

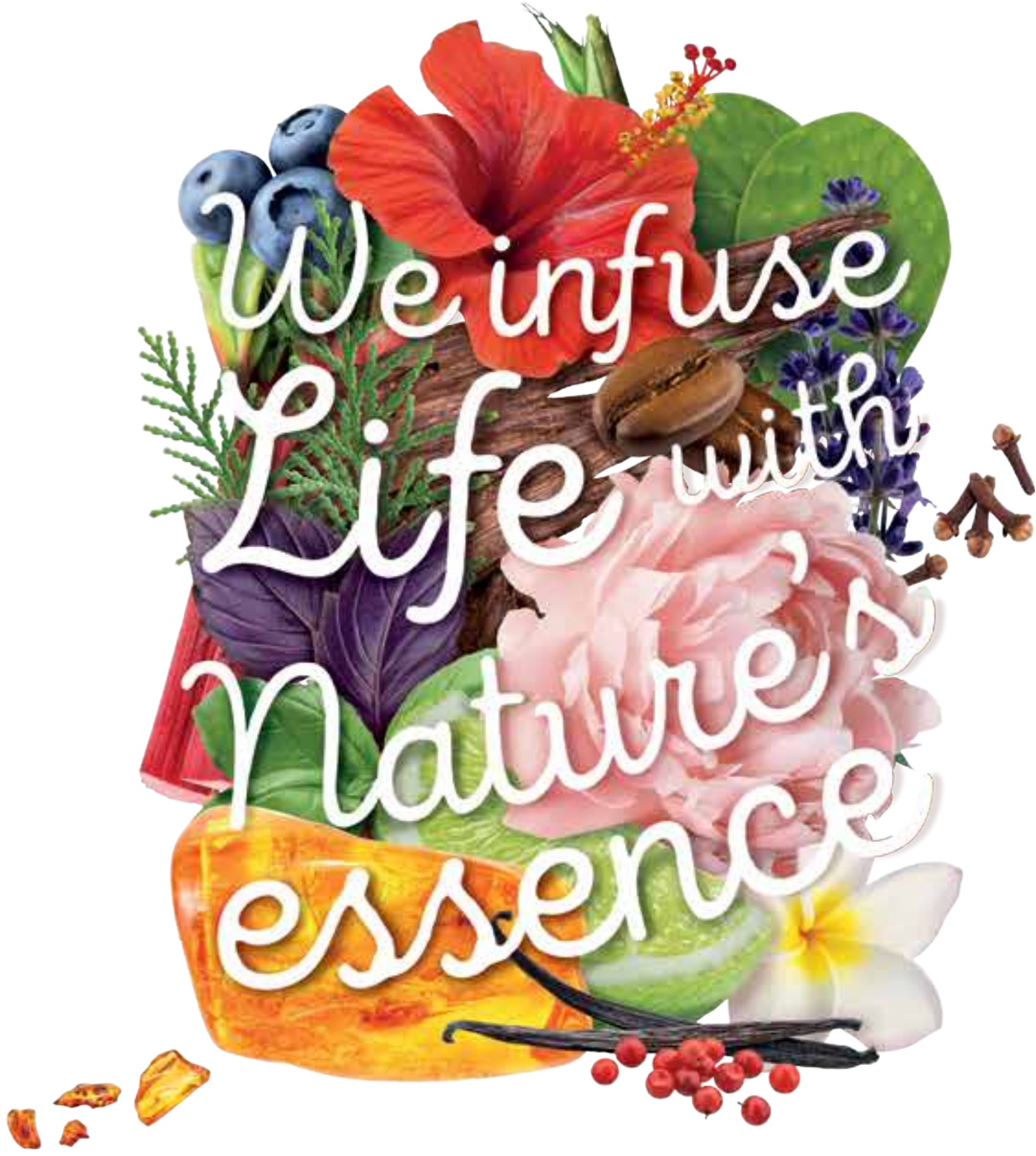
# TİM REPORT



**CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN:** 2028 İHRACAT HEDEFİMİZ 400 MİLYAR DOLAR



**İhracatın Şampiyonları Açıklandı**



*Doğanın özünü hayata katıyoruz!*

*Doğanın sınırsız zenginliğinden ve hayatın tüm renklerinden besleniyoruz.*

*Yaratıcı kültürümüz ve insan kaynağımız, ileri teknolojimiz,  
mükemmellik anlayışımız, tutkumuz ve sevgimizle yaratmaya,  
büyümeye ve gelişmeye devam ediyoruz.*



**seluz.**

**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: 221 - TEMMUZ 2023



## İHRACATIN ŞAMPİYONLARI BELLİ OLDU

Kurulduğu 1993 yılından bu yana Türk ihracatçısının yanındaki "çatı kuruluş" konumunu her geçen dönem güçlendiren ve sağlamlaştıran Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 30. Genel Kurulu ve İhracat Şampiyonları Ödül Töreni'ne yoğun bir katılım ve ilgi vardı.

s. 18



## İHRACATÇILARIN ÖNÜNDE YENİ BİR ENGEL: VİZE

Türkiye ekonomisinin daha da büyümesi ve potansiyeline ulaşması için elini taşın altına koymaktan çekinmeyen ihracatçıların "sorunlar" listesine son dönemde yeni bir madde eklendi: Vize.

s. 58



## YILIN İLK YARISINDA İHRACAT LİDERİ OTOMOTİV SEKTÖRÜ OLDU

2023 yılının ilk altı aylık periyodunu 123,4 milyar dolarlık ihracatla kapatan Türkiye'nin bu dönemde en çok ihracat yapan sektörleri otomotiv, kimyevi maddeler ve mamulleri ve hazır giyim ve konfeksiyon olarak sıralandı.

s. 42



## İHRACATÇI BAŞKANLAR YENİ ASGARİ ÜCRETİ DEĞERLENDİRDİ

Yeni asgari ücret 11 bin 402 lira olarak belirlendi. İş dünyasını ayakta tutan kolonlardan biri konumunda olan asgari ücret için belirlenen yeni rakamı ihracatçı birliklerin başkanları değerlendirdi.

s. 54





## İkinci yarıya daha rekabetçi başlıyoruz

**GEÇEN YILIN** son çeyreğinde küresel ticaretteki ciddi küçülme, 2023'ün özellikle ilk yarısı için hazırlıklı olma mesajı taşıyordu. Bu nedenle bu yıl için oldukça mütevazı bir büyüme hedefi belirlemiştik. Yılın ilk yarısında işler beklediğimizden daha kötü gitmiş olsa da biz sağlam adımlarla yolumuza devam ediyoruz. Gerçekleştirdiğimiz ticaret ve alım heyetleriyle küresel pazarda güçlü olduğumuz sektör ve ürünlerimizin öne çıkmasını sağlıyoruz. Atılan bu adımların meyvelerini orta vadede alabileceğimize inanıyorum. Çünkü bunun için ihracatçının üretmesi ve iş bağlantılarını kurması yeterli olmuyor. Kur politikasının da sizin rekabetçiliğinizi desteklemesi gerekiyor. Yüksek enflasyonun yaşadığımızı bir pazarda rekabet daha da kızışmış durumda.

Gelişmiş ülkelerin yüksek enflasyonla mücadelesi bazı ülke ekonomilerini resesyona sokarken, likitide eksikliği gelişmekte olan ülkelerin finansmana erişimini zorlaştırdı. Yılın ilk yarısında izlenen para politikası, ihracatçımızın rekabetini düşürürken ithalatın artmasına neden oldu. Böyle bir tabloya rağmen yılın ilk yarısındaki ihracatımız 123,4 milyar dolar oldu. Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1,8 ekside kapattık. İlk yarıyı geride kapattık ancak ikinci yarı öne geçeceğimize inanıyorum.

17 Haziran'da Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımı ile gerçekleştirdiğimiz Genel Kurulu ve İlk 1000 İhracatçı Ödül Törenimizde, ihracatçıların taleplerini birinci ağızdan Cumhurbaşkanımıza iletme fırsatı bulduk.

Asgari ücret desteğinin artırılarak devam etmesi yönündeki talebimiz yanıt buldu. Yıl sonuna kadar asgari ücret desteği uygulaması devam edecek. Diğer yandan, kurun geldiği seviyeyi de rekabetçiliğimiz açısından olumlu bir gelişme olarak değerlendiriyoruz. Fiyat belirleme

noktasında elimiz yılın ilk yarısına göre çok daha güçlü. Merkez Bankası 27 ay sonra ilk kez faiz artışına giderek politika faizini 6,5 puan artışla yüzde 15'e çıkardı. Parasal sıkışmanın kademeli olarak gerçekleştirilmesini ihracat ailesi olarak olumlu karşılıyoruz. Belli dönemlerde takvim etkisini hissetsek de büyük resme baktığımızda 265 milyar dolarlık hedefimize adım adım yaklaşıyoruz.

Parite etkisi de son birkaç aydır lehimize döndü. Ancak ilk altı ayı değerlendirdiğimizde parite nedeniyle hâlâ 367 milyon dolarlık bir kaybımız var. Fakat yılın kalan döneminde artıya geçeceğine düşünüyorum.

### **YÜKSELEN ÇEVRE STANDARTLARI, YENİ BİR REKABET SAHASI AÇTI. TERCİH EDİLEBİLİR TEDARİKÇİLER OLMAK VE KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLER ÜRETMEK ZORUNDAYIZ.**

Bizim en çok üzerinde durduğumuz konu ise birim ihracat değeri. Birim ihracat değerimiz haziranda geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4 artışla 1,46 dolara yükseldi. Küresel ticarete bir üst lige çıkmak istiyorsak bu değeri kısa sürede 2 doların üstüne çıkarmak zorundayız. Yükselen çevre standartları, yeni bir rekabet sahası açtı. Tercih edilebilir tedarikçiler olmak ve katma değerli ürünler üretmek zorundayız. Bunun da inovasyon ve finansman ile yapılabileceğinin farkındayız. Düzenlediğimiz İnovasyon Haftaları, İGE ve Türk Ticaret Bankası'nın alımı bu çerçevede attığımız adımlardı.

Yeni dönemde yeni stratejimiz doğrultusunda daha güçlü adımlar atacağız.

**Mustafa GÜLTEPE**  
TİM Başkanı



## TÜRK ARMATÖRLERİN GEMİ FİLOSU %24 BÜYÜDÜ

Küresel ticaretteki rüzgâr değişimi, Türk armatörleri 2022 yılında gemi yatırımlarına yöneltti. Türk armatörlerin sahip olduğu gemi filosu bir yılda yüzde 24,2 büyüdü.

**s. 66**

## "DEĞİŞİMİ DOĞRU OKUMAK GEREKİR"

Üsküdar Üniversitesi Kurucu Rektörü ve Yönetim Üst Kurulu Başkanı Prof. Dr. Nevzat Tarhan, "Türkiye'nin ilk davranış bilimleri, mühendislik ve sağlık temalı üniversitesi" olarak çıktıkları yolda, değişen dünyaya adaptasyon konusuna özellikle titizlendiklerinin altını çiziyor.

**s.34**



## İHRACAT POTANSİYELİ İŞİLDİYOR: BAL

Her geçen gün ihracat performansını artıran Türk balı, 2022 yılında 59 ülkenin sofrasında kendine yer buldu. ABD, İspanya ve Almanya'nın başı çektiği bu ülkelere toplam 46 milyon dolarlık bal ihraç edildi.

**s.48**



## TİMREPORT

**TİM Adına Sahibi  
Genel Sekreter**  
Bilal BEDİR

**Yayın Kurulu**

Adil PELİSTER

Biral CELEP

Melisa TOKGÖZ MUTLU

Rüstem ÇETINKAYA

Fahrettin İNCE

Yıldırım ÖZCAN

**Yönetim Yeri**

TİM Dış Ticaret Kompleksi

Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Caddesi No: 3

B Blok Kat : 9 34197 Bahçelievler / İSTANBUL

444 0 846 (TİM)

tim@tim.org.tr • www.tim.org.tr



**Ajans Başkanı** Selda Yeşiltaş

**Yayınlar Koordinatörü** Murat Erdoğan

**Görsel Yönetmen** Yeşim Kayan

**Editör** Fatih Önder

**Muhabir** Hilal Yıldırım

**Fotoğraf Editörü** Ergün Çolakoğlu

**Reklam Müdürü** İlknur Ulusoy

ilknur@viyamedya.com

**Reklam Sorumlusu** Binnaz Uzunca, Hasbi Öztep

**İletişim**

Safak Sokak No 45, Yunus Apt.

Kat: 3 (Rumeli Pasajı içi)

Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL

+90 212 236 00 50

www.viyamedya.com | viya@viyamedya.com



/viyamedya

**Baskı** Özgün Ofset

# DSV

## XPress

# E-TİCARET LOJİSTİK ORTAĞINIZ



**DSV XPress** olarak, dünya çapında kapıdan kapıya ekspres servis hizmetimiz ile sizler için mesafeleri kısaltıyor, lojistiği kolaylaştırıyoruz. E-Ticaret, mikro ihracat, ETGB, Amazon FBA teslimatları ve numune gönderileriniz için ihracat ve ithalatlarınızda, havayolu ve karayolu hizmetlerimizi sizlere DSV kalitesi ile sunmaktayız.



**Ekspres Küresel  
Lojistik Ağı**



**DSV XPress  
Zaman Önemli  
Olduğunda**



**DSV XPress  
Maliyet Önemli  
Olduğunda**



**DSV XPress  
Özel Hizmet  
Kritik Olduğunda**

# DSV

Global Transport and Logistics

### ZİYARET

- DP World Türkiye CEO'su Kris Adams, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'yi ziyaret etti.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, TÜRES-Tüm Restoranlar ve Turizmciler Derneği Başkanı Ramazan Bingöl ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya geldi.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe'yi, Abu Dabi Ekonomik Kalkınma Dairesi Heyeti İcra Direktörü Dr. Ali Husain Makki ve beraberindeki ekip ziyaret etti.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu üyeleri, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'a hayırlı olsun ziyareti gerçekleştirdi. Yeni ihracat rekorları kırmak için yapılacak



çalışmalar, projeler ve faaliyetler ele alındı.

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu üyeleri, Hazine ve Maliye Bakanı Memet Şimşek'e hayırlı olsun ziyareti gerçekleştirdi. Güçlü bir ekonomi için uygulanacak projeler değerlendirildi.



### ..... haziran .....

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu üyeleri, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na atanan Abdulkadir Uraloğlu'na yeni görevi için hayırlı olsun ziyaretinde bulundu. Ziyarette Türkiye'nin ihracatını artırmaya yönelik yeni dönemde yapılacak çalışmalar değerlendirildi.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu üyeleri, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı'ya hayırlı olsun ziyaretinde bulunarak ihracat ailesi olarak başarılar diledi.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu üyeleri, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'a hayırlı olsun ziyaretinde bulundu.

Toplantıda katma değerli ihracat, inovasyon, Ar-Ge, yeşil dönüşüm ve girişimcilik gibi konular değerlendirildi.

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve Yönetim Kurulu üyeleri, Ankara Emniyet Müdürü Servet Yılmaz'ı ziyaret etti.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, İMİB Başkanı Rüstem Çetinkaya ev sahipliğinde, Harmancık Krom Ocağı'nda Maden Sektör Kurulu Üyelerinin katılımıyla incelemelerde bulundu.
- Dünyanın en önemli hazır giyim tedarik grupları arasında yer alan Inditex'in CEO'su Oscar Garcia Maceiras, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'yi ziyaret etti.







## TOPLANTI

- Bankalar Birliği iş birliğinde hayata geçirilen Yeşil Dönüşümün Finansmanı Toplantısı, TİM Başkan Vekili Kutlu Karavelioğlu, TBB yetkilileri, İGE Genel Müdürü Kasım Akdeniz ile banka ve kamu kurumları temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin ev sahipliğinde yapılan Gümrük ve Lojistik alıştayı, Ticaret ve Ulaştırma Bakanlıkları bürokratlarının ve lojistik sektörü temsilcilerinin katılımıyla TİM Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi.
- Uygunluk sertifikaları ile alakalı üretici yükümlölükleri, Suudi ithalatçı yükümlölükleri ve süreç işleyişi hakkında bilgilendirme yapılıması amacıyla Türk Standartları Enstitüsü yetkililerinin katılımıyla yapılan TİM-TSE SABER Portalı Bilgilendirme Toplantısı, DTK'da gerçekleştirildi.

## temmuz

### HEYET

- Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ve TİM organizasyonu ile düzenlenen Irak (Bağdat) Ticaret Heyeti, 5-8 Haziran tarihleri arasında gerçekleştirildi. Organizasyona Türkiye'den 31 ihracat firması ve 40 firma temsilcisi katıldı.
- TİM organizasyonu ve Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ile düzenlenen Özbekistan (Taşkent) Ticaret Heyeti, Türkiye'den 35 ihracatçı firma ve temsilcisinin katılımıyla 18-24 Haziran arasında gerçekleştirildi.
- Ticaret Bakanlığı ve TİM'in iş birliğiyle 19-23 Haziran tarihleri arasında düzenlenen Angola (Luanda) Ticaret Heyeti kapsamında 27

firma, 250'den fazla Angolalı firma ile 400'ün üzerinde "İkili İş Görüşmeleri" gerçekleştirdi.

- Ticaret Bakanlığı ve TİM imzası taşıyan Kazakistan Ticaret Heyeti organizasyonunda, 35 Türk firma temsilcisi ile 297 Kazak firma temsilcisi arasında 350'den fazla iş görüşmesi gerçekleştirildi.



## Mısır'a 13 Yıl Sonra Büyükelçi



Türkiye ve Mısır arasındaki diplomatik ilişkilerde son dönemde yaşanan normalleşme çalışmaları meyvelerini verdi. İki ülke diplomatik ilişkilerini büyükelçi seviyesine çıkardı. 13 yıl sonra karşılıklı olarak büyükelçi atandı. Türkiye-Mısır ortak açıklamasında şu ifadelere yer verildi: "Türkiye Cumhuriyeti ve Mısır Arap Cumhuriyeti iki ülke arasındaki diplomatik ilişkilerin büyükelçilik seviyesine çıkarıldığını duyururlar. Türkiye, Kahire Büyükelçisi olarak Büyükelçi Salih Mutlu Şen'i, Mısır ise Ankara Büyükelçisi olarak Amr Elhamamy'yi aday göstermişlerdir. İki ülke arasındaki diplomatik ilişkilerin seviyesinin yükseltilmesi, iki ülke Cumhurbaşkanlarının aldığı karar uyarınca uygulamaya konulmuştur. Bu adım iki ülke arasındaki ilişkilerin yeniden normalleşmesini hedeflemekte ve Türk ve Mısır halklarının çıkarları doğrultusunda ikili ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla yönelik karşılıklı iradeyi yansıtmaktadır."

## ABD İle Çin Arasındaki Mikro Çip Anlaşmazlığı Sürüyor

ABD ile Çin arasında yüksek teknoloji mikro çiplere erişim konusunda anlaşmazlık devam ederken Çin Ticaret Bakanlığı'ndan yeni bir açıklama geldi. Buna göre Çin, mikro çip üretiminde kullanılan bazı metallerin ihracatının kontrolle alınacağını duyurdu. "Çin'in ulusal güvenliğini ve çıkarlarını korumak" üzere alındığı belirtilen karara göre, ihracatçıların bazı galyum ve germanyum ürünlerinin sevkiyatını yapmak için izin almalarını zorunlu kılacak. Bakanlıktan yapılan açıklama, ihracatçıların ihracat lisansı edinebilmek için bazı prosedürlere tabi olacakları belirtiyor. Çin'de 1 Ağustos'tan itibaren geçerli olacak kontroller, galyum ile bağlantılı sekiz, germanyum ile bağlantılı altı ürünü kapsayacak. Çin'in yarı iletkenlerin yanı sıra, elektrikli araç ve yüksek teknoloji sektörlerinde de yoğun olarak kullanılan bu maddelerin ihracatını kısıtlamasının küresel tedarik zincirlerinde de aksamaya neden olabileceğine inanılıyor.



## Rusya, "Misilleme" Süresini Uzattı

Tarih 2 Aralık 2022'yi gösterdiğinde Avrupa Birliği ülkeleri, Rusya'dan deniz yoluyla taşınan petrole varil başına 60 dolar tavan fiyat uygulaması konusunda anlaşmaya varmıştı. Bu hamleyle karşı bir atak geliştiren Rusya ise tavan fiyat uygulamasına katılan şahıs ve şirketlere petrol ve petrol ürünü satışını yasaklayan bir kararnamayı devreye soktu. 1 Temmuz 2023 olarak belirlenen yasağın bitiş tarihi için bir revize geldi. Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, Rus petrolüne tavan fiyat uygulamasına katılanlara petrol ve petrol ürünü satışının yasaklandığı kararnamenin süresini 2023 sonuna kadar uzattı. Kremlin'in resmi sitesinde yayımlanan kararnameye göre, tavan fiyat uygulamasına katılanlara petrol ve petrol ürünü satışının yasak süresi, "1 Temmuz 2023" yerine "31 Aralık 2023" olarak güncellendi.

## Türk Mühendislerden Altı Ayda 7,5 Milyar Dolarlık Proje

Türkiye mühendislik sektörü, bu yılın Ocak-Haziran döneminde ise 110 yurt dışı proje üstlendi. Yılın ilk yarısında üstlenilen projelerin bedeli 7 milyar 498 milyon dolar olarak kayıtlara geçti. Projelerin ortalama bedeli 68,1 milyon dolar olarak hesaplandı. Ticaret Bakanlığı verilerine göre, son 50 yıllık dönemde yurt dışında üstlenilen projelerin ülkelere göre dağılımında Rusya yüzde 20,4'lük payla ilk sırada yer aldı. Söz konusu ülkede bugüne kadar 97,9 milyar dolarlık proje hayata geçirildi. Rusya'yı yüzde 10,6'luk payla Türkmenistan takip etti. Bu ülkede üstlenilen projelerin tutarı 50,8 milyar dolar oldu. Irak yüzde 6,9'luk pay ve üstlenilen 33,1 milyar dolarlık projeye üçüncü sırada yer aldı. Bu ülkeleri, 30,2 milyar dolarlık projeye Libya ve 27,9 milyar dolarlık projeye Kazakistan izledi.



## Anadolubank ve İGE'den İş Birliği

Anadolubank, ihracat kredileri içinde KOBİ'lerin payını artırmak amacıyla İGE kefaletli ihracat kredisi ürününü müşterilerinin hizmetine sundu. İGE A.Ş. iş birliği ile banka, ihracatçıların ihtiyaç duydukları her alanda avantajlı tekliflerle destek almalarını sağlarken, ihracatçı KOBİ'lerin finansal kaynak erişimini çeşitlendirmesine de katkıda bulunacak. İş birliği kapsamında KOBİ'ler, mal ve hizmet alımlarına yönelik ödemelerini yüzde 80 İGE teminatlı kredi ile gerçekleştirebilecekler. Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan AnadoluBank Kobi İşletme ve Tarım Bankacılığı Bölümü Genel Müdür Yardımcısı Zafer Can, "İGE A.Ş. ile imzaladığımız bu iş birliği kapsamında İGE kefaleti teminatıyla başta katma değerli ve yüksek teknoloji ürünlerin ihracatını yapan firmalarımız olmak üzere, dış ticaret yapan tüm KOBİ'lerimize destek olmayı hedefliyoruz." dedi.

## ABD'de ISM İmalat Endeksi Beklentinin Altında Kaldı

ABD'de Tedarik Yönetim Enstitüsü (ISM) imalat endeksi, Haziran ayında son üç yılın en düşük seviyesine geriledi. 46 olan endeks Mayıs 2020'den bu yana en düşük seviye olarak kayıtlara geçti. Piyasa beklentilerinin altında kalan verinin bu dönemde 47,2 değerini alması öngörülüyordu. Mayıs 2020'den bu yana en düşük seviyeyi kaydeden ve imalat sanayisindeki daralmanın sürdüğüne işaret eden endeks, Mayıs'ta 46,9 olmuştu. Öte yandan, yeni siparişlere ilişkin endeks Haziran'da 3 puan artarak 45,6'ya yükseldi. İstihdam endeksi ise aynı dönemde 3,3 puan azalarak 48,1'e geriledi. Haziran ayında, başta plastik ve kauçuk ürünleri, ağaç ürünleri ve tekstil fabrikaları olmak üzere 11 sektör faaliyette daralma bildirdi. Aynı zamanda, son hükümet verileri, iş dünyasının ekipman talebinin hala sağlıklı olduğunu ve sürdürülmesi halinde üreticiler için bir miktar destek sağlayabileceğini gösterdi.



# 2023'ün İlk Yarısındaki İhracat 123 Milyar Dolar Oldu

2023 Haziran'ında 20,9 milyar dolar ihracat yapan Türkiye, böylece yılın ilk yarısını 123,4 milyar dolarlık ihracatla kapatmış oldu.



**2023 YILI** ihracat hedefini 265 milyar dolar belirleyen Türkiye, Haziran ayının Z raporunu 20,9 milyar dolar ihracat şeklinde aldı. Böylece ilk altı aylık ihracat 123,4 milyar dolara ulaşmış oldu.

Mevcut ihracat performansını değerlendiren Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, “265 milyar dolarlık hedefi yakalamak için var gücümüzle çalışıyoruz. Belli dönemlerde takvim etkisini hissetsek de büyük resme baktığımızda hedefimize adım adım yaklaşıyoruz.” dedi.

Gültepe, açıklamasının devamında şu detay bilgileri verdi: “23 Haziran'da 2 milyar 121 milyon dolarla günlük ihracat rekoru kırdık. 23 Haziran'daki rekor ihracata rağmen Kurban Bayramı nedeniyle iş günü kaybı Haziran ayı ihracatına olumsuz yansıdı. Genel Ticaret Sistemi (GTS) kayıtlarına göre Haziran'ı 20,9 milyar dolar ihracatla tamamladık. Geçen yılın aynı ayına göre yüzde 10,5 eksidediz. 2023'ün ilk yarısını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1,8 ekside kapattık. Son 12 aylık ihracatımız ise 251,9 milyar dolara ulaştı.

Geçen ay ihracatımıza en yüksek katkıyı 3 milyar dolarla yine otomotiv sektörü verdi. İlk beşteki diğer sektörlerimiz 2,4 milyar dolarla kimya, 1,7 milyar dolarla hazır giyim, 1,3'er milyar dolarla elektrik elektronik ve çelik şeklinde sıralandı.

Geçen ay zeytin ve zeytinyağı, gemi ve yat sektörlerimizin ihracatında dikkat çekici artışlar kaydettik. 17 ilimiz ihracatını artırırken en çok ihracat yapan ilk beş ilimiz İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Ankara oldu. Haziran'da bin 418 firmamız ilk kez ihracat gerçekleştirdi. Birim ihracat değerimiz ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4 artışla 1,46 dolara yükseldi. Parite önceki iki ayda olduğu gibi Haziran'da da ihracatımıza pozitif yansıdı. Haziran ayında parite etkisi 279 milyon dolarlık artı değer sağladı. Ancak ilk altı ayı değerlendirdiğimizde parite nedeniyle hâlâ 367 milyon dolarlık bir kaybımız var.”

### “KURUN GELDİĞİ NOKTA REKABET AÇISINDAN OLUMLU”

17 Haziran'da düzenledikleri TİM Genel Kurulu ve İlk 1000 İhracatçı Ödül Töreni'nde ihracatçıların taleplerini Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a birinci ağızdan iletme fırsatı bulduklarını ifade eden Gültepe, sözlerini şöyle noktaladı:

“Asgari ücret desteğinin artırılarak devam etmesi yönündeki talebimiz yanıt buldu. Yılsonuna kadar asgari ücret desteği uygulaması devam edecek. Diğer yandan, kurun geldiği seviyeyi de rekabetçiliğimiz açısından olumlu bir gelişme olarak değerlendiriyoruz. Fiyat belirleme noktasında elimiz bir ay öncesine göre çok daha güçlü. Merkez Bankası 27 ay sonra ilk kez faiz artışına giderek politika faizini 6,5 puan artışla yüzde 15'e çıkardı.

Parasal sıkışmanın kademeli olarak gerçekleştirilmesini ihracat ailesi olarak olumlu karşılıyoruz. Biz sağlam adımlarla yolumuza devam ediyoruz. 265 milyar dolarlık hedefimizi yakalamak için var gücümüzle çalışıyoruz. Belli dönemlerde takvim etkisini hissetsek de büyük resme baktığımızda hedefimize adım adım yaklaşıyoruz.”



### EN ÇOK İHRACAT YAPAN İLK 10 SEKTÖR

SEKTÖR (Bin\$)	1-30 HAZİRAN 2023
Otomotiv Endüstrisi	3.009.029
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2.365.555
Hazır giyim ve Konfeksiyon	1.659.501
Elektrik ve Elektronik	1.339.957
Çelik	1.321.736
Demir ve Demir Dışı Metaller	1.090.482
Makine ve Aksamları	978.792
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	781.515
Tekstil ve Hammaddeleri	772.085
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	665.665

# TİM Yönetimi'nden Ankara'da "Hayırlı Olsun" Ziyaretleri

Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetimi, 28 Mayıs'tan sonra yeniden şekillenen Cumhurbaşkanlığı kabinesinin yeni bakanlarını ziyaret etti.



**TÜRKİYE** İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ve beraberindeki yönetim kurulu üyeleri, 28 Mayıs günü yapılan Cumhurbaşkanlığı seçiminin ikinci turunun ardından belirlenen Cumhurbaşkanlığı Kabinesi'nde yer alan yeni bakanlara "hayırlı olsun" ziyaretinde bulundu. Mustafa Gültepe başkanlığındaki heyetin Ankara programında ilk durak Ticaret Bakanlığı oldu. Ticaret Bakanı Ömer Bolat'ın ardından TİM heyeti sırasıyla Hazine ve Maliyet Bakanı Mehmet Şimşek'i, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdülkadir Uraloğlu'nu, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı'yı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ı ziyaret etti. Gültepe ve TİM Yönetim Kurulu üyelerinin bakanlara görevlerinde başarı dileklerini ilettikleri ziyaretlerde ihracatçıların güncel sorunları da ele alındı. Ankara'da ziyaret programını değerlendiren Mustafa Gültepe, "Uluslararası ticaretteki gelişmeler ve yurt içi dinamikler nedeniyle ihracat ailesi için yılın ilk beş ayının zor geçti. Küresel pazarlarda talebin yavaşladığı bir süreçte yüksek maliyetlere ve enflasyona rağmen kurun uzun süre baskılanmasının ihracatçının rekabetçiliğine

zarar verdi. Seçimlerin tamamlanması ve yeni kabinenin göreve başlamasıyla birlikte belirsizlik ortamı sona erdi. Kurların rekabetçi bir seviyeye gelmesi ihracatçımızın en öncelikli beklentisiydi. Daha ilk haftada bu beklentimiz büyük ölçüde karşılanmış oldu. Yakın zamanda piyasanın kendi dengesini bulacağına inanıyoruz. Önümüzdeki günlerde yeni asgari ücret belirlenecek. Enflasyonist ortamda çalışanımızın alım gücünü elbette korumak zorundayız. Çalışanlarımız ne kadar mutluyduysa verimliliğin de o ölçüde arttığını biliyoruz. Dolayısıyla asgari ücrette elbette artış yapılmalı. Ancak zamdan kaynaklanan yükün tamamının işverene bırakılmayacağını ümit ediyoruz. Ankara'da ziyaret ettiğimiz değerli bakanlarımızın ihracatın ülke ekonomisi için taşıdığı önemin altını çizmelerini büyük bir memnuniyetle karşıladık. Nitekim göreve başlamalarının üzerinden daha bir hafta bile geçmeden zaman ayırıp bizi kabul etmelerini, ihracata verdikleri önceliğin bir göstergesi olarak değerlendirebiliriz, kendilerine şükranlarımızı sunuyoruz." diye konuştu.



Wome  
DELUXE

# Wome Deluxe' de Unutulmaz Bir Tatil Sizleri Bekliyor!



Wome Deluxe  
Muhteşem Yaz  
Konserleriyle  
eğlence dolu anlar  
yaşayacaksınız!



Yalnızca kadınlara özel  
Wome'n konseptimiz ile  
ayrıcılığı keşfedeceksiniz!



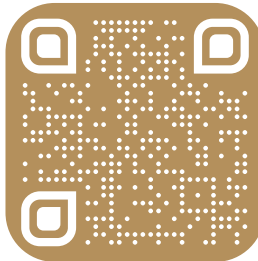
Birbirinden çeşitli  
yemekleri ile Wome  
Deluxe mutfağında  
lezzetli bir yolculuğa  
çıkacaksınız!



Otel hakkında merak  
ettiğiniz her şey ve  
daha fazlası için  
Instagram hesabımızı  
takip etmeyi unutmayın!



Sevdiklerinizle  
romantik anlarla  
dolu bir tatil  
deneyimleyeceksiniz!



Rengarenk dünyası  
ve çeşit çeşit oyun  
alanları ile çocuklarınız  
Womy Club'da çok  
eğlenecek!



## Rasyonel Zemine Geri Dönüş ve İhracat

Dr. Can Fuat Gürlesel

2

2021 yılı başından itibaren uygulanan liralama

politikası ihracatı ve ihracatçıları sınırlayıcı yönde etkiledi. Liralama politikasının uygulama araçları doğrudan veya dolaylı olarak ihracatçıların işlemleri üzerinden gerçekleşti. Başta ihracat gelirlerinin bozdurulması zorunluluğu olmak üzere çok sayıda düzenleme ihracatçıları ile ilgili uygulandı.

İhracat üzerindeki en önemli etki ise Türk lirasındaki değerlenme oldu. Liralama politikası çerçevesinde başta kur korumalı mevduatlar olmak üzere Türk lirasının değerini baskılayan birçok düzenleme uygulandı. Bu zorlayıcı düzenlemelere bağlı olarak ve rezervlerden döviz satışları ile Türk lirasının değeri korunmaya çalışıldı. Ancak Türk lirası gerçek değerinden uzaklaştı ve ihracatçıları için rekabet güçlerinin kaybı sonucunu yarattı.

Seçimler sonrasında liralama politikası terk edilerek rasyonel

zemine geri dönüş olarak tarif edilen ekonomi politikalarına dönülmektedir. Rasyonel zemine geri dönüş ihracatçıları için teorik olarak daha sağlıklı bir iş ve rekabet ortamı yaratacaktır. Ancak pratikte uygulamaların zamanlaması ve boyutu belirleyici olacaktır.

Nitekim rasyonel zemine geri dönüş politikalarının enflasyonu önceliğe alan ve ihtiyaç duyulan düzenlemeleri ve iyileştirmeleri hızla hayata geçiren bir içerikte uygulanmayacağı anlaşılmaktadır. Rasyonel zemine geri dönüş kademeli olacaktır ve zamana yayılacaktır. İlk aşamada enflasyondan çok döviz dengesinin korunması ve en azından 2024 ilk çeyrek sonuna kadar yurtdışı kaynak girişleri bulunarak bir döviz sıkıntısından kaçınılması hedeflenmektedir. Bu uygulama içeriği ile rasyonel zemine geri dönüş politikalarının genel ekonomide ve ihracat üzerindeki olası etkilerini değerlendirelim:

Rasyonel zemine geri dönüş politikalarının ana amacı

Türk lirası faizlerin ve Türk lirasının değerinin piyasalar tarafından belirlenen gerçek değerlerine dönmesi ve yeni, sağlıklı ve öngörülebilir dengelerin kurulmasıdır.

Bu çerçevede ilk adım olarak T.C merkez bankası politika faizlerini yüzde 15,0'e çıkarmıştır. Bu faiz seviyesi enflasyon ile mücadele için yeterli değildir ve beklenen enflasyonun oldukça altında ve halen negatif seviyededir.

Bu itibarla merkez bankası faizinin henüz gerçekçi değerine ulaşmadığı görülmektedir. T.C merkez bankası muhtemelen önümüzdeki aylarda faiz artışlarına 1-2 puan olarak devam edecektir. Ancak yüzde 20 seviyesini aşmayacağı anlaşılmaktadır.

Türk lirasının değeri ise rasyonel zemine geri dönüş politikalarına her yönü ile hızla reaksiyon vermektedir. Türk lirasına veya döviz kurlarına müdahale edilmediği ve piyasa koşullarında gerçekçi dengesine ulaşmasına izin verileceği anlaşılmaktadır. Türk lirası seçimler öncesine göre yüzde 37 devalüe





TÜRK LİRASININ DEĞER KAYBI İLE GERÇEKÇİ DEĞERİNE ULAŞMASI İHRACATÇILAR İÇİN ÖNEMLİ BİR DÜZELTME OLACAKTIR. ANCAK BU DÜZELTME ÇOK KISA VADELİ OLACAKTIR. NİTEKİM BAŞTA ÜCRET ARTIŞLARI VE KUR ARTIŞLARININ YARATTIĞI MALİYET ARTIŞLARI İLE İHRACATÇILAR DAHA YÜKSEK DÖVİZ KURLARI TALEP ETMEK ZORUNDA KALACAKTIR.

olmuştur. Türk lirasında değer kaybı rasyonel zemine geri dönüşün istendiği gibi gerçekleşmeyeceği beklentisi ile hızlanmıştır. Bu beklenti merkez bankasının faiz kararı ve kısıtlayıcı düzenlemelerin sürdürmesi nedeniyle oluşmuştur. Türk lirası bu koşullar altında değer kaybetmeye devam edecektir.

Türk lirasının değer kaybı ile gerçekçi değerine ulaşması ihracatçılar için önemli bir düzeltme olacaktır. Ancak bu düzeltme çok kısa vadeli olacaktır. Nitekim başta ücret artışları ve kur artışlarının yarattığı maliyet artışları ile ihracatçılar daha yüksek döviz kurları talep etmek zorunda kalacaktır. Rasyonel zemine geri dönüşten ana beklenti Türkiye ekonomisinin ve ihracatçıların girdiği bu sarmaldan çıkış olarak görülmekteydi. Ancak mevcut uygulamalar ile sarmaldan çıkılamayacağı ve sarmalın beslenmeye devam edileceği anlaşılmaktadır. Bu nedenle Türk lirasında yaşanan değer kaybının ihracata kalıcı etkisi çok sınırlı olacaktır.

İhracatçılar açısından rasyonel zemine geri dönüş politikalarındaki bir diğer beklenti döviz ve kredi işlemlerinde uygulanan sınırlayıcı düzenlemelerin kademeli olarak kaldırılmasıdır. İhracat gelirlerinin bozdurulması, reeskont kredileri ve TL kredilerin kullanılmasında getirilen döviz sınırlamaları, döviz alınmasına getirilen sınırlamalar, vadeli döviz işlemlerinde sınırlamalar, bilanço içinde döviz bulundurma sınırlamaları

ve kur korumalı mevduat uygulamaları doğrudan ihracatçıları ilgilendirmektedir. Bu düzenlemelere ilişkin olarak şu ana kadar herhangi bir olumlu değişikliğe ve iyileştirmeye gidilmemiştir. Muhtemelen bu alanda yılsonuna kadar da önemli bir değişiklik ve iyileştirme olmayacaktır. İhracatçılar için döviz ve kredi işlemlerinde kısıtlamalar sürecektir. İhracatçılar üzerindeki düzenleme yükü rekabet gücünü baskılamaya devam edecektir.





## Küresel Güçte Eksen Kayması ve Türkiye'nin Seçimi

Prof. Dr. Emre Alkin



aziran ayında geleneksel "Çarşamba Buluşmaları"nın bahar

dönemindeki son oturumunu gerçekleştirdik. Çağrı Erhan, Erhan Aslanoğlu, Işın Çelebi ve beniz, Melis Kobal'ın moderatörlüğünde küresel ve ulusal gelişmeler ışığında ekonomiyi konuştuk.

Meseleye Çin-ABD çekişmesi ile başladık. Aslında son 10 yıldır herkes Çin'in küresel güç açısından doğruya doğru bir eksen kayması için çalıştığını, ABD'nin bunu önlemek için hamleler yaptığını konuştu durdu. Küresel güç olabilmek için her şeyden önce dünyaya medeni fikirler sunabilmek gerekiyor.

Çin'in insan hakları ve demokrasi açısından sunabileceği bir şey yok. Çağrı Erhan Hoca'nın yaptığı konuşmada şu cümlesi çok önemliydi: "Çin'in her yıl ABD gibi açıkladığı bir İnsan Hakları Raporu yok. Tam tersine iş birliği yapmak istediği ülkelerde demokrasi, insan hakları, adalet vs

gibi unsurları aramadığı ortada". Bu oldukça net ve çarpıcı gerçeğin anlattığı bir başka hikâye şu: Çin, iş birliği ve para kazanma vaadi verdiği ülkelerdeki hukuksuzluğu, otokrasiyi veya başı bozukluğu da fonlamakta. Elbette bu fonlama karşısında her kıtada etkinliğini artırıyor, hem de para kazanıyor. Işın Çelebi, Çin'in ekonomik sistemini "devlet kapitalizmi" olarak tanımladı ki, bence haklı.

Ayrıca Çin, daha önceki yazılarımda dikkat çektiğim devlet kapitalizminin genişlemesi riskinin ana unsuru olarak karşımızda duruyor. Tüm bunlar siyaset ve diplomasinin, ekonomik büyüklükler üzerindeki etkisini anlatıyor.

Erhan Aslanoğlu Hoca ve ben, siyaseti gayet iyi bilen iki kıymetli ismi dinlerken dolar ve faiz üzerine konuşmak yerine, biz de işin felsefesine girmeye karar verdik, "neticede ekonomik gelişmeler siyasi iradenin tercihinine göre seyrediyor" diyerek detaylı şekilde anlattık. Türkiye

bu şartlar altında kendine bir yön bulmaya çalışırken, seçtiği ekonomik modelin bu arayışa göre belirleneceği aşikâr. Ancak, Çin gibi davranacak ise kuruluş felsefesine muhalefet edecek demektir. Eğer Avrupalılar gibi davranacak ise, ilk önce sosyal barışı sağlaması gerekir. Siyaset genellikle kolayına giden ne varsa tercihini o şekilde kullandığı için önümüzde bizi bekleyen oldukça zor bir dönem olduğunun altını çizmek istiyorum.

Çin ve destek vermeye karar verdiği Rusya'nın yanına bir de Hindistan eklenirse, Çağrı Hoca bunun oldukça tehlikeli sonuçlar yaratabileceğini ifade ederken, Işın Hoca, "Türkiye'nin AB ile müzakereleri tekrar canlandırmak ve hızlandırmaktan başka çaresi yok" dedi.

Tecrübeli siyasetçi ve akademisyen Çelebi, Çin-Rusya-Hindistan üçlemesinin dünyaya kafa tutması ile beraber, Türkiye'nin aklının çelinebileceğine dair



		<p>POPÜLER KÜLTÜR, SANAT, SPOR, EĞİTİM, DİPLOMASİ, ADALET, ÖZGÜRLÜK, SAĞLIK, REFAH GİBİ KONULARDA KÜRESEL GÜÇ OLMAK DEMEK "SOFT POWER" OLABİLMEK DEMEKTİR. SADECE ASKERİ GÜÇLE KÜRESEL GÜÇ OLMAYA KALKAR İSEK, BU SEFER CUMHURİYETİN KURULUŞ FELSEFESİ İLE UYUMSUZ BİR YOLU SEÇMİŞ OLURUZ.</p>	
	<p>endişeler taşıdığını bu cümleyi iki defa tekrar etmesinden anladım. Elbette Erhan Hoca ile bana "KKM ne olacak?" ve "rasyonel politikalar uygulanacak mı?" sorusunu cevaplamak kaldı. Açıkçası KKM ile ilgili söylenecek pek bir söz yok. Ya başka bir enstrüman ile ikame edilecek ya da tarih sahnesinden 2-3 yılda çekilecek. Ancak rasyonel politikalara dönüş konusunda "başka çare yok" demenin yanında, her şeyin Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın iradesine bağlı olduğunun altını çizmek istedik.</p> <p>Düzenleyici Otoritelere atamaları "kurtarıcılar geldi" şeklinde lanse edilmesinden rahatsızlık oluştuğu belli. Eğer "kurtarmak" fiili kullanılıyorsa, demek ki başı dertte olan bir ekonomi var demektir. Bu söylem bugüne kadar uygulanan ne varsa yanlış olduğunu, uygulayanların da yanlış yaptığını işaret eder ki, kolay kolay kabul edileceğini pek sanmıyorum.</p> <p>Tabii, yazının başından beri belirttiğim</p>	<p>konulara bakarak "ne dövizi ne enflasyonu, Türkiye'nin küresel güç olup olmayacağı daha önemli" diyenler olacaktır. O zaman küresel güç olmayı parçalara ayırmak gerektiğini hatırlatmak zorundayım. Popüler kültür, sanat, spor, eğitim, diplomasi, adalet, özgürlük, sağlık, refah gibi konularda küresel güç olmak demek "soft power" olabilmek demektir.</p> <p>Sadece askeri güçle küresel güç olmaya kalkar isek, bu sefer cumhuriyetin kuruluş</p>	<p>felsefesi ile uyumsuz bir yolu seçmiş oluruz. Barış refah yarattığına göre, savaş gücü için tüm kaynakları seferber etmek vatandaşın refahını düşürecektir.</p> <p>Türkiye'nin seçeceği yolu hem akılcılık hem de sahip olduğu kaynakların idraki içinde belirlemek en doğrusu. Mustafa Kemal Atatürk'ün bu yolu 100 yıl önce en doğru şekilde belirlediği anlaşılıyor. Aziz hatırası önünde saygıyla eğiliyorum.</p>
			

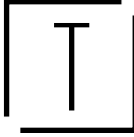


kapak konusu



# İHRACATIN ŞAMPİYONLARI Belli Oldu

Kurulduğu 1993 yılından bu yana Türk ihracatçısının yanındaki "çatı kuruluş" konumunu her geçen dönem güçlendiren ve sağlamlaştıran Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 30. Genel Kurulu ve İhracat Şampiyonları Ödül Töreni'ne yoğun bir katılım ve ilgi vardı.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), kurulduğu 1993 yılından bu yana ihracatçıların yanındaki konumunu her geçen yıl daha da sağlamlaştırıyor.

Destekleyen ve sistemi organize eden tarafta bulunan TİM, Türk ihracatçısı için bir çatı kuruluş olarak varlığını sürdürüyor. 30 yıldır devam eden bu sürecin sonunda ortaya çıkan sonuç şu: Türkiye ihracatı şu an, 1993 yılında yaptığı ihracatı sadece 1 haftada yapabiliyor.

TİM'in 30. Genel Kurulu, 2022 yılında kendi sektörlerinde ihracat şampiyonu olan firmalar için organize edilen ödül töreni ile beraber gerçekleştirildi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın da katıldığı etkinlik

hem içeriği hem de katılımcı profiliyle oldukça ses getirdi. Törene Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın yanı sıra Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu da katıldı.

Törenin ilk konuşmacısı olarak kürsüye çıkan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, sözlerine Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a teşekkür ederek başladı.

Gültepe, konuşmasının devamında, Türkiye ihracat performansını rakamların



Mustafa Gültepe: 2023, Cumhuriyetimizin 100. kuruluş yıldönümü. Bu anlamlı yılda ihracatımızı en az 265 milyar dolara çıkarma hedefiyle çalışıyoruz.





başrolünde şöyle açıkladı: “Son 21 yılda mal ihracatı altı, hizmet ihracatı ise beş kat arttı. Sadece son 3 yılda mal ihracatımızı 169 milyar dolardan 254 milyar dolara, hizmet ihracatımızı 38 milyar dolardan, 90 milyar dolara çıkardık. Mal ve hizmet ihracatımız 3 yılda yüzde 66 arttı. 1993’te 1 yılda yaptığımız ihracatı artık 1 haftada gerçekleştiriyoruz. Bütün bunlar kararlılık, istikrar, azim ve mücadeleyle oldu. Ayak basmadık tek bir ülke, tek bir bölge bırakmadık. Birçok ülkenin en büyük tedarikçileri arasındayız. Tüm bu başarıların ardında, devletimizin ihracatçılarımıza sunduğu destekler ve hızlı aksiyon mekanizması var. İhracatı Geliştirme Anonim Şirketi’nin kurulması kefalet sorununun çözülmesinde büyük katkı sağladı. Asırlık bir geçmişe sahip Türk Ticaret Bankası artık ihracatçıların



**Recep Tayyip Erdoğan: Olumsuz küresel ekonomik görünüme rağmen ihracatımızı bu yıl sonunda 265 milyar dolara, 2023 sonunda ise 285 milyar dolara taşımak istiyoruz. 2028 için hedefimiz ise 400 milyar dolar ve üstünü yakalamaktır.**



oldu. Bankamızla, ihracatın finansmanı ve projelerimize yönelik çalışmalarımızı en kısa zamanda başlatacağız. Ticaretin dinamikleri sürekli değişiyor. Biz de durmuyor, kendimizi sürekli yeniliyoruz. Yeni pazarlarda, yeni müşterilere ulaşmak için çalışıyoruz. Ticaret Bakanlığımızın koordinasyonunda yılın ilk 6 ayında 120 uluslararası heyet düzenlerken, yurt dışında 206 fuara katıldık.”

### **“İHRACATIMIZ YÜKSELDİKÇE FİNANSMAN İHTİYACIMIZ DA ARTIYOR”**

“2023, Cumhuriyetimizin 100. kuruluş yıldönümü. Bu anlamlı yılda ihracatımızı en az 265 milyar dolara çıkarma hedefiyle çalışıyoruz. İhracatçılar olarak Türkiye Yüzyılı vizyonuna büyük bir katkı sağlayacağımıza inanıyorum. Türkiye Yüzyılı ihracatın ve ihracatçımızın yüzyılı olacak.” diyen Mustafa Gültepe, bu bağlamda ihracatçıların birtakım beklentileri olduğunu altını çizdi: “Rakip ülkelerle büyük bir mücadele içindeyiz. Bu mücadelede üretim maliyetlerimizi ne kadar düşürebilsek, elimiz o kadar güçlenecek. Yılbaşından bu yana art arda yapılan indirimlere



rağmen sanayicilerimiz için enerji hâlâ önemli bir maliyet kalemi oluşturuyor. Sanayicilerimiz elektriği Asya ülkelerine kıyasla neredeyse iki kat pahalıya mal ediyor. Dolayısıyla ihracatçılarımızın yeni indirimlere ihtiyacı bulunuyor. Haziran ayında sona erecek asgari ücret desteği uygulamasının miktar artırılarak devamını bekliyoruz. İhracatımız yükseldikçe finansman ihtiyacımız da artıyor. Yükselen talep, büyük yatırımları, büyük yatırımlar, yeni finansal ihtiyaçları beraberinde getiriyor. Finansmana erişim ve reeskont kredi limitlerinin yükseltilmesi konusunda Cumhurbaşkanımızın desteğini esirgemeyeceğinizi biliyoruz. Cumhurbaşkanımızın Avrupa ve ABD ile yaşanan vize sorunu konusundaki açıklamaları bizi umutlandırıyor. Konunun en kısa zamanda çözüleceğine inanıyoruz. Öte yandan, lojistik kapasitemizi güçlendirmemiz gereken bir dönemdeyiz. Son 21 yılda kara yolu altyapımızda gerçekleştirdiğiniz atılımın demir



Ömer Bolat:  
1 milyar dolar üzerinde ihracat yapan il sayımızı 40'a, 5 milyar dolar üzerinde ihracat yapan il sayımızı 15'e, 10 milyar dolar üzerinde ihracat yapan il sayımızı da 10'a çıkarma hedefindeyiz.

#### 2022 YILI MAL İHRACATINDA İLK 10 FİRMA

FORD OTOMOTİV SAN. A.Ş.  
TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.  
SOCAR TÜRKİYE PETROL TİC. A.Ş.  
TOYOTA OTOMOTİV SAN. TÜRKİYE A.Ş.  
KİBAR DIŞ TİCARET A.Ş.  
VESTEL TİCARET A.Ş.  
ARÇELİK A.Ş.  
TGS DIŞ TİC. A.Ş.  
TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.  
OYAK-RENAULT OTOMOBİL FABRİKALARI A.Ş.

#### 2022 YILI HİZMET İHRACATINDA İLK 10 FİRMA

TÜRK HAVAYOLLARI A.O.  
PEGASUS HAVA TAŞIMACILIĞI A.Ş.  
GÜNEŞ EKSPRES HAVACILIK A.Ş.  
İGA HAVALİMANI İŞLETMESİ A.Ş.  
TAV HAVALİMANLARI HOLDİNG A.Ş.  
YAPI MERKEZİ İNŞAAT VE SAN. A.Ş.  
ODEON TURİZM İŞLETMECİLİĞİ A.Ş.  
TURİSTİK HAVA TAŞIMACILIK A.Ş.  
EKOL LOJİSTİK A.Ş.  
MP TURKEY TURİZM A.Ş.



ve deniz yoluyla taçlandırılmasını arzu ediyoruz. Bu taşıma yöntemleri ülkemizin 2053 karbon sıfır hedefiyle de birebir örtüşüyor.”

### “MADE IN TÜRKİYE İMAJINI DAHA DA GÜÇLENDİRECEĞİZ”

Mustafa Gültepe'den sonra kürsüye çıkan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, “Salgınlara, savaşlara, ham madde ve enerji krizlerine rağmen ihracatçılarımız dünyanın her bir köşesinde var olma ve ülkemize döviz kazandırma seferberliğiyle takdire şayan bir performans gösterdi” diyerek başladığı konuşmasının devamında şunları söyledi: “Bu çerçevede 2022 yılında dünya ihracatında aldığımız payı yüzde 0,5'tan yüzde 1,02'ye yükseltme başarısını gösterdik. Bu çerçevede hizmet sektörlerinde de gerçekten 6 katı bir büyüklükte 2002'de 14 milyar dolar ihracatımızı 2022'de 90,5 milyar dolara ulaştırmayı başardık. Böylece 2021 yılında, toplamda mal ve hizmet ihracatı olarak 287 milyar dolar, 2022 yılında da 345 milyar dolarlık büyük bir ihracat ekonomisini hep birlikte oluşturduk. Bu yıl hedefimiz olan 265 milyar

dolar mal ihracatını ve 120 milyar dolar olan hizmetler ihracatımızı toplamda da 385 milyar dolar ihracat hedefini başarmak kararlılığımızda. Bu doğrultuda Ticaret Bakanlığı olarak TİM çatısı altında bulunan 61 ihracatçı birliğimizi ve 100 bin ihracatçımızı her vesileyle desteklemeye devam edeceğiz. İhracatımızın desteklenmesi için Türk Eximbank'ın kaynaklarını artırma kararlılığımızda. Aynı zamanda ihracatçılarımıza kefalet müessesesi olarak kurmuş olduğumuz ihracatı geliştirme anonim şirketiyle de çok ciddi miktarda kefalet vermeyi başardık ve bunu artırarak devam edeceğiz. 2028 yılı Ticaret Bakanlığı hedeflerimizi değerli Cumhurbaşkanımızın başkanlığında kabinemizde paylaştık. Bu bağlamda, 2028'e yönelik olarak Türkiye'mizin küresel ihracattaki payını yüzde 1,2'ye yükseltmeyi, küresel hizmet ticaretteki payını da yüzde 1,5'a yükseltmeyi hedefledik. Orta ve yüksek teknolojili ürünlerin ihracatındaki payını da yüzde 50'ye, KOBİ'lerin ihracattaki payını yüzde 40'a, e- ihracatın payını da yüzde 10'a yükseltme hedefini benimsedik. Bu anlamda ihracat





# KOLUMAN, LOJİSTİKTE GLOBAL OYUNCULUĞUNU PEKİŞTİRİYOR



Global Treylar Üreticileri 2022 TOP 50 listesine 24. sıradan girmeyi başaran Koluman Otomotiv Endüstri 2023 yılında sıralamasını yükseltmeyi hedefliyor. Bu yıl Fortune 500 listesine ismini yazdıran Koluman Otomotiv Endüstri, globalde de adımlarını hızlandırdı.

Lojistik sektöründe onaylı Daimler üst yapıcı olarak Mersin'in Tarsus ilçesindeki 312.000m<sup>2</sup>'lik alanda faaliyet gösteren Koluman Otomotiv Endüstri, nakliye ve lojistik sektörü için semi-treylar, savunma sanayinde kullanılmak üzere taktik tekerlekli araçlar ve sivil & askeri projeler dâhilinde üst yapı üretiminin yanında birçok özel proje ile üretim gerçekleştiriyor.

2025 yılında 10 bin adet treylar üretimi hedefleyen Koluman Otomotiv Endüstri Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık, yeni strateji ve hedefleri

hakkında “Önümüzdeki yıllarda tam kapasite üretime geçerek binlerce çalışanı ile Koluman Otomotiv Endüstri ailemiz dünyanın en büyük 10 treylar üreticisi arasına girecektir. Treylar yanında kamyon ve hafif ticari araçlar için ürettiğimiz üstyapılarımız da pazar paylarını artıracaktır” şeklinde konuştu.

Türkiye'nin üretim gücüne dikkat çeken Kaan Saltık, “Burası Koluman Holding'in kalbidir. Büyümeye ve gelişmeye, değer yaratıp markalaşmaya, Türkiye ve Dünya çapında önemli bir üretim tesisi olmaya devam edecektir. Makina yatırımlarımızı ve çalışan sayımızı artırıp geliştirmeyi sürdürüyoruz. Teknolojik dönüşüm ve kapasite artışı için 2015-2020 yıllarında yaptığımız 100 milyon USD yatırımın ardından, yıllık 3 Milyon USD üstyapı ve makina yatırımlarımız devam ediyor AR-GE merkezimiz ile bilimsel, yenilikçi bakış açısıyla güçlü beyinleri bölgemize çekmeye devam edecek; teknolojik tüm gelişmeleri bölgemize hızlı bir şekilde entegre ederken tüm paydaşlarımız ile birlikte dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve endüstri 4.0 yaklaşımını yöneteceğiz. Bunun yanında tedarikçilerimiz ve müşterilerimiz ile büyüyeceğiz. Farklı ihracat pazarları için çalışmalarımız devam ediyor, önümüzdeki süreçte de hızlanarak devam edecek” diye ekledi.





pazarlarımızda geleneksel pazarlardaki konumumuzu güçlendirmek yanında aynı zamanda uzak ülkeler ihracat stratejisi kapsamında 2028'e kadar bu ülkelere ihracatımızı dört kat artırarak 80 milyar dolara çıkarmayı hedefledik. İslam ülkeleriyle ihracatı geliştirme stratejimiz çerçevesinde başta Körfez ülkeleri Afrika, Orta Doğu ve Asya'daki ülkeler olmak üzere İslam iş birliği teşkilatı ülkelerinin ihracatımızdaki

"2028'e yönelik olarak Türkiye'mizin küresel ihracattaki payını yüzde 1,2'ye yükseltmeyi, küresel hizmet ticaretteki payını da yüzde 1,5'a yükseltmeyi hedefledik."

payını yüzde 30'un üzerine taşımak azmindeyiz. 1 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirecek il sayımızı 40'a, 5 milyar dolar üzerinde ihracat yapan il sayımızı 15'e, 10 milyar dolar üzerinde ihracat yapan il sayımızı da 10'a çıkarma hedeflerini belirledik. Aktif ticaret diplomasisini en hızlı bir şekilde devam ettireceğiz. Finansman desteği, ileri teknoloji, yeşil dönüşüm ve karbon sıfır politikasına uyum

çalışmalarını hükümetimiz olarak Cumhurbaşkanımızın önderliğinde bütün Bakan arkadaşlarımızla iş birliği içinde yapma kararlılığımızdır. Hedefimiz 'Made in Türkiye' yani 'Güçlü Türkiye Malı' imajını daha da pekiştirmek ve dünyada Türkiye'mizi ihracat ve lojistik üssü olarak kabul ettirmek azmindeyiz. Ticaret Bakanlığı olarak misyonumuzu sürdürülebilir ihracat artışı ve dış ticaret dengesi etkin ve hızlı güvenli bir gümrük anlayışı adil, rekabetçi ve istikrarlı bir ticaret ortamı sağlamak üzere üç sacayağı üzerine kuruyoruz. Bu çerçevede dış ticaret gümrük ve iç ticaret politika uygulamalarımızda dinamik bir süreç izleyeceğiz ve iç piyasada da adil ve istikrarlı bir ticaret ortamını yakalamak için bütün gücümüzle mücadele edeceğiz. Dünya ekonomisinde söz sahibi olan bir Türkiye için hepimiz fedakârca çalışmaya devam edeceğiz."

### "İHRACATÇILARIMIZLA GURUR DUYUYORUM"

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin





# 78 YILDIR GURURLA

78 yıllık grup geçmişimizle Çolakoğlu Metalurji olarak ülkemizin geleceğine yatırım yapıyor, yerel katma değer artırılması için var gücümüzle çalışıyoruz. Yenilikçi yaklaşımımız, nitelikli çalışanlarımız ve fark yaratan çalışmalarımız ile Türk ekonomisine katkıda bulunmanın gururunu yaşıyoruz.

Dün olduğu gibi yarın da aynı cesaret ve sorumlulukla sürdürülebilir bir gelecek için çalışmaya devam edeceğiz.

 **Çolakoğlu Metalurji**

[www.colakoglu.com.tr](http://www.colakoglu.com.tr)

 colakoglumetalurjias  colakoglumetalurji.as  ColakogluGroup  Çolakoğlu Metalurji A.Ş.



%4

2023'ÜN İLK ÇEYREĞİNDE  
TÜRKİYE EKONOMİSİNİN  
BÜYÜME ORANI

30. yılında ihracatçılarla bir arada olmanın mutluluğunu yaşadığını söyleyerek sözlerine başladı. Genel kurulun hayırlara vesile olmasını dileyen Erdoğan yine program kapsamında verilen ihracatçı ödüllerini kazanan tüm firmaları ve firma yetkililerini tek tek tebrik ettiğini söyledi. Cumhurbaşkanı Erdoğan konuşmasına şöyle devam etti: “Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin

çatısı altında bulunan 115 bin yatırım ve üretim yapan kardeşimin hepsine ve aynı zamanda çalışanlarımıza emekleri ve fedakarlıkları için teşekkür ediyorum. Türkiye Cumhurbaşkanı olarak tüm ihracatçılarımızla gurur duyuyorum. Ticaret tarafındaki akıncılar olarak gördüğüm siz kardeşlerimle iftihar ediyorum. Sizler sadece birer iş insanı değilsiniz, aynı zamanda milletimizin yüz akı, övünç

#### 2022'DE SEKTÖR 1'İNCİSİ OLAN FİRMALAR

HABAŞ SİNİ VE TIBBİ GAZLAR İSTİHSAL ENDÜSTRİSİ A.Ş.	Çelik
ŞİŞECAM DIŞ TİC. A.Ş.	Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri
KİBAR DIŞ TİCARET A.Ş.	Demir ve Demir Dışı Metaller
YAKUPOĞLU TEKSTİL VE DERİ SAN. TİC. A.Ş.	Deri ve Deri Mamulleri
PİLSAN DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.	Diğer Sanaçi Ürünleri
VESTEL TİCARET A.Ş.	Elektrik ve Elektronik
FERRERO FINDIK İTH. İHR. VE TİC. A.Ş.	Fındık ve Mamulleri
TERSAN TERSANECİLİK SAN. VE TİC. A.Ş.	Gemi, Yat ve Hizmetleri
ERDEMOĞLU DIŞ TİC. A.Ş.	Halı
TAHA PAZ. VE MAĞAZACILIK A.Ş.	Hazır Giyim ve Konfeksiyon
TÜRK HAVA YOLLARI A.O.	Hizmet
OBA FOOD GIDA SAN. TİC. A.Ş.	Hububat, Bakliyat, Yağlı Toh. ve Mam.
DAIKIN ISITMA VE SOĞUTMA SİSTEMLERİ SAN. TİC. A.Ş.	İklimlendirme Sanaçi
TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.	Kimyevi Maddeler ve Mamulleri
AYDIN KURUYEMİŞ SAN. VE TİC. A.Ş.	Kuru Meyve ve Mamulleri
EKOM ECZACIBAŞI DIŞ TİC. A.Ş.	Madencilik Ürünleri
TÜRK TRAKTÖR VE ZİRAAT MAK. A.Ş.	Makine ve Aksamları
ALTUNKAYA İNŞ. NAK. GIDA TİC. A.Ş.	Meyve ve Sebze Mamulleri
HAYAT KİMYA SAN. A.Ş.	Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri
AHLATÇI KUYUMCULUK SAN. VE TİC. A.Ş.	Mücevher
FORD OTOMOTİV SAN. A.Ş.	Otomotiv Endüstrisi
BAYKAR MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.	Savunma ve Havaçılık Sanaçii
KLC GIDA ÜRÜNLERİ İTH. İHR. VE TİC. A.Ş.	Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller
ÇİÇEKÇİLER BİRLİĞİ DIŞ TİC. A.Ş.	Süs Bitkileri ve Mamulleri
AK-PA TEKSTİL İHR. PAZ. A.Ş.	Tekstil ve Hammaddeleri
JTI TÜTÜN ÜRÜNLERİ SAN. A.Ş.	Tütün
UÇAK KARDEŞLER GIDA SER. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.	Yaş Meyve ve Sebze
VERDE YAĞ BESİN MADDELERİ SAN. VE TİC. A.Ş.	Zeytin ve Zeytinuçağı

# KUVEYT TÜRK İTHALATÇI MÜŞTERİLERİNİN YANINDA



*Kuveyt Türklüler dış ticareti İthalat Akreditif Ürünü ile yapıyor,  
tüm süreçte güvene dayalı bir ticaret deneyimi yaşıyor.  
Kuveyt Türk'ün profesyonel ve güvenilir bankacılık anlayışı ile müşteriler,  
gönül rahatlığıyla dış ticarete kapılarını açıyor.*



**KUVEYTTÜRK**



"İhracatın ve ihracatçıların ülke ekonomisine katkıları herkesin malumu. Bu bağlamda siyasi hayatım boyunca ihracatçıları hep yol, dava ve kader arkadaşı olarak gördüm."

kaynağısınız. Her biriniz Türkiye ekonomisinin giderek artan gücünün birer sembolüsünüz. Sağladığınız istihdam ve yaptığımız ihracatla 'yerli ve milli' tarifimizin adet vücut bulmuş halisiniz. Bugün dünyanın en ücre köşelerinde bile 'Türk Malı' damgalı ürünlerimiz varsa bunda en büyük pay sahibi ihracatçılarıdır. Türkiye'ye inandığımız, Türkiye'ye güvendiğiniz, Türkiye'nin ekonomik potansiyeline ulaşma konusunda omuz verdiğiniz için hepimize minnettarım. İhracatın ve ihracatçıların ülke ekonomisine katkıları herkesin malumu. Bu bağlamda siyasi hayatım boyunca ihracatçıları hep yol, dava ve kader arkadaşı olarak gördüm. Bu zamana kadar Türkiye İhracatçıları Meclisi bize hep ufukumuzu ve yolumuzu açacak önerilerde bulundu, taleplerini dile getirdi, sıkıntılarını söyledi. Biz de sorunlara kalıcı çözümler ürettik. Gün oldu

TIR şoförlerimizin karne sorununu hallettik, gün oldu işçilerimizin vize sorununa çare bulduk, gün oldu firmalarımızın birikmiş alacaklarının tahsilini gerçekleştirdik, gün oldu gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması için temaslarda bulunduk, gün oldu serbest ticaret anlaşmalarıyla ticaretin önündeki engelleri kaldırdık, gün oldu yeni pazarlar bulmak için sizlerle birlikte ülke ülke dolaştık, gün oldu ülkemize yatırım çekmek için daha önce gidilmemiş yerlere gittik, sizlere yardımcı olmak adına uzak yakın demeden koştuk, ter döktük, emek verdik. Yeni dönemde de hiç beklemeden adımlarımızı attık ve süratle ziyaretlerimize başladık."

### **"TÜRKİYE SON 11 ÇEYREKTİR BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRÜYOR"**

Hem ulusal hem de uluslararası tarafta olumsuzluklara rağmen Türkiye'nin son 11 çeyrektir büyümesini devam

# İŞTE HESAP İŞ'TE GÜNEŞ

Kendi GES projeniz için  
ön fizibilitenizi  
**isbank.com.tr** üzerinden  
yapın; maliyetinizi,  
kazancınızı, doğaya  
kazandırdıklarınızı görün.

**Projenize**  
**İş'te Güneş Kredisi ile**  
**finansman desteği**  
**sağlayalım.**

Detaylı Bilgi ve  
Ön Fizibilite  
Raporu:



Ön fizibilite raporu ile hesaplanan yatırım tutarı tahminidir ve kesin fizibilite raporu olarak bağlayıcılığı yoktur. İş Bankası'nın, hazırlanan ön fizibilite raporundan dolayı herhangi bir taahhüdü ve sorumluluğu bulunmamaktadır. Kredi talepleri için son karar İş Bankası tarafından verilecektir. İş Bankası, kredi talebini reddetme ya da gerekli gördüğü takdirde farklı şartlarda kredi tahsis etme ve teminat talep etme hakkına sahiptir.





## DIŞ POLİTİKA VE İHRACAT İLİŞKİSİ

Recep Tayyip Erdoğan, dış politikada yapılan hamlelerin ihracata net yansımalarını şu örneklerle açıkladı: "Türkiye'nin son 21 yılda dış politikada attığı adımlar ihracatta da çarpan etkisi yaptı. Örneğin Afrika'da büyükelçilik sayısı 12'den 44'e yükselirken ticaret hacmimiz de 4,3 milyar dolardan 40 milyar dolara çıktı. Latin Amerika'daki büyükelçilik sayımız altıdan 18'e ulaşıırken ticaret hacmimiz 800 milyon dolardan 17,4 milyar dolara yükseldi. Yeniden Asya girişimimizi ilan ettiğimiz 2019'dan beri kıta ile ticaretimiz yüzde 40 arttı. Diplomatik ilişkilerimizin kurulduğu ya da güçlendiği her coğrafyada durum aynıdır."

"Dış ticarete en büyük sıkıntımız olan enerji yükünü; Karadeniz gazı, Gabar petrolü, Akkuyu Nükleer Santrali ve yenilenebilir kaynaklarla asgariye indireceğiz."

ettirdiğini vurgulayan Erdoğan, ihracat özelinde yaptığı 2022 ve 2023 değerlendirmesinde şunları söyledi: "El ele, gönül gönüle hareket ederek Türkiye'ye tarihinin en iyi ihracat performanslarını yaşattık. Bundan 21 sene önce göreve geldiğimizde ekonomik anlamda grogi durumunda bir ülke vardı. Zor bela ayakta duran bu yapıyı iş dünyamızla birlikte sistemli ve akılcı bir anlayışla tersine çevirdik. Dünyanın en önemli üretim üslerinden biri haline geldik. Yıllık sadece 36 milyar dolar ihracat yapabilen bir ekonomiye sahiptik, bugün ise bu rakamı 1,5 ayda gerçekleştirebilen güçlü bir ekonomik yapıya ulaştık. 2022 senesi ihracat tarafında adeta rekorlar yılı olarak kayıtlara geçti.

2023 yılının Şubat ayında hepimizin malumu çok büyük bir yıkım yaşadık. 50 binden fazla insanımızı kaybettiğimiz çok büyük bir felaketti bu. Evlerimizle birlikte iş yerlerimiz, fabrikalarımız, üretim tesislerimiz de büyük hasar gördü. Dünyada ancak birkaç ülkenin başa çıkabileceği bu büyük felaketin yaralarını süratle sarmaya başladık. Depremden etkilenen 11 ilimizin daha güvenli ve daha dinamik olması için çalışmalarımız son hızıyla sürüyor.

İhracat tarafında da depremin etkilerini atlattık diyebilirim. Mayıs ayında ihracatımızın geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14,4 artarak 21,6 milyar olarak gerçekleşti. Son 12 ayda ise ihracatımız 254,4 milyar dolara ulaştı. Bu performansta orta-yüksek ve yüksek teknoloji ihracatın payı bizim için çok kıymetli. 2022'de orta-yüksek ve yüksek teknoloji ihracatın imalat içindeki payı yüzde 37 idi. Aynı oran 2023'ün ilk beş ayında yüzde 40,8 seviyesine çıktı. Öte yandan büyüme rakamları da gayet iyi gidiyor. 2023'ün ilk çeyreğinde ekonomimiz yüzde 4 büyüdü. Gelen öncü veriler büyümenin ikinci çeyrekte de devam edeceğini gösteriyor. Türkiye son 11 çeyrektir büyümesini sürdürüyor."

## 2028 HEDEFİ 400 MİLYAR DOLAR İHRACAT

Yakın tarihli ihracat hedefleri doğrultusunda emin adımlarla ilerlediklerini belirten Erdoğan, "Salgın, deprem ve seçimlerin yanı sıra küresel ekonomideki sıkıntılara rağmen yakaladığımız bu ivmeye kaybetmek istemiyoruz. Bir süredir tüm dünyada olduğu gibi bizim de başımızı ağrıtan enflasyonu tekrar tek haneli rakamlara indireceğiz. Seçim belirsizliğinin de ortadan kalkmasıyla artık bu konuda



150  
yıl

# Türkiye'ye Değer

4 milyona yaklaşan yatırımcımız ve 600'e yakın şirketle  
Türkiye'nin gücüne güç katmak için tam 150 yıldır değer üretmeye  
devam ediyoruz. Birlikte nice yıllara...



BORSA  
İSTANBUL

75<sup>YIL</sup>

[www.borsaistanbul.com](http://www.borsaistanbul.com)

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



**400**  
milyar dolar  
2028 YILI İHRACAT HEDEFİ

elimiz daha güçlü. Yeni ekonomi kadromuzun da öncelik verdiği konu bu meselenin çözümüdür. Yatırım, istihdam, üretim, ihracat ve cari fazla yoluyla büyüme ekseninde hedeflerimize doğru ilerleyeceğiz. Dış ticarete en büyük sıkıntımız olan enerji yükünü; Karadeniz gazı, Gabar petrolü, Akkuyu Nükleer Santrali ve yenilenebilir kaynaklarla asgariye indireceğiz.

Geriye gidişe tahammülümüz olmadığı gibi durmaya, yerinde saymaya da müsahamız yoktur. İhracattaki yükseliş elbette olumludur, bizim için önemli bir başarıdır. Ama Türkiye Yüzyılı vizyonumuz açısından asla yeterli değildir. Olumsuz küresel ekonomik görünüme rağmen ihracatımızı bu yıl sonunda 265 milyar dolara, 2024 sonunda ise 285 milyar dolara taşımak istiyoruz. 2028 için hedefimiz ise 400 milyar dolar ve üstünü yakalamaktır.

Bu amaçla sürdürülebilir artış için

yeni nesil desteklerle ihracatı tabana yayarken katma değerli ihracatı güçlendirmek için çalışacağız. Elektronik ticaretin küresel ticaret içindeki rolünün artmasıyla birlikte firmalarımızın bu dönüşüme en hızlı şekilde adapte olmaları gerekiyor. 2028 ihracat hedefimizin kapsamında, ihracatımızdan yüzde 1,5 pay alan elektronik ihracatının payını yüzde 10'a çıkarmayı hedefliyoruz. İhracatımızın geliştirilmesi, çeşitliliğin ve sürdürülebilirliğinin sağlanması için ülke ülke girişimlerimizi artıracacağız. Dünyayı gezip ihracatçılarımızla neler yapabileceğimizi planlayacağız." diye konuştu.

#### **"EXİMBANK'IN DESTEK SAĞLADIĞI İHRACATÇI SAYISI 16 BİNE ULAŞTI"**

Bu aşamada hızlıca haya geçirecekleri, geçirmesi gerektiği önemli başlıkların olduğunun altını çizen Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türk Eximbank ve İhracatı Geliştirme AŞ'nin varlıklarının önemine vurgu yaparak





şunları söyledi: “Türkiye şu an 100 milyonlarca insanın gündemindedir. Demir tavında dövülür prensibince bu ilgiyi vakit kaybetmeden ihracat, turizm ve yatırım noktasında fırsata dönüştürmemiz gerekiyor. Fuarlarla, ticaret heyetleriyle, saha araştırmalarıyla, teknolojinin sağladığı imkanlardan da istifadeyle ihracatımızı artırmanın yollarını aramalıyız. Yurt dışındaki ilk temas noktanız ticaret müşavirlerimizle ataşelerimiz olacaktır. Yabancı ortaklara ulaşma, potansiyel pazarlar hakkında bilgi alma ve karşılaştığınız sorunlara çözüm bulma konularında bu görevlilerimiz her zaman sizlerin emrindedir. Ticaret müşavirliklerimiz ve diplomatik temsilciliklerimiz vasıtasıyla sizlere her türlü desteği vermeyi sürdüreceğiz. Bu konuda ihmali veya kastı olanlardan da kimsenin gözünün yaşına bakmayacağız.

İhracatçımızın daha düşük maliyetli finansman imkanlarına ulaşmasının hedeflerimize ulaşma hızımızı artıracığını biliyoruz. Bakanlığımızın yanında Türk Eximbank ile çalışmalarımıza devam ediyoruz. Eximbank’ın destek sağladığı ihracatçı sayısı 16 bine ulaştı. Bu yıl Eximbank’ın KOBİ’lere sağladığı kredi hacim oranı yüzde 25,8’e yükselecektir. Finansman meselesinde sadece Eximbank ile de yetinmiyoruz. 2022 yılının Mart ayında faaliyete geçirdiğimiz İhracatı Geliştirme Şirketi ile ihracatçımıza finansman konusunda nefes aldirdik. Türk Eximbank ve İhracatı Geliştirme Şirketi kefalet sistemiyle teminat sorununa çözüm getirdik.

İhracatçımız artık gayrimenkulünü bankaya ipotek vermek zorunda kalmıyor. İhracat desteklerine yönelik prefinansman modeli sayesinde

firmalarımız önce ödeme alıp sonra harcama kolaylığına kavuştular. Yakın zamanda açılışını yaptığımız İstanbul Finans Merkezi ile Türkiye’yi finans konusunda bir üst lige çıkaracak tarihi bir adım attık. Toplam 65 milyar liralık yatırım değeriyle ülkemizin en prestijli projesini hayata geçirmenin gururunu yaşadık. Yerli ve yabancı finans kuruluşlarının bölgede faaliyet göstermeye başlamalarıyla merkezimiz asıl fonksiyonunu daha etkin icra edecektir. İstanbul Finans Merkezi uluslararası sermaye akışını kolaylaştırarak yatırım çekme potansiyelimizi artıracaktır. İhracatçılarımızın da İstanbul Finans Merkezi’in oluşturacağı ekosistemden istifade edeceğini düşünüyorum.”

#### **SAĞLIK TURİZMİNDE 10 MİLYAR DOLARLIK HEDEF**

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, konuşmasının sonunda sağlık turizmi özelinde sektörel hedeflere yer verdi: “Sağlık turizminde ülkemizi küresel bir merkez haline ulaştırmayı arzu ediyoruz. Şehir hastanelerinin birer birer devreye girmesiyle yabancı hasta sayımız katlanarak artıyor. Şifasını burada arayan bu hastalar sağlıktan gıdaya, ulaşımından bakım hizmetlerine kadar pek çok alanda ciddi katma değer oluşturuyor. Gerek hastanelerimi gerek termal tesislerimiz gerekse de diğer sağlık hizmetlerimizle 10 milyar dolarlık bir sağlık turizmi hedefine şu an itibarıyla sahibiz. 2023 yılında 2 milyon sağlık turisti ve 3 milyar dolar ihracata hep birlikte şahit olacağız. Aynı şekilde yine 2023 yılında lojistik ihracatında 40 milyar dolar ihracata ulaşmayı hedefliyoruz. Müteahhitlik ve teknik müşavirlik sektörünün yurt dışındaki başarılarını ileriye taşıyacak çalışmaları teşvik edeceğiz.

  
**285**  
milyar dolar

2024 YILI İHRACAT HEDEFİ



Prof. Dr. Nevzat Tarhan

# DEĞİŞİMİ DOĞRU OKUMAK GEREKİR

Üsküdar Üniversitesi Kurucu Rektörü ve Yönetim Üst Kurulu Başkanı Prof. Dr. Nevzat Tarhan, "Türkiye'nin ilk davranış bilimleri, mühendislik ve sağlık temalı üniversitesi" olarak çıktıkları yolda, değişen dünyaya adaptasyon konusuna özellikle titizlendiklerinin altını çiziyor.



arlıklarını, "eleştirilebilirlik, özgürlükçülük, çoğulculuk ve katılımcılık" olarak belirledikleri dört temel prensip üzerine inşa ettiklerini söyleyen Üsküdar

Üniversitesi Kurucu Rektörü ve Yönetim Üst Kurulu Başkanı Prof. Dr. Nevzat Tarhan, kuruluş aşamasında benimsedikleri "ilklere imza atma" vizyonuna sadık kalarak yollarına devam ettiklerini dile getiriyor.

## **"Bizim farkımız şudur" diye başladığımız bir cümleyi nasıl devam ettirirsiniz?**

Biz, Türkiye'nin ilk davranış bilimleri, mühendislik ve sağlık temalı üniversitesi olarak yola çıktık. "Pozitif Psikoloji"yi sadece Türkiye'de değil dünyada da ilk temellendiren ve kredili ders olarak açan üniversite biziz. Düzenli olarak kongrelerini düzenliyoruz. "Beyin Girişimi" (Brain Initiative) çalışmalarını ilgili 2015 den beri her yıl G20 Zirve'lerinde N20 Neuroscience20 olarak sunum yapan tek üniversiteyiz. Teknolojiyi sağlıkla birleştirerek tekno-girişimciliği ön plana çıkaran bir eğitim sunuyoruz. Şizofreni ilacı patentine sahip bilim insanının, BM Uyuşturucu Kontrol Kurulu Üyesi'nin, BM Çevre Kurulu Üyesi'nin ve Politik Psikoloji araştırmalarında daha birçok farklı alanda söz sahibi öğretim üyelerinin yer aldığı

eşsiz bir akademik kadrodan eğitim alma imkânına sahip oluyor öğrencilerimiz. Bununla birlikte, mezunlarımız NP İstanbul Hastanesi uygulama ve bilim ortaklığı ile Üsküdar Dış Hastanesi iş birliği sayesinde ve güçlü istihdam olanaklarına kavuşma imkânına sahip oluyorlar. Aynı zamanda "Nörogenetik, nöroteknoloji, nöromodülasyon tedavilerini ve derin öğrenmeyi" Ar-Ge odaklarına dâhil etmiştir. Bu konuda uluslararası etkinlikleri nedeniyle ödüller almıştır.

## **Markalaşma yolunda Üsküdar Üniversitesi kurulduğu günden bu yana nasıl bir yol kat etti?**

Kurum olarak kalite yönetimine çok önem veriyoruz. STİX isimli bir yazılım geliştirerek öğrenci danışmanlık sistemlerini yedi yıldır dijital olarak yürütüyoruz. Ayrıca UKSPRO isimli sistemle bütün akademik etkinlikleri kayıt altına alıyor ve belgelendiriyoruz. Diğer taraftan FTS isimli diğer bir yazılım programı ile faaliyet takip sistemi oluşturduk. Öğretim elemanlarının eğitim, idari, akademik alandaki çalışmalarını performans sistemi hâline getirdik. Üsküdar Üniversitesi'nin araştırma ve eğitim faaliyetlerindeki sonuçları uluslararası derecelendirme kuruluşu Times Higher Education (THE) tarafından bir kez daha tescillendi. Dünya üniversiteleri sıralamasında



ilk 101 üniversite içerisinde yer aldı. Ne mutlu bize ki üniversitemiz, sürdürülebilir kalkınma için barışçıl ve kapsayıcı toplumlar tesis etme ve kapsayıcı kurumlar oluşturma çalışmalarıyla dikkat çekici yönetsel başarıya imza attı. “Impact Ranking” olarak adlandırılan “Etki Sıralaması” puanımız ile de önemli bir başarı elde ederek, “16 Peace, Justice and Strong Institutions / (Barış, Adalet ve Güçlü Kurumlar)” kategorisinde Türkiye’de ikinci sırada yer aldık. Belirttiğimiz temel ilkelerimizden sapmadan, üniversitemizin tüm kadrosuyla belirlediğimiz vizyon doğrultusunda attığımız adımlarla her geçen yıl sıralamalardaki yerimizi yukarılara taşıyarak markalaşma yolunda ilerlemeye devam edeceğiz.

### **Yeni trendlere uyum noktasında Üsküdar Üniversitesi nasıl bir bakış açısıyla hareket ediyor?**

Türkiye’de ilk olarak 2014 yılında İstanbul Milli Eğitim Müdürlüğü ile ilk konusu Yapay Zeka olan Bilim ve Fikir Festivali’ni gerçekleştirdik. Türkiye’de kabul gören Teknofest uygulamalarının proje fikri Üsküdar Üniversitesi’ne ait. Çağdaş insan ve insan odaklı teknolojiye hâkim, yüksek nitelikli eğitim, öğretim, araştırma ve uygulama programları geliştiren bir üniversiteyiz. Geleceğe daha emin adımlarla yürümek üzere rutin olarak geleneksel hâle getirdiğimiz vizyon (arama) toplantılarımızı hayata geçirdik. Dördüncüsünü geride bıraktığımız toplantılarımızın 2020 yılında yaptığımız ikinci ayağının ana temasını “Dijitalleşme Odaklı” belirlemiştik. Yükseköğretim kurumları arasında bir ilki gerçekleştirerek, dünya ölçeğinde üniversitelerin dijital dönüşümünü ve bu alandaki pozisyonunu Senato üyelerimiz ve üst düzey yöneticilerimizle birlikte her yönüyle ele aldık. Dünyada hızlı bir değişim var. Bu değişimi doğru okur ve doğru pozisyon alırsak bu bizi hedeflenen yerlere taşır. Yanlış pozisyon alırsak ise kaybederiz. Burada ciddi bir rekabet avantajı yakalamamız gerekiyor. Şu anda dijital dönüşüm kaçınılmaz. O halde bunu nasıl bize uygun hale getirebileceğimizi konuşmalıyız. Biz vizyon toplantımızda bunu planladık, kendi iç modelimizi nasıl oluşturacağımızı konuştuk. Bunu yaparken bize en uygun olan nedir, nasıl bağlanabiliriz? Bunu tartıştık ve önem, öncelik ve hedefimizi belirleyerek stratejimizi oluşturduk. Dijital



**Biz, Türkiye’nin ilk davranış bilimleri, mühendislik ve sağlık temalı üniversitesi olarak uola çıktık.**

yol haritamızı buna göre belirledik. Ve bugün dijitalleşme ve trendleri yakalama konusunda Üsküdar Üniversitesi ve tüm bilim, uygulama ortaklarımızla ülkemizi en iyi şekilde temsil etmeye çalışıyoruz.

Öte yandan küresel çapta hayatın her alanında değişim ve dönüşümün yaşandığı bir dönemde dijitalleşmeyi hızla gerçekleştirerek uzaktan eğitimde çığır açan üniversitemiz, İstanbul’un kalbi Üsküdar’daki yerleşkelerinde hem fiziki hem de dijital eğitimi en efektif şekilde sentezliyor, yükseköğretimde yepyeni



marka dünyası



Üsküdar Üniversitesi, eğitim alanında Türk markasının dünyanın farklı ülkelerinde konumlanmasını sağlayan markalaşma programı Turquality kapsamında 142 dünya üniversitesi ile eğitim iş birliği içinde ve 102 ülkeden 4 binden fazla uluslararası öğrenciyev sahipliği yapıyor.

bir anlayışın kapılarını aralıyor. Üsküdar Üniversitesi yönetimi, akademik ve idari kadrosu olarak yayımladığımız “Fi-jitalleşme Manifestosu” ile hem fiziki hem de dijital eğitimin en efektif şekilde sentezleyerek “Uzaktan öğretimin olacağına ama eğitimin uzaktan olmayacağına” yönelik inancımızı vurguladık.

### **Özellikle son dönemde çok revaçta olan sürdürülebilirlik yönetimi uygulamaları noktasında Üsküdar Üniversitesi olarak nasıl hareket ediyorsunuz?**

Birleşmiş Milletler tarafından belirlenmiş, her biri birbiriyle bağlantılı olan 17 amaçtan oluşan ve tüm insanların barış ve refah içinde yaşaması için gerekli adımları alt hedefler hâlinde sunan Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri, gelecek nesiller için yaşamı sürdürülebilir biçimde iyileştirmek için, küresel boyutta ortaklık ve pragmatizm ruhuyla hareket ediyor. Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları doğrultusundaki faaliyetleri ile dünya üniversitelerini sıralayan Times Higher Education Kuruluşu ise, “Times Etki Sıralaması” ile bu alandaki ilk sıralamayı gerçekleştirdi. Kurum bu yöntemle üniversitelerin insanlığa, daha iyi ve sürdürülebilir bir yaşama katkı sunmalarını teşvik etmeyi amaçlıyor. İşte biz bu sıralamada



Türkiye’deki üniversiteler arasında 29. sırada yer aldık. Birleşmiş Milletlerin 17 kategorideki sürdürülebilir kalkınma hedefinden 2022 yılında, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği, Eşitsizliklerin Azaltılması, İklim Eylemi, Barış, Adalet ve Güçlü Kurumlar ve Amaçlar için Ortaklıklar etiketleri ile tüm etiketleri almaya hak kazandık ve “Genel Sıralama” kategorisinde Türkiye’deki üniversiteler arasında 29. sırada listelendik.

Bu hassasiyetle;

- Yüksek profil yayın kabul eden bibliyometrik veri tabanı Elsevier - Scopus kapsamında yer alan “Barış ve Adalet” odaklı araştırmalarımız,
- Üniversite yönetim süreçlerinde yerel, bölgesel, ulusal ve uluslararası paydaş katılımları ve üniversitemizin evrensel hukuka bilimsel değerlere bağlı yönetim stratejileri ve bununla ilgili uygulama örnekleri,
- Temel değerlerinde de ilan ettiği şekliyle din, dil, ırk, milliyet, cinsiyet, renk, düşünce farklılıklarında hiçbir ayırım gözetmeyen, logosunda da 4 dayanak olarak yer verdiği yer alan eleştirilebilirliği, özgürlükçülüğü, çoğulculuğu ve katılımıcılığı benimseyen, toplumun temel değerlerini koruyan, toplumsal yararı ön planda tutan ve toplumsal sorunlara duyarlı, bilimsellik ve eleştirel düşüncenin ön planda olduğu, etik değerlerin ilk sırada yer aldığı, eşitlik, güvenilirlik, akılcılık ilkelerine sahip yapısı ve buna ilişkin



- yönetmelik ve yönergeleri, kurum yönetim politikalarıyla,
- Kamu ve özel kurumlar ile olan iş birlikleri ve bu iş birliklerinin tüm süreçlerinde şeffaf bilgilendirme strateji ve iletişim yönetimiyle,
  - Öğretim elemanları, araştırmacılar ve öğrencilerine sağladığı akademik özgürlük, kuruluş belgesinde de ifade edilen akademik ve idari kadronun iş memnuniyetini sağlayan ve sürekli geliştiren değerleri, objektif, kurum ve akademi öncelikli ölçme-değerlendirme ve ödüllendirme, teşvik süreçleriyle,
  - Ayrımcılığa karşı duruşu ve bu mücadeleyi ulusal çapta kamu kurumları ile uluslararası çapta ise BM'nin ilgili komisyonlarında yürütülen çalışmalarda bizzat politika belirleyici olarak sağladığı katkısıyla,
  - Katılımcı ve çok sesliliği destekleyen öğrenci kulüpleri, araştırma ve uygulama merkezleri ve tüm bu faaliyetlerin akademik çatısını oluşturan çalışma gruplarıyla,
  - Vakıf yükseköğretim kurumları raporlarında da yer aldığı şekliyle kurumsal ve finansal şeffaflık odaklı, AR-GE öncelikli ve yüksek öğrenci bursluluk oranları ile güçlü kurumsal yapısını öğrenci ve öğretim elemanlarının aidiyet duygusu ile güçlendiren ve müfredatında adalet, hukuk, eşitlik temalı dersleriyle bu kültürü öğrencilere aktaran,
  - Kanun yapıcı ve politika belirleyicilere iklim değişimi, su, göç ve mültecilik gibi öncelikli dünya sorunlarına çözüm

üretme gayesiyle öğrencilere, topluma eğitimler veren, kongreler düzenleyen ve Al-Mizan gibi referans bir Dünya için çevre sözleşmesi deklarasyonu ile katkı sağlayan Üsküdar Üniversitesi ülkemizde ve dünyada barış, adalet ve güçlü kurumlar etiketini kurulduğu 2011 yılından itibaren uygulama hassasiyetini gösterdiği kanıt odaklı çalışmalarını sürdürmektedir.

### **Akademik dünyada marka olmuş bir Türk üniversitesinin olmamasının nedenlerini nasıl açıklarsınız?**

Yerel olmadan evrensel olunmaz kuralına uymadığımız için marka olamadığımızı düşünmek gerekir. Tematik bir alanda öne çıkıp referans nokta olmayı başaramaması önemlidir. Üniversite sistemleri bir habitattır, bu habitatı çalışkan akademisyenler yukarı yükseltir zeki ama tembel çalışanlar da aşağı çeker. Akademik dünyada marka olmuş üniversiteleri incelerken pek çoğunun 250-300 yılı aşkın tarihi olduğunu görürsünüz. Bir Türk üniversitesinin marka olabilmesi için akademik mükemmelliğin yanı sıra diğer bazı niteliklere de sahip olması gerekir. Örneğin; Türkiye'de Avrupa Birliği ve dünya standartlarında eğitim ve öğretim yapmalıdır. Kentel ve bölgesel kalkınmaya katma değer ve katılım sağlayan öncü, örnek, evrensel bir üniversite olmalıdır. Bunun yanı sıra ülkemizin sosyo-ekonomik ve kültürel yapısına katkı sağlamalı, özellikle bilim, sağlık, turizm, tarih ve kültür kaynakları yönetimi alanlarında uluslararası düzeyde eğitim ve araştırma imkânı sunmalıdır. Ülkemizin doğal, kültürel, ekonomik ve sosyal gereksinimlerini

## **ÜSKÜDAR ÜNİVERSİTESİ'NİN TEMEL İLKELERİ**

Üsküdar Üniversitesi'nin temel ilkeleri logomuzda bulunan dört çizgi ile temsil edilir. Bu temel ilkelerimizi: Eleştirilebilirlik, özgürlükçülük, çoğulculuk ve katılımcılık olarak sıralayabiliriz. Temel değerlerimizde de ilan ettiğimiz şekliyle din, dil, ırk, milliyet, cinsiyet, renk, düşünce farklılıklarında hiçbir ayırım gözetmeden, logomuzda dört motto olarak yer alan eleştirilebilirliği, özgürlükçülüğü, çoğulculuğu ve katılımcılığı benimseyerek, toplumun temel değerlerini korur ve toplumsal yararı ön planda tutarız. Toplumsal sorunlara duyarlı, bilimsellik ve eleştirel düşüncenin ön planda olduğu, etik değerlerin ilk sırada yer aldığı, eşitlik, güvenilirlik, akılcılık ilkelerine sahip bir yapımız var ve kurum yönetim politikalarıyla da buna ilişkin yönetmelik ve yönergelerimizi düzenleriz.



ve önemli konumunu göz önüne alarak; çağdaş teknolojiye hâkim, yüksek nitelikli eğitim, öğretim, araştırma ve uygulama programlarına sahip olmalıdır. Üstün nitelikli akademik programlar geliştirmeli, ülkemizin kaynaklarını en verimli şekilde kullanarak insanlığın ve özellikle bölgemizin sorunlarına çözüm üretecek bilimsel faaliyetlerde bulunmalıdır. Ulusal ve uluslararası ölçekte, çağdaş, katılımcı, araştıran ve bilim üreten üniversitemiz, ancak o zaman akademik dünyada marka olma yolunda ilerleyebilirler.

### **Markalaşma konusunda atmamız gereken adımlar sizce neler?**

21. yüzyıl becerilerini rehber edinerek uluslararası alandaki çalışmalar, döviz getiren hizmetlere önem verme, fuarlar ve etkinliklerde görünürlüğü artırma, Turquality sistemine girme çok önemlidir. Kurumların uluslararası pazarlarda global bir oyuncu olabilmeleri için dünyadaki başarılı marka örnekleri incelemeleri, oradan edinilmiş deneyimleri içselleştirmeleri ve kendi ürün ve hizmetlerine uyarlayabilmeleri gerekmektedir. Bunun üzerine de alanlarında inovasyon sağlamalı ve fark yaratmaları gerekir. Tabii hepsinden

önemlisi sunulan hizmet veya ürünün dünya kalite standartlarına erişebilmesidir. Bu noktadan sonra markalaşma için gerekli olan tanıtım, reklam, pazarlama ve iletişim faaliyetleri devreye girebilir.

Marka olmak için kurumsallaşmak ve gelişim sağlamak şarttır. Buna ek olarak sunduğunuz tüketici/kullanıcı deneyimini de ölçümlenmeli ve aldığınız geri bildirimlerle ürün ve hizmetlerinizi geliştirmelisiniz. İşte bu noktada, Ticaret Bakanlığı'na bağlı devlet destekli ilk ve tek markalaşma programı Turquality'den yararlanmayı öneriyorum. Turquality, markalaşma potansiyeli olan ürün ve hizmet gruplarına sahip firmaları destekliyor. Kurumlar üretimlerinden pazarlamaya, satıştan satış sonrası hizmetlere kadar bütün süreçlerini kapsayacak şekilde yönetsel bilgi birikimi desteği alabiliyorlar bu oluşumdan. Bu nedenle, markalaşma yol haritası için bu oluşumdan destek alabilirsiniz.

### **Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin Turquality Destek Programı'na dâhil olmanın önemini nasıl anlatırsınız?**

Biz Üsküdar Üniversitesi olarak, eğitimde kaliteyi önemsiyoruz ve ülkemizi uluslararası arenada eğitim üssü haline getirme hedefiyle çalışmalarını sürdürüyoruz. Bu kapsamda uluslararası markalaşma hedefimize katkı sağlamak amacıyla TİM'in Turquality Destek Programı'na dâhil olduk. Bahsettiğim, geleneksel vizyon toplantılarımızın dördüncüsünü de "Uluslararası Marka Bilinirliği Odaklı" ana temasıyla gerçekleştirdik. Turquality Marka Destek Programı çalışmaları kapsamında Deloitte Türkiye tarafından bir toplantı organize ettik. Ticaret Bakanlığı destekli uluslararası markalaşma programı Turquality başvuru kapsamında denetim sürecini başarıyla tamamladık. İki gün boyunca devam eden denetim sonrası Turquality desteğiyle ilgili karar üniversite yönetimimize bildirildi. Böylelikle, Üsküdar Üniversitesi, Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen, Türk kalitesini birçok ülkeye duyuran dünyanın ilk ve tek devlet destekli markalaşma programı Turquality destek programına alınan eğitim kurumlarından biri oldu. Üsküdar Üniversitesi, eğitim alanında Türk markasının dünyanın farklı ülkelerinde konumlanmasını sağlayan markalaşma programı Turquality kapsamında 142 dünya üniversitesi ile eğitim iş birliği

### **TÜRKİYE'NİN İLK BİLİM VE FİKİR FESTİVALİ**

Türkiye'nin ilk Bilim ve Fikir Festivali olan projemize ayrı bir paragraf açmak isterim. Milli Eğitim Müdürlüğü ile birlikte sürdürdüğümüz bu festivali sekiz yıl üst üste gerçekleştirdik. Bu yıl Kahramanmaraş depremleri nedeniyle dondurma kararı alarak tüm projeleri değerlendirmek üzere seneye erteledik. 2014 yılında ilkini gerçekleştirdiğimiz bu proje yarışmasının o yılki konusu "çapay zeka ile yaşamı geliştirecek" projeler üzerine kurgulanmıştı. Yani aslında biz dokuz sene önce bu yola çıktık, şu anda çapay zekanın nerelere geldiğini hepimiz görüyoruz. Bir üniversitenin en ayırt edici yönü çürekendirici olması, merak duygusunu harekete geçirecek ortamı sağlaması ve vizyonerliğidir. Bir üniversite o zaman bilimin gelişmesi yönünde adımlar atmış olur.



# Türkiye Hayat Emeklilik BES Birikim Hediyesi

Sevdiklerinize her gün biraz daha değerlenen bir hediye vermeye ne dersiniz?  
BES Birikim Hediyesi ile sevdiklerinizin BES sözleşmelerine  
dilediğiniz tutarda hediye gönderebilir, üstelik %30 devlet katkısı ile  
hediyenizin daha da değerlenmesini sağlayabilirsiniz.



**%30**  
DEVLET  
KATKISI



**BES Birikim Hediyesi**  
**Türkiye Hayat Emeklilik'te.**

Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.



Google Play  
TÜRKİYE SİGORTA

App Store'dan  
TÜRKİYE SİGORTA

HEMEN  
İNDİR

0850 202 20 20  
turkiyesigorta.com.tr

**TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK**  
Gücü, adında.



İNÇİNDE VE 102 ÜLKEDEN 4 BİNDEN FAZLA ULUSLARARASI ÖĞRENCİYE EV SAHİPLİĞİ YAPILYOR.

### ÜSKÜDAR ÜNİVERSİTESİ'NİN GELECEK PROJELERİ NELER, "YENİ" OLARAK SUNMAYI PLANLADIĞINIZ PROJELER VAR MI?

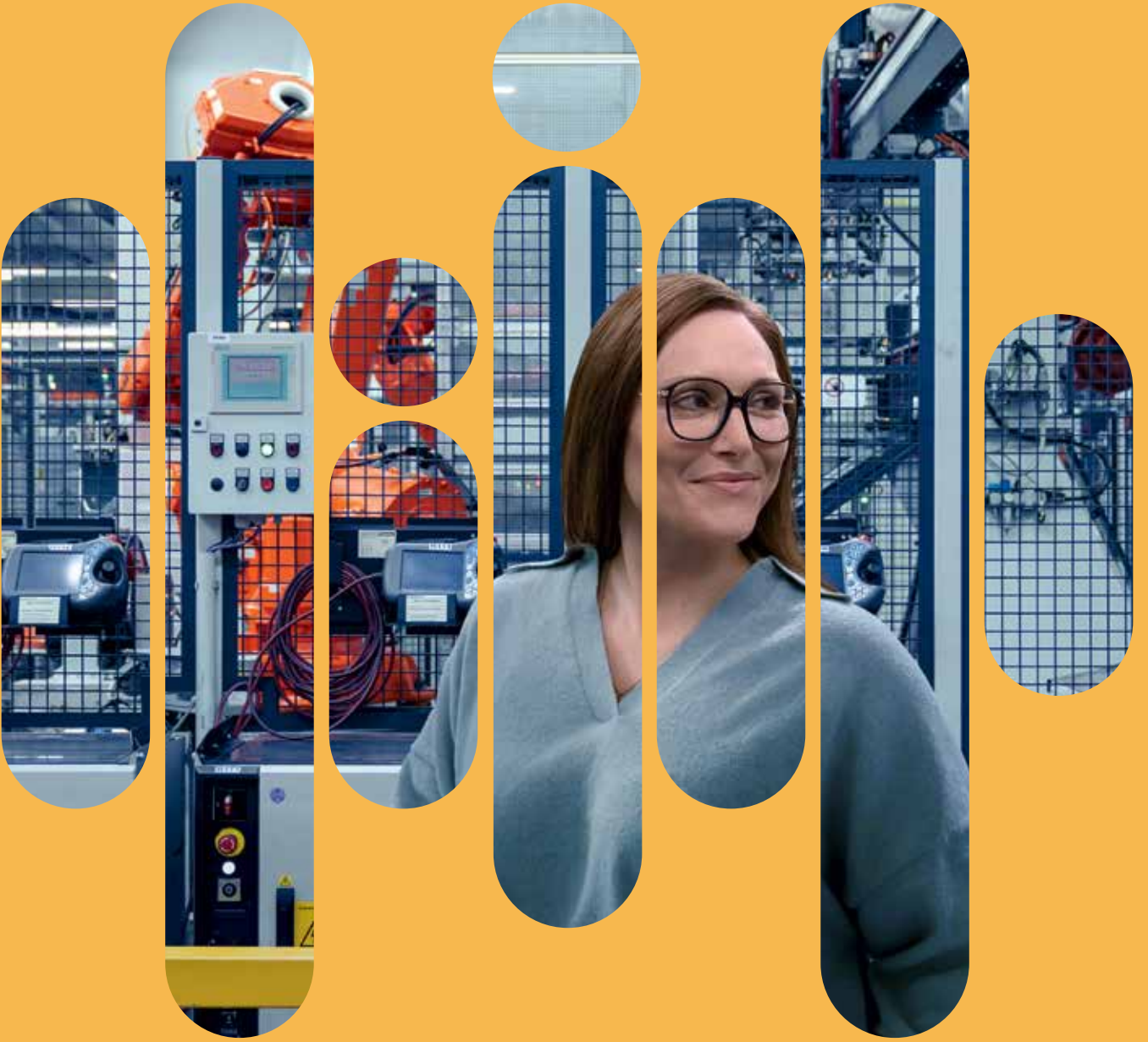
Kuruluşumuzdan bu yana pek çok ilke imza attık. Türkiye'nin ilk Tasavvuf Araştırmaları Enstitüsü'nü kurduk. Öğrencilerimiz insani değerlere ve nitelikli insan yetiştirmeye odaklanan bir bilim yuvasıyla aynı çatı altında geliíyorlar. Yine Türkiye'nin ilk Adli Bilimler Lisans Programı'nın yanı sıra multidisipliner eğitim alabilecekleri geleceğin mesleklerine yönelik bölüm ve programlar sunuyoruz. Gelecekte de bu vizyonla pek çok ilke imza atmaya devam edeceğiz. Dünya sıralamasındaki yerimizi her geçen gün yükseltirken, sunacağımız olanaklarla öğrencilerimizi geliştirmeye, mezunlarımızın iş hayatına atılmasıyla birlikte onları daima desteklemeye ve üniversiteleri ile sinerji oluşturmaları için teşvik etmeye devam edeceğiz.

"21. Yüzyıl becerileri yenilikçilik girişimcilik, sürdürülebilirlik olarak bilinir. Bizim vurguladığımız sadece akademik ve teknik değil sosyal ve duygusal becerilerinin de öğrencilere aktarılması gerektiğidir."

Üsküdar Üniversitesi olarak tüm akademik birimlerimizle farklı alanlarda sürdürülebilir projelere imza atıyoruz. Birkaç örnek vermem gerekirse, gen teknolojisi alanında çalışan TREGEMER Türkiye'de CRISPR teknolojisi alanında TÜBİTAK'a en yüksek oranda proje üreten akademik birim. Milli

Uzay Programı kapsamında uzaya gideceği açıklanan 13 projeden biri, yine TRGENMER tarafından geliştirilen "Message (Microgravity Associated Genetics) Bilim Misyonu" oldu. CRISPR gen mühendisliği yöntemleri ile yerçekimsiz ortamdan etkilenen henüz işlevi keşfedilememiş genlerin tespit edilmesi ve uzay görevlerinde, bağışıklık hücrelerinden hangilerinin yer çekimi tarafından direkt olarak etkileneceği ortaya konulacak. Geçtiğimiz günlerde Türkiye'nin ilk uzay yolcularını üniversitemizde misafir edip, eğitimde buluşmuştuk. Bu bizi heyecanlandırıyor. İletişim Fakültemiz tarafından geleneksel olarak organize edilen ve bu yıl 10'uncusunu düzenlediğimiz İletişim Günleri'nde o döneme ait sorunları masaya yatırıyor, uluslararası çapta bildiriler yayınlıyoruz. İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültemiz düzenli olarak Türkiye çapında toplumsal araştırmalar düzenleyerek, sonuçlarıyla akademik dünyaya önemli bilgi kaynakları sağlıyor, daha da önemlisi çalışmalarımızı ve tezlerimizi bu saha araştırmalarına dayandırıyoruz. Örneklerimizi artırmak mümkün.

21. Yüzyıl becerileri yenilikçilik girişimcilik, sürdürülebilirlik olarak bilinir. Bizim vurguladığımız sadece akademik ve teknik değil sosyal ve duygusal becerilerinin de öğrencilere aktarılması gerektiğidir. Bunun için İnsani Değerler Ödülleri'nin 2016 yılından itibaren her yıl vermektediriz. Öğrencilerimize de İyilik Bilimi olarak ta tanımlanan Pozitif Psikoloji dersini rektörlük dersi olarak bütün öğrencilere vermektediriz. Burada Kurumsal Sosyal Sorumluluk kapsamında, öğrencilerimize sunduğumuz burs imkanlarından söz etmek istiyorum. Üsküdar Üniversitesi kurucu vakfı TARHAN-İDER Vakfı, önemli oranlarda öğrenci bursu verirken; sınırlı imkânlarla sahip olan kişilerin sağlık giderlerine destek olmakta, ihtiyaç sahibi olan kişilere ruh ve beden sağlığı açısından katkıda bulunmaktadır. 2016 yılından itibaren 30 binin üzerinde mezunumuz, 24 binden fazla öğrencimiz var ve TARHAN-İDER Vakfı ile birlikte öğrencilerimizin önemli bir bölümüne tam burs sağlıyoruz. Önemli bir kısım ise farklı oranlarda çeşitli burslarla destekleniyor. Üsküdar Üniversitesi olarak Avrupa ülkelerinin de aralarında bulunduğu birçok ülkeden uluslararası öğrencilere de burs ve eğitim desteği sunuyoruz.



# NRW. ENDÜSTRİ 4.0'IN BİR MELODİ DEĞİL ORKESTRA OLDUĞU YER.

EUROPE'S  HEARTBEAT

► Bize katılın! Almanya ekonomisinin güç merkezi Kuzey Ren-Vestfalya'yı (NRW) keşfedin! Dijital dönüşüm ile güçlü endüstrinin birleştiği yer. Üretimin geleceği açısından en ideal bölge. NRW'ye hoş geldiniz!



[www.nrwglobalbusiness.com](http://www.nrwglobalbusiness.com)



**NRW.GLOBAL  
BUSINESS**  
Trade & Investment Agency



## Yılın İlk Yarısında İhracat Lideri

# OTOMOTİV SEKTÖRÜ OLDU

2023 yılının ilk altı aylık periyodunu 123,4 milyar dolarlık ihracatla kapatan Türkiye'nin bu dönemde en çok ihracat yapan sektörleri otomotiv, kimyevi maddeler ve mamulleri ve hazır giyim ve konfeksiyon olarak sıralandı.



Türkiye'nin, yılın ilk yarısındaki genel ihracatı 123,4 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu rakam, 2022'nin aynı döneminde yapılan 125,7 milyar dolarlık ihracattan yüzde 1,8 gerilemenin yaşandığı anlamına geliyordu.



2

2023 yılı ihracat hedefini 265 milyar dolar olarak belirleyen Türkiye, yılın ilk yarısında 123,4 milyar dolarlık bir ihracat performansı gösterdi. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, hedefe ulaşma noktasında umutlu. "Belli dönemlerde takvim etkisini hissetsek de büyük resme baktığımızda hedefimize adım adım yaklaşıyoruz. 265 milyar dolarlık hedefi yakalamak için var gücümüzle çalışıyoruz."

Pandeminin doğurduğu olumsuzlukları henüz üzerinden atmaya çalışan Türkiye, 6 Şubat'ta tarihinin en büyük doğal afetiyle karşılaştı. Kahramanmaraş merkezli yaşanan ve 11 ili etkileyen iki deprem, "Asrın Felaketi" olarak kayıtlara geçti. Daha sonra Mayıs ayını kapsayan seçim süreci ve uzunca bir süredir devam eden yerel ve küresel enflasyon sıkıntısı derken Türkiye ihracatı ve ihracatçısı yılın ilk yarısında önemli problemlerle mücadele etmek zorunda kaldı.

Bu problemlerin bir kısmının yumuşatıldığını bir kısmının ise aynı etkililikle hâlihazırda devam ettiğini not düşmek gerekir. Tüm bu zorluklara rağmen yılın ilk yarısında ulaşılan ihracat performansı 2023 kapsamında belirlenen toplam ihracat hedefi





için umut verici. Türkiye'nin, yılın ilk yarısındaki genel ihracatı 123,4 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu rakam, 2022'nin aynı döneminde yapılan 125,7 milyar dolarlık ihracattan yüzde 1,8 gerilemenin yaşandığı anlamına geliyordu.

#### **OTOMOTİV İLK SIRADA**

2023'ün ilk altı aylık döneminin ihracat şampiyonu otomotiv sektörü oldu. Türkiye ihracatının lokomotif sektörlerinden bir olan otomotiv endüstrisinin ihracatı 2023'ün Ocak-Haziran sekansında 17,3 milyar dolar olarak kayıtlara geçti. 2022'nin aynı döneminde 15,2 milyar dolar ihracat yapan sektörün ihracatındaki artış yüzde 13,7 olarak ölçüldü. Sektörün



Türkiye'nin genel ihracatından aldığı pay ise yüzde 16,1 oldu.

Kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü, otomotivden sonra en çok ihracat yapan ikinci sektör olarak listedeki yerini aldı. 1 Ocak-30 Haziran 2023 döneminde 14,6 milyar dolar ihracat yapan kimya endüstrisi, geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 13,5 ekside olmasına rağmen en iyi ikinci sektör olarak kayıtlara geçti. Sektörün toplam ihracattan aldığı pay yüzde 13,5 oldu.

Bronz madalyanın sahibi ise hazır giyim ve konfeksiyon sektörüydü. 10 milyar dolarlık ihracata imza atan endüstrinin toplam ihracattaki payı yüzde 9,3 olarak ölçüldü. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün 2023'ün ilk altı ayında ulaştığı rakam, 2022'nin aynı dönemine göre yüzde 7,2 ekside olduğunu gösteriyordu. Bu üç sektörden sonra gelen 2023'ün ilk yarısında en çok ihracat yapan ilk 10 sektör listesini dolduran sektörler şöyle sıralandı:

# MEYDAN OKUYORUZ! UCUZLUKLA BULUŞAN LEZZETİN

**%101**  
ARKASINDAYIZ



**A.101**  
HARCA  
HARCA  
BİTMEZ

Dolar bazında değerlendirdiğimizde yüzdeler anlamda en çok artışın olduğu sektör zeytin ve zeytinyağı sektörü oldu. Sektörün 2023'ün ilk yarısındaki ihracatı, bir önceki senenin aynı dönemine göre yüzde 190,7 arttı.

Elektrik-elektronik	7,9 milyar dolar
Çelik	7,2 milyar dolar
Demir ve demir dışı mamuller	6,5 milyar dolar
Makine ve aksamları	5,5 milyar dolar
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	5,5 milyar dolar
Tekstil ve ham maddeleri	4,8 milyar dolar
Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri	4 milyar dolar

Dolar bazında değerlendirdiğimizde yüzdeler anlamda en çok artışın olduğu sektör zeytin ve zeytinyağı sektörü oldu. Sektörün 2023'ün ilk yarısındaki ihracatı, bir önceki senenin aynı dönemine göre yüzde 190,7 arttı. Tütün ve mamulleri yüzde 27,6'lık, savunma ve havacılık sanayii yüzde 21,6'lık, yaş sebze ve meyve yüzde 16,6'lık ve otomotiv endüstrisi yüzde 13,7'lik artışlarla bu listenin ilk beşini oluşturdular.

### İMMİB ZİRVEDE

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı

Birlikleri (İMMİB), 2023'ün Ocak-Haziran dönemini 32,9 milyar dolar ihracatla kapadı. Bu rakam, İMMİB'i ihracatçı birliklerin ihracat performansları sıralamasında en tepeye koydu. Geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 12,4 düşük bir performans göstermesine rağmen listenin başında yer bulan İMMİB'in genel ihracattaki payı yüzde 30,5 oldu.

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB), aynı dönemde 18,1 milyar dolar ihracat yaptı. Böylece en çok ihracat gerçekleştiren ikinci ihracatçı birlik olan UİB, 2022'nin aynı dönemine göre yüzde ihracatını 14,8 artırdı. Genel ihracattan aldığı pay yüzde 16,8 oldu.

Listenin üçüncü sırasında Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) yer buldu. 12,5 milyar dolar ihracata imza atan birlik, bir önceki senenin aynı periyoduyla kıyaslandığında yüzde 7,9 ihracat artışı gerçekleştirdi. OAİB'in genel ihracattaki payı yüzde 7,9 oldu. İhracatçı birliklerin ilk 10'unu oluşturan diğer birlikler ve ihracat rakamları ise şöyle sıralandı:

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB)	11,6 milyar dolar
Ege İhracatçı Birlikleri (EİB)	9,2 milyar dolar
Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB)	7,2 milyar dolar
İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB)	5,4 milyar dolar
Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB)	5,3 milyar dolar
Denizli İhracatçı Birliği (DENİB)	1,6 milyar dolar
Batı Akdeniz İhracatçı Birliği (BAİB)	1,4 milyar dolar





Tüm çalışanlar için, uygun fiyatlı, ideal grup sağlık sigortası paketi

# OKSİJEN PLUS

KALP/KARDİYAK (7 HASTALIK) • AORT GREFT CERRAHİSİ (HASTALIK VEYA TRAVMATİK YARALANMA İÇİN) • KORONER ARTER BYPASS CERRAHİSİ • KALP KRİZİ • KALP YETMEZLİĞİ • KALP KAPAKCIĞI DEĞİŞİMİ VEYA ONARIMI • AÇIK KALP AMELİYATI • INME • KANSERLER (2 HASTALIK) • KANSER • APLASTİK ANEMİ - KALICI KEMİK İLİÇİ YETMEZLİĞİ İLE • NÖROLOJİK HASTALIKLAR / SINIR SİSTEMİ HASTALIKLARI (11 HASTALIK) • ALZHEIMER HASTALIĞI VEYA DEMANS • BAKTERİYEL MENENJİT • İYİ HUYYULU BEYİN TÜMÖRÜ • KRONİK ORGANİK BEYİN HASTALIĞI • KOMA • CREUTZFELDT-JAKOB HASTALIĞI • ANSEFALİT • MOTOR NÖRON HASTALIĞI • MULTİPL SKLEROZ • PARKINSON HASTALIĞI • PROGRESİF

SUPRANÜKLEER PALSİ • OTOİMMÜN HASTALIKLARI / ENFEKSİYÖZ HASTALIKLAR (2 HASTALIK) • BELİRLİ BİR ÜLKEDE AŞAĞIDAKİLER YOLUYLA YAKALANAN HIV ENFENSİYONU • KAN NAKLI • FİZİKSEL SALDIRI • İLGİLİ MESLEKTE ÇALIŞMA • SİSTEMİK LUPUS ERİTEMATOZUS • ORGANLAR / VÜCUT SİSTEMİ İLE İLGİLİ DİĞER CİDDİ DURUMLAR (5 HASTALIK) • BÖBREK YETMEZLİĞİ • KARACİĞER YETMEZLİĞİ • MAJÖR ORGAN NAKLI • SOLUNUM YETMEZLİĞİ • CİDDİ ZİHİNSEL HASTALIK • TRAVMA (8 HASTALIK) • KÖRLÜK • SAĞIRLIK • ADL'YE BAĞLI TPD • UZUV KAYBI (ELLER VEYA AYAKLAR) • KONUŞMA KAYBI • UZUVLARIN FELCİ • ÜÇÜNCÜ DERECE YANIKLAR • TRAVMATİK KAFA YARALANMASI

# 35

## KRİTİK HASTALIK İÇİN ANINDA TAZMİNAT



- + YATARAK TEDAVİLERE TAMAMLAYICI SAĞLIK
- + ÇOCUK KANSERİ
- + FERDİ KAZA

KİŞİ BAZINDA\*  
DEN  
**369 TL**  
BAŞLAYAN  
FİYATLARLA



**affinitybox**

**KOBİLERE ÖZEL 4 FARKLI TEMİNATA SAHİP, UYGUN FİYATLI, SİGORTA SEKTÖRÜNÜN İLK VE TEK GRUP SİGORTASI**

Quick Sigorta'dan TOBB ve SAIK işbirliği ile hazırlanan, levhaya kayıtlı tüm acentelerin satın alabileceği herkes için sağlıklı, yepyeni bir ürün: Oksijen Plus.

[quicksigorta.com/oksijen-plus-sigortasi](http://quicksigorta.com/oksijen-plus-sigortasi) ve [ozelsigortalar.com/quick-sigorta](http://ozelsigortalar.com/quick-sigorta) adresinden hemen ulaşabilirsiniz.

TOBB'a kayıtlı KOBİ'lere grup poliçesi kapsamında sunulan Oksijen Plus Sigortası'na 18-65 yaş arası personel dahil olabilir.

\*18 yaş bronz paket fert fiyatıdır.



[Q-BLOG](#) [Q-MAG](#) [Q-SÖZLÜK](#)

[f](#) [i](#) [t](#) [v](#) [in](#)

# QUICK

SİGORTA



niş ihracat



## İhracat potansiyeli ışıldıyor

# BAL

Her geçen gün ihracat performansını artıran Türk balı, 2022 yılında 59 ülkenin sofrasında kendine yer buldu. ABD, İspanya ve Almanya'nın başı çektiği bu ülkelere toplam 46 milyon dolarlık bal ihraç edildi.

Türkiye bal ihracatçıları 2023'e hızlı bir giriş yaptılar. Yılın ilk üç ayında Türkiye'den dünyanın 37 farklı ülkesine bal ihraç edildi. Bu dönemde ihraç edilen 3 bin 600 ton balın rakamsal karşılığı 11 milyon dolar olarak kayıtlara geçti.

**“EN ÇOK İHRACAT YAPAN** ilk 10 ülke arasına girmek” şeklindeki ana hedefe ulaşma yolunda ara yolları çeşitlendirmesi gerektiğinin farkında olan ihracat dünyası, ürün yelpazesini her geçen gün daha da büyütüyor. Niş ihracat dediğimiz spesifik bir ürün odaklı ihracatın değeri her geçen gün artıyor. Bunun en somut örneklerinden biri de bal.

Dört mevsimi yaşayan dünyanın şanslı olan ülkelerinden biri olan Türkiye; toprağı, havası, suyu şifalı olan özel bir konumda. Bunun bir yansıması olarak Türkiye'de üretilen ürünlerin sayıca pek çok ülkede daha fazla olması şaşıracak bir durum değil. Özellikle fındıkta yakalanan başarının diğer ürünlerde de yakalanması için yoğun bir uğraş var. Bal da bu ürünlerden biri. Çünkü tüm dünya vatandaşlarının Ege'nin çam balını ya da Doğu Karadeniz'in Anzer balını tatması şart.

#### **2022'DE 46 MİLYON DOLARLIK İHRACAT**

Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği (DKİB) verileri, Türkiye'den 2022'de 17 bin 161 ton bal ihraç edildiğini gösteriyor. Miktar bazında 2021 performansı 9 bin 870 ton olarak ölçülmüştü. Bu da 2022'de ihraç edilen

malın miktar tarafındaki artışın yüzde 74 olduğunu ortaya koyuyor. 2022'deki bal ihracatının maddi karşılığı ise 46 milyon dolar olarak kayıtlara geçti. 2021 yılında 30,5 milyon dolar ihracat yapıldığı düşünüldüğünde değer bazında yakalanan yüzde 51'lik artış oldukça dikkat çekici.





niş ihracat

2022'de en çok bal ihraç edilen ülkeler; ABD, İspanya ve Almanya olarak sıralandı. Geçen yıl ABD'ye gönderilen 7 bin 448 ton balın karşılığı 18 milyon dolar oldu. Bu ülkeye 2021 yılında 9 milyon dolar karşılığı 2 bin 860 ton bal satılmıştı. Böylece, ABD'ye bal ihracatı miktar bakımından yüzde 160, değer bakımından yüzde 106 artış gösterdi.

ABD'yi; 8 milyon dolarla İspanya ve 5,5 milyon dolarla Almanya takip etti. 2022 bal ihracatını değerlendiren DKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Hamdi Gürdoğan, yaptığı açıklamada şunları söylemişti: "Bal konusundaki gelişmelere baktığımız zaman bal üreticilerinin sorunlarına dikkati çekip, tonaj artırımına gitmemiz ve doğayı korumamız gerektiğinin altını çizmek istiyorum. 2022'de bal ihracatını çok güzel rakamlarla tamamladık. 2023'te ise geçen yılki ihracat rakamlarının çok daha üzerine çıkmayı

hedefliyoruz. İnşallah bal ihracatımızı katlanarak artış trendini sürdürecektir."

### 2023'ÜN İLK ÇEYREĞİNDE 37 ÜLKEYE SATIŞ

Türkiye bal ihracatçıları 2023'e hızlı bir giriş yaptılar. Yılın ilk üç ayında Türkiye'den dünyanın 37 farklı ülkesine bal ihraç edildi. Bu dönemde ihraç edilen 3 bin 600 ton balın rakamsal karşılığı 11 milyon dolar olarak kayıtlara geçti. Bu ülkeler arasında ilk üç sırada ABD, İsrail ve Almanya vardı. Yılın ilk çeyreğinde 1.713 ton bal ihraç edilen ABD'ye yapılan dış satımdan 4,3 milyon dolar gelir elde edildi. ABD'den sonra ikinci sırayı İsrail ve Almanya aldı. İki ülkeye de bu dönemde 1,8 milyon dolarlık bal satışı yapıldı. 2022 yılının ilk çeyreğinden farklı olarak bu yılın ilk üç ayında Suudi Arabistan, İrlanda, Çin Halk Cumhuriyeti, Azerbaycan-Nahçıvan ve Kamerun'a da bal satışı gerçekleştirildi.



# ÇELİĞİN İZİNDE HAYATIN İÇİNDE



5. yılımızda 50'den fazla ülkeye ihracat yaparak en hızlı büyüyen demir çelik şirketi olduk.



**YILDIZ**  
**DEMİR ÇELİK**



niş ihracat



### DKİB'DEN UYARI

Türkiye, dört bir yanının farklı bitki türleriyle çevrili olması ve bin bir çeşit çiçek varlığıyla kaliteli bal üretimi açısından oldukça avantajlı bir ülke. Fakat bu kalite avantajını çöpe atıp son derece sıradan ve kalitesiz ürünler üretilip “bal” adı altında satmaya çalışan bir grup da var. DKİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Hamdi Gürdoğan, kısa bir süre önce Anadolu Ajansı'na yaptığı açıklamada bu duruma dikkat çekip şu önemli uyarıları yapmıştı: “Bazı firmaların markaya önem vermeyerek, hakiki ve kaliteli bal yerine son dönemde kalitesiz balları ihracata konu yapması, birçok ülkeden -ki bunların başında Kanada var- Türk ballarının geri iadesine neden oluyor. İlgili bakanlıklar derhal harekete geçerek kalitesiz, markasız, kötü ambalajlı ürünleri

ihraç eden bu firmalara ağır yaptırım uygulamalı, ticaretten men etmeli. Çok büyük zorluklarla kazanılan ihracat pazarlarımız maalesef kötü niyetli firmaların yol açtığı bu olumsuzluklar nedeniyle kaybediliyor. Türk balının hak ettiği değeri yurt dışı piyasalarda görebilmesi ve tüketicilerin de güvenle Türk balını tüketebilmeleri için kesinlikle markasız ürünlerin ihracatına müsaade edilmemeli. Ayrıca cam ambalaj dışındaki ambalajlara ve 3 kilogram üzerindeki ambalajlı ürünlerin ihracatına da müsaade edilmemeli.

Türk balının her bitki türüne göre kategorize edilerek, daha yüksek katma değerden markalı olarak ihraç edilebilmesi için ivedi olarak gerekli mevzuat düzenlemeleri yapılmalı. Hızlı bir şekilde kötü niyetli firmalar da sektörden men edilmeli”.



### DOĞU KARADENİZ'DEN 2 MİLYON DOLARLIK BAL İHRACATI

Doğu Karadeniz, Türkiye'nin önemli bal üretim merkezlerinden biri. Bölgeden 2022 yılında 2 milyon dolarlık bal ihracatı gerçekleştirildi. Başta ABD, Birleşik Arap Emirlikleri ve Birleşik Krallık olmak üzere toplam 15 farklı ülkeye bal gönderimi sağlandı. Daha önceki yıllardan farklı olan ihracat listesine yeni giren ülkeler Ürdün, Kanada ve İsrail. Bölgede 2022 yılında üretilen balın miktarı ise 852 ton oldu.

AMERİKA, İNGİLTERE ve ALMANYA'da

# ARA DEPO'nuz HAZIR!



Teklif AL



@ horoz.com.tr

@ e-export@horoz.com.tr

☎ 0850 202 33 60



**HOROZ  
LOJİSTİK**



gündem



# İHRACATÇI BAŞKANLAR yeni asgari ücreti değerlendirdi

Yeni asgari ücret 11 bin 402 lira olarak belirlendi. İş dünyasını ayakta tutan kolonlardan biri konumunda olan asgari ücret için belirlenen yeni rakamı ihracatçı birliklerin başkanları değerlendirdi.

**ÇALIŞMA VE SOSYAL** Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan, Asgari Ücret Tespit Komisyonu'nun yaptığı üçüncü toplantının sona ermesiyle birlikte yeni asgari ücret zammını açıkladı. Buna göre; yeni asgari ücret 11 bin 402 lira oldu. Asgari ücretin belli olmasından sonra ihracatçılar da açıklamalarda bulundu.

**İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı ADİL PELİSTER:**

“Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanımız



Sayın Vedat Işıkhan tarafından açıklanan ve yüzde 34 artışla 11.402 TL olan yeni asgari ücretin, çalışanlarımız ve iş dünyamız için hayırlı olmasını diliyorum. Yeni asgari ücretin tüm tarafların ortak kararı ile belirlenmesi





## gündem

memnuniyet verici.

Enflasyon ile mücadelede çalışanlarımızın alım gücü ve refah payının artırılması adına önemli bir kazanım olarak görüyoruz. Bununla birlikte işverenin yükünü azaltmak için verilen devlet desteğinin devam etmesi de çok önemli olmakla birlikte asgari ücret üzerindeki vergisel yüklerin hafifletilmesinin de iyi olacağını düşünüyoruz.

Önümüzdeki dönemde uygulamaya alınacak yeni ekonomik politikalar ile birlikte üretim, istihdam ve ihracatımızın artacağına inancımız tam. Başta Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan olmak üzere, katkısı olan herkese teşekkürlerimi sunuyorum. Türkiye'nin lokomotif sektörü kimya endüstrisi olarak, ülkemizin büyümesi için daha çok çalışmaya, üretmeye ve ihracata devam edeceğiz."



### **Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkan Vekili ve İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı ÇETİN TECDELİOĞLU:**

Enflasyon yolunda beklentilerin karşılandığı bir artış oldu. Çalışanlarımızın yaşam şartlarını iyileştirmek için de olumlu olduğunu düşünüyoruz. Bu artışın aynı zamanda iç piyasada da bir hareketlilik getireceğine inanıyoruz.



### **İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı AHMET ÖKSÜZ:**

1,2 milyon kişiye istihdam sağlayan tekstil sektörü olarak, asgari ücret artışının ülkemize hayırlı olmasını diliyoruz. Çalışanlarımızın refah seviyesinin artırılması için yapılan artışı önemli bulmakla birlikte işveren tarafında da bu artışların üretim maliyetlerine kaçınılmaz olarak etkileri olduğunu vurgulamak zorundayız. Son dönemde döviz kurlarındaki nispi artışa rağmen uzun süredir kur baskısı sebebiyle rekabetçiliğimiz zarar gördü.

Enerjiden, çalışan giderlerine kadar her noktada TL bazlı üretim maliyetlerinde artışlar yaşanıyor. Bu da üreticileri ve ihracatçılarımızı zorluyor. İstihdamın işverene maliyeti 700 doların üzerine çıktı. Dolayısıyla tüm tarafların ortak yaklaşımıyla çalışanlarımızın refah seviyesini artıracak; işverenlerimizin de artan üretim maliyetleri neticesinde küresel rekabet gücünün göz ardı edilmediği bir çözüm beklediğimizi vurgulamak isterim. Bir diğer husus deprem bölgelerinde maalesef istihdam sağlayamadığı için tam kapasite devreye giremeyen işletmelerimiz bulunuyor. Bu çerçevede deprem bölgesinde istihdamı artırmak üzere işçilerimizin ödedikleri vergiden kesintiler yapılmaması gerekiyor.



## gündem

Adil Pelister: "Önümüzdeki dönemde uygulamaya alınacak yeni ekonomik politikalar ile birlikte üretim, istihdam ve ihracatımızın artacağına inancımız tam."

Bununla birlikte, çalışan başına 500 TL olarak sağlanan prim desteğinin 1.000 TL'ye çıkarılması emek yoğun sektörlerimizin rekabetçiliğini artıracaktır.



**İstanbul Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İHBİR) Yönetim Kurulu Başkanı KAZIM TAYCI:**

Açıklanan yeni asgari ücretin hayırlı olmasını diliyorum. İhracatçılar olarak döviz kurlarında da bir yükseliş beklentimiz var. Kur yerinde durup enflasyon yükseldiğinde, bu kez fiyat tutturmakta zorlanıyoruz. Maliyetleri tutturamıyoruz. Enflasyondaki artışın devam ettiği noktada yapılan zammın da etkisinin azalacağını düşünüyoruz.



**İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı GÜVEN KARACA:**

Çalışanlarımız ne kadar güçlü olursa, üretim de o kadar güçlü olur. İhracatçı da ne kadar rekabetçi olursa, asıl kazanan ülkemiz olur. Bu çerçevede

bir değerlendirme yaptığımızda asgari ücretteki artışların çalışan tarafında veya işveren tarafında olumlu karşılığı olmadığını söyleyebilirim. Çünkü, asıl sorun enflasyon.

Enflasyonun çözülemediği noktada asgari ücret artışları; işverenin dünyada resesyon olduğu bu ortamda maliyetlerine yansıtamadığı bir kalem, çalışanın ise geçici süre memnun olacağı bir hamle olarak kalacaktır.



**İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) Yönetim Kurulu Başkanı AHMET HAYRİ DİLER:**

Yeni asgari ücretin hayırlı olmasını diliyorum. Bu artışla birlikte aynı zamanda enflasyonun da dizginlenmesi gerektiğini düşünüyorum. Böylece yapılan zammın da bir karşılığı olacağını kanaatindeyim.

Bunların dışında ihracatçılar olarak döviz kurlarında da bir yükseliş olması gerektiğini söylemeliyiz. İhracatçılar olarak kurların uzun süredir aynı kaldığı ortamda, artan TL maliyetlerle zarar ettiğimizi de belirtmeliyim. Çalışanlarımızın alacağı ücretlerle refaha kavuşması en büyük temennimiz ancak üreticiler olarak artan TL maliyetlerimizin de dikkate alınmasının büyük önem taşıdığına inanıyoruz.

## TEMİZ ODA YÜRÜNEBİLİR/ MODÜLER TAVAN SİSTEMLERİ



## TEMİZ ODA MODÜLER DUVAR PANEL SİSTEMLERİ



## TEMİZ ODA MODÜLER KAPI SİSTEMLERİ



## ÖZYAPI TEMİZ ODA SİSTEMLERİ

Merkez: Aydıntepe Mh. 100. Yıl Cad. Vural  
Sk. No:9/1 Tuzla - İstanbul

Fabrika: Taşköprü Merkez Mh. Çağdaş Sk.  
No:4/A Çiftlikköy - Yalova

<http://cleanroomozyapi.com>

0(216) 493 65 69

[info@cleanroomozyapi.com](mailto:info@cleanroomozyapi.com)



İstanbul Tuzla merkezli 20 yıllık tecrübemizi günümüz inovasyonunu hedefleyen müşteri odaklı çözüm ortağı olarak Yalova'da 3000 m<sup>2</sup> kapalı alan yüksek teknoloji içeren Temiz Oda üretim tesisi ile birleştirerek faaliyet göstermekteyiz.

İlaç, Kimya, Gıda Endüstrisi; Otomotiv, Savunma Sanayisi; Medikal, Bioteknoloji, Tıbbi Cihaz Üretimi; Hastane, Kozmetik Üretim Tesisleri gibi bir çok alanda hizmet veren firmaların Temiz Oda Sistemlerinde kullanmış olduğu mühendislik ve mimari proje ile HPL ve Saç Panel Sistemleri, Modüler ve 350 kg/m<sup>2</sup> taşıma kapasitesinde Yürünebilir Tavan Sistemleri, HPL ve Saç Kapı Sistemleri, Passbox Geçiş Sistemleri, Atlama bankoları, Interlock Sistemleri gibi ihtiyaçlarına ISO 5, ISO 8, GMP ve FDA standartlarında üretim ve yerinde montaj yaparak, Yurt içi ve Yurt Dışı işverenin ihtiyaçlarını analiz etmekte ve doğru modüler, esnek etkin, düşük maliyette, yüksek teknolojide üretim şartları oluşturabilmeleri için hizmet vermekteyiz.



## Yurt içi ve Yurt dışı Lojistik Hizmetleri



50. yıl

 **Cengizhan**<sup>®</sup>  
lojistik

 **CI** International  
Transport 

[www.cengizhanlojistik.com.tr](http://www.cengizhanlojistik.com.tr)



gündem



# İhracatçıların önünde yeni bir engel **VİZE**

Türkiye ekonomisinin daha da büyümesi ve potansiyeline ulaşması için elini taşın altına koymaktan çekinmeyen ihracatçıların "sorunlar" listesine son dönemde yeni bir madde eklendi: Vize.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) nezdinde belirlenen “Türkiye’yi en çok ihracat yapan ilk 10 ülke arasına sokma”

hedefi kapsamında çalışmalarına son sürat devam eden ihracatçılar, ülke genelinde yaşanan “vize sorunu”ndan en çok mustarip olan grupların başında geliyor. Uluslararası organizasyonlara katılım noktasında ciddi sorunlar yaşayan ihracatçılar, iş akış süreçlerini baltalayan bu soruna bir an önce müdahale edilmesini bekliyorlar. Türk ihracatçıları, özellikle, ihracatın yarısından fazlasının yapıldığı Avrupa Birliği ülkelerine ve Amerika Birleşik Devletleri’ne yaptıkları vize başvurularında büyük sorunlar yaşıyorlar.

“İhracatçılarımız online vize başvurularına çok ileri tarihli randevular verilmesi ve başvurularının uzun sürmesi nedeniyle işlerinin aksadığını dillendiriyorlar” diyen Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, mevcut durumu şöyle aktarıyor: “Üretilen ürünlerin pazarlanmasının birinci koşulu fuarlara, ticaret heyetlerine katılmak ve müşteri ziyaretleri yapmak hayati öneme sahip. İhracatçıların çok hızlı vize alabilmeleri gerekiyor. Schengen bölgesi ülkelere bu süreçte aylar sonrasına randevu veriliyor. Fuar katılımlarında İzmir’deki konsoloslara bize yardımcı oluyorlar. İhracatçılarımıza yardımcı olan konsoloslara teşekkür ediyoruz. Vize sorununa çare olabilecek formüllerden birisi yeşil pasaport. Bazı meslek gruplarında hak sahiplerinin eşlerine varıncaya kadar yeşil pasaport verilirken yeşil pasaporta en çok ihtiyaç duyan ihracat dünyasında



Uluslararası organizasyonlara katılım noktasında ciddi sorunlar yaşayan ihracatçılar, iş akış süreçlerini baltalayan bu soruna bir an önce müdahale edilmesini bekliyorlar.



yeşil pasaport çok sınırlı veriliyor. İhracatçılara verilen yeşil pasaport sayısını artıracak yasal düzenlemeler gerekiyor. Türkiye’den son yıllarda 400 bin dolara konut satın alan yabancılara Türk pasaportu veriliyor. Yabancılara konut satarak döviz kazanma hesapları yapılırken, Türkiye’ye yıllık 254 milyar dolar döviz kazandıran ihracata sekte vuracak bir durum oluşmaması gerekiyor. Schengen’de en çok ret yiyen Türk pasaportlarının bu tip pasaportlar olduğu ifade ediliyor.”

### **BİR YANDAN KUR BASKISI DİĞER YANDAN VİZE SORUNU**

Kur baskısı nedeniyle ihracatçıların zorlu bir süreçten geçtiğini dile getiren Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Burak Sertbaş, bu aşamada müşteri ziyareti ve fuar katılımının hayati önem kazandığını altını çiziyor. Fransa’da düzenlenen Premiere Vision Fuarı’na katılım konusunda yaşanan sıkıntıların aynısının 18-19 Temmuz’da organize edilecek Munich Fabric Start Fuarı için de yaşandığını söyleyen Sertbaş, sözlerine şöyle devam etti: “Türkiye Milli Katılım Organizasyonu’nu yaptığımız Almanya’da 18-19 Temmuz 2023 tarihlerinde düzenlenecek olan Munich Fabric Start Fuarı’na



## gündem

da vize alamadığı için katılamayan ihracatçılarımız var. Bu konuyu Türkiye İhracatçılar Meclisi'ne yazılı olarak bildirdik ve yardım istedik. Son dönemde her gün 3-4 üyemizden vize sorunlarıyla ilgili telefon alır hale geldim. Amerika Birleşik Devletleri'nde Türkiye Milli Katılım Organizasyonlarını yaptığımız fuarlarda da vize en büyük problem olarak karşımızda duruyor. 28 Mayıs seçimleri sonrasında kurulacak Hükümetimizin acil üzerinde durması gereken konulardan birisi vize sorunu. Schengen vizelerinin de ABD vizesi gibi 10 yıllık ve çok girişli verilmesi gerekiyor. Amerika Birleşik Devletleri'nde 2023 yılında düzenlenen fuarlara katılmak isteyen ihracatçıların organizatörlere ilk sorusu, 'Fuara katılmak istiyoruz ancak vize randevu taleplerimiz 2024 yılına veriliyor. Vizemiz olmadan nasıl katılacağız?' şeklinde oluyor."

### İLK BEŞ AYDA 3 BİN 67 ŞİKÂYET

Schengen vizesi başvurusunda alınan ret yanıtları, vatandaşların

şikayetlerinde de artışa neden oldu. Çözüm platformu Şikayetvar vize işlemleri ve aracılık firmalarıyla ilgili son verilerini paylaştı. Açıklamaya göre platforma 2023'ün ilk beş ayında toplam 3 bin 67 şikâyet ulaştı. Geçen yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında şikayetler, bu yıl yüzde 197 arttı. Büyükelçilik ve konsolosluk şikayetlerinde ise bu oran yüzde 181 oldu. Öte yandan vize ve aracılık firmalarıyla ilgili 2021 ve 2022'nin ilk beş aylık dönemi kıyaslandığında şikayetlerin yüzde 752 artmış olduğu gözlemleniyor. En çok şikâyetin geldiği büyükelçilik ise Almanya olarak kaydedildi. Mayıs ayı 830 şikayetle tüketicilerin konuyla ilgili en çok şikâyette bulunduğu ay olarak kaydedildi.

Randevu tarihlerinin uzunluğu, vize aracılık firmalarının eksik ve kusurlu hizmet sunması, aracı firmalarla iletişim kuramama, yapılan sözleşmeye uymama, haksız tahsilat ve para iadesinin gerçekleşmemesi en çok şikâyet edilen konular arasında yer aldı. Büyükelçilik ve konsoloslukların haksız yere verdikleri iddia edilen vize retleri ise en çok dile getirilen konular arasında yer aldı.

### VİZE İŞLEMLERİYLE İLGİLİ ŞİKAYETVAR'A ULAŞAN BAZI ŞİKAYETLER

**"Almanya'nın yaptığı muameleyi hak etmiyoruz"**

Eşimle beraber yapmış olduğumuz turistik vize başvurumuz reddedildi. Buradaki şirketlerimizde 140 çalışanımız var. Yani bir yere gideceğimiz, kaçacağımız yok. Birçok Alman firmasıyla iş yapıyoruz. Ürettiğimiz ekipmanların bazı parçaları Almanya'dan ithal ediyoruz. Bu kadar iş ortaklığına rağmen ilk defa başımızda





## Derecelendirme Sonucu ve Özeti

ÜNSPED GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLER A.Ş.



### 2022 DÖNEM REVİZYONU

ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş. (ÜNSPED) için 2021 yılında 9.30 olan Kurumsal Yönetim Derecelendirme notu, 2022 yılı için **9.38** olarak yükselmiştir.

SAHA bu derecelendirme çalışmasında Sermaye Piyasası Kurulu'nun Ocak 2014 tarihinde yayınladığı tebliğde "Kurumsal Yönetim İlkeleri"ni baz alan metodolojisini kullanmıştır.

ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş.'nin kurumsal yönetim ilkelerine verdiği önem, bunu sürekli ve dinamik bir süreç olarak yürütmekteki isteklilik ve bu doğrultuda 10 Mayıs 2022 tarihinden bu yana geçen süre içinde gerçekleştirmiş olduğu iyileştirmeler göz önüne alınarak, şirketin kurumsal yönetim derecelendirme notu **9.38** olarak güncellenmiştir.

Ayrıca, SAHA yıllık olarak Dünya Kurumsal Yönetim Endeksi yayınlamaktadır. Bu endeks ülkeleri; hem kurumsal yönetim prensiplerine uyma düzeylerine hem de kurumsal yönetimle ilgili kurumlarının gelişmişlik düzeylerine göre sıralamaktadır.

Endeksin oluşumunda uluslararası kabul görmüş standartlar, kurallar, yönetmelikler ve ülkeleri şeffaflık, yolsuzluk, iş yapma kolaylığı açısından mukayese eden endeksler dikkate alınmaktadır.

Ünsped, SAHA'nın 10 Mayıs 2022 tarihinde yayımlanmış olduğu Dünya Kurumsal Yönetim Endeksi'ne (DKYE) göre 1. grup içinde yer almaktadır. SAHA'nın yayınladığı Dünya Kurumsal Yönetim Endeksi'nin detaylarına <http://www.saharating.com> adresinden ulaşılabilir.



ÜNSPED  
GÜMRÜK  
MÜŞAVİRLİĞİ

*1981'den beri*





## günden

böyle bir şey geldi. Almanya'nın yaptığı muameleyi hak etmiyoruz. Hemen vize reddine itiraz ettik. Konsoloslüğün iş yükünün farkındayız fakat yaklaşık 1,5 aydır sonuçlanmasını bekliyoruz. Bildiğim kadarıyla Almanya anayasasına göre aile üyelerinin görüşme hakkı var. Yine olumsuz dönüş alırsak ben vazgeçmeyi düşünmüyorum. Hukukun bize tanıdığı hakları sonuna kadar kullanacağım. En azından emsal bir karar alırız ve böyle bir muameleye bir daha kimse maruz kalmaz.

### “Konaklama yerim güven vermemiş, ret verdiler”

Daha önce 2 kere Schengen vizesi aldım. Çoğu Schengen ülkesi olan 19 ülkeye giriş çıkış yapmama rağmen şu anda ret verildi. Konaklama yerinin güven vermemesinden dolayı ret verdiler. Evraklarımın içeresine Disneyland biletimi koymama rağmen olumsuz sonuç verildi.

### “Vize ücretinden çok hizmet ücreti verdim, ret yedim”

Bu kadar kötü bir vize şirketi görmedim. Evrakları eksik söyledikleri için Amerika vizemden ret yedim. Hizmet ücreti de vize ücretinden fazla aldılar ve açıklama dahi yapmadılar. Çok pişman oldum.

### “Beş aydır Polonya vizesi için randevu almaya çalışıyorum”

Tam 5 ay 13 gün boyunca Polonya vizesi almaya çalışıyorum. Fakat bir tane boş randevuya denk gelmedim. Şimdi yeni bir güncelleme yapmışsınız giriş ekranında beni OTP doğrulama sistemi karşıladı ve başarıyla doğruladıktan sonra bir daha giriş yapamadım. Önce bana şifre yanlış dedi 1. hakkım gitti. Sonra tekrar SMS yolladım 2. hakkım da gitti. 1 hakkım kaldığı için bir daha

giriş yapmadım bekledim. İki saat sonra tekrar giriş yapmaya çalıştım bir hatayla karşılaşıldı uyarısı aldım. Sonra bir saat daha bekledim bu sefer de hesabınız kilitlendi dedi. Resmen dalga geçiliyor insanlar oyalanıyor.



### “Haftalardır randevu alamıyorum”

Haftalardır sistemlerinden farklı sebeplerden randevu alamıyorum. Telefonuma gönderilen doğrulama kodunu üç sefer de doğru yazdığım halde hesabımın kilitli olduğu yazıyor. O düzelse zorunlu alan boş bırakılmaz yazıyor, hiçbir şey olmasa maksimum deneme sayısını aştığım için üç saat sonra tekrar deneyin yazıyor ancak bunların hepsi tamamen sitelerinin vasatlığından kaynaklanıyor. E-maillerine ulaştığım halde gelen yanıtlar çerezleri temizleyin şeklinde. Beş farklı tarayıcıda, gizli modda giriş yapmayı denedim. Hata kesinlikle web-sitelerinde ve hala randevu alamıyorum. Mağduriyetimin giderilmesini talep ediyorum.

### “Üniversiteden kabul aldım, 1 aydır randevu alamıyorum”

Tam olarak 1 ay önce Charles Üniversitesi'nden tıp öğrencisi olarak yazın bir aylık research grubuna

3067

2023'ÜN İLK BEŞ AYINDA  
GELEN ŞİKAYET SAYISI

%197

VİZE ŞİKAYETLERİNDEKİ  
ARTIŞ ORANI



40 yılı aşkın tecrübesiyle bugün transformatör ve anahtarlama ürünleri imalat ve satışında, elektromanyetik imalat sanayinde sektöre yön veren **Astor Enerji**, örnek gösterilen bilgi birikimi, iş yapış şekillerindeki yenilikçi ve modern bakış açısı ile Türkiye’de adından söz ettiren bir markadır.



7/24 Anlık  
Veri Akışı



Merkezi Sunucu  
Yönetimi



Tek Noktadan  
Yönetim



Enerji yönetimi  
ve otomasyon  
entegrasyonu



Yenilikçi ve  
modüler tasarım



KITALARI AŞAN GÜÇ

**90'DAN FAZLA ÜLKEYE İHRACAT**



## gündem

kabul aldım. Ama bir randevu dahi alamıyorum. Günlerdir gece gündüz ailecek seferber olduk ve her saat sistemi kontrol ediyoruz. Lütfen yardımcı olun, bir öğrenci olarak çok endişeli ve umutsuzum. Yardımınızı bekliyorum en azından randevu oluşturmak adına yardımcı olun. Öncesinde her denediğimde sadece haziran başına veriyordu, şimdi ise hiç açılmıyor sistem.

### “Ocak ayından beri aile ataması bekliyorum”

19 Ocak 2023'te Aile Birleşim Vizesi için başvuruda bulundum. Hala atama bekliyor yazıyor. Eşim Almanya'ya gitti. Sürecin bu kadar uzun süreceğini bilmediğim için evimi devrettim, annemlerde kalıyorum. Bu durum beni çok yıprattı. Yardımlarınızı rica ediyorum.

### “Çalışma başvurum Fransız konsolosluğu tarafından reddedildi”

Fransa için yapmış olduğum çalışma vize başvurum Konsolosluk tarafından reddedildi. Fransa'daki iş verenim Fransa Çalışma Bakanlığından onay almasına, karşılıklı iş sözleşmesi yapılmasına rağmen reddedildi. Tüm istenen evrakları tamamlamış, OFİ'den sağlık muayenesinden geçmeme rağmen, neden reddettiklerini net bir şekilde açıklamayan bir belge verildi. Tüm haklarım saklı olarak itiraz edeceğim.

### “Yetkililer kafasına göre ret veriyor”

Fransa işçi vizesi için bütün evraklarım tam olmasına rağmen bir yıldan sonra geri dönmeme ihtimaliniz var diye ret yedim. Nasıl bir öngörü bu bir yıl sonra dönmeyeceğimi nasıl öngörebilirsiniz? Üstelik benim Fransa'daki şirketle süresiz iş sözleşmem var. Orada bulunan yetkili kafasına göre ret veriyor. Ya da hiçbir dayanağı olmadan keyfi ret veriliyor.

### “Doğum yapacak eşimin yanına gidemedim”

Hollanda kraliyeti konsolosluğu, doğum yapacak eşimin yanına kısa süreli vize başvuru talebimi 2 sefer reddetti. Oysa, VIP müşteri temsilcileri ve çalışanları ile formları doldurdum. Herhangi bir eksik yok dediler.

Eşimin doğum belgesini evraklar ile birlikte verdim ve ayrı zamanda Hollanda İçişleri Bakanlığı Kurumu bunu eşimin doğum doktorundan teyit etmelerine rağmen yine vize reddi verdiler. Red sebebi nedir? Gelen cevapta neden gideceğinizi belli etmediniz? Oysa dilekçe ile bile verdim. Bunların hepsi kayıtlarda mevcut ve İstanbul Ankara Konsolosluğuna bildirmeme rağmen, yine insanlık dışı, vicdansız bir tutum ile tekrar aynı durum yaşandı.

## ISH FRANKFURT'TA VİZE PROBLEMİ

MCE-Mostra Convegno Expocomfort Fuarı'nın 6 Haziran'da yapılan basın lansmanında konuşan İklimlendirme Sanağı İhracatçıları Birliği (İSİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal da vize sorununa vurgu yapan isimler arasındaydı. Mart ayında yapılan ISH Frankfurt Fuarı'na katılım için ziyaretçi ve firma bazında birtakım vize problemleri yaşadıklarını söyleyen Şanal, İtalya'da düzenlenen MCE-Mostra Convegno Expocomfort Fuarı için aynı sorunu yaşamak istemediklerini ve gerekli adımların atılmasını rica ettiklerini belirtti.

TECRÜBEMİZ KİMYAMIZ  
BAŞARI MİRASIMIZ

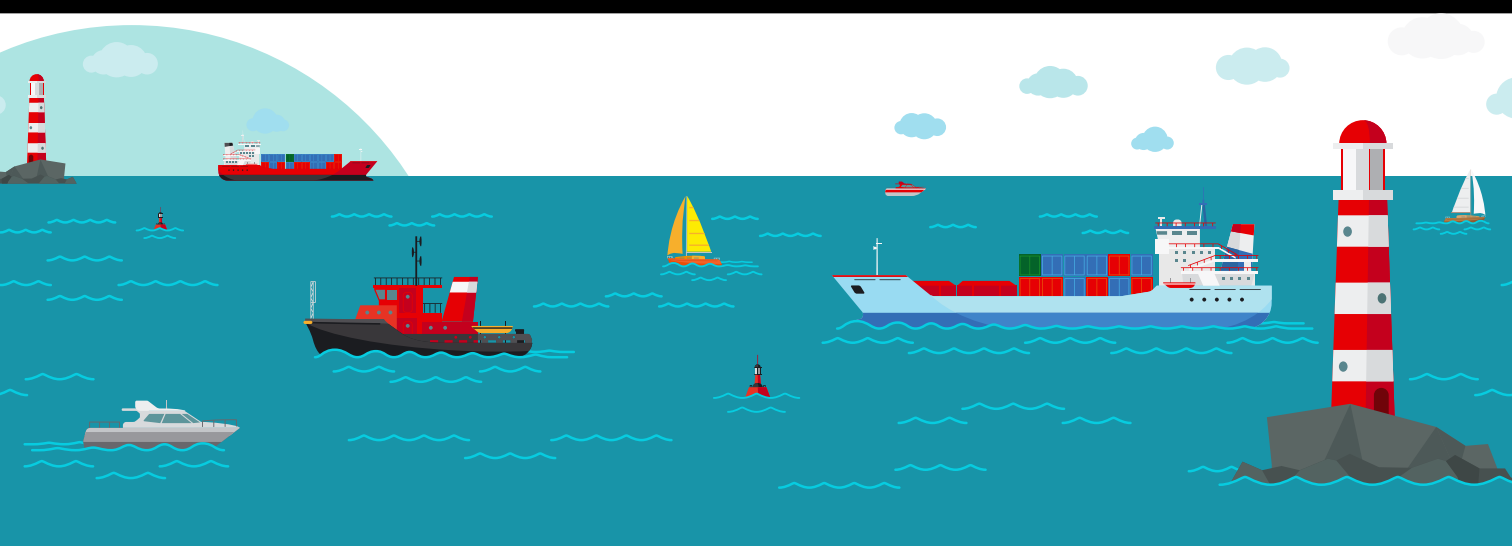


**40 yılı** aşkın tecrübemizle  
**50'den fazla ülkeye** uluslararası  
standartlarda  
Karboksimetil Selüloz (**CMC**)  
Polianiyonik Selüloz (**PAC**)  
**üretiyoruz**

**DENKİM**<sup>®</sup>  
DENİZLİ KİMYA SAN. VE TİC.A.Ş.

[www.denkim.com.tr](http://www.denkim.com.tr)  
[denkim@denkim.com.tr](mailto:denkim@denkim.com.tr)





# Türk Armatörlerin Gemi Filosu %24 Büyüdü

Küresel ticaretteki rüzgâr değişimi, Türk armatörleri 2022 yılında gemi yatırımına yöneltti. Türk armatörlerin sahip olduğu gemi filosu bir yılda yüzde 24,2 büyüdü.

**DÜNYA TEKNOLOJİK** bir çağdan geçiyor olsa da gemiler, küresel ticaretin taşınmasında, hâlâ en büyük paya sahip. Dünya mal ticaretinin yüzde 80'den fazlası, dünya denizlerinde dolaşan 60 bini aşkın kargo gemisiyle taşınıyor Dünya ekonomisi geçen yıl yüzde 6,2 büyüdü. Küresel mal ticareti de yüzde 11,2 artışla 24,5 trilyon dolar seviyesine ulaştı. Taşınan yük miktarı ise sadece yüzde 2,3 oranında büyüme gösterdi. Pandemi sonrası, küresel ticaretteki canlanma karşısında deniz taşımacılığına olan talebin artmasıyla, yeni inşa ve ikinci el gemi fiyatları da oldukça hareketlendi. Türk armatörler de aldıkları yeni gemilerle, küresel ticaretin taşınmasındaki rolün artırdı.

## FİLOYA BİR YILDA 180 GEMİ KATILDI

2013 yılı sonrası küçülen ve sınırlı bir büyüme eğilimi gösteren Türk deniz ticaret filosu, 2021'de yüzde 6,1, 2022 yılında ise yüzde 24,2 büyüdü. Deniz Ticaret Odası'nın yayımladığı Denizcilik Sektör Raporu'nda, "1 Ocak 2023 itibarıyla 1000 GT ve üzerindeki gemilerde Türk armatörlerinin yabancı bayraklı gemileri ile Türk bayraklı gemilerinin 2022 yılı başı ile 2023 yılı başına göre yüzde 24,2'lik bir artış gerçekleştirdi" bilgisi paylaşıyor.

Rapora göre, sadece bir yılda Türk deniz ticaret filosuna 7,5 milyon dwt kapasitesinde 180 adet geminin katıldığı görülüyor. Böylelikle 5,4 milyon dwt'i Türk bayraklı olmak



Pandemi sonrası, küresel ticaretteki canlanma karşısında deniz taşımacılığına olan talebin artmasıyla, yeni inşa ve ikinci el gemi fiyatları da oldukça hareketlendi.



üzere Türk armatörlerin gemi tonajı 38 milyon dwt'yi aştı. Böylelikle Türkiye, dünyanın en büyük filosuna sahip ülkeler sıralamasında bir sıra yükselerek 14. sırada yer aldı. 15 ülke arasında Türk armatörlerin en büyük handikabı ise en yaşlı filoya sahip olması.

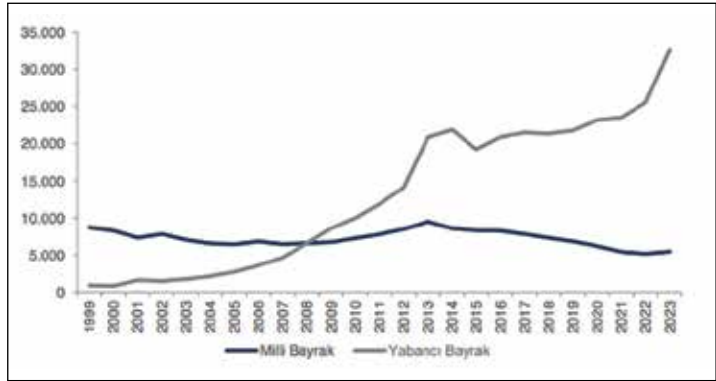
425 milyon dwt ile dünyanın en büyük deniz ticaret filosunu yöneten Yunan armatörlerin sahip olduğu filonun yaş ortalaması 13,2 iken, Türk armatörlerin sahip olduğu gemi filonunun yaş ortalaması 21,4 seviyesinde.

### KONTEYNER GEMİLERDE LİDERLİK ÇİN'DE

Pandemi sonrası deniz navlunlarında önemli bir artış medyana gelirken, konteyner navlunlarındaki yükseliş, Türk ihracatçıların da ana gündemlerinden biri hâline gelmişti.

Türk ihracatçıları bir dönem ya konteyner bulmakta zorlandı ya da yüklerini yüksek fiyatlara göndermek

### TÜRK ARMATÖRLERİNİN TÜRK VE YABANCI BAYRAKLI FİLO GELİŞİMİ (1000GT VE ÜZERİ) DWT



Kaynak: ISL Ocak-Şubat 2023



Türk armatörlerin  
gemi tonajı



Deniz ticaret  
filosunun  
yaş ortalaması

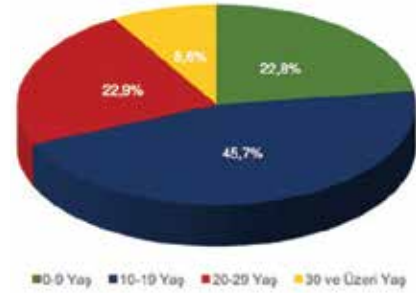
zorunda kalmıştı. Bunun en büyük nedeni, konteyner filosunda birkaç ülke ve armatörlerin filonun büyük bölümüne sahip olmasından kaynaklanıyordu. Temmuz 2022 yılı verilerine göre küresel konteyner gemi filosu, Çin, Almanya ve Danimarka menşeli firmaların kontrolünde bulunuyor.

Çinli firmaların 3,82 milyon teu kapasitesinde 810 adet, Almanya'nın ise 3,3 milyon teu kapasitesinde 890 parça gemisi bulunuyor. Büyük çoğunluğu Maersk firmasına ait olmak üzere Danimarka menşeli firmaların sahip olduğu konteyner gemi kapasitesi ise 338 gemi ve 2,5 milyon teu.

Türkiye, sahip olduğu 149 bin teu kapasitesine 88 adet konteyner gemisi ile listede 17. sırada bulunuyor. Genel

deniz ticaret filosu gibi Türkiye'nin konteyner filosunda da büyüme devam ediyor. Geçen yıl konteyner filosundaki büyüme oranı yüzde 7 oldu. Ağırlıklı olarak Karadeniz ve Akdeniz ülkelerine yönelik çalışan Türk armatörlerin ABD'den sonra son birkaç yılda Çin'e de düzenli hat açarak Uzak doğu ülkelerine servis başlattı.

#### TÜRK DENİZ TİCARET FİLOSUNUN YAŞ GRUPLARI İTİBARIYLA DAĞILIMI (%)



#### 1 OCAT 2023 İTİBARIYLA 30 ÜLKENİN MİLLİ VE YABANCI BAYRAKTAKİ GEMİLERİ (1000GT VE ÜZERİ)

Kontrol Ülkesi	Milli Bayrak				Yabancı Bayrak				Toplam Filo				Yabancı Bayrak DWT %
	Gemi Sayısı	1000 DWT	1000 TEU	Yaş	Gemi Sayısı	1000 DWT	1000 TEU	Yaş	Gemi Sayısı	1000 DWT	1000 TEU	Yaş	
1 Yunanistan	602	56.196	40	16,2	4.584	368.897	1.946	12,8	5.186	424.893	1.986	13,2	88,8
2 Çin	4.931	115.841	1.016	12,8	3.348	252.011	3.237	13,2	8.280	367.851	4.253	12,9	68,5
3 Japonya	896	37.718	308	12,4	3.359	214.027	1.975	8,3	4.255	251.745	2.283	9,2	85,0
4 G. Kore	742	15.566	328	18,1	923	83.662	641	11,7	1.665	99.227	969	14,5	84,3
5 Almanya	148	6.689	531	19,5	2.092	70.069	2.926	14,4	2.240	76.758	3.457	14,7	91,3
6 Norveç	665	18.786	85	16,2	1.032	59.642	439	15,3	1.697	78.427	524	15,6	78,0
7 Singapur	702	25.838	338	11,1	856	42.927	637	14,7	1.558	68.764	975	13,0	62,4
8 Tayvan	135	6.448	252	16,2	884	53.181	1.391	12,5	1.019	59.628	1.843	13,0	89,2
9 Hong Kong	471	23.553	149	10,8	780	34.093	84	19,2	1.251	57.647	233	16,1	59,1
10 Amerika	206	5.718	86	24,7	965	51.377	145	14,9	1.171	57.095	231	16,6	90,0
11 İtalya	375	6.889	88	21,5	807	45.968	2.530	15,4	1.182	52.837	2.598	17,3	87,0
12 İngiltere	162	6.457	197	14,5	674	36.596	958	13,0	836	43.054	1.152	13,3	85,0
13 Danimarka	363	21.099	1.300	15,5	435	21.262	1.282	14,8	798	42.361	2.582	15,1	50,2
14 Türkiye	345	6.447	70	22,5	1.352	32.649	207	21,1	1.697	38.098	277	21,4	85,7
15 B.A.E.	48	369	6	15,5	801	33.570	206	19,6	849	33.939	212	19,4	96,9
16 Kanada	144	1.739	13	23,6	352	28.140	1.266	12,6	495	29.879	1.279	15,8	94,2
17 Hindistan	682	15.428	17	15,8	210	14.000	5	17,7	892	29.518	21	16,2	47,7
18 Endonezya	2.141	22.795	194	25,0	107	3.223	47	20,6	2.248	26.017	241	24,8	12,4
19 Belçika	67	8.047	5	10,7	112	14.320	34	11,4	179	22.368	39	11,1	84,0
20 Rusya	1.280	6.447	131	30,1	281	12.010	37	23,8	1.561	20.458	168	28,0	58,7



WOW

ISTANBUL

Hotels & Convention Center



# İstanbul'un misafiri değil **ev sahibisiniz!**

Konferans ve davetlerinizde gururu, fuar ve kongre için konaklamada rahatı ve huzuru  
WOW İstanbul Hotel ve Convention Center'da bulacaksınız.

- Fuar merkezlerinin yanı başında
- Metro ile şehrin tüm merkezlerine ulaşım rahatlığı



# Doğru; Dünya büyüktür. Ama hayaller daha büyüktür.

Dün hayal olarak yola çıktığımız yolda, bugün 70'den fazla ülkeye ihracat yapan bir Türkiye devine dönüşmenin gururunu taşıyoruz.







# E-ticarette Yeni Moda

# ChatGPT

"ChatGPT, iş süreçlerini kısaltması ve yine pek çok iş yükünü ortadan kaldırması bakımından e-ticaret yapan firmalara bir takım avantajlar sağlıyor" cümlesinin başına mutlaka "Doğru kullanıldığında" uyarısının konulması gerekiyor.



OpenAI tarafından geliştirilen ve ChatGPT'nin yeni versiyonu olan GPT-4, insan benzeri metinlerin oluşturulmasına izin veren doğal bir dil işleme sistemi.



G

ün geçtikçe büyüyen bir platform olan e-ticaret dünyası, teknolojik yeniliklere hızlı entegrasyon

konusunda oldukça iştahlı bir yapıya sahip. Şu ana kadar pek çok e-ticaret sitesi tercihini chatbotlardan yana yapıyordu ama chatbotların belirli sınırlamaları olan programlar olması, “yeterlilik, etkinlik” gibi konularda belirli problemler yaratıyordu. İşte tam da bu noktada imdada yetişen uygulama ChatGPT oldu.

OpenAI tarafından geliştirilen ve ChatGPT'nin yeni versiyonu olan GPT-4, insan benzeri metinlerin oluşturulmasına izin veren doğal bir dil işleme sistemi. Bu özellik, kullanıcılarla daha iyi ve daha verimli bir iletişim kurulmasına olanak sağlıyor. GPT-4, müşterilerin sorularına mantıklı ve doğal dil yapısına uygun cevaplar verebiliyor. Bu da müşteri memnuniyeti sağlama noktasında önemli avantajlar sunuyor. Müşteriyle doğru etkileşimi kurmak ve ona kişiselleştirilmiş bir hizmet sunmak, o siteyi satın alma

tarafında “daha fazla tercih edilen” pozisyonuna getiriyor. Sorduğu sorulara anında ve kendine özel yanıtlar alabilen bir müşterinin memnuniyeti ve bağlılığı büyük ölçüde artıyor.

#### AVANTAJLARI NELER?

GPT-4'ün e-ticarette sunduğu avantajları şöyle listelemek mümkün:

- Müşterilerin sorularına anında ve verimli cevaplar vermesi “müşteri memnuniyeti” başlığı altında çok önemli artılar sağlar.





- Müşterilerin ihtiyaçlarını anlayarak “doğru ürün”ü önerebilir. Bu öneri müşteride alışveriş yapma isteğini artırır. Bu da daha fazla satış olarak geri döner.
- Müşterilerin sepetlerindeki ürünleri hatırlatması ve tamamlanmış siparişler hakkında bilgi vermesi dönüşüm oranını artırır.
- Müşterilerin ilgi alanlarını ve ihtiyaçlarını anlayarak onlara kişiselleştirilmiş hizmet sunar. Bu da müşteri sadakatini artırır.
- 7/24 hizmet verebilmesi ve aynı anda birçok müşteriyle etkileşime geçebilmesi yüksek verimlilik getirir.

ChatGPT'nin e-ticarette sağladığı avantajları sadece bunlarla

sınırlamak da mümkün değil. Herkes gibi, e-ticaret tarafında aktif olmanın peşinde koşan insanlar da “fikir üretmek” noktasında fazlasıyla zorluk çeker. Arama motoru optimizasyonunun ve doğru başlığı bulmanın ne denli önemli olduğu düşünüldüğünde ChatGPT, bu bağlamda SEO başlıkları ile ilgili tüm işleri yapabilir. Tüm araştırmayı, gezinmeyi ve sıralamayı yapar ve arama motoru için optimize edilmiş olası başlıkların bir listesini sunar. Anahtar kelimeyi bulma konusunda da oldukça maharetlidir. Araştırmalara göre, müşterilerin yüzde 50'si, satın aldıkları ürünü, ürün açıklamasına uymaması durumunda iade ediyor. Bu durum, ürün açıklamasını doğru bir şekilde yazmanın ne kadar kritik olduğunu açıkça ortaya koyuyor aslında. ChatGPT, ürünün öne çıkan özelliklerini vurgulamak noktasında son derece





iyi sonuçlar verir. Ürün açıklamasının, vurgulanan bu özelliklerin üstüne koyularak geliştirilmesi ve gerekli düzenlemelerin yapılmasıyla son hâline kavuşturulması satış tarafında yüksek başarı getirecektir.

Dünya nüfusunun yüzde 59'unun kullandığı sosyal medya platformları e-ticarette önemli bir yer işgal ediyor. ChatGPT, sosyal medya gönderileri ve yazıları için ilham verici fikirler sunabilir.

Metnin, e-ticaret işletmelerinin çalışmalarının ayrılmaz bir parçası olduğu gerçeğinden hareketle, kullanılan metnin herhangi bir gramer veya imla hatası içermediğinden emin olmak önemlidir. ChatGPT bunu yapmaya da yardımcı olabilir. Yine ChatGPT, e-ticaret mağazasının verileriyle ilgili birçok görevi kolaylaştırabilir. Örneğin, yapılandırılmamış verileri yapılandırılmış hâle getirmeye, açık kaynaklarda veri kümelerini bulmaya, kalıpları bulmaya ve hatta veri analizi amacıyla kodlar yazmaya destek sağlayabilir.

### OLASI SORUNLAR VE ÇÖZÜMLERİ

ChatGPT'nin otomatikleştirilmiş doğası dezavantaj tarafında

listenin başına yazılabilir. Doğru bir şekilde yapılandırılmazsa yanlış cevaplar verebilir. Bu durum da müşterilerin ihtiyaçlarını karşılama noktasında sorunlar doğurabilir. Bu anlamda ChatGPT'nin doğru şekilde yapılandırılması son derece önemlidir. Doğal dil işleme yeteneği de yüzde 100 doğruluk yönünden sıkıntılar doğurabilir. Doğal dil işleme teknolojisi, dili anlama ve cevap verme yeteneğine sahip olsa da her

Araştırmalar göre, müşterilerin yüzde 50'si, satın aldıkları ürünü, ürün açıklamasına uymaması durumunda iade ediyor.

zaman hatasız cevap verme garantisini sunmaz. Burada da sorulan soruların ve verilen cevapların doğru bir şekilde yapılandırılması elzemdir. Ez cümle ChatGPT, e-ticaret sitelerinde müşteri hizmetleri noktasında oldukça fazla avantaj sağlarken bir takım zorlukları da beraberinde getirebilir. Bu noktada doğru yapılandırma kısmı önemli. Eğer bu durum sağlanırsa ChatGPT, veri toplama yeteneği sayesinde müşteri hizmetleri sorunlarını azaltarak o sitenin başarısını artırabilir.

### CHATGPT TEMALİ DOLANDIRICILIK ARTTI

Küresel siber güvenlik liderlerinden biri olan Palo Alto Networks'ün istihbarat birimUnit 42 araştırmacılarının bir süre önce yayınladığı bir blog yazısına göre, ChatGPT temalı dolandırıcılık saldırılarının yükselişte olduğu görülüyor. Araştırmacılar, Kasım 2022 ile Nisan 2023 başları arasındaki dönemde ChatGPT ile ilişkili alan adı tescillerinin ayda yüzde 910 arttığını ve DNS Güvenlik loglarından ilgili alan adı işgallerinde yüzde 17.818 oranında artış olduğunu tespit ettiler. Dolandırıcıların kullanıcıları kötü amaçlı yazılım indirmeye veya hassas bilgileri paylaşmaya ikna etmek için yararlandığı çeşitli yöntemleri göstermek için pek çok vaka çalışması sundular. Taklit chatbot kullanmanın olası tehlikelerini vurgulayan araştırmacılar ayrıca ChatGPT kullanıcılarını bu tür chatbotlara temkinli yaklaşmaları için uyarıyor. Advanced URL Filtering, DNS Security ve WildFire abonelikleri bu soruna yanıt veriyor.



## GİRİŞİM EKOSİSTEMİ



📍 Bircan Özbaş Genel Müdür

# Dijital dönüşüm süreçlerinde güvenilir bir ortak DORABASE

Dorabase, Türkiye ve dünyadaki birçok kuruluşun dijitalleşme süreçlerinde ihtiyaç duydukları altyapı hizmetlerini tek bir noktadan sunuyor. Şirketin genel müdürü Bircan Özbaş, Dorabase'i "kuruluşların dijital dönüşüm süreçlerinde güvenilir bir ortak" olarak tarif ediyor.

### **Dorabase, hangi fikirle, pazarda hangi boşluğu doldurmak üzere kuruldu?**

Dorabase, kuruluş amacı olarak pazarda belirli bir boşluğu doldurmayı hedeflemiştir. Şirketin kuruluş fikri, Türkiye'deki ve dünyadaki birçok kuruluşun dijitalleşme süreçlerinde ihtiyaç duydukları altyapı hizmetlerini tek bir çatı altında sunmak ve bu alanda bir "tek noktadan tüm hizmetler" çözümünü sağlamaktır. Geleneksel iş modellerinden dijital platformlara geçiş sürecinde, birçok kuruluşun güvenilir, performanslı ve ölçeklenebilir bir altyapıya ihtiyacı vardır. Dorabase, İstanbul ve Ankara'da kurduğu alt yapılar ve dünya genelindeki POP noktalarıyla, sunucu barındırma, dedike sunucu kiralama, bulut sunucu alt yapıları gibi veri merkezi hizmetleri sunarak bu ihtiyacı karşılamaktadır. Aynı zamanda CDN, Cloud DNS, WAF, DDOS Koruma gibi hizmetlerle dijital içerik dağıtım, güvenlik ve performans konularında

da çözümler sunmaktadır. Bunun yanı sıra, sistem, network ve veritabanı performans izleme, yönetimi ve iyileştirme hizmetleriyle de müşterilerin dijital varlıklarının etkin bir şekilde yönetilmesine katkıda bulunmaktadır. Dorabase, bu kapsamlı hizmetleriyle müşterilerine zaman, kaynak ve maliyet tasarrufu sağlamayı amaçlamaktadır. İşletmelerin farklı hizmet sağlayıcılara yönelmek yerine tek bir tedarikçiden tüm altyapı ihtiyaçlarını karşılamalarına olanak tanıyarak, operasyonel verimliliği arttırmayı hedeflemektedir. Böylece, kuruluşlar dijital dönüşüm süreçlerinde Dorabase'i güvenilir bir ortak olarak tercih edebilmektedirler.

### **Kurumsal bir web sitesi oluşturmak üzere yola çıkan birine olmazsa olmaz tavsiyeleriniz neler olur?**

Şu tavsiyelerde bulunabiliriz:

#### **1-Amaç ve Hedefleri Belirleyin:**

Web sitesinin amacını ve hedeflerini





## girişim ekosistemi

netleştirmek önemlidir. İşletmenizin neyi başarmak istediğini ve web sitesinin hangi rolü üstleneceğini belirleyin. Bu, içeriğinizi, tasarımınızı ve kullanıcı deneyimini yönlendirecektir.

### **2-Kullanıcı Odaklı Tasarım Yapın:**

Kullanıcıların web sitenizi kolayca kullanmasını ve istedikleri bilgilere hızlıca erişmelerini sağlayacak bir tasarım oluşturun. Menülerin, navigasyonun ve arama özelliklerinin kullanıcı dostu ve sezgisel olmasına özen gösterin.

**3- Görselleri Etkin Kullanın:** İyi seçilmiş görseller, web sitenizin görsel cazibesini artırır ve kullanıcıları etkiler. Marka kimliğinizi yansıtan, profesyonel ve yüksek kaliteli görseller kullanmaya özen gösterin. Ayrıca, görsellerin web sitesinin hızını olumsuz etkilememesi için optimize edildiğinden emin olun.

**4- SEO Dostu İçerik Oluşturun:** Web sitenizdeki içeriği, arama motorlarının sizi bulmasını ve sıralamada daha üst sıralarda görünmenizi sağlayacak şekilde optimize edin. Anahtar kelimeleri stratejik olarak kullanın, açıklayıcı başlıklar ve meta açıklamalar ekleyin ve içeriğinizi düzenli olarak güncelleyin.

### **5- Mobil Uyumlu Tasarımı Unutmayın:**

Mobil cihazlardan erişilen internet trafiği her geçen gün artıyor. Bu nedenle, web sitenizin mobil uyumlu olması önemlidir. Responsive tasarım kullanarak, web sitenizin farklı cihazlarda (mobil, tablet, masaüstü) sorunsuz bir şekilde çalışmasını sağlayın.

### **6- Hızlı Yükleme Süresine Odaklanın:**

Ziyaretçiler, hızlı yüklenmeyen web sitelerinden hemen çıkma eğilimindedir. Web sitenizin hızlı yükleme sürelerine sahip olmasını sağlamak için optimize edilmiş resimler, CDN, önbellekleme ve sıkıştırma gibi performans iyileştirme tekniklerini kullanın.

**7- Güvenlik Önlemlerini Alın:** Kullanıcıların web sitenize güvenmesini sağlamak için güvenlik önlemlerini ihmal etmeyin.

SSL sertifikası kullanarak veri iletişimini şifreleyin ve güvenlik duvarları ve diğer güvenlik önlemleriyle web sitenizi koruyun.

**8- İletişim Bilgilerinizi Belirgin Hale Getirin:** Ziyaretçilerinizin sizinle iletişim kurabilmesi için iletişim bilgilerinizi (adres, telefon numarası, e-posta vb.) belirgin bir şekilde gösterin. Müşteri desteği, soruları yanıtlama ve geri bildirim alma gibi iletişim kanallarını kolaylıkla erişilebilir hale getirin.

Dorabase olarak biz de TIM-TEB Girişim Evi süzgecinden geçmiş olan yeni girişimcilere Start-up Destek paketimiz (verdiğimiz servis ve hizmetlerin altı ay boyunca hibe edilmesi) ile destek olmaktayız. Bu süreçte ticarileşen ve global hizmet vermeye başlayan destek sonrasında müşterimiz olarak devam eden girişimcileri gördükçe onlarla gurur duyuyoruz.

### **9- Analiz ve İzleme Araçları Kullanın:**

Web sitenizin performansını takip etmek için analiz ve izleme araçları kullanın. Ziyaretçi istatistiklerini, trafik kaynaklarını, dönüşüm oranlarını ve diğer önemli verileri analiz ederek web sitenizi sürekli olarak iyileştirin.

### **10- Sürekli Güncelleyin ve İyileştirin:**

Bir web sitesi oluşturmak süreklilik gerektirir. İçeriği ve tasarımı düzenli olarak güncelleyin, kullanıcı geri bildirimlerini dikkate alın ve sürekli olarak iyileştirmeler yapın.

### **2008'den bu yana aldığımız yolu nasıl anlattırırız? Hedeflediğiniz yerde misiniz?**

Dorabase; 2007 yılında Türkiye'de özel olarak finanse edilen ilk veri merkezlerinden biri olarak kuruldu. Merkezi Kadıköy - Hasanpaşa - İstanbul'da bulunan 5 katlı bir binada, 10.000 fit karelik bir alanda faaliyet göstermeye başladı. Şirketin kuruluşunda %100 kurucuların öz sermayesi kullanıldı. 2010 yılında CDNetworks ile stratejik bir ortaklık kurularak CDN (İçerik Dağıtım Ağı) iş kolu başlatıldı. Bu sayede Türkiye'de sınırları aşan ve küresel bir PoP (Point of Presence) ağı üzerinden içerik sunan ilk CDN hizmet sağlayıcısı oldu. 2015 yılında, Kriweb.com'u "stratejik bir alıcı" olarak satın alarak alan adı kaydı ve web barındırma sektörüne giriş yaptık. Bu, uzun vadeli dikey entegrasyon stratejilerinin bir parçasıydı. 2013 yılından itibaren video ile ilgili hizmetlere yatırım yapmaya başladık. 2018 yılında Canlı Yayın ve VoD (Video on Demand) hizmetlerini VUCOS adı altında konsolide ettik ve VUCOS'u aynı bir PaaS (Platform as a Service) şirketi olarak konumlandırdık. Vodafone'a 8 yıl boyunca Vodafone TV'yi PaaS olarak verdik. Yakın zamanda da Türksat OTT ihalesini aldık. 2023 itibarıyla Dorabase, 30'dan fazla tam zamanlı çalışana ve Türkiye genelinde 3.000'den fazla müşteriye sahip bir şirkettir. Sadece Türkiye'ye değil yurtdışına da hizmetlerini ithal etmektedir. Hedefimiz Türkiye'de ve bölgede verdiğimiz hizmet ve servislerde lider konuma gelmek. 2023 itibarı ile planladığımız yerdeyiz, ileriye dönük olarak hedeflerimizi büyüttük ve yolumuzda tam gaz çalışarak ilerliyoruz. 2023 hedefimiz verdiğimiz hizmetlerin yurtdışında daha çok yaygınlaşmasını sağlamak. Türkiye için KOBİ segmentine verdiğimiz hizmetlerde kullandığımız kanalımız kriweb.com da büyümeyi hedefliyoruz. Ayrıca bulut güvenlik hizmetlerindeki ürünlerimizi yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.



Yeni Sektörel Düzenlemeler

# ÖZBEKİSTAN MENŞELİ BAZI ÜRÜNLERİN GÜMRÜK VERGİSİ KALDIRILDI

Türkiye ile Özbekistan arasında imzalanan Tercihli Ticaret Anlaşması kapsamında alınan kararla, Özbekistan menşeli bazı eşyaların ithalatında uygulanacak tarife kontenjanlarında düzenlemeye gidildi.



**22 HAZİRAN 2023** tarihli Resmî Gazete’de yer alan Özbekistan Cumhuriyeti Menşeli Bazı Ürünlerin İthalatında Tarife Kontenjanı Uygulanması Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Türkiye ile Özbekistan arasında imzalanan Tercihli Ticaret Anlaşması kapsamında Özbekistan menşeli bazı eşyaların ithalatında uygulanacak tarife kontenjanlarında düzenleme yapıldı. Buna göre, Özbekistan menşeli soğanlar ve şalotlar, nohut ve eriğin de aralarında bulunduğu bazı ürünler için tarife kontenjanları açıldı. Söz konusu

tarife kontenjanları çerçevesinde bu ürünlerde gümrük vergisinin sıfır olarak uygulanmasına karar verildi. Tarife kontenjanı miktarları bir takvim yılında dağıtılacak olan miktarları göstermekte olup her takvim yılında yeniden dağıtılması şeklinde düzenleme yapıldı. Düzenleme kapsamında yapılacak ithalat işlemlerinde belirtilen diğer hususlara aykırılık halinde, ayrılan tarife kontenjanı tahsisatın iptal edilmesine ve 5 yıl kontenjan tahsisinde bulunulmamasına karar verildi.



## Yeni Sektörel Düzenlemeler

### KUZEY MAKEDONYA VE BOSNA- HERSEK MENŞELİ SENTETİK MENSUCATTA DAMPİNGE KARŞI ÖNLEMLER BELİRLENDİ

1 Haziran 2023 tarihli Resmi Gazete’de yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ ile Kuzey Makedonya ve Bosna- Hersek Menşeli sentetik mensucat soruşturmasının sonuçlandırıldığı bildirildi. Tebliğ ile Kuzey Makedonya Cumhuriyeti ve Bosna-Hersek menşeli/çıkışlı 54.07 gümrük tarife pozisyonunda sınıflandırılan “sentetik filament iplikten dokunmuş mensucat (giyim için olanlar)” ve Kuzey Makedonya Cumhuriyeti menşeli/çıkışlı 55.13, 55.14, 55.15 ve 55.16 gümrük tarife pozisyonları altında sınıflandırılan “sentetik veya suni devamsız liflerden dokunmuş mensucat” ithalatına yönelik olarak başlatılan önlemlerin etkisiz kılınmasına karşı soruşturmanın tamamlanması neticesinde alınan kararın yürürlüğe konulmasının amaçlandığı belirtilmektedir. Tebliğde yürütülen soruşturma sonucunda 54.07 GTP altında sınıflandı-

rılan soruşturma konusu eşya grubunda, iş birliğinde bulunan Bosna-Hersek’te yerleşik Better House-Bolji Dom D.O.O. firması hariç olmak üzere, Bosna-Hersek ve Kuzey Makedonya’da yerleşik üretici/ihracatçılar tarafından, yürürlükteki dampinge karşı önlemlerden kaçınma dışında yeterli bir haklı nedeni veya ekonomik gerekçesi bulunmayan bir uygulama, işlem veya iş sonucunda, soruşturma konusu eşya ithalatında yürürlükte bulunan dampinge karşı önlemlerin etkisiz kılındığı tespit edildiği bildirildi. Bosna-Hersek’te yerleşik Better House-Bolji Dom D.O.O. firması hariç olmak üzere, Bosna-Hersek ve Kuzey Makedonya’da yerleşik firmalardan Bosna-Hersek ve Kuzey Makedonya menşeli/çıkışlı olarak yapılan ithalata aşağıdaki tabloda gösterildiği şekilde uygulanmasına karar verildiği bildirildi.

Menşe/Çıkış Ülkesi	Firma Unvanı	110 gr/m2 ağırlığı, altı ve üstü için önlem oranları (CIF%)	
Bosnak Hersek	Better House-Bolji Dom D.O.O.	0	0
	Diğerleri	42,44	21,13
Kuzey Makedonya	Tüm firmalar	42,44	21,13

Soruşturma neticesinde ulaşılan tespitleri değerlendiren Kurulun kararı ile İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No:2019/4) kapsamında ÇHC menşeli 55.13, 55.14, 55.15 ve 55.16 GTP’ler kapsamı eşya ithalatında uygulanmakta olan dampinge karşı önlemin, Kuzey Makedonya’da yerleşik Jagjemezler Doel firması hariç olmak üzere, Kuzey Makedonya’da yerleşik firmalardan Kuzey Makedonya menşeli/çıkışlı olarak yapılan ithalata aşağıdaki tabloda gösterildiği şekilde uygulanmasına karar verildiği bildirildi.

GTP	Eşyanın Tanımı	Menşe/Çıkış Ülkesi	Firma Unvanı	Dampinge Karşı Önlem (CIF bedelin %’si)
55.13	Sentetik devamsız liflerden dokunmuş mensucat (ağırlık itibarıyla yüzde 85’ten az, m2 ağırlığı 170 gramı geçmeyen esas itibarıyla veya sadece pamukla karışık sentetik devamsız lif içerenler)	Kuzey Makedonya Cumhuriyeti	Jagjemezler Doel	0
55.14	Sentetik devamsız liflerden dokunmuş mensucat (ağırlık itibarıyla yüzde 85’ten az, m2 ağırlığı 170 gramı geçen esas itibarıyla veya sadece pamukla karışık sentetik devamsız lif içerenler)			
55.15	Sentetik devamsız liflerden diğer dokunmuş mensucat		Diğerleri	44
55.16	Suni devamsız liflerden dokunmuş mensucat			



## Yeni Sektörel Düzenlemeler

### SERAMİK VE PORSELEN EŞYA İTHALATINA İLİŞKİN GÖZETİM TEBLİĞİ YAYINLANDI

29 Mayıs 2023 tarihli Resmi Gazete’de yer alan İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2023/8) ile seramik ve porselen eşya ithalatı gözetim uygulamasına dâhil oldu.

Tebliğ ile;

6911 Tarife Pozisyonunda bulunan Porselen Sofra ve Mutfak Eşyası, diğer ev eşyası ve tuvalet eşyası, 6912 Tarife Pozisyonunda bulunan Seramikten sofra ve mutfak eşyası, diğer ev eşyası ve tuvalet eşyası (porselenden olanlar hariç), 6913 Tarife pozisyonunda bulunan Seramikten

heykelticikler ve diğer süs eşyası ve 6914 tarife pozisyonunda bulunan Seramikten diğer eşya Tarife pozisyonunda bulunan eşyalardan bazılarının ithalatında ileriye yönelik olarak yürütülecek olan gözetim uygulamasına ilişkin usul ve esaslar belirlendi.

Ayrıca İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemlerine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2004/2) yürürlükten kaldırıldı.

Gözetim uygulamasına dahil olan eşyaların yer aldığı liste şu şekildedir;

Sıra No	GTİP	Eşyanın Tanımı	Birim Gümrük Kıymeti (ABD Doları/Kg*)
1	6911.10.00.00.11	Beyaz olanlar	4
2	6911.10.00.00.12	Tek renkli olanlar	5,5
3	6911.10.00.00.19	Diğerleri	6
4	6911.90.00.00.11	Beyaz olanlar	8,5
5	6911.90.00.00.12	Tek renkli olanlar	6,5
6	6911.90.00.00.19	Diğerleri	6
7	6912.00.21.00.00	Adi topraktan olanlar	6
8	6912.00.23.00.00	Greden olanlar	4,5
9	6912.00.25.00.11	Beyaz olanlar	3
10	6912.00.25.00.12	Tek renkli olanlar	3,5
11	6912.00.25.00.19	Diğerleri	4,5
12	6912.00.29.00.00	Diğerleri	4,5
13	6912.00.81.00.00	Adi topraktan olanlar	5,5
14	6912.00.83.00.00	Greden olanlar	7,5
15	6912.00.85.00.00	Fayanstan veya ince çömlekçi eşyasından olanlar	4,5
16	6912.00.89.00.00	Diğerleri	5
17	6913.10.00.00.10	El yapımı çiniden olanlar	9
18	6913.10.00.00.90	Diğerleri	7
19	6913.90.10.00.00	Adi topraktan olanlar	4,5
20	6913.90.93.00.10	El yapımı çiniden olanlar	9
21	6913.90.93.00.90	Diğerleri	4,5
22	6913.90.98.00.00	Diğerler	6
23	6914.10.00.00.00	Porselenden olanlar	5
24	6914.90.00.00.00	Diğerleri	8

\*Kg: Brüt Ağırlık



## Yeni Sektörel Düzenlemeler

### KÜÇÜK EV ALETLERİNİN İTHALATINA İLİŞKİN GÖZETİM TEBLİĞİNDE DEĞİŞİKLİK YAPILDI

29 Mayıs 2023 tarihli Resmi Gazete’de yer alan İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2023/7)’de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile Küçük Ev Aletlerinin İthalatına İlişkin Gözetim Tebliğinde değişiklik yapıldı.

Tebliğ ile İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2023/7)’in 1’inci maddesinde yer alan tabloda değişiklik yapıldı. Tebliğ ile;

- 8508.11.00.00.19 GTİP’te bulunan gerilimi 110 volttan az olan vakumlu süpürgeler için (yalnız robot/akıllı süpürgeler) için adet başına 200 ABD Doları olarak uygulanan gözetim uygulaması aynı tarifeden bulunan, Diğerleri (Yalnız robot/ Akıllı süpürgeler) için adet başına 200 ABD Doları Diğerleri (Yalnız şarj edilebilen dik kullanımlı elektrik süpürgeleri) için adet başına 100 ABD doları,
- 8509.40.00.00.12 GTİP’te bulunan Mikserler için adet başına 10 ABD Doları olarak uygulanan gümrük kıymeti, Mikserler (yalnız tezgah üstü hazneli (3lt-10lt) stand mikserler) için adet başına 80 ABD Doları Mikserler (yalnız tezgah üstü hazneli (3lt-10lt) stand mikserler) hariç) adet başına 10 ABD Doları,
- 8516.29.99.00.13 GTİP’te bulunan Diğer ısıtıcı ve sobalar (Dizel motorlu araçlarda kullanılan ön ısıtma kaloriferi - PTC heater - hariç) adet başına 40 ABD Doları,
- 8516.60.90.00.19 GTİP’te bulunan Diğerleri için adet başına 30 ABD Doları olarak uygulanan gümrük kıymeti, Diğerleri (yalnız airfryer (sıcak hava sirkülasyonu ile çalışan tezgah üstü hazneli (2lt-10lt) yağsız yada az yağlı kızartıcılar) için adet başına 100 ABD Doları gümrük kıymeti, Diğerleri (yalnız airfryer (sıcak hava sirkülasyonu ile çalışan tezgah üstü hazneli (2lt-10lt) yağsız yada az yağlı kızartıcılar) hariç) için adet başına 30 ABD Doları gümrük kıymeti,
- 8516.71.00.00.19 GTİP’te yer alan kahve ve çay yapmaya mahsus cihazlar; Diğerleri için adet başına 50 ABD Doları gümrük kıymeti,
- 8516.79.20.00.00 GTİP’te yer alan fritözler için adet başına 100 ABD Doları gümrük kıymeti,
- 8516.79.70.00.00 GTİP’te yer alan Diğerleri için adet başına 100 ABD Doları gümrük kıymeti, Olarak belirlendi.

### CAM SOFRA MUTFAK EŞYASI İTHALATINA İLİŞKİN GÖZETİM TEBLİĞİNDE DEĞİŞİKLİK YAPILDI

29 Mayıs 2023 tarihli Resmi Gazete’de yer alan İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2017/9)’de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile Cam Sofra Mutfak Eşyası İthalatına İlişkin Gözetim Tebliğinde değişiklik yapıldı.

Tebliğ ile İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2017/9)’in 1 inci maddesinde yer alan tabloda değişikliğe gidildi.

Tebliğe göre;

- 7013.28.10.00.00 GTİP’te yer alan El imali ayaklı bardaklar için brüt ton başına uygulanan 1000 ABD Doları gümrük kıymeti 1500 ABD Dolarına,
- 7013.28.90.00.00 GTİP’te yer alan Makine imali ayaklı bardakları için uygulanan 700 ABD Doları gümrük kıymeti 1500 ABD Dolarına,
- 7013.37.10.00.00 GTİP’te bulunan sertleştirilmiş camdan olan diğer bardaklar için uygulanan 900 ABD Doları gümrük kıymeti 1300 ABD Dolarına,
- 7013.37.51.00.00 GTİP’te bulunan kesilmiş veya başka şekilde dekorlanmış (el imali olanlar) olan bardaklar için uygulanan 1200 ABD Doları gümrük kıymeti 1500 ABD Dolarına,
- 7013.37.59.00.00 Diğerleri (el imali olanlar) olan bardaklar için uygulanan 1000 ABD Doları gümrük kıymeti 1500 ABD Dolarına,
- 7013.37.91.00.00 Kesilmiş veya başka şekilde dekorlanmış (makine imali olanlar) olan bardaklar için uygulanan 800 ABD Doları gümrük kıymeti 1500 ABD Dolarına,
- 7013.37.99.00.00 Diğerleri (makine imali olanlar) olan bardaklar için uygulanan 1000 ABD Doları gümrük kıymeti 1500 ABD Dolarına yükseltildi.



## OTOMOTİVDE TARİHİN EN YÜKSEK MAYIS AYI İHRACATI



Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre, Türkiye otomotiv endüstrisi Mayıs ayında geçen senenin aynı döneminde göre yüzde 32 artışla 3 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. Bugüne kadarki en yüksek Mayıs ayı ihracatına imza atan sektör, Türkiye ihracatında yüzde 14'lük pay ile yine ilk sırada yer aldı. Mayısta otobüs-minibüs-midibüs, çekiciler ve tedarik endüstrisi ihracatındaki yüksek

oranlı artışlar dikkat çekti. Ülkeler bazında ise ilk 10 ülkenin 7'sine çift haneli, Rusya'ya üç haneli ihracat artışı yaşandı. Sektörün Ocak-Mayıs dönemi ihracatı da geçen senenin aynı dönemine kıyasla yüzde 15 artışla 14 milyar 332 milyon dolar olurken, söz konusu dönemde en büyük pazar olan AB Ülkelerine de yüzde 22,5 artış gerçekleştirildi.

OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, "Otomotiv endüstrisi ihracatımız büyümeye devam ediyor. Endüstrimiz, 2022 yılına kadar 16 yıldır kesintisiz ihracat lideriydi. Geçen yıl pandemi sonrası oluşan çip krizi nedeniyle, ihracat talebi olmasına rağmen bir miktar kayıp yaşadık ve 2022 yılını ikinci sektör olarak kapattık. Bu yıl liderliği de geri aldık, ilk beş ayda liderliğimiz sürüyor. Üstelik bu başarıyı pandemi ile başlayan ve izleri halen süren çip krizi, Ukrayna savaşı ve tedarik zincirlerinden yaşanan problemler gibi çoklu sorunlara rağmen elde ettik. Bu yıl 34 milyar dolar ile otomotiv endüstrisinde tüm zamanların ihracat rekoruna ulaşmayı hedefliyoruz. Yılın ikinci yarısında çip krizinin etkisinin daha da azalması ile bu hedefe ulaşacağımıza inanıyoruz." dedi.

## EGE BÖLGESİ, İLK 1000'DEKİ POZİSYONUNU KORUDU

Ege Bölgesi, ihracatçı firmaların şampiyonlar ligi konumundaki ilk 1000 ihracatçı listesinde 159 firma ile güçlü konumunu sürdürdü. Ege Bölgesi'nin 2022 yılında 31 milyar doları aşan bir ihracat performansı ortaya koyduğunu hatırlatan Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, ilk 1000 ihracatçı listesinde Ege Bölgesi olarak güçlü konumlarını koruduklarının altını çizdi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından hazırlanan, ilk 1000 ihracatçı listesine 2022 yılında hizmet sektörüne ait 53 firma listeye ilk kez girdi. Buna rağmen Ege Bölgesi, 2021 yılındaki 159 firma ile yer alma pozisyonunu devam ettirdi. Ege Bölgesi, ihracat şampiyonlar liginde en çok firmayla temsil edilen ikinci bölge olurken İzmir, 75 firmayla ilk 1000 ihracatçı listesinde İstanbul'un ardından ikinci sıradaki yerini korudu. Denizli 25 firmasıyla listede yerini alırken, Manisa 21 ihracatçı firmayla ilk 1000 listesinde temsil ediliyor. Aydın'dan



yedi, Balıkesir ve Kütahya'dan altışar firma, Muğla'dan üç firma ve Uşak'tan iki firma ilk 1000 listesinde olmanın mutluluğunu yaşadı. Ege Bölgesi'nden 18 firma 2022 yılında ilk 1000 ihracatçı listesine yeni girerken, 141 firma listede kalmayı başardı.



## DOĞU KARADENİZ'DEN BEŞ AYDA 645 MİLYON DOLAR İHRACAT



2023 yılının ilk beş ayında Doğu Karadeniz Bölgesi'nden 645 milyon dolar ihracat yapıldı. Trabzon, Rize, Artvin ve Gümüşhane illerinden yapılan ihracatta bir önceki yıla oranla yüzde 17 artış yaşandı. Söz

konusu ihracatın 512 milyon doları Trabzon'dan, 86 milyon doları Rize'den, 29 milyon doları Artvin'den, 17 Milyon doları ise Gümüşhane'den gerçekleştirildi. Bir önceki yılın aynı dönemine göre; Trabzon'dan gerçekleştirilen ihracatta yüzde 29 ve Artvin'den gerçekleştirilen ihracatta yüzde 11 artış yaşanırken, madencilik ürünleri ihracatındaki düşüşe bağlı olarak Rize'den gerçekleştirilen ihracatta yüzde 10 ve Gümüşhane'den gerçekleştirilen ihracatta ise yüzde 48 oranında düşüş görüldü.

- 2023 yılı ilk 5 ayında Doğu Karadeniz'den en fazla ihracat gerçekleştirilen sektörler;
- 284 milyon dolar ile fındık,
  - 105 milyon dolar ile yaş meyve sebze,
  - 81 milyon dolar ile su ürünleri ve hayvancılık mamulleri,
  - 64 milyon dolar ile maden ve metaller,
  - 16 milyon dolar ile kimyevi maddeler ve mamulleri olarak sıralandı.

## INC KONGRESİ LONDRA'DA GERÇEKLEŞTİ

Dünya genelinde kuru meyve ve kabuklu meyvelerin en üst istişare platformu Uluslararası Kuru ve Kabuklu Meyveler Kongresi (International Nut and Dried Fruit Council-INC), bu yıl 40'inci kez 22-24 Mayıs'ta Londra'da düzenlendi.

Kongreye katılan ülkeler arasında ABD'den sonra 81 temsilci ile en fazla katılım sağlayan ülke Türkiye olurken, Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulunca güçlü bir katılım ve temsiliyet gerçekleştirildi.

Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Işık, "INC Kongresi'nde bu sene üç gün boyunca 65 farklı ülkeden bin 300 kuru ve kabuklu meyve endüstrisindeki sektörün önde gelen liderleri Londra'da bir araya geldi. Üç gün süresince kabuklu ve kuru meyve ürünlerinin reelte tahminleri, arz, talep ve ticaretiyle ilgili oturumlar düzenlendi. 2023-2024 için dünya kuruyemiş üretiminin bir önceki sezona göre yüzde 5 artışla 5,7 milyon ton (çekirdek bazında, kabuklu Antep fıstığı hariç) olacağı

tahmin ediliyor. Nihai sonuçları tahmin etmek için henüz çok erken. Badem, ceviz, kaju, fındık ve ceviz mahsullerinin yatay veya önceki sezonun biraz üzerindedir kalması bekleniyor." dedi.





## İSİB'TEN POLONYA ÇIKARMASI

İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB), 13-15 Haziran tarihleri arasında Polonya'ya Türk ihracatçıların katılımı ile Sektörel Ticaret Heyeti organizasyonu düzenledi. Organizasyona İSİB'i temsilen Yönetim Kurulu Üyesi Ali Aktaş katıldı. 14 Haziran'da Polonya'nın başkenti Varşova'da gerçekleştiren ikili görüşmelere Türkiye'den 20 firma, Polonya'dan ise 39 firma katılırken toplam 153 iş görüşmesi gerçekleştirildi.

İSİB Yönetim Kurulu Üyesi Ali Aktaş, Polonya'da düzenlenen sektörel ticaret heyet organizasyonunun çok verimli geçtiğini belirterek şunları söyledi: "Polonya, Dünya İklimlendirme Sektörü genelinde 2022 yılında 13 Milyar dolar ithalatı ile en çok sektör ithalatı gerçekleştiren 12. ülke konumunda yer alıyor. 2022 yılında Türk İklimlendirme Sektörü, Polonya'ya 223 Milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Polonya, Türkiye'nin en çok sektör ihracatı gerçekleştirdiği 9. ülke konumunda. Polonya'nın coğrafi konumu ve Gümrük Birliği içerisinde yer alması sektörümüz adına stratejik bir pazar olarak değerlendirilmesini sağlıyor. Bu nedenle sektör olarak ülkedeki bu gücümüzü artırmak adına ticari heyet



organizasyonunu gerçekleştirdik. Organizasyonumuza katılan firmalarımızın bu görüşmelerde ihracata dönüşecek birçok bağlantı gerçekleştirdiğini gözlemledik. Yaptığımız pazarlama, iletişim ve eğitim faaliyetleri ile ülkeler ve sektörler arası ilişkilerin daha da yukarıya çıkacağını ve ihracat hedeflerimizi daha da yükselteceğimizi düşünüyoruz."

## HAVLU İHRACATI GİDEREK BÜYÜYOR



Hüseyin Memişoğlu

2022 yılında 483 milyon dolarlık havlu ihracatı gerçekleştiren Denizli, Türkiye'nin toplam havlu ihracatından yüzde 70 pay aldı. Denizli'nin havlu ihracatına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Denizli İhracatçıları Birliği (DENİB) Başkanı Hüseyin Memişoğlu şunları söyledi: "Ülkemizin 2022 yılında ki havlu ihracatı 700 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Bu verinin ışığında, Denizli'nin ülkemizin toplam havlu ihracatından yüzde 70 pay aldığını görüyoruz. 2022 yılında gerçekleştirdiğimiz 483 milyon dolarlık havlu ihracatıyla 500 milyon doların kapısını çaldık. Sadece tek bir ürün grubunda bu denli yüksek bir potansiyele ulaşabilmek, ilk ihracatını binlerce yıl önce tekstil sektöründen yapan Denizli için gurur verici.

Dünya genelinde yıllık havlu ihracatı 2022 yılında 7 milyar doların üzerine çıktı. Elbette havlu denildiği zaman sadece ülkemizde değil, dünyada da ilk aklı gelen duraklardan biri Denizli. İlimiz dünyanın toplam havlu ihracatından tek başına yaklaşık yüzde 7 pay alıyor. 2022 yılında, Denizli'den tam 114 farklı ülkeye havlu ihracatı yapıldığını görüyoruz.

İlk sırada 142 milyon dolar ihracat ve yüzde 29,3 payla Amerika Birleşik Devletleri yer alırken; ardından 64 milyon dolar ihracat ve yüzde 13,3 payla Almanya, 46 milyon dolar ihracat ve yüzde 9,6 payla Fransa, 30 milyon dolar ihracat ve yüzde 6,3 payla Hollanda, 29 milyon dolar ihracat ve yüzde 5,9 payla İngiltere geldi."





## DEMİR VE DEMİR DIŞI METALLER İHRACATINDA DÜŞÜŞ

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) verilerine göre demir ve demir dışı metaller sektörü ihracatı, Mayıs ayında geçen yılın aynı ayına oranla yüzde 2 düşüŐle 1,1 milyar dolar olarak gerçekleşti. Sanayi sektörleri arasında en çok ihracat yapan altıncı sektör olan demir ve demir dışı metaller sektörünün Ocak-Mayıs dönemi ihracatı ise geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 16,4 düşüŐle 5,4 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.

Sektörünün Mayıs ayında genel ihracattan yüzde 5,3 pay aldığını belirten İDDMİB Başkanı etin Tecdelioğlu, "Demir ve demir dışı metaller sektörünün 2023 Ocak-Mayıs döneminde birim ihrac fiyatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 2,7 düşüŐle kilogram başına 4,62 dolar oldu. Sektörümüzün ihracatı aynı dönemde miktar olarak ise 1,1 milyon ton seviyesine geldi. Sektörümüzün en çok ihracat yaptığı bölge olan Avrupa Birliği ülkelerine ihracatımız, 2023 Mayıs ayı itibarıyla bir önceki seneye göre yüzde 11,1 azalarak 608 milyon dolar olarak gerçekleşti. Mayıs ayında sektörün en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülkeler arasında 160 milyon dolarla Almanya ilk sırada yer alırken, 76 milyon dolar

ihracatla İtalya ikinci, 49 milyon dolar ihracatla ABD üçüncü sırada yer aldı. Ocak-Mayıs döneminde ise en çok ihracat 748 milyon dolarla Almanya'ya gerçekleşti. İkinci sıradaki İtalya'ya 390 milyon dolar, üçüncü sırada yer alan ABD'ye ise 275 milyon dolar, dördüncü sıradaki Bulgaristan'a 250 milyon dolar ve beŐinci sıradaki İngiltere'ye 242 milyon dolar ihracat yapıldı." değerlendirmesinde bulundu.



## MOBİLYACILARDAN İŞ BİRLİĞİ ÇAĞRISI



Türk mobilya sektörü rekabetçiliğini korumak için iş birliği ve adil ticaret koŐullarının sağlanmasını istiyor. Küresel mobilya sektöründe Türkiye'nin 11'inci sıradan 8'inci sıraya yükseldiğini hatırlatan Ege Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı

Ali Fuat Gürle, "Potansiyelimizi tamamen kullanabilmek için sektörümüzde işbirliği ve kümelenmenin olması gerekiyor. Ancak bu şekilde katma değerin daha yüksek noktaya getirilebileğeğini düşünüyorum. Bunun için güven ortamının tesis edilmesi gerekiyor. Hedefimiz 5 yıl içinde mobilya sektörünü dünyada ilk 5'e yükseltmek." dedi.

Başkan Gürle, "Sadece ürünlerimizi satarken değil alırken de doğru iş birlikleriyle, adil ve eŐit ticaretle önümüzün açılabilereğeğini düşünüyorum. Dünyada Türk mobilyası markası algısının güçlü bir şekilde konumlandırılması, rekabetçiliğimizi kaybetmememiz ve Uzakdoğu gibi tehditlerden oluşan haksız rekabete karşı iş birliği yapmamız gerekiyor. Birliğimizce sektörümüzün büyüme yöntemlerini doğru bir şekilde belirlemek için neler yapmamız gerektiğini, hammaddeyle ilgili sektörde yaşanan sorunları sık sık firmalarımızla bir araya gelerek masaya yatırıyoruz." diye konuştu.



## BAİB'TEN İNGİLTERE'YE SEKTÖREL TİCARET HEYETİ



Ticaret ve Alım Heyetleri ile bölge ihracatçıları farklı coğrafyalardaki alıcılarla buluşturan Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği (BAİB), bu kez de gıda ürünleri sektörüne özel, İngiltere'nin başkenti Londra'da bir sektörel ticaret heyeti organizasyonu gerçekleştirdi. Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ve desteğiyle gerçekleştirilen heyet kap-

samında bölgeden 15 ihracatçı firma, İngiliz tedarikçilerle yaptıkları iş görüşmeleri suretiyle etkin bir pazara giriş faaliyeti hayata geçirmiş oldu. 19 Haziran'da başlayıp, 23 Haziran'da sona eren heyet kapsamında, bölgede faaliyet yürüten 15 ihracatçı firmadan temsilciler, gıda ithalatçısı İngiliz firmalarla bir gün süren B2B organizasyonu kapsamında 100'e yakın iş görüşmesi yaptı. Heyet süresince firma temsilcileri ayrıca İngiliz şirketlerinin satın alma ofislerine, hallere ve süpermarketlere inceleme ziyaretleri gerçekleştirdi. BAİB heyetine, iş görüşmelerinde Londra Ticaret Müşaviri Abdurrahman Deniz de eşlik etti. Ziyarete İngiliz pazarı, tüketici alışkanlıkları, İngiliz pazarının talepleri üzerine görüşmeler yapıldı.

Brexit sonrasındaki süreçte ayrı bir önem kazanan, 70 milyona yaklaşan bir nüfusa ve yüksek gelir düzeyindeki tüketici profiline sahip Birleşik Krallık pazarına yönelik yürütülen çalışmaların bölge ihracatına olumlu katkı sağlaması amaçlanıyor.

## “ÜRETİMİ 4,5 MİLYON TONA YÜKSELTEBİLİRİZ”

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB) Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Memiş, mayıs ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8 oranında artış sağlayarak 143,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdiklerini açıkladı.

Hububat ve bakliyat hasat dönemine girildiğini, yeni mahsul buğday ve kırmızı mercimeğin piyasada satışına başladığını kaydeden Veysel Memiş, bu yıl ürün bolluğu yaşandığını vurguladı. Hububat ve bakliyatı yurt içi ihtiyaçları fazlasıyla karşılayacak rekoltenin elde edileceğini ifade eden Başkan Veysel Memiş, geçen yıldan stok devri de dikkate alınarak bu ürünlere yıl boyunca ihracat kısıtlamalarının uygulanmaması gerektiğini belirtti. Türkiye'nin jeopolitik avantajı ile birlikte kaliteli ve uygun maliyetli üretimi sayesinde Türk ürünlerinin tüm dünya pazarlarında rekabet avantajına sahip olduğunu vurgulayan Başkan Veysel Memiş, “Açıklanan yeni kabinenin katma değerli üretim ve ihracat sayesinde nitelikli büyüme ve refah artışı yolunda büyük icraatlar yapacağına inanıyoruz. Yeni dönemde sektör olarak en büyük beklentimiz, kısıtlı değil sınırsız ihracat yapabilmektir. Çünkü hububat ve bakliyat ürünlerinde ihracat kısıtlamaları ve kotaların uygulanması yerine üretimin artırılmasına yönelik strate-



Veysel Memiş

jilerin geliştirilmesine ihtiyaç vardır. Aynı tarlada üç yılda bir bakliyat ekiminin teşvik edilmesinin, hatta zorunlu hâle getirilmesinin büyük fayda sağlayacağını düşünüyoruz. Tarım arazilerimizi nadasa bırakmak yerine bakliyat ekimiyle değerlendirirsek yaklaşık 1,5 milyon ton olan yıllık üretim miktarını üç katına, yani 4,5 milyon tona yükseltebiliriz. Bunu sağladığımızda ekipmanı güçlü, işleme kapasitesi yüksek, müşterisi hazır sektörümüz yüksek ihracat rakamlarına ulaşabilecek, ülkemize çok daha fazla döviz kazandıracaktır.” dedi.



## OMOTOTİV SEKTÖRÜ AUTOMECHANIKA BIRMINGHAM 2023 FUARI'NDAYDI



Türk otomotiv endüstrisi mevcut ihraç pazarlarını geliştirmek ve yeni pazarlar kazanmak için yurt dışı faaliyetlerini tüm hızıyla sürdürüyor. Bu kapsamda Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından Ticaret Bakanlığı koordinasyonuyla İngiltere'nin Birmingham kentinde düzenlenen "Automechanika Birmingham 2023" fuarına milli katılım gerçekleştirildi. Fuarda otomotiv tedarik

sanayi sektöründe faaliyet gösteren 16 firma yerini aldı. Etkinlik kapsamında yenilikçi ürün ve hizmetlerini sunan Türk firmalar yeni siparişler alırken, iş birliklerini geliştirme fırsatı da yakaladı. Fuarı OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, OİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Orhan Sabuncu, OİB Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Şafak Ozan ve Londra Ticaret Müşaviri Abdurrahman Deniz de katıldı.

Fuarı değerlendiren OİB Başkanı Baran Çelik, Birleşik Krallık'ın dünyadaki en büyük otomotiv ithalatçılarından birisi olduğunu belirterek, ülkenin Avrupa'nın 2'nci büyük motorlu araç pazarı olduğunu dikkat çekti. Türkiye'nin de en fazla ihracat yaptığı ikinci pazarın Birleşik Krallık olduğunu vurgulayan Çelik, "Türkiye'nin Birleşik Krallık'a yaptığı otomotiv ihracatı pandemi dönemi dışında artış ivmesi yakaladı. 2018 yılında 2,9 milyar dolar ihracat yaptığımız ülkeye geçen yıl yaklaşık 3,3 milyar dolarlık ihracat yapmayı başardık. Bu ihracatımızla beraber ülkenin geçen yıl yaptığı otomotiv ithalatından yüzde 4,4'lük pay almayı başardık. Birleşik Krallık da otomotiv ihracatımızdan yüzde 10,5'lik pay aldı" dedi.

## GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİ MAYIS'TA İHRACATINI %16,6 ARTIRDI

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB) imzası taşıyan ihracat, 2023 yılı Mayıs ayında, 2022 yılının aynı ayına oranla yüzde 16,6'lık artışla 1 milyar 3 milyon dolar ihracat kayda alındı. Bu açıklanan rakamla birlikte 2023 yılı Ocak-Mayıs döneminde, 2022 yılının aynı dönemine oranla yüzde 10,1'lik azalışla toplam 4 milyar 433 milyon ihracat gerçekleştirildiği ortaya çıktı. 12 aylık ihracat (Haziran 2022-Mayıs 2023) tarafında da yüzde 2,8 oranında düşüş yaşandı ve ihracat rakamı 11 milyar 841 milyon olarak kayıtlara geçti.

Bölge ihracatında Orta Doğu Ülkeleri yüzde 40,7 pay ile ilk sırada yer aldı. AB Ülkeleri yüzde 15,2 pay ile ikinci ve Afrika Ülkeleri ise yüzde 14,6 pay ile üçüncü sırada yer buldu. Toplam 188 ülkeye ihracat gerçekleştirildi. Irak, ABD, Suriye, İngiltere, Suudi Arabistan, Almanya, İtalya, Libya, İsrail ve Rusya Federasyonu bölge ihracatında ilk sıralarda yer alan ülkeler olarak sıralandılar. Bölgemizin lokomotif şehri Gaziantep, 2023 yılı Ocak-Mayıs dönemi

münde 3 milyar 870 milyon ihracat ile Türkiye'nin en çok ihracat yapan altıncı ili konumunda yer aldı. Tekstil ve hammaddeleri, hububat-bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri, halı, kimyevi maddeler ile ağaç ve orman ürünleri Gaziantep ihracatının önde gelen sektörleri oldu.





## TotalEnergies'in İhracat Rotası Azerbaycan

TotalEnergies Turkey Pazarlama, İzmir Menemen'deki tesisinde ürettiği madeni yağları Azerbaycan'a ihraç ediyor. Şirket, Menemen'de en üst düzey uluslararası ve yerel standartları karşılayan madeni yağ harmanlama tesisinde yılda yaklaşık 50 bin ton madeni yağ ve özel ürünün üretimini yaparak otomotiv, endüstri ve deniz taşımacılığı segmentlerine hem doğrudan hem de distribütörleri aracılığıyla ürün tedarik ediyor.

TotalEnergies Turkey Pazarlama Genel Müdürü Emre Şanda, Azerbaycan'daki ELF distribütörü Reen'in 20'nci yıl kutlamasında

iki ülke arasındaki ilişkilerin çok güçlü olduğuna vurgu yaptı. Şanda, Bakü'deki Altun Saray'da 31 Mayıs'ta gerçekleşen etkinlikte, "ELF markası Azerbaycan'da 20'nci yılını kutluyor. TotalEnergies Turkey Pazarlama olarak son bir yıldır burada etkin bir şekilde faaliyeteyiz. Azeri kardeşlerimizle birlikte iş yapabilmekten büyük heyecan duyduk ve bugün geldiğimiz noktadan çok mutluyuz. Eminiz ki bütün gücümüzü kullanacak, ELF markasını sizlerin de desteğiyle daha iyi bir noktaya taşıyacağız. İş birliğimizin uzun yıllar devam etmesini diliyorum" dedi.



## Sandoz Türkiye'ye İhracat Ödülü

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin (İKMİB) her yıl düzenlediği "İKMİB İhracatın Yıldızları Ödül Töreni"nin sekizincisi gerçekleştirildi. Sandoz, 2022 Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren sektörü olan kimya kategorisi içerisindeki 16 alt sektörden biri olan ilaç kategorisinde Türkiye üçüncülüğü elde etti.

Ödülü değerlendiren Sandoz Türkiye Genel Müdürü Cengiz Zaim: "Türkiye, Sandoz dünyasındaki en önemli dört üretim tesisinden birini ev sahipliği yapıyor. Gebze fabrikamızda Global Sandoz kalitesinde üretilen ürünlerimizi

dünyanın 55 ülkesine ihraç ediyoruz. Böylece Türkiye ekonomisine katkı sağlarken, dünyanın dört bir yanındaki hastaların sağlık ihtiyaçlarına yanıt vermek ve ilaçlara erişimlerini kolaylaştırmak için de aktif rol oynuyoruz.

Sandoz Türkiye olarak 2022 yılı ihracat rakamımız yaklaşık 65 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu rakamın bu yıl yükselerek daha da artacağını öngörüyoruz. İKMİB tarafından hak kazandığımız bu ödül Sandoz'un Türkiye pazarına olan taahhüdünün bir göstergesidir. Bu önemli ve gurur verici çalışma için tüm ekip arkadaşlarıma teşekkür ederim" dedi.





## Dev Yatırıma Sayılı Günler Kaldı...

Anatolia, Türkiye'nin ilk 1,60 x 3,20 metre seramik porselen plaka üretimine yakında başlıyor.

Avrupa'nın en modern ve teknolojik tesislerinden biri olan üretim üssü 200.000 m<sup>2</sup> kapalı alanda yakında açılıyor.

anatolia

[www.anatolia.com](http://www.anatolia.com)



## İnci Holding İhracattaki Başarısını Sürdürdü

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı 2022' Araştırması sonuçlarını açıkladı. 71 yıldır ağırlıklı olarak otomotiv tedarik sanayi alanında hizmet veren İnci Holding, bu sektörde faaliyet gösteren üç iştirakiyle son 19 yıldır olduğu gibi bu yıl da Türkiye'nin ihracat şampiyonları arasına adını yazdırdı. Türkiye'nin binek ve hafif ticari araç sac ve alüminyum jant üretim lideri Maxion İnci, akü sektörünün öncüsü İnci GS Yuasa, ağır ve ticari araç sac jant üreticisi sektör lideri Maxion Jantaş listede yer alan şirketler oldu. İnci Holding CEO'su ve Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Şafak Ozan, "Güçlü ihracat performansı, ülkemizin

gelişimi adına son derece önem arz ediyor. Toplam üretimimizin yaklaşık yüzde 60'ını dünyanın 100'den fazla ülkesine ihraç ediyoruz. ABD'den Almanya'ya, Rusya'dan Venezuela'ya kadar araçların çoğu bizim Manisa'da ürettiğimiz akü ve jantlarla ilerliyor, birçok zincir otelde bizim otel ekipmanlarımız yer alıyor ve dünyanın birçok noktasına lojistik hizmeti sağlıyoruz. Üç şirketimizle ihracatta Türkiye'nin en iyileri arasında yer almaktan büyük bir mutluluk duyduk. Türkiye'nin İnci Holding'i olarak ülkemizi uluslararası arenada başarılı ve istikrarlı bir şekilde temsil etmeye ve ekonomimize değer katmaya devam edeceğiz" diye konuştu.



## Yorglass, İhracattaki Başarısını Ödülle Taçlandırdı

Türkiye'de 48 yıldır düzcam ticareti ve endüstriyel cam işleme sektöründe faaliyet gösteren Yorglass, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından düzenlenen İhracatın Şampiyonları töreninden ödülle döndü. Elde ettikleri başarıdan memnun olduklarını belirten Yorglass Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Semavi Yorgancılar, üretimi ve Türkiye'de ürettikleri katma değerli ürünleri dünyaya ulaştırmayı her şeyin üzerinde tuttuklarını vurguladı. Yorgancılar sözlerine şöyle devam etti: "İhracat, şirketimizin en önemli büyüme kanallarından birini oluşturuyor. Bu kapsamda son yıllarda Avrupa'daki pazar payımızı ciddi oranda artırdık. 2022 yılını döviz bazlı yüzde 31 büyüme

ile kapatırken, üretimden gelen satışlarla ihracat oranımızı ise yüzde 48'e yükselttik. Doğru stratejilerle toplam ihracat rakamımızı da 77 milyon dolara ulaştırdık. Pazar payımızı yurtiçinde yüzde 50'ye, Avrupa'da ise yüzde 30'un üzerine çıkararak büyümeye ve üretmeye devam ediyoruz. Yeni yatırımlarımızla ve dev projelerimizle hem üretim hem de ihracat potansiyelimizi artıracak adımlar atıyoruz. Yakın bir zamanda Manisa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yeni yatırımımızı da duyuracağız. Bu noktada nihai hedefimiz, düz camdan dekoratif camlara, kaydırmaz zemin camlarından yüksek performanslı teknolojik camlara kadar uzanan geniş ürün yelpazemizle dünyaya Türk üretim gücünü göstermek".



# ÜRETİCİ İLE TÜKETİCİ ARASINDAKİ **EN GÜVENİLİR KÖPRÜ**



## İHRACAT RAKAMLARI

2023 YILI HAZİRAN AYI İHRACATI  
20,9 MİLYAR DOLAR OLDU.

2022 YILINA GÖRE 2023 HAZİRAN  
AYI İHRACATI YÜZDE 105 AZALDI.

2023 YILI HAZİRAN AYINDA  
8 SEKTÖR İHRACATINI ARTIRDI.

1.418 FİRMA HAZİRAN AYINDA İLK  
KEZ İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİ.

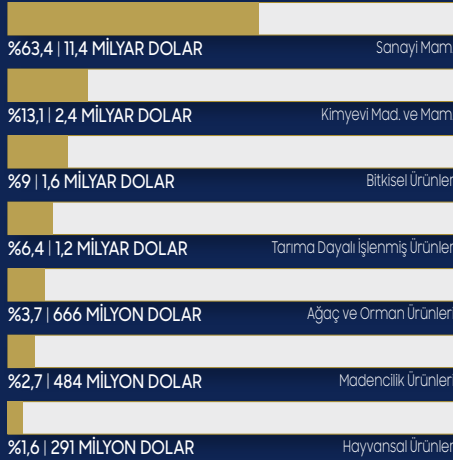


### EN FAZLA İHRACAT YAPILAN 10 ÜLKE

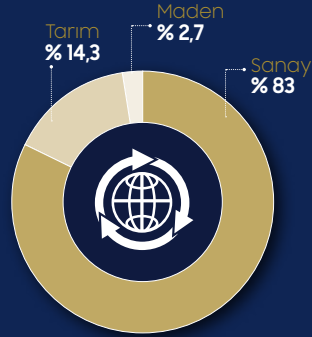
2023 yılı Haziran ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,6 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,1 milyar dolarla ABD ve 1 milyar dolarla İngiltere izledi.

- ALMANYA 1,585 Milyar Dolar
- ABD 1,116 Milyar Dolar
- BİRLEŞİK KRALLIK 959 Milyon Dolar
- İTALYA 895 Milyon Dolar
- İSPANYA 863 Milyon Dolar
- FRANSA 852 Milyon Dolar
- RUSYA FEDERASYONU 848 Milyon Dolar
- İRAK 715 Milyon Dolar
- ROMANYA 530 Milyon Dolar
- HOLLANDA 522 Milyon Dolar

### ALT ÜRETİM GRUPLARININ 2023 YILI HAZİRAN AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY

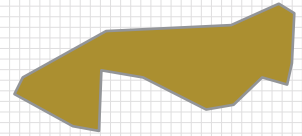


### ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2023 YILI HAZİRAN AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



### 2023 YILI HAZİRAN AYINDA İL BAZINDA EN DİKKAT ÇEKEN İHRACAT ARTIŞI

YALOVA  
%723



### İLLERE GÖRE 2023 YILI HAZİRAN AYI İHRACAT DAĞILIMI





## SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1.000 \$

SEKTÖRLER	1-30 HAZİRAN				1 OCAK - 30 HAZİRAN			
	2022	2023	DEĞİŞİM (23/22)	PAY (23) (%)	2022	2023	DEĞİŞİM (23/22)	PAY (23) (%)
<b>I. TARIM</b>	2,984,397	2,582,029	-13.5	14.3	16,396,266	16,627,578	1.4	15.4
<b>A. BİTKİSEL ÜRÜNLER</b>	1,815,482	1,625,548	-10.5	9.0	10,226,972	10,950,144	7.1	10.2
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	994,772	781,515	-21.4	4.3	5,399,080	5,510,942	2.1	5.1
Yaş Meyve ve Sebze	293,429	273,276	-6.9	1.5	1,455,894	1,697,056	16.6	1.6
Meyve Sebze Mamulleri	182,174	170,160	-6.6	0.9	1,152,116	1,073,736	-6.8	1.0
Kuru Meyve ve Mamulleri	119,314	112,087	-6.1	0.6	753,283	724,669	-3.8	0.7
Fındık ve Mamulleri	111,564	119,517	7.1	0.7	831,161	841,832	1.3	0.8
Zeytin ve Zeytinyağı	26,326	79,603	202.4	0.4	192,631	559,881	190.7	0.5
Tütün	78,823	80,870	2.6	0.4	358,151	456,957	27.6	0.4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	9,080	8,520	-6.2	0.0	84,657	85,072	0.5	0.1
<b>B. HAYVANSAL ÜRÜNLER</b>	369,562	290,816	-21.3	1.6	2,050,358	1,695,332	-17.3	1.6
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	369,562	290,816	-21.3	1.6	2,050,358	1,695,332	-17.3	1.6
<b>C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ</b>	799,353	665,665	-16.7	3.7	4,118,936	3,982,101	-3.3	3.7
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	799,353	665,665	-16.7	3.7	4,118,936	3,982,101	-3.3	3.7
<b>II. SANAYİ</b>	17,242,763	14,927,909	-13.4	83.0	94,149,065	88,357,308	-6.2	82.0
<b>A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER</b>	1,378,038	1,158,411	-15.9	6.4	7,716,411	7,119,894	-7.7	6.6
Tekstil ve Hammaddeleri	980,913	772,085	-21.3	4.3	5,385,476	4,813,244	-10.6	4.5
Deri ve Deri Mamulleri	171,939	160,563	-6.6	0.9	977,070	1,025,761	5.0	1.0
Hali	225,185	225,763	0.3	1.3	1,353,865	1,280,888	-5.4	1.2
<b>B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.</b>	3,166,413	2,365,555	-25.3	13.1	16,876,659	14,593,614	-13.5	13.5
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	3,166,413	2,365,555	-25.3	13.1	16,876,659	14,593,614	-13.5	13.5
<b>C. SANAYİ MAMULLERİ</b>	12,698,313	11,403,943	-10.2	63.4	69,555,994	66,643,801	-4.2	61.8
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1,965,714	1,659,501	-15.6	9.2	10,783,144	10,010,997	-7.2	9.3
Otomotiv Endüstrisi	2,768,705	3,009,029	8.7	16.7	15,250,785	17,337,288	13.7	16.1
Gemi, Yat ve Hizmetleri	101,131	185,387	83.3	1.0	678,209	675,269	-0.4	0.6
Elektrik ve Elektronik	1,356,587	1,339,957	-1.2	7.4	7,335,767	7,925,875	8.0	7.4
Makine ve Aksamları	903,204	978,792	8.4	5.4	4,960,700	5,527,985	11.4	5.1
Demir ve Demir Dışı Metaller	1,343,496	1,090,482	-18.8	6.1	7,810,673	6,498,810	-16.8	6.0
Çelik	2,283,539	1,321,736	-42.1	7.3	11,827,934	7,193,934	-39.2	6.7
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	522,787	413,650	-20.9	2.3	2,827,520	2,391,795	-15.4	2.2
Mücevher	532,181	439,877	-17.3	2.4	2,696,767	3,049,913	13.1	2.8
Savunma ve Havacılık Sanayii	286,911	334,375	16.5	1.9	1,955,160	2,378,199	21.6	2.2
İklimlendirme Sanayii	619,967	619,137	-0.1	3.4	3,360,699	3,586,517	6.7	3.3
Diğer Sanayi Ürünleri	14,089	12,019	-14.7	0.1	68,635	67,219	-2.1	0.1
<b>III. MADENCİLİK</b>	594,052	483,521	-18.6	2.7	3,355,407	2,815,810	-16.1	2.6
Madencilik Ürünleri	594,052	483,521	-18.6	2.7	3,355,407	2,815,810	-16.1	2.6
<b>TOPLAM (TİM*)</b>	20,821,211	17,993,459	-13.6	100.0	113,900,737	107,800,696	-5.4	100.0
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat İle Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	2,538,350	2,907,541	14.5	13.9	11,789,434	15,575,939	32.1	12.6
<b>GENEL İHRACAT TOPLAMI</b>	23,359,562	20,901,000	-10.5	100.0	125,690,171	123,376,635	-1.8	100.0

## BİRLİK ADRESLERİ



**Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**  
Limonluk Mah. Vali Hüseyin  
Aksay 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.: Uzeyir Işık



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



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



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



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



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



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



**Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği**  
Pazarcık 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: 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. Cumhuriyet İşbirakmaz  
Genel Sekreter Yrd.: Kemal Coşkun  
Genel Sekreter Yrd.: Çiğdem Önsal  
Genel Sekreter Yrd.: Serap Ünal



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



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



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

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

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



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



[sanmar.com.tr](http://sanmar.com.tr)

Şimdi dünyada ne görürsünüz;

# İSTANBUL'DAN

Nairobi ✈ İstanbul ✈ Tokyo

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



DÜNYANIN  
LOJİSTİK  
MERKEZİ



TURKISH CARGO  
SMARTIST