli endüstriyel katı oksit elektrolizör sistemlerini geliştiriyor

Hydrolyx Enerji

Yeşil hidrojen üretimi, depolanması ve kullanılması alanında faaliyet gösteren Hydrolyx, ana ekseninde sektörlerini demir-çelik, alüminyum, gübre ve çimento olarak belirlemiş durumda.



Hydrolyx olarak hangi sektörlerde hangi hizmet veya ürünlerle faaliyette bulunuyorsunuz?

Hepimizin bildiği gibi, 2026 yılıyla birlikte hayatımıza girecek olan Sınırdaki Karbon Düzenlemesi sebebiyle; demir-çelik, alüminyum, gübre ve çimento sektörleri Avrupa'ya ihracat konusunda risk altında. Biz de Hydrolyx Enerji olarak bu amaçla ortaya çıkan yeşil hidrojen üretimi, depolanması ve kullanılması alanında faaliyet gösteren ürün ve teknolojiler geliştiren bir girişim olarak çalışmalara başladık.

An itibarıyla üç farklı yolda hidrojen teknolojileri konusunda ilerlemeye kaydediyoruz:

- Gelecekte büyük bir istihdam sorunu yaşanacağına inandığımızdan, orta-okul, lise ve üniversite öğrencilerine yönelik hidrojen eğitim ve gelişim setleri satışlarımız başladı.
- Geliştirdiğimiz Katı Oksit Elektrolizör sistemleri ile ağır sanayi kuruluşlarının atık ısıyı da geri kazanarak yüzde 90 verimlilikle hidrojen üretebilecekleri (güncel sistemlerden yüzde 20 daha verimli) sistemler geliştiriyoruz.
- Son olarak henüz tasarım aşamasında

olduğumuz, günümüz elektrikli insansız hava araçlarına göre beş kat daha fazla havada kalma potansiyeline sahip, hem havada hem de karada gidebilen insansız araç sistemimizin çalışmalara başladık.

Teknolojinizin işleyişini ve nasıl hidrojen ürettiğini anlatır mısınız?

Sistemimizden kısaca bahsetmek gerekirse, güncel sistemlerde kullanılan polimer membran yerine seramik membran kullanarak 700 °C'lere çıkabilen sıcaklıklarda üretim gerçekleştirilebiliyor. Bu sayede fabrikalardaki atık ısıyı da sistem içerisinde kullanma potansiyelini yakalayarak yüksek verimliliklerde üretim gerçekleştirilebiliyor.

38 yıla dayanan bir aile gübre şirketimizin olmasından dolayı, gübrenin kullanım alanları ve ihtiyaçları konusunda tecrübe kazanarak büyüdüm. Günümüz gübre sektörünün yüzde 80'i amonyaklı gübrelerden oluşuyor ve günümüz hidrojen kullanımının da yüzde 52'si amonyak üretimi için kullanılıyor. Gübre sektörünün de Sınırdaki Karbon Düzenlemesi'ne dahil edilmesi sebebiyle, öncelikli pazarlarımızı gübre ve kimya şirketleri olarak belirledik.



sürdürülebilirlik



BAŞARILAR, HEDEFLER

Henüz bir yıllık girişim olmamıza rağmen hem Türkiye'den hem Avrupa'dan ödüller aldık. Kuruluşumuz TÜBİTAK BIGG 1512 desteğini alarak başladı. İlk ay içinde Türkiye'de "Gelecek Vadeden Girişimler", "Best for Energy" ödüllerine layık görüldük. Globalde ise, Vestbee tarafından düzenlenen, 2023 yılında aylık olarak yayımlanan en dikkat çekici girişimler arasında yerimizi aldık. Biz Hidrolyx olarak, Türkiye'den çıkan ve hidrojen endüstrisinin temel taşlarını oluşturan, inovatif ve öncü girişimlerden biri olmak için 7/24 çalışmaya devam ediyoruz. İlerleyen dönemlerde, enerji endüstrisinde önemli bir sağlayıcı olarak yer alacağımıza inanıyoruz.

Ayrıca ülkemizin demir-çelik sektöründeki ihracat potansiyeli ve sistemimizin yüksek sıcaklıklarda işlem görebilmesi, bizleri demir-çelik sektöründeki üreticiler için güncel sistemlere göre çok daha avantajlı konuma getiriyor.

Firmanız 2023 yılında nasıl bir performans sergiledi? Bununla beraber kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Firmamız 2023 yılı başında kuruldu ve Teknopark İstanbul kuluçkasında yer alan Enerji ve Kimya Teknolojileri girişimiyiz. Ayrıca Almanya, Essen şehrinde yer alan Avrupa Hidrojen Girişimleri Merkezi'ne kabul edilen Türkiye'deki ilk ve tek girişimiz. Globalde hidrojen başkenti olarak kabul edilen Batı Avrupa ülkelerinde, çalışma ve network artırıcı fuar ve organizasyonlarda yer alarak potansiyel yatırımcı ve müşteri iş birliklerini geliştiriyoruz.

Kısa vadede, Türkiye'nin elektrolizör eğitim, bilgi ve birikimini artıracak eğitim setleri hedefimiz var. Orta vadede, yüzde 90 verimle çalışan Katı Oksit Elektrolizör sistemlerinin geliştirilmesini hedefliyoruz. Uzun vadede ise, savunma ve otomotiv sanayisine yönelik hidrojen yakıt pilli, insansız hava ve kara araçları geliştiren sistemler geliştireceğiz.

Firmanızın yatırımları, AR-GE ve yerleştirme çalışmaları, yeni projeleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

Sabancı Üniversitesi Nanoteknoloji Merkezi ile yaptığımız anlaşmanın ardından, sistemimizin karakterizasyon ve performans geliştirmeleri konusunda hızlandık. Katı Oksit Elektrolizörümüz, henüz Türkiye'de endüstriyel çerçevede çalışılmayan, globalde ise henüz test aşamasında olan bir sistem. Bizim sistem içerisinde imza olarak geliştirdiğimiz elektrolit malzemesi sayesinde, hem globalde direk ve dolaylı rakiplerimize göre verimlilik avantajı sağlıyoruz. Bu sayede, hidrojen üretimi için gerekli olan enerji ihtiyacını, CAPEX ve OPEX'leri düşürmek ve müşterilerimize rakiplerimize oranla daha hızlı bir yatırım dönüşü sağlamak için çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Markamız an itibarıyla Türkiye'nin ilk yerli endüstriyel katı oksit elektrolizör sistemlerini geliştiriyor. Ekibimizin de bu alanda Türkiye'nin en bilgili ve tecrübeye sahip isimlerden oluşması, bir enerji girişimi olarak bizleri bir adım öne çıkarıyor. Ayrıca geliştirdiğimiz hidrojen yakıt pilli, hem havada hem de karada gidebilen insansız aracımızla birlikte savunma sanayisinde de bir ilke imza atmaya amaçlıyoruz.



Onur Özmen
Kurucu & CEO

İGE'DEN HABERLER

İHRACATIN FİNANSMANI BULUŞMALARI ADANA İLE DEVAM ETTİ



İGE, kurulduğu günden bu yana ihracatçılarımıza kefalet paketleri ile verdiği desteği sürdürürken, finansmana erişim için bir köprü görevi üstlenerek ihracatçılar ile bankaları bir araya getiriyor.

İhracatı Geliştirme A.Ş., Adana Sanayi Odası ev sahipliğinde, Akdeniz İhracatçı Birlikleri ve Eximbank desteğiyle; ülkemizin çok değerli beş bankası olan Akbank, Garanti BBVA, İş Bankası, Odeabank ve Yapı Kredi sponsorluğunda, "İhracatın Finansmanı Buluşmaları"nın üçüncüsünü 18 Ocak 2024 tarihinde Adana'da gerçekleştirdi. İhracat ve bankacılık dünyasından önemli aktörlerin bir araya geldiği ve 200'e yakın ihracatçımızın katıldığı bu etkinlikte banka ve ihracatçılarımızın katılımıyla 'Bankacılık ve Finans Paneli' ve 'İhracatta Finansmanın Önemi - Tehditler ve Fırsatlar Paneli' düzenlendi. Panellerde bankacılar ihracatçılara sundukları finansman çözümleri hakkında bilgi verdi. Adana bölgesindeki ihracatçılar

da Eximbank ve banka temsilcilerine ihtiyaçlarını aktardılar. Etkinlik Eximbank Ege Bölge Müdürü Gülom Timurhan ve İGE Yönetim Kurulu Üyesi Kasım Akdeniz'in sunumu ile son buldu.

Toplantının açılışında konuşan İhracatı Geliştirme A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Kasım Akdeniz, "İGE olarak ülkemiz ihracatçılarının daha fazla finansmana kesintisiz ve sürdürülebilir şekilde ulaşması için çalışmaya devam ediyoruz. İzmir ve Bursa'nın ardından, ihracatımız için önemli bir lokasyon olan Adana ve çevresindeki ihracatçılarımızı finans dünyasıyla bir araya getirerek birlikte somut çözümler üretmeyi hedefliyoruz. İhracatçılarımızın yoğun ilgi gösterdiği etkinliğimizde finans ve ihracat dünyası arasında hedeflediğimiz etkileşimi sağladık. Bu çabalarımızın ihracatçılarımız, bankalarımız ve ülkemiz için güzel sonuçlar doğurmasını diliyorum" dedi.

İGE Kefalet Başvuru Süreci

İhracatı Geliştirme A.Ş., bankalar aracılığıyla ihracatçı firmalar yararına kefalet taleplerinin alındığı ve taleplerin el değmeden işlendiği, kefalet kararının analitik model tarafından üretildiği ve onaylanan kefaletlerin dakikalar içerisinde bankalara iletildiği bir dijital altyapı üzerinden, 1 Mart 2022 tarihinden bu yana kefalet desteği sağlayarak ihracatçıların finansmana erişimini kolaylaştırmaya devam ediyor.

B

u sayımızda İGE'de kefalet başvurularının nasıl yapıldığını ve ne şekilde değerlendirildiğini inceleyeceğiz.

İGE, kefalet başvurularını günümüzün en modern çözümlerinden bir tanesi olan web servis teknolojisi üzerinden alıyor ve sonuçlar da yine aynı teknoloji ile başvuruyu gönderen banka ile paylaşılıyor.

Süreç öncelikle ihracatçının İGE ortağı olan bankalardan istediği birine İGE kefaletli kredi kullanmak üzere başvurması ile başlıyor. Bu talep kapsamında ihracatçılarımızın kredibilitesi öncelikle bankalar tarafından değerlendiriliyor ve uygun bulunması halinde başvuranın bankası aracılığı ile web servis kullanılarak İGE'ye iletiliyor. Başvurunun İGE'ye ulaşmasından itibaren sistem üzerinde tanımlanmış kurallar başvuru ile birlikte gelen verileri kontrol etmeye başlıyor ve paydaş bankalarımız ile imzalanmış olan protokollerde belirlendiği şekilde politika kuralları ve kontrolleri her ihracatçı özelinde çalışıyor. Bu kontrollerin yanı sıra sistem, ayrıca Gelir İdaresi Başkanlığı, Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü ve Risk Merkezi ile sağlanmış olan sistemsel entegrasyonları kullanarak başvurudan ilave bir bilgi ya da belge talebinde bulunmadan veri topluyor. Elde edilen verileri teknoloji

yazılımlar kullanılarak analiz ediliyor ve belirlenmiş olan kurallar işletilerek tamamen dijital ortamda kefalet kararı veriliyor.

İGE'nin ihracatçıları en sağlıklı ve etkin şekilde değerlendirmek üzere kurduğu analitik modelin sunduğu avantajlar;

- Hızlı değerlendirme yapabilmek
- Kredi kararlarında standardizasyon
- Değişen koşullara hızlı uyum sağlama
- Daha az bürokrasi
- Daha düşük maliyet
- Şeffaf, denetlenebilir ve hesap verebilir tahsis süreci

İçinde analitik modelin yer aldığı bu otomatik karar destek sistemi sayesinde başvuru hangi sektörden ya da hangi bankadan gelirse gelsin aynı kriterlere göre ve objektif olarak değerlendiriliyor ve sonuçlandırılıyor.

Bu sistem ile İGE, risklerini daha iyi yöneten ve finansal sisteme olan taahhütlerini yerine getirmiş olan firmalara sistemden daha fazla yararlanma imkânı sağlıyor.

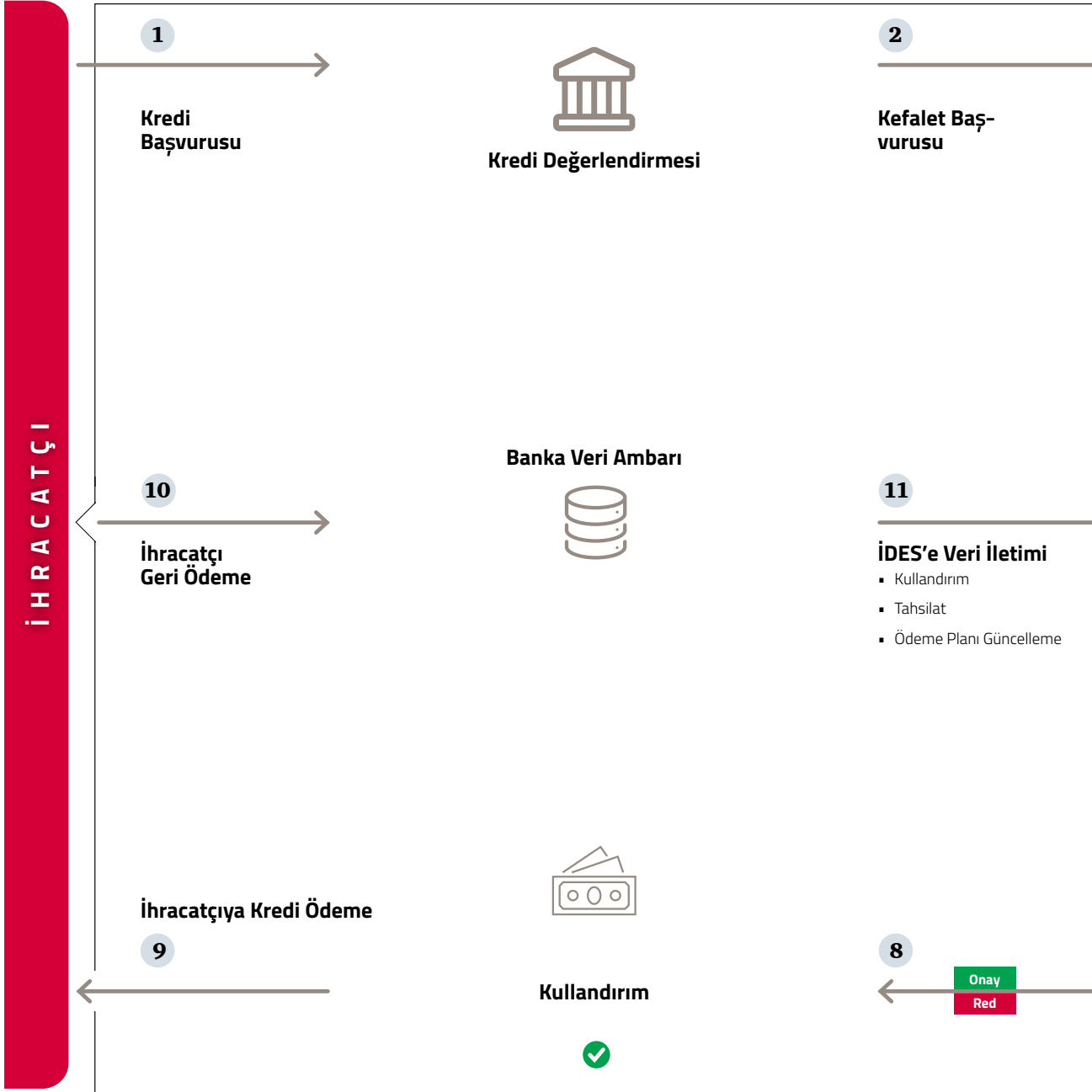
İGE, bu sistem aracılığı ile Eximbank'ın da dahil olduğu toplam 21 paydaş banka üzerinden bugüne kadar kendisine iletilen 16 bin 729 adet başvuru üzerinden ihracatçılarımızın toplam 61,8 milyar TL'lik krediye erişimini sağlamıştır.



İGE Kefalet Süreci



BANKALAR





İş Kesici Kurallar

+ Limit Kontrolleri

- Başvuru Verisi
- KGF Entegrasyon
- İDES Grup Yapısı
- İGE Kefalet Portal

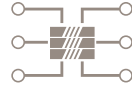
+ Zorunlu Doküman Kontrolleri

3



Veri Toplama

- KLKR
- KRS
- KRM
- Çek
- Senet
- GİB
- MERSİS*
- TELCO*



4



İDES Veri Ambarı

- Raporlama

Onay Red

7



Karar Ağacı

6



Politika Kuralları

- Takip Bakiyesi
- Karşılıksız Çek
- Protestolu Senet

5



Skor Kart

- Risk Merkezi
- Finansal Tablolar



KİMYA SEKTÖRÜ İHRACATTA YENİ DÖNEM ROTASINI BELİRLEDİ

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Başkanı Adil Pelister, Yönetim Kurulu üyeleriyle birlikte düzenlediği basın toplantısında, kimya sektörünün 2023 yılına ilişkin değerlendirme yaparak, 2024 yılında İKMİB önceliğinde ihracatta yeni dönemin rotasını ve hedeflerini paylaştı. Göreve başladıkları 2018 yılından itibaren kimya ihracatını ikinciliğe taşıdıklarını ifade eden İKMİB Başkanı Adil Pelister, 2022 yılında 33,6 milyar dolarlık rekor ihracatla kimya sektörünü lider konuma getirdiklerini vurguladı. 2023 yılında küresel ticaretteki yavaşlama, lojistik sıkıntılar, global enflasyon, emtia ve enerji fiyatlarındaki dalgalanmalara rağmen kimya sektörünün, 30,6 milyar dolarlık ihracatla Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştiren ikinci sektörü olmayı başardığını kaydetti. 2023'ün ilk yarısında dünya kimya ihracatının önde gelen ülkeleri arasında küresel ihracattan aldıkları payı yüzde 10'a yakın miktarda artırdıklarını açıklayan Pelister, bu son derece önemli yükselişin devamını getirmek için çalışmaya devam edeceklerini söyledi.

“2024 HEDEFİMİZ 35 MİLYAR DOLAR”

Kimya sektörünün 16 alt sektörüyle yakaladığı sinerji sayesinde 230 ülkeye ve bölgeye ihracat yaptığını belirten Pelister, “Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerine göre Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık yüzde 13,8'ine kimya sektörü olarak imza attık. Türkiye genel ihracatındaki payımız ise 11,9 oldu. Aldığımız bu payla beraber 2024 hedefimiz ise 35 milyar dolarlık bir ihracat rakamını yakalamak olacak.” dedi. 2023 yılı kimya ihracatında ülke grupları arasında en büyük payı yüzde 42'yle Avrupa Birliği ülkeleri aldı. Ocak-Aralık döneminde en fazla kimya ihracatı yapılan ilk 10 ülke arasında 7 Avrupa ülkesinin dikkat çektiğine değinen Pelister,



bu ülkeleri şöyle sıraladı: “Birinci sıraya Hollanda yerleşirken en fazla kimya ihracatı gerçekleştirilen diğer ülkeler, Hollanda, Rusya, İtalya, Romanya, İspanya, Almanya, ABD, Irak, İngiltere ve Belçika oldu.”

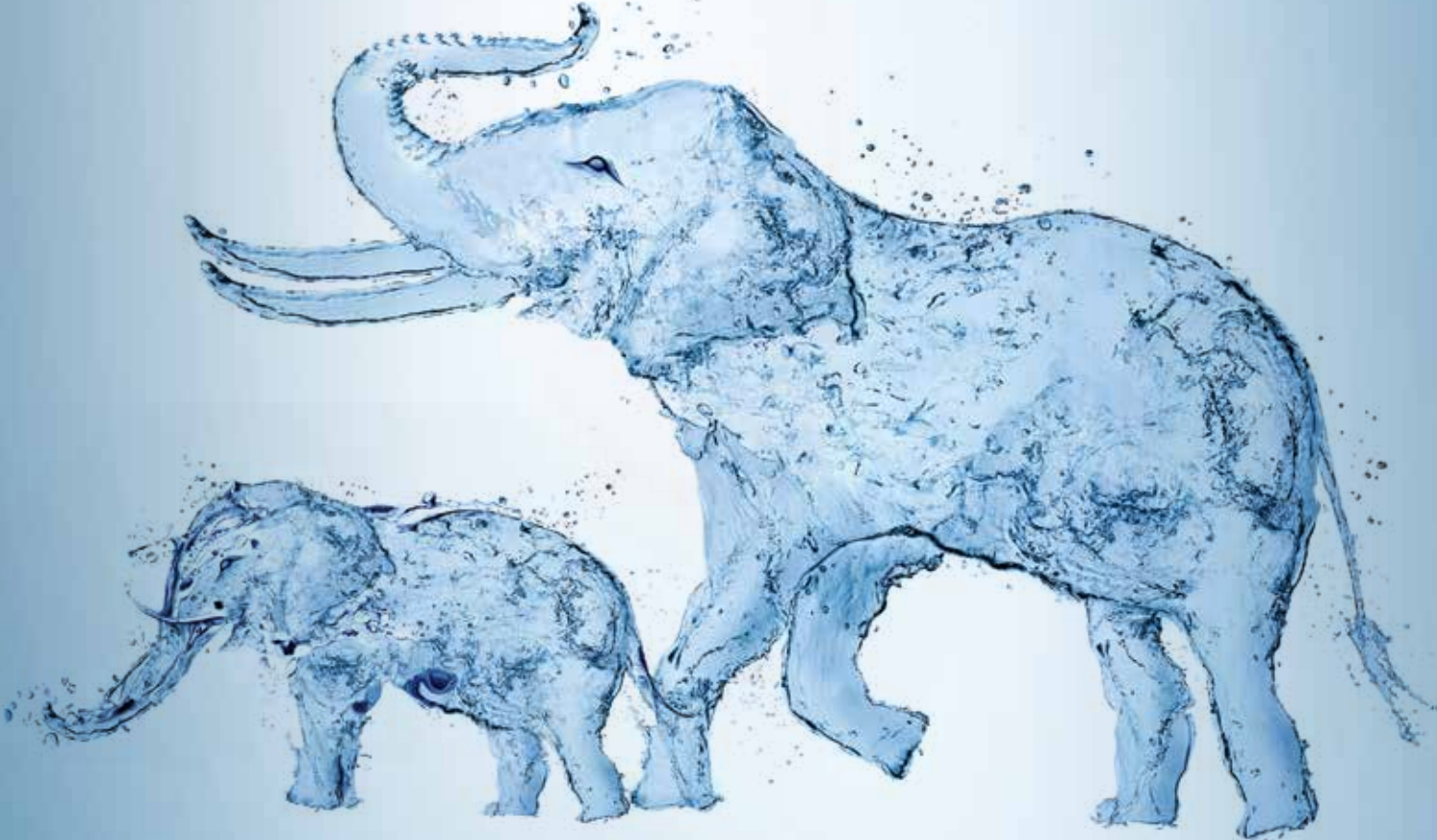
“KİMYA TEKNOLOJİ MERKEZİ'YLE YENİ BİR EKOSİSTEM AMAÇLIYORUZ”

Kimya ihracatçısının pazar çeşitliliğini artırmak, yüksek katma değerli ihracat ve sürdürülebilirlik perspektifinde yeşil dönüşüm ile döngüsel ekonomiyi ön plana aldıklarının altını çizen İKMİB Başkanı Adil Pelister, “Yakın gelecek için önümüzde zor bir süreç olduğunu görüyoruz ve üzerimize düşen görevin bilinciyle hareket ediyoruz. Ülkeler arasında yaşanan savaşlar veya gerilimler gibi jeopolitik gelişmeler, küresel enflasyon ve yüksek faizin yanı sıra emtia ve enerji fiyatları da talep ve arz dengesini olumsuz etkiliyor. Dolayısıyla kimya ihracatçımızı tüm değişim ve dönüşüm süreçlerine hızla adapte etmek öncelikli hedefimiz. İKMİB olarak biz de bu doğrultuda pek çok yenilikçi proje üzerinde çalışıyoruz.” diye konuştu.

Güvenilirliği

BİRLİKTE ŞEKİLLENDİRELİM

Güvene dayalı ilişkiler su gibidir: Şeffaf, temiz ve her daim özüne sadık. İş ortaklarımızla ilişkilerimizi 35 yılı aşkın süredir bu prensiple yönetiyoruz.





SU ÜRÜNLERİNDE YENİ HEDEF 2 MİLYAR DOLAR İHRACAT

Su ürünleri sektörü olarak 2023 yılı ihracat hedefini ilk önce yakalayan sektörlerin başında geldiklerini ifade eden Türkiye Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçı Birlikleri Sektör Kurulu Başkanı Sinan Kızıltan, "2023 yılında levrek ihracatımız yüzde 2 artışla 517 milyon dolar, çipura ihracatımız yüzde 12 artışla 418 milyon dolar olurken, Omega-3 deposu Türk somonu yüzde 9 artışla 376 milyon dolara yükseldi. Alabalık



ihracatımız yüzde 12 artışla 112 milyon dolar, orkinos ihracatımız 51 milyon dolara ulaştı. 92 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz ve bunun yüzde 42'sini AB ülkelerine yapıyoruz. 2023 yılında Rusya'ya 325 milyon dolar, İtalya'ya 188 milyon dolar, Birleşik Krallık'a 156 milyon dolar, Hollanda'ya 149 milyon dolar, Yunanistan'a 118 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik. Türkiye'nin su ürünleri ihracatının yüzde 67'sini Ege ihracatçılarımız gerçekleştiriyor. 2023 yılını Ege Bölgesi'nde 1 milyar 127 milyon dolarlık su ürünleri ihracatıyla geride bıraktık. Su ürünleri sektörü, Ege İhracatçı Birlikleri bünyesinde gıda ürünleri arasında 1 milyar dolar barajını geçen tek ürün grubu oldu." dedi.

Türkiye'nin su ürünleri üretim ve ihracatının son yıllarda yapılan yatırımlarla büyük mesafe katettiğini, söyleyen Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi ve İzmir Su Ürünleri Yetiştiricileri ve Üreticileri Birliği Başkanı Ufuk Atakan Demir, Türkiye geneli su ürünleri ihracatında hedeflerinin 2 milyar dolara ulaşmak olduğunu belirtti.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDEN TÜM ZAMANLARIN İHRACAT REKORU

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından sağlanan verilere göre, Türkiye'nin otomotiv endüstrisi 2023 yılında geçen yıla kıyasla yüzde 13'lük bir artışla, toplamda 35 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirerek tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaştı. Geçen yılı da ülke ihracatının lideri konumunda tamamlayan sektörün payı ise yüzde 15,8 oldu. Otomotiv endüstrisi, aynı zamanda aralık ayında da etkileyici bir performans sergileyerek yüzde 1,1'lik bir artışla 3 milyar 176 milyon dolarlık ihracatla yine ilk sırada yer aldı. Geçen yıl en büyük ürün grubu olan tedarik endüstrisinin ihracatı, bir önceki seneye göre yüzde 9 artarak 14 milyar 154 milyon dolar, tüm otomotiv ihracatından aldığı pay ise yüzde 40,4 oldu. Aynı dönemde binek otomobiller ihracatı yüzde 19, otobüs-minibüs-midibüs ihracatı yüzde 57 ve çekiciler ihracatı yüzde 22 artarken eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatı ise yüzde 3 geriledi. Türkiye otomotiv sektörünün en büyük pazarı olan Almanya'ya 2023 yılında da yüzde 11 artışla 4 milyar 854 milyon dolar ihracat yapıldı.

Geçen yılın son ayında 3,2 milyar dolar ile bugüne kadarki en yüksek aralık ayı ihracatına ulaştıklarını açıklayan



OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, "Geçen yılın tamamında da tüm zamanların rekor ihracatını gerçekleştirdik. Çifte rekora imza atan tüm ihracatçı firmalarımızı tebrik ederim." dedi.



DOLU DOLU KRONE TECRÜBESİ

Çok işlevli ve taşıma kapasitesi
yüksek Profi Liner,
Tire / İzmir fabrikamızda
sizleri bekliyor.



■ Telefon: +90 216 304 36 36
■ www.krone.com.tr
■ info@krone.com.tr

 **KRONE**



DENİZLİ, FINDIĞIYLA İHRACATA KATKI SAĞLIYOR

Dünya fındık üretiminde ve ihracatında lider konumda bulunan Türkiye’de 2023 yılında ülke genelinde 1,9 milyar dolar değerinde ihracat yapıldı. Fındık üretiminin yüzde 85’i Karadeniz Bölgesi’nde yer alan iller tarafından gerçekleştirilen üretimin yıllık yaklaşık 20 ton olduğu Denizli’den 8,3 milyon değerinde gerçekleştirilen ihracatı başarı olarak değerlendiren DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, “Denizli ili tarım sektörü ihracatında ülkemiz için önemli bir yer tutuyor. 2022 yılı verilerine göre de ilimizde 20 ton fındık üretildi. Ancak, yaklaşık 1.300 ton ihracat yapıldı. Ben bunu Denizli’nin sahip olduğu deneyime, sektör çeşitliliği ile yarattığı farka ve ihracat başarısına bağlıyorum. İlimizden, yüzde 80 oranında iç fındık, yüzde 20 oranında ise kabuklu ve işlenmiş fındık ihracatı gerçekleştiriliyor. Dünyanın farklı ülkelerine fındık ihracatı yapıyoruz. Yunanistan başta olmak üzere, İtalya, İspanya, Hollanda ve Almanya’ya ilimizden fındık gönderiyoruz.” dedi.

Denizli’nin 2023 yılında 26 farklı sektörde 3 bin ürün grubunda ihracat yaptığını belirten Memişoğlu, “Sektör çeşitliliğimiz ile ihracatçı firmalarımız ülkemiz ekonomisi için önemli değer yaratıyor. Fındık ve mamulleri



de bu 26 sektörden biri. Bilindiği gibi, fındık protein zenginliği ve özel bileşenleri ile dünya genelinde çok fazla tercih edilen bir kuruyemiş türü. İlimizden şu anda yalnızca iç, kabuklu ve işlenmiş fındık ihracatı yapılıyor olsa da güçlü sanayi altyapımızla daha katma değerli ürün ihracatı yapacağımıza inanıyorum.” ifadelerini kullandı.

HUBUBATTA ÇİFTE BAŞARI

Makarna, buğday unu, bitkisel yağlar, bisküvi ve kakaolu mamuller gibi temel gıda ürünleri içeren hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar sektöründe Türkiye’nin en fazla ihracat yapan bölgesi olan Güneydoğu Anadolu, ihracatını yüzde 6,6 artışla 3,8 milyar dolara taşıdı. Türkiye’nin toplam ihracatında bölgenin payı makarnada yüzde 68’e, buğday ununda yüzde 37’ye, bitkisel yağda ise yüzde 36’ya yaklaştı. En fazla ihracat yapılan ülkeler ise Irak, Suriye ve ABD olurken İtalya’nın payı yüzde 4,9 olarak gerçekleşti. Hem sektörel düzeyde hem de Güneydoğu’da en fazla ihracat yapan bölge ve sektör olarak çifte başarıya imza attıklarını belirten Güneydoğu Anadolu Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları



Birliği Başkanı Celal Kadooğlu, “Temel gıda ihracatında en büyük iki pazarımız olan Irak ve Suriye’den siparişlerimiz gerilediği için, 2023 yılında toplam ihracat artışımız sınırlı oldu. Irak’ın Trademap verilerini incelediğimizde, son yıllarda bu ülkenin Tayland’dan ithalatında bir artış olduğunu görüyoruz. 2022 yılında Irak’ın toplam pirinç ithalatı 1 milyar doları aşmıştı. Irak bu devasa alımın

yüzde 60 kadarını Tayland pazarından yapmıştı. Geçen yılın ilk yarısında aynı ivmede devam eden bu süreç, pirinç üretimindeki sorunların fiyatlara etkisi nedeniyle yaz ortasından itibaren biraz yavaşladı. Asya’da El Nino koşullarına bağlı kuraklık sıkıntısının küresel pirinç fiyatlarında neden olduğu yükseliş trendinin 2024 yılı boyunca devam etmesini bekliyoruz.” dedi.



İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜ 7,2 MİLYAR DOLARLIK HEDEFE ULAŞTI



2023 yılını bir önceki yıla göre yüzde 7,3 artışla 7,2 milyar dolarlık ihracat büyüklüğü ile kapatan Türk iklimlendirme sektörü, tüm zamanların en yüksek ihracat büyüklüğüne ulaşırken ihracatın ithalatı karşılama oranı ise

yüzde 89 olarak gerçekleşti. 2024 yılında sektör olarak ihracat büyüklüğü hedeflerinin 7,8 milyar dolar olduğunu ifade eden İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, "Türk iklimlendirme sektörü olarak ana hedefimiz dünya pazarından yüzde 1,5'lik pay almak. Bu hedef için var gücümüzle çalışıyoruz. Ülkemiz ihracatı her geçen gün artıyor ve uluslararası piyasalarda etkinleşiyoruz. Pazarlamadan satışa, iletişimden uygulamaya kadar Türk İklimlendirme sektörü, tüm paydaşları ile koordineli, verimli ve istahlı bir şekilde ilerliyor. Hemen hemen dünyanın her coğrafyasında yaptığımız yoğun mesainin karşılığını alıyoruz. 2023 yılında ihracatçılarımız için 15 tane ayrı ülkedeki fuara milli katılım ve info stant modellerimizle iştirak ederken İsrail, Endonezya ve Malezya, Rusya, Romanya, Sırbistan, Rusya ve Beyaz Rusya, Polonya ile ISK SODEX Fuarı için sektörel ticaret heyeti faaliyetinde bulunduk. Pek çok fuarda sponsorluk ve reklam çalışmalarını yaptık." dedi.

2023'TE DERİ İHRACATI 1,8 MİLYAR DOLAR OLDU

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Güven Karaca ve yönetim kurulu'nun ev sahipliğinde düzenlenen toplantıda, deri ve deri mamulleri sektörü, 2023 yılını değerlendirirken 2024 yılına ilişkin hedeflerini de paylaştı. Deri ve deri mamulleri sektörünün 2022 yılında 2 milyar 58 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini hatırlatan Güven Karaca, "Bu ihracatta ayakkabı sektörümüz lokomotif sektörümüz olmuştu ve ihracat rekorları kırmıştı. Aynı şekilde saraciye sektörümüzden de rekorlar gelmişti. Cumhuriyet tarihinin en büyük rekorlarını kırmıştık. 2023'e ise farklı gündemlerle başladık. Yılın ilk yarısı tüm ülkeyi



yasa boğan deprem felaketi ve seçimle geçti, ikinci yarıda ise gündem yeni ekonomi yönetiminin aldığı rasyonel tedbirlerdi. İlk yarıda tüm yaşanan olumsuz gelişmelere rağmen sektör olarak ihracatımızı yüzde 15'lere varan oranlarda artırmayı başarmıştık. Ancak

haziran ayından sonra ihracatta düşüş yaşanmaya başladı. Yüzde 72'lerde olan kapasite kullanım oranlarımız da yüzde 62'lere geriledi. 2023 yılında ihracat tarafında toplam yüzde 9,5'lik bir gerileme yaşadık. İhracatımız 1 milyar 860 milyon dolara indi. Alt sektörlerle bakıldığında, ayakkabı sektörümüzde yüzde 7, saraciye sektörümüzde yüzde 14, tabakhane sektörümüzde ise yüzde 20 kayıp var." şeklinde konuştu.



DKİB, TÜRK ÇAYINI JAPONYA'YA TANITIYOR

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği, Ticaret Bakanlığı tarafından onaylanan "Türk Çayının İhracat Kapasitesinin Artırılması ve Sürdürülebilirliğinin Sağlanması" UR-GE Projesi kapsamında, Türk çayının tanıtımını sağlamayı amaçlıyor. Projede yer alan dokuz imalatçı firma ile birlikte 20-26 Ocak 2024 tarihleri arasında Japonya'nın Tokyo şehrinin yanı sıra çay üretiminin önemli şehirlerinden bir olan Shizuoka kentlerine yönelik heyet programı düzenlendi. Doğu Karadeniz Bölgesi'nin yeşil altını olan ve bölge ekonomisinin yanı sıra ülkemiz ekonomisine büyük katkısı olan Türk çayının potansiyel arz eden ülkelerde etkin tanıtımının yapılarak ihracatın artırılmasını amaçladıklarını ifade eden DKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Hamdi Gürdoğan, bu amaçla ilk olarak Türkiye gibi çay üreticisi olan ve en yeni üretim teknikleri ile imalat yapan Japonya'ya yönelik bu programı düzenlediklerini ifade etti.

Tokyo ve çay üretiminin olduğu Shizuoka şehirlerinde çay üretim tesisleri ve çay ithalatçısı firmalarla ikili iş görüşmeleri yapacaklarının da altını çizen Gürdoğan, "Ülkemiz çay ihracatı 2023 yılında 5 bin 332 ton karşılığı 25 milyon 388 bin 621 dolar olarak gerçekleşti. 118

ülkeye çay ihracatı yapıldı. 2023 yılında Japonya'nın ülkemizden yapmış olduğu 9 bin 340 kg karşılığı 56 bin 246 dolar tutarındaki çay ithalatını çok daha üst rakamlara ulaştırma gayreti içindeyiz." dedi.



DOĞAL TAŞ SEKTÖRÜ ROTASINI SUUDİ ARABİSTAN'A KIRDI



Türkiye-Suudi Arabistan arasında gelişen olumlu siyasi ilişkileri karşılıklı ticaretle taçlandırmak isteyen Ege Maden İhracatçıları Birliği, 21-25 Ocak 2024 tarihleri arasında Suudi Arabistan'a "Sektörel Ticaret Heyeti Organizasyonu" gerçekleştirdi. Türkiye'de doğal taş ihracatında lider konumda oldukla-

rını açıklayan Ege Maden İhracatçıları Birliği Başkanı İbrahim Alimoğlu, 2023 yılında dünya ekonomilerindeki resesyon, Türkiye'deki yüksek enflasyon, düşük döviz kurları, işçilik maliyetlerindeki artış ve finansmana erişimde yaşanan sorunlar nedeniyle Türk doğal taş sektörünün yüzde 8'lik kan kaybı yaşadığını, 2022 yılında 2 milyar 96 milyon dolar olan doğal taş ihracatının 1 milyar 936 milyon dolara gerilediğini, bu kaybı durdurmak için pazarlama faaliyetlerine ağırlık verdiklerini söyledi.

Türk doğal taş sektörünün Suudi Arabistan'a ihracatının 2023 yılında yüzde 39'luk artışla 82 milyon dolardan 114 milyon dolara çıktığını kaydeden EMİB Başkanı Alimoğlu, "Ege Maden İhracatçıları Birliği'mizden Suudi Arabistan'a yapılan doğal taş ihracatında ise daha başarılı bir grafik ortaya koyduk. 2022 yılında 14 milyon dolar olan ihracatımız 2023 yılında yüzde 71'lik artışla 24 milyon dolara yükseldi. Bu ihracatın tamamı işlenmiş ürünlerden oluşuyor. Hedefimiz Suudi Arabistan'a ihracatta orta vadede 500 milyon dolara yükselmek" diye konuştu.

in f @ canik

CANİK
SUPERIOR FIREARMS

X canikarms

TÜM DÜNYADA

Samsun Yurt Savunma (SYS) grup şirketleri, 3 kıtada üretim tesisleri bulunan global savunma sanayinin önemli aktörlerinden olup, dünyaca ünlü CANİK markasıyla silah, uzaktan komutalı silah sistemleri (UKSS) ve silah aksesuarları öne çıkmaktadır. Yılda 450 bin tabanca, 6000 uçaksavar, 250 orta kalibre top ve bu silahların atış kontrol sistemlerini üreterek küresel hafif silah, orta kalibre top ve sistem entegrasyonu pazarının zirvedeki aktörleri arasında yer alır.

www.canik.com

CANİK **SYS**
SUPERIOR FIREARMS GROUP COMPANY



MAKİNE İHRACATI 2023'TE YÜZDE 11 ARTTI

Makine İhracatçıları Birliği tarafından açıklanan makine imalat sanayii konsolide verilerine göre, sektör 2023 yılı sonunda serbest bölgeler dâhil ihracatını önceki yıla göre yüzde 11 artırarak 28,1 milyar dolara taşıdı. Yıl boyunca makine ithalatı yatay seyreden Almanya'ya yapılan ihracat yüzde 7,6 artışla 3,5 milyar doları bulurken en fazla ihracat gerçekleştirilen ikinci ülke olan Rusya'dan elde edilen gelir yüzde 68,3 artarak 3 milyar dolara yaklaştı. Makine ihracatının 1 milyar dolar üzerinde seyrettiği ABD, İtalya ve Birleşik Krallık'ta yüzde 10'a varan artışlar sağlandı. En fazla ihracatı yapılan üç ürün grubu evsel ve endüstriyel soğutma makineleri, içten yanmalı motor ve aksamı ile inşaat ve madencilik makineleri olurken takım tezgâhları ihracatı yüzde 15,3 artarak 1,5 milyar



dolar eşiğine ulaştı. Sektörün kg başına ihraç fiyatı ortalaması da 6,2 dolardan 7,2 dolara yükseldi.

MAİB Başkanı Kutlu Karavelioğlu, yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Dünyada makine teçhizat sanayi üretiminin yüzde 1'e yakın, makine teçhizat yatırımlarının ise yüzde 2,5 kadar küçüldüğü 2023 yılının ilk üç çeyreğinde, Türkiye'de aynı veriler sırasıyla yüzde 9,4 ve yüzde 11,5 artışı gösteriyordu. Dünya mal ihracatının yüzde 5, makine ihracatının yüzde 1 daraldığı tahmin edilen yıl, Türkiye'nin makinecileri küresel ihracattan aldığı payı yüzde 1,2'ye yaklaştırarak kapattı. Ana pazarımız Avrupa'nın son çeyrekte frene basmış olmasının veya ikinci büyük pazarımız olan Rusya'ya yaptırımların giderek sıklaşmasının gelecek yıla etkilerini henüz kestirememek de istikrarlı yükselişimizin süreceğine inanıyoruz."

"2023'Ü EN VERİMLİ ŞEKİLDE TAMAMLAMAYA ÇALIŞTIK"

Global ekonomide yaşanan enflasyon dalgası, Avrupa'da yaşanan sipariş duraksamaları ve Kahramanmaraş merkezli depremlere rağmen ihracatta yaşanan zorluklara direnen ve üretmeye devam eden mobilya, kağıt ve orman ürünleri sektörü aralık ayında 675 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken, 2023 yılının tamamında ise 7 milyar 983 milyon dolarlık ihracata ulaştı.

Dünya pazarından aldığı payı artırarak dikkatleri üzerine çeken sektörün gelecek hedefleri üzerine değerlendirmelerde bulunan İstanbul Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erkan Özkan,



"Yaşadığımız zorluklara rağmen 2023'ü en verimli şekilde tamamlamaya çalıştık, şimdi 2024'e odaklanıyoruz. Yıl boyunca gerçekleştirecek uluslararası fuar ve çeşitli organizasyonlara sektör temsilcilerimizle birlikte katılarak ihracatımızı artırmaya gayret edeceğiz. Bununla birlikte 2024 yılında ülke ziyaretlerimiz de devam edecek. Ziyaret ettiğimiz ülkelerde üreticilerimizin yeni iş birliklerine fırsat bulabilmeleri için

zemin hazırlayacağız. Yıl boyunca bir yandan mevcut pazarlarımızda payımızı korumaya ve artırmaya gayret ederken diğer yandan da yeni pazarlara dahil olmanın yollarını arayacağız." açıklamasında bulundu.

MEGA CLASS PERDELİ TREYLER



YÜK TAŞIMADA
ÇOK BÜYÜK

 **KOLUMAN**
OTOMOTİV ENDÜSTRİ A.Ş.

İHRACAT RAKAMLARI

2024 YILI OCAK AYI İHRACATI
20 MİLYAR DOLAR OLDU.

2023 YILINA GÖRE 2024 OCAK
AYI İHRACATI YÜZDE 3,6 ARTTI.

2024 YILI OCAK AYINDA
17 SEKTÖR İHRACATINI ARTIRDI.

1290 FİRMA OCAK AYINDA İLK
KEZ İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİ.

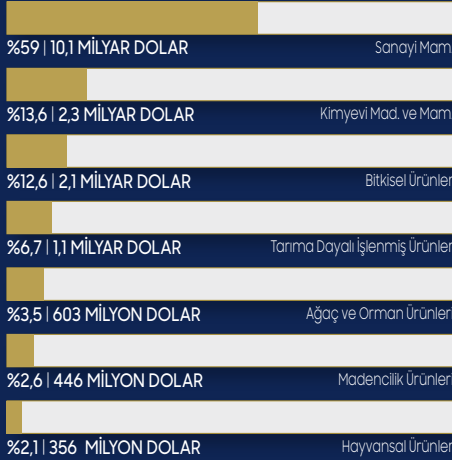


EN FAZLA İHRACAT YAPILAN 10 ÜLKE

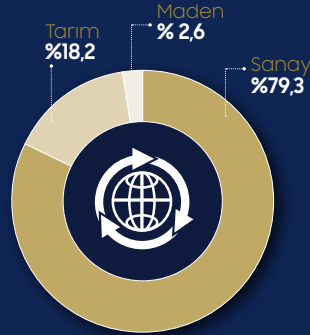
2024 yılı ocak ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,552 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,021 milyar dolarla ABD ve 948 milyon dolarla Birleşik Krallık izledi.

ALMANYA	1,552 MİLYAR DOLAR
ABD	1,021 MİLYAR DOLAR
BİRLEŞİK KRALLIK	948 MİLYON DOLAR
İTALYA	914 MİLYON DOLAR
İRAK	896 MİLYON DOLAR
FRANSA	707 MİLYON DOLAR
İSPANYA	699 MİLYON DOLAR
HOLLANDA	568 MİLYON DOLAR
RUSYA FEDERASYONU	551 MİLYON DOLAR
ROMANYA	476 MİLYON DOLAR

ALT ÜRETİM GRUPLARININ 2024 YILI OCAK AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



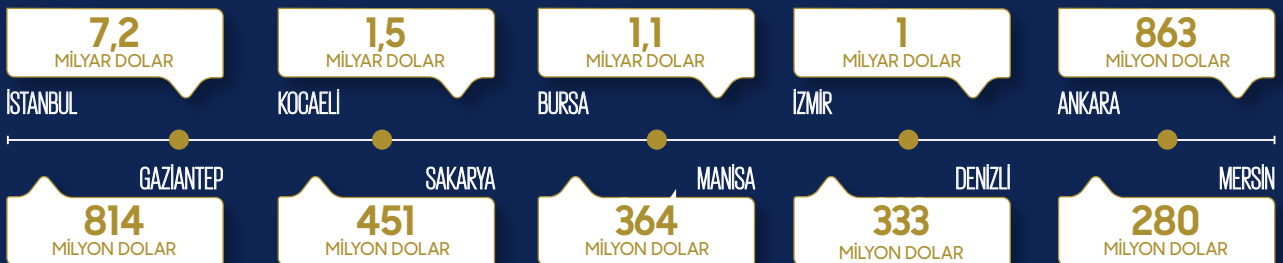
ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2024 YILI OCAK AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



2024 YILI OCAK AYINDA İL BAZINDA EN DİKKAT ÇEKEN İHRACAT ARTIŞI



İLLERE GÖRE 2024 YILI OCAK AYI İHRACAT DAĞILIMI



SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1,000 \$

SEKTÖRLER	1-31 OCAK				1 OCAK-31 OCAK			
	2023	2024	DEĞİŞİM ('24/'23)	PAY (24) (%)	2023	2024	DEĞİŞİM ('24/'23)	PAY (24) (%)
I. TARIM	2,858,988	3,123,878	9.3	18.2	2,858,988	3,123,878	9.3	18.2
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1,964,878	2,163,844	10.1	12.6	1,964,878	2,163,844	10.1	12.6
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	981,677	1,034,455	5.4	6.0	981,677	1,034,455	5.4	6.0
Yaş Meyve ve Sebze	324,176	367,113	13.2	2.1	324,176	367,113	13.2	2.1
Meyve Sebze Mamulleri	170,442	232,816	36.6	1.4	170,442	232,816	36.6	1.4
Kuru Meyve ve Mamulleri	127,494	160,916	26.2	0.9	127,494	160,916	26.2	0.9
Fındık ve Mamulleri	141,955	206,553	45.5	1.2	141,955	206,553	45.5	1.2
Zeytin ve Zeytinyağı	119,104	83,462	-29.9	0.5	119,104	83,462	-29.9	0.5
Tütün	86,086	64,539	-25.0	0.4	86,086	64,539	-25.0	0.4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	13,943	13,989	0.3	0.1	13,943	13,989	0.3	0.1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	270,949	356,889	31.7	2.1	270,949	356,889	31.7	2.1
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	270,949	356,889	31.7	2.1	270,949	356,889	31.7	2.1
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	623,141	602,945	-3.2	3.5	623,141	602,945	-3.2	3.5
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	623,141	602,945	-3.2	3.5	623,141	602,945	-3.2	3.5
II. SANAYİ	13,608,494	13,637,307	0.2	79.3	13,608,494	13,637,307	0.2	79.3
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1,202,766	1,146,688	-4.7	6.7	1,202,766	1,146,688	-4.7	6.7
Tekstil ve Hammaddeleri	815,936	786,365	-3.6	4.6	815,936	786,365	-3.6	4.6
Deri ve Deri Mamulleri	177,730	120,775	-32.0	0.7	177,730	120,775	-32.0	0.7
Hali	209,100	239,548	14.6	1.4	209,100	239,548	14.6	1.4
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	2,300,530	2,346,327	2.0	13.6	2,300,530	2,346,327	2.0	13.6
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2,300,530	2,346,327	2.0	13.6	2,300,530	2,346,327	2.0	13.6
C. SANAYİ MAMULLERİ	10,105,198	10,144,291	0.4	59.0	10,105,198	10,144,291	0.4	59.0
Hazırlıyım ve Konfeksiyon	1,623,739	1,422,027	-12.4	8.3	1,623,739	1,422,027	-12.4	8.3
Otomotiv Endüstrisi	2,711,828	2,779,940	2.5	16.2	2,711,828	2,779,940	2.5	16.2
Gemi, Yat ve Hizmetleri	20,511	174,294	749.8	1.0	20,511	174,294	749.8	1.0
Elektrik ve Elektronik	1,173,372	1,210,548	3.2	7.0	1,173,372	1,210,548	3.2	7.0
Makine ve Aksamları	841,197	824,451	-2.0	4.8	841,197	824,451	-2.0	4.8
Demir ve Demir Dışı Metaller	1,050,063	940,168	-10.5	5.5	1,050,063	940,168	-10.5	5.5
Çelik	1,105,700	1,129,358	2.1	6.6	1,105,700	1,129,358	2.1	6.6
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	360,451	325,329	-9.7	1.9	360,451	325,329	-9.7	1.9
Mücevher	414,228	458,489	10.7	2.7	414,228	458,489	10.7	2.7
Savunma ve Havacılık Sanayii	278,885	330,248	18.4	1.9	278,885	330,248	18.4	1.9
İklimlendirme Sanayii	525,223	549,439	4.6	3.2	525,223	549,439	4.6	3.2
III. MADENCİLİK	441,308	446,519	1.2	2.6	441,308	446,519	1.2	2.6
Madencilik Ürünleri	441,308	446,519	1.2	2.6	441,308	446,519	1.2	2.6
TOPLAM (TİM*)	16,908,769	17,207,504	1.8	100.0	16,908,769	17,207,504	1.8	100.0
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	2,415,441	2,820,700	16.8	14.1	2,415,441	2,820,700	16.8	14.1
GENEL İHRACAT TOPLAMI	19,324,210	20,028,204	3.6	100.0	19,324,210	20,028,204	3.6	100.0

BİRLİK ADRESLERİ



Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Limonluk Mah. Vali Hüseyin
Aksoy Cad. No: 4 Yenisehir/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 İhracatçıları 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: Doğuş Tozanlı
Genel Sekreter Yrd.: İsmail Bozdemir
Genel Sekreter Yrd.: Kutay Oktay
Genel Sekreter Yrd.: Volkan Kekevi



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



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



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



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 İhracatçıları 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.tr
Genel Sekreter: 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. Cumhurişbirakmaz
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 Karacakayaalılar
Genel Sekreter Yrd.: Ayşe Mehtap Ekinci
Genel Sekreter Yrd.: Birgül Palat

Genel Sekreter Bilal Bedir
Genel Sekreter Yrd. Dr. Kübra Ulutaş
Genel Sekreter Yrd. Yigit Tufan Eser
Genel Sekreter Yrd. Mustafa Seçilmiş
Genel Sekreter Yrd. Funda Özgüleş Yüceer

Dış Ticaret Kompleksi
Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Caddesi No: 3
B Blok Kat : 9 34197 Bahçelievler / İSTANBUL
444 0 846 (TİM)
tim@tim.org.tr • tim.org.tr

UZUN YOLUN KASASI

Cargo Class
Açık Kasa



İHRACATIN GELECEĞİNİ WOP İLE KEŞFEDİN!

WeLD Online Platform;
uluslararası taşımalarınızda
online fiyatlandırma ve anlık
operasyon takibi ile zaman
kaybını ortadan kaldırarak
işinize hız katar.



Sea



Air



Road



weld online platform

www.weld-op.com
www.weld-int.com



WELD
INTERNATIONAL TRANSPORT