

SAYI 217 MART 2023

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ RESMÎ YAYIN ORGANI

TİMREPORT



Başımız Sağ Olsun
TÜRKİYE'M



1000 KONTEYNER VE PREFABRİK KONUT
TİM AFET BÖLGESİ İÇİN KOLLARI SIVADI

"2023 YILINDA 100 TİCARİ HEYET"
HEDEFİNE HIZLI BİR BAŞLANGIÇ

MİKRO İHRACAT İLE İHRACATIN
SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNE KATKI

SÖZ VERDİĞİMİZ GİBİ
BİZ YAPARIZ



Parsiyel Taşıma
Kargo ve Kurye
Komple Taşıma

Askılı Tekstil Taşıma
Depolama
Proje Taşıma



☎ 0 (232) 491 17 00



#ekspreskuryehizmetleri

🌐 www.ekspres-kurye.com

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



+90 850 755 0 458
galpi.com.tr

TİMREPORT İÇİNDEKİLER

Sayı: 217 - MART 2023

DEPREM



DEPREM TÜM TÜRKİYE'Yİ SARSTI

Kahramanmaraş merkezli depremlerin üzerinden yaklaşık bir ay geçmişken afetin ekonomik yansımaları da belirmeye başladı. Türkiye'nin 10 ilini etkileyen deprem, büyümeden enflasyona, üretimden ihracata pek çok ekonomik göstergeyi olumsuz etkiledi.

Sf 18



MIKRO İHRACAT HAMLESİ

Son yıllarda açıklanan destek paketleri, geleneksel ihracatın durgunluğa girdiği bu günlerde e-ihracattaki umutları artırdı. Pazarda küçük girişimcilere yurt dışı yolu açılırken ihracatın sürdürülebilirliğine katkıda bulunulması hedefleniyor.

Sf. 38



TÜRK İHRACATÇILAR DÜNYA SEFERİNDE

İhracattaki başarının sürdürülebilirliği için Türkiye İhracatçılar Meclisi harekete geçti. Geçen yılı 72 ticari heyet ziyaretiyle kapatan TİM bu yıl, ihracatçı birliklerle Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda 100 ticari heyet organize edecek.

Sf. 24



UZAK ÜLKELER STRATEJİSİ NİJERYA VE VİETNAM

Türk ihracatçıları için Nijerya'daki gayrimenkul, mobilya ve hizmet sektörleri yeni fırsatlar sunarken Türkiye'nin Vietnam'a ihracatında ürün grupları bazında potansiyeli yüksek ürünler ise ilaç ve kimya, tarım ve hayvancılık ile demir-çelik ilk üçte yer alıyor.

Sf. 30





Dayanışma ruhu ile iyileşiyoruz!

BEN KÜÇÜKKEN, bir komşumuz vefat ettiğinde mahallede yas tutulurdu. Evlerde televizyon açılmazdı, temel ihtiyaçlar dışında esnaf dükkân açmazdı. Cenazenin defni, yakınlarına destek için herkes bir işin ucundan tutardı. Maalesef kırsaldan kentsel yaşama geçerken bu kültürümüzü kaybettiğimizi düşünürdüm. 6 Şubat sabahı yaşadığımız büyük deprem sonrası, milletimizin sergilediği eşi benzeri görülmemiş seferberlik, aslında bu kültürümüzün kalbimizde hâlâ devam ettiğinin bir göstergesiydi. Sahip olduğumuz bu dayanışma ruhu, acılarımızı birliktelikle saracağımıza ve yıkılan şehirlerimizi kısa sürede kuracağımıza dair umut verdi. İhratçılarımız da bu dayanışmanın bir parçası oldu ve depremzedelerin ihtiyaçlarını hızlıca karşılayabilmek için sektörlerimiz; giyimden gıdaya, çadırdan konteynerlere kadar üretimlerini bölgeye yönlendirdi. İhracat ailesi olarak biz de ilk günden, depremzedelerin imdadına yetişmek için harekete geçtik. 61 ihracatçı birliğimizle TİM'in öncülüğünde ve AFAD'ın koordinasyonunda bölge için yardım seferberliği başlattık. İlk aşamada battaniye, kıyafet, ayakkabı, gıda malzemesi, bebek maması başta olmak üzere acil ihtiyaç malzemelerinin sevkiyatını yaptık. AFAD'ın güncellediği ihtiyaç listeleri doğrultusunda yardım malzemelerinin sevkiyatına devam ediyoruz. Bugüne kadar afet bölgelerimize yüzlerce TIR dolusu yardım malzemesi gönderdik. Normalleşme adımları ne kadar hızlı atılabilirse sosyal travmaların da o kadar çabuk hafifletilebileceğine inanıyoruz. Geçici barınma sorununun çözümü de bölgede normalleşme için hayati önem taşıyor. Bu nedenle TİM Konteyner & Prefabrik Konut Projesi'ni de hayata geçirdik. İlk etapta yaklaşık 5 bin depremzedenin barınacağı konutların yaşam ünitelerini de TİM olarak karşılayacağız. İnşallah Mart ayının üçüncü haftasından itibaren konutların teslimine başlayacağız.

Daha önce benzeri görülmeyen büyüklükte bir deprem afetiyle karşı karşıya kalmış olsak da ihracat ailesi, bir yandan depremzedelerin yaralarını sarmak için seferber olurken bir yandan da üretim ve ticaretin durmaması için çok çalıştı. Böylelikle Şubat ayında 18,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Deprem bölgesindeki 11 ilimizin ihracatı yüzde 43 düşüşle 985 milyon dolara geriledi. Depremden az etkilenen Gaziantep ve Adana gibi illerimizde üretim devam ediyor. Kahramanmaraş, Adıyaman ve Malatya'da ise çarklar dönmeye başladı. Ramazan Bayramı'ndan sonra kapasitenin yüzde 60'a çıkacağını öngörüyorum.

"İHRACAT AİLESİ, BİR YANDAN DEPREMZEDELERİN YARALARINI SARMAK İÇİN SEFERBER OLURKEN BİR YANDAN ÜRETİM VE TİCARETİN DURMAMASI İÇİN ÇOK ÇALIŞTI VE BU ŞANLI ÜLKE İÇİN ÇALIŞMAYA DA DEVAM EDECEK."

İhracat, ülke ekonomisinin kalkınmasında hâlâ önemli bir role sahip, bunun için ticaretimizi artırmak zorundayız. TÜİK'in verilerine göre Türkiye ekonomisi geçen yıl yüzde 5,6 büyüdü. Büyümenin yaklaşık yüzde 40'ı mal ve hizmet ihracatının katkısından geldi. Büyük afete rağmen, Cumhuriyetimizin 100'üncü kuruluş yıl dönümünde ihracatta en yüksek performansı göstermek için tüm gücümüzle çalışacağız. Daha çok fuara katılıp uzak yakın demeden tüm pazarlara daha çok ticaret heyeti düzenleyeceğiz. Ülkemizde, daha fazla alım heyetini ağırlayacağız.

Acımız çok büyük; yüreğimiz kan ağlıyor. Depremlerde hayatını kaybeden yurttaşlarımızı bir kez daha Allah'tan rahmet, yaralılara acil şifa, yakınlarını kaybedenlere de büyük sabır diliyorum.

Mustafa GÜLTEPE
TİM Başkanı

İÇİNDEKİLER



SEKTÖR DOSYASI: TEKSTİL

Depremden dolayı sektör ihracatının yüzde 13,5 oranında gerilediğini belirten İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, "Kayıplarımızın yarısını sarabilmek için üretime daha çok odaklanmalı, her zamankinden çok daha büyük bir motivasyonla ihracata sarılmamız" diyor.

Sf. 50

SAVAŞLARDAN SINIR ÖTESİ TİCARETE "TÜRK BIÇAKLARI"

Bursa, Trabzon ve Denizli şehirleri, Türk bıçak kültürünün bir dünya markasına dönüşmesinde önemli rol üstleniyor.

Sf. 62



TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNÜN ÜZERİNDE KARA BULUTLAR DOLAŞIYOR

Son yıllarda altın çağını yaşayan teknoloji sektörü için 2022 en kasvetli yıllardan biri oldu. Birçok teknoloji şirketinin hisselerindeki değer kayıplarıyla gündeme geldiği 2022 yılında, yalnızca 10 teknoloji devinin toplam kaybı 457 milyar doları buldu.

Sf. 74



TİMREPORT

TİM Adına Sahibi
Genel Sekreter
Bilal BEDİR

Yayın Kurulu
Adil PELİSTER
Bırol CELEP
Melisa TOKGÖZ MUTLU
Rüstem ÇETİNKAYA
Fahrettin İNCE
Yıldırım ÖZCAN

Yönetim Yeri

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



Ajans Başkanı Selda Yeşiltaş
Yayınlar Koordinatörü Murat Erdoğan
Görsel Yönetmen Yeşim Kayan

Editör Neslihan Arslan

Fotoğraf Editörü Ergün Çolakoğlu

Reklam Müdürü İlknur Ulusoy
ilknur@viyamedya.com

Reklam Sorumlusu Ezgi Özgür Day, Binnaz Uzunca

Redaksiyon Kurşun Kalem Kurumsal Yayıncılık
ve Tanıtım Hizmetleri

İletişim

Rumeli Caddesi Rumeli Pasajı Yunus Apt.

No: 45 Kat: 3

Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL

+90 212 236 00 50

www.viyamedya.com | viya@viyamedya.com



/viyamedya

Baskı Özgün Ofset

GEÇMİŞ OLSUN
TÜRKİYE

Merkez üssü Kahramanmaraş olan, birçok ilimizde hissedilen depremlerde hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yaralı vatandaşlarımıza geçmiş olsun dileklerimizi iletiyoruz.



TOPLANTI

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu üyelerinden oluşan heyet, TOBB Başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu'nu ziyaret etti. Toplantıda, açıklanan ihracat rakamları ve gündemdeki konular değerlendirildi.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Malatya Valisi Hulusi Şahin, Milletvekili Öznur Çalık ve Malatya Belediye Başkanı Selahattin Gürkan ile bir araya gelerek deprem yaralarını sarmak için yapılabilecek çalışmalar hakkında görüştü.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve beraberindeki Yönetim Kurulu; Ticaret Bakanı Mehmet Muş, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu ve iş insanlarıyla birlikte Adıyaman'da gerçekleşen istişare toplantısına katılarak değerlendirmelerde bulundu.



ZİYARET

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu Üyeleri, deprem bölgesinde; İskenderun, Hatay, Kırıkhan, Islahiye ve Nurdağı Afet Koordinasyon Merkezleri'ni ziyaret etti.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu Üyeleri, deprem bölgesinde Adıyaman, Malatya ve Kahramanmaraş illerini ziyaret etti.

şubat - mart

TİCARET HEYETİ

- Ticaret Bakanlığı koordinasyonu, TİM ve İMMİB organizasyonunda düzenlenen Meksika Ticaret Heyeti, 34 Türk ihracatçı ile farklı sektörlerden 200'e yakın Meksikalı firma ve sektör temsilcisinin katılımıyla Mexico City şehrinde yapıldı. Heyet süresince 300'e yakın ikili iş görüşmesi gerçekleşti.



FUAR

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Avrupa'nın en büyük organizasyonlarından olan ve bu yıl 68'incisi düzenlenen Uluslararası AYMOD Ayakkabı Moda Fuarı'nın açılışına katıldı.



GEÇMİŞ OLSUN

TÜRKİYE



"Merkez üssü Kahramanmaraş olan, Doğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu, İç Anadolu ve Akdeniz Bölgesindeki birçok il ve ilçeyi etkileyen depremde hayatını kaybeden vatandaşlarımıza Allah'tan rahmet, yaralı vatandaşlarımıza acil şifalar diliyoruz. Yaraları sarmak için Ulus olarak hep birlikte çalışıyoruz."

 **dönmez** **HAMMER**
Kupplungen

BDDK'dan depremzedeler için düzenleme



Deprem bölgesinde yaşayan vatandaşların borçlarına yönelik esneklik tanımak amacıyla Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) düzenlemeleri gerçekleştirildi. Hazine ve Maliye Bakanlığı, bu düzenlemelerin içeriğine ilişkin sosyal medya hesabından paylaşım yaptı. BDDK'nın depremzedelerin borçlarına yönelik düzenlemelerine göre; vade sınırları uzatılacak, kredi kartı asgari ödeme tutarı yüzde 20 olacak, borç vadeleri ötelenecek ve yüksek risk ağırlıkları uygulanmayacak.

İhracat kredilerine ek süre tanındı



Dahilde İşleme Rejimi (DİR) Tebliği'nde yapılan değişikliğe göre Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş ve Malatya illerinde bulunan üreticiler ile deprem tarihinde önce kayıtlı bulunan yan sanayicilerin henüz kapatılmamış DİR izin süreleri, diğer ek süre hakları saklı kaymak suretiyle 31 Aralık 2023'e kadar uzatıldı. Diğer yandan İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Tebliğ'de öngörülen bazı sürelerin de uzatılması gündeme alındı. Tebliğe, "Vergi, resim harç istisna belgeleri/belgesiz ihracat kredilerine ek süre uygulaması" başlıklı geçici bir madde eklendi.



IMF'den enflasyonla mücadeleye öncelik

Uluslararası Para Fonu (IMF) Başkanı Kristalina Georgieva, büyüme rakamlarında düşüş beklediklerini belirterek 2023 yılında da enflasyonla mücadeleye öncelik verileceğini açıkladı. Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) Dubai şehrinde düzenlenen 7. Arap Mali Forumu'nda konuşan Georgieva, "Küresel büyüme geçen yıl yüzde 3,4 oranında gerçekleşti." dedi. Dünya çapında büyüme rakamlarında düşüş beklediklerini kaydeden Georgieva, "Büyüme rakamlarının bu yıl yüzde 2,9 ve gelecek yıl yüzde 3,1 olmasını bekliyoruz." diye konuştu.

Ekonomik güven endeksi açıklandı

Türkiye İstatistik Kurumu, Şubat ayına ilişkin ekonomik güven endeksi verilerini açıkladı. Buna göre bir önceki aya göre Şubat ayında reel kesim (imalat sanayi) güven endeksi yüzde 1,0 oranında azalarak 102,4 değerini, hizmet sektörü güven endeksi yüzde 2,2 oranında azalarak 115,5 değerini, perakende ticaret sektörü güven endeksi yüzde 2,4 oranında azalarak 123,1 değerini, inşaat sektörü güven endeksi yüzde 3,6 oranında azalarak 89,8 değerini aldı. Tüketici güven endeksi ise yüzde 4,3 oranında artarak 82,5 değerine ulaştı.



Zirai İHA'ların ithalatında gözetim uygulamasına gidilecek

Ticaret Bakanlığı'nın "İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliği", Resmî Gazete'de yayımlandı. Buna göre, adet başına 30 bin dolar olarak belirlenen gümrük kıymetinin altında birim kıymeti olan, 7-25 kilogram ve 25-150 kilogram maksimum kalkış ağırlığına sahip bazı zirai insansız hava taşıtlarının ithalatında, gözetim uygulamasına gidilecek. Uygulama, 9 Haziran 2021 tarihli ve 31506 mükerrer sayılı Zirai Mücadele Alet ve Makineleri Hakkında Yönetmelik kapsamındaki ruhsatlandırmaya tabi tutulan hava taşıtları için geçerli olacak. Belirtilen eşyalar ancak İthalat Genel Müdürlüğüne düzenlenecek gözetim belgesiyle ithal edilebilecek.



Türkiye 2022'de yüzde 5,6 büyüdü

TÜİK'in açıklamalarına göre Türkiye ekonomisi 2022 yılında yüzde 5,6 büyürken 2022'nin son çeyreğinde yüzde 3,5 büyümeye imza attı. Kişi başına GSYH ise 10 bin 655 dolar oldu. Ekonomideki "reel" büyüme eğilimini gösteren mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış GSYH bir önceki çeyrekte yüzde 0,1 daralırken son çeyrekte yüzde 0,9 büyümeye döndü. Ekonomideki büyümenin, tüketim kaynaklı olduğu tespit edildi. Nitekim tüketim harcamaları büyümeye 11,6 yüzde puan katkıda bulunurken bunun 10,3 yüzde puanı özel tüketimden, 1,2 yüzde puanı ise kamunun tüketim harcamalarından geldi.

Petrol tahminine yukarı yönlü revize



ABD Enerji Enformasyon İdaresi (EIA), dünyanın en büyük petrol ithalatçısı Çin'de talebin artacağı öngörüsüyle bu yıla ilişkin petrol fiyatı tahminini yukarı yönlü revize etti. EIA'nın "Şubat 2023 Kısa Dönem Enerji Görünümü Raporu"nda, bu yıl için Brent türü ham petrolün ortalama varil fiyatının 83,63 dolar olacağı tahmin edildi. Bu rakam, Ocak ayında raporunda 83,10 dolardı. Raporda, Batı Teksas türü (WTI) ham petrolün varil fiyatının da bu yıl için 77,84 dolar olacağı öngörüldü. WTI'nın varil fiyatı ocakta 77,18 dolar olarak tahmin edilmişti. Brent türü ham petrolün varil fiyatının gelecek yıl 77,57 dolar, WTI türü ham petrolün varil fiyatının ise 71,57 dolar olması bekleniyor.

AB'den Rusya'ya yeni yaptırım kararları

Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkeler, Rusya'ya yönelik yeni ticaret yasakları, hem sivil hem de askeri amaçla kullanılabilir ürün ve teknolojilere ihracat kontrolleri ile insansız hava aracı (İHA) gönderenlere ilave kısıtlamalar getirecek yeni yaptırımları onayladı. AB dönem başkanı İsvetç'in resmî sosyal medya hesabından yapılan paylaşımında, üye ülkelerin savaşın yıl dönümünde Rusya'ya yönelik 10'uncu yaptırım paketini kabul ettikleri bildirildi. Yeni yaptırım paketinin çift kullanım ve teknoloji ürünlerine daha sıkı ihracat kısıtlamaları getirdiği belirtilerek bunun savaşı destekleyen, propaganda yayan veya Rusya'ya savaşta kullanılan İHA'ları teslim eden kişi ve kuruluşlara yönelik kısıtlayıcı tedbirler içerdiği kaydedildi.

Şubat ayı ihracat rakamları belli oldu

6 Şubat'ta tarihinin en büyük deprem felaketlerinden birini yaşayan Türkiye'nin Şubat ayı ihracatı 18,6 milyar dolar şeklinde gerçekleşti.



TÜRKİYE'NİN Şubat 2023'teki ihracatı 18,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bununla birlikte 12 aylık dönemdeki ihracat rakamı 254,8 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. Yaşanan depremler ve oluşan büyük çaptaki yıkım nedeniyle Şubat ayının tüm Türkiye için çok zorlu geçtiğini söyleyen Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, bu noktada bir yandan depremedelerin yaralarını sarmaya çalışan diğer yandan da ticaretin durmaması için çabalayan bir konumda hareket ettiklerini belirtti.

“KAPASİTENİN BAYRAMDAN SONRA YÜZDE 60'A ÇIKACAĞINI ÖNGÖRÜYORUM”

Mustafa Gültepe, TİM olarak bölgede neler yaptıklarını ve bu aşamadan sonra topyekûn olarak yapılması gerekenleri şöyle özetledi: “Depremlerle ve sanayicilerimizle konuştuk. Fiziki olarak üretim alt yapısında fazla hasar bulunmamakla birlikte istihdam kaybı nedeniyle üretim durma noktasına gelmişti. Depremden az etkilenen Adana ve Gaziantep gibi illerimizde üretim devam ediyor. Kahramanmaraş, Adıyaman ve Malatya'da ise

çarklar dönmeye başladı. Bu illerimizde yer yer yüzde 30 kapasiteye ulaşıldı. Ancak barınma sorunu olduğu için insanlar göç etmek zorunda kalıyor. Dolayısıyla geçici barınma ihtiyacının bir an önce karşılanması büyük önem taşıyor. Bu gerçekten hareketle ihracatçı birliklerimizle el ele vererek ‘TİM Konteyner ve Prefabrik Konut Projesi’ni başlattık.

İlk etapta, depremden en çok etkilenen Kahramanmaraş, Adıyaman, Hatay ve Malatya'da 5 bin kişinin yaşayabileceği 1.000 konutluk geçici barınma merkezleri oluşturuyoruz. Organize sanayi bölgelerinin yakınında yer alacak barınma merkezleri için konutların sevkiyatına çok kısa bir süre sonra başlayacağız. Bu merkezlerde çalışanlarımıza ve ailelerine her türlü desteği vereceğiz. Çünkü insanlar çok ağır travmalar yaşadı. Bu travmanın atılması ve çalışanlarımızın üretime katılması zaman alacak. Ramazan Bayramı'ndan sonra kapasitenin yüzde 60 çıkacağını öngörüyorum. Burada devlet ve özel sektör olarak depremede yurttaşlarımızın bölgede kalmalarını ve yeniden işe dönüşlerini


%29,6

BİRİM İHRACAT DEĞERİNDE 2022'NİN AYNI AYINA GÖRE ARTIŞ ORANI

cazip hâle getirecek adımları atmamız gerekiyor. Bakanlıklarımız ve ilgili kurumlar bu konuda önemli düzenlemeler yaptı. Bütün bunların yanı sıra bölgedeki fabrikalarda işine dönen depremzedeye, çalıştığı firmadan alacağı maaşa ilave olarak en az altı ay süre ile bir maaş da devletimiz verebilir.”

İhracatı diri tutmalarında, yurt dışındaki müşterilerinin, “Türkiye’de tedarik sorunu yaşanacak” şeklindeki söylentilere itibar etmemelerinin de önemli bir katkısı olduğunun altını çizen Gültepe, “İlk günden itibaren yurt dışındaki müşterilerimizden çok güçlü iş birliği ve dayanışma mesajları aldık. Şu bir gerçek ki bölgedeki üretimin geçici olarak devre dışı kalmasına rağmen Türkiye, aldığı tüm siparişleri karşılayabilecek kapasiteye sahip. Bu bağlamda yurt dışındaki birçok müşterimizden iş birliğini artırmak istediklerine dair çağrılar dahi aldık. Onlara tüm ihracatçılarımız adına teşekkür ediyorum.” diye konuştu. Başkan Gültepe, Mart ayı itibarıyla sanayide kullanılan elektrik ve doğal gaz fiyatlarında yapılan indirimin de ihracatçıların rekabet gücüne olumlu yansıtacağını ayrıca not düşti.

BÜYÜMENİN YÜZDE 40’I İHRACATTAN

Yaşanan bu zorlu süreçte Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) açıkladığı 2022 büyüme rakamlarının kendilerini oldukça mutlu ettiğini söyleyen Gültepe, “Türkiye ekonomisi 2022’yi yüzde 5,6 büyümeyle kapadı. Bu büyümenin yaklaşık yüzde 40’lık dilimini mal ve hizmet ihracatı oluşturuyor. Yaşadığımız bu büyük afete rağmen Cumhuriyetimizin 100’üncü yılında ihracattaki en yüksek performansımızı göstermek için var gücümüzle çalışacağız. Daha fazla fuara katılacağız. Uzak yakın demeden tüm pazarlara ticaret heyetleri göndereceğiz. Ülkemizde de daha fazla alım heyeti açılacaktır.” dedi.

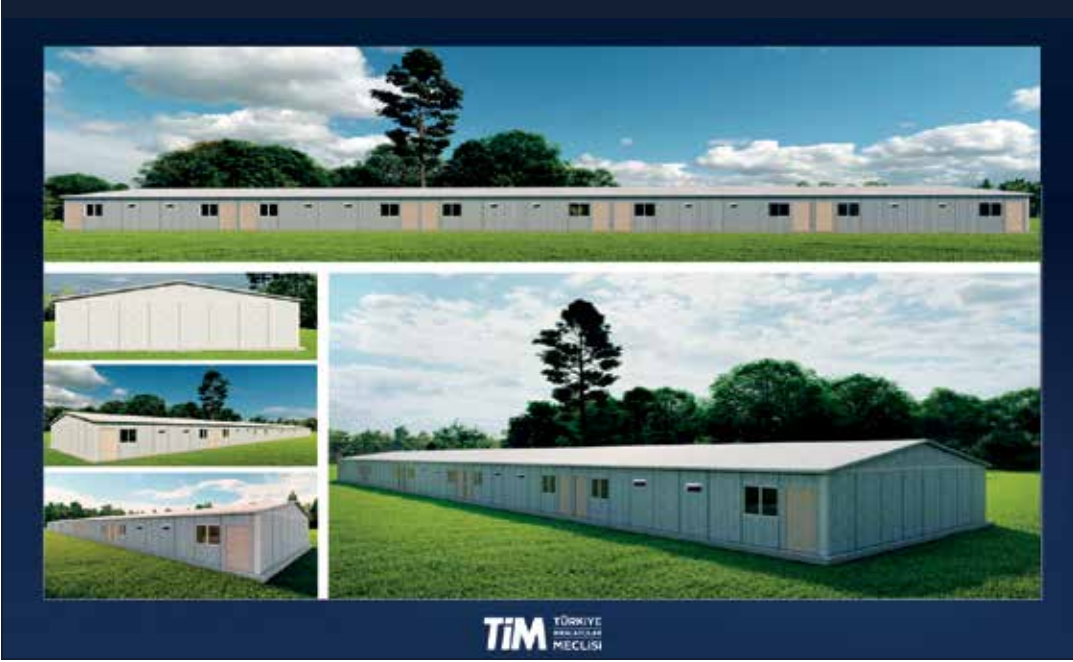
ŞUBAT 2023 İHRACAT PERFORMANSI

Kısa Kısa

- Toplam ihracat **18,6 milyar dolar** (2021’in aynı ayına göre yüzde 6,4 azalış).
- Ocak-Şubat dönemini kapsayan iki aylık ihracat yüzde 1,5 artışla **38 milyar dolar** oldu.
- 12 aylık ihracat **254,8 milyar dolara** ulaştı.
- En çok ihracat yapılan ülkeler: **Almanya, İtalya, ABD, Rusya ve İngiltere.**
- **Suudi Arabistan** ile yaşanan toparlanma süreci devam ediyor.
- Şubat ayı ihracatına en fazla katkıda bulunan sektörler:
 - Otomotiv (2,6 milyar dolar)
 - Kimya (2,3 milyar dolar)
 - Hazır giyim (1,6 milyar dolar)
 - Elektrik-elektronik (1,3 milyar dolar)
 - Çelik (1,1 milyar dolar)
- En çok ihracat yapan iller: **İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Ankara.**
- **18 il** ihracatını artırdı.
- Depremden etkilenen 11 ilin ihracatı yüzde 43’lük düşüşle **985 milyon dolara** geriledi.
- İhracat ailesine **1.455 firma** katıldı.
- Birim ihracat değeri **1,69 dolara** yükseldi.

TİM, afet bölgesinde 1000 konteyner ve prefabrik konut inşa edecek

Kahramanmaraş, Hatay, Adıyaman ve Malatya'da inşa edilecek 21-30 metrekarelik konteyner ve prefabrik konutların yaşam üniteleri de TİM tarafından karşılanacak. İlk etapta yaklaşık 5 bin depremzedenin barınacağı TİM Konteyner & Prefabrik Konut Projesi'nde evlerin teslimine Mart'ın üçüncü haftasından itibaren başlanacak.



KAHRAMANMARAŞ MERKEZLİ depremin hemen ardından yardım seferberliği başlatan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), afetzedelerin geçici barınma sorununun çözümü için de kolları sıvadı. TİM, depremde en büyük yıkımın yaşandığı merkezlerden Kahramanmaraş, Hatay, Adıyaman ve Malatya'da toplam 1000 adet konteyner ve prefabrik konut inşa edecek. TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin daha önce benzeri görülmeyen

büyükte bir deprem afetiyle karşı karşıya bulunduğu altını çizdi. Depremi ardından tüm Türkiye'nin eşine az rastlanan bir dayanışma örneği sergilediğini vurgulayan Gültepe, şunları söyledi:

“İhracat ailesi olarak biz de daha ilk gün depremzedelerin imdadına yetişmek için harekete geçtik. 61 ihracatçı birliğimizle TİM'in öncülüğünde ve

AFAD'ın koordinasyonunda bölge için yardım seferberliği başlattık. İlk aşamada battaniye, kıyafet, ayakkabı, gıda malzemesi, bebek maması başta olmak üzere acil ihtiyaç malzemelerinin sevkiyatını yaptık. Devamında da AFAD'ın güncellediği ihtiyaç listeleri doğrultusunda yardım malzemelerinin sevkiyatına devam ediyoruz. Bugüne kadar afet bölgelerimize yüzlerce TIR dolusu yardım malzemesi gönderdik.

Zorlu kış koşullarında depremzedelerin geçici barınma ihtiyacının karşılanması büyük önem taşıyor. İhracat ailesi olarak bu konuda da sorumluluk üstleniyor ve TİM Konteyner & Prefabrik Konut Projesi'ni hayata geçiriyoruz.

Deprem en çok yıkıma neden olduğu Kahramanmaraş, Hatay, Adıyaman ve Malatya'da ilk etapta 1000 adet konteyner ve prefabrik konut inşa edeceğiz. 21 metrekarelik konteyner ile 30 metrekare büyüklüğündeki prefabrik konutları elektrik, temiz su ve atık su altyapısı hazır halde teslim edeceğiz. İlk etapta yaklaşık 5 bin depremzedenin barınacağı konutların yaşam ünitelerini de TİM olarak karşılayacağız. Zorlu kış koşullarında depremzede için barınmanın hayati önemde olduğunu biliyoruz. Bu nedenle çok hızlı hareket edeceğiz. İnşallah Mart ayının üçüncü haftasından itibaren, yani bir ay sonra konutların teslimine başlayacağız.”

BARINMA SORUNUNUN ÇÖZÜMÜ NORMALLEŞME İÇİN DE BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR

Mustafa Gültepe, geçici barınma sorununa çözüm sağlanmasının bölgede normalleşme için hayati önem taşıdığını vurguladı. Normalleşme adımları ne kadar hızlı atılabilirse sosyal travmaların da o kadar çabuk hafifletilebileceğine dikkat çeken Gültepe, sözlerini şöyle tamamladı:



Mustafa Gültepe, geçici barınma sorununa çözüm sağlanmasının bölgede normalleşme için de hayati önem taşıdığını vurguladı.

“Depremzedelerin normal hayata adaptasyonu için gayret göstermek zorundayız. Fabrika ve işletmeleri aktif hale getirip yurttaşlarımızın kendi bölgelerinde yeniden çalışma hayatına dönmelerini sağlamalıyız. Bu hem bölgemiz hem de Türkiye'miz için son derece önemli. İnsanımızın hayatını kolaylaştırmak için konteyner ve prefabrik konutları organize sanayi bölgelerinin yanına konumlandırmayı planlıyoruz.

İhracat ailesi olarak bugüne kadar olduğu gibi önümüzdeki dönemde de üzerimize düşeni fazlasıyla yapmanın gayreti içinde olacağız. Yüreğimiz depremzedelerimizle birlikte çarpmaya devam edecek.”



İhracatta pandemi sonrası elde ettiğimiz avantajlar azalıyor

Dr. Can Fuat Gürlelel

Pandeminin 2020 yılı başında ortaya çıkmasıyla oluşan yeni

koşullar içinde Türkiye ihracatı önemli avantajlar yakalamıştı. Küresel tedarik zincirindeki kırılma, önem kazanan tedarik güvenliği, yakından tedarik gibi eğilimler ile Türkiye'ye yönelik ilave bir tedarik talebi oluşmuştu. Türkiye bu ilave talebi 2021 yılında büyük ölçüde karşılayarak ihracatında 50 milyar dolardan fazla artış yapmış ve ihracatını 225 milyar dolara çıkarmıştı. İhracatımız 2022 yılında da benzer etki ile 254 milyara dolara ulaşmıştı. Ancak 2022 yılının son aylarından itibaren pandemi sonrası kazandığımız avantajlar azalmaya başlamıştır. İhracatımız yeni yılda önemli ölçüde rekabet baskısı altında kalmıştır.

Pandemi sonrası üretim ve tedarik merkezi olarak konumlanma öngörülerini yapıırken Türkiye, maliyetleri ve fiyatları itibarıyla da tedarik taleplerini karşılayabiliyordu. Ancak 2021 yılının son aylarından itibaren

başlayan yüksek enflasyon ve maliyet artışları ihracatımızda maliyet ve fiyat avantajlarımızı önemli ölçüde törpülemiş bulunmaktadır. Türkiye rakip ülkeler ile karşılaştırıldığında alıcılar tarafından "pahalı ülke" olarak nitelenmeye başlamıştır. Bu nedenle pandemi sonrası Türkiye'ye kayan birçok tedarik ve sipariş yeniden daha uygun maliyet ve fiyat sunan ülkelere gitmektedir. Alıcıların fiyat hassasiyeti, yüksek enflasyon ve küresel talepteki yavaşlama ile yeniden güçlenmiştir.

Türkiye'nin giderek ihracatta daha pahalı ülke hâline gelmesinde ücretler ve enerji fiyatları gibi maliyetlerin artışı kadar Türk lirasında yaşanan durağanlık da belirleyici olmaktadır. Türk lirasının seviyesi, mevcut dış ticaret eğilimlerini yansıtmamaktadır. Dış ticaret açığı yükselmeye devam etmektedir. Ancak dövizli işlemlere getirilen kısıtlamalar nedeniyle Türk lirası bu açıklara reaksiyon gösterememektedir. Türk lirası enflasyonun kontrolü için baskı altında tutulmaktadır. Ancak baskı

altındaki Türk lirası, gerçek değerini yansıtmadığı için baskılar ile Türk lirasını tutmak geçici olacaktır. Türk lirasının enflasyon artışını ve riskleri yansıtan seviyelere gelmemesi hâlinde ihracatta pandemi sonrası gelen ilave taleplerin önemli bir bölümü geri kaçacaktır. Nitekim bu eğilim başlamış olup giderek ivme kazanmaktadır.

Yeni ekonomi modeli uygulaması içinde yer alan liralasma hedefi çerçevesinde yapılan düzenlemelerin büyük bölümü ihracatçıları ilgilendirmektedir. İhracat dövizlerinin bozdurulması zorunluluğu ile başlayan düzenlemeler, finansmana erişimde getirilen koşullara ve en son olarak da forward işlemlerin maliyetlerinin artırılmasına kadar ilerlemiştir. Artan sayıda düzenlemeler ihracatçıların hem hareket alanını daraltmakta hem de ilave yükler getirerek rekabet güçlerini azaltmaktadır. İhracatçıların her gün sayısı artan düzenlemelere uyum sağlamak için daha çok çaba sarf etmekte ve pandemi sonrası elde edilen avantajlarını



TÜRKİYE, KUVVETLİ BİR ÜRETİM YAPISINA VE İHRACAT POTANSİYELİNE SAHİP OLMAYA DEVAM ETMEKTEDİR. ANCAK İÇ VE DIŞ KOŞULLAR, AVANTAJLARIN AZALMASINA YOL AÇMAKTADIR. SON YAŞANAN DEPREM AFETİ DE TÜRKİYE'NİN TEDARİKÇİ OLARAK GÜVENİLİRLİĞİNİ SORGULATACAKTIR. NİTEKİM MARMARA BÖLGESİ İÇİN MEVCUT DEPREM RİSKİ VE OLUŞACAK ÜRETİM KAYIPLARI, ALICILAR İÇİN DE TEDARİKİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ KONUSUNDA ENDİŞELER YARATACAKTIR. TÜRKİYE BU KONUDA DA DAHA SAĞLAM TEDARİK GÜVENCELERİ OLUŞTURMALIDIR.

koruyamamaktadır. Türkiye giderek daha pahalı hâle gelirken ve ihracatçılar artan sayıda düzenleme ile karşı karşıya kalırken rakip ülkelerin agresif ihracat politikaları uyguladıkları görülmektedir. Başta Çin ve Hindistan olmak üzere özellikle Asya ülkeleri küresel tedarikte ağırlıklarını yeniden artırmaktadır. Çin, açılma politikası ile tedarikçi olarak yeniden pazarlara dönmektedir. Hindistan, Rusya'dan temin ettiği ucuz enerji ile kendine rekabet avantajı sağlamaktadır. Diğer Asya ülkeleri de düşük ücret ve bütünselik üretim yapıları ile avantajlarını sürdürmektedir. Navlunların da pandemi öncesi seviyenin altına gerilemesi Asya ülkelerine yeniden avantaj getirmektedir.

Türkiye, kuvvetli bir üretim yapısına ve ihracat potansiyeline sahip olmaya devam etmektedir. Ancak iç ve dış koşullar, avantajların azalmasına yol açmaktadır. Son yaşanan deprem afeti de Türkiye'nin tedarikçi olarak güvenilirliğini sorgulatacaktır. Nitekim Marmara Bölgesi için mevcut deprem riski ve oluşacak üretim kayıpları,

alıcılar için de tedarikin sürdürülebilirliği konusunda endişeler yaratacaktır. Türkiye bu konuda da daha sağlam tedarik güvenceleri oluşturmalıdır.

Son olarak pandemi sonrası gelişen ve Rusya-Ukrayna Savaşı ile ortaya çıkan ilave ihracat olanaklarımız için de oldukça riskli bir döneme girilmektedir. Rusya ile Ukrayna arasındaki savaşın bahar aylarından itibaren sertleşmesi ve Batılı müttefiklerin Rusya'ya daha ağır

yaptırımlar uygulamaları beklenmektedir. Batı ülkeleri, Türkiye'den daha geniş bir mal grubu için ambargoya uymasını talep etmeye hazırlanmaktadır. Bu çerçevede Türkiye'nin Rusya ile artarak devam eden ihracatı sektöre uğrayabilecektir.

Tüm bu gelişmeler ve riskler dikkate alındığında ihracatçılar için pandemi sonrası avantajlarını koruyacakları koşullar yeniden ve acilen sağlanmalıdır.





Kur riski-Deprem riski

Prof. Dr. Emre Alkin



Merkez Bankası'nın net varlıklarında hâlâ ciddi bir negatif

bakiyenin bulunması ve rezervlerin azalması dikkat etmemiz gereken gelişmeler olarak adlandırılabilir. Kur riski, Türkiye'nin öteden beri üzerinde taşıdığı bir tehlike ancak meselenin çözümü konusunda kimse fikir birliğine varamıyor.

Aşlında uzun vadeye yayılmış şekilde yapılması gerekenler belli: Döviz kazandırıcı faaliyetleri cesaretlendirmek ve sayısını artırmak, aramalı bağımlılığını azaltmak, ihracata katma değer kazandırmak, ekonomide ani karar değişiklikleri yerine hukukun üstünlüğünü ortaya koyan güven ortamını yaratmak, dış ticarete korumacılığı her aklımıza gelen üründe değil, seçici olarak yapmak, kamu ihalelerinde yerli ürün kullanımını yaygınlaştırmak, Türk lirası finansman olanaklarını maliyet ve vade açısından rekabetçi hâle getirmek, ulusal paranın kullanımını teşvik etmek ve mesnetsiz dövizle endeksli faturalamayı ortadan

kaldırmak vb. Bu listeye elbette daha birçok ekleme yapılabilir. Ancak kısa vadede yapılacak olanlar için de uzun vadeli bir sabır gerektiğini hatırlatmak istiyorum. Mesela, kurları acilen serbest hâle getirmek lazım. Çünkü kurların üzerinde kurulan suni baskı sebebiyle fiyatlama davranışları bozulmaya devam ediyor. Herkes "nasıl olsa döviz yükselecek" diyor ve adımını o şekilde atıyor. Elbette baskı kalkınca kurlar yükselecek ama şu anki uygulama sebebiyle ileride daha büyük döviz ataklarına maruz kalabiliriz.

TL KULLANIMINI ZORLAMANIN FAYDASI YOK AMA ÖZENDİREBİLİRİZ

Eş zamanlı olarak ihracatçıların dövizlerini yine ihracatçıların kullanacağı şekilde eski hâline getirmemiz gerekiyor. Türkiye'nin müzmin döviz ihtiyacını azaltan faaliyetler gösterenleri, piyasa şartları dışındaki uygulamalarla endişelendirmek arzu edilen sonucu vermedi, vermemekte. Neticede kur yükseldiği zaman

ithalat azalıyor, ihracat cesaret buluyor ve tekrar dengeye kavuşmak mümkün oluyordu. Şimdi ise kur baskılandığı hâlde dış ticaret açığı ve cari açık büyüme devam ediyor.

Elbette, daha da radikal bir uygulamayla Türkiye'deki dövizle ilgili işlemlerin, döviz tevdiat hesabı açılmasının, döviz kredilerinin ya da dövize endeksli kredilerin tamamen kaldırılması da konuşulabilir. Ülke içinde döviz kullanımı ya da serbest şekilde döviz alım satımı sınırlandırılabilir. Ancak Türk lirası "güçlü para" değil, hatta paralar arasında en zayıf olanlardan bir tanesi oldu. Yurt dışına seyahat edenlerin, yurt dışı ile iş ilişkisi olanların veya


%50

2023'TEKİ ENFLASYON BEKLENTİSİ



BU YIL ENFLASYON EN AZ YÜZDE 50 OLARAK GERÇEKLEŞİRKEN BÜYÜME YÜZDE 2 VEYA YÜZDE 2,5 CİVARINDA GERÇEKLEŞİR. İŞSİZLİK YÜZDE 12,5 ÜZERİNE ÇIKIP YÜZDE 11,5 OLARAK YILI BİTİREBİLİR. CARİ AÇIĞIN MİLLÎ GELİRE ORANI YÜZDE 5'İ AŞABİLİR. KAMU BORÇ STOKUNUN MİLLÎ GELİRE ORANI TEKRAR YÜZDE 40'IN ÜZERİNE, HATTA YÜZDE 45'LERE GELEBİLİR.

yurt dışında okuyanların hangi metotlarla işlem yapabileceğini doğru şekilde tespit etmeden sınırlamalar koyulursa bu sefer de kaos meydana gelir. Bu uyarıyı yapmamın sebebi şu:

Bugüne kadar alınan önlemlerin önemli bir kısmına sonradan düzeltme geldi ya da uygulanamaz olduğu anlaşılınca geri çekildi. Dolayısıyla dövizle alakalı kararlar oldukça hassas kararlar olduğu için çok yönlü ve derli toplu düşünüp o şekilde bir yol haritası benimsenmesi en uygun davranış olacaktır diye düşünüyorum.

DEPREM SONRASI SENARYOLAR...

Öncelikle bazı ihtimalleri seslendirelim:

- Merkez Bankası, faiz indirmeye devam edebilir.
- Seçimler, zamanında yapılabilir; beklenmedik sonuçlar oluşabilir.
- Farklı bölgelerde deprem ya da doğal afet beklenebilir.
- Kredi kampanyaları ve efektif talebi uyaran uygulamalar enflasyonu artırabilir.

"Bunların hepsi aynı anda



gerçekleşirse" diye öngöründe bulunmak yerine, bazılarının gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkacak durumu tahmin etmeye çalışalım. Enseyi karartmaya, hele ki bu zamanda, gerek yok.

Bu yıl enflasyon en az yüzde 50 olarak gerçekleşirken büyüme yüzde 2 veya yüzde 2,5 civarında gerçekleşir. İşsizlik yüzde 12,5 üzerine çıkıp yüzde 11,5 olarak yılı bitirebilir. Cari açığın millî gelire oranı yüzde 5'i aşabilir. Kamu borç stokunun millî gelire oranı tekrar yüzde 40'ın üzerine,

hatta yüzde 45'lere gelebilir. 2023'ü bu şekilde geride bırakmayı başarabilirsek, 2024'te enflasyonun yüzde 35 civarında olacağını, büyümenin yüzde 4'ü bulacağını, işsizliğin yüzde 10,5'e gerileyeceğini, cari açığın millî gelire oranının yüzde 4'ün altında kalabileceğini, kamu borcunun millî gelire oranının da tekrar 2022 seviyesine, yani yüzde 38'e geri döneceğini söyleyebiliriz. Bunlar tabii ki "en iyi ihtimal" kategorisinde değerlendirilmeli.

DEPREM

Tüm Türkiye'yi sarstı

Kahramanmaraş merkezli depremlerin üzerinden yaklaşık bir ay geçmişken afetin ekonomik yansımaları da belirmeye başladı. Türkiye'nin 10 ilini etkileyen deprem, büyümeden enflasyona, üretimden ihracata pek çok ekonomik göstergiyi olumsuz etkiledi.



G

üneydoğu Anadolu'da 10 ilde büyük yıkıma yol açan Kahramanmaraş depremleri, büyük can ve mal kayıplarına neden oldu. Depremde 44 bin 374 kişi hayatını kaybederken binlerce bina yıkıldı, binlercesi oturulamaz hâle geldi. Kahramanmaraş, Hatay ve Adıyaman, depremde en çok hasar gören şehirler oldu. Artçı sarsıntılarının sürdüğü bölgede arama kurtarma çalışmalarına son verilirken enkaz kaldırma çalışmalarına devam ediliyor.

Depremi üzerinden zaman geçtikçe felâketin ekonomik boyutları da gün yüzüne çıkıyor.

Depremi yıkıcı etkilerinin boyutlarını kestirmek için henüz erken ancak yapılan tahminler deprem ekonomisiyle ilgili belirgin ipuçları veriyor. Bu tahminlere göre kısa vadede büyüme hızının düşmesi, enflasyonun, bütçe açığının ve dış kaynak ihtiyacının artırması söz konusu. Bu konuda ilk açıklamayı yapan Türk Girişim ve İş Dünyası

Konfederasyonu'nun (TÜRKONFED) hazırladığı rapora göre deprem felaketinin mali hasarı tahminen 84,1 milyar civarında. Bu rakamın sadece 70,7 milyar dolarlık kısmı konut zararı olarak öngörülürken 10,4 milyar doları GSYİH kaybı, 2,9 milyar doları ise iş günü kaybı olarak tahmin edildi.

NÜFUSUN YÜZDE 15,7'Sİ ETKİLENDİ

TÜRKONFED'in "Kahramanmaraş Depremi Afet Ön Değerlendirme Durum Raporu"na göre depremden etkilenen 10 ilin toplam nüfusu 13 milyonu geçerek Türkiye'nin toplam nüfusunun yüzde 15,7'sine denk geliyor.

Türkiye'deki 25,3 milyon hanenin yüzde 13'ünün yaşadığı afete maruz kalan 10 ildeki binaların yüzde 52'si 2001 sonrası, yüzde 26,4'ü 1981-2000 arası, yüzde 10'u ise 1980 öncesi inşa edilmiş. Yaşı tasnif edilememiş hanelerin oranı ise yüzde 12. 2001 yılı öncesi inşa edilen binalarda yaşayan hane halkı oranları ise Adana'da yüzde 47,8, Hatay'da yüzde 46,1 ve Malatya'da yüzde 42,1 şeklinde rapora yansıyor.

Afet bölgesinde yer alan iller, toplam ülke ihracatın yüzde 8,7'sini karşılıyor. Geçen yıl toplam 19,76 milyar dolar değerindeki bu ihracatın, 10,52

milyar dolar ile yarısı Gaziantep ilinden gerçekleştirildi. Antep'i 3,56 milyar dolarla Hatay, 3 milyar dolarla Adana ve 1,46 milyar dolar ile Kahramanmaraş takip etti. Fakat depremin ardından bu yıl afetin etkilediği 10 ilin ihracatının, liman altyapısındaki bozulmayla birlikte 15 milyar dolar düzeyinin altına düşmesi bekleniyor.

BÜYÜMEYİ ETKİLEYECEK Mİ?

Depremin Türk ekonomisi üzerindeki etkileri üzerine uluslararası kuruluşlardan da açıklamalar peş peşe geldi. ABD merkezli yatırım bankası JP Morgan, depremin Türkiye'ye maliyetinin en az 25 milyar dolar olacağını açıkladı. Wall Street Journal gazetesi ise depremden kaynaklanan hasarın, 50 milyar doları bulabileceği ve bu rakamın da Türkiye'nin GSYH'sinin yüzde 6'sına denk geleceği görüşlerini paylaştı. Reuters'in bir



TEKSTİL VE HAZIR GIYİM YARA ALDI

Afetin yaşandığı 10 il, özellikle Türkiye'nin üretim, ihracat ve istihdam alanında lokomotif sektörleri olan tekstil ve ham maddeleri, hazır giyim ve konfeksiyon, deri ve deri mamulleri ile halı sektörlerini fazlasıyla etkiledi. Tekstil ve hazır giyim üretiminin merkez üssü olan Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde bu sektörlerde faaliyet gösteren birçok fabrika yer alıyor. Bu fabrikaların bir kısmı yıkılırken bir kısmı büyük hasarlar aldı. Depremin merkez üssü olan Kahramanmaraş'ta tekstil ve hazır giyimde yaklaşık 500 fabrikanın depremden etkilendiği tahmin ediliyor. Türkiye'deki pamuk ipliğinin yüzde 50'sinin üretildiği Kahramanmaraş'ta 200'den fazla iplik ve kumaş tesisi bulunurken söz konusu tesislerin yeniden üretime geçmesi için altı aylık bir süre öngörülmüyor.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), Kahramanmaraş merkezli depremler nedeniyle Türkiye'nin 2023 büyüme tahminini yüzde 3,5'ten yüzde 3'e indirdi.



haberine göre Uluslararası Para Fonu (IMF) İcra Direktörü Mahmud Mohieldin ise depremin Türkiye'nin GayriSafi Yurt İçi Hasılası (GSYİH) üzerindeki etkisinin, 1999 depremi kadar belirgin olma ihtimalinin düşük olduğunu ifade etti. Mohieldin, gelecek birkaç aydaki ilk etkinin ardından, yeniden inşaya yönelik kamu ve özel sektör yatırımlarının, uzun vadede GSYİH büyümesini artırabileceğini de belirtti.

TÜİK'in Ekim-Aralık 2022 dönemini kapsayan 4. çeyrek gayrisafi yurt içi hasıla (GSYH) verilerine göre Türkiye ekonomisi geçen yılın son çeyreğinde 3,5, 2022 yılının tamamında 5,6 oranında büyüdü. Türkiye ekonomisi, 2022'nin ilk çeyreğinde yüzde 7,5, ikinci çeyreğinde yüzde 7,7 ve üçüncü çeyreğinde yüzde 3,9 büyüme kaydetmişti. Deprem felaketinin Türkiye'nin 2023 yılındaki büyüme tahminlerini nasıl etkileyeceği ise merak konusu. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), 6 Şubat'ta

meydana gelen Kahramanmaraş merkezli depremler nedeniyle Türkiye'nin 2023 büyüme tahminini yüzde 3,5'ten yüzde 3'e indirmişti.

MİLLÎ GELİRDE 21 MİLYAR DOLAR KAYIP BEKLENTİSİ

İktisatçı Mahfi Eğilmez, kendi adını taşıyan internet sitesinde yer alan "Depremlerin Ekonomiye Etkisi" başlıklı yazısında son depremin üretim, ihracat ve istihdam kayıplarına dair önemli veriler paylaştı. 2022 verilerine göre Türkiye'nin toplam 808 milyar dolarlık GSYİH'sinden söz konusu 10 ilin 75 milyar dolarla yüzde 9,3, en fazla zarar gören üç ilin ise 21 milyar dolarla yüzde 2,6 pay aldığını belirten Eğilmez, sözlerini şöyle sürdürüyor:

Türkiye'nin depremler sonucunda bu üç ilimizden GSYİH kaybının yüzde 50-60 dolayında olacağını (10-12 milyar dolar) diğer illerimizdeki kaybın yüzde 15-20 düzeyinde kalacağını (9-11 milyar dolar) tahmin ediyoruz. Buna göre 2023 yılı için GSYİH kaybı (2022

verileri esas alınarak) toplam 21 milyar dolar dolayında olacak gibi görünüyor.”

TAHMİNİ İŞ KAYBI: 300 BİN KİŞİ

Depremi etkileyen 10 ilde iş gücü sayısı 4 milyon 700 bin kişi şeklinde dile getiriliyor. Bu rakamın beşte biri (yaklaşık 1 milyon) Kahramanmaraş, Hatay ve Adıyaman’da istihdam edilirken kalan 3 milyon 700 bin kişilik kısmını diğer yedi il karşılıyor. Kamu kesiminde istihdam edilenler her türlü istihdam edilmeye devam edeceğinden iş gücü kaybının daha çok özel sektör ve en çok hizmet sektöründe yaşanmasının beklendiğine dikkat çeken Mahfi Eğilmez, bu 10 ilde istihdam edilenlerin bir bölümünün yaşamını kaybetmesi bir bölümünün iş yerinin yıkılması sonucunda yüzde 8 dolayında bir istihdam kaybı yaşanacağını, bunun da yaklaşık 300 bin kişiye tekabül ettiğini belirtiyor. Bu da Türkiye’nin Aralık 2022 itibarıyla 3,6 milyon olan işsiz sayısını yaklaşık olarak 3,9 milyona ve yüzde 10,3 olan işsizlik oranını yaklaşık yüzde 11’in üzerine yükseltecek anlamına geliyor.

ENFLASYON, BEKLENTİLERİN ÜZERİNDE ARTABİLİR

Deprem, enflasyon tahminlerinde de yükselmeye neden oldu. Oysa yıl

başında Türkiye’de 2023 yılına dair enflasyonun daha düşük olacağı şeklinde bir beklenti mevcuttu. Ocak 2023 itibarıyla 12 aylık enflasyon oranını yüzde 57,68 olarak hatırlatan Mahfi Eğilmez, özellikle ilk altı ayda yaşanan yüksek aylık enflasyon oranlarının 2023 yılında tekrarlanmayacağı, baz etkisiyle düşüş yaşanacağı yönünde tahminlerinin olduğunu söyledi. Yıl sonu enflasyon tahminini yüzde 40’lar düzeyinde beklediklerine değinen iktisatçı, 21 milyar dolarlık üretim kaybından dolayı fiyatların artacağını ve bu nedenle 2023 yıl sonu enflasyon tahminlerini yüzde 50 olarak revize ettiklerini vurguladı.



JAK ESKİNAZİ: “AÇIĞI KAPATMAYA HAZIRIZ”

Ege İhracatçılar Birliği Başkanı Jak Eskinazi de son yaşanan büyük depremlere işaret ederek üretimde ve ihracatta düşüşler yaşanabileceği görüşlerini bildirdi. Türkiye’nin ihracatının yaklaşık yüzde 10’unu gerçekleştiren bölgede yaşanan deprem nedeniyle üretim ve ihracatta düşüşlerin kaçınılmaz olduğunu belirten Eskinazi, bu durumun 2023 yılında Türkiye’nin genel performansını da etkileyeceğini dile getirdi. Diğer bölgelerdeki ihracatçıların üzerine düşen sorumlulukların bir kat daha artacağına dikkat çeken Eskinazi, “Biz 365 gün 24 saat çalışarak bu açığı kapatmaya hazırız. Bu zeminde Türk ihracatçıların daha rekabetçi olabileceği bir ekonomik iklim ülkemiz için daha faydalı olacaktır.” dedi.

WORLD ECOMMERCE FORUM İSTANBUL

Ana Sponsorlar



AVRUPA'NIN EN BÜYÜK E-TİCARET VE E-İHRACAT ETKİNLİĞİ

"E-TİCARETİN YENİ YÜZYILI"

İSTANBUL FUAR MERKEZİ

8-10 HAZİRAN 2023

worldef.net





100.000+
Ziyaretçi



41
Ülke



19.000 m²
Etkinlik Alanı



73+
Sponsor



10
Eşzamanlı Sahne



542+
Konuşmacı



200
Üretici



260
Servis Sağlayıcı



500+
B2B Masa



400+
Stant



30.000+
Amazon Satıcısı



40.000+
Etsy Satıcısı





Türk ihracatçılar DÜNYA SEFERİNDE

İhracattaki başarının sürdürülebilirliği için Türkiye İhracatçılar Meclisi harekete geçti. Geçen yılı 72 ticari heyet ziyaretiyle kapatan TİM bu yıl, ihracatçı birliklerle Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda 100 ticari heyet organize edecek.



Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), 2023 yılı için büyük hedefler belirledi. Yeni dönemde Türkiye'yi ihracatta

ilk 10 ülkeden biri hâline getirmek istediklerini söyleyen Mustafa Gültepe, bu hedef doğrultusunda kısa, orta ve uzun vadeli planlar yaptıklarını belirtiyor. Bütün bu planlar arasında en önemli hedeflerden biri ise Türkiye'nin ihracat ortalama kilometresini ve ürün sayısını artırmak. Türk ihracat ailesi, "10 ihracatçı ülke" vizyonu kapsamında bir yandan mevcut pazarlardaki payını artırmaya çalışırken diğer yandan yeni pazarlar bulmak için gayret gösteriyor. Geçen yıl 43 ülkede 72 ticari heyet düzenleyen TİM, bu yıl toplam 60 ülkede 100 ticaret heyeti gerçekleştirmeyi planlıyor. 55 ülkede toplam 250 fuara katılma hedefi de bulunan TİM, 103 binden fazla ihracatçısıyla, dış ticaret fazlası veren Türkiye idealine her geçen gün bir adım daha yaklaşmayı hedefliyor.

Dünya gazetesine verdiği bir röportajda, 2023 yılını ihracatçıları için "küresel atak yılı" olarak değerlendiren TİM Başkanı Mustafa Gültepe, bu konudaki kararlılıklarını "Yeni iş birliklerinin temellerinin atılacağı ticaret heyetlerimizle halen 3 bin 65 kilometre olan ihracat menzilimizi 4 bin 744 kilometrelik dünya ortalamasının üzerine taşıyacağız. Geleneksel pazarlarımızın dışında kalan uzak coğrafyalarda Türkiye'nin üretim gücünün ve Made in Türkiye algısının güçlenmesi için tanıtım çalışmalarına da hız vereceğiz." şeklinde açıklıyor.



Bu yıl, Ticaret Bakanlığı koordinasyonu, TİM ve ihracatçı birliklerin organizasyonu ile yılın ilk çeyreğinde 19 uzak ülke için 17 ticaret heyeti planlandı.



İLK ÇEYREK İÇİN 17 HEYET

Bu yıl, Ticaret Bakanlığı koordinasyonu, TİM ve ihracatçı birliklerin organizasyonu ile yılın ilk çeyreğinde 19 uzak ülke için 17 ticaret heyeti planlandı. İhracat ailesi, Ocak ayında Venezuela ve Pakistan'a gerçekleştirdikleri başarılı ticaret heyetlerini diğer hedef ülkelere de taşıyacak.

Ocak ayını takiben Şubat ayında düzenlenen ticari heyetler; 19-22 Şubat 2023'te Tayland, 20-23 Şubat 2023'te Meksika, 26 Şubat-3 Mart 2023'te Vietnam, 27 Şubat-2 Mart 2023'te Fas, 23 Şubat-4 Mart 2023'te ise Avustralya şeklinde gerçekleştirildi. Ancak 5-8 Mart tarihlerinde yapılması planlanan Kanada Ticaret Heyeti ve 12-19 Mart tarihlerinde organize edilecek Brezilya ve Şili Ticaret Heyetleri başka bir tarihe ötelendi. Öte yandan 6 Şubat'ta 10 ilde yıkıma yol açan deprem nedeniyle, Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB) tarafından 6-10 Mart tarihleri arasında Afrika'nın Johannesburg ve Cape Town şehirlerine yönelik düzenlenmesi planlanan fiziki ticaret heyeti de ertelendi.



2023'TE KATILIM
PLANLANAN
YURT DIŞI FUARLARI

ABD TİCARET HEYETİ

İHRACATÇILARA PAZAR DENEYİMİ SUNACAK

Mart ayına yönelik ilk ticari heyet, İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB) organizasyonu ile ABD'ye yönelik yapıldı. İhracatçı sektörlerin en yüksek katma değer ile ihracat yaptıkları ülkede, 28 Şubat-3 Mart tarihleri arasında mobilya, tekstil, elektrik-elektronik, ambalaj ve yazılım sektörlerine yönelik bir heyet düzenlendi.

Bu sektörler kapsamında 21 firmadan oluşan bir heyetle ABD'ye giden katılımcılar, yaklaşık 80-100 civarında ikili görüşme

ABD-New York



gerçekleştirdi. Program dâhilinde gerçekleştirilen ziyaretler sayesinde firmaların ABD pazarına giriş deneyimi kazanmasını ve ihracat potansiyellerinin artırılmasında hedeflendi.

MALEZYA TİCARET HEYETİ

MEVCUT İHRACATIN İKİ KATINA ÇIKARILMASI HEDEFLENİYOR

Ege İhracatçı Birlikleri, 12-15 Mart 2023 tarihlerinde Malezya'ya gerçekleştireceği ziyaret ile Malezya'ya 2022 yılında 453 milyon dolar olan Türk ihracatını 1 milyar dolara taşımayı hedefliyor. Malezya'nın 538 milyar dolara ulaşan dış ticaret hacmiyle güçlü bir ekonomiye sahip olduğunu dile getiren Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, Malezya'ya 2022 yılında 453 milyon dolarlık ihracata karşın, 3,5 milyar doların üzerinde ithalat olduğunu ve 3 milyar doları aşan dış ticaret açığını minimize etmek için "Malezya Ticaret Heyeti Organizasyonu" yapma kararı aldıklarını dile getirdi. Malezya'nın Kuala Lumpur şehrine yönelik yapacakları fiziki ticaret heyetinin tüm sektörlerle açık olduğunu aktaran Eskinazi, "Malezya ekonomisi sürekli büyüyen, enflasyon rakamlarının yüzde 2,5 seviyelerinde olduğu, işsizliğin yüzde 4'lerde kaldığı, alım gücünün yüksek olduğu bir ekonomi. Ticaret Bakanlığımızın Hedef Pazarlar ve Uzak Ülkeler Stratejisiyle örtüşen bir pazar. 25 ihracatçı firmamızla Malezya Ticaret Heyeti organizasyonumuzda güçlü bir şekilde yer alacağız." şeklinde konuştu.



ETİYOPYA TİCARET HEYETİ

200 CİVARINDA İKİLİ İŞ GÖRÜŞMESİ YAPILACAK

TİM ve Karadeniz İhracatçı Birlikleri organizasyonunda Etiyopya'ya 20-24 Mart tarihlerinde bir heyet gerçekleştirilecek. KİB Başkanı Hasan Osman Sabır, düzenleyecekleri ticari heyetle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Ticaret heyetimiz tüm sektörlerle açık olmakla birlikte başvuru yapan firmaların daha çok demir ve demir dışı metaller, makine ve aksamaları, elektrik-elektronik, tekstil ve gıda sektörlerinde yer aldığı görülüyor. Etiyopya'nın başkenti Addis Ababa'yı yaklaşık 30 kişilik bir heyetle ziyaret etmeyi planlıyoruz.

Gerçekleştireceğimiz heyet programının, Afrika kıtasında önemli bir ticari partnerimiz olan Etiyopya'ya yönelik ihracatımızın daha üst seviyelere çıkartılması açısından faydalı olacağını değerlendiriyoruz. Bu çerçevede, heyet sırasında ihracatçılarımız ile Etiyopyalı alıcılar arasında 200'e yakın ikili görüşme gerçekleştirilmesini öngörüyoruz.

JAPONYA TİCARET HEYETİ

HEYET; OTOMOTİV, TEKSTİL VE GIDADA YOĞUNLAŞIYOR

Ticaret Bakanlığı Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında, potansiyel pazar niteliğindeki ülkelere yönelik ihracatta artış sağlanması ve tanıtımı amacıyla, Japonya'nın Tokyo şehrine ticaret heyeti düzenlenecek. 27-30 Mart 2023 tarihleri arasında gerçekleştirilecek genel nitelikli heyet, tüm sektörleri kapsayacak. 772



Japonya

milyar dolarlık ithalatıyla Japonya'nın dünyanın en önemli ithalatçılarından biri olduğunu vurgulayan Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB) Başkanı Baran Çelik, "Ülkenin otomotiv ürünleri ithalatı 25 milyar doları bulurken Japonya tekstil, ve gıda sektörlerinde de önemli bir ithalatçı konumundadır." dedi. Çelik; otomotiv, tekstil, gıda, elektrik-elektronik, demir ve demir dışı metaller ile maden olmak üzere altı sektörü kapsayacak ticaret heyetinin ağırlığının otomotiv, tekstil ve gıdada yoğunlaştığını vurguladı. Özel sektörden 31, birlikten dört kişinin katılacağı heyette, TİM ve Ticaret Bakanlığı'ndan da katılım sağlanacak. Heyetin, hâlihazırda Japonya'ya olan ihracata hem nicelik hem de nitelik olarak pozitif yönde katkı sağlamasını beklediklerini belirten Çelik, 200'e yakın ikili iş görüşmesi yapılacağını öngörüyor.

Türk ihracat ailesi, "10 ihracatçı ülke" vizyonu kapsamında bir yandan mevcut pazarlardaki payını artırmaya çalışırken diğer yandan yeni pazarlar bulmak için gayret gösteriyor.

Kolombiya



KOLOMBİYA TİCARET HEYETİ

HEDEF 750 MİLYON DOLAR

Kolombiya'ya ihracatta 750 milyon dolar hedef belirlediklerini, Kolombiyalı ithalatçılarla, Türk ihracatçıları ikili iş görüşmeleri zemininde buluşturmak istediklerini aktaran Eskinazi, "Türkiye-Kolombiya arasındaki dış ticarete baktığımızda Türkiye aleyhine gelişen bir tablo olduğunu görüyoruz. Türkiye, 2021 yılında Kolombiya ile yaptığı dış ticarete 1,2 milyar dolar açık vermişken bu açık, 2022 yılında 2,1 milyar dolara çıktı. Kolombiya'nın ithalatının yüzde 38 arttığı yılda, Türkiye'nin Kolombiya'ya ihracatı düşerken ithalatı arttı. Bu tabloyu iki ülke açısından daha dengeli bir şekle dönüştürmek istiyoruz." diye konuştu. 28 firmadan 40 kişinin katılacağı heyet ile ithalatçı firmalarla, Türk ihracatçı firmalar arasında 140 adet ikili iş görüşmesini planlanıyor. Gelişmekte olan bir pazar olan Kolombiya'ya yapılacak organizasyonla bu potansiyelin ticarete dönüştürülmesi hedefleniyor.

NIJERYA TİCARET HEYETİ

AMAÇ, TÜRK FİRMALARIN AFRİKA'DAKİ VARLIĞINI ARTIRMAK

Birlik olarak, Ticaret Bakanlığı'nın Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında Nijerya'nın Lagos kentine 28-31 Mart tarihlerinde genel katılımlı bir ticaret heyeti gerçekleştirmeyi planladıklarını söyleyen Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği (DAİB) Başkanı Ethem Tanrıver, "Türk firmalarımızın başta Nijerya olmak üzere Afrika pazarındaki varlığının ve ticaret kapasitesinin artırılmasını amaçlıyoruz." dedi. Tanrıver, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Yaklaşık 35-40 firma temsilcisinin katılımıyla gerçekleştirilmesi planlanan programda, başta Nijerya olmak üzere komşu ülkelerden de katılımcılarla yerli firmaların yoğun ilgi göstereceğini tahmin ediyoruz. Bu bağlamda katılımcı ihracatçı firmalarımız açısından verimli ve somut bağlantılar yapacağı bir heyet olacak. İhracatçı birliklerimiz, bakanlığımız ve meclisimiz vasıtasıyla gerçekleştirilen bu faaliyetler, halen ihracat yapan firmaların yeni pazarlara açılmaları ve ihracat miktarlarının artırılması; hiç ihracat yapmamış firmalarımızın ise ihracat tecrübesi yaşamalarına imkân verilmesi anlamında çok faydalı oluyor.

Bu heyetimizin aynı zamanda, Nijerya makamları ve iş dünyası temsilcileriyle görüşmeler gerçekleştirerek Türkiye-Nijerya arasındaki ilişkilerin geliştirilmesine de katkıda bulunmasını bekliyoruz."

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



/ AssetGli



www.assetgli.com

Uzak Ülkeler Stratejisi

Nijerya ve

Vietnam



NİJERYA

841

MİLYON DOLAR
TÜRKİYE'NİN 2021 İHRACATI



VIETNAM

337

MİLYON DOLAR
TÜRKİYE'NİN 2021 İHRACATI

KAKAO ÜLKESİ NİJERYA'DA

Gayrimenkul ve mobilya potansiyeli yüksek

EĞİTİM VE SAĞLIK altyapısının yetersiz olduğu ülkede, hizmet ihracatılarımız açısından da yüksek bir potansiyel bulunmaktadır. Pek çok Nijeryalı, mevcut sağlık altyapısının yetersizliği nedeniyle yurt dışında tedavi olmayı seçiyor. Yurt dışında tedavi olmak için yapılan harcamanın 2 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor. Ülkemizin sağlık turizmi alanındaki tecrübesiyle Nijerya pazarına yönelmesinin, yüksek getiri sağlayabileceğini değerlendirmekteyiz.

Ticaret Bakanlığı'nın verilerine göre Nijerya, Afrika'nın en büyük ekonomisi olmasının yanı sıra en kalabalık ülkesi. 2022 yılında 217 milyon kişilik nüfusuyla dünyada altıncı sırada yer alan Nijerya nüfusunun 2027 yılında 245 milyon kişiye ulaşacağı düşünülüyor. Ülkenin 2020 yılında 429,4 milyar dolar seviyesindeki GSYİH'si 2021 yılında 441,5 milyar dolara yükselirken IMF'nin tahminlerine göre bu rakam, 2022 yılında yaklaşık 504,2 milyar dolar civarında olacak. Öte yandan Nijerya, 2022 yılında kişi başına düşen 2 bin 326 dolarlık milli gelir ile dünyada 147. sırada. 2010 yılına kadar her yıl dış ticaret fazlası veren Nijerya, en çok ihracatını aynı yıl 126 milyar dolar olarak gerçekleştirdi. 2010 yılından sonraki yıllarda ihracatı gerileyen ülke, dış ticaret açığı da vermeye başladı.

Nijerya'nın ihracat yaptığı başlıca ürünler sırasıyla, ham petrol, petrol gazları, özellikli deniz araçları, kimyasal gübreler, kakao, yağlı tohumlar, kaju, elektrik enerjisi, işlenmemiş alüminyum ve gemi hurdalarıyken ithalat yaptığı başlıca ürünler sırasıyla, petrol yağları, buğday, otomobiller, ilaçlar, şeker, telefonlar, balıklar, musluklar, motosikletler ve etilen polimerleri olarak sıralanıyor.

17 MİLYON KONUT AÇIĞI

Nijerya'da özellikle mobilya sektöründe Türklerin ağırlığı hissediliyor. Mobilya denince ilk aklı gelen ülke Türkiye olarak göze çarparken gayrimenkul

Türk ihracatçıları için Nijerya'daki gayrimenkul, mobilya ve hizmet sektörleri yeni fırsatlar sunuyor.





sektörü de Türk yatırımcıları için büyük bir potansiyel vad ediyor. Ülkede 17 milyon konut açığı olduğu söyleniyor. Hem gayrimenkul sektöründeki hem de köprü, yol, tünel, havalimanı, fabrika gibi altyapı yatırımlarına duyulan ihtiyaç Nijerya'da iş yapmak isteyen müteahhit firmalar açısından yeni fırsatlar yaratıyor. Ayrıca Nijerya'ya ihracatta; yapı ve inşaat malzemeleri ve mobilya sektörünün yanı sıra elektrikli teçhizatlar da öne çıkıyor. Ülkeden en çok ithal edilen ürünlerde ise petrol ve doğal gazın ağırlığı hissedilirken susam tohumu ve kakao tohumu gibi tarım ürünleri de ithal ediliyor.

841 MİLYON DOLAR İHRACAT

Pandemi döneminde daralan ticaret hacmine rağmen Türkiye'nin Nijerya'ya ihracatı açısından olumsuz bir tablo oluşmadı. Pandemi öncesi dönemde 2019 yılında 596 milyon dolar olan Türkiye'nin Nijerya ihracatı, pandeminin etkisinin en yoğun yaşandığı 2020 yılında bile artarak 611 milyon dolara yükseldi. 2021 yılında 841 milyon dolar olarak gerçekleştirilen ihracatta Türkiye'nin Nijerya'ya en çok ihraç ettiği ürünler sırasıyla, petrol yağları, alçı, demir veya çelikten inşaat aksamı, nişasta, elektrik transformatörleri,

akrilik polimerler, şeker şurupları, mobilyalar ve kablolar oldu. Türkiye ülke ithalatından yüzde 1,6'lık bir pay alıyor. Son olarak, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği (DAİB), 28-31 Mart 2023 tarihleri arasında ülkeye bir fiziki ticaret heyeti düzenlemeye hazırlanıyor. Nijerya'nın Lagos şehrine yönelik tüm sektörlerin katılımına açık olacak heyet; iki ülke arasındaki dış ticaret hacmini artırma ve firmaların yeni iş birlikleri tesis etmelerini sağlama amaçlarını taşıyor.

ERBAY ONGUN VE SEFA AKYOL

Nijerya Ticari Ataşeleri

GÜNDEMDE TİCARİ ANLAŞMALAR VAR

Halihazırda iyi durumda olan ticari ilişkilerimizi 2023 yılında daha da iyi düzeye getirmek için yeni anlaşmaların imzalanmasına yönelik çalışmalara ağırlık verilecek. Öncelikle, Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın ziyareti sırasında 20 Ekim 2021'de Abuja'da imzalanan "Türkiye Cumhuriyeti ile Nijerya Federal Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Gelir Üzerinden Alınan Verilerde Çifte Vergilendirmeyi Önleme ve Vergi Kaçakçılığı ile Vergiden Kaçınmaya Engel Olma Anlaşması'nın her iki ülke tarafından yürürlüğe geçmesi ile vergi konularında iş birliğinin artırılması hedefleniyor. Bununla birlikte, ülkemizde yürürlüğe giren Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması'nın Nijerya tarafınca da yürürlüğe konulmasını bekliyoruz.

Diğer takip ettiğimiz önemli bir anlaşmaysa, Gümrük Konularında Karşılıklı İdari Yardım Mutabakat Zaptı. Afrika'nın birçok ülkesinde olduğu gibi Nijerya'da da gümrük süreçleri oldukça yavaş ve şeffaflıktan uzak bir şekilde



uzak rota

yönetilmekte, söz konusu Mutabakat Zaptı'nın yürürlüğe konulması ile gümrük işlemlerinde ve bilgi akışında hızlanma olmasını beklemekteyiz. Son olarak gündemimizde olan önemli hususlardan bir diğeri ise ülkemizle Nijerya arasında Serbest Ticaret Anlaşması imzalanmasına yönelik çalışmalardır. Bu konuda heyetler arası görüşmelerin bu yılın ilk yarısında başlatılmasını hedeflemekteyiz.

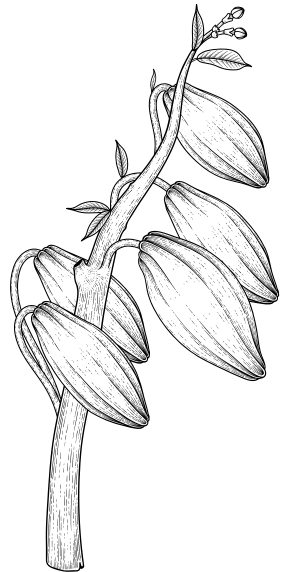
TÜRK MALİ KALİTELİ ALGISI VAR

Ülkemizin, diğer Afrika ülkelerinin genelinde olduğu gibi Nijerya'daki imajı da oldukça olumlu. Nijerya'da özellikle mobilya sektöründe Türklerin hakimiyeti bulunmakta, mobilya denilince ilk akla gelen ülke Türkiye olarak göze çarpmaktadır. Bunun yanında, özellikle ihracatımızda da ilk sıralarda yer alan yapı ve inşaat malzemeleri sektöründe de ülkemiz ürünlerinin ön plana çıktığını görmekteyiz. Çin ürünlerinin kalitesinden memnun olmayan Nijeryalılar, yapı ve inşaat malzemelerinde Avrupa standardında olan ve aynı zamanda Avrupa'ya göre daha ucuz olan Türk ürünlerine yönelmektedirler. Mobilya ve inşaat malzemeleri ile birlikte tekstil ve sağlık malzemeleri gibi birçok alandaki ürünlerin Türk üretimi olması, Nijeryalılar için o ürünün kaliteli olduğu anlamını taşımaktadır.

210 milyonu aşan nüfusuyla Afrika'nın en kalabalık ülkesi ve aynı zamanda en büyük ekonomisi olan Nijerya, Türk yatırımcılar ve ihracatçılar için çok büyük bir potansiyel arz etmektedir. 2021 yılında 52 milyar doları geçen ithalatıyla Nijerya'nın ithalatındaki payımızın, giderek güçlenen Made in Türkiye algısı ile ilerleyen yıllarda ciddi şekilde artacağını düşünüyoruz. Gayrimenkulde

potansiyelimiz yüksek Hemen hemen her alanda yatırıma ihtiyaç duyulan ülkede özellikle altyapı alanındaki çalışmaların fazlalığı nedeniyle, yapı ve inşaat malzemelerine olan ihtiyacın gün geçtikçe daha da artmasını bekliyoruz. Zaten bu alanda iyi düzeyde olan ihracatımızın artması muhtemel gözükmemekte. Gayrimenkul sektörü açısından da Nijerya oldukça yüksek bir potansiyele sahip. Ülkede 17 milyon konut açığı var. Gerek gayrimenkul sektöründeki açık; gerekse köprü, yol, tünel, havalimanı, fabrika gibi altyapı yatırımlarına duyulan ihtiyaç, Nijerya'da iş yapmak isteyen müteahhitlik firmaları açısından fırsat oluşturuyor.

Ayrıca ülkede halkın yarısının şebeke elektriğine erişimi bulunmamakta, elektrik verilen yerlerde ise kesintisiz elektrik hizmeti sağlanamamaktadır. Yeni konut projelerini de göz önüne aldığımızda özellikle jeneratör ve asansör gibi ürünlere olan ihtiyacın fazla olacağı açıktır. Eğitim ve sağlık altyapısının yetersiz olduğu ülkede, hizmet ihracatçılarımız açısından da yüksek bir potansiyel bulunmaktadır. Pek çok Nijeryalı, mevcut sağlık altyapısının yetersizliği nedeniyle yurt dışında tedavi olmayı seçiyor. Yurt dışında tedavi olmak için yapılan harcamanın 2 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor. Ülkemizin sağlık turizmi alanındaki tecrübesiyle Nijerya pazarına yönelmesinin, yüksek getiri sağlayabileceğini değerlendirmekteyiz. Aynı şekilde, eğitim alanında da Nijeryalılar yurt dışını tercih ediyor. Ülkemiz de son dönemde bu alanda popüler merkezlerden biri olma yolunda ciddi başarılarla imza atıyor. Türkiye'ye öğrenim görmeye giden öğrenci sayısı her geçen yıl artmakla birlikte, talebe kıyasla bu sayının oldukça düşük kaldığını söylemek gerekiyor.



Asya'nın en hızlı büyüyen ülkelerinden biri **VIETNAM**

2011 yılından pandeminin başladığı 2020 yılına kadar ortalama yüzde 6 GSYİH büyümesi ile son yıllarda Asya'nın en hızlı büyüyen ekonomilerinden biri olan Vietnam, cari fiyatlara göre 2022 yılı itibarıyla 196 ülke arasında dünyanın 38'inci büyük ekonomisi.





uzak rota

VIETNAM, TARİH boyunca savaş ve yoksullukla anılsa da bugün 413 milyar dolarlık GSYİH'si, yüzde 7 büyüme oranı, 4 bin 160 dolarlık kişi başına düşen millî geliri, düşük işsizlik ve enflasyon oranı, şehirleşme hızı ile yıldızı parlayan ülkeler arasında yer alıyor. Nüfusu 100 milyon civarında olan Vietnam'da nüfusun yarısından fazlası (52 milyon), genç iş gücünü oluşturuyor. Enflasyonu yüzde 3,15 gibi düşük bir oranda olan ülke, son altı yıldır aralıksız dış ticaret fazlası veriyor. Vietnam en son 2022 yılında 358,9 milyar dolar ithalata karşılık 371,3 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. Ülke son yıllarda artan yabancı yatırımlarla birlikte tarımsal ürünlerden elektronik ve imalat sektöründeki ürünlere yönelmeye başladı.

Vietnam'ın ana ithalat ürünleri; bilgisayar, elektronik ürünler ve parçalar, makineler, telefonlar ve telefon parçaları, plastik materyaller, tekstil ürünleri, demir-çelik ürünleri ve kimyevi maddelerden oluşurken Vietnam'ın tedarikçileri arasında en büyük payı Çin, Güney Kore, ASEAN ve Japonya gibi bölge ülkeleri alıyor.

DIŞ TİCARET HACMİ VIETNAM'IN LEHİNE

Türkiye, Vietnam ile ticaretinde net ithalatçı konumunda. Türkiye'nin Vietnam'a dış ticaret açığı 2017 yılında 2,4 milyar dolar seviyesine kadar yükselirken 2020 yılında 1,1 milyar dolar seviyesine geriledi. 2021 yılında Türkiye'nin Vietnam'a ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 38 artarak 337 milyon dolar olurken Türkiye'nin Vietnam'dan ithalatı aynı dönemde yüzde 15 artarak 1,6 milyar

Türkiye'nin Vietnam'a dış ticaret açığı 2017 yılında 2,4 milyar dolar seviyesine kadar yükselirken 2020 yılında 1,1 milyar dolar seviyesine geriledi.



dolar şeklinde gerçekleşti. Böylelikle, Türkiye ile Vietnam arasındaki dış ticaret hacmi 1,9 milyar dolar, Türkiye'nin Vietnam'a dış ticaret açığı da 1,2 milyar dolar oldu. Türkiye'nin Vietnam'a ihracatında makineler, elektrikli cihazlar ile pamuk, pamuk ipliği sektörleri öne çıkarken Türkiye'nin Vietnam'dan ithalatının yüzde 40'ından fazlasını elektrikli cihazlar oluşturuyor.

Ülkeye ihracatta ürün grupları bazında potansiyeli yüksek ürünler ise ilaç ve kimya, tarım ve hayvancılık, demir-çelik ve metal, elektrik-elektronik, tekstil, ağaç



uzak rota

ve orman ürünleri, işlenmiş tarım ürünleri, plastik ve kauçuk, hazır giyim, madencilik ve doğal taşlar, toprak, cam ve seramik, otomotiv, deri ve mobilya sektörleri gibi çok geniş bir alanı kapsıyor.

BURAK CİHAN ÜRKMEZ

Hanoi Ticaret Müşaviri

“İTHALAT İÇİN UZAK DEĞİLSE İHRACAT İÇİN DE DEĞİL”

Türkiye ile Vietnam arasında, 1978'de başlayan diplomatik ilişkilerin bu yıl 45'inci yılını icra edeceklerini söyleyen Hanoi Ticaret Müşaviri Burak Cihan Ürkmez, “Vietnam ile başta ticaret ve yatırım olmak üzere pek çok alanda ilerleme sağlanması, bugün her zamankinden daha büyük önem taşımakta olup bu kapsamda iki ülke büyükelçiliklerince bu yıl içinde düzenlenecek etkinliklerin

ve çalışmaların takibi önem arz etmektedir.” diyor. Ürkmez iki ülke arasındaki ticari ilişkilerle ilgili şunları söylüyor:

“Ülkemizin Vietnam'a olan ihracatı geçmiş yıllarda düzenli olarak artış göstermiş, pandeminin etkisiyle bu olumlu gidişat 2020 yılında sekteye uğramış, sonrasında ise uluslararası ticaretin canlanmaya başlaması ile yeniden ivme kazanmıştır. 2021 yılında Vietnam'ın ihracatımızda 84'üncü sırada, ithalatımızda ise 39'uncu sırada geldiği görülmektedir.

Vietnam'a ihracatımızda öne çıkan ürünlere baktığımızda; dondurulmuş balıklar, karbonatlar, ilaçlar ve kimyevi maddeler, oto yedek parçaları, bulaşık ve çamaşır makineleleri, pamuk ve pamuklu mensucat gibi tekstil ham maddeleri



ile kablolar ve teller gibi elektrik malzemeleri toplam ihracatımızın yarısını oluşturmaktadır. Öte yandan, Vietnam'dan ithalatımızda öne çıkan akıllı telefonlar, televizyon ve ekranlar ile devreler gibi elektronik ürünler, ayakkabılar, işlenmemiş alüminyum, doğal kauçuk ile motosikletler toplam ithalatımızın ve aynı zamanda ticaret açığımızın yarısını teşkil etmektedir.

2022 yılında Vietnam'a ihracatımız bir önceki yıla göre yüzde 2,1 artışla 343,7 milyon ABD doları ve Vietnam'dan ithalatımız ise yüzde 31,51 artışla 2,06 milyar ABD doları şeklinde gerçekleşmiştir.

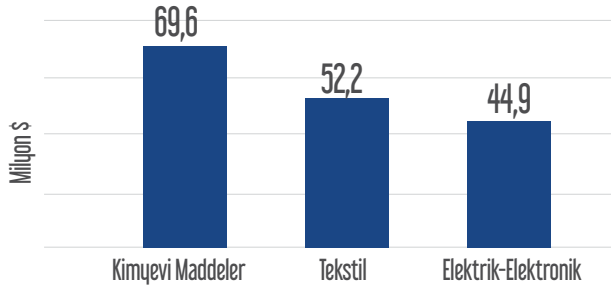
Dış ticaretimizdeki bu 1,7 milyar dolar seviyesindeki açığı kapatmak ve iki ülke arasındaki ticareti daha da geliştirmek mümkündür. Bu amaçla, Vietnam'ın da bulunduğu 18 ülkeye yönelik olarak Bakanlığımız tarafından hazırlanan Uzak Ülkeler Stratejisi'nin bahse konu ülkeye ihracatımızı daha da artıracığı değerlendirilmektedir.

Bildiğiniz üzere, ihracat desteklerimizin daha anlaşılır ve yeknesak bir yapıya sahip, etkin, verimli, yenilikçi ve esnek bir kimliğe kavuşturulmasını teminen geçen yılın Ağustos ayında "5973 sayılı İhracat Destekleri Hakkında Karar" yürürlüğe konulmuştur. Anılan karar çerçevesinde; Uzak Ülkeler Stratejisi ile de uyumlu olarak pek çok farklı destek başlığında geçerli olmak üzere, desteğe konu faaliyetin Vietnam'ın da içinde bulunduğu hedef ülkede gerçekleştirilmesi hâlinde 20 puan, hedef ülkelere hedef sektörlerde

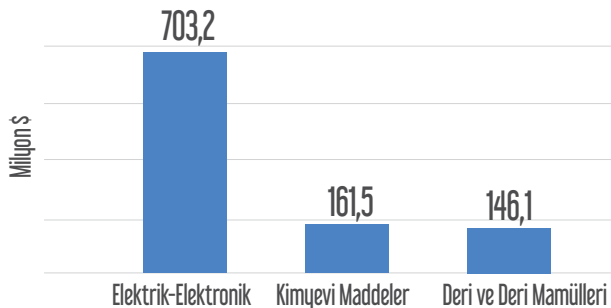
olması durumunda ise 25 puana kadar ilave destek sağlanmaktadır.

Vietnam gibi ülkemize uzak bir coğrafyada yer alan, tarihî ve kültürel olarak farklı bir yapıya sahip, iş yapma kültürü ve yasal düzenlemeleri çoğu zaman ihracatçılarımızı alıştığı rutinin dışında zorluklarla sınayan bir pazara giriş için ticaret heyetleri ve fuarlara katılım önem arz etmektedir. Güvenilir yerel ortakların bulunması ve ısrarlı bir şekilde bu bağlantıların devam ettirilmesi gereklidir. Son olarak unutulmaması gereken husus, Vietnam, ithalat için uzak değilse ihracat için hiç değildir."

TÜRKİYE'NİN VIETNAM'A İHRACATI 336,7 MİLYON \$ (2021)



TÜRKİYE'NİN VIETNAM'DAN İTHALATI 1,6 MİLYAR \$ (2021)





Mikro

İHRACAT HAMLESİ

Son yıllarda açıklanan destek paketleri, geleneksel ihracatın durgunluğa girdiği bu günlerde e-ihracattaki umutları artırdı. Pazarda küçük girişimcilere yurt dışı yolu açılırken ihracatın sürdürülebilirliğine katkıda bulunulması hedefleniyor.

G

geçen yılı 254 milyar dolarlık rekorla kapatan ihracat ailesi, dünya ticaretinde belirsizliğin ve durgunluk beklentilerinin hâkim olduğu 2023 yılında da yeni rekorlar peşinde... İhracat ailesi, geçen yıl başlayan

geleneksel ticaretin durgunluğa girmesiyle rotayı başka alternatiflere çevirdi. E-ihracat konusunda somut adımlar atan Ticaret Bakanlığı'nın da destekleriyle Türk ihracatçılar, global e-ihracat pazarından daha büyük pay alabilecek. Böylece ihracatın sürdürülebilir kılınması, Türkiye'nin



Mikro ihracatla ağırlığı 300 kilograma, fatura değeri 15 bin euro'ya kadar olan malların sınır ötesi ticareti kolaylaştırılarak küçük yatırımcılara yeni kapılar açıldı.



dünya ticaretinden aldığı payın istikrarlı bir şekilde artırılması ve ihracatçıların dünya pazarlarında hak ettikleri yerin güçlendirilmesi amaçlanıyor.

YÜZDE 50 VERGİ MUAFİYETİ

Mikro ihracatın önünü açan ilk düzenleme, 2021 yılında yürürlüğe giren "Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun" oldu. Kanun kapsamında, internet üzerinden yapılan ihracata yüzde 50 oranında vergi muafiyeti getirildi. Böylece posta idaresi ya da hızlı kargo taşımacılığı yapan şirketler için elektronik ticaret gümrük beyannamesiyle (ETGB) mal ihracatı gerçekleştirme imkânı ve sağladıkları kazancın yüzde 50'sine beyannamede bildirilen gelirlerden indirim uygulanması kararı alındı. Bu karar ise Gelir İdaresi Başkanlığı'nca düzenlenen İlgili Gümrük Genel Tebliği uyarınca miktarı" brüt 300 kilogramı ve değeri 15 bin euro'yu geçmeyen mallar" şeklinde sınırlandırıldı. Diğer bir deyişle ağırlığı 300 kilograma, fatura değeri 15 bin euro'ya kadar olan malların sınır ötesi satışları kolaylaştırılarak küçük yatırımcılara

küresel ticaretin kapıları açıldı. Bu sayede KOBİ'ler ihracat odalarına kayıt yaptırmadan, gümrük müşavirine ve düzenli gümrük beyannamesine ihtiyaç duymadan ihracat yapabiliyor.

YENİ DESTEKLER İVME KAZANDIRACAK

Vergi indiriminin ardından, yine Ticaret Bakanlığı tarafından Ağustos 2022 yılında açıklanan yeni destekler ile e-ihracat pazarı daha da hareketlendi. Cumhurbaşkanı kararıyla Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren "Yeni e-İhracat Destekleri" kapsamında;





analiz

şirketlerin pazar yerlerinin ve perakende e-ticaret sitelerinin e-ihracata hazırlanmasından yurt dışı pazarlarda ve pazar yerlerinde Türk ürünlerinin ve markalarının çevrim içi sergilenmesine, yurt dışı siparişlere ilişkin hızlı teslimat giderlerinin desteklenmesinden şirketlerin e-ihracat gerçekleştirmelerine imkân sağlayacak e-ihracat konsorsiyumlarına kadar e-ihracat düzenlemeleri geniş bir şekilde ele alındı.

E-ihracat desteklerine konu ürünlerin Türk markası olması veya Türkiye'de üretilmiş olması şartını aradıklarını bildiren Ticaret Bakanı Mehmet Muş, "Böylelikle, e-ihracatımızı artırırken Türk ürünlerinin bilinirliğini de artıracacağız." dedi. Bu kararla, "Türkiye e-ihracat Platformu"nu da kurmayı hedeflediklerini belirten Muş, sözlerini şöyle sürdürdü: "Platform ile 'Web3' gibi yeni nesil teknolojiler kullanarak, ülkemizin ihracatçı envanterinin dijital ortama taşınmasını, ihracatçılarımızın

farklı ülkelerdeki ithalatçılar tarafından kolayca bulunmasını ve siparişlerini buradan almalarını sağlayacağız."

Kanun kapsamında getirilen yeniliklerden biri de "E-ihracat Konsorsiyumları". E- ticarete dünyanın önde gelen ülkelerinin kullandığı bu "toplayıcı satıcı modeli"ni hayata geçirmeyi amaçlayan Ticaret Bakanlığı böylelikle, ürün potansiyeli olan ancak bilgi eksikliği ve nitelikli insan kaynağı açığı bulunan KOBİ'lerin ürünlerini e-ihracat yoluyla yurt dışı pazarlara ulaştırmasına katkıda bulunacak.

"2023 E-İHRACAT YILI OLACAK"

Tüm bu desteklerin ışığında 2023 yılında e-ihracat pazarında ciddi bir büyüme bekleniyor.

Özellikle KOBİ'lerin e-ihracatta rekorlar kıracağına altını çizen ELİDER (Elektronik Ticaret Derneği) Başkanı Fehmi Darbay, "E-ihracatta alınacak çok uzun bir yol ve çok büyük bir potansiyel var." diye konuştu.

E-ihracatın bireysel satıcılardan KOBİ'lere kadar artık neredeyse tüm satıcıların ve sektörlerin gündeminde olduğunu ifade eden Darbay, Ticaret Bakanlığı'nın e-ihracat için yoğun mesai yaptığını vurguladı. Geçen yıl açıklanan yeni e-ihracat destekleriyle ilgili de görüşlerini paylaşan Darbay, bu destekler içinde depo kira ve sipariş karşılama (fulfillment) desteklerinin çok önemli bir adım olduğunu söyleyerek desteklerin sektörün ekosistemine ivme kazandıracağını dile getirdi. Darbay, yeni desteklerin totalde 80 milyon TL'yi aştığını söyleyerek bu rakamın KOBİ'lerin e-ihracata başlaması veya mevcut e-ihracat operasyonlarını geliştirmesi için büyük bir fırsat olduğunu belirtti.

TÜRK ÜRÜNLERİ ÇİN'İN E-TİCARET SİSTEMİNE GİRİYOR

Ticaret Bakanlığı, Türkiye Pekin Büyükelçiliği, TOBB ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından dünyanın en büyük ihracatçı ülkelerinden Çin'deki e-ticaret platformlarında Türk ürünlerini satmak için bir çalışma başlatıldı. Bu çerçevede, Çin'in en büyük e-ticaret platformu JD, Alibaba ve Douyin'de Türk ürünleri satılabilecek. Türk ürünlerinin Çin e-ticaret pazarına girişinin koordinasyonunu PTT üstleniyor. Türkiye'den 46 markanın katıldığı "Türkiye Premium Store" adındaki proje kapsamında Türk ürünleri toplanarak İstanbul'da depolanacak ve ardından Çin'e doğru uola çıkarılacak. Bu platformlarda şu an en çok gıda ve kozmetik ürünleri satılıyor.



analiz



ANIL FUAT OCAK

Asset Hava Kargo ve Ekspres Kurye Hizmetleri
Genel Müdürü

“GLOBAL DEVLERLE YARIŞMaktan GURUR DUYUYORUZ”

Asset Worldwide Express şirketimiz 2020 yılında kuruldu. Asıl büyümemizi 2022 yılında gerçekleştirerek ekibimizi, ciromuzu ve ofis sayımızı artırdık. Asset Worldwide Express ile yüzde 112 büyüyerek sektöre damga vurduk. Ekim ayı itibarıyla Almanya'nın önemli lojistik merkezlerinden biri olan Köln'de 5 bin metrekarelik bir depoyla hizmete başlamamızın yanı sıra Alman Gümrüğü'ne başvuru yapıp gümrük hizmeti de vermeye başladık. Almanya'da gümrük hizmeti verebilen ilk Türk şirketiyiz.

Ekspres kurye ve hava kargo olmak üzere iki tür taşımacılık yapıyoruz. Asset Worldwide Express, uluslararası bir hızlı kurye servis markasıdır. 200'ü aşkın ülkede müşterilerini kolaylıkla ve güvenle buluşturan Asset Worldwide Express olarak mikro ihracat, kolay ihracat için gümrük maliyetlerini ve prosedürleri minimize eden Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi (ETGB) yetki belgesine sahibiz.

Asset Worldwide Express ile sektörde görece yeni olmamıza rağmen kısa

sürede geniş müşteri kitlesine ulaşmış bulunmaktayız. Ağırlıklı olarak tekstil ürünlerinin ihracatını gerçekleştiriyoruz. Bugün Kapalıçarşı'da, Sultanahmet'te gördüğümüz küçük işletmeler; halıcısından, bijuteri dükkânına, Asset'in çok büyük müşterileridir. Ekspres müşterilerimiz için daha çok “e-ticarete yönelen esnaflar” diyebiliriz.

Hava kargoda ise farklı sanayi kollarından ve sektörlerden çok sayıda müşterimiz var. İlaçtan gıdaya, bozulabilir kargoya her türlü konuda ekspertizimiz mevcut. Hava kargoda aylık dosya sayımız 800 civarında iken ekspreste bine yakın tekil müşteri ile 70 bin dosya elleçliyoruz. Mevcut müşteriler ile ilişkilerimizi güçlü tutarak aynı zamanda başarılı bir operasyon yönetiyoruz ve bir yandan da mevcut müşteri portföyümüzü sürekli genişletiyoruz.

E-ticaret pazarı hızla büyümeye devam ediyor. E-ticaretin 10 yıl içinde geleneksel ticaretin yerini alacağını öngörüyoruz. Biz de bu pazarda yerimizi alarak hızla büyüyüyoruz. Bugün, sektöre yıllar önce girmiş olan, büyük pazar paylarına ve kendi uçaklarına sahip global firmalar ile rekabet ediyoruz. Bir Türk markası olarak global devlerle yarışmaktan gurur duyuyoruz. Bugün, 90 tanesi ETGB lisansına sahip 250'ye yakın ekspres kurye hizmeti sağlayabilecek acente olmasına karşın bu pazara ciddi manada yatırım yapan bir oyuncunun bulunduğunu söylemek oldukça zor. Asset Lojistik olarak 200 kişilik ekibimiz, depolarımız, güçlü yazılımımız ve araçlarımız ile pazarda yer alıyoruz.

Türk markası olarak global arenada da büyümek istiyoruz. Her kıtada kendi operasyon merkezlerimiz ile hizmet vermeyi hedefliyoruz. Bu yönde yurt dışı yatırımlarımız hızla sürüyor.”

“E-ticaret pazarı hızla büyümeye devam ediyor. E-ticaretin 10 yıl içinde geleneksel ticaretin yerini alacağını öngörüyoruz. Biz de bu pazarda yerimizi alarak hızla büyüyüyoruz.”



analiz



ÖMER NART
WORLDEF Başkanı

“TÜRKİYE’DE E-İHRACAT HACMİ 2022 YILINDA YAKLAŞIK 800 MİLYAR LİRAYA ULAŞACAK”

Türkiye’de “e-ihracat” ya da “mikro ihracat” olarak adlandırılan sınır ötesi e-ticaret, küresel alışveriş trendlerindeki değişimlere paralel olarak her yıl artan bir ivme sergiliyor. Statista verilerine göre, küresel sınır ötesi e-ticaretin küresel e-ticaretten aldığı pay 2016 yılında yüzde 15 seviyelerindeydi. Bu oran 2022 yılında yüzde 22’lere ulaştı.

Türkiye’nin kesinlikle bir e-ihracat veya e-ticaret merkezi olabileceğine inanıyoruz. WORLDEF olarak bu, bizim de vizyonumuz.

2021 yılında yaklaşık 800 milyar dolarlık bir pazar olan sınır ötesi e-ticaretin 2002 yılı hacmi yaklaşık 1 trilyon dolar oldu. Bu pazarın 2026 yılına kadar 2,5 trilyon dolarlık bir hacme ulaşması öngörülüyor. 2023 yılında da ortalama yüzde 20’lik bir büyüme bekleniyor. Türkiye’de e-ihracat hacminin 2022 yılında yaklaşık 800 milyar liraya ulaşması öngörülüyor. Yani 40 ila 42 milyar dolarlık bir hacim söz konusu. Küresel anlamda

Türkiye’den sınır ötesine yapılan e-ticaret, küresel pazardan çok düşük bir pay alıyor. Yani e-ihracatta müthiş bir potansiyel var.

Türkiye’de sınır ötesi e-ticaret, e-ihracat ve mikro ihracat terim olarak aynı anlamda kullanılıyor. Aslında bunların her biri farklı iş modelleri... Yani bu kavramlar arasında karmaşanın temelinde iş modellerindeki farklılıklar var. Buradaki en temel fark, lojistik süreçlerde yatıyor. Sınır ötesi e-ticaret iş modeli, daha büyük şirketlerin altından kalkabileceği bir modeldir. Sınır ötesinde e-ticaret yapmak isteyenler; yurt dışı şirket kurulumu, ödeme sistemi, dijital pazarlama, depo veya fulfillment anlaşmaları, konteynerle ürün gönderme, lokalize edilmiş e-ticaret sitesi gibi birçok maliyete ve yatırıma katlanmak zorundadır.

E-ihracat ya da mikro ihracat ise küçük çaplı çevrim içi satıcılar için ideal bir modeldir. Sadece Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi (ETGB) ile e-ihracat yapılabilir. Yetkili bir kargo şirketi ile anlaşarak ve global bir pazar yerinde mağaza ile e-ihracata başlayabilirsiniz.

E-ihracatta ilk yatırım maliyetlerine katlanmak gerekmez. Hedef pazara adım atmak ve bu pazarda tecrübe kazanmak için e-ihracat ile işe başlamak mantıklı olacaktır. Türkiye’nin kesinlikle bir e-ihracat veya e-ticaret merkezi olabileceğine inanıyoruz. WORLDEF olarak bu, bizim de vizyonumuz. Bunun için kamu otoriteleri ile e-ihracat şirketlerinin el ele vermesi gerekiyor. Geçen aylarda yürürlüğe giren yeni e-ihracat destekleri çok önemli bir adımdı. Bunlarla birlikte, yurt dışında devletin öncülüğünde kümelenme modeli ile lojistik süreçlerin desteklenmesi çok önemli. Bu ve benzeri adımlarla Türkiye, stratejik konumu, üretim kalitesi ve tedarik zinciri potansiyeli ile en azından bölgenin e-ticaret merkezi hâline gelecektir.



KUZEY REN-VESTFALYA. BİZE KATILIN.

EUROPE'S ||i|| HEARTBEAT

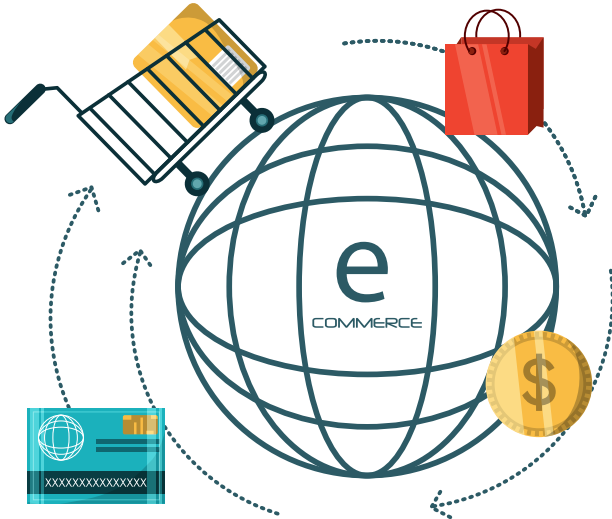
► **Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin!**
Endüstri 4.0, akıllı şehirler, biyoteknoloji ve yeni mobilite gibi gelişen teknolojilerde
çığır açanları kucaklıyoruz. NRW'ye hoş geldiniz! www.nrwglobalbusiness.com



MUSTAFA NAMOĞLU
ikas CEO'su

“TEKSTİL, KOZMETİK VE AYAKKABININ MİKRO İHRACATINDA AVANTAJLIYIZ”

Türkiye, mikro ihracat potansiyeli olarak dünya üzerindeki en avantajlı ülkelerden biri. Bunun en büyük sebebi, herkesin bildiği gibi coğrafi konumumuz. Son zamanlarda Avrupa'daki savaşın etkisi ve Çin'in ham maddeyi elinde bir koz olarak kullanması nedeniyle, global düzeydeki navlun fiyatlarında inanılmaz bir artış söz



konusu. Avrupa ve Amerika nezdinde sahip olduğumuz döviz kuru farkı, yurt içinde dezavantaj olsa da yurt dışında, özellikle ucuz iş gücü anlamında bizi ön plana çıkarıyor. İş gücünün Avrupa ülkelerine kıyasla ucuz olması, bizi fiyat rekabeti olarak global mikro ihracat pazarında tercih edilir kılıyor. Ayrıca ülkemizde; tekstil, kozmetik ve ayakkabı üretimi konusunda oldukça iyi bir seviyedeyiz. Bizim de bu sektörlerden onlarca ülkeye ihracat yapan başarılı kullanıcılarımız var. Bahsi geçen sektörlerin lojistiği kolay olduğu için bu durum, mikro ihracatta Türkiye'yi avantajlı hâle getiriyor.

ikas ile e-ticaret yapan 3 binin üzerinde işletme bulunuyor. Almanya ve Avrupa genelinde ise 300'ün üzerinde yabancı müşteri kitlesine hizmet sağlıyoruz. Portföyümüzde bizi en güçlü kılan sektörler; tekstil, ayakkabı, takı, aksesuar, organik gıda ve kozmetik olarak ifade edilebilir.

Üretim gücündeki kur avantajının yanı sıra lojistik anlamında da taşıma maliyetleri uygun ürünler olduğu için özellikle Amerika ve Avrupa'ya mikro ihracatta ciddi bir yönelim söz konusu. Günümüz koşulları ile Avrupa'ya ve Amerika'nın doğu yakasına, İstanbul merkezli bir organizasyon ile mikro ihracat kapsamındaki ürünler iki iş günü içinde teslim edilebiliyor. Bu da bizi sektörümüzde rakipsiz kılıyor.

Navlungo ve Shipentegra entegrasyonlarımız ile tüm dünyaya ihracatı oldukça kolay hâle getiriyoruz. Kullanıcılarımız tarafından; gerek lojistik süreçlerinin kolaylığı ve avantajı gerekse kur farkından dolayı, mikro ihracatta en çok tercih edilen bölgeler arasında Avrupa birinci sırada yer alıyor. Avrupa'da en çok tercih edilen ülkeleri ise Almanya, İngiltere ve Romanya olarak listelemek mümkün. Avrupa'dan sonra sırayı MENA, yani Orta Doğu ülkeleri takip ediyor diyebiliriz.

www.canik.com

CANİK
SUPERIOR FIREARMS

[ln](#) [f](#) [@](#) /canik [t](#) /canikarms

GEÇMİŞ OLSUN TÜRKİYE

S Y S
SAMSUN YURT SAVUNMA
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



CANİK USA



CANİK



AEI SYSTEMS



Döviz kuru ithalatı hızlandırdı

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) güncel dış ticaret verileri, ekonomistlerin uyarısını haklı çıkardı. İthalat hızı, ihracat hızını geçti.

DÖVİZİN BASKILANMASI, dolar-euro paritesinin olumsuz etkisi ihracatçının rekabet gücünü azaltırken ithalatın da artmasına neden oluyor. İhracatçılar, ihracattaki büyüme ivmesinin devam etmesi için dövizin enflasyon oranında artması gerektiğini belirtiyor. Ekonomistler de düşük döviz politikasının Türkiye'yi ithalat ülkesi yapabileceğini vurguluyor.

“Düşük kur-düşük faiz politikası, ihracattan daha çok ithalatı destekliyor.” diyerek Türkiye'nin dış ticaret verilerini yorumlayan Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, TÜİK'in güncel verilerinin de bunu doğruladığını söylüyor.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun yayımladığı 2022 Dış Ticaret Endeksleri, Türkiye'nin düşük kur politikasının dış ticaret dengesini de

bozduğunu gösteriyor. 2021 yılında 46 milyar dolar olan dış ticaret açığının, 2022 yılında 110 milyar dolara yükseldiği kaydedilirken 2023'te 160 milyar dolara çıkmasından endişe ediliyor. Yılın ilk ayındaki dış ticaret farkı da bu korkuyu büyütüyor.

TÜİK verilerine göre yılın ilk ayında ithalat, ihracatın iki katı arttı. İthalat yeni yıla, bir önceki yılın Ocak ayına göre yüzde 20,7'lik artışla başladı. Böylelikle Ocak ayı ithalatı, 33,6 milyar dolar oldu. Aynı ayda ihracat ise bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 10,3 artarak 19,4 milyar dolar olarak gerçekleşti. Böylece 2023 yılının ilk ayında 14,24 milyar dolar ile tüm zamanların en yüksek dış ticaret açığı oluştu. Geçen yılın aynı ayına göre dış ticaret açığındaki artış oranı yüzde 38,4 oldu. İhracatın ithalatı karşılama oranı da yüzde 63'ten yüzde 57,6'ya geriledi.



TÜKETİM İTHALATI

%70,9 arttı

OCAK

En çok ithalat, 27,1 milyar dolarla (%16,1 artış) "ham madde (ara malları)" grubunda yapıldı.

Yatırım (sermaye) malları ithalatı %32,7 artış ile 3,7 milyar dolar oldu.

Tüketim malları ithalatı %70,9 artarak, 2,9 milyar dolara ulaştı.

%3,1

Yüksek teknoloji ürünlerinin imalat sanayi ürünleri ihracatı içindeki payı

İMALAT SANAYİ İTHALATI

%41,6 arttı



Türkiye'nin imalat sanayi ürünleri ihracat artışı yüzde 10,3 olurken ithalat yüzde 41,6 arttı. En büyük artış da yüksek teknoloji ürünlerin ithalatında oldu.

Yüksek teknoloji ürün ithalatı, bir önceki yıl göre yüzde 41,5 orta düşük teknoloji ürün ithalatı yüzde 95,6 arttı.

OCAK

İmalat sanayi ürünlerinin toplam ithalattaki payı

%73,6

Yüksek teknoloji ürünlerinin imalat sanayi ürünleri ithalatı içindeki payı

%10

2021'DE İHRACAT, İTHALATI GEÇMİŞTİ

2021 yılında imalat sanayi ihracatı, 212,8 milyar dolar ile yaklaşık 206 milyar dolar olan ithalatın önüne geçmişti. Fakat ibre 2022'de tersine döndü. 2022 yılında imalat sanayi ihracatı 240 milyar dolar olurken ithalat miktarı 261 milyar dolara çıktı. 2023 yılı Ocak ayı itibarıyla da fark artmaya devam etti.



DEĞER, MİKTARIN ÜÇ KATI ARTTI

Türkiye'nin 2022 yılı dış ticaret performansı incelendiğinde; ithalat miktar bazında yüzde 8,2 artarken bu ithalata ödenen dövizdeki yükseliş ise yüzde 24'e ulaştı. TÜİK verileri, 2022 yılında Türkiye'nin ihracatında miktar bazında yüzde 4,8, değer bazında ise yüzde 8 artış olduğunu ortaya koyuyor.



Türkiye'nin ortalama ihraç fiyatı, Ocak 2023'te bir önceki yıla göre **%24 arttı**

2022
Dolar/Euro
Paritesinin ihracata
yansımısı



Türkiye, 2022'de ithalatını **yüzde 26** daha pahalı yapmak durumunda kaldı.

İTHAL MALLAR HAVADAN GELDİ!

TÜİK verilerine göre Ocak ayında hava yolu ile taşınan ithalat yük değeri üç kattan fazla arttı. Geçen yılın ilk ayında 1,9 milyar dolar değerinde ithalat yükü taşınırken bu değer Ocak 2023'te 6,5 milyar dolar oldu. Ocak ayında kara yolu ile taşınan ithalat yüklerinin değerinde de yüzde 60 seviyesinde artış yaşandı. Geçen yıl Ocak ayında 3,7 milyar dolar değerinde ithalat eşyası taşınırken bu değer Ocak 2023'te 5,56 milyar dolara ulaştı. Demir yolu ithalat yüklerinde küçük bir düşüş, deniz yolunda ise sınırlı bir artış oldu.



TAŞIMA ŞEKİLLERİNE GÖRE İTHALAT

Ulaştırma modları	Taşınan yük (Milyar/dolar)	
	2023 OCAK	2022 OCAK
Deniz yolu	14,78	14,47
Kara yolu	5,56	3,71
Hava yolu	6,48	1,92
Demir yolu	153 milyon	233 milyon

ABD'DEN İTHALAT %65 ARTTI

Ocak ayında en fazla ithalat yapılan ilk beş ülke arasında İsviçre ile ABD'den yapılan ithalattaki artış dikkat çekti. 2022 Ocak ayında İsviçre'den yapılan ithalat 276 milyon dolarken Ocak 2023'te bu rakam 4,45 milyar dolara çıktı. ABD'den yapılan ithalat ise bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 65 artarak 2,1 milyar dolar oldu.



1981'den Beri Size Özel Hizmetleriyle...



Lojistik Hizmetler



İnteraktif Hizmetler



Gümrük Müşavirliği



**Teknik
Düzenlemeler**



**Dijital Gümrük Hizmetleri
ARGE**



İhracat Gümrükleme



**Teşvik ve Teminat
Danışmanlığı**



Kurye Hizmetleri



İthalat Gümrükleme



**YYS ve Sonradan
Kontrol Danışmanlığı**



**Mevzuat ve Hukuki
Danışmanlık**



Tercüme Hizmetleri



**Kimyasal Analiz Hizmetleri
Akredite Kimya Laboratuvarı**



**ÜNSPED Gelişim
Akademisi (UGA)**

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

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



sektör dosyası

Daha çok üretime odaklanmalı, İHRACATA SARILMALIYIZ

Depremden dolayı sektör ihracatının yüzde 13,5 oranında gerilediğini belirten İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, "Kayıplarımızın yarısını sarabilmek için daha çok üretime odaklanmalı, her zamankinden çok daha büyük bir motivasyonla ihracata sarılmamız" diyor.



KAHRAMANMARAŞ MERKEZLİ depremlerden en çok etkilenen sektörlerin başında tekstil sektörü geliyor. Tekstil sektörünün en temel ham maddelerinden biri olan iplik üretiminin çok büyük bir kısmının Kahramanmaraş'ta yapıldığını söyleyen İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, şehirdeki bazı firmaların hem bina olarak hem makine ve teçhizat olarak büyük

bir yıkım yaşadıklarına dikkat çekiyor. Özellikle iplik ihracatında yüzde 23,7 oranında bir kaybın altını çizen Öksüz, bir an önce üretim tesislerini tekrar hayata geçirmenin öneminden bahsederek yapılabilecekleri anlattı.

Depremden etkilenen iller arasında Türkiye'nin önemli tekstil merkezleri de bulunuyor. Bölgedeki kaybı, tekstil



sektörü açısından değerlendirebilir misiniz?

Etkisi çok büyük olan deprem tabii ki sanayi tesislerine de yansıdı. Süreç içinde toplum olarak elimizden gelen tüm desteği deprem bölgelerimize sağladık, sağlamaya da devam ediyoruz. Artık yaralarımızı sarma zamanı geldi ve bir an önce normalleşmeye nasıl dönebileceğimiz üzerine projeler geliştirmeliyiz. Tekstil sektörünün en temel ham maddelerinden biri olan stratejik ürün grubumuz iplik üretiminin çok büyük bir kısmı Kahramanmaraş'ta yapılıyor. Buradaki bazı firmalarımız hem bina olarak hem makine ve teçhizat olarak büyük bir yıkım yaşamış durumdalar.

Tekstil sektörünün bölgedeki gücüne yeniden kavuşması için neler yapılmalı? Ne kadar sürede yeniden üretim yapılmasını öngörüyorsunuz?

Ülke olarak zor günlerden geçiyoruz. Ancak her koşulda olduğu gibi Türk tekstil sektörü olarak bugün de milletimizin yanında olmaya, üretmeye, katma değer yaratmaya, Türkiye'nin sigortası olmaya devam edeceğiz. Kahramanmaraş'ta kısa vadede çalışabilecek durumdaki tesislerin sayısı yüzde 20 civarında. Orta ve az hasarlı olan sanayi tesisleri belki 2-3 ay içinde üretime başlayabilir ancak Kahramanmaraş'ta ağır hasarlı tesis sayısı oldukça fazla ve bu fabrikaların yeniden inşa edilmesi gerekiyor. Bu da en az iki yıllık bir süreç gerektiriyor.

Bölgedeki fabrikaların istihdamıyla ilgili problemler bekliyor musunuz? Bu problemlerin önüne geçmek için neler yapılması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Şu an bölgeden bir göç dalgası var ve buradaki işletmeler iş gücünü, şehirlerimiz kadim kültürlerini, tarihî miraslarını kaybediyorlar. Dolayısıyla

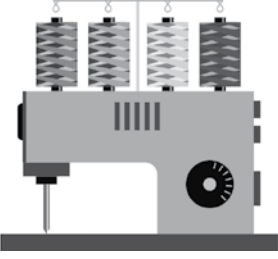


AHMET ÖKSÜZ | İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı

kısa vadede barınma sorununun çözümü önceliğimiz olmalı, bunun çözülmesiyle beraber insanlarımızın geri dönüp kendi ekonomisi ve ülke ekonomisi için çalışmaya başlamalı. Yaralarımızı sarmak, üretimi tekrar başlatmak için organize sanayi bölgeleri çevrelerinde prefabrik yaşam alanları kurmak için çalışmalarımıza başladık. Afetten etkilenen vatandaşlarımızı tekrar şehrimize kazandırmamız gerekiyor. Afetten etkilenen bölgelerde sadece işverenler değil, çalışanlar açısından da teşvik mekanizması geliştirilmeli.

Bölgede depremin sektöre uğrattığı üretimin Türk ihracatına ne gibi yansımaları olmasını bekliyorsunuz?

Tekstil sektörümüzün ihracatı 1 Ocak-23 Şubat tarihi itibarıyla 1,7 milyar dolar değerinde gerçekleşti. Kayıp, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13,5 oranında oldu. Aynı tarihler arasında bölgenin en önemli ürün gamlarından biri olan iplik sektöründe ise yüzde 23,7 oranında bir kayıp bulunuyor. Bir an önce aktif



olmayan üretim tesislerini tekrar hayata geçirmeliyiz. Bu noktada işveren ve çalışanlar için deprem bölgelerinin ilçe bazlı cazibe merkezi yapılması gerekiyor. İşçilerin ödedikleri vergiden kesintiler yapılmamalı. İşverene de enerji, istihdam, faizsiz kredi desteği gerekiyor.

İTHİB tarafından düzenlenen Texhibition Fuarı'nın üçüncüsünün bu yıl 8-10 Mart'ta yapılması planlanıyor. Fuarın 2023 ihracatına nasıl bir katkı sağlamasını bekliyorsunuz?

İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği olarak İstanbul Ticaret Odası (İTO) iş birliğiyle gerçekleştirdiğimiz Texhibition İstanbul Kumaş, İplik ve Tekstil Aksesuarları Fuarımız, İstanbul Fuar Merkezi'nde 08-10 Mart tarihlerinde gerçekleştirilecek. 2023 yılı, yaşadığımız afetin gölgesinde başladı. Maalesef çok büyük kayıplarımız var.

Kayıplarımızın yarasını sarabilmek için daha çok üretime odaklanmalı, her zamankinden çok daha büyük bir motivasyonla ihracata sarılmamız. Bu kapsamda önceliğimiz fuarlarımızın, heyetlerimizin ve yurt dışı pazarlama etkinliklerimizin çok daha efektif geçmesi. 2022 yılını bir önceki yıl ile aynı seviyede, yani 13 milyar dolar ile kapatmıştık. 2023 yılında da 13 milyar dolar değerindeki ihracat seviyemizi korumayı hedefliyoruz.

Kahramanmaraş'ta ağır hasarlı tesis sayısı oldukça fazla ve bu fabrikaların yeniden inşa edilmesi gerekiyor. Bu da en az iki yıllık bir süreç gerektiriyor.

Fuara hangi ülkelerden alıcılar bekliyorsunuz? Daha önceki fuarlardan bir farkı olacak mı?

Henüz üçüncü dönemi olmasına rağmen Türkiye'nin en büyük tekstil fuarı konumuna yükselen fuarımızın bir önceki dönemine; dokuma kumaş, örme kumaş, denim kumaş, tekstil aksesuarları ve iplik ürün gruplarından Türk tekstil sektörünün önde gelen 313 firması ve yaklaşık 21 bin ziyaretçi katıldı. Bu dönemde Avrupa Birliği ülkeleri, İngiltere, ABD, Kuzey Afrika ülkeleri ve Orta Doğu'dan binlerce nitelikli alıcıyı firmalarımızla bir araya getirmeyi hedefliyoruz. Geçen dönem, iki holde gerçekleştirdiğimiz fuarımızı bu dönem üç hole çıkardık. En önemli hassasiyetimiz, kontrollü büyüyerek fuarımızın niteliğini her zaman bir üst seviyeye taşımak.

Sektör olarak 2023'ten beklentileriniz nelerdir?

Yılda 200'ün üzerinde ülke ve bölgeye ihracat gerçekleştiren Türk tekstil sektörü olarak en önemli hedeflerimizden birisi potansiyelimizin altında pazar payına sahip olduğumuz ülkelere özel organizasyonlar gerçekleştirmek. Ticaret Bakanlığımızın Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında ihracat potansiyelimizin yüksek olduğu ülkelere daha çok odaklanacağız. Bu yıl ABD, Şili, Brezilya, Dominik Cumhuriyeti, Güney Kore ve Avustralya gibi ülkelerde sahaya daha güçlü çıkacağız. İTHİB olarak 10'u 2023 yılında ilk defa olmak üzere, 20 fuar ve heyet planlıyoruz. Biz varız, üretmeye, küresel tekstil sektörüne ve Türkiye'ye değer kazandırmaya devam ediyoruz. Mesajımızı bu yıl, en gür sesimizle dile getireceğiz.



Tüm gücüyle yanınızda!

Gücümüzü adımızdan ve birlikteliğimizden alıyoruz.
İnsanımızın emeklerini, hayallerini, değerlerini güvence
altına alarak ülkemizin gücüne güç katıyoruz!





Yurt içi ve Yurt dışı Lojistik Hizmetleri



50. yıl


Cengizhan[®]
lojistik

 **International
Transport** 

www.cengizhanlojistik.com.tr



nasil başardılar

Ebru Şapoğlu

ŞİŞECAM GLOBAL İLK ÜÇ OYUNCUDAN BİRİ OLMAYI HEDEFLİYOR

Avrupa'dan Amerika'ya, Afrika'dan Orta Doğu'ya 150'den fazla ÷lkeye ihracat gerçekleştirdiklerini vurgulayan Şişecam Satış Genel Müdür Yardımcısı Ebru Şapoğlu, Şişecam'ın ana faaliyet alanlarında global ilk üç oyuncudan biri olma hedefiyle yatırımlarına devam ettiğini söylüyor.



emelleri 1935 yılında, Türkiye'nin stratejik sektörlerde dışa bağımlılığını bitirmek ve ÷lkede cam sektörünü

kurmak amacıyla Atatürk tarafından atılan Şişecam, bugün 14 ÷lkede, 24 bin çalışanı ile cam ve kimyasallar alanında üretmeye devam ediyor. 100 yıllık Türkiye Cumhuriyeti'nin 87 yılına eşlik eden köklü şirket, dört kıtaya yayılan üretimi ve satışlarıyla küresel bir oyuncu pozisyonunda. Şişecam bugün dünyada, cam ev eşyası alanında en büyük iki, cam ambalaj ve düz cam alanlarında ise en büyük beş global üretici arasında yer alıyor. Soda külü üreticileri arasında en büyük üç üreticiden olan Şişecam, krom kimyasallarında ise dünya lideri.

Şişecam'ın ihracatçı konumu hakkında bilgi verir misiniz? Hangi ÷lkelere, ne kadar ihracat gerçekleştiriyorsunuz?
Bugün ürünlerimiz başta Avrupa

olmak üzere, Asya-Okyanusya, Amerika, Afrika ve Orta Doğu'da 150'den fazla ÷lkeye ulaşıyor, ihracatımız sürekli yükselen bir ivmeyle büyüyor. 2022 yılı boyunca Şişecam'ın 14 ÷lkedeki 45 üretim tesisinde 5,8 milyon ton cam, 4,9 milyon ton soda külü ve 4,4 milyon ton endüstriyel ham madde üretildi. Bu üretimin yaklaşık 1,6 milyon tonu ise doğrudan ihracata yönlendirildi.

2022'de toplam ihracat rakamınız ne oldu ve 2023'teki hedefleriniz neler?

Dünyada son birkaç yıldır pandeminin de etkisiyle pek çok belirsizlik meydana geldi. Ancak tüm koşullara rağmen Şişecam, operasyonel ve finansal büyümesini sürdürdü. 2022 yılında Şişecam'ın Türkiye'den gerçekleştirdiği ihracat 1,1 milyar dolar oldu. Türkiye'den yapılan ihracat ile Türkiye dışı üretimden satışlarının toplamını ifade eden uluslararası satışların, konsolide satışlar içindeki payı ise yüzde 63 seviyesinde gerçekleşti. 2023



nasıl başarılılar

yılında da ihracatta yakaladığımız bu ivmeyi hız kesmeden sürdürmeyi ve ihracat pazarlarımızı çeşitlendirmeyi hedefliyoruz.

Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği (ÇCSİB) tarafından düzenlenen 4. İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni'nde dört farklı kategoride şampiyon oldunuz. İhracatta yakaladığımız bu başarıyı nelere bağlıyorsunuz?

Şişecam 2022 yılında, dört kıtayı kapsayan çoklu bir coğrafyadaki etkin yönetimi, senaryo bazlı strateji kurgulayabilme ve uygulayabilme kabiliyetleri, veriye dayalı karar alma mekanizmaları sayesinde sürdürülebilir büyüme yolculuğunu hız kesmeden devam ettirdi. Değişimin yönettiği bir dünyada, adaptasyon yeteneğimiz, hazırlıklı olma prensibimiz ve 87 yıllık deneyimle harmanlanan yönetim anlayışımız sayesinde 2022 yılını hedeflerimizi aşarak tamamlamayı başardık. Her alanda olduğu gibi ihracatta da yakaladığımız başarıların temelinde sürekli gelişime verdiğimiz önem, aralıksız devam ettirdiğimiz yatırımlar, AR-GE faaliyetlerimiz, inovasyon ve dönüşüm kültürümüz ile geniş üretim yelpazemiz var. Bugün Şişecam'ın küresel cam üretimi 5,8 milyon tona ulaşmış durumda.

AR-GE faaliyetleri ile yeni ürün geliştirmelerine hız kesmeden devam ediyor, ürün portföyümüzü inovatif, sürdürülebilir ve enerji tasarrufu sağlayan ürünlerle zenginleştiriyoruz. Salgın döneminde kırılan tedarik zinciri ve Çinli üreticilerin küresel pazarlarda etkinliğini kaybetmeye başlaması, tüm dünyada sanayicileri tedarikçi çeşitlendirmesine



Şişecam bugün dünyada cam ev eşyası alanında en büyük iki, cam ambalaj ve düz cam alanlarında ise en büyük beş global üretici arasında yer alıyor.

yöneltti. Şişecam da bu noktada coğrafi konum avantajını, üretim kabiliyetleri ve yüksek üretim kapasitesi ile birleştirerek yakın ve uzak coğrafyalara ihracatını artırdı. Hedefimiz bu yüksek potansiyelden özellikle katma değerli ürünlerle maksimum pay almak ve ihracatımızı artırarak sürdürmek.

Fabrika yatırımlarınızı genişletmeyi düşünüyor musunuz? Bu konudaki hedefleriniz neler?

Şişecam, ana faaliyet alanlarında global ilk üç oyuncudan biri olma hedefiyle



nasıl başardılar



EBRU ŞAPOĞLU

Şişecam Satış Genel Müdür Yardımcısı

yatırımlarına devam ediyor. 2022 yılında toplam yatırımlarımız 7,8 milyar TL'ye ulaştı. Mersin'de devam eden buzlu cam fırını ve işleme hattı yatırımlarımızda kapasite artırımı kararımızı açıkladık. Eskişehir'de cam ambalaj yatırımımız, oto cam iş koluna yönelik düz cam yatırımımız ve mimari camlar iş alanına yönelik düz cam yatırımlarımız ise sürüyor. Eskişehir'de cam ambalaj fırın yatırımımızı ve Lüleburgaz oto cam fırın yatırımımızı bu yılın ilk yarısında devreye almayı planlıyoruz.

Sürdürülebilirlik konusunda nasıl bir strateji izliyorsunuz? Bu stratejinin 2023 yılındaki yansımaları nasıl olacak? Sürdürülebilir değer yaratan büyüme, Şişecam kültürünün temel taşı ve DNA'sının bir parçası. 2021 yılında, sürdürülebilirlik önceliklerimiz olarak gezegeni korumak, toplumu güçlendirmek ve yaşamı dönüştürmek için üstlendiğimiz sorumlulukların bir yol haritası niteliğinde olan 2022-2030 CareforNext sürdürülebilirlik stratejimizi duyurduk. Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma

Hedefleri (BM-SDG) ile uyumlu ve entegre olan bu strateji doğrultusunda çalışmalarımıza kesintisiz devam ediyoruz. Sürdürülebilirlik yaklaşımımız ışığında, pazarın ve toplumun ihtiyaçlarını karşılarken çalışanlarımızı, tedarikçilerimizi ve tüm paydaşlarımızı geride bırakmadan, toplumların değişen ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde büyüme yolculuğumuzu sürdürüyoruz. CareforNext stratejimizin her fonksiyona entegre edildiği değer zincirimizdeki paydaşlarımız, attığımız her adımda önceliğimiz.

Ayrıca sürdürülebilir ürünlerin ciromuz içindeki payını artırmak, yaşamı dönüştüren çözüm ve ürünlerimizi çoğaltmak, yaşam döngüsü analizlerinin sayısını artırmak ve 2030 yılına kadar SDG 17'ye (Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri) hizmet eden iş birliklerimizi ve ortaklıklarımızı daha da genişletmek istiyoruz.

Sektörün ihracat birim değerini artırmak için neler yapılması gerektiğini düşünüyorsunuz?

İhracat birim değerinin artması ancak teknoloji, tasarım ve fonksiyonellik sonucunda yaratılan katma değer ile mümkün. Ardından da bu nitelikleri yüklediğiniz ürünleri markalaştırmak önem kazanıyor. Yüksek katma değerli ürün ihracatını hem ülke ekonomisine hem istihdama hem de o ülkede üretilen ürüne katılan değer bir iz düşümü gibi düşünebilirsiniz. Bu yüzdendir ki ürünün değerini artırmaya yönelik yapılan her yatırımın çıktısı bütün paydaşları da pozitif etkiliyor. Bu da AR-GE'ye yapılan yatırımın ne denli önemli olduğunu ortaya koyuyor.



11

MİLYAR DOLAR
ŞİŞECAM'IN
2022 İHRACATI



7,8

MİLYAR TL
2022 YILINDAKİ YATIRIM

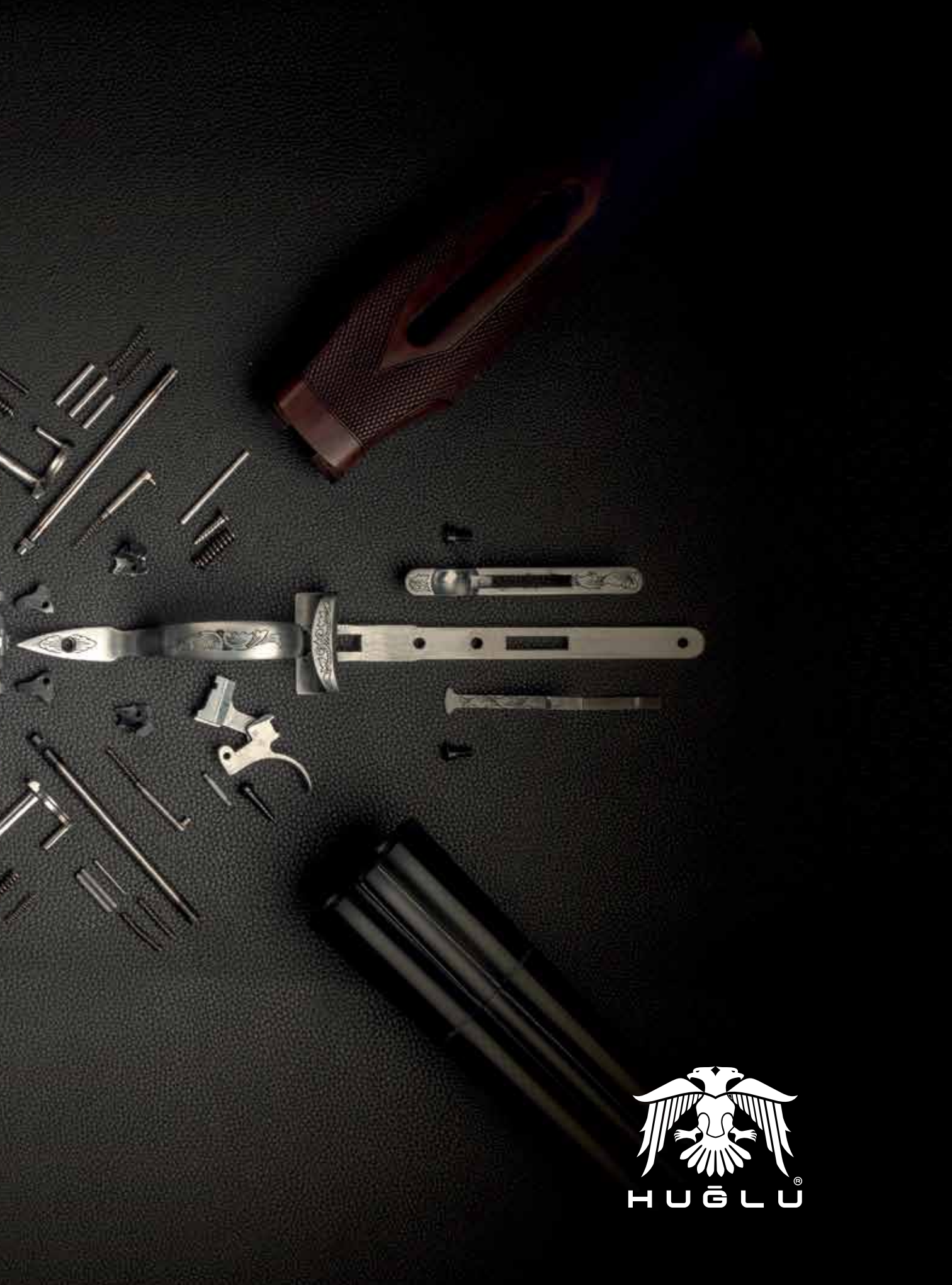
GELECEK İÇİN DEĞER

Türkiye'nin lider sanayi kuruluşlarından biri olarak, yassı çelik sektöründeki uzmanlığımızla yarının ihtiyaçlarına bugünden çözümler üretiliyor, iş ortaklarımızın gelecek hedeflerine değer katıyoruz.

USTALIKTAN MİLLİ GELİRE DÖNÜŞEN BİR HİKAYE

Yaklaşık 100 yıl önce temelleri atılan ve ülkemize örnek olan kooperatifimiz, Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında, bu hikayeyi daha da büyüterek sürdürmeye kararlı. Yolumuz uzun, hedefimiz; güçlü Türkiye'nin Dünya'da ki en büyük markalarından biri olmak.







Geleneksel bıçakçılıkta dünyanın pek çok ülkesiyle yarışabilecek bir kültürel zenginliğe sahip Bursa, Trabzon ve Denizli şehirleri, bu kültürel zenginliğin bir dünya markasına dönüşmesinde önemli bir rol üstleniyor.

Savaşlardan sınır ötesi ticarete **TÜRK BIÇAKLARI**

NESİLLERCE babadan oğula aktararak günümüze ulaşan bıçakçılık geleneği, aynı zamanda değerli bir kültürel miras. Kökleri Osmanlı Dönemi'ne uzanan bıçakçılık, zamanla savaş malzemesi olmaktan çıkarak bir el sanatına dönüştü. Geçmişte kılıç gibi kesici savaş aletleri formundayken savaşların azalması ve ateşli silahların çıkmasıyla bıçakçılık bir zanaat olarak yapılmaya başlandı. Geleneksel olarak el emeği, göz nuru işlenen bıçaklar, nihayetinde günümüzde mutfakların ve restoranların bir vazgeçilmez hâline

geldi. Geleneksel bıçakçılığın eşsiz örneklerine günümüzde ülkemizin çok farklı yörelerinde rastlamak mümkün. İçlerinden bazıları, farklı şekilleri ve saplarıyla birer sanat eserini andırıyor. Türk bıçakları denince akla ilk olarak Bursa, Denizli ve Trabzon geliyor. Bursa bıçağı adı üstünde Bursa'da üretilirken Yatağan bıçağı, Denizli'nin Serinhisar ilçesine bağlı Yatağan kasabasında ve Sürmene bıçağı Trabzon'un Sürmene ilçesinde üretiliyor. Bu bölgelerde bıçakçılık, küçük atölyelerde ve el yapımının yanı sıra nadiren birkaç

Dünyada bıçak denince, piyasaya Solingen, Victorinox, Kai gibi markalar süren İsviçre, Almanya, Japonya ve Çin öne çıkıyor. Türk bıçaklarının da ihracat potansiyeli yüksek ancak ülkemizden henüz bir dünya markası çıkmış değil.

firma öncülüğünde büyük ölçekli gerçekleştiriliyor. Dünyada ise bıçak denince, piyasaya Solingen, Victorinox, Kai gibi markalar süren İsviçre, Almanya, Japonya ve Çin öne çıkıyor. Türk bıçaklarının da ihracat potansiyeli yüksek ancak ülkemizden henüz bir dünya markası çıkmış değil. Türkiye'den yurt dışına satışlar küçük ölçekte, ya 'yolcu beraberisi' adı verilen ticaretle ya da e-ihracat şeklinde gerçekleştiriliyor.

“İHRACAT KAPASİTESİNİ ARTIRMAK İÇİN UR-GE PROJESİ HAZIRLIYORUZ”

Geçmiş üç bin yıl öncesine dayanan ve ismini Trabzon'un Sürmene ilçesinden alan Sürmene bıçağının üretimini 150 yıldan beri yapıldığına dikkat çeken Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Genel Sekreteri İdris Çevik, yöreye özgü bıçakçılığın dededen toruna ulaşan geleneksel bir üretim faaliyeti olduğunu ve günümüzde ilçenin önemli bir sanayi kolu hâline dönüştüğünü belirtiyor. 1952 yılında Sürmene bıçaklarının ateşli silahlar sınıfına dâhil edilerek yasaklandığını söyleyen Çevik, 1998'de ekonomiye kazandırılması için yeniden üretimin canlandırıldığını ifade ediyor. Sürmene bıçağının daha çok iç piyasada satışı yapılan bir ürün olduğunu söyleyen İdris Çevik, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Sürmene

bıçakları, son yıllarda özellikle Doğu Karadeniz Bölgesi'ne yoğun turist akını olmasına bağlı olarak “yolcu beraberisi” adlandırılan ticaret kapsamında yöreye gelen turistler tarafından satın alınıp özellikle Körfez ve Arap ülkelerine götürülüyor. Ayrıca, markalı üretim yapan firmalarımız son yıllarda Avrupa ve Orta Doğu ülkelerine ihracat yapmaya başladı.

2022 yılında gümrük beyannamesi kapsamında yapılan ihracat ile 100 bin dolara yakın Sürmene bıçağı ihracatı yapıldı. Ancak mikro ihracat, yolcu beraberisi ve son dönemde yapılan e-ticaret, e-ihracat kapsamında Sürmene bıçağının ihracatının çok daha üst rakamlarda olduğu tahmin ediliyor.”



DKİB Genel Sekreteri İdris Çevik, ülkemizden yapılan sofra ve mutfak bıçağı ihracat kayıtlarına bakıldığında, 2022 yılı ihracatının ortalama 7 milyon 765 bin dolar seviyelerinde gerçekleştiğini kaydediyor.

Ülkemizden yapılan sofra ve mutfak bıçağı ihracat kayıtlarına bakıldığında 2022 yılı ihracatının ortalama 7 milyon 765 bin dolar seviyelerinde gerçekleştiğini kaydeden İdris Çevik, 158 ülkeye yapılan ihracatta en çok ihracat yapılan ülkeleri sırasıyla Almanya, Suudi Arabistan, Libya, Rusya Federasyonu ve Azerbaycan olarak sıralıyor.

Dünya ticaretinde, bıçak sınıfındaki ürünlerin 3 milyar 500 milyon dolar seviyelerinde ithalat hacmi bulunduğunu ve en çok ithalat yapan ilk ülkelerin sırasıyla ABD, Almanya, ve Kanada ve Hollanda'nın olduğunu kaydeden İdris Çevik, 3 milyar 800 milyon dolar seviyesinde gerçekleşen dünya bıçak ihracatında ise Çin, Almanya, İsviçre ve Japonya'nın öne çıktığını aktarıyor. İdris Çevik'in ifadelerine göre Türkiye'nin bu ticaretteki payı binde 2 gibi çok düşük bir düzeyde. Bu nedenle Sürmene bıçağının önemli bir ihracat potansiyeli olduğunu söyleyen Çevik, DKİB olarak bu kapsamda yapacakları çalışmaları şöyle özetliyor:

“Birlik olara, bıçak üreticilerinin kümeleme yaklaşımı ile iş birliklerini daha da artırarak kurumsallaşmaya önem vermeleri, markalı üretime odaklanmaları tescil edilen coğrafi işaretli üretimde yoğunlaşmaları amacıyla sektörde yer alan firmaları bir araya getirerek ihracat kapasitelerinin artırılması ve uluslararası pazarlara açılmaları amacıyla bir UR-GE projesi hazırlıyoruz. Ayrıca, Sürmene bıçağı üretimi yapan firmaları e-ticaret ve e-ihracata daha çok yönlendirmek ve bu kapsamda da Ticaret

Bakanlığımızca uygulamaya konulan e-ihracat desteklerinden daha fazla yararlanmalarının temini amacıyla eğitim seminerlerine ağırlık vermeyi planlamış bulunmaktayız.”



HÜSEYİN MEMİŞOĞLU

Denizli İhracatçılar Birliği Başkanı

“YURT DIŞI SATIŞLAR MİKRO İHRACAT ŞEKLİNDE GERÇEKLEŞİYOR”

Yatağan'ın demircilik geleneğinin izlerini taşıdığına dikkat çeken DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, bıçakçılığın kılıç üretiminden başlayarak ekonomik bir katma değere dönüştüğünü şöyle anlatıyor:

“Yatağan, Selçuklular döneminde Oğuzlar'ın Anadolu'yu yurt edinmeye başladığı yıllarda “Yatağan Baba” lakabıyla bölgeye yerleşen Osman adlı Türkmen bir demirci ustasından adını alır. “Yatağan Baba” hem demircidir hem de bölgede demirciliği başlatan isimdir. Bu sebeple sadece bölgenin değil, üretilen kılıcın adı da buradan gelir.

Denizli'nin Serinhisar ilçesine bağlı Yatağan mahallesinde üretilen kılıçlar tüm dünyada “Türk kılıcı” olarak bilinir. Keskinliği ve sağlamlığı

kadar göz alıcılığıyla da güçlü bir sanat eseridir. Yatağan kılıçlarının üretimine 11. yüzyılda başlanmıştır. Asıl bilinirliğini ise Osmanlı ordusu ve padişahları tarafından kullanılmasıyla kazanmıştır. İstanbul'un fethi sırasında Fatih Sultan Mehmet'in de bu kılıçlardan kullandığı rivayet edilir.

50 yıl öncesine kadar bölgede daha çok el işçiliğine dayanan üretim süreçlerinin yanında, son yıllarda makine seslerini de sıklıkla duyuyoruz. Geleneksel üretimin yanı sıra yeni tekniklerin de eklenmesiyle bölgenin üretim kapasitesi artmış durumda. Ürünlerin yurt içi satış hacmi oldukça yüksek. Yurt dışı satışlar ise daha çok mikro ihracat şeklinde gerçekleşiyor. Ancak Yatağan'da üretilen kılıç, bıçak, makas, pala gibi ürünlerin ihracat potansiyeli bulunuyor.

Son yıllarda özellikle dizi ve filmlerdeki savaş sahnelerinde kullanılan Yatağan ürünlerinin popülaritesi artmış durumda. Bölgeyi ziyaret eden yerli ve yabancı turistler bu ürünleri hediye olarak satın alıyor ve bölge ekonomisine katkı sağlıyor.

Yaklaşık bin yıldır üretilen, Atalarımız tarafından da kullanılan Yatağan ürünleri şehrimizin önemli bir değeridir. Yüzyıllardır sürdürülen bu zanaatın gelecek kuşaklara da aktarılması için usta-çırak ilişkisinin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Ürünlerin gerek katma değerli oluşu gerek yüksek ihracat potansiyeli sayesinde önümüzdeki yıllarda ihracat hacmini daha üst noktalara taşıyacağı kanaatindeyim."

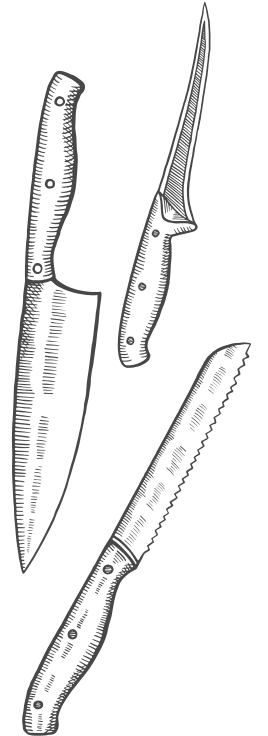


NURİ AKGÜN

Akgün Metal sahibi

"ŞİRKETLERİMİZ MARKA OLMA YOLUNDA İLERLİYOR"

Denizli'de bir bıçak şirketi bulunan Nuri Akgün, Yatağan'ın Selçuklu döneminden Kurtuluş Savaşı'na kadar Türk ordusunun aktif olarak kullandığı Yatağan palasını ürettiğine ve bu üretimin halkın en önemli geçim kaynağı olduğuna dikkat çekerek sözlerine başlıyor. Daha sonraları ateşli silahların yaygınlaşması ile yöreye özgü palanın kullanım alanını yitirdiğini fakat bu durumun, ustaları evlerde kullandığımız o meşhur keskin bıçakları yapmaya yönelttiğini anlatıyor. Yatağan'ın en çok mutfak bıçaklarıyla ünlü olduğunu belirten Nuri Akgün, Yatağan bıçaklarının bugünkü durumunu şöyle değerlendiriyor: "Günlük 40 bin adetten fazla bıçağın üretildiği bir bıçak merkezi olan bu kasaba, son yıllarda yurt dışı satışlarına ağırlık vererek bıçakları ülke dışına satmaya başladı ve üretim kapasitesinin yüzde 10'luk kısmını yurt dışına ihraç etmeyi başardı. Bu satışların çoğunu Orta Doğu ve Afrika Bölgeleri oluşturuyor. Hedef pazar olan Avrupa'da ise raflardaki yerini almak isteyen firmalar birçok Avrupa fuarına katılarak bu pazarda





niş ihracat

yerini almaya başladı. Yapılan yatırımlar ile her geçen gün kendini yenileyen şirketlerimiz dünya ürün standartlarını yakalama ve markalaşma yolunda ilerliyor.”



ÖMER PİRGE

Pirge firma yetkilisi

“ÜRETİMİN HENÜZ YÜZDE 20’SİNİ İHRAÇ EDİYORUZ”

Pirge’nin 1879 yılından bugüne beş kuşaktır devam eden, dünyanın 75 ülkesinde yer alan bir bıçak markası

olduğunun altını çizen Ömer Pirge, 144 yıldır Bursa’da üretilen bıçakların Avrupa’da, Orta Doğu’da ve Türk Cumhuriyetleri’nde özellikle şefler, kasaplar, pastacılar tarafından tercih edildiğini söylüyor. Pirge’nin, 1.200’den fazla ürün çeşidi bulunduğunu anlatan şirket yetkilisi, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Pirge; farklı pazarlarda, farklı ürün grupları ile yer alıyor ama genel olarak yemek kültürünün zengin olduğu ülkelerde daha çok tercih ediliyor. İstanbul’daki ihracat ofisimiz ve showroom’umuzda yurt dışından gelen misafirlerimizi ağırlıyoruz. Onlara ürün çeşitlerimiz ve kullanım alanları ile ilgili tanıtımlar, eğitimler organize ediyoruz. Ayrıca ihracat için 2019 senesinde Almanya’da Pirge GmbH kuruldu. Avrupa’daki müşterilerimize hem daha hızlı sevkiyat yapabilmek hem de yeni ürün gruplarının üretimine dâhil olabilmek

BURSA BIÇAĞI

Geçmişte savaş malzemesi günümüzde ise genellikle mutfak ve av malzemesi olarak kullanılan Bursa bıçağı, keskinliği ve esnekliği ile ünlü. Keskin olmasının yanı sıra, Bursa bıçağının en önemli özelliği, bıçağa namlu burnundan bakıldığında üç tane V harfi görülmesi. Namlu çeliğinin esnekliği ve güçlü sapları ile ön planda olan Bursa bıçağı coğrafi işaretlidir.

SÜRMENE BIÇAĞI

Sürmene’de markalı üretim Sürbisa ve Sürdövbisa adlı firmalar tarafından yapılıyor. Coğrafi işaretli Sürmene bıçağı ağırlıklı olarak sofraya bıçağı, doğrama bıçağı, çakı ve aksesuar olarak üretiliyor. Üretimi sırasında kullanılan teknikler keskin, kaliteli ve dayanıklı olmasını sağlıyor. Çeliğe su katma sırasında kullanılan balık yağına, bıçağın keskinliğini koruduğu söyleniyor.

YATAĞAN BIÇAĞI

Denizli’nin Serinhisar ilçesine bağlı Yatağan kasabasında üretilen bıçaklar, keskin kısmı kavisli ve kısa olan, tarihî Yatağan kılıçlarından geliyor. Yatağan bıçakları son derece sağlam ve dayanıklıdır. Kullanım alanı oldukça geniş olan Yatağan bıçakları, mutfak bıçağından av bıçağına şef bıçağından satıra yüzlerce çeşitliliğe sahip. Yatağan aynı zamanda Dünya Bıçakçılık Başkentleri Ağı’nın resmi üyesi olan 28 şehirden biri.

MARKAYI BAŞARIYA GÖTÜREN YOL...

adres patent
"Katma Değerli Hizmet Merkezi"



adres patent
"Katma Değerli Hizmet Merkezi"

Size çok yakınız

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

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

İSTANBUL LEVENT

0(212) 347 89 89

info@adrespatent.com

ŞİŞLİ - BEYOĞLU

0(212) 272 60 48

sisli@adrespatent.com

MERTER

0(212) 890 55 50

mert@adrespatent.com

İKTİLLİ TEKNOLOJİ

0(212) 549 43 70

iktilli@adrespatent.com

ESENYURT TEKNOLOJİ

0(538) 634 84 63

esenyurt@adrespatent.com

KADIKÖY

0(216) 386 26 88

anadolu@adrespatent.com

ÜMRANİYE

0(549) 860 34 79

umraniye@adrespatent.com

GEBZE TEKNOLOJİ

0(530) 176 85 72

gebze@adrespatent.com

MARMARA TEKNİKENT

0(262) 676 62 45

marmarateknikent@adrespatent.com

ANKARA

0(312) 232 62 85

ankara@adrespatent.com

İZMİR

0(232) 425 20 40

izmir@adrespatent.com

DENİZLİ

0(258) 265 69 12

denizli@adrespatent.com

MUĞLA

0(232) 425 20 40

muyla@adrespatent.com

ANTALYA

0(242) 321 00 89

antalya@adrespatent.com

BURSA

0(224) 504 53 43

bursa@adrespatent.com

LONDRA

+44 (0) 755 272 59 55

londra@adrespatent.com



niş ihracat

Son dört yıldır bıçak denetimi yaparak kalitesiz ve sahte üretimin önüne geçmeye çalıştıklarını sözlerine ekleyen çakı ustası İdris Çolakoğlu, Sürmene bıçağının dünya markası firmalarla yarışır konumda olduğunu söylüyor.

İçin bu organizasyonu yapılandırdık. Bu yapılanmayı, ihracat ekibine güç katacak yeni bir yatırım alanı olarak görüyoruz.

Yıllık 6 milyon adet üretim kapasitesine sahibiz. Bunun henüz yüzde 20'si ihracata gidiyor. Üretimde Türkiye'den gelen ve her gün büyüyen talepleri önceliklendiriyoruz. Türkiye'nin çevre ülkelerinden gelen talepleri karşılamaya da gayret ediyoruz.

Türkiye'den de Solingen, Victorinox, Zwilling, Wusthof gibi bir dünya markası çıkması için biraz daha sabırlı olmamız gerektiğini düşünüyorum. Bazı süreçleri zamana bırakmak, sadece iyi olanı yapmayı sürdürmek gerekiyor. Biz de iyi yaptığımızı düşündüğümüz işleri yapmayı sürdüreceğiz. Bunun için gece gündüz çalışan bir ekibe sahibiz.”



İBRAHİM ÇOLAKOĞLU
Çakı Ustası

“KALİTESİZ VE SAHTE ÜRETİMİN ÖNÜNE GEÇMEYE ÇALIŞIYORUZ”

Bıçak sektöründe 13 yıldır yönetici olarak çalışan İbrahim Çolakoğlu, TTSO ve Kültür Bakanlığı adına fuar organizasyonlarına katılarak hem yöre kültürüne hem Sürmene bıçağına

katkılarda bulunmuş bir isim. Coğrafi ürünlerle ilgili bıçağın markalaşması ile ilgili proje hazırlayarak markalaşma süreci sonunda patent alınması, markanın Sürmene Belediyesi tarafından sahiplenilmesi sonucu projenin temsilciliğine getirildiğini söylüyor.

Son dört yıldır bıçak denetimi yaparak kalitesiz ve sahte üretimin önüne geçmeye çalıştıklarını sözlerine ekleyen Çolakoğlu, “Kullandığımız ana malzemenin Avrupa menşeli olması, dünya markası olmuş firmalarla yarışır konuma gelmemizi sağladı. Ham maddenin temini konusundaki olumsuzluklar ve yüksek maliyetler ise sektörün açmazları. Turizmde yoremizin önemi her geçen gün artmakta olup neredeyse her yerli ve yabancı tarafından bıçak talebi artma eğilimi gösteriyor. Kurumsal firmalar doğrudan veya aracı firmalar aracılığı ile ihracat yapıyor.

Üretimin zorlukları yanında pazarlama ve satış zorlukları, ürünlerin dış pazara ulaşmasında engel teşkil ediyor. Bu konuda meşakkatli bir yol izleyerek profesyonel destekler almak gerekiyor.”



TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

ALO TİM
444 0 846

İhracat ile ilgili
tüm merak edilenler için

www.tim.org.tr

 iOS & Android

 turkihracat

 turkiyeihracatcilarmeclisi

 Türkiye Exporters Assembly

 trihracatcilarmeclisi



İhracatçı birlikler

"ORGANİK ÜRÜN İHRACATIMIZIN YÜZDE 75'İNİ EİB GERÇEKLEŞTİRİYOR"

Türkiye'de organik üretim ve ihracatın, birliklerinin öncülüğünde 32 yıl önce İzmir'de başladığını belirten Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, Türkiye'nin organik ürün ihracatının yüzde 75'ini gerçekleştiren Ege'i ihracatçılar olarak bu alanda birçok projeye yatırım yaptıklarını vurguluyor.



Ege İhracatçı Birlikleri sektör çeşitliliği anlamında çok güçlü bir birlik. Bölge olarak Türkiye'nin genel ihracatına ve ekonomisine yaptığımız katkılardan kısaca bahseder misiniz?

Ege Bölgesi'nin 2022 yılında ihracatı yüzde 11 artışla 31 milyar 417 milyon dolara çıktı. Gümrük müdürlüklerinin verilerine göre bölgemizin 2022 yılı ihracatı 38 milyar 381 milyon dolar. Ege İhracatçı Birlikleri olarak 2022 yılında kayda aldığımız verileri irdelersek toplamda yüzde 12 artışla 18 milyar 297 milyon dolarlık ihracata imza attık.

2022 yılında EİB bünyesindeki 12 ihracatçı birliğimizin dokuzu ihracatını artırdı. Sanayi sektörlerimiz EİB'nin ihracatına yüzde 8 yükselişle 10 milyar 359 milyon dolarlık, tarım sektörlerimiz ise yüzde 17 artışla 6 milyar 727 milyon dolarlık katkı sağlarken madencilik sektörümüzün ihracatı ise yüzde 11 artışla 1 milyar 207 milyon dolara yükseldi. Demir ve demir dışı metaller sektörümüz 2 milyar doları, altı sektörümüz ise 1 milyar doları geçti. 2022 yılında 218 ülke ve bölgeye

ihracat gerçekleştirirken 123 pazara da ihracatımızı artırdık. Almanya yüzde 8 artışla 1,9 milyar dolar, ABD yüzde 13 artışla 1,4 milyar dolar, İtalya yüzde 4 artışla 1 milyar dolar ile ihracatımızdaki ilk üç ülke arasında yer alıyor.

2022, Ukrayna ve Rusya Savaşı, enerji krizi, resesyon ihtimali, ekonomik belirsizlik nedeniyle hem küresel ekonomi için bir dönüm noktası hem de ekonomik krizin Türkiye'nin merkezine yerleştiği bir yıldır. Düşük kur düşük faiz politikası devam ederse 2023 yılında ihracat rakamlarında mevcudu korumak bile başarı olur. Ancak uygun iklim sağlanırsa 2023 yılında 18 milyar doları geçeceğimizi öngörüyoruz. 2023'ün ikinci yarısından daha umutluyuz.

Sizece Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında ihracatın artırılabilmesi için neler yapılmalı?

Sürdürülebilirlik, tasarım, lojistik ve dijitalleşme bizim için başarının kilit noktaları. Ancak pazar çeşitlendirmede, ülkelerle Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) en önemli unsur. Birçok ülkeyle ikili anlaşmalarımız çok eksik durumda. Talep olsa bile karşımıza gümrük vergisi duvarları çıkıyor. STA'ları sonuçlandırmadığımız takdirde gümrük vergisi ile ticaretimiz engelleniyor ve rekabetçiliğimiz etkileniyor. Bu sorunların, ikili ve serbest ticaret



İHRACATÇILARIMIZIN SAYISININ 200 BİNİ GEÇMESİNİ HEDEFLİYORUZ

Ege İhracat Buluşmalarımız, Ege Bölgesi'ndeki İzmir, Aydın, Muğla, Uşak, Afyonkarahisar, Manisa ve Balıkesir olmak üzere yedi ili kapsıyor. Programın ilk turunu bitirdik. Bütün illerimizdeki üretim ve ihracat isteğini gördük. Türkiye'nin daha fazla ihracatçı kazanması adına çaba içindeyiz. 110 bini geçen ihracatçılarımızın sayısının orta vadede 200 bini geçmesini hedefliyoruz, bu hedef doğrultusunda çalışmalarımızı yürütüyoruz. Türk Eximbank dahu hedef doğrultusunda ihracatçılarımıza sunduğu imkânları aktarıyor, ihracatçılarımızın Eximbank'tan beklentilerini dinleyip geliştirme ve çözme çabası içinde oluyor. Her ilimizde ilk beş ihracatçı firmamızı ödüllendiriyoruz, ihracata daha motive olmalarını sağlıyoruz. Ege İhracat Buluşmalarımıza gösterilen yoğun ilgiden son derece memnunuz. Önümüzdeki günlerde ikinci tura devam edeceğiz.

anlaşmaları ile makul seviyelere indirilmiş ya da sıfırlanmış olması lazımdı. Bu ülkelere mal satabilmek zaman alıyor. STA'ları bir an önce sonuçlandırmamız gerekiyor ki bu ülkelere girecek ihracatçılarımız pazar bulabilsin.

Egeli ihracatçılar olarak uzun yıllardır Ticaret Bakanlığımızın "Hedef Pazarlar Stratejisi ve Uzak Ülkeler Stratejisi"yle uyumlu olarak faaliyetlerimizi gerçekleştiriyoruz. EİB olarak Amerika Birleşik Devletleri, Japonya, Almanya ve Çin'deki gıda fuarlarının uzun yıllardır millî katılım organizasyonlarını yapıyoruz.

Güney Kore, Japonya ve Çin'i kapsayan; ayrıca dünyanın en büyük gıda ithalatçısı Amerika Birleşik Devletleri'ne yönelik iki ayrı Turquality projemiz var.

Birlik olarak imza attığımız ve öne çıkarmak istediğiniz çalışmalar varmı?

Ticaret Bakanlığımızın desteği ve EİB bünyesindeki altı Gıda Birliğimiz sayesinde birlikte ABD pazarında yürüttüğümüz Turkish Taste Turquality Projemiz sayesinde Las Vegas Üniversitesi'nde derslerde artık Türk mutfağına yer veriliyor. Projemizin ilk dört yıllık birinci fazını başarıyla tamamladık. Bir sonraki dört yıllık ikinci fazına da yine Ticaret Bakanlığımızın



JAK ESKİNAZİ
Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı



İhracatçı birlikler

Jak Eskinazi, pazar çeşitlendirmede en önemli unsurun ise, Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) olduğunu söylüyor.

desteğiyle devam edeceğiz. Turkish Tastes markamızın bir parçası olmak, 20 bin üyemize birçok yeni fırsat açacak.

Paris İklim Anlaşması, Avrupa Yeşil Mutabakatı ve COP zirvelerini yakından takip ediyoruz. 2019 yılından beri sürdürülebilirlik özelinde yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Eko-Etiket, Digital Ürün Pasaportu ve Sınırdaki Karbon Düzenlemeleri bu gelişmeler içinde en önemlileri. Mevzuat değişikliklerine adapte olup, şimdiden yatırım ve hazırlıklarımızı yapabilirsek gelecek siparişleri daha erken almayı başarır ve tüm bu gelişmeleri fırsata dönüştürebiliriz. Ticaret Bakanlığımıza konuyla ilgili görüşlerimizi bildirdiğimiz bir yazı yazdık ve sürdürülebilirlikle ilgili güncel bir destek paketi açıklanmasını umuyoruz.

Geçen seneden beri üzerinde yoğunlaştığımız başlıklardan birisi de Yenilenebilir Enerji Ekipmanları ve Hizmet İhracatçıları Birliği kurma çalışmalarıydı. TİM bünyesinde bir komisyon, bu konuda çalışmalara başladı. 2023 yılında bu birliğimizi Ege İhracatçı

Birlikleri'ne kazandırmak önceliklerimiz arasında olacak. EİB bünyesinde yenilenebilir enerji sektörünün Türkiye'de 28'inci sektör olarak temsil edilmesi gerektiğini düşünüyoruz.

Navlun krizi ve pandemi dolayısıyla yakaladığımız ihracat avantajını, kur üzerindeki baskı ile kaybetsek de ülkemizin bu avantajının sürekli hâle gelmesi için lojistik alanında ve diğer alanlarda atılması gereken adımlar var. İzmir Kemalpaşa'da kurulması planlanan lojistik merkeziyle ilgili üç STK ortak çalışıyoruz. Burası hızlı bir şekilde devreye girdiğinde İzmir, lojistik üs hâline gelecek.

En önemli avantajlarımızdan biri olan "Türkiye'de organik üretim ve ihracat," Ege İhracatçı Birlikleri öncülüğünde 32 yıl önce İzmir'den başladı. Ülkemizin organik ürün ihracatının yüzde 75'ini gerçekleştiren Egeli ihracatçıları olarak gerek akademinin gerek ulusal-uluslararası paydaşlarımızın iş birliğiyle hem iyi tarım uygulamaları hem organik üretim ile ilgili birçok projeye yatırım yapıyoruz.



TİM APP ile İHRACAT CEBİNİZDE

- Duyurular ve Güncel Haberler
- Anlık Döviz Kurları
- Araştırma ve Raporlar
- Heyetler ve Etkinlikler
- ASK Türkiye
- İhracat Destekleri
- Basitleştirilmiş Gümrük Hattı
- İhracatçı Birlikleri
- Yayınlarımız
- Online İşlemler



TİM Aplikasyonunu
App Store ve Google
Play üzerinden
"Türkiye İhracatçıları
Meclisi" yazarak
indirebilirsiniz.
<http://tim.org.tr/getapp>

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play

www.tim.org.tr

Son yıllarda altın çağını yaşayan teknoloji sektörü için 2022 en kasvetli yıllardan biri oldu. Birçok teknoloji şirketinin hisselerindeki değer kayıplarıyla gündeme geldiği 2022 yılında, yalnızca 10 teknoloji devinin toplam kaybı 457 milyar doları buldu.

Gizem İris

TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNÜN ÜZERİNDE kara bulutlar dolaşıyor



AMAZON, TESLA, Google-Alphabet, Meta-Facebook, Microsoft, Apple ve daha birçok teknoloji şirketi, 2022 yılında hisselerinin yaşadığı değer kayıpları ile gündeme geldi. Sadece 10 teknoloji devinin 2022'deki toplam kaybı 457 milyar doları buldu. Birçok yatırımcıya göre ise sektördeki bu düşüş, ekonomi için kötüye işaret ediyor. Düşüş ne kadar sürecek, toparlanma ne zaman başlar henüz belli olmasa da şirketler, rotalarını çoktan oluşturmaya başladı. Teknoloji devleri, 2023 itibarıyla muhtemel yatırımcıların gidişatını belirleyen, gelecek kazanç raporlarına odaklanmış durumda.

EN KÖTÜ YIL OLABİLİR

Teknoloji hisseleri, pazardaki genel

düşüşün üzerinde bir eğilime girerek 2022'de yüzde 30'dan fazla düştü. Hatta uzmanlara göre 2000 ve 2008'deki "dot-com" krizlerinden sonra teknoloji sektörü için en kötü üçüncü yıl yaşandı. En büyük teknoloji şirketlerini takip eden endekslerden biri olan Dow Jones, ABD Teknoloji Endeksi'nin yüzde 35'ten fazla düşmesiyle zor bir yılı geride bıraktı. Bir diğer teknoloji odaklı endeks olan NASDAQ ise yüzde 33'ün üzerinde düşüş ile dört çeyrek boyunca değerlerin düştüğü ilk yılını yaşadı.

Son yıllarda patlama yaşayan kriptonun çöküşüne de şahit olundu. Bitcoin ve Ethereum gibi büyük paralar değerlerinin yüzde 60'ını kaybederken NASDAQ'daki tek büyük kripto şirketi



teknoloji

Coinbase'in hisselerinde yüzde 86'lık düşüş görüldü.

HANGİ ŞİRKET NE KADAR KAYBETTİ?

Sektörde en zor süreci yaşayan şirket Meta oldu. Mark Zuckerberg'in kurucusu olduğu Meta, 2022'de metaverse lideri olmaya hazırlanırken değerinin üçte ikisini kaybetti. Şirketin 450 milyar dolarlık kaybının yanı sıra borsa değerinin de yaklaşık yüzde 66,5'i silindi. Meta'nın yaşadığı kaybın en büyük nedeni olarak gelir kaynağı olan reklamcılıktaki durgunluk gösteriliyor.

2022 yılına dünyanın en değerli şirketi olarak başlayan Apple için de işler yolunda gitmedi. Ocak 2022'de 3 milyar dolarlık piyasa değerine ulaşan ilk şirket olan Apple, yılı yine aynı unvanla kapatmasına rağmen hisselerinde ciddi bir düşüş yaşadı. 2022'de yüzde 19,5 oranında kayıp yaşayan şirket, genel pazardan daha fazla düşüş yaşadı. Apple hisselerinin ayakta kalmasını ise iPhone 14 ve Mac bilgisayarların güçlü satış rakamları sağladı. Hisseleri yaklaşık yüzde 50 oranında düşüş yaşayan Amazon, 86,3 milyar dolar kaybederek piyasadaki en kötü yıllarından birini geçirdi. Twitter atağı ile geçen yıl sürekli gündeme gelen Elon Musk'ın şirketi Tesla, 140 milyar dolar kaybetti. Microsoft'un hisseleri yaklaşık yüzde 30 oranında değer kaybederken e-ticaret sektöründe dünyanın en büyükleri arasına adını yazdıran Alibaba ise yaklaşık 82 milyar dolar düşüş yaşadı.

İŞ GÜCÜ DOĞRUDAN ETKİLENİYOR

Dünya devi teknoloji şirketleri istihdam oranları ile de büyük bir değer yaratıyor. Ancak şirketlerin yaşadığı milyon, hatta milyarlık kayıpların sarsıcı etkileri, iş gücüne negatif yansıyor. Teknoloji

şirketleri, 2022'de tahmini olarak 120 bin çalışanın işine son verdi. Büyümeyi yavaşlatan işten çıkarmalar, gelecek yıllar için olası bir durgunluk tablosu çizdiğinden oldukça önemli. Microsoft 10 bin çalışanın işine son verirken Salesforce 7 bin kişinin işine son verdi. Son dönemde davalarla mücadele eden Meta ise masrafları kısımaya çalıştığı önümüzdeki dönemde 11 bin işçiyi işten çıkarmayı planladığını açıkladı. Pandemi sırasında işe alımları artan ve küresel iş gücü, 2021'in sonunda 1,6 milyonun üzerine çıkan Amazon, bu sancılı dönemin etkisi ile 18 binin üzerinde çalışanı işten çıkarmayı planladığını duyurdu.

DÜŞÜŞ NE KADAR DEVAM EDECEK?

Sektörün içinde bulunduğu öngörülemez bu süreç, hem yatırımcıların hem de satıcıların kararlarını doğrudan etkiliyor. Belirsiz zamanlarda teknolojiye yatırım yapmanın borçlanmayı daha pahalı hâle getirmesi, yatırımcıları daha güvenli yatırımlara geçmeye itiyor. Ancak sektörde risk almayı seven yatırımcılar da mevcut. Bazıları da güçlü işletmeleri cazip fiyatlarla satın alma fırsatını arıyor. Ekonomistlere göre 40 yılın en yüksek enflasyonunun ve yüksek faiz oranlarının etkisi bir süre daha devam edecek. Fed, faiz oranlarını 2023'ün sonuna kadar artırmaya devam etmeyi ve en az 2024'e kadar da sabit tutmayı bekliyor. Birçok yatırımcı ve ekonomist, teknoloji hisselerinde ciddi bir durgunluğun yaşanmasından korkarken bu korku, teknoloji şirketlerinin sağladığı hizmetlere yönelik talebi azaltıyor. Şirketlerdeki azalan ekonomik faaliyet ise tedarikçilerini ve özellikle de satış konusunda uzmanlaşmış olanları olumsuz etkileyecek gibi duruyor.

Küresel iş gücü, 2021'in sonunda 1,6 milyonun üzerine çıkan Amazon, 2022'deki sancılı dönemin etkisi ile 18 binin üzerinde çalışanı işten çıkarmayı planladığını duyurdu.



Belirsizlik altında, kurumların yönetimi ve sürdürülebilirlik



Prof. Dr. Elif Çepni

TİM Sanayide Sürdürülebilirlik Bilim Komitesi Üyesi
Karabük Üniversitesi İşletme Fakültesi Dekanı



İnsanlar, şirketler ve ülkeler bugün daha önce hiç olmadığı kadar birbirine bağlı

network'ler içinde yaşıyor. Bir kurumun dış dünyasında olup biteni çok iyi analiz etmeden “geleceğe dönük stratejik hazırlık ve planlama yapması” artık imkânsız.

Belirsiz bir dünyanın zorluklarıyla çevriliyiz. Geleceğin giderek daha belirsiz olduğu ve tahmin yapmanın zorlaştığı bir çağda yaşıyoruz.

Her gün yeni teknolojiler hayatımıza giriyor. İş hayatının bileşenleri, ilgili kişilerin değer ve beklentileri değişiyor. Dünyadaki ekonomi ve finans piyasaları giderek daha öngörülemez hâle geliyor. Çevreciler ve sivil toplum kuruluşları, kurumlar üzerinde daha fazla baskı kuruyor. İş dünyası sadece hızla değişmiyor aynı zamanda dönüşüyor.

Gig Economy (esnek çalışma ekonomisi-kısa dönem sözleşmeler), Sharing Economy (paylaşım ekonomisi), Recycling Economy (geri dönüşüm

ekonomisi) gibi yeni çalışma ve ekonomi modellerine eminim her geçen sene yenileri eklenecek.

Kurumlar için yönetişimin giderek daha zor hâle geldiğini Amerikan ekonomisinin en büyük 500 şirketini listeleyen borsasının verileri de doğruluyor. 1950'lerde, ortalama olarak bir S&P, 500 şirketi endeks listesinde 60 yıl kalırken bugün bu süre 20 yıldan kısa.

“Siyah Kuğu” adı verilen ve gerçekleşme olasılığı düşük fakat gerçekleştiği takdirde büyük etki yaratabilecek olaylar giderek çoğalmaya başladı. 2008 Mali Krizi, 11 Eylül olayı, Enron'un Çöküşü, bugünkü pandemi, geçmiş trendlere bakılarak tahmin edilemeyecek olaylar bunlar.

Birçok şirket artık sosyal sorumluluk projeleri ve sürdürülebilir kalkınma hedeflerine uygun yol haritaları belirlemediği takdirde büyük bir güçten; yani birbirini tanımayan fakat ortak değerleri paylaşan insanların bilgi teknolojileri yoluyla bir araya gelmesi ile oluşan güçten çekiniyor. Ülkeler, şirketler, kişiler o

kadar birbirine bağımlı bir dünyada yaşamaya başladı ki bir yerdeki sorun, dereceleri farklı da olsa tüm dünyayı eş anlamlı olarak etkiliyor.

Amerika ve Çin arasındaki çip savaşlarından dünyanın birçok yerindeki şirketlerin etkilenmesi gibi. Artık kurumların sadece analitik modellemeler ile gelecek öngörüsü yapamayacaklarını kabul etmeleri ve ileride karşılaşılabilecekleri belirsizlik senaryolarını önceden çalışmalarını gerekiyor. Bunu yaparken de bilimi, büyük veriyi ve tabii ki yaratıcı ve orijinal fikirleri birleştirerek muhtemel senaryoları hazırlayıp bunların ortaya çıkması hâlinde neler yapılabileceğini tartışmaları, alternatif yol haritaları hazırlamaları gerekiyor.

Birkaç değişik olası senaryo üzerinde henüz vakit varken hazırlık yapmak hem çevik yönetim için hem de krizlerden daha da ders alması ve güçlenmiş çıkabilmek için gereken önemli bir kurum kültürü hâline getirilmeli. Kesinlik olmadan yaşamayı, karmaşıklık ve belirsizliklerle başa çıkmayı, hatalarımızdan yararlanmayı öğrenmek



sürdürülebilir ihracat

BİRÇOK ŞİRKET ARTIK SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA HEDEFLERİNE UYGUN YOL HARİTALARI BELİRLEMEDİĞİ TAKDİRDE BÜYÜK BİR GÜÇTEN; YANI BİRBİRİNİ TANIMAYAN FAKAT ORTAK DEĞERLERİ PAYLAŞAN İNSANLARIN BİLGİ TEKNOLOJİLERİ YOLUYLA BİR ARAYA GELMESİ İLE OLUŞAN GÜÇTEN ÇEKİNİYOR. ÜLKELER, ŞİRKETLER, KİŞİLER O KADAR BİRBİRİNE BAĞIMLI BİR DÜNYADA YAŞAMAYA BAŞLADI Kİ BİR YERDEKİ SORUN, DERECELERİ FARKLI DA OLSA TÜM DÜNYAYI EŞ ANLI OLARAK ETKİLİYOR.

hayati önem taşıyor. Kurumlarımızın uzun ömürlü olması için Birleşmiş Milletler'in Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nı çok iyi çalışmalarını, her yıl bu amaçları ne kadar ve nasıl gerçekleştirmeye çalıştıklarını raporlamaları, aslında kendi sürdürülebilirliklerine de çok olumlu katkı sağlayacaktır.

Zamanımızın sorunları -enerji, çevre, iklim değişikliği, gıda güvenliği, finansal güvenlik- birbirinden izole edilerek anlayabileceğimiz sorunlar değil. Bunlar sistemik yani birbirleriyle bağlantılı ve birbirine bağımlı problemler.

Ekonomik, politik, kurumsal, teknolojik, çevresel, hukuki yani "epistle" adı verilen çok yönlü analizlerin yapılması, geleceğin şimdiki zamandan ne kadar farklı olabileceği konusunda beyin fırtınası çalışmaları yapılması, trendlerde oluşabilecek kırılmaların-olası süreksizliklerin önceden çalışılması, 5 yıllık sabit amaçlı stratejik planlar yerine çok daha uzun vadeli ve değişik senaryoları içeren stratejik planların hazırlanması

kurumlarımızın uzun ömürlü olmaları ve daha sağlıklı ilerlemeleri konusunda büyük fayda sağlayacaktır. Senaryo Planlaması, geçmişe dayalı tahminde bulunmak yerine geleceği hayal etmeye dayanır. Bu metod "Shell Metodu" olarak da bilinir. Şirketler ve kurumlar birçok muhtemel gelecek üzerine hazırlık yaparlar.

Birçok konuda mükemmel modellerin olmadığı ve tüm hava koşullarına uygun planlar yapmanın imkânsız olduğu bilinciyle hareket edilmelidir. Diğer canlılara-çevreye karşı hoş görülme olmanın ve sürdürülebilir kalkınmanın aslında birbirine bağımlı ve bağlı dünyamızda kendimizin, şirketimizin, ülkemizin sağlığı için de gereken yol haritası olduğunu unutmadan stratejik planlarımızın hazırlanması en rasyonel çaredir.

Bütünsel düşünmenin öneminin kavranması, kolektif zekâyı kullanmayı öğrenmek, karmaşıklığın farkında olmak, anti-kırılganlığı öğrenmek, rasyonelliğin sınırlı olduğunun farkında olmak, şirketlerimizin öğrenmesi ve etkin kullanması gereken 21. yüzyıl becerileri arasında yerini çoktan almış görünüyor.

Yapay zekâ, klonlama, genetik mühendislik, sanal gerçeklik, robotlar, nanoteknoloji, biyo-hack, uzay kolonizasyonu ve otonom makineler, artık her biri hayatımıza bir şekilde giriyor. Ancak yaşadığımız olaylar, insani değerlerin, her birinin gelişimiyle örtüşmesi konusuna çok dikkat etmemiz gerektiğini gösteriyor.

Şirketlerimizin dünyayı yakından takip etmesi ve Kıyaslama (en iyi uygulamaları bulma) (benchmarking), Bibliyometri (yayın analizi), Göstergeler/Zaman Serisi Analizi (TSA), Modelleme, Patent Analizi, Trend Ekstrapolasyonu/Etki Analizi, Çapraz Etki/Yapısal Analiz (SA), Delfi (Delphi Method), Anahtar/Kritik Teknolojiler, Çok Kriterli Analiz, Nicel Senaryolar/SMIC, Paydaş Analizi gibi birçok yönetim ve stratejik plan hazırlama yöntemlerini öğrenmeleri ve uygulamaları onları hem daha uzun ömürlü yapacak hem şoklardan daha hafif etkilerle hatta daha da güçlü çıkmalarını kolaylaştıracak hem de kendi şirketlerinin ve gelecek kuşakların daha sağlıklı olmasına büyük katkılar sağlayacaktır.



GİRİŞİM EKOSİSTEMİ



Koray Yılmaz | AuthTake & CEO

Yeni nesil kullanıcı doğrulama platformu **AUTHTAKE**

Siber güvenlik alanında faaliyet gösteren AuthTake, şirketlerin en önemli sorunlarından biri olan veri ihlallerinin önüne geçmeyi amaçlıyor.

AuthTake, hangi fikirden yola çıkılarak ne zaman kuruldu?

Uzun yıllar bilişim sektöründe kurumlara özel yazılım çözümleri hizmeti verirken en çok karşılaştığımız sorunların başında kullanıcıların sadece bir parola ile sisteme bağlanmaları olduğunu gözlemledik. Parolaların kullanıcılar arasında paylaşılması, yetkisiz kişiler tarafından kolaylıkla ele geçirilmesi gibi durumları da ele aldığımızda sistemlerin güvensiz, veri ihlallerinin de kaçınılmaz olduğunu biliyorduk. Bu doğrultuda öncelikle yurt dışı ürünleri müşterilerimize sunarak çözümler sağlamayı amaçladık. Ardından da edindiğimiz know-how

sayesinde kendi yazılım çözümlerimizi geliştirmek amacıyla AR-GE çalışmalarına başladık. Bu doğrultuda geliştirdiğimiz ilk çözümümüzü SGK'da konuşturduk ve yaklaşık üç yıl boyunca sorunsuz bir şekilde hizmet verdik. Bu süre zarfında da ürünümüzü geliştirmeye devam ettik. Pandemi dönemi bizim açımızdan ürün geliştirme ve ar-ge'ye daha fazla ağırlık verdiğimiz bir dönem oldu. 2021 yılının son çeyreğinde "Paya Dayalı Kitleli Fonlama Sistemi" platformu olan 'fonbulucu' aracılığıyla pre-seed yatırım turuna çıktık. Türkiye için yeni bir kavram olan Paya Dayalı Kitleli Fonlama Sistemi aracılığıyla yatırıma

çıkan yedinci proje olarak sisteme inancımızı da göstermiş olduk. Bu yatırım turumuzda yüzde 196'lık bir talep toplayarak yaklaşık 110 bin dolar yatırım aldık. Bu yatırımla birlikte çözümlerimizi gerek yerel gerekse global müşterilerimize sunmak ve sektörde önemli bir oyuncu olabilmek amacıyla 2021 yılı Kasım ayında AuthTake'i kurduk.

Siber güvenlik alanında çalışıyorsunuz. Çalışmalarınız ve ürünleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Aslında bakarsanız siber güvenlik, birçok başlığın yer aldığı ve bunların



girişim ekosistemi

alt kollarının da bir o kadar fazla olduğu bir alan. Biz ise bu başlıklar içinde en temel sorunları barındıran Kimlik ve Erişim Yönetimi (Identity & Access Management) alanına odaklanan bir firmayız. Bu kapsamda öncelikliye yaşanan sorunları ortaya koymak ve ardından da bu sorunlara çözümler üretmek gayesiyle çalışmalarımızı yürütüyoruz. Sorunlar ve bu sorunların çözümü için geliştirdiğimiz ürünlerimizi Kullanıcı Doğrulama, Kullanım Zorlukları, Erişim Yetkilendirme, Manuel Süreçler ve Veri İhlalleri olarak beş başlık altında topladık.

Alanınızda sizi bir adım öne taşıyan herhangi bir farkınız, özelliğiniz var mı? Varsa kısaca anlatır mısınız?

Çözümlerimizi ortaya koyarken en büyük destekçilerimiz yine müşterilerimiz oluyor. Kendilerinden aldığımız geri bildirimler sayesinde sürekli gelişiyor ve farklı çözümler ortaya çıkarıyoruz. En temel farklarımızdan birisi, çözümlerimizin tüm geliştirme ve AR-GE süreçlerinin tamamen kendi ekibimiz tarafından yapılması. Bu anlamda bir OpenSource projenin kaynak kodlarının alınarak kendi ürünümüz hâline getirilmesi gibi bir süreç kesinlikle yürütülmemiştir. Bu da bize çözümlerimizde yüzde 100 hâkimiyet ile gelen müşteri isteklerine hızlı geliştirmeler ve özel çözümler sağlama imkânı yaratıyor.

Diğer farklılıklarımız ise tek bir platform üzerinden tüm sorunlara çözüm sağlayabilmemiz ve bunları gerek On-Prem gerekse Cloud olarak müşterilerimize sunabilmemiz. Bu kapsamda çözüm sağlayan herhangi bir SaaS platform ya da On-Prem çözüm bulunmamakta. AuthTake olarak biz de tüm bu artılarımız ile sektörde önemli oyuncular arasında yer almak için gece gündüz çalışıyoruz.

Hızla değişen dijital dünyada şirketleri bekleyen en büyük tehlikeler sizce nelerdir?

Şirketler açısından bakıldığında en önemli tehdit, dijital dönüşüm süreçlerini tam olarak yakalayamamaları olacaktır.

Şirketler açısından bakıldığında en önemli tehdit, dijital dönüşüm süreçlerini tam olarak yakalayamamaları olacaktır. Bununla birlikte ortaya çıkacak siber güvenlik riskleri de önemli tehditlerin başında geliyor.

Bununla birlikte ortaya çıkacak siber güvenlik riskleri de önemli tehditlerin başında geliyor. Maalesef birçok şirket dijital dönüşümü halen kavrayabilmiş değil. Bunu süslü birkaç kelime ya da satın alınacak birkaç güvenlik ürünü ve hizmeti olarak algılamaya devam ediyorlar. Ya da bu süreçleri tamamladıklarını düşünerek en büyük yanılığa kapılıyorlar. Hâlbuki dijital dönüşüm süreci, asla bitmeyen sürekli kendini yenileyen bir süreç olarak ele alınmalıdır. Yatırımlar ve bütçe kısıtlamaları değerlendirildiğinde en kolay vazgeçilen başlıkların halen IT ve siber güvenlik kalemleri olduğunu görebilmekteyiz. Ancak dijital bir dünyada şirketleri ayakta tutan, varlıklarını güçlendiren yapıların merkezinde IT birimleri yer almaktadır. Her an yaşanabilme potansiyeli olan çeşitli siber güvenlik ve veri ihlalleri nedeniyle oluşabilecek önemli mali kayıpların yanı sıra müşteri güveni ve sadakatinin kaybolması sonucunda birçok şirket ciddi yara alacak; hatta tamamen yok olma tehlikesiyle karşı karşıya kalacaklardır.

TİM-TEB Girişim Evi'nin desteklerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

TİM-TEB Girişim Evi Start-Up Programı kapsamında aldığımız eğitim ve danışmanlıklar ile kendimizi ve ürünümüzü daha net tanımlayabilme fırsatı elde etmiş olduk. Bu sayede satış sunumları ve yatırımcı sunumlarımızı revizeler yaparak geliştirdik. Aynı zamanda stratejilerimizi gözden geçirme fırsatı yakaladık ve bu konuda aldığımız geri bildirimler ışığında eksik kaldığımız konuları ortaya çıkardık. Bu konular üzerine yeni strateji belirleyebilme ve bazılarını hemen hayata geçirme olanaklarımız oldu. Bizlere ve ekosisteme katkılarından dolayı minnettarız.



AUTHTAKE



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RÖPORTAJ

Çevreci teknolojilerle suyumuzu koruyor

ENVORA

Deterjansız çamaşır makinesi patentinin sahibi Envora Ar-Ge Mühendislik, büyük ölçekli firmaların sürdürülebilirlik, karbon ayak izi ve su ayak izi azaltmalarına yönelik çalışmalar ve danışmanlıklar da yürütüyor.

Envora, hangi fikirden yola çıkarak kuruldu?

Akademik hayatım boyunca hep inandığım ve savunduğum üniversite-sanayi iş birliğini artık yeni bir seviyede sürdürmek adına ENVORA Ar-Ge Mühendislik A.Ş.'yi hayata geçirdim. Profesör olduktan sonra kendi fikirlerimi uygulamak adına yola çıktığım, yeni projeler üretmek ve çevre sektörüne farklı bir bakış açısı sunmak için kurduğum bir şirket. Bireysel çabalarımızla ortaya çıkardığımız fikrî mülkiyetlerimizin ürünleştiğini görmek temel hedefimiz ve diğer bir hedefimiz ise yerli-millî teknolojiye katkı sağlamak.

Firmamızın, AR-GE ve çevre teknolojisinde sadece Türkiye'de değil, uluslararasıda da erişilebilir ve ulaşılabilir olmasını hedefliyorum. Envora Ar-Ge başta akademik bilgisıyla üniversiteden sanayiye bir adım sergiliyor ve sergilemeye devam edecek. Enerji projeleri ve doğa koruma, firmamızın pergelinin iğnesi olup tüm mühendislik AR-GE faaliyetlerini ideal, araştırmaya dayalı ve ulaşılabilir kılıyor. 2019 yılında temelleri atılan ve 2020'de faaliyet göstermeye başlayan şirketim gelişmeye ve büyümeye açık olmasının yanında "sürdürülebilirlik" vizyonuna sahip bir yol çiziyor. Çevrenin sürdürülebilirliğine yönelik fikirleri ve yenilikçi yönlerimizin ön planda olduğu AR-GE faaliyetlerimiz ile rakiplerimiz arasında öncü ve lider bir firma olma yolunda ilerliyoruz.

Çözümlerinizin kullanıcılara sağladığı faydalar nelerdir?

Şirketimiz ilk projesi "Başta Denim Yıkama Suları Olmak Üzere, Tekstil Yıkama Sonucu Oluşan Atık Suların Sıfır Atık/ Temiz Üretim Yaklaşımı ile Geri Kazanımı için Taşınabilir Bir Proses Tasarımı ve Prototip Geliştirilmesi" isimli projemizdir. Deterjan kullanılmadan çalışan çamaşır makinesi patenti ile sürdürülebilirlik açısından Türkiye'de büyük bir adım atmış bulunmaktayız. Bu sayede sıfır atık ile sürdürülebilir bir gelecek ve temiz bir çevre bırakmak adına büyük ilerleme kaydettik. Doğayı koruma ve sıfır atık yaklaşımına sahip bakış açımız ile ülkemizin önde gelen ve aynı zamanda ISO 500'ün içinde yer alan gıda, tekstil, makine, kimya alanlarda üretim yapan birçok firmasının atık su arıtma tesislerinin tasarımlarını yapıyor, geri kazanım sistemlerini kuruyoruz. Bu ölçekte firmalara sürdürülebilirlik, karbon ayak izi ve su ayak izi azaltmalarına yönelik





sürdürülebilirlik röportaj



TEMEL AMACIMIZ SUYUN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ

Markamızın vizyonu; bilgiye dayalı çevre teknolojileri ile başta ülkemizin çevresi ve ekonomisi olmak üzere tüm dünyada etkin bir hizmet sunmak ve bu hizmeti sürdürülebilir kılmaktır. Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'ndan "Temiz Su ve Sanitasyon", "İklim Eylemi", "Sudaki Yaşam" amaçlarını ve su ayak izini azaltmayı Ar-Ge projelerimizin birçoğunda temel noktamız olarak kabul ediyoruz. Bu kapsamda çevre, AR-GE yatırımlarımızla dünyaya ve geleceğe faydalı faaliyetlerimizi önceliklendirmek ve Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları ile uyumlu işlerle sürdürülebilir değer yaratma anlayışımıza katkı sağlamak temel amaçlarımızdandır. Aynı zamanda suyun sürdürülebilirliğine ve tekrar kullanılabilirliğine projelerimizde yer vermekteyiz.

çalışmalarımız ve danışmanlıklarımız ile yol göstermekteyiz.

Çözümlerimiz, atık suların yeniden kullanımı ile hem geleceğe hem de kullanıcıların kendi ekonomilerini iyileştirmelerine fayda sağlıyor. Şirketimiz aynı zamanda suyun iyileştirilmesine yönelik teknolojik yöntemlerden membran elektrokimyasal ünite, elektrokimyasal ozon jeneratörü, elektrokimyasal ozon, istenilen boyutlarda anot, istenilen boyutlarda katot ve elektrokimyasal oksidasyon ünitelerinin üretimini yapıyor. Yeni biten AR-GE projemiz kapsamında, ülkemizde ve dünyada yer alan firmaların atık su artıma tesislerinde debi ölçümü için gerekli olan "Ultrasonik Doppler Debimetre" ihtiyacı için de imalat ve ihracatımızı gerçekleştirmeye yakın zamanda başlayacağız. ENVORA Ar-Ge Mühendislik, çevre ve elektrik-

elektronik konusunda ürettiği projelerle ve ortaklıklarla her geçen gün büyümeye devam ediyor. Her bir AR-GE projesinin bitişinde yeni ürünün imalatına başlanmasını ve ihracatımızın artmasını hedeflemekteyim. Ülkemizin ekonomisini büyütme ve yeni çözümler sunmaya yönelik çalışmalarımıza devam edeceğiz.

TİM-TEB Girişim Evi'nin destekleri için neler düşünüyorsunuz?

TİM-TEB Girişim Evi destekleri firmamıza mentorluk desteği verdi. Bize sektörde tanınırlık, farklı firmalar ve yatırımcılarla tanışma fırsatı kazandırdı. Bizi girişimcilik yolunda bir adım ileriye götürürken iş ağıımızı geliştirmemize yardımcı oldu. TEB'in ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin birleşmesi ile oluşan bu girişim evi, çalışmalarımızın tanıtılmasına büyük katkılar sağladı.



Envora Ar-Ge
Mühendislik'in kurucusu
TANER YONAR





Yeni sektörel düzenlemeler

DEPREM DOLAYISIYLA ihracat desteklerine ek süre

Depremden etkilenen şehirlerdeki şirketlere ihracat desteklerinde ek süre tanındı. Yine depreme yönelik prefabrik yapı ve konteynerlerin KDV oranlarında indirim, Kırsal Kalkınma Desteklerinde OHAL Bölgesine İlişkin Düzenlemeler yapıldı.



DEPREMDEN ETKİLENEN

Kahramanmaraş, Hatay, Adıyaman, Malatya, Diyarbakır, Gaziantep, Şanlıurfa, Adana, Osmaniye ve Kilis illerinden birinde merkezi bulunan şirketler için başvuru süresi uzatıldı.

Buna göre:

- Birim Kira Desteğine İlişkin Genelge, Tanıtım Desteğine İlişkin

Genelge, Yurt Dışı Şirket ve Yurt Dışında Yerleşik Şirkete Ait Marka Alım Desteğine İlişkin Genelge, Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteğine İlişkin Genelge, Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Desteğine İlişkin Genelge, Tasarımcı Şirket ve Tasarım Ofisi Desteğine İlişkin Genelge, Gemi ve Yat Sektöründe Faaliyet Gösteren



yeni sektörel düzenlemeler

Şirketlere Tasarım Desteğine İlişkin Genelge ile Marka ve TURQUALITY® Desteğine İlişkin Genelge kapsamında 6 Şubat-30 Nisan 2023 tarihleri arasında başvuru veya eksik tamamlama süresi biten/bitecek olan destek başvurularına 6 ay ilave süre verilmesi,

- Birim kira desteğine ilişkin Genelge, Tanıtım Desteğine İlişkin Genelge, Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteğine İlişkin Genelge ile Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Desteğine İlişkin Genelgede belirtilen ihracat şartının 2023 yılı için aranmaması hususlarında karar alındığı belirtildi.

PREFABRİK YAPI VE KONTEYNERLERDE KDV ORANI YÜZDE 1'E İNDİRİLDİ

14 Şubat 2023 tarihli Resmî Gazete'nin mükerrer ekinde yer alan 6790 Sayılı Mal ve Hizmetlere Uygulanacak Katma Değer Vergisi Oranlarının Tespitine İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanı Kararı ile prefabrik yapı ve konteynerlerin, depremden etkilenen 10 ilde afetzedeler ile ilgili kurum ve kuruluşlara tesliminde KDV oranı yıl sonuna kadar yüzde 18'den yüzde 1'e düşürüldü. Öte yandan Ticaret Bakanlığı, geçici barınma ihtiyacının acilen giderilebilmesine katkıda bulunmak amacıyla konteyner ev ve prefabrik yapı ihracatının 15 Şubat 2023 tarihinden itibaren 3 ay süreyle yasaklandığını duyurdu.

KIRSAL KALKINMA DESTEKLERİNDE OHAL BÖLGESİNE İLİŞKİN DÜZENLEME YAPILDI

15 Şubat 2023 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 (Tebliğ No: 2023/11) ile OHAL kapsamındaki illerden yapılacak başvurulara ilişkin düzenleme yapıldı.

Kırsal Kalkınma Destekleri kapsamında, Kırsal Ekonomik Altyapı Yatırımlarının Desteklenmesi Hakkında Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ'e, 2022-2023 başvuru dönemi için il proje değerlendirme komisyonunun görev süresini belirleyen geçici madde eklendi.

Olağanüstü hâl ilan edilen Adana, Adıyaman, Diyarbakır, Gaziantep, Hatay, Kahramanmaraş, Kilis, Malatya, Osmaniye ve Şanlıurfa illerinde, bu Tebliğ kapsamındaki başvurular 8 Mayıs 2023 tarihine kadar yapılabilecek. Ek olarak; 14 Şubat 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Kırsal Kalkınma Destekleri Kapsamında Kırsal Ekonomik Altyapı Yatırımlarının Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (Tebliğ No: 2020/25)'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ'e (Tebliğ No: 2023/9) 2022-2023 başvuru dönemi için il proje değerlendirme komisyonunun görev süresini belirleyen geçici madde eklendi. Program için daha önce 10 Şubat olarak açıklanan son başvuru tarihi, Kahramanmaraş merkezli depremler nedeniyle uzatıldı.

Başvuru süresi, depremden etkilenen Adana, Adıyaman, Diyarbakır, Gaziantep, Hatay, Kahramanmaraş, Kilis, Malatya, Osmaniye ve Şanlıurfa'da 8 Mayıs, diğer illerde ise 28 Şubat 2023'te sona erecek.



Yeni Sektörel Düzenlemeler

TİCARETE İLİŞKİN DÜZENLEMELERİ İÇEREN KANUN YAYIMLANDI

1 Şubat 2023 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu ile Bazı Kanunlarda ve 640 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile kooperatifçilik, serbest bölgeler, haksız ticaret uygulamaları gibi alanlarda düzenlemeler yapıldı.

Kanuna göre, kooperatif ve üst kuruluşları yönetim kurulu üyeleri, kooperatifin ticaret sicili kayıtlarını, finansal tablolarını, yönetim kurulu yıllık faaliyet raporlarını, genel kurul toplantı evrakını, ortaklarının kimlik, iletişim, pay ve ödemelerine ilişkin bilgilerini Kooperatif Bilgi Sistemi’nin (KOOPBİS) kurulmasını müteakip 1 yıl içinde sisteme aktaracak. Bu süre, Ticaret Bakanlığınca 6 aya kadar uzatılabilecek.

Serbest bölgelerde, kullanıcıların ihtiyacı olan doğal gaz altyapısını kurmak ve işletmek, kamu ve özel kuruluşlardan doğal gazı satın alarak bölge içinde dağıtım ve satışını yapmak işleticinin yetki ve sorumluluğunda olacak. İşleticinin izni olmaksızın doğal gaz ihtiyacı başka bir yerden karşılanamayacak ve bu amaçla münferiden tesis kurulamayacak. Bu hükmün uygulanmasına ilişkin bölge içi doğal gaz dağıtım ve satışı nedeniyle kullanıcılardan tahsil edilecek bedele ilişkin üst limit, Ticaret Bakanlığınca belirlenecek.

İşleticinin talebi ve bölgede faaliyet gösteren doğal gaz dağıtım şirketinin kabulü halinde doğal gaz dağıtım şirketleri, serbest bölgeler içinde şebeke yatırımı yaparak veya yapılmış şebekeyi mülkiyeti ile birlikte devralarak Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu tarafından belirlenen koşullar kapsamında serbest bölge içinde doğal gaz dağıtım faaliyeti gerçekleştirebilecek. Doğal gaza ilişkin faaliyetlerin işletici tarafından yürütüldüğü serbest bölgelerde, doğal gaz iletim ve dağıtım lisansı

sahibi şirketlerin herhangi bir hak, yetki veya sorumluluğu bulunmayacak.

Kanunun yürürlüğe girdiği tarihten önce bölge içi doğal gaz şebekesi yatırımı doğal gaz dağıtım şirketlerince yapılmış olan serbest bölgelerde, işleticilerin bölge içi doğal gaz dağıtım ve satış yetkisi doğal gaz dağıtım şirketlerine devredilmiş sayılacak.

Kanunla, Ticaret Bakanlığınca lisanslı depo işletmelerine iki yıl için verilen lisansların süresi üç yıla çıkarılacak. Esnaf ve sanatkârlar meslek kuruluşlarının genel kurulları, genel kurul üyelerinin beşte ikisinin noterce tasdik edilmiş imzası ile düzenlenecek tutanak ve gündemle noter kanalıyla yapılacak başvuru üzerine, alınacak kararla yönetim kurulu tarafından olağanüstü olarak toplantıya çağırılacak.

Sebze ve Meyveler ile Yeterli Arz ve Talep Derinliği Bulunan Diğer Malların Ticaretinin Düzenlenmesi Hakkında Kanun’un yürürlük tarihi olan 1 Ocak 2012’den önce,





yeni sektörel düzenlemeler

toptancı hallerinde kendilerine tahsisli iş yerlerini kullanan mevcut tahsis sahiplerine verilen 12 yıllık kiracılık hakkı 18 yıla çıkarılacak.

Kanunla, perakende ticarete haksız ticari uygulamalarda bulunulamayacak. Üretici, tedarikçi ve perakende işletmeler arasındaki ticari ilişkilerde taraflardan birinin diğer tarafın ticari faaliyetlerini önemli ölçüde bozan, makul karar verme yeteneğini azaltan veya normal şartlarda taraf olmayacağı bir ticari ilişkinin tarafı olmasına neden olan faaliyetleri haksız ticari uygulama olarak değerlendirilecek.

Kanuna göre, haksız ticari uygulama olarak belirtilen faaliyetler şöyle:

- Kalite standartlarının sağlanması amacıyla sözleşmede yer verilen koşullar hariç olmak üzere, herhangi bir gerçek veya tüzel kişiden mal veya hizmet teminine zorlamak.
- Kampanya maliyetini, kampanyalı satış yapmak istemeyen tarafa yansıtmak.
- Tarım ve gıda ürünlerinin tedarikinde ticari ilişkinin koşullarını, yazılı veya elektronik ortamda yapılan sözleşmeyle belirlememek.
- Karşı tarafın aleyhine tek taraflı değişiklik yapma yetkisi veren veya açık ve anlaşılır olmayan hükümlere sözleşmede yer vermek.
- Ürün talebini doğrudan etkileyen herhangi bir hizmet vermediği hâlde mağaza açılışı ve tadilatı, ciro açığı, banka ve kredi kartı katılım bedeli ve başka adlar altında bedel almak veya verdiği hizmetin türünü ve hizmet bedelinin tutar ya da oranını sözleşmede belirtmediği hâlde prim ve bedel almak.
- Karşı tarafın kusurundan kaynaklanan durumlar hariç olmak üzere, üretim tarihinden itibaren 30 gün içinde bozulabilen tarım ve gıda ürünlerine

yönelik siparişleri, ürünün teslim tarihinden önceki 30 gün içinde iptal etmek.

- Karşı tarafın kusurundan kaynaklanan durumlar hariç olmak üzere, üretim tarihinden itibaren 30 gün içinde bozulabilen tarım ve gıda ürünlerinin tesliminden veya mülkiyetinin devrinden sonra bozulma ya da zayı olma gibi maliyetleri yansıtmak.

Bozulan gıdalarda kusuru ispat yükü, siparişi iptal eden veya maliyeti karşı tarafa yansıtana ait olacak. Üretici, tedarikçi ve perakende işletmeler arasındaki ticari ilişkilerden kaynaklanan ödemelerin, sözleşmede öngörülen süre içinde yapılması esas olacak.

Üretim tarihinden itibaren 30 gün içinde bozulabilen tarım ve gıda ürünlerine ilişkin ödemelerin süresi; alacaklının küçük, borçlunun orta veya büyük ölçekli ya da alacaklının orta, borçlunun büyük ölçekli işletme olması durumunda 30, diğer durumlarda 45 günü geçemeyecek.

30 gün içinde bozulabilen tarım ve gıda ürünleri dışında yer alan tarım ve gıda ürünlerine ilişkin ödemelerin süresi, alacaklının küçük, borçlunun orta veya büyük ölçekli ya da alacaklının orta, borçlunun büyük ölçekli işletme olması durumunda 60 gün ile sınırlanacak. Bu düzenlemede belirtilen süreler, teslim veya mülkiyetin devri tarihlerinden hangisi önce ise o tarih esas alınarak hesaplanacak. Ödemenin süresi içinde yapıldığına ilişkin ispat yükü borçluya ait olacak. Kanunla, Perakende Ticaretinin Düzenlenmesi Hakkında Kanun'un ceza hükümleri bölümünde değişiklik yapılıyor. Haksız ticari uygulamaların önüne geçilmesi için caydırıcı mahiyette idari para cezası uygulanacak.



Yeni Sektörel Düzenlemeler

SERBEST BÖLGE UYGULAMA YÖNETMELİĞİNDE DEĞİŞİKLİK YAPILDI

9 Şubat 2023 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Serbest Bölgeler Uygulama Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile arazisi Hazineye ait ve kiralama yoluyla işletici kuruluş tarafından işletilen Serbest Bölgelere ilişkin düzenlemeler yapıldı. Yönetmeliğin 8’inci maddesinin dokuzuncu fıkrasında değişiklik yapıldı: Arazisi Hazineye ait serbest bölgelerde İşletici, B.K.İ. (Bölge Kurucu ve İşleticisi) ve kullanıcılar tarafından inşa ettirilen bina ve tesisler, Faaliyet Ruhsatı süresinin sona ermesi veya Faaliyet Ruhsatının iptali hâlinde başkaca bir işleme gerek kalmaksızın Hazineye intikal ettiriliyordu. Aynı üstyapıda birden fazla Faaliyet Ruhsatı ile faaliyet gösterilmesi halinde Hazineye intikal, üstyapının bağlı olduğu Faaliyet Ruhsatının süresinin sona ermesi veya iptali ile gerçekleşecek. Hazineye intikal eden bina ve tesisler Ticaret Bakanlığı’nın tasarrufuna geçecek. Söz konusu bina ve tesislerin kullanılabilir halde devredilmesi yine esas olarak kabul ediliyor. İşletici/B.K.İ. (Bölge Kurucu ve İşleticisi) ile Bölge Müdürlüğü bu hususta gerekli tedbirleri birlikte almakla yükümlü bulunuyor.

Yönetmeliğin 25’inci maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi değiştirildi: Serbest Bölge olarak belirlenen Hazineye veya kamu kuruluşlarına ait arazinin, Ticaret Bakanlığı tarafından İşleticiye veya B.K.İ.’ye İşletme veya Kuruluş ve İşletme Sözleşmesi imzalanmak suretiyle tahsisi hâlinde, İşletici veya B.K.İ.’nin yükümlülükleri sözleşmede belirleniyor. Bölgede Hazineye ait binalar ile kullanıcılar tarafından inşa edilen ve bilahare Faaliyet Ruhsatının süresinin sona ermesi veya iptaliyle birlikte Hazineye intikal eden bina ve tesislerin işletilmesinin İşletici veya B.K.İ.’ye bırakılması hâlinde, bu bina ve tesislerin kullanıcılara kiralanmasına ilişkin esaslar, İşletme veya Kuruluş ve İşletme Sözleşmesinde ayrıntılı olarak düzenlenmesi gerekiyor. Bölgede Faaliyet Ruhsatı süresi sona eren yatırımcı kullanıcıların, aynı bina ve tesislerde faaliyetlerine ara vermeden devam etmek istemeleri hâlinde; yeniden Faaliyet Ruhsatı almış olmaları kaydıyla, aynı bina ve tesisler ya da bu bina ve tesislerin üzerinde bulunduğu parseller, İşletici veya B.K.İ. tarafından kendilerine öncelikli olarak kiralanacak. Bu durumda, kullanıcının; faaliyetine yatırımcı kullanıcı statüsünde devam etmesi hâlinde kullanım hakkı devir bedelinin ödenmesini müteakip parsel için açık alan kira sözleşmesi, faaliyetine kiracı kullanıcı

statüsünde devam etmesi hâlinde bina ve tesis için kapalı alan kira sözleşmesi yapılacak. Yönetmeliğin 46’ncı maddesinin ikinci fıkrasının (a), (b) ve (c) bentleri aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir:

- Kira sözleşmeleri, kullanıcıya daha önce verilen Faaliyet Ruhsatında öngörülen süreden daha uzun bir süre için akdedilemez. Faaliyet Ruhsatının süresinin sona ermesi veya iptali hâlinde, tarafların birbirlerine feshi ihbarda bulunmaları suretiyle kira sözleşmeleri feshedilir. Ancak, Faaliyet Ruhsatının süresi sona eren veya Faaliyet Ruhsatı iptal edilen kullanıcıya verilecek tahliye süresinde, kullanıcının kira ödeme yükümlülüğü devam eder. Kullanıcı tarafından peşin ödenmiş kiradan veya kira sözleşmesinde belirtilen depozitodan, işleyen süreye ve tahliye süresine ait kira, kullanıcının önceki dönemlere ilişkin kira borçları ve yapılması gereken tamir ve sair giderler indirilerek bakiye miktar kullanıcıya iade edilir. Kullanıcının borçlu kalması hâlinde gerekli kanuni yollara başvurulur. Kullanıcı, fesih işlemini müteakip kendisine ait mal ve eşyaları beraberinde götürmediği takdirde bu mal ve eşyalar hakkında 52’nci madde hükümleri uygulanır.
- Kiralanılan parseller üzerinde kullanıcılar tarafından yaptırılan bina, hangar, depo, ambar, fabrika gibi bilmum üstyapılar; menkuller hariç tutulmak suretiyle, üstyapının bağlı olduğu Faaliyet Ruhsatının süresinin sona ermesi veya iptaliyle birlikte Hazineye intikal eder.
- Faaliyet Ruhsatı ve sözleşme süresinin hitamında 25’inci maddenin birinci fıkrasının (a) bendi uyarınca işletilmesi İşletici veya B.K.İ.’ye bırakılan bina ve tesisler ya da bu bina ve tesislerin üzerinde bulunduğu parseller; kullanıcının aynı bina ve tesiste faaliyetine ara vermeden devam etmek istemesi hâlinde ve yeniden Faaliyet Ruhsatı almış olması kaydıyla, aynı kullanıcıya öncelikli olarak kiralanır. Kullanıcının; faaliyetine yatırımcı kullanıcı statüsünde devam etmesi hâlinde kullanım hakkı devir bedelinin ödenmesini müteakip parsel için açık alan kira sözleşmesi, faaliyetine kiracı kullanıcı statüsünde devam etmesi hâlinde bina ve tesis için kapalı alan kira sözleşmesi akdedilir.”

Yönetmeliğin 52’nci maddesinin “İcra ve Tasfiye İşlemleri” olan başlığı “Üstyapıların Tahliyesi ve Malların Tasfiyesi” olarak değiştirildi.



yeni sektörel düzenlemeler

YURT DIŞINDAN TEDARİK EDİLEN İLAÇLAR İÇİN TEMSİLCİ ZORUNLULUĞU

8 Şubat 2023 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Yurt Dışından İlaç Temini Yönetmeliği ile hastalar için sağlığın yüksek seviyede korunmasını esas alarak, ölkemizde henüz ruhsatlı olmayan veya ruhsatlı olup da çeşitli sebeplerle piyasada bulunmayan beşerî tıbbi ürünlerin, yurt dışından şahsi kullanım amacıyla reçeteli olarak temin edilmesi ve hastanelerin yurt dışından toplu olarak ilaç teminine ilişkin usul ve esasları belirlendi.

Buna göre: Yurt dışı ilaç tedarikçileri ilgili yükümlölükleri karşılamak kaydıyla temsilci olabilecekler.

Beşerî tıbbi ürünlerin temsilcisinin ilgili beşerî tıbbi ürün için yönetmelik kapsamında Türkiye’de yürütülecek faaliyetler için münhasıran tek yetkili olması zorunlu tutuldu.

Yurt dışından toplu ilaç temini için başvurular Türkiye İlaç ve Tıbbî Cihaz Kurumu tarafından yayımlanan kılavuza uygun olarak yalnızca hastaneler tarafından yapılacak. Toplu temin istisna olmak kaydıyla yurt dışından ilaç temini kapsamında herhangi bir kurum veya kuruluş tarafından kuruma direkt başvuru yapılamayacak.

DAHİLDE İŞLEME İZİNLERİNDE EK SÜRE DÜZENLEMESİ YAPILDI

1 Şubat 2023 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Dahilde İşleme Rejimi Tebliği (İhracat: 2006/12)’nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (İhracat: 2023/1) kapsamında 1.1.2020 - 31.1.2023 tarihleri arasında düzenlenen ihracat taahhüt hesabı kapatılmamış dahilde işleme izin belgelerine/dahilde işleme izinlerine, 6 ay içinde Ticaret Bakanlığı’na müracaatta bulunulması kaydıyla, bu müracaatın uygun görüldüğü tarihten itibaren belge/izin orijinal süresinin yarısını geçmemek üzere ilave süre verilecek.

AFET BÖLGESİNDEKİ HAYVAN YETİŞTİRİCİLERİNE YEM DESTEĞİ VERİLECEK

17 Şubat 2023 tarihli Resmî Gazete’de yer alan 6808 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile afet bölgesi ilan edilen 11 ildeki küçükbaş ve büyükbaş hayvan yetiştiricilerine yem desteği verilecek.

Hayvan yetiştiricilerine verilecek destek miktarı küçükbaş için hayvan başına 50, büyükbaş için ise 500 lira olarak belirlendi. Bir defaya mahsus olarak verilecek yem desteğisiyle hayvancılık faaliyetlerinin devamlılığını sağlamak, verimliliği artırmak hayvan sağlığı ve refahını temin etmek amaçlanıyor. Yem desteğisi için hayvancılık bilgi sisteminde yer alan Türkvet veri tabanına kayıtlı olma şartı aranacak.

Destek, yetiştiricilere sisteme kayıtlı hayvan sayılarını aşmamak üzere verilecek. Tarım ve Orman Bakanlığı, yetiştiricilere yem desteğisini Ziraat Bankası aracılığıyla ödeyecek. Yetiştiriciler yem desteğisini 31 Aralık 2023 tarihine kadar alabilecek.



AVRUPA'NIN EN BÜYÜK HAZIR GİYİM FUARI IFCO BEŞ KİTADAN 30 BİN ALICIYI AĞIRLADI



Türk hazır giyim endüstrisi, deprem bölgesindeki yurttaşların yaralarını sarmak için seferber olurken bir yandan da üretimin ve ticaretin durmaması için çalışmalarına devam ediyor. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) tarafından 9-11 Şubat tarihlerinde, İstanbul Fuar Merkezi'nde bu yıl üçüncüsü düzenlenen İstanbul Hazır Giyim ve Moda Fuarı'nda (IFCO) Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) ve İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, yaptığı değerlendirmede deprem felaketi nedeniyle tüm ülkenin yasta olduğunu hatırlattı. Depremde hayatını kaybedenlere Allah'tan rahmet, yaralılara acil şifa dileyen Gültepe, şöyle devam etti:

“Acımız çok büyük. Tarihte eşine az rastlanan bu büyük afetin yaralarını sarabilmemiz için devlet millet el ele vermek, birlik olmak, dayanışmak zorundayız. İhracat ailemiz, kış koşullarında evsiz kalan depremzede yurttaşlarımız için tek yürek oldu. TİM öncülüğünde 61 ihracatçı birliği depremzedeler için aynı ve nakdi yardım seferberliği başlattık.

Böyle bir dönemde fuar yapmak gerçekten çok zor. Ancak ekonomik olarak ne kadar güçlü olursak depremin yaptığı yıkımı o kadar hızlı onarabiliriz. Özellikle küresel pazarlarda güçlü olduğumuz sektörlerin potansiyelini harekete geçirmemiz gerektiğini düşünüyorum. Hazır giyim endüstrimiz

katma değerli üretimi, istihdamı ve 21 milyar doları aşan ihracatı ile ülke ekonomimiz için kritik önem taşıyor. 750 bine yakın insanımızı istihdam eden sektör, ülkemize her yıl 18-19 milyar dolar döviz kazandırıyor. Bu sektör için hedeflediğimiz 40 milyar dolarlık ihracata ulaşmak için IFCO'nun kaldıracağı etkisini maksimum düzeyde kullanmak istiyoruz.”

AMERİKA'DAN AVUSTRALYA'YA, AVRUPA'DAN AFRİKA'YA ALICILAR GELDİ

İHKİB Başkan Yardımcısı Mustafa Paşahan da depremin yaralarını sarmak için her zamankinden daha çok çalışmak zorunda olduklarını söyledi. Bu nedenle fuarı iptal etmediklerini vurgulayan Paşahan, şöyle devam etti: “Cumhuriyetimizin 100. yılında 100 bin metrekare alanda 600'ü aşkın firmamızın katılımıyla IFCO'yu düzenliyoruz. Amerika'dan Avustralya'ya, Avrupa'dan Afrika'ya beş kitadan alıcılar, IFCO için İstanbul'a geldi.

100'ü aşkın ülkeden ziyaretçilerimiz var. Alanında Avrupa'nın en büyüğü olan fuarımızı 5 bini, nitelikli alıcı olmak üzere yaklaşık 30 bin kişinin ziyaret etmesini bekliyoruz. Üçüncü fuarımızda ilk kez “The Core İstanbul”, “markalar” ve “sourcing” alanları oluşturduk. Bu alanlarda tasarımcılarımızı ve organize perakende markalarımızı ziyaretçilerle buluşturacağız.”



AYMOD'DA YABANCI FİRMA SAYISI İLK KEZ YÜZDE 10'UN ÜZERİNE ÇIKTI

Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği (TASD) tarafından 68'incisi düzenlenen ve alanında Avrupa'nın en büyük organizasyonu olan Uluslararası AYMÖD Ayakkabı Moda Fuarı 1-4 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirildi. TASD Başkanı Berke İçten, ayakkabı sanayinin 2022'de hem iç hem de dış pazarda başarılı bir performans gösterdiğini hatırlatarak 2022'yi 1,2 milyar dolar ihracatla kapattıklarını, 2023'e de 1,5 milyar dolar hedefi ile başladıklarını bildirdi. Berke İçten, "Ayakkabı, Türkiye'nin geleneksel sektörleri arasında yer alıyor. Yıllık 550 milyon çiftle dünyanın altıncı, Avrupa'nın en büyük üretim kapasitesine sahibiz. 320 bini bulan çalışan sayımızla istihdama da önemli bir katkı sunuyoruz." dedi.

Berke İçten, sektörde müşteri kayıplarının yaşandığı bir dönemde düzenledikleri AYMÖD'a en geniş katılımcı ve ziyaretçiyi getirmek için yoğun bir mesai harcadıklarını vurguladı. Fuara, 60'ı yabancı olmak üzere 470'in üzerinde firmanın katıldığını bildiren İçten, öncekilerden farklı olarak bu sezon İtalya, Almanya, İspanya, Portekiz, Polonya ve İran'ın da aralarında bulunduğu 12 ülkeden katılımcı olduğunu açıkladı. Yabancı firma sayısının ilk kez yüzde 10'un üzerine çıktığı AYMÖD'a yedi bini yabancı 25 bin ziyaretçi beklediklerini ifade eden İçten, "AYMÖD'da kurulacak yeni iş birliklerinin ihracatımıza pozitif yansımaları olacağına inanıyorum" dedi.

KAMUNUN OLUMLU ADIMLARI MORALİMİZİ ARTIRIYOR

Toplantıda konuşmacı olarak yer alan TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise şöyle konuştu: "Son dönemde kamu tarafından ihracatçılarımız için güzel haberler geliyor. Bir ay içinde elektrik ve doğal gaz fiyatlarında iki kez indirim yapılması maliyet baskısı altındaki firmalarımıza biraz olsun nefes aldırdı. Uygun koşullu finansmana birkaç ay öncesine göre daha kolay erişebiliyoruz. Merkez Bankası'nın son düzenlemeleri de ihracat yapan firmalarımız açısından olumlu bir adım oldu. Bu tür adımlar firmalarımızın ve ihracat ailemizin moral motivasyonunu artırıyor.

Küresel pazarlarda talep daralması nedeniyle ihracatımızın artış hızında bir yavaşlama var. Bizim her şeye rağmen, çarkları durdurmamamız, üretim ve ihracatta 2022'nin ilk yarısındaki ivmeyi yeniden yakalamamız gerekiyor. Bunun bir yolu da ihracatçılarımızın yeni pazarlara açılmasından geçiyor. Ticaret Bakanlığımızın 'Uzak Ülkeler Stratejisi' bu yolda bize yeni fırsatlar sunuyor."

AYMÖD'u ayakkabı ihracatının büyümesi açısından çok önemsediklerini belirten İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç ise "E-ihracatımız dünya ortalamasının altında. Bunu yükseltmemiz gerekiyor. Ayakkabı bu konuda pilot sektör olabilir." şeklinde konuştu.





DENİB'DEN HIRVATİSTAN'A EV TEKSTİLİ ZİYARETİ



Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB), 14-17 Şubat 2023 tarihleri arasında Hırvatistan Zagreb'de ev tekstili UR-GE projesi kapsamında ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi. Program kapsamında Ticaret Bakanlığı'nın destekleriyle Denizli İhracatçılar Birliği tarafından yürütölen "Denizli Ev Tekstili Sektörünün Uluslararası Rekabetçiliğinin Geleştirilmesi Projesi" üyesi 11 firma ve 21 kişiden oluşan heyet, Hırvat alıcılar ile ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi ve firma ziyaretleri yaptı.

15 Şubat 2023 Salı günü HGK (Hırvatistan Ticaret Odası) Başkanı Josip Zaher ve diğer oda temsilcileri Türk heyetini ziyaret ederek DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu ile görüştü ve öncelikle ölkemizde yaşanan felaket nede-

niyle geçmiş olsun dileklerini ilettiler. Program hakkında değerlendirmelerde bulunan Zaher, bu tarz iş birliklerinin iki öлке arasındaki ticaret hacminin artmasına katkı sağlayacağını ve mutlaka devamının olması gerektiğini belirtti.

Heyet programıyla ilgili değerlendirmelerde bulunan DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu, "2022 yılında, ölkemizin Hırvatistan'a ihracatı yüzde 25 artarak 600 milyon dolara ulaştı. Denizli olarak, 2022 yılında Hırvatistan'a olan ihracatımız yüzde 45 artışla 18 milyon dolar oldu. Önde gelen sektörlerimiz ise yüzde 30 payla hazır giyim, yüzde 30 payla bakır tel, yüzde 14 payla makine, yüzde 12 payla kablo olarak karşımıza çıkmıyor." dedi.

DOĞU KARADENİZ'İN İHRACATI FINDIK HARIÇ YÜZDE 25 ARTTI

Doğu Karadeniz Bölgesi; Trabzon, Rize, Artvin ve Gümüşhane illerinden 2022 yılında 1 milyar 291 milyon 424 bin 951 dolar tutarında ihracat gerçekleştirdi. 2022 yılı ilk 11 ayında bölgeden yapılan ihracatın; 959 milyon 284 bin 796 doları Trabzon ilinden, 216 milyon 893 bin doları Rize'den, 60 milyon 684 bin doları Gümüşhane'den ve 54 milyon 563 bin doları ise Artvin'den gerçekleşti. Bölge illerinden yapılan ihracatta 2022 yılı Ocak-Kasım dönemine göre; Trabzon ili ihracatında yüzde 11, Gümüşhane ili ihracatında yüzde 1 düşüş yaşanırken, Rize ili ihracatında yüzde 21 ve Artvin ili ihracatında ise yüzde 8 oranında artış göröldü. Toplam bölge ihracatında bir önceki yıla kıyasla yüzde 5 oranında düşüş yaşanmış olmakla birlikte, Avrupa piyasalarının daralması sonucu talebi düşen fındık sektörü hariç, bölge ihracatında yüzde 25 artış yaşandı.





MAKİNE İHRACATÇI BİRLİĞİ (MAİB), SMART FACTORY FUARI'NA KATILDI



Türkiye'nin makinecileri, 25-27 Ocak tarihleri arasında Tokyo'da düzenlenen "Factory Innovation Week" kapsamında düzenlenen üç fuardan biri olan Smart Factory Fuarı'na ilk kez info stand ile katıldı. Yedincisi düzenlenen ve akıllı fabrikalar ile ilgili en son teknoloji ve çözümlerin sergilendiği fuar, bu yıl üçü fiziksel (Tokyo ve Nagoya'da) biri dijital olarak toplam dört defa düzenlenecek.

Smart Factory'de 121, Green Factory'de 25, Robodex'de 88 katılımcının yer aldığı fuar alanında aynı tarihlerde ayrıca, Nepcon R&D and Manufacturing, Automotive World, Wearable Expo, Smart Logistik Expo da gerçekleşti. Bunlarla birlikte toplam katılımcı sayısı 1.420'yi bulurken, fuarı 75 bine yakın kişi ziyaret etti.

MAİB Yönetim Kurulu temsilcileri ve OAİB Genel Sekreteri, fuar ile eş zamanlı olarak fuar öncesi alınan randevular çerçevesinde pek çok kuruluş ve dernekle de toplantılar yaptı. Fuarın ilk günü Tokyo Büyükelçisi Korkut Güngeç ile Ticaret Başmüfşaviri Mukaddes Nur Yılmaz da standı ziyaret etti.

MOBİLYA SEKTÖRÜ EMİN ADIMLARLA BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Birçok sektörün ürün tedariki ve lojistik süreçlerde onlarca sorunla karşılaştığı 2022 yılı, global ticaret için zorlu bir yıl oldu. İstikrarlı ekonomik büyümesini sürdürmek için üretim bantlarını durdurmak istemeyen Türkiye'de mobilya sektörü, yıl boyunca bir yandan sektör temsilcileri ile fuarlara katılarak diğer yandan da mevcut pazarlarında etkinliklerini artıracak projeler yaparak ihracat rakamlarına önemli bir katkı sağladı.

Global ticarete küçülme yaşanırken büyümeye devam eden Türkiye ekonomisi, başarısını ihracatta da sürdürerek 2022 yılı hedefi olan 250 milyar doları aşarak 254,2 milyar dolara ulaştı. İhracat pazarını çeşitlendirmeye yönelik faaliyetleri ile büyüme ivmesi yakalayan Türkiye'de, mobilya sektörünün 2022 yılı ihracatı ise yüzde 11,2'lik artışla 4,7 milyar dolar olarak gerçekleşti.



Açıklanan rakamlar üzerine değerlendirmede bulunan Mobilya Dernekleri Federasyonu MOSFED Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Güleç, "İhracatta iyi bir ivme yakaladık, bunu 2023 yılında da sürdürmeyi planlıyoruz" dedi.



kültür sanat



KUŞLAR

Aristofanes'in en bilinen oyunu ve dünya klasiklerinin en önemli eserlerinden biri olan "Kuşlar", yazıldığı günden bu yana 2500 yıl geçmesine rağmen hem geçmişe hem de günümüze ışık tutmaya devam ediyor. Oyun, Atina devletinde yaşayan iki arkadaşın savaştan, adaletsizliklerden ve yönetimin keyfi tutumlarından bezerek kendilerine yeni bir yurt aramalarıyla başlıyor. Semaver Kumpanya'nın "Kuşlar" oyunu 4 Nisan'da Maximum Uniç Hall'da sahnelenecek.



DIŞARIDA DELİ DALGALAR

"Dışarıda Deli Dalgalar" ile Sabahattin Ali'nin sevilen öyküleri sahnede ete kemiğe bürünüyor, yazarın Sinop Hapishanesi'nde geçen günleri, aşkla ve mücadeleyle dolu bir ömrün özeti, Leylim Ley'den Aldırma Gönül'e Sabahattin Ali şarkıları eşliğinde seyirciye buluşup sahnede yeniden hayat buluyor. Tatavla Sahne'de yer alacak oyun 1 Nisan'da gerçekleştirilecek.



CEMAL SÜREYA ŞİİR DİNLETİSİ

Dil oyunları, gerçeküstücü imgelerle aşk ve insanın iç dünyası gibi temaları duygu yüklü lirizmle işleyen Cemal Süreya'nın şiirleri müzikle iç içe geçiyor. Şiirlerde çarpıcı bir biçimde ele alınan İstanbul görüntülerinin eşliğinde, Serdar Yalçın'ın şairin şiirlerinden yaptığı besteler de seslendiriliyor. İş Sanat İş Kuleleri'nde düzenlenecek etkinliğin tarihi 3 Nisan Pazartesi.



KİBARLIK BUDALASI

17. yüzyıl Fransa'sında, cahil, saf ama çok zengin bir adam olan Mösyö Jourdain'in bir tek amacı vardır: Asilzade olmak. Bunu gerçekleştirebilmek için her şeyi göze alır ve her çabayı gösterir. Gülünç duruma düşer, alay konusu olur ama hiç yılmaz. Moilere, yarattığı bu olağanüstü tiptenin etrafını, onu sömürmeye çalışan Kont, ayakları yere basan karısı, sağduyunun ve samimiyetin temsilcileri hizmetçi ve uşak ile bir dantel gibi örer. Oyun, 1 Nisan'da Cevahir Sahne'de.



FATİH ERKOÇ & KEREM GÖRSEV JAZZ PROJECT

Türkiye'nin en güçlü seslerinden Fatih Erkoç ile ülkemizin önde gelen caz piyanistlerinden Kerem Görsev, birlikte hayata geçirdikleri caz projesi kapsamında müzikseverlerle buluşuyor. Fatih Erkoç-Kerem Görsev Trio konserde; The Lady From Istanbul adlı canlı performans albümlerinde yer alan klasiklerin yanı sıra Görsev'in kendi bestelerinin de yer aldığı bir repertuarı yorumlayacaklar. Etkinlik 5 Nisan'da Caddebostan Kültür Merkezi'nde.



BORUSAN QUARTET & GÖKHAN AYBULUS

ENKA Sanat, sanatın ve sanatçının daimî destekçisi, saygıdeğer iş insanı ve ENKA Vakfı'nın kurucularından Şarık Tara'yı her yıl nisan ayında, klasik müzik sanatçılarının eşsiz performanslarıyla anıyor. Bu yılki anma etkinliklerinin ikincisinde, Türk bestecilerin önemli bir yer aldığı, klasik dönemden modern döneme uzanan geniş bir repertuvara sahip Borusan Quartet ile piyano virtüözü Gökhan Aybulus, 11 Nisan ENKA Oditoryumu'nda buluşuyor.



kültür sanat



VIŞNE BAHÇESİ

Beş yıllık Fransa macerasından sonra köklerine dönen aristokrat bir aile... Kendilerine miras kalan servetlerini tüketmek dışında bir çabası olmayan bu insanlar, değişen dünya düzeninde ellerinde kalan tek şeye, vişne bahçesine hapsolmuşlardır. Bora Severcan'ın yönettiği Vişne Bahçesi oyunu, 15 Nisan'da Watergarden Performans Merkezi-Duru Tiyatro'da izleyicisiyle buluşuyor.



SALVATORE ADAMO

Salvatore Adamo, uzun bir aradan sonra 12 Nisan Çarşamba, saat 20.30'da İş Kuleleri Salonu'nda seyircisiyle buluşacak. "Her Yerde Kar Var", "Karlar Düşer", "Komşu Kızı" şarkılarının orijinallerinin sahibi Adamo, 60'lı yıllardan bu yana en sevilen sanatçılar arasında yer alıyor.



AMADEUS

Peter Shaffer tarafından kaleme alınan, dünya müzik tarihinin unutulmaz bestecileri Wolfgang Amadeus Mozart ile Antonio Salieri'nin eşsiz hikâyesi AMADEUS sahnede. Başrollerini Selçuk Yöntem (Antonio Salieri) ve Tansu Biçer (Wolfgang Amadeus Mozart)'in paylaştığı, sahne önünde 35, sahne arkasında 35 kişiden oluşan toplam 70 kişilik dev ekibiyle sezonun en çok ses getirecek prodüksiyonlarından birisi olan Amadeus, 1 Nisan'da Zorlu PSM'de.



ALICE MÜZİKALİ

Lewis Carroll tarafından yazılan ve bugüne kadar 174 dile çevrilerek edebiyatın eşsiz eserlerinden biri olma özelliğine sahip "Alice Harikalar Diyarında", Serdar Biliş'in yönetmenliği ve Beyhan Murphy'nin koreografisi ile çağdaş bir müzikal uyarlama olarak yeniden sahnedeki yerini alıyor. Oyun, 2-3 ve 16-17 Nisan tarihlerinde Zorlu PSM'de seyircileriyle buluşuyor.



SÜT KARDEŞLER

Türk Tiyatrosu'nun duayeni Nejat Uygur tarafından uyarlanarak tiyatro oyunu olarak sergilendikten sonra sinemaya aktarılan oyun, Süheyl & Behzat Uygur Tiyatrosu tarafından günümüz yorumuyla "Süt Kardeşler" adıyla sahneleniyor. Geleneksel Türk tiyatrosundan örnekler sunan oyun, sahne, dekor ve kostümleriyle oyunu izleyenleri 1950'li yıllara götürüyor. Oyun; 2 Nisan günü Caddebostan Kültür Merkezi'nde sahnelenecek.



MARIE SAHBA

Norveç'in başkenti Oslo'nun sevilen yeteneklerinden Marie Sahba'nın kökenleri Norveç'ten İran'a kadar uzanıyor. Marie Sahba, albümde, İran ve Türkiye'den gelen geleneksel ritimleri ve enstrümanları İskandinav popunun ritimleri ve prodüksiyonuyla kusursuz bir şekilde birleştiriyor. Marie Sahba, 27 Nisan akşamı IF Beşiktaş Sahnesi'nde...



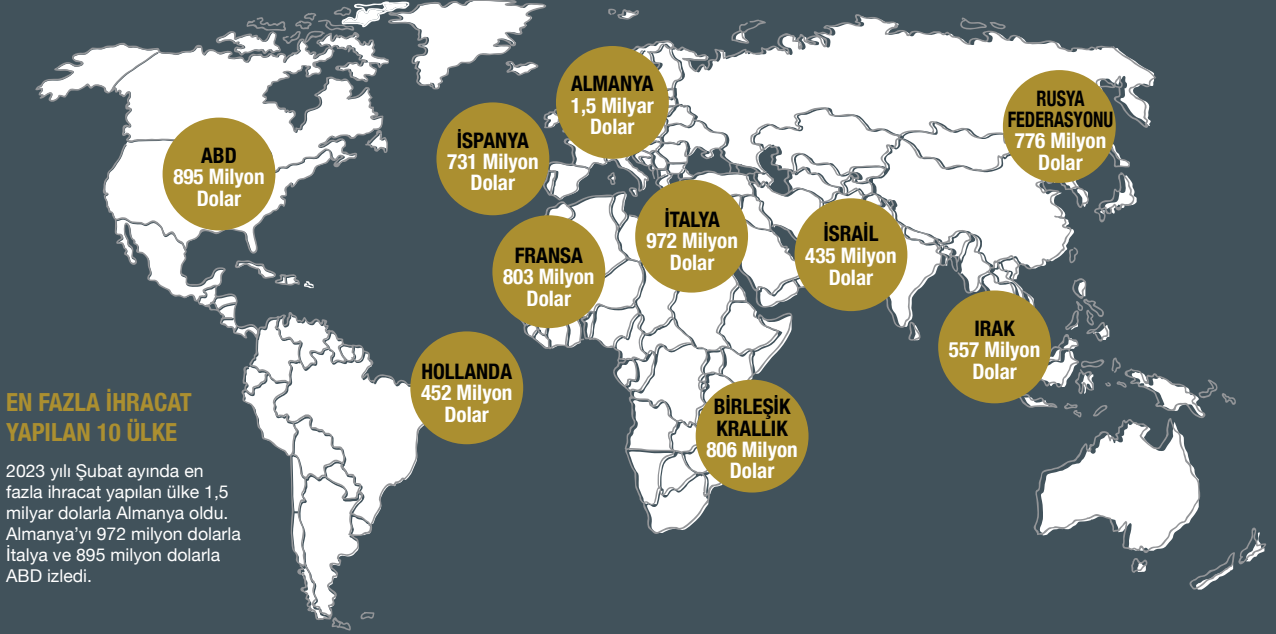
tablolar

2023 YILI ŞUBAT AYI İHRACATI
18,6 MİLYAR DOLAR
OLDU.

2022 YILINA GÖRE
2023 ŞUBAT AYI İHRACATI **YÜZDE 6,4**
AZALDI.

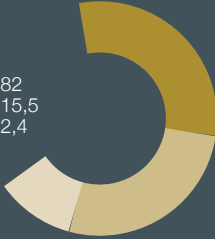
2023 YILI ŞUBAT AYINDA
9 SEKTÖR
İHRACATINI ARTIRDI.

1455 FİRMA
ŞUBAT AYINDA
İLK KEZ İHRACAT
GERÇEKLEŞTİRDİ.

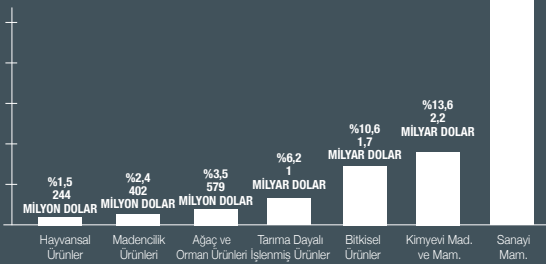


ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2023 YILI ŞUBAT AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY

Sanayi %82
Tarım %15,5
Maden %2,4



ALT ÜRETİM GRUPLARININ 2023 YILI ŞUBAT AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



2022 YILI ŞUBAT AYINDA İL BAZINDA EN DİKKAT ÇEKEN İHRACAT ARTIŞI



%139

İLLERE GÖRE 2022 YILI ŞUBAT AYI İHRACAT DAĞILIMI

İSTANBUL
7,5
MİLYAR DOLAR

KOCAELİ
1,4
MİLYAR DOLAR

BURSA
1,3
MİLYAR DOLAR

İZMİR
1,1
MİLYAR DOLAR

ANKARA
855
MİLYON DOLAR

GAZİANTEP
521
MİLYON DOLAR

MANİSA
441
MİLYON DOLAR

DENİZLİ
339
MİLYON DOLAR

SAKARYA
322
MİLYON DOLAR

KONYA
240
MİLYON DOLAR

1-28 ŞUBAT İHRACAT RAKAMLARI
SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1.000 \$

SEKTÖRLER	1 - 28 ŞUBAT				1 ŞUBAT - 28 ŞUBAT			
	2022	2023	Değişim ('23/'22)	Pay (23) (%)	2022	2023	Değişim ('23/'22)	Pay (23) (%)
I. TARIM	2,742,291	2,564,355	-6.5	15.5	5,292,221	5,434,011	2.7	16.2
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1,803,923	1,741,399	-3.5	10.6	3,496,060	3,713,875	6.2	11.1
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	938,161	833,565	-11.1	5.1	1,767,383	1,820,528	3.0	5.4
Yaş Meyve ve Sebze	253,756	309,971	22.2	1.9	538,183	634,488	17.9	1.9
Meyve Sebze Mamulleri	202,801	171,365	-15.5	1.0	375,767	342,074	-9.0	1.0
Kuru Meyve ve Mamulleri	126,409	107,143	-15.2	0.6	245,794	235,111	-4.3	0.7
Findık ve Mamulleri	165,836	156,306	-5.7	0.9	347,787	299,393	-13.9	0.9
Zeytin ve Zeytinyağı	46,265	82,022	77.3	0.5	83,787	201,220	140.2	0.6
Tütün	55,002	64,828	17.9	0.4	109,251	150,914	38.1	0.5
Süs Bitkileri ve Mamulleri	15,693	16,199	3.2	0.1	28,108	30,146	7.2	0.1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	316,202	244,170	-22.8	1.5	616,497	515,461	-16.4	1.5
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	316,202	244,170	-22.8	1.5	616,497	515,461	-16.4	1.5
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	622,166	578,786	-7.0	3.5	1,179,663	1,204,675	2.1	3.6
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	622,166	578,786	-7.0	3.5	1,179,663	1,204,675	2.1	3.6
II. SANAYİ	14,950,490	13,534,468	-9.5	82.0	28,036,935	27,184,046	-3.0	81.2
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1,308,204	1,028,224	-21.4	6.2	2,454,219	2,236,703	-8.9	6.7
Tekstil ve Hammaddeleri	879,819	720,069	-18.2	4.4	1,694,668	1,538,452	-9.2	4.6
Deri ve Deri Mamulleri	177,385	172,158	-2.9	1.0	310,073	350,762	13.1	1.0
Halı	251,000	135,996	-45.8	0.8	449,478	347,489	-22.7	1.0
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	2,432,060	2,251,822	-7.4	13.6	4,572,815	4,548,443	-0.5	13.6
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2,432,060	2,251,822	-7.4	13.6	4,572,815	4,548,443	-0.5	13.6
C. SANAYİ MAMULLERİ	11,210,226	10,254,422	-8.5	62.1	21,009,902	20,398,900	-2.9	61.0
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1,840,370	1,581,189	-14.1	9.6	3,431,948	3,211,572	-6.4	9.6
Otomotiv Endüstrisi	2,538,031	2,631,930	3.7	15.9	4,765,636	5,347,174	12.2	16.0
Gemi, Yat ve Hizmetleri	67,065	49,110	-26.8	0.3	137,844	69,621	-49.5	0.2
Elektrik ve Elektronik	1,173,479	1,310,997	11.7	7.9	2,153,856	2,486,738	15.5	7.4
Makine ve Aksamları	812,966	851,971	4.8	5.2	1,524,403	1,696,128	11.3	5.1
Demir ve Demir Dışı Metaller	1,241,134	1,002,787	-19.2	6.1	2,360,991	2,052,699	-13.1	6.1
Çelik	1,746,709	1,069,256	-38.8	6.5	3,370,622	2,182,482	-35.2	6.5
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	428,045	360,267	-15.8	2.2	781,695	721,080	-7.8	2.2
Mücevher	490,433	520,492	6.1	3.2	849,381	940,248	10.7	2.8
Savunma ve Havacılık Sanayii	325,086	303,453	-6.7	1.8	620,461	584,927	-5.7	1.7
İklimlendirme Sanayii	536,899	563,703	5.0	3.4	994,857	1,087,927	9.4	3.3
Diğer Sanayi Ürünleri	10,009	9,268	-7.4	0.1	18,207	18,304	0.5	0.1
III. MADENCİLİK	471,704	402,558	-14.7	2.4	969,554	844,099	-12.9	2.5
Madencilik Ürünleri	471,704	402,558	-14.7	2.4	969,554	844,099	-12.9	2.5
T O P L A M (TİM*)	18,164,486	16,501,382	-9.2	100.0	34,298,711	33,462,156	-2.4	100.0
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	1,740,035	2,137,081	22.8	11.5	3,159,675	4,545,444	43.9	12.0
GENEL İHRACAT TOPLAMI	19,904,521	18,638,462	-6.4	100.0	37,458,385	38,007,600	1.5	100.0

Genel Sekreter Yrd.:

BİRLİK ADRESLERİ



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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

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

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



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



sanmar.com.tr



KALKACAĞIZ!

10 ilimizi etkileyen “Kahramanmaraş Depremi” hepimizi sarstı. Bütün duyu ve duygularımızla, aklımızla oradaydık. Yiten her can canımızdan bir parça götürdü. Biliyoruz, hayat artık eskisi gibi olmayacak. Yittiği kadar, gittiği kadar ve bıraktığı enkaz kadar hasar bırakacak hayatlarımızda, ortak paydamızda.

Ama biz yine de kaybettiklerimizin hatırasını yaşatabilmek, emanetlerine sahip çıkmak için ve yaralarımızı sarmak için daha çok çalışacağız. Bilinçle ve birlik içerisinde yıkıldığımızdan güçlü ayağa kalkacağız.

Çünkü biz büyük bir ulusuz.

YILMAZ GRUP ŞİRKETLERİ


YILMAZ
REDÜKTÖR
www.yr.com.tr


MES
ELEKTROMEKANİK DOKUM
www.mesdokum.com.tr


ELK
MOTOR
www.elkmotor.com.tr