

# TİMREPORT



## İhracatı Güçlendirecek KÖRFEZ TURU



TİCARET BAKANI PROF. DR. ÖMER BOLAT  
İLE ÖZEL RÖPORTAJ

LOJİSTİK SEKTÖRÜ  
İHRACATI BESLEMeye DEVAM EDİYOR

KASIM AKDENİZ: İHRACATIN YOLU  
FİNANSMANA ERİŞİMDEN GEÇİYOR

# Hava kargonuz bize emanet!

Havaş, 90 yıllık bilgi birikimi ve deneyimiyle İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya Havalimanları'nda, uluslararası standartlarda kargo ve geçici depolama hizmetleri ile yanınızda. İthalat ve ihracat kargoların sevki ve idaresinde güvenilir çözüm ortağınız Havaş, frigorifik araçları ve tesislerindeki bozulabilir kargoları yönelik özel depolama alanlarının yanı sıra İstanbul-İzmir, İstanbul-Ankara ve İstanbul-Antalya arasında karşılıklı tarifeli seferleriyle gümrüklü kargo taşımacılığında da ayrıcalıklı hizmetler sunuyor.



havas.net | Antrepo Koordinatörlüğü: (0212) 465 47 00

**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: 222 - AĞUSTOS 2023



## "TİM İLE OMUZ OMUZA ÇALIŞMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, "ekonomimizin bel kemiği ve ülkemizin gururu" olarak nitelediği ihracat dünyasını desteklemek adına Türkiye İhracatçılar Meclisi ile birlikte omuz omuza çalışmaya devam edeceklerinin altını çiziyor.

s. 28



## "KAZAN KAZAN" STRATEJİSİ ÜZERİNE BİR KÖRFEZ TURU

Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'ni kapsayan Körfez Turu'nda çok verimli görüşmeler yapıldığının altını çizen Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Ziyaretlerin ekonomimiz üzerindeki etkilerini en kısa zamanda göreceğiz" dedi.

s. 58



## TÜRKİYE'NİN LOJİSTİĞİ SAĞLAM

Her geçen gün büyüyen Türkiye'nin mal ve hizmet ihracatında en kritik unsurlardan biri olarak ön plana çıkan lojistik sektörü, "Üreticiye ve ihracatçıya her şartta destek olmaya devam etmek" şeklinde belirlediği mottosuyla Türkiye dış ticaretinin büyümesine önemli bir katkı sağlıyor.

s.38



## "İHRACATIN YOLU FİNANSMANA ERİŞİMDEN GEÇİYOR"

İhracatı Geliştirme A.Ş. Genel Müdürü Kasım Akdeniz, "İhracat yapan ve yapmak isteyen firmalarımız için aşılması gereken önemli bir bariyer" dediği finansmana erişim konusunda devreye giren İGE'yi, "İhracatçılarımızın finansmana erişimlerini kolaylaştırmak amacıyla kurulan bir kefalet kuruluşudur" diye tarif ediyor.

s. 52





## İhracatı güçlendirecek adımlar atılıyor

**KÜRESEL PİYASALARDA** belirsizliklerin kronikleştiği, dengesiz ve riskli bir yapı oluştu. Bu durum ihracatçılarımızın kısa vadede dahi planlama yapmasını oldukça zorlaştırıyor.

Ukrayna-Rusya savaşının son bulmasını umut etmemize rağmen, yanı başımızdaki bu savaş, küresel gıda ve enerji tedarikini tehdit etmeye devam ediyor. Jeopolitik risklerin arttığı bir yılda ihracat ailesi olarak, geçen yıla benzer bir ihracat performansı yakaladık. Yedi aylık ihracatımız 143,4 milyar dolar oldu. Yılın kalan bölümünde ana pazarlarımız konumundaki Avrupa ve ABD ekonomilerinde son çeyrekte beklenen canlanmanın ihracatımıza olumlu yansıtacağını öngörüyoruz.

Diğer yandan Cumhurbaşkanımızın liderliğinde iş dünyamızın gerçekleştirdiği Körfez Turu'nda kurulan yeni ilişkiler ve iş birliklerinin bölgeye yapılan ihracatımızı da olumlu etkileyeceğini görebiliyoruz.

Küresel ticarete trendlerin değiştiği ve pazarların yakından tedarik eğilimlerinin arttığı bir süreçte, Arap Körfezi radarımızda olan bir bölgeydi. Çünkü Türkiye, bölgenin en önemli

üretim merkezi konumunda ve yakın çevresine güçlü bir ortaklık sunuyor. Dolayısıyla, Körfez ülkeleriyle ticari ilişkilerimiz özel bir önem taşıyor. En önemli ticari partnerlerimizden biri olan Birleşik Arap Emirlikleri ile ihracat ağırlıklı 10 milyar dolarlık ticaretimiz olsa da potansiyel bunun çok üzerinde. Bu nedenle Mart 2023'te imzalanan Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması sonrası Körfez ülkelerine yönelik ticaret heyeti programlarını devreye almıştık. Eylül ve Ekim aylarında BAE, Suudi Arabistan, Katar ve Bahreyn'e ticaret heyetlerimiz olacak. Temmuz ayında yapılan ziyaretlerde hükümetlerimiz uzun vadeli bir ortaklığın önünü

açtı. Üretici ve tüccarlar olarak biz, ticaret hacmimizi katlayarak artırbileceğimiz zemine eriştik. Bu nedenle ihracatçılarımızın bu ticaret heyetlerine katılımı çok büyük önem kazanıyor. Temmuz ayında Suudi Arabistan'a ihracat hacmimiz yüzde 189, Birleşik Arap Emirlikleri'ne yüzde 126 arttı. Bu artışı devam ettirmek bizim elimizde. İlişkilerimizin devam etmesi hâlinde beş yılda 25 milyar dolarlık ticaret hedefine rahatlıkla ulaşacağımızı düşünüyorum.

**YENİ EKONOMİ YÖNETİMİMİZ İHRACATÇIYI RAHATLATACAK ADIMLAR ATARKEN, ÜRETİCİLERİMİZ, YAKIN COĞRAFYADAN UZAK ÜLKELERE, İHRACATIMIZI GÜÇLENDİRECEK GİRİŞİMLERDE BULUNMAYA DEVAM EDİYOR.**

Dünyanın en büyük pazarı ABD'ye ihracatımız da artarak devam ediyor. Almanya'dan sonra en fazla ihracat yaptığımız pazar oldu. İhracat hacminin büyümesi için Temmuz ayında iş dünyamızın önemli kuruluşlarıyla kapalı bir oturup yaptık. Ayrıca ABD'nin perakende devi Walmart'ın katıldığı Nitelikli Alım Heyeti düzenledik.

Diğer yandan ekonomi yönetiminin son iki ayda ihracatçıların elini güçlendirecek adımlar atmasından oldukça mutluyuz. Reeskont kredilerinin günlük limiti 1,5 milyar TL'ye çıkarılarak erişim şartları kolaylaştırıldı. KOBİ'lerin reeskont kredilerinden aldığı pay artırıldı. Reeskont kredisi kullanımında yüzde 30 ilave ihracat bedeli satış koşulu kaldırıldı. Merkez Bankası'nın ihracat kredilerini sıkılaştırma kapsamı dışında tutulmasına yönelik yaklaşımını destekliyoruz. Bu düzenlemeleri ihracatımızın hedeflerine ulaşmasına doğrudan katkı sağlayacak önemli adımlar olarak görüyoruz.

**Mustafa GÜLTEPE**  
TİM Başkanı



## "EN ÖNEMLİ ADIM, TÜRK ÜRÜNLERİNİN KALİTESİNİN TÜM DÜNYAYA BENİMSETİLMESİDİR"

2022 yılında temsil ettiği sektörlerin ihracatı 96,5 milyar dolar olarak kayıtlara geçen İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri (İMMİB), 2023 yılında Türkiye'nin genel ihracatındaki payını artırmayı hedefliyor.  
**s.70**

## TİMREPORT

**TİM Adına Sahibi**  
**Genel Sekreter**  
Bilal BEDİR

### Yayın Kurulu

Adil PELİSTER

Biral CELEP

Melisa TOKGÖZ MUTLU

Rüstem ÇETİNKAYA

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

**Yayıncı 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

## SU ALTINDAKİ "İTHAL" HANEDANLIĞINA SON VERMEK İSTİYOR: MIKROPIX

Dalış ve denizcilik malzemelerinde "ithal" egemenliğini kırmak için kurulan Mikropix, Mikrosub MS1 dalış bilgisayarını ilk etapta yurt içi pazarda akabinde de Akdeniz ülkeleri, Amerika kıtası ve Asya Pasifik ülkelerinde satışa sunmayı hedefliyor.

**s. 74**



## ASGARI ÜCRET DESTEĞİNİN SÜRESİ UZATILDI

6 Şubat 2023 Tarihinde Meydana Gelen Depremlerin Yol Açtığı Ekonomik Kayıpların Telafisi İçin Ek Motorlu Taşıtlar Vergisi İhdası ile Bazı Kanunlarda ve 375 Sayılı Kanun Hükmünde Kararıyla Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile bazı alanlarda düzenleme yapıldı.

**s. 80**



# 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

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve yönetim kurulu üyeleri, İçişleri Bakanı Ali Yerlikaya'ya hayırlı olsun ziyaretinde bulundu. Toplantıda ihracattaki yeni hedefler değerlendirildi.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve yönetim kurulu üyeleri, İstanbul Valisi Davut Gül'e hayırlı olsun ziyaretinde bulundu. İhracatın merkezi İstanbul'da yapılacak çalışmalar ve projeler ziyarette konuşulan ana konular oldu.
- Bahçelievler Belediye Başkanı Hakan Bahadır, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'yi ziyaret etti.



### temmuz

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Güneydoğu Anadolu Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Celal Kadooğlu ve yönetim kurulu üyelerini ağırladı. Yapılan toplantıda sektörün ihracatı ve geleceğe ilişkin projeler değerlendirildi.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Türk Standartları Enstitüsü (TSE) Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Sami Şahin'i ağırladı.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve yönetim kurulu üyeleri, Ankara temaları kapsamında Anayasa Mahkemesi Başkanı Prof. Dr. Zühtü Arslan'ı ziyaret etti.







## PROGRAM

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, birlik başkanları ile beraber İHBİR Yönetim Kurulu Başkanı Kazım Taycı'nın ev sahipliğinde gerçekleşen hasat programında incelemelerde bulundu. Programda sektörün üretim kapasitesi, ihracat hedefleri ve gelecek planları değerlendirildi.



## TÖREN

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği tarafından düzenlenen 1. Athleisure Challenge Aktif Giyim Tasarım Yarışması Ödül Töreni'ne katıldı.

# ağustos

## TOPLANTI

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, UTİB ve UHKİB ev sahipliğinde Bursa'da gerçekleştirilen Tekstil ve Hammaddeleri ile Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sektör Kurulları Ortak Toplantısı'na katıldı.



• Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, "Orta Vadeli Program (OVP) Çerçevesinde Türkiye ve İstanbul Ekonomi Gündemi" başlıklı toplantıda, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin de yer aldığı iş dünyasının temsilcileriyle bir araya geldi.



## HEYET

- Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ve TİM organizasyonu ile 18-21 Temmuz 2023 tarihlerinde Demokratik Kongo Cumhuriyeti Ticaret Heyeti düzenlendi. 20 ihracatçı firmanın yer aldığı heyette 200 Kongolu firmanın katılımıyla 350 ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.
- Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ile ABD'li perakende firması Walmart'ın katıldığı Özel Nitelikli Alım Heyeti düzenlendi. TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin başkanlığında düzenlenen toplantıda farklı sektörler tanıtıldı. Heyet boyunca 40 Türk firması görüşmelere katıldı.



## Euro Bölgesi resesyona girmedi

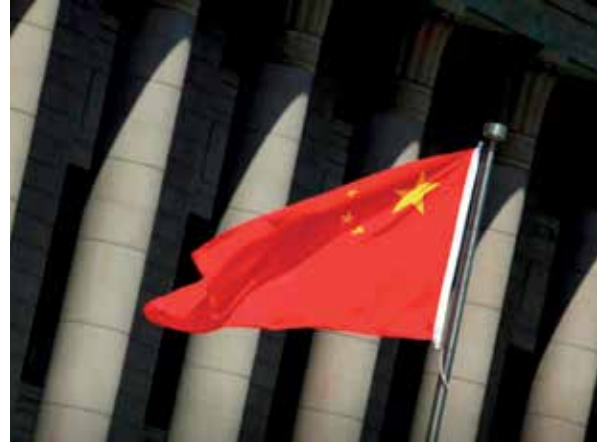


Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat), Euro Bölgesi'nin 2023 yılı birinci çeyrek büyüme oranlarına ilişkin son verileri yayımladı.

Eurostat'ın internet sitesinde yer alan güncellenmiş rakamlara göre, Euro Bölgesi ekonomisi 2022'nin son çeyreğinde yaşanan daralmanın ardından bu yılın ilk çeyreğinde gayrisafi yurt içi hasılasında (GSYİH) değişim yaşamadı. Euro Bölgesi için ilk çeyrek gayrisafi yurt içi hasılası (GSYİH) değişimi yüzde eksi 0,1'den 0'a revize edildi. Böylece Euro Bölgesi resesyona girmedi. Bu, 20 ülkeli birliğin resesyondan kaçınmış olduğu anlamına geliyor. Veri güncellenmeden önce, Ocak-Mart dönemi için yüzde 0,1'lik bir daralma açıklanmıştı.

## Finansal Hizmetler Güven Endeksi Temmuz'da yükseldi

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından Temmuz ayına ilişkin Finansal Hizmetler İstatistikleri ve Finansal Hizmetler Güven Endeksi açıklandı. Finansal sektörde faaliyet gösteren 143 kuruluşun yanıtlarının ağırlıklandırılıp toplulaştırılmasıyla elde edilen anket sonuçlarına göre, endeks, Temmuz'da bir önceki aya göre 3,7 puan artarak 162,3 seviyesinde gerçekleşti. Endeksi oluşturan anket sorularına ait yayılma endeksleri incelendiğinde, son 3 aydaki iş durumu ile gelecek 3 aydaki hizmetlere olan talep beklentisi FHGE'yi artış yönünde, son 3 aydaki hizmetlere olan talep ise FHGE'yi azalış yönünde etkiledi. İş durumu ve hizmetlere olan talebe ilişkin değerlendirmelere göre, son 3 ayda iş durumunda iyileşme olduğu yönündeki değerlendirmeler bir önceki aya kıyasla güçlendi. Son 3 ayda hizmetlere olan talepte artış olduğu yönündeki değerlendirmelerin bir miktar zayıfladı, gelecek 3 ayda hizmetlere olan talepte artış olacağı yönündeki beklentiler ise güç kazandı.



## IMF: Çin ekonomisinde büyüme yavaşladı

Uluslararası Para Fonu (IMF) Sözcüsü Julie Kozacki düzenlediği basın toplantısında, küresel ekonomide yaşanan son gelişmelere ilişkin değerlendirmede bulundu. Julie Kozack, Çin ekonomisinin, yeniden açılmaya ilk çeyrekteki güçlü performansın ardından zayıf özel yatırım, yavaşlayan ihracat ve azalan iç talep nedeniyle yavaşladığını ifade etti.

Kozack, ABD ve diğer büyük ticaret ortaklarının küresel ticaret ve yatırım sistemini parçalama riski taşıyan temel sorunları ele almak için birlikte çalışmaya devam etmesi gerektiğini vurgulayarak, "ABD ile Çin arasındaki son ekonomik görüşmeler, küresel yatırım ve büyüme için hayati önem taşıyan alanlarda ortak zemin oluşturulmasına ve iş birliğinin geliştirilmesine yardımcı olacak." ifadesini kullandı.

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

750  
YIL

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

[@](#) / borsaistanbul

## AB, "büyük gıda krizi" uyarısında bulundu

Avrupa Birliği (AB) Dış İlişkiler ve Güvenlik Politikası Yüksek Temsilcisi Josep Borrell, Rusya'nın Karadeniz Tahıl Girişimi anlaşmasından çekilmesinden sonra Ukrayna limanlarını bombaladığını ve büyük miktarda tahılın yandığını, son gelişmelerin "büyük bir gıda krizine yol açacağını" söyledi. Brüksel'deki AB Dışişleri Bakanları toplantısı öncesinde gazetecilere açıklama yapan Borrell, Ukrayna'daki durumun önde gelen gündem maddeleri arasında yer aldığını belirtti. Rus ordusunun son birkaç gündür Ukrayna'nın Odessa limanındaki altyapıyı bombaladığını, bu sırada 60 bin ton tahılın yandığını ifade etti.



## Küresel piyasaların yön arayışı sürüyor

ABD Merkez Bankası'nın FED gelecek hafta alacağı para politikası kararları öncesi makroekonomik veriler ve şirket finansal sonuçları varlık fiyatlarını etkiliyor. Para piyasalarındaki fiyatlamlarda, FED'in 26 Temmuz'da politika faizini 25 baz puan artırmasına kesin gözüyle bakılırken, Banka'nın bu toplantının ardından atacağı adımlara ilişkin belirsizlik devam ediyor.

Analistler, dün ABD'de ilk kez işsizlik maaşı başvurusunda bulunanların sayısındaki gerilemenin ardından soru işaretlerinin daha fazla arttığını belirterek, ABD'de haftalık işsizlik başvurularındaki beklenmedik düşüşün daha güçlü bir istihdam raporuna işaret ettiğini söyledi.

## TMO'dan rekor alım

Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) Genel Müdürü Ahmet Güldal, 21 Temmuz'da 212 bin ton ürünle rekor alım yapıldığını belirterek Türkiye genelinde hasadın başlamasından bugüne kadar 4 milyon 450 bin ton ürünün TMO depolarına girdiğini dile getirdi. Alım kampanyasının yoğun geçtiği günlerde Konya'yı ziyaret ederek yerinde incelemelerde bulunduğunu anlatan Güldal, "2023 yılı bereketli, mahsulün olduğu bir yılda TMO, tarihinin en yüksek alım dönemini yaşıyor. Türkiye genelinde günlük 200 bin tonun üzerinde ürünü TMO depolarına koyabiliyoruz. Konya için baktığımızda da günlük aşağı yukarı 50 bin ton civarında. Türkiye genelinin 4'te 1'ini Konya'dan alıyoruz. Konya'da 82 alım noktası var." dedi. Geçmiş yıllarda günlük en fazla 110-120 bin ton aralığında alım yapıldığını söyleyen Güldal, "212 bin ton ürünle rekor alım yapmış olduk. TMO, Türkiye genelinde hasadın başladığı günden bugüne kadar da 4 milyon 450 bin ton ürünü almış ve depolarına koymuş durumda. Ayrıca üreticinin 4 milyon 800 bin tonluk mahsulü satış için randevu sisteminde tanımlanmış durumda. 335 bin üretici, 4,8 milyon ton mahsulü vermek üzere randevu almış durumda" dedi.





# KOLUMAN OTOMOTİV ENDÜSTRİ VE JUNJİN: DEPREM BÖLGESİNİN HIZLA İNŞASI İÇİN GÜÇ BİRLİĞİ



Deprem sonrası yıkılan yapıların hızla yeniden inşası, ülkemizin en öncelikli konularından biridir. Bu kapsamda, üretim sayılarını artırmak ve deprem bölgesinin hızla inşasına destek olmak üzere harekete geçen Koluman Otomotiv Endüstri, önemli bir adım atarak kapasite artışı kararı aldı. Güçlü iş birliğiyle öne çıkan Junjin CEO'su Hyunguk Ko ve Koluman Otomotiv Endüstri YKB Kaan Saltık, bu önemli kararı, Samandıra tesislerinde düzenlenen törenle duyurdular.

## YERLİ ÜRETİMİN GÜCÜ: KAPASİTE ARTIŞIYLA DESTEK

Koluman Otomotiv Endüstri YKB Kaan Saltık, toplantıda yaptığı konuşmada, 2005 yılından bu yana Junjin ile başarılı bir iş birliği gerçekleştirdiklerini ve geçmişteki zorlu durumların, bu iş birliğini daha da güçlendirdiğini vurguladı. Özellikle deprem bölgesinin hızla inşası için üretimi artırma kararı alarak yerli üretimin gücüne vurgu yaptı. Tarsus'ta üretilen beton pompaların yerlilik oranının yüzde 75'in üzerinde olduğunu hatırlatan Saltık, üretim kapasitesini 250 adede çıkaracaklarını açıkladı.

## GÜÇLÜ ORTAKLIK VE SOSYAL SORUMLULUK

Junjin CEO'su Hyunguk Ko da konuşmasında, Koluman'ın kendileri için en güçlü iş ortağı olduğunu belirtti ve Koluman'ın deprem bölgesine katkı yapmak için giriştiği çabalara değindi. Türkiye ile Kore ilişkilerinin önemine dikkat çeken Ko, Junjin olarak Koluman ile iş birliği yapmaktan gurur duyduklarını ve gelecekte de yeni projelerde birlikte çalışacaklarını dile getirdi.

## GELECEĞE YATIRIM VE ÜRETİMDE ÖNCÜ FİRMA

Koluman Otomotiv Endüstri ve Junjin, beton pompası sektöründe yerli ve milli üretime olan katkılarıyla öncü bir konumda bulunuyor. Geleceğe yönelik yaptıkları kapasite artışı yatırımı, Türkiye'nin deprem bölgelerinde hızla inşa süreçlerine önemli bir destek sağlayacak. Yapılan açıklamada yerli üretimin öneminin her geçen gün daha da arttığı bu dönemde, Koluman ve Junjin gibi güçlü ortakların, ülkemizin ilerlemesinde önemli bir rol oynayacağı vurgulandı.

# İhracatta Tarihin En İyi Temmuz'u

Türkiye'nin 2023'ün ilk yedi ayındaki ihracatı, Temmuz ayında yapılan 20,1 milyar dolarlık ihracatın ardından 143,4 milyar dolara ulaştı.



**TEMMUZ AYI** ihracat verileri Ticaret Bakanı Ömer Bolat'ın da katılımıyla 6 Şubat'ta iki büyük depremle sarsılan Kahramanmaraş'ta açıklandı. Bakan Bolat, temmuz ayı ihracat rakamlarına ilişkin şunları kaydetti: "İhracatımız Temmuz'da yüzde 8,4 artışla 20 milyar 93 milyon dolar olarak gerçekleşti. Böylelikle tarihin en yüksek Temmuz ayı ihracat değerine ulaşıldı. Bütün üreticilerimize ve kahraman ihracatçılarımıza huzurlarınızda şahsım ve hükümetimiz adına şükranlarımı sunuyorum. Bu konuda gerçekten ihracatçılarımızın her türlü sorununu gidermeye çalışan, onlara katkı veren Ticaret Bakanlığı kurumlarımıza ve mesai arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum. Böylece 2023'ün ilk yedi ayında ihracatımız 143 milyar 435 milyon dolara yükseldi. Bu rakam geçen seneki rakamla hemen hemen aynı ilk yedi ay itibarıyla sadece yüzde 0,6'lık gerileme var ama unutmayalım şubat ayı, depremin yaşandığı ay, Türkiye'de üretimin, ihracatın, yatırımın hemen hemen her şeyin durduğu bir aydı, buna rağmen bu rakamlar sağlandı. Temmuz

ayı itibarıyla son 12 aylık ihracat ise yüzde 2,1 oranında artış ile 253 milyar 379 milyon dolardır. Bu sonuç küresel üretimdeki ve en büyük ihracat pazarlarımız olan AB ülkeleri ve ABD'deki yavaşlığı ve durgunluğa rağmen sağlandı. Bu sonuç dünya ekonomisinde zayıflayan üretime ve ticaret hacmine ve ayrıca dünya ticaret fiyatları ile emtia fiyatlarındaki ciddi düşüşe rağmen sağlandı. Bundan sonra inşallah çıkışa geçiyoruz. Temmuz ayı ihracatı bu yükselişin başlangıcı olacak inşallah."

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe de tüm zamanların en yüksek Temmuz ayı ihracat değerine ulaştıklarının altını çizerek şunları söyledi: "Yedi aylık ihracatta 143,4 milyar dolara ulaştık. Geçen yıla başabaş noktadayız. Temmuz'da ihracatımıza en yüksek katkıyı 2,7 milyar dolarla yine otomotiv sektörü verdi. İlk beşteki diğer sektörlerimiz 2,1 milyar dolarla kimya, 1,6 milyar dolarla hazır giyim, 1,4 milyar dolarla hububat ve 1,3 milyar dolarla elektrik elektronik şeklinde sıralandı. Bu sektörlerimizin yanı sıra, gemi ve yat, zeytin ve zeytinyağı ile savunma ve havacılık sektörlerinde çok ciddi artışlar kaydedildi. Temmuz'da 45 ilimiz ihracatını artırdı. En çok ihracat yapan beş ilimiz İstanbul, Kocaeli, Bursa, Ankara ve İzmir şeklinde sıralandı. Bin 198 firmamız ilk kez ihracat yaptı. Birim ihracat değerimiz ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 7,4 artışla 1,40 dolara yükseldi. Nisan'dan önceki 12 ayda 10 milyar dolar kayba neden olan parite etkisi, ihracatımıza dört aydır pozitif katkı veriyor. Temmuz'da parite farkı 715 milyon dolarlık katkı sundu. Son



dört aydaki parite katkısı ise 1,5 milyar dolara ulaştı. Geçen ay en fazla ihracat yaptığımız ülkeler Almanya, İtalya, ABD, Irak ve Birleşik Krallık şeklinde sıralandı. Suudi Arabistan'a yüzde 189, Kanada'ya yüzde 162, Birleşik Arap Emirlikleri'ne yüzde 126, Kazakistan'a yüzde 112, Yunanistan'a yüzde 93'lük ihracat artışı kaydettik. Yunanistan ve Kanada'ya ihracatta rekor kırdık.”

### DEPREM BÖLGESİ YEDİ AYDA 10 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİ

Depremden etkilenen illerin ihracat performansı konusunda da bilgi veren Gültepe, bölgenin hem ihracatında hem de geçici barınma sorununun çözümünde sevindirici gelişmeler olduğunu vurguladı. TİM olarak aynı ve nakdi yardımların yanı sıra, istihdam kaybının önlenmesi için 320'si Kahramanmaraş'ta olmak üzere bölgede yaklaşık bin 500 yaşam ünitesi inşa ettiklerini anlatan Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: “Deprem bu yıl 2,5 milyar dolarlık bir ihracat kaybına neden olacağını öngörüyoruz. Beklentilerimize paralel olarak yedi ayda 11 ilimiz 10 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. Geçen yıla göre yüzde 15 eksideyiz. Depremden etkilenen illerimizin durumunu özel olarak takip ediyoruz. Temmuz'da Gaziantep tüm zamanların en yüksek aylık ihracat değerine ulaştı. Malatya ve Adıyaman'ın ihracatında da geçen yıla göre artış var. Hatay ve Kahramanmaraş'tan da olumlu işaretler

alıyoruz. Ancak bu iki ilimizin biraz daha zamana ihtiyacı bulunuyor. Kahramanmaraş merkezli firmalarımız geçen ay 68 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Yılbaşından bu yana toplam ihracat ise 563 milyona dolara ulaştı. İnşallah bu güzel ilimiz yılı bir milyar doların üzerinde ihracatla tamamlayacak.”

### SON İKİ AYDAKİ GELİŞMELER İHRACATÇILARIMIZI BÜYÜK ÖLÇÜDE RAHATLATTI

Güncel konularla ilgili de değerlendirmelerde bulunan Gültepe, son iki aydaki gelişmelerin ihracatçıları önemli ölçüde rahatlattığını bildirdi. Uzun süre yatay seyreden döviz kurlarındaki yükselişin bir nebze de olsa ihracatçıya nefes aldırıldığını ifade eden Gültepe, sözlerini şöyle noktalandı: “İhracatçımızın finansmana erişimi konusunda geçen ay olumlu gelişmeler oldu. Reeskont kredilerinin günlük limiti 1,5 milyar TL'ye çıkarılarak erişim şartları kolaylaştırıldı. KOBİ'lerin reeskont kredilerinden aldığı pay artırıldı. Reeskont kredisi kullanımında yüzde 30 ilave ihracat bedeli satış koşulu kaldırıldı. Merkez Bankası'nın ihracat kredilerini sıkılaştırma kapsamı dışında tutulmasına yönelik yaklaşımını destekliyoruz. Bu düzenlemeleri ihracatımızın hedeflerine ulaşmasına doğrudan katkı sağlayacak önemli adımlar olarak görüyoruz. Depreme ve en büyük ihracat pazarlarımızdaki durgunluğa rağmen ekonomimiz büyümesini sürdürüyor. IMF, Türkiye'nin 2023 yılı için büyüme beklentisini yukarı yönlü revize ederek yüzde 3'e çıkardı. ABD ve Avrupa'da faiz artışı ve sıkılaştırma politikasının bir süre daha devam edeceği beklenmekle birlikte söz konusu pazarlarda son çeyrekte canlanma öngörüyoruz. Ana pazarlarımızdaki ekonomik canlanmanın elbette ihracatımıza pozitif yansımaları olacak. Biz bu yıl 265 milyar dolarlık bir hedef belirlemiştik. İnşallah önümüzdeki beş ayı en iyi şekilde değerlendirerek yılsonunda hedefimize ulaşacağız.”

# “TCMB Kararları Büyük Bir Motivasyon Kaynağı Olacak”

Merkez Bankası'nın sadeleşme ve sıkılaştırma süreci ile ilgili yeni düzenlemeleri ihracat ailesi tarafından memnuniyetle karşılandı.



**MERKEZ BANKASI'NIN** ihracat ve yatırım kredilerini sınırlandırıcı tedbirlerin dışında tutulmasının ve reeskont kredilerinde günlük limitin 1,5 milyar TL'ye çıkarılmasının kendileri için büyük bir motivasyon kaynağı oluşturacağını söyleyen Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, finansmana erişimin uzun süredir ihracatçılar için en öncelikli sorunlardan biri olduğunu hatırlatarak şunları söyledi:

“İhracatımız yükseldikçe finansman ihtiyacımız da artıyor. Yükselen talep, yeni yatırımları, yeni yatırımlar, farklı finansal ihtiyaçları beraberinde getiriyor. Ancak uzun süreden bu yana finansmana

erişimde sıkıntılarla karşılaşıyorduk. İhracatçılarımızın bu sorununu her platformda dile getirdik.

Finansmana erişimin kolaylaştırılması yönündeki beklentimizi 17 Haziran'da "İhracatın Şampiyonları" ödül törenimize katılan Cumhurbaşkanımıza ve ekonomi yönetimize de arz etmiştik. Merkez Bankası'nın son düzenlemelerine baktığımızda talep ve beklentilerimizin önemli ölçüde karşılandığını görüyoruz. İhracat kredilerinin sınırlandırıcı tedbirlerin dışında tutulmasını, reeskont kredilerinde günlük limitin 1,5 milyar TL'ye yükseltilerek KOBİ payının artırılmasını büyük bir memnuniyetle karşıladık.

Ayrıca reeskont kredilerinde yüzde 30 ilave ihracat bedeli satış koşulunun kaldırılması ve kredi vadesi boyunca döviz almama taahhüdünden, ithalat ödemeleri kapsamındaki döviz alımlarının istisna tutulması ihracat ailemiz için büyük bir motivasyon kaynağı oluşturacak. Bunun yanı sıra ihracat kredilerinin, sınırlandırıcı tedbirleri kapsamı dışında tutulması hem istihdamın devamlılığı hem de cari açığın kapatılması açısından son derece faydalı olacaktır. İhracatta bu yıl 265 milyar dolarlık bir hedefe odaklanmıştık.

Merkez Bankası'nın yeni düzenlemeleri sayesinde hedefe ulaşma konusunda elimiz artık çok daha güçlendi.”



# İhracatı Geliştirecek Çözüm Önerileri Masaya Yatırıldı

Türkiye İhracatçılar Meclisi Genişletilmiş Başkanlar Toplantısı'nda sektörel bazda ihracatın geliştirilmesini sağlayacak çözüm önerileri üzerinde duruldu.



## TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ

(TİM) Başkanı Mustafa Gültepe'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilen Türkiye İhracatçılar Meclisi Genişletilmiş Başkanlar Toplantısı, 13 Temmuz'da Dış Ticaret Kompleksi'nde yapıldı.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Bakan Yardımcıları Mahmut Gürcan, Mustafa Tuzcu ve Özgür Volkan Açar da katıldığı toplantıda, TİM Yönetim Kurulu üyeleri ve ihracatçı birlik başkanları da hazır bulundu.

Toplantıda, sektörlerin ihracatını geliştirmeye yönelik çözüm önerileri görüşüldü. Toplantının ana konu başlıkları ise sektörlerin finansmana erişimi, ihracat bedellerinin yurda getirilmesi, AB Yeşil

Mutabakatı ve enerji alanında yaşanan sorunlar oldu. Ayrıca sektörlerin ihracatı, güncel gelişmeler, projeler ve sorunlar da toplantı konuları arasında yer aldı.



# "Dubai'de İş ve Yatırım Fırsatları" Enine Boyuna Değerlendirildi

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye-Birleşik Arap Emirlikleri arasında ticari ve ekonomik ilişkilerin hâlihazırdaki konumunu değerlendirmek adına Dubai Port World (DP World) ile birlikte "Dubai'de İş ve Yatırım Fırsatları" webinarı düzenledi.

## TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM),

Türkiye-BAE arasında Mart ayında imzalanan Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması (CEPA) sonrasında iki ülke arasında hızla gelişen ekonomik ve ticari ilişkileri değerlendirmek amacıyla Dubai Port World (DP World) ile birlikte "Dubai'de İş ve Yatırım Fırsatları" webinarı düzenledi. Ekonomi Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Güladağ'ın moderatörlüğünde gerçekleşen ve çeşitli sektörlerden ihracatçı firmaların yoğun ilgi gösterdiği programa TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç, T.C. Dubai Ticaret Ataşesi Muhammed Emin Erkal, DP World Türkiye CEO'su Kris Adams ve DP World Kıdemli İş Geliştirme Müdürü Tariq Al Tayer katıldı. Toplantıda Dubai'de iş ve yatırım imkânlarının yanı sıra Türk ihracatçılarının Dubai üzerinden Afrika ve Hindistan gibi önemli pazarlarda kendilerine yer bulabilmesi

için ortaya çıkabilecek fırsatlar da ele alındı. Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç, iş adamları olarak geçen hafta Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın riyasetinde düzenlenen geniş katılımlı bir heyetle Abu Dabi'de önemli temaslarda bulduklarını belirtti. İki ülke ilişkilerinde karşılıklı pozitif havanın yakalandığını aktaran Güleç, bu yakınlaşmayı en iyi şekilde değerlendireceklerini umduğunu ifade etti. Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri ekonomilerinin uyumlu bir yapıda olduğu için kazan-kazan ilişkisine dayalı kuvvetli bir ortaklık potansiyelini barındırdığını vurgulayan Güleç, "Üstelik küresel ticaretin mevcut şartları da bu stratejik işbirliğini mecbur kılıyor. Yakından tedarik ve bölgeselleşme gün geçtikçe daha da önemli hale geliyor. Bu kapsamda bölgenin en önemli üretim merkezi pozisyonunda olan Türkiye, yakın



çevresine bu çerçevede güçlü bir ortaklık sunuyor. Bu nedenle Körfez ülkeleriyle ticari ilişkilerimiz Türk ihracatçılarımız açısından özel bir önem taşıyor” diye konuştu.

### **“SON 10 YILDA BAE’YE İHRACAT YAPAN FİRMA SAYIMIZ İKİ KATINA ÇIKTI”**

Körfez Bölgesi özelinde Birleşik Arap Emirlikleri’nin kendileri için son derece önemli bir pazar olduğunu dile getiren Güleç, şu şekilde devam etti: “İhracatçılarımızın Birleşik Arap Emirlikleri’ne ciddi bir ilgisi var. Bu durumu rakamlardan da görmek mümkün. Son 10 yılda BAE’ye ihracat yapan firma sayımız neredeyse iki katına çıktı. Geçtiğimiz yıl 8 bine yakın firmamız Birleşik Arap Emirlikleri’ne ihracat gerçekleştirdi. Birleşik Arap Emirlikleri’yle resmi kayıtlara göre 5,3 milyar dolar ihracat ve 4,5 milyar dolar ithalat olmak üzere 10 milyar dolar civarı ticaret hacmimiz var. Ayrıca BAE, iş yapma kolaylığı endekslerinde de öne çıkan bir ülke.” TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç, iki ülke arasında imzalanan Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması’nın Türk ihracatçılarına önemli kolaylıklar sağlayacağını ve anlaşmayla petrol dışı ürünlerden alınan gümrük vergilerinin ya kaldırılacağını ya da yüzde 93 oranında azaltılacağını kaydetti. Bu gelişmelerin ikili ticaret adına önemli fırsatlar sunduğunu belirten Güleç, “Ayrıca anlaşma kapsamında ortaya konan beş senede 25 milyar dolar ticaret hacmi hedefine rahatlıkla ulaşacağımızı düşünüyorum. Özellikle mücevher, otomotiv, elektrik-elektronik sektörlerinde bu hedefe ulaşmak için önemli fırsatlar bulunuyor” şeklinde konuştu.

### **“CEPA SAYESİNDE TÜRKİYE VE BAE ARASINDAKİ TİCARİ İLİŞKİLER DAHA DA DEĞER KAZANDI”**

DP World Türkiye CEO’su Kris Adams ise jeopolitik konumu, tarihi, kültürel ve coğrafik zenginliği açısından Türkiye’yi benzersiz bir ülke olarak tanımlarken,

BAE’nin de ticaret ve yatırım alanlarında lider pozisyona sahip bir ülke olduğunu ifade etti. İki ülke arasındaki güçlü iş birliklerin her iki tarafa da önemli avantajlar sağlayacağını belirten Adams, “Bizler ve iş insanları için Türkiye ve BAE arasındaki ticari ilişkilerin gelişmesi, yatırım ve yeni pazarlara giriş yapılması açısından büyük bir öneme sahip. Bu bağlamda DP World, iki ülke arasındaki ticari ilişkilerinin geliştirilmesinde kolaylaştırıcı roller üstlenebilir.” diye konuştu.

BAE’deki Türk iş insanlarının varlığını bildiklerini dile getiren Adams, Türk ihracatçılarının bu ülkede etkin olmasının iki taraf arasındaki iş birliğini daha da geliştireceğini sözlerine ekledi. Türkiye’deki mevcut yönetimin ticaret alanında attığı adımların çok kıymetli olduğunu vurgulayan Adams, “İş insanlarının önündeki engelleri kaldırmaya yönelik çabalarınız gerçekten takdire şayan. CEPA sayesinde Türkiye ve BAE arasındaki köprülerin ve ticari ilişkilerin güçlendirilmesi daha da değer kazandı. Bu anlaşma sayesinde daha kapsamlı bir işletme ortamı sunulmuş olacak” ifadesini kullandı.

Açılış konuşmalarının ardından T.C. Dubai Ticaret Ataşesi Muhammed Emin Erkal, BAE’deki yatırım fırsatları, ülke profili ve iki ülke arasında imzalanan Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması (CEPA) hususlarında katılımcılara önemli bilgilendirmelerde bulundu. DP World Kıdemli İş Geliştirme Müdürü Tariq Al Tayer ise DP World’ün faaliyetleri, Dubai şehrinin ekonomik yapısı ile emirliğin işletmelere sunduğu imkânlarla dair katılımcılara detaylı sunum yaptı. Webinar, konuşmacılara yöneltilen soruların ve cevaplarının ele alındığı soru ve cevap bölümünün ardından iyi dilek ve temennilerle sonlandırıldı.

# TİM, Firmalarla Girişimcileri Aynı Çatı Altında Buluşturdu

TİM-TEB Girişim Evleri programlarının sunduğu desteklerden biri olan S2C-Startup Corporate Etkinliği'nde firmalarla girişimciler 100'den fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.



**TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM)**, Türkiye'nin girişimcilik ekosistemindeki gelişimine katkı sağlamak amacıyla çalışmalarına devam ediyor. TİM-TEB Girişim Evleri programının girişimcilere kendilerini tanıtmaya ve kurumsal firmalarla ilişkilerini geliştirebilmelerine imkân sunan desteklerinden biri olan S2C-Startup Corporate Etkinliği, TİM Dış Ticaret Kompleksi Konferans Salonu'nda düzenlendi. TİM Başkan Vekili Kutlu Karavelioğlu programın açılışında yaptığı konuşmada, düzenledikleri etkinlikte arz ve talebi buluşturmaya çalıştıklarını, yıllar boyu aynı ekosistemle yoğrulmuş kişilerin

ve kurumların bir araya gelmesinin önemli olduğunu belirtti.

Müşterek çözümler geliştirmenin, projeleri tasarlamının ve yürütülmesinin birbirlerini iyi tanıyanlar arasında daha risksiz ve konforlu olacağı ümidinde olduklarını ifade eden Karavelioğlu şöyle devam etti: "Böyle bir potansiyeli ıskalama lüksümüz de yoktur. Yapacağınız görüşmelerle sizlerden güçlü bir sinerjinin doğmasını bekliyoruz. Bu buluşma belki hepimiz için bir sınav niteliğinde olacak. Tam da bu sebeple ben ve arkadaşlarım farklı bir heyecan içerisindeyiz. 'Bu

buluşma ile programlarımızın, yüksek katma değerli ürün ortaya çıkartma, küresel rekabette fark yaratma, ihracatçıyı geliştirme hedeflerimize ne kadar hizmet ettiğine dair veya çok farklı kulvarlarda ilerleyen İnovaLig, İnoSuit, Girişim Evleri ve diğer programlarımızın bir bütünsellik içinde yürütülmediği durumlarda potansiyeli ortaya çıkaramayabilir miyiz?’ şeklinde kendimize sorduğumuz çeşitli sorulara yanıt bulabileceğimizi düşünüyorum. Bir deneyi hep beraber uyguluyoruz. Bu işe benim kadar emek veren herkes eminim benim kadar heyecanlıdır”.

Türkiye'nin yedi farklı ilindeki TİM-TEB Girişim Evleri ile 2015'den bu yana 14 farklı türde 694 programla 1800'ü aşkın girişimciye destek verdiklerini kaydeden Karavelioğlu, “Bu çok büyük bir rakam. Start-up, Level-up, Global-up, Green-up, Womentech ve Fintech programlarımızla her dikeyde girişimcimize dokunduk. Büyükelçilik ve Konsolosluklarımızla birlikte hayata geçirdiğimiz programlarla girişimlerin küresel yolculuklarına hız kazandırmaya gayret ettik. Slush, Vivatech gibi global etkinliklere katılımı girişimcilerimizi küresel vitrine çıkardık. Avrupa Girişimciliği Teşvik Ödüllerinde özel ödüle layık görüldük. Acaba yeterli mi diye düşündüğümüz bir eylemin takdir görmesi elbette çok önemli” ifadelerini kullandı.

İnoSuit programı ile 2016 yılından bu yana kurumsal inovasyon sistemi kapsamında 175 firmaya mentorluk verdiklerini ve 15. dönemine başlayan programda 37 bin saat mentorluk sağladıklarını aktaran Karavelioğlu, şu değerlendirmelerde bulundu: “Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı İnovaLİG ile şirketlerimizin küresel kıyas analizine imkân sağlıyoruz. Yani biz başarıyı evde

aramıyoruz. Gözümüz hep dışarıda ve dışarıda olmak zorunda. Hiçbir şekilde de kendi kendimizi kandırmıyoruz. Küresel İnovasyon Endeksi'nde son iki yılda kaydettiğimiz yükselişin arka planında da bu bilinç var. Daha iyi işler çıkarabilmek veya eksikleri görebilmek için bu buluşmadan çıkacak neticelerin üzerinde çok fazla zaman harcayacağımızı şimdiden söyleyebilirim. Dolayısıyla sizlerin geri dönüşleri bizler için çok önemli olacak.”

### **FİRMALAR İLE GİRİŞİMCİLER 100'DEN FAZLA İKİLİ İŞ GÖRÜŞMESİ GERÇEKLEŞTİRDİ**

Açılış konuşmalarının ardından TİM-TEB Girişim Evi Danışmanı Taner Baltacı, kurumsal firmalara yönelik TİM-TEB Girişim Evleri hakkında sunum yaparak katılımcılara bilgilendirmelerde bulundu. Sunumdan sonra programa ikili iş görüşmeleri ile devam edildi. İnoSuit ve İnovaLİG programlarını tamamlayan 21 inovatif firmadan 43 firma temsilcisi ile TİM-TEB Girişim Evi'nden mezun 29 girişimden, 56 girişimci bir araya gelerek 100'ün üzerinde ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Program, B2B görüşmelerini tamamlayan firmaların program sırasında edindikleri deneyimleri TİM-TEB Girişim Evleri yöneticileri ve katılımcılarla paylaşımlarıyla sona erdi.



# TİM Bölgesel Sürdürülebilir İhracat Seferberliği Eğitim Programları'nın Beşincisi Yapıldı

"TİM Bölgesel Sürdürülebilir İhracat Seferberliği Eğitim Programları" beşincisi Akdeniz Bölgesi özelinde gerçekleştirildi.



**TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ'NİN (TİM)**, ihracatçıları, üreticileri ve girişimcileri, Avrupa Yeşil Mutabakatı, iklim değişikliği ve sürdürülebilirlik süreçlerine ilişkin bilgilendirmek amacıyla Türkiye'nin yedi bölgesine yönelik düzenlediği "TİM Bölgesel Sürdürülebilir İhracat Seferberliği Eğitim Programları"nın beşincisi Akdeniz özelinde gerçekleştirildi. 24 TV Haber Müdürü İbrahim Güneş'in moderatörlüğünde çevrim içi olarak düzenlenen programın açılışına TİM Yönetim Kurulu Üyesi Birol Celep, Akdeniz İhracatçı Birlikleri Koordinatör

Başkanı Refik Onur Kılıçer ve Dışişleri Bakanlığı AB Başkanlığı Mali İşbirliği ve Proje Uygulama Genel Müdürü Bülent Özcan katıldı.

Programın açılışında konuşma gerçekleştiren TİM Yönetim Kurulu Üyesi Birol Celep, TİM olarak yeşil dönüşümde Türk ihracatçılarına liderlik yaparak, bilgilendirmeye ve tüm paydaşlarla birlikte çözüm üretmeye devam ettiklerini belirtti. Yeşil dönüşüm konusundaki gelişmeleri yakından takip ettiklerini vurgulayan Celep, konuşmasını şu şekilde sürdürdü: "Bu noktada ihracatçılarımızı

en çok Avrupa Yeşil Mutabakatı ilgilendiriyor. Bildiğiniz üzere Avrupa Yeşil Mutabakatı çerçevesinde Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması, 1 Ekim itibarıyla yürürlüğe girecek. Bu sebeple, en büyük pazarımız Avrupa Birliği olduğundan mutabakatın gerekliliklerine uymak durumundayız.

Yeşil dönüşüm konusunda rakibimiz olan birçok ülkeden daha iyi konumdayız. Bu süreci ülkemiz ve ihracat ailemiz için fırsata çevirebiliriz. Coğrafi yakınlığımızın yanı sıra yeşil dönüşümde hızlı davranarak Avrupa pazarında mevcut payımızı daha da artırabiliriz.”

#### **46 AYRI SEMİNERDE 6 BİN 800'Ü AŞKIN KATILIMCIYA EĞİTİM**

Akdeniz İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Refik Onur Kılıçer ise AKİB olarak ana hedeflerinin yeni üyelerinin ihracat pazarında daha etkili olmalarını sağlamak ve ihracat yapmayan ya da ihracat potansiyelini yeterince değerlendiremeyen KOBİ'leri ihracat ailesine kazandırmak olduğunu ifade etti.

Kurum olarak çeşitli hizmetlerinin yanı sıra "Birlik'te İhracat Projesi" gibi pek çok projeyi sürdürmekte olduklarını belirten Kılıçer, şöyle devam etti: “Bunun yanında Avrupa Yeşil Mutabakatı'na yönelik farkındalığı artırmak ve yeşil dönüşüm konu başlıklarında üyelerimizi bilgilendirmek amacıyla Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Mutabakata Uyum Sürecine Hazırlık konusunda kurumsal kapasitenin geliştirilmesi eğitimleri projesini hayata geçirdik. 25 binden fazla ihracatçımızın bulunduğu birlik bünyemizde firmalarımızın çoğunluğu KOBİ'lerden oluşmaktadır. Bu konudaki farkındalığı arttırmak sürdürülebilir ihracat potansiyelimizi yükseltmek adına önem taşıyor. Bu sebeple eğitim

faaliyetleri bizim için bu kadar önem taşıırken geçen yıl 46 ayrı seminerde 6 bin 800'ü aşkın katılımcıya Avrupa Yeşil Mutabakatı'na ilişkin farkındalık eğitimleri verdik.”

#### **“2053'TE KARBON SIFIR ÜLKE OLMA HEDEFİYLE İLERLİYORUZ”**

Programın bir diğer açılış konuşmacısı olan Dışişleri Bakanlığı AB Başkanlığı Mali İşbirliği ve Proje Uygulama Genel Müdürü Bülent Özcan, yeşil dönüşümün günümüzde uluslararası siyasetin ve küresel ekonominin en belirleyici unsurlarından biri haline geldiğini ifade etti.

AB tarafından 2019 yılında hazırlanan AB Yeşil Mutabakatı'nın takip edilmesi gereken önemli bir süreç olduğunu belirten Özcan, şöyle devam etti: “Paris Anlaşması akabinde Cumhurbaşkanımızın ortaya koymuş olduğu 2053 yılında karbon sıfır ülke olma hedefi doğrultusunda ilerliyoruz. Bu açıdan yerine getirmemiz gereken hedefler ve çalışmalar var.

Bunlardan bir tanesi sınırda karbon düzenlemesi. Bu çok önemli ve değerli bir çalışma. Emisyon ticaret sistemine geçilmesine yönelik pilot uygulama 2024 yılında başlıyor. Bütün bunlar ekonomimiz açısından çok önemli olan Türkiye-AB Gümrük Birliği'nin işleyişine etki edecek unsurlar. Hem gümrük birliğine zarar vermemek hem de ihracat avantajımızı kaybetmemek için hepimizin çok dikkatli ve planlı gitmesi gerekiyor.

Bakanlıklarımız tarafından çok farklı planlar ve stratejiler hazırlanıyor. Ticaret Bakanlığımız tarafından Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın hayata geçirilmesi ile ilgili ortaya konulmuş bir eylem planı var. Tüm kurumlarımız gibi ihracatçı birliklerimiz de buna katkı vermeye çalışıyor.”

# TİM Liderliğindeki Konsorsiyuma 500 Bin Euro Fon

Avrupa Komisyonu, TİM önderliğindeki konsorsiyumun hazırlayıp sunduğu inovasyon projesine 500 bin Euro fon sağlayacak.

**TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ'NİN (TİM)** liderliğinde dört ülkeden ortağın yer aldığı konsorsiyum tarafından hazırlanan inovasyon projesi, Avrupa Komisyonu'nundan 500 bin Euro fon kullanmaya hak kazandı. Türkiye'nin yanı sıra İspanya, Hollanda ve Malta'dan ortakların yer aldığı konsorsiyum, dijital inovasyon yoluyla kırsal girişimcilerin rekabet gücünü artırmak için çalışma yürütecek.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Avrupa Komisyonu'nun "Ufuk Avrupa Programı" kapsamında yaptığı Avrupa İnovasyon Ekosistemleri (EIE) çağrısına katılmak için dört ülkeden toplam altı ortakla konsorsiyum kurduklarını hatırlattı.

TİM'in liderliğindeki konsorsiyumda Türkiye'den Startup Centrum,



İspanya'dan FEUGA, Malta'dan Mcast ve SEAM, Hollanda'dan ise Maastricht Üniversitesi'nin yer aldığını bildiren Gültepe, şöyle devam etti: "Dijital inovasyon yoluyla küçük kırsal girişimcilerin rekabet gücünü artırmayı, yeni çözümler geliştirmeyi ve uygulanabilir iş alanları ortaya çıkarmayı hedefleyen projemizle geçen mart ayında başvurumuzu yaptık. Avrupa Komisyonu, bizim de aralarında bulunduğumuz 12 konsorsiyumu destekleme kararı aldı. Bu aynı zamanda TİM'in 30 yıllık tarihinde uluslararası düzeyde lider olarak almaya hak kazandığı ilk fon olacak.

Avrupa Komisyonu, bir yıl sürecek projeye yüzde 100 destek kapsamında 500 bin Euro fon sağlayacak.

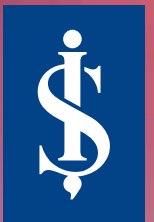
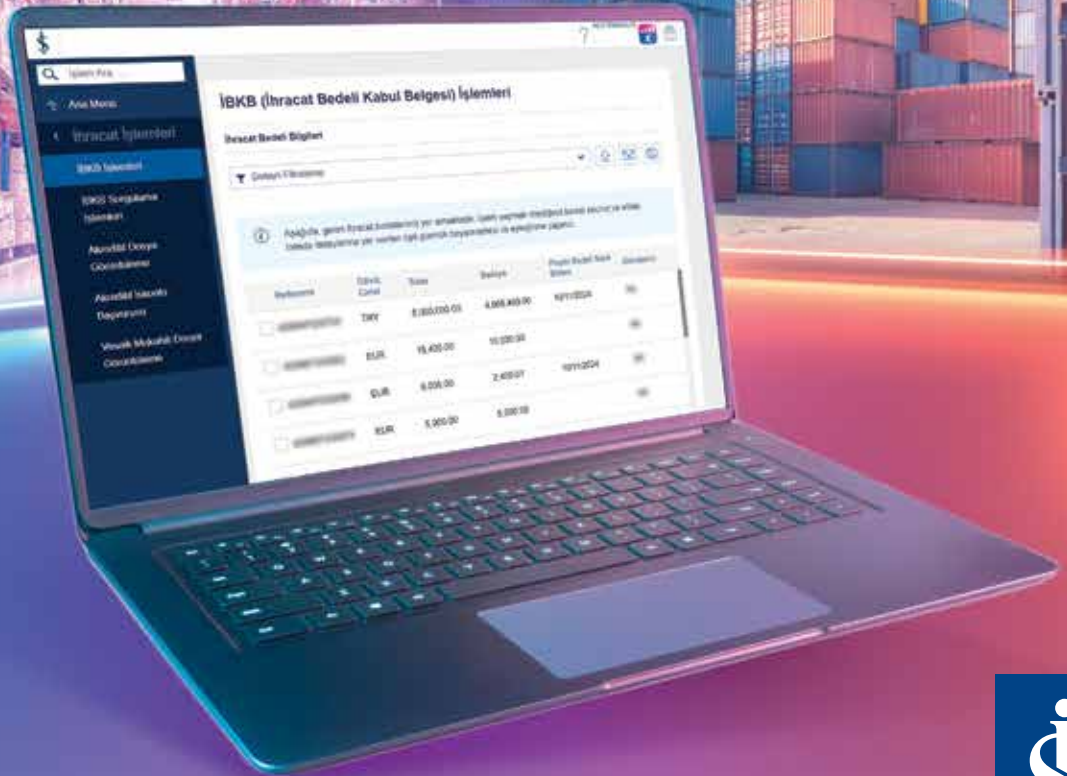
Projemizde, biyoekonomi, tarım ve sürdürülebilir turizm odak alanlarımız olacak. Proje çerçevesinde inovasyon ekosistemleri arasında bağlantılar kuracak, bölgelerarası iş birliğini sürdürülebilir hale getireceğiz."

Mustafa Gültepe, proje çerçevesinde gerçekleştirilecek faaliyetler sonucunda Türkiye ve AB'de kırsal bölgelerdeki tüm kilit inovasyon oyuncularının ekosisteme dahil edileceğini, sürdürülebilir yeşil ve dijital geçiş için değer zincirleri oluşturulacağını, inovasyon desteğine erişimde bölgesel eşitsizliklerin azaltılacağını sözlerine ekledi.



# İhracat Bedeli Kabul Belgesi İşlemleri Ticari İnternet Şubemizde!

Gelen ihracat bedellerinizi ve gümrük beyannamelerinizi Ticari İnternet Şubemizden görüntüleyebilir, İhracat Bedeli Kabul Belgenizi kolaylıkla oluşturabilirsiniz.





## Para Politikasında Değişim ve İhracata Etkileri

Dr. Can Fuat Gürleleli

**P**ara politikasında liralasma hedefinin uygulandığı dönemdeki düzenlemelerin büyük bölümü ihracatı ve ihracatçıları doğrudan ve dolaylı olarak etkilemişti.

İhracat gelirlerinin bozdurulması zorunluluklarından, kredi koşulu olarak kur korumalı mevduatların açılmasına, yeniden döviz almama taahhütlerinden ihracat kredisi kullanmak için getirilen koşullara kadar birçok düzenleme ihracatçıları doğrudan etkilemişti. Yine ihracat ve ihracatçıları açısından çok önemli bir rekabet unsuru olan Türk lirasının reel olarak değer kazanması da sınırlayıcı etki yapmıştı.

Ekonomide rasyonel zemine geri dönüş kararı ile Merkez Bankası para politikası da değişmeye başladı. Merkez Bankası para politikasını kademeli olarak sıkılaştırırken, döviz kurlarının, faiz oranlarının ve fiyatların yeniden piyasa koşulları içinde belirlenmesine yönelik

adımlar atılmaktadır. Merkez Bankası'nın adımları kademeli olacaktır. Son 1,5 yılın politikasından keskin bir dönüş yapmanın bedeli daha ağır olabilecektir. Bu nedenle merkez bankasının kademeli geçiş tercihi de doğrudur.

### FAİZ ORANLARI GERÇEKÇİ BİR SEVİYEYE OTURMALI

Merkez Bankası'nın para politikasını sıkılaştırması ve düzenlemelerin normalleştirilmesi ihracatı ve ihracatçıları yine doğrudan ve dolaylı olarak etkileyecektir. Bu olası etkileri değerlendirelim: Merkez Bankası para politikasını sıkılaştırırken bunu birkaç kanaldan gerçekleştirecektir.

İlk olarak politika faizi artırılmaktadır ve faiz oranlarının normalleşmesi sağlanmaktadır. Faiz oranlarının gerçekçi seviyelere oturması diğer fiyatların da daha sağlıklı oluşmasını sağlayacaktır. Bu açıdan ihracatçıları için de öngörülebilir ve daha gerçekçi fiyatlar oluşacaktır. İkinci olarak merkez bankası kredi

büyümesine sınırlamalar getirmektedir, ancak ihracat ve yatırım kredileri bu sınırlamanın dışında tutulmaktadır. Bu da olumlu bir gelişmedir. Ancak hem Merkez Bankası ve Eximbank kaynaklı hem de bankacılık sektörü kaynaklı kredilerin kullanımında ve erişimde sıkıntılar sürmektedir. Bu alanda en azından ihracat kredileri için ivedilikle adımlar atılması gerekmektedir.

Yine bu konuda ihracatçıları açılan kredi limitlerinin Türk lirası olarak belirlenmesi yerine yeniden döviz cinsinden belirlenmesine geçilmelidir. Türk lirasının değer kaybı sonrası mevcut limitler ile ihracatın finansmanı

**%58**

MB'NİN 2023 SONU İÇİN  
TÜFE BEKLENTİSİ

İHRACAT KREDİLERİNİN KULLANDIRILMASINDA BİLANÇOLARDAKİ DÖVİZ VARLIKLARINA İLİŞKİN SINIRLAMALAR, KUR KORUMALI MEVDUAT AÇMA ZORUNLULUKLARI, NET İHRACATÇI OLUNMASI ZORUNLULUĞU VE İHRACAT GELİRLERİNİN BOZDURULMASI ZORUNLULUKLARI AÇIKLANACAK BİR TAKVİM İLE KADEMELİ OLARAK KALDIRILMALIDIR.

için kullanılacak kredi limitleri döviz bazında yüzde 40 azalmıştır. Bu da ihracatın yüzde 40 daha az finanse edilmesi anlamına gelmektedir.

İhracat kredilerinin kullanılmasında bilançolardaki döviz varlıklarına ilişkin sınırlamalar, kur korumalı mevduat açma zorunlulukları, net ihracatçı olunması zorunluluğu ve ihracat gelirlerinin bozdurulması zorunlulukları açıklanacak bir takvim ile kademeli olarak kaldırılmalıdır. Bu düzenlemeler içinde önemli bir yer tutan kur korumalı mevduatlarda yeni mevduat açılması ekim başından itibaren sona erebilecektir. Ancak mevcut KKM devam edecektir ve alınan ve alınacak caydırıcı önlemler ile tasfiye edilecektir. Örneğin 2024 yılı başından itibaren vergi avantajı sona erebilecektir.

**TÜRK LİRASI YENİDEN DEĞERLENECEK**  
İhracatçılar açısından rekabet gücünün sürdürülmesinde para

  
**%40**

KREDİ LİMİTLERİNİN DÖVİZ  
BAZINDA AZALMA ORANI

politikası ile ilişkili bir diğer konu maliyetlerdir. Bu noktada enflasyon ile mücadele ve fiyat istikrarının sağlanması hedefi ve kullanılacak araçlar doğrudur. Ancak Merkez Bankası 2023 sonu için yüzde 58 ve 2024 sonu için yüzde 33 TÜFE beklentisini paylaşmıştır. Bu beklentiler çerçevesinde ihracatçıların maliyetleri en azından 2024 sonuna kadar hissedilir şekilde artmaya devam edecektir. İhracatçıların bu durumda talebi de doğal olarak döviz kurlarında artışın devam etmesi olacaktır.

Para politikasındaki kademeli sıkılaştırma Türk lirasının değerini de etkileyecektir. Türk lirasının değeri büyük ölçüde yeniden piyasa koşulları ile belirlenmeye

başlamıştır. Merkez Bankası TL'nin değerini korumak için artık döviz satışları yapmayacaktır ve bu konuda bankalara olan baskı da kaldırılmıştır.

Türk lirası bu gelişmeler sonrası ABD doları karşısında 27 TL'ye yaklaşmış ve gerekli düzeltme gerçekleşmiştir. Bu noktadan sonra TL'nin değerini belirleyecek olan artık merkez bankasının sıkılaştırma politikaları olacaktır. Merkez Bankası TL likidite tarafında sıkılaştırmaya başlamıştır ve bunun kademeli olarak artıracaktır. Buna bağlı olarak Türk lirasında değer kaybı yavaşlayacaktır.

Yeni enflasyon hedeflerine bağlı olarak 2024 sonuna kadar maliyetlerde yüzde 55-60 artış olacakken Türk lirasının değer kaybının yavaşlaması ihracatçıları yeniden zorlamaya başlayacaktır. Türk lirası ihracatçı cephesinde yeniden değerlendirilecektir. Ancak burada çözüm döviz kurlarını daha hızlı arttırmak değil, enflasyonu daha hızlı düşürmek olmalıdır.



## Her Ülkenin Kuruluş Felsefesi Farklıdır

Prof. Dr. Emre Alkin



Ülkelerin kurucularının felsefelerindeki farklılık aynı zamanda

ekonomik, sosyal, diplomatik ve siyasi farklılıkların da hazırlayıcısı oluyor. Mesela ABD'nin kuruluş felsefesini bir Amerikalı şöyle anlatmış: "...Kurucu babalarımız demokrasinin mükemmel bir rejim olmadığını bildikleri hâlde inandıkları şey özgür irade idi. Kişilerin hak ve özgürlükleri doğrultusunda yaptıkları tercihlerin bu mükemmel olmayan rejimi yaşanır hale getireceğini düşünüyorlardı. Eğer Amerika bu kurucu felsefesinden ayrılırsa, dünyadaki herkes de özgür iradeye olan saygısını kaybeder..."

Elbette oldukça iddialı bir cümle sarf etmiş. Çünkü ABD için "özgür irade" 1970'lere kadar beyaz adamın lehine bir gelişme göstermiş. Bundan başka başka ülkelerin iç işlerine karışarak kendi özgür iradeleriyle başka ülkelerdeki insanların özgür iradeleriyle

verdikleri kararlara karışmışlar. Böyle bakınca "özgür irade" Amerikalıların bile ait olmayan, Amerikan Devletindekilerin fütursuzca kullandığı bir enstrüman gibi gözüküyor. Yine de kuruluşundan bugüne kadar Amerikan Halkının kendi içinde verdiği özgürlük mücadelesi, kadın-erkek eşitliğinden ırk ayrımcılığına kadar adım adım kazanılan hukuk mücadeleleri dünyaya örnek olmuş. Sadece Muhammed Ali'nin Vietnam Savaşına karşı yürüttüğü kampanya yüzünden Yüksek Mahkeme tarafından önce suçlu bulunup sonra affedilmesi bile, hukukun üstünlüğü açısından dikkate değer örneklerdir.

Türkiye'nin kuruluş felsefesi ise kamu ve özel sektör işbirliğine dayalı, hiçbir gruba "azınlık" ismi koymadan herkese eşit mesafede davranmak için tasarlanmış bir devlet anlayışı üzerine inşa edilmiştir. Eğitim ve üretim cumhuriyetin yapı taşlarıdır. "Yurtta Sulh,

Cihanda Sulh" diyerek ABD gibi kendi menfaatimiz için başka ülkelerin iç işlerine karışmayı en baştan doğru bulmamış, Doğu ve Batı ile ilişkilerini her zaman dengede tutan, hakkı olanı kimseye bırakmayan, haksız taleplerde bulunmayan bir devlet bakış açısını benimsemiştir.

### "TÜRKİYE'NİN KAMU İŞLETMECİLİĞİ"

Amerika'dan farklı olarak Türkiye, ekonomik dengeyi tamamen serbest rekabet ortamında değil kamunun piyasaları kanunlarla ve kurumlarla regüle ettiği bir sistemle ulaşmayı amaçlamıştır. Bu sebeple özel sektörün faaliyetlerine destek olmak amacıyla kamu bankaları, kamu sanayi firmaları, kamu ticaret firmaları, kamu sigorta şirketleri kurulmuştur. Bunların kuruluş amacı esasında yeterli sermayeye sahip olmayan özel sektörün görevini belli bir süre yapmak, haksız rekabeti veya rekabete aykırılıkları önlemektir. Yıllar geçtikçe ticari



TÜRKİYE'NİN KURULUŞ FELSEFESİ İSE KAMU VE ÖZEL SEKTÖR İŞBİRLİĞİNE DAYALI, HİÇBİR GRUBA "AZINLIK" İSMİ KOYMADAN HERKESE EŞİT MESAFEDE DAVRANMAK İÇİN TASARLANMIŞ BİR DEVLET ANLAYIŞI ÜZERİNE İNŞA EDİLMİŞTİR. EĞİTİM VE ÜRETİM CUMHURİYETİN YAPI TAŞLARIDIR.

faaliyette bulunan kamu firmalarının piyasayı bozucu etkileri ve muazzam zararları ortaya çıkınca 1980'lerde tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de özelleştirmeler başlamış hem firmalar hem de haklar ve lisanslar özel sektöre devredilmiştir.

Kamu Bankalarının bugün sayısı azalsa da bankacılık sektöründe hem kredi hem de mevduat açısından ilk sıralarda yer almaları dikkat çekici iken, bayrağımızı taşıyan THY'nin dünyanın en büyükleri arasında olması da altı çizilmesi gereken bir gerçektir. Ancak enerji, sigorta, gıda, iletişim, liman işletmeciliği gibi alanlarda devletin piyasalardaki varlığının fayda getirip getirmediği konusunda bir etki analizi yapmak gereği ortadadır. Belki de bazı sektörlerin tamamen devlet elinde olması, bazılarının sadece özel sektörde olması gerekirken "quasi" bir hale gelmiş olmasının piyasaları bozmakta olduğunu gözlemliyorum.

Bu durum belki de özel sektörün rekabet ettiği alanlarda

faaliyet gösteren kamu işletmelerinin, Ziraat Bankası, Halkbank, Vakıfbank ve THY gibi kesin bir amaçla ya da vizyonla kurulmuş olmamasından kaynaklanmaktadır.

Enerji ve İletişim gibi sektörlerde ise süreç artık 50 yıl öncesine göre çok farklı şekilde ilerlemektedir. Gıda başlı başına bir güvenlik konusu

haline gelmiştir. Demek ki, değişik sektörlerde varlık gösteren kamu işletmelerinin misyon ve vizyon açısından bir kez daha ele alınması gerekiyor.

Ekonomik gündemde herhangi bir değişiklik olmadığı için, uzun zamandır el atmadığımız yerlere bir göz atmakta fayda olduğunu düşünerek paylaşmak istedim.





Röportaj

Prof. Dr. Ömer Bolat

# “TİM İLE OMUZ OMUZA Çalışmaya Devam Edeceğiz”

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, “ekonomimizin bel kemiği ve ülkemizin gururu” olarak nitelediği ihracat dünyasını desteklemek adına Türkiye İhracatçılar Meclisi ile birlikte omuz omuza çalışmaya devam edeceklerinin altını çiziyor.



M

al ihracatını 400, hizmet ihracatını ise 200 milyar dolara çıkarma hedefiyle ortaya konulan “2028 İhracat Tanıtım ve Pazarlama

Vizyonu” kapsamında hareket ettiklerini söyleyen Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, bu bağlamda çizdikleri yol haritasını şöyle tarif ediyor: “Her geçen ay bir yenisi kırılan ihracat rekorlarının artarak devam etmesi, ülkemizin dünya ticaretinden aldığı pay artışının istikrarlı bir hâle getirilmesi, ihracatçılarımızın dünya pazarlarında

hak ettikleri yerin sağlamlaştırılması, ekonomimize ve istihdamımıza ivme kazandırılması”.

**Sayın Cumhurbaşkanı’nın liderliğinde Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri’ni kapsayan bir tur gerçekleştirdiniz. Bu geziyi bir değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz?**

Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde gerçekleştirdiğimiz Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri’ni kapsayan tur



## Röportaj

oldukça önemliydi. Bu gezi, Türkiye'nin bölgedeki dostane ilişkilerini güçlendirmek, ticaret potansiyelini artırmak ve ekonomik iş birliklerini geliştirmek bakımından oldukça verimli geçmiştir.

Bu tur sırasında gerçekleştirilen görüşmelerde, ülkeler arasındaki ticaret hacmini artıracak adımlar attık ve ikili iş birliği anlaşmaları imzaladık. Ayrıca, yatırım fırsatları ve ortak projeler hakkında istişarelerde bulunduk. Bölgedeki iş insanları ve siyasi liderlerle yapılan görüşmeler, Türkiye'nin ekonomik ve ticari hedeflerine ulaşması açısından önemli bir aşama oldu. Ziyaret boyunca üç durağımızda da ülkemiz ve misafir ülke iş insanlarının katılımıyla iş forumları veya çalışma yemekleri düzenledik. Ülkeler bazında ziyaret sırasında gerçekleştirdiğimiz faaliyetleri ve aldığımız kararları kısaca özetlemek isterim: 2021 yılında, ihracatımızın durma noktasına geldiği Suudi Arabistan ile ilişkilerimizin ivme kazanması sonrası ikili ticaretimiz hususunda çok büyük ilerleme kat ettik. Suudi Arabistan ile kısa vadede 10, uzun vadede 30 milyar dolar ticaret hacmine ulaşmayı hedefliyoruz. Ziyaretimiz kapsamında, Suudi Arabistan Ticaret Bakanı, Yatırım Bakanı ve Suudi Ulusal Bankası yetkilileri ile verimli görüşmeler gerçekleştirdik. Türkiye'den 200 iş insanımızın katılımı ile gerçekleştirdiğimiz İş Forumu'nda 9 firmamız ile Suudi firmaları arasında iş birliği anlaşması imzalanmıştır. BAE ile 3 Mart 2023 tarihinde Abu Dabi'de imzaladığımız ve 5 Nisan 2023 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak Türkiye tarafında iç onay süreci tamamladığımız Türkiye-BAE Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması (CEPA), BAE tarafının da iç onay sürecini tamamlamasından sonra 1 Eylül'de yürürlüğe girecek. Bu anlaşmayı iki ülke arasındaki ticaret hacmi ve yatırımların en yüksek seviyeye çıkartılması için en güçlü enstrüman olarak görüyor ve yaklaşık 10 milyar dolar olan iki ülke ticaret hacminin 5 yıl içerisinde 40 milyar dolara ulaşmasını hedefliyoruz. Keza bu ziyaret kapsamında Kurucu Anlaşmasını imzaladığımız Ekonomi ve Ticaret Ortak Komisyonu'nun ilk toplantısının bir iş forumuyla birlikte sonbaharda İstanbul'da gerçekleştirilmesi hususunda mutabık kaldık. Bu ziyaretimizde Abu Dabi'de gerçekleştirdiğimiz İş Forumu kapsamında, Türkiye İhracat Kredi Bankası

**Türkiye olarak, bölgesel iş birliğini önemsiyoruz ve bu tür turlar ve ziyaretler hem ekonomik hem de siyasi açıdan önemli birer araçtır. Körfez turumuzun somut yansımalarını yakın gelecekte göreceğimize inanıyorum.**

A.Ş. (Eximbank) ile Abu Dabi Kalkınma Holding Şirketi (ADQ) arasında "İhracat Kredisini Finansmanı Anlaşması", Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile Abu Dabi Ekonomik Kalkınma Departmanı arasında "İhracatın Geliştirilmesine Dair Mutabakat Zaptı" imzalanmıştır. Bu anlaşmalar da ikili ticaretimizi geliştirme yolunda itici güç olacaktır.

Katarlı muhabatım ile görüşmemde Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması'nın (KEOA) yıl sonuna kadar yürürlüğe girmesi noktasında anlaştık. Tıpkı BAE ile olan CEPA anlaşmamız gibi bu anlaşma da yürürlüğe girmesiyle beraber Katar ile olan ikili ticaretimizi başka bir seviyeye taşıyacaktır. Görüşmemizde Ortak Ekonomi ve Ticaret Komisyonu mekanizmasının ilk toplantısını, İstanbul'da düzenlenecek olan İSEDAK 39. Bakanlar Toplantısı'ndan bir gün evvel bir iş forumuyla birlikte gerçekleştirme konusunda anlaştık. İmzalanan anlaşmalar ve yapılan iş birlikleri, Türkiye ile Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri arasındaki ticaretin artmasına, yatırımların gelişmesine ve ekonomik ilişkilerin güçlenmesine katkı sağlayacaktır. Aynı zamanda, bölgedeki istikrar ve barışa olan katkımız da artacak, ülkeler arasındaki diplomatik ilişkilerin güçlenmesi sağlanacaktır. Türkiye olarak, bölgesel iş birliğini önemsiyoruz ve bu tür turlar ve ziyaretler hem ekonomik hem de siyasi açıdan önemli birer araçtır. Körfez turumuzun somut yansımalarını yakın gelecekte göreceğimize inanıyorum ve bölgedeki iş birliklerimizi daha da güçlendirerek kazan-kazan ilişkilerine odaklanmaya devam edeceğimizi belirtmek isterim.



## Röportaj

### Özellikle bu ülkelerin açıkladıkları 2030 vizyonunda Türk firmalarının yer alması adına yapılan hazırlık çalışmaları var mı?

Körfez ülkelerinin açıkladıkları 2030 vizyonları, genellikle ekonomik, sosyal ve çevresel alanlarda hedeflenen dönüşüm ve gelişim stratejilerini içeriyor. Ekonomide petrol sektörünün büyüklüğünün azaltılması ve diğer sektörlerin payının artırılması, yatırım ve altyapı geliştirme, teknoloji ve inovasyon, özel sektörün ekonomiye katkısının daha ileri seviyelere taşınması, sağlık, turizm ve teknoloji alanlarında yerli üretim ve dışa açıklığın desteklenmesi söz konusu vizyonlarla ulaşılmaya çalışılan en önemli hedefler olarak karşımıza çıkmaktadır.

2022'de, ihracatın yüzde 59'u deniz, yüzde 31'i kara ve yüzde 8'i hava yoluyla yapıldı. Avrupa'ya yapılan ihracatın yüzde 37,5'i kara yoluyla oldu. Sadece Avrupa'ya açılan sınır kapılarında 2021 yılında giriş-çıkış yapan toplam ticari araç sayısı 1 milyon 485 bin iken 2022'de bu sayı 1 milyon 638 bine ulaştı.

Firmalarımız ise bu alanlardan müteahhitlik sektöründe kendilerini ispatlamış ve gerek Ortadoğu coğrafyasında gerekse başka bölgelerde nitelikli işler ortaya koymuşlardır. 1972 yılından günümüze dek, müteahhitlik firmalarımız bu üç ülkede 57,6 milyar dolar değerinde 721 proje üstlenmişlerdir. Bu projelerin arasında büyük çaplı rezidanslar, havalimanları, gaz sahaları, karayolu, metro ve su iletim hattı projeleri yer almaktadır. Öte yandan, Körfez ülkeleri 2030 vizyonlarında yer alan teknoloji, inovasyon, sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşüm konularında çalışan firmalarımızın dünyanın dört bir yanında gerçekleştirdikleri başarılı projelerini rahatlıkla Körfez ülkelerinde de gerçekleştirebileceklerini değerlendirmekteyiz. Körfez ülkelerinin 2030 vizyon belgelerinde yer alan hedeflere ulaşılmasında günümüz dünyasında öne çıkan dijital dönüşüm, yapay zekâ, enerji verimliliği ve akıllı şehirler alanlarında çalışan ülkemiz firmalarının çok önemli roller üstleneceğinden eminiz.

### Önümüzdeki dönemde böyle bölgesel geziler planlıyor musunuz?

Önümüzdeki dönemde Irak'a bir ziyaret gerçekleştirme niyetimiz var. Irak'ı ziyaretimizde ikili ticari ve ekonomik ilişkilerimizin detaylıca gözden geçirilmesini yanı sıra Orta Doğu Bölgesi için büyük önem

arz eden Kalkınma Yolu Projesi kapsamında da Irak tarafı ile görüşmeler gerçekleştirilmeyi planlıyoruz. Bu bağlamda Kalkınma Yolu Projesi için Irak tarafının ısrarla talep ettiği ülkemiz firmalarının projeler üstlenmesi ve süreci desteklemesi talebini de göz önünde bulundurarak seçkin müteahhitlik firmalarımızın da ziyaret esnasında gerçekleştirilmeyi planladığımız Yuvarlak Masa Toplantısı'na katılmasını öngörüyoruz. Öte yandan, yurt dışı ziyaretlerimiz dışında özellikle yabancı ülkelere muhabatım Bakanları da ülkemize davet ederek adı geçen Bakanlarla ikili ilişkilerimizi detaylı bir şekilde gözden geçirme fırsatını elde ediyor ve eş zamanlı olarak düzenlenen İş Forumu veya Yuvarlak Masa Toplantıları aracılığıyla da firmalarımızı Bakanlar ve onlara eşlik eden firmalar ile buluşturuyoruz. Temmuz ayında Suudi Arabistan Belediye, Kırsal İşler ve Konut Bakanı Sayın Majid Al Hogail'i ülkemizde ağırladık ve Yuvarlak Masa ve İş Forumu etkinlikleriyle iki ülke özel sektörleri arasında işbirliği olanakları geliştirilmesine yardımcı olduk. Ağustos ayı başında Mısırlı muhabatım Sanayi ve Ticaret Bakanı Sayın Ahmed Samir Saleh'i ülkemizde konuk ettik ve ikili ticari ilişkilerimizi geliştirmek adına yapabileceğimizi konuştuk, Türk ve Mısır iş dünyalarının bir araya gelmesini sağladık. Mısırlı Sayın Bakan ile Yüksek Düzeyli Ticari İstişare Mekanizması çerçevesinde kısa süre içinde Kahire'de bir araya gelme konusunda mutabık kaldık. Eylül ayı başında Japonya Ekonomi, Ticaret ve Sanayi Bakanı'nun ülkemizi ziyareti kapsamında Japonya ile ekonomik ve ticari ilişkilerimizi etraflıca ele alacağız. İlerleyen aylarda Birleşik Arap Emirlikleri ve Katar ile gerçekleştireceğimiz Ekonomik ve Ticaret Ortak Komitesi (JETCO) toplantıları vesilesiyle yine muhabatım Bakanları ülkemizde ağırlayacak ve DEİK organizasyonunda düzenlenecek İş Forumu ve Yuvarlak Masa Toplantıları ile ticari bağlantıları artırmanın yollarını arayacağız. Ekim ayında düzenleyeceğimiz 4. Türkiye Afrika Ekonomi ve İş Forumu kapsamında Afrika ülkelerinden muhatap Bakanlarımız ile İstanbul'da bir araya gelecek ve düzenlenecek forum ile Afrika kıtası ile ticari ilişkilerimizi geliştirmenin yeni yollarını arayacağız.

**Son dönemde sınır kapılarına ziyaretlerde bulunuyorsunuz. Bu ziyaretlere nasıl önem yüklüyorsunuz, sınır kapılarının modernize edilmesi**





## Röportaj



### **ticari açıdan nasıl bir değere karşılık geliyor?**

Ülkemiz, doğu-batı ticaret ekseninde kıtaları birbirine bağlayan kara, hava, deniz ve demir yolu ticaret koridorları üzerinde yer almaktadır. Türkiye'nin bu avantajlı konumundan hak ettiği faydayı sağlaması; gümrük kapılarının, liman ve taşıma altyapılarının kapasitesinin artırılmasına, gümrük işlem ve geçişlerinin kolaylaştırılmasına bağlıdır. 2021 yılında 225 milyar dolar olan ihracatımız, 2022 yılında 254 milyar dolara ulaşmış olup 2023 yılında bu rakamın daha da yüksek seviyelere ulaşması için çalışıyoruz. 2022 yılında, ülkemiz ihracatının yüzde 59'u deniz, yüzde 31'i kara ve yüzde 8'i hava yoluyla yapıldı. Avrupa'ya yapılan ihracatımızın da yüzde 37,5'i kara yoluyla gerçekleştirildi. Sadece Avrupa'ya açılan sınır kapılarımızda 2021 yılında giriş-çıkış yapan toplam ticari araç sayısı 1 milyon 485 bin iken geçen yıl bu sayı 1 milyon 638 bine ulaşmıştır.

Böylesine yüksek hacimli trafiğin hızlı ve güvenli bir şekilde yönetilmesi, gümrük kapılarında oluşan yığılmaların önüne geçilmesi için, sınır kapılarımızın altyapısı ve modernize edilmiş çağdaş şartlarda hizmet verilmesi hayati öneme sahiptir. İhraç mallarımızı yakın ve uzak pazarlara zamanında ve düşük maliyetle ulaştırmak için lojistik hizmetlere yönelik sağlıklı bir altyapı oluşturulması da son derece önemlidir. Bu kapsamda, bütçe imkânları yanında Yap-İşlet-Devret modeliyle de gümrük kapılarımızın yenilenmesine yönelik

yatırımlarımıza devam ediyoruz. Şimdiye dek, Avrupa'ya açılan Kapıkule, İpsala, Hamzabeyli ve Pazarkule kapıları da dâhil 13 gümrük kapımızı modernize ettik. Diğer taraftan, bir ülkenin gümrük kapısı, ülkeye giriş/çıkış yapanlara o ülkenin bir nevi tanıtım yüzü olduğundan gümrük kapılarımızın modern bir altyapıya sahip olması ve buralarda hizmet veren personelin bu işlem hacmini yürütebilecek nitelik ve nicelikte olması ülkemizin imajı açısından büyük bir önem arz etmektedir.

### **Kadınların ve gençlerin ticari hayatta daha fazla yer almalarına dair çalışmalarınız nelerdir?**

Bakanlığımızın ihracat bilincinin artırılması ve ihracatın tabana yayılması hedefi kapsamında, kadın ve genç girişimcilerimiz en önemli hedef kitlelerimizden birini oluşturduğu bilinciyle; bu kitleye ihracat desteklerini daha iyi anlatabilmek, onların bu desteklerimizden daha fazla yararlanmalarını sağlayabilmek, ihracat destekleri anlamında yeni ihtiyaçlar ile kadın ve genç girişimcilerimizin rekabet avantajı sağlayabilecekleri sektörleri tespit etmek, bu sayede uluslararası rekabetçiliklerini ve e-ihracattan aldıkları payı artırabilmek amacıyla çeşitli projeler yürütmekteyiz. Bu çerçevede, ihracat potansiyeli taşıyan kadın ve genç girişimcilerimizin bilgi, deneyim ve network ihtiyaçlarının giderilmesine destek olmak amacıyla, "Kadın/Genç Girişimci Online Fiziki Network Programları" ve kamu-özel sektör iş birliği ile "Kadın ve Genç İhracatçı Yetiştirme

Bakanlığımızın ve TIM'in ortak vizyonu, Türk ihracatçılarının küresel arenada lider olmalarını sağlamak ve Türkiye'nin dünya ekonomisindeki önemini daha da yükseltmektir. Bu hedefe ulaşmak için TIM ile omuz omuza çalışmaya devam edeceğiz.

Programı-Export Akademi"yi hayata geçirdik. Network Programları kapsamında 72 ilde 4.000'in üzerinde girişimci fiziki olarak ve aynı zamanda çevrimiçi platformlarda bir araya geldi. Şu ana kadar online ve fiziki olarak gerçekleştirdiğimiz 31 Export Akademi Programı'na ise 6.000'den fazla girişimci katılım sağladı. Önümüzdeki Eylül ayında Bakanlığımız uzmanlarının yanı sıra finans, gümrük, muhasebe, dijital pazarlama, online pazaryeri, lojistik ve sosyal medya sektörlerinin önde gelen uzmanlarının girişimcilerin ihtiyaç duyabilecekleri her türlü konu hakkında eğitim vereceği, katılımcıların birbiriyle tanışıp network kurabilecekleri, içeriği daha da zenginleştirilmiş Export Akademi programlarına devam edeceğiz. Bu programların yanı sıra, daha fazla kadın girişimci firmamızın kurumsal kapasitesinin geliştirilerek ihracat süreçlerine entegre edilmesi ve ihtiyaç duydukları network ağını oluşturmalarını sağlamak amacıyla W2W-Ulusal Kadın İhracatçı Network Platformu hayata geçirilmiştir.

Bir diğer dijital projemiz olan Melek Yatırımcı Ağı Programı kapsamında melek yatırımcılar ile yeni iş fikirlerine sahip girişimcileri bir araya getirmek amacıyla web tabanlı bir platform oluşturduk. Platform aracılığı ile melek yatırımcılar ve özel sermaye yatırım fonlarının, genç girişimcilerin firmalarına

yatırım yapmaları ve genç girişimcilerin ihracata yönlendirilmelerini hedefliyoruz. Diğer taraftan, özellikle genç girişimciler ile üniversite öğrencilerinin büyük ilgi gösterdiği ve Bakanlığımızın artık markalaşan dijital hizmetlerinden Sanal Ticaret Akademisi, ticari hayata dair bilgiler almak, ihracat yapmak ve bu süreçleri firmalarında yürütmek isteyen kişileri eğitmek, Bakanlığımızca sağlanan destek ve hizmetler noktasında ilgili hedef kitlede farkındalık kazandırmak amacıyla bir e-öğrenme platformudur. Önümüzdeki dönemde bu dijital platformumuzun güncellenmesi ve zenginleştirilmesi çalışmalarına ağırlık vereceğiz.

Bununla birlikte, kuruluş ve işleyişlerine ilişkin işlemleri Bakanlığımızca yerine getirilen önemli kooperatif tipleri arasında kadın girişimi üretim ve işletme kooperatifleri yer almaktadır. Bu kooperatiflerimizin sayısı hâlihazırda 1000'i aşmış durumda. Bu sayede kadınların ticari hayatta daha fazla yer almaları sağlanırken, ülke ekonomimize de katkı sunulmuş oluyor. Yine, Bakanlığımız faaliyetlerinden olan Kooperatiflerin Desteklenmesi Programı (KOOPDES) kapsamında ortaklarının çoğunluğunu kadınların oluşturduğu ve kadın emeğini değerlendirme amacı güden kooperatiflerin; makine ve/veya ekipman ile ilgili mal alımları, demirbaş eşya niteliğindeki yatırım malı alımları, sergi ve





## Röportaj

fuat katılmalarına yönelik hizmet alımları ve kooperatiflerin projelerine ilişkin nitelikli personel istihdamları desteklenmektedir. Mal ve hizmet alım destekleri için destek üst sınırının altında kalan tutarın kalkınmada öncelikli yörelerde yüzde 75'i diğerlerinde yüzde 50'si oranında; kalkınmada öncelikli yöre olma şartı aranmaksızın ortaklarının yüzde 90'ı kadın olan kooperatiflerde yüzde 75 oranında, istihdam desteği için ise destek üst sınırının altında kalan tutarın nitelikli personel istihdamında yüzde 100 oranına kadar destekleme verilmektedir.

2020 yılından bu yana kadın kooperatiflerine yönelik olarak KOOPDES destekleme programı kapsamında yaklaşık 50 milyon TL destek dağıttık. 2023 yılının ikinci yarısında hibe tutarlarında yapılan güncelleme ile alım desteklerinin üst sınırları yüzde 100, istihdam desteklerinin üst sınırları yaklaşık yüzde 33 oranında arttırılmış; mal alım desteğinin üst sınırı 400.000-TL'ye, hizmet alım desteğinin üst sınırı 60.000-TL'ye, istihdam desteğinin üst sınırı yaklaşık 274.000-TL'ye yükseltilmiştir.



### **Yeşil ekonomi artık yeni bir rekabet sahası açtı. Türkiye'nin şansını nasıl görüyorsunuz. İhracatçıların çevreci yatırımlarını destekleyecek ne gibi teşvik programları uygulanabilir. Bakanlığımızın bu konuda bir çalışması var mı?**

Paris Anlaşması'nın imzalanmasının ardından ülkemizin en büyük ticaret ortağı olan ve dünyada yeşil dönüşüm sürecine öncülük etmeyi hedefleyen Avrupa Birliği'nin (AB) Yeşil Mutabakatı ile hızlanan bu süreç şüphesiz ki ülkemiz ihracatının rekabetçiliğinin korunması için kaçınılmaz hale gelmiştir. Yakın dönemde, ABD'nin Enflasyonla Mücadele Yasası, AB'nin Net Sıfır Sanayi Yasası gibi girişimler, bizlere yeşil ve dijital dönüşüm sürecinin dünyada bir teknoloji ve rekabetçilik yarışı olduğunu da açık bir şekilde ortaya koymuştur. Dolayısıyla, sanayinin yeşil ve dijital dönüşümü, yeşil enerji, sürdürülebilir ulaştırma ve finansman gibi ekonominin hemen hemen her alanında değişim gerektiren bu süreci, tüm zorluklarına rağmen ülkemiz üretim alt yapısını geliştirmek ve küresel değer zincirlerindeki yerimizin üst seviyelere taşınması için bir itici güç ve fırsat olarak değerlendirmekteyiz.

Bu çerçevede, ihracatımızın yüzde 41'ini gerçekleştirdiğimiz en önemli ticaret ortağımız olan AB'nin Yeşil Mutabakat ile ortaya koyduğu hedefler ve dünyadaki gelişmeler ışığında sürdürülebilir ticaret politikası hedefleri yakından takip edilmekte olup, bu doğrultuda Sayın Cumhurbaşkanımız tarafından imzalanan Yeşil Mutabakat Eylem Planı 16 Temmuz 2021 tarihli Resmi Gazetede yayımlanmıştır. Eylem Planı kapsamında tesis edilen 20 İhtisas Çalışma Grubu bünyesinde kamu, özel sektör ve akademik çevrelerin katılımıyla ülkemiz yeşil dönüşümüne ilişkin konu bazı çalışmalar yürütülmekte, bu çalışmaların koordinasyonunu sağlamak ve yeşil dönüşüm sürecini bütüncül bir yaklaşım ile ele almak üzere, Bakanlığımız tarafından kamu ve özel sektörden üst düzey katılım ile Yeşil Mutabakat Çalışma Grubu toplantıları düzenlenmektedir. Yine Eylem Planı kapsamında atılan adımların takip edilmesi amacıyla Yeşil Mutabakat Eylem Planı Faaliyet Raporu yıllık olarak hazırlanmakta olup, 2022 yılı Faaliyet Raporu Bakanlığımız internet sitesinde yayımlanmıştır.

Eylem Planı'nın yayımlandığı günden bu yana geçen iki yıllık süreçte, ülkemiz



## Röportaj



ticareti bakımından en fazla öne çıkan hususların başında gelen Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizmasına (SKDM) karşı ülkemiz sektörlerinin atacağı adımların belirlenmesine yönelik çalışmalar hız kazanmış, bu doğrultuda, demir çelik, alüminyum çimento ve gübre gibi enerji yoğun sektörlerde düşük karbonlu ekonomiye geçiş için yol haritaları hazırlanmaktadır. Bu yol haritalarının bir hedefi de düşük karbonlu üretime geçişte ülkemiz teşvik uygulamalarının da gözden geçirilmesidir. Ayrıca, SKDM kapsamında oluşacak karbon maliyetinin AB'ye aktarılmasından ziyade, ülke içinde tahsil edilerek ekonominin yeşil dönüşümünü sağlayacak bir finansman kaynağına dönüştürülmesi amacıyla ülkemizde de benzer bir Emisyon Ticareti Sistemi kurulmasına yönelik çalışmalar yürütülmektedir.

Yeşil dönüşüm sürecinde gerekli teknoloji ihtiyacının tespit edilmesi amacıyla Yeşil Büyüme Teknoloji Yol Haritası"; kaynak-aktif bir üretim yapısının tesis edilmesine yönelik "Döngüsel Ekonomi Eylem Planı" çalışmaları yürütülürken, temiz ve güvenli enerji arzının sağlanması, ulaştırma ve tarımda sürdürülebilirliğin sağlanması, yeşil dönüşümün kapsayıcı ve adil dönüşüm ilkeleri çerçevesinde gerçekleştirilmesi gibi pek çok farklı alanda tüm ilgili Kurumlarımızca çalışmalar yürütülmekte, kararlı adımlar atılmaktadır. Bu sürecin ayrılmaz bir parçası olarak, yeşil dönüşüm

sürecine ilişkin farkındalığın artırılması amacıyla özel sektöre yönelik bilgilendirme ve eğitim çalışmalarına, özel sektör çatı kuruluşlarımız ile iş birliği halinde devam edilmektedir. Bakanlığımızca ayrıca, Yeşil Mutabakat kapsamında getirilecek yeni düzenlemelerin Gümrük Birliği'ne halel getirmemesi amacıyla Avrupa Komisyonu nezdinde üst düzey ve teknik temaslar sürdürülmekte olup, yeşil dönüşüm sürecine yönelik ikili işbirliği, yatırım ve finansman imkânlarına yönelik üçüncü ülkeler ile diplomasi faaliyetleri yürütülmektedir.

Topyekûn bir kalkınma anlayışıyla yeşil ve dijital dönüşüm odaklı yatırım-istihdam-üretim-ihracat zinciri temelinde büyümeyi esas alan Türkiye Yüzyılı vizyonumuz ile diğer Bakanlıklarımız da katkısıyla birlikte; ihracatımızın daha üst seviyelere çıkarılması, dünya genelinde yaygınlaşan yeşil ekonomi içerisinde ortaya çıkan fırsatlardan en iyi şekilde yararlanabilmemiz için devletimiz tüm imkânları ile iş insanlarımızın her aşamada yanında yer almakta, gerekli desteği sağlamaya devam etmektedir. Bu doğrultuda, bir yandan ihracatçılarımızın uluslararası pazarlara girişinin kolaylaştırılması ve karşılaştığı sorunların hızla çözüme kavuşturulması için çalışmalar yapılırken, diğer taraftan da sürdürülebilir ihracat artışı vizyonumuz çerçevesinde ülkemizin küresel ticaretten aldığı payı artırmak için destek programlarımıza devam edilmektedir.



# ENTEĞRE LOJİSTİK HİZMETLERİMİZLE HIZLI, GÜVENİLİR VE ESNEK ÇÖZÜMLER!

UNIQUE AS YOU



**Hemen Teklif Alın!**

[globelink-unimar.com](https://globelink-unimar.com)

+90 216 651 93 93





## Röportaj

İhracat potansiyeli taşıyan kadın ve genç girişimcilerimizin bilgi, deneyim ve network ihtiyaçlarının giderilmesine destek olmak amacıyla, "Kadın/Genç Girişimci Online Fiziki Network Programları" ve kamu-özel sektör iş birliği ile "Kadın ve Genç İhracatçı Yetiştirme Programı-Export Akademi"yi hayata geçirdik. Network Programları kapsamında 72 ilde 4.000'in üzerinde girişimci fiziki olarak ve aynı zamanda çevrimiçi platformlarda bir araya geldi.

### **Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi birbiriyle yakın ilişkide olan iki kurum. Siz TİM'in Türkiye ekonomisi için önemini nasıl tarif edersiniz?**

Bildiğiniz gibi, günümüzün siyasi ve ekonomik koşullarında üretimde söz sahibi olmak, tüm belirsizliklere rağmen ihracat yapmak, katma değer ve marka yaratmak, ülke ekonomisine katkı sağlamak kolay bir iş değildir. Bakanlık olarak uyguladığımız politikalar ve sunduğumuz desteklerle ihracatçılarımızın ve çatı kuruluşumuz TİM'in çabalarıyla bu süreçte önemli başarılarla birlikte imza attık ve atmaya devam ediyoruz. Her geçen gün başarılarına yenilerini ekleyen ve bugün dünya üzerinde ayak basmadık yer bırakmayan İhracatçı Birlikleri altında örgütlenmiş olan ihracatçılarımız, gece gündüz çalışarak ihracatımızın ülke menfaatine uygun olarak gelişmesini sağlıyor. Ülkemizi dünyanın her noktasında başarıyla temsil eden, ekonomimizin bel kemiği ve ülkemizin gururu olan ihracat camiasını temsil etmek kolay bir iş değil. Bugün geldiğimiz noktada, hiçbir zorluktan yılmadan, cesaretiyle, aklıyla, bitmek bilmeyen enerjisiyle sürekli yeni yollar ve yeni formüller bulan ihracatçılarımız sayesinde 250 milyar dolar ihracattan bahsediyoruz. Bugün dünyanın en ücra köşelerine bile Türk Malını ulaştırabiliyorsak bunun en büyük pay sahibi ihracatçılarımızdır. Biz de Ticaret Bakanlığı olarak, TİM ile omuz omuza vererek ihracatçılarımızın bu çabalarını boşa çıkarmamak için onları her adımında destekliyoruz. Her fırsatta sektör buluşmaları düzenleyerek ihracatçılarımızın sorunlarını dinliyor, bu sorunları üst düzeyde dile getiriyor ve önlerine çıkan engelleri kaldırmak için elimizden geleni yapıyoruz.

### **Ticaret Bakanlığı olarak ihracatçıların önünü daha da açacak ne gibi projeleriniz var?**

Bakanlığımızca, sürdürülebilir ihracat artışı sağlayarak küresel ihracattaki payımızı artırmak amacıyla, ihracata hazırlık aşamasından pazarlamaya, tasarımdan küresel firmalara tedarikçi olmaya, tanıtımdan yurt içi ve yurt dışı fuar katılımlarına, yurt dışı dağıtım kanalları oluşturmaktan küresel marka olmaya kadar ihracatın her aşamasına, her adımına destek verilmektedir.

Bu kapsamda, mal ihracatımızı 400 milyar dolara, hizmet ihracatımızı ise 200 milyar dolara çıkarmayı hedeflediğimiz "2028 İhracat Tanıtım ve Pazarlama Vizyonu" kapsamında yeni bir çalışma dönemi başlatılmıştır. Söz konusu çalışma döneminde sürdürülebilir ihracat artışını sağlamak amacıyla ihracatçılarımızın "tanıtım ve pazarlama faaliyetleri" için vizyon ve yol haritası oluşturulacaktır.

Bu çerçevede, hedef ülke bazlı, her bir sektörün kendi dinamiğe uygun medya tanıtım faaliyetleri/sektörel dergi/konferans/sosyal medya/influencer/tadım etkinliği/Türk Dizi film oyuncularını halk buluşması gibi unsurlardan oluşan tanıtım ve pazarlama projeleri hayata geçirilecektir. Pazar ve ürün çeşitliliğini sağlamaya yönelik projelerimiz Bakanlığımız politikalarında önemli bir yer tutmaktadır. Bu doğrultuda, ülkemize ortalama mesafesi 8.500 km olan 18 ülkeye yönelik ihracatımızı artırmak amacıyla geliştirilen "Uzak Ülkeler Stratejisi" ile ihracatçılarımızın Uzak Doğu'dan Latin Amerika'ya, belirlenen ülkeler ile ticari ve ekonomik iş birliğini artıracak, fuar katılımı, ticaret heyetleri, ikili anlaşma ve tanıtım faaliyetlerini yoğunlaştıracaktır.

Bu kapsamda, ihracatçılarımızın en önemli sorunlarının başında gelen ihracatın finansmanı konusunda önemli bir imkân olan Eximbank, ihracatçılarımıza 2022 yılında 45 milyar dolar ve 2023 yılı ilk altı ayında toplam 19,6 milyar dolar destek sağlamıştır. Bununla da kalmayarak, Eximbank'ın sermayesi 6,8 milyar TL artırılmış ve önümüzdeki dönemde ihracatçılarımıza daha fazla kredi verme imkânı sağlanmıştır.

İlaveten, finansmana erişim imkânlarını genişletmek, desteklemek ve kolaylaştırmak adına 2022 yılının Mart ayında İhracat Geliştirme Anonim Şirketi (İGE A.Ş.) faaliyete geçirilmiştir. İGE A.Ş., kredibilitesi olan ancak teminat sorunu yaşayan başta KOBİ'lerimiz olmak üzere tüm ihracatçılarımız için finansmana erişimi kolaylaştırmıştır. Bu kapsamda, İGE A.Ş. tarafından ihracatçılarımızın 39,9 milyar TL'lik kredisine kefalet sağlanmış olup, 2023 yılı sonu itibarıyla 90 milyar TL'lik krediye kefalet sağlaması hedeflenmektedir.

# Türkiye İhracatına Güç Katıyoruz!

BATI Innovative Logistics olarak hava yolu, kara yolu, deniz yolu, proje kargo ve yat taşımacılığı uzmanlıklarımızla evrensel kalite standartlarında hizmetler sunuyor; iş dünyasına, yaşama ve ülke ekonomisine güç katmaktan gurur duyuyoruz.



Beyond Waves and Clouds / Since 1992



sektör Lojistik



# TÜRKİYE'NİN LOJİSTİĞİ Sağlam

Her geçen gün büyüyen Türkiye'nin mal ve hizmet ihracatında en kritik unsurlardan biri olarak ön plana çıkan lojistik sektörü, "Üreticiye ve ihracatçıya her şartta destek olmaya devam etmek" şeklinde belirlediği mottosuyla Türkiye dış ticaretinin büyümesine önemli bir katkı sağlıyor.





Murat Baykara: Ukrayna'daki savaş hâli, AB ile Rusya arasında birbiri ardına devreye giren yaptırımlarla Avrasya bölgesinin değişen ticaret ve lojistik haritasında Türkiye'yi en etkin, en güvenilir transit güzergâhı ve bölgesel lojistik merkezi olarak ön plana çıkarmıştır.



**T**ürkiye lojistik sektörünün hâlihazırdaki konumunu değerlendirmek üzere yola çıktığımız dosyada, görüşlerini almak üzere kapısını çaldığımız ilk isim Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Üyesi ve Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Komitesi Başkanı Murat Baykara oldu. Baykara, “Lojistik sektörünün 2022 ve 2023 performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?” şeklindeki bir soruyla giriş yaptığımız sohbetimize şunları söyleyerek başladı: “Özellikle pandemi sürecinden itibaren, yük taşımacılığı ve lojistik sektörünün, dünya ekonomilerindeki önemi her geçen gün artarken; ülkemiz Avrupa'nın yanı başındaki güçlü ticaret partneri olarak sağladığı lojistik avantajları ile ana ihracat pazarı Avrupa'ya yaşanan tedarik zinciri kopmalarına rağmen sınırlar arası mal ve hizmet akışlarının kesintisiz şekilde sürdürülmesini sağlayarak küresel ticaretteki konumunu güçlendirmiş ve dünya ticaretindeki payını artırmıştır. Öte yandan Ukrayna'daki savaş hâli, AB ile Rusya arasında birbiri ardına devreye giren yaptırımlarla Avrasya bölgesinin değişen ticaret ve lojistik haritasında Türkiye'yi en etkin, en güvenilir transit güzergâhı ve bölgesel lojistik merkezi olarak ön plana

çıkarmıştır. Bu gelişmeler sonrasında küresel ticaret rotalarının ülkemize kaymasıyla birlikte sektörümüzün ekonomik büyüklüğü ve hizmet ihracatında büyük bir ivme sağlanarak 2022 yılı itibarıyla yaklaşık 20 milyar dolar değerinde bir hizmet ihracatı gerçekleştirilmiştir. Bu rakam ülkemizin toplam hizmet ihracatının yaklaşık dörtte birine karşılık gelmekte olup sektörümüzün, gelir bakımından sadece mal ihracatının taşıyıcısı değil bizatihi ülkeye döviz sağlayan stratejik bir sektör olduğu görülmektedir.

Ekonomik hacmi en büyük pazarlar olan Kuzey Amerika ve Avrupa'da yaşanan tarihi enflasyon ve ekonomik durgunluğun yanı sıra Rusya-Ukrayna Savaşı ve enerji krizi nedeniyle tüketicilerde oluşan güvensizlik uluslararası ticaretimizin de yavaşlamasına neden olmuştur. Bu nedenle lojistik sektörü, 2023 yılının ilk beş ayında bir önceki sene aynı döneme göre yüzde hafif bir azalışla 7,2 milyar dolar hizmet ihracatı gerçekleştirmiştir. Yaşanan olumsuz konjonktür dikkate alındığında sektörün ihracat kapasitesini büyük oranda koruduğunu ve önümüzdeki dönem küresel ekonomideki iyileşme ile yukarı yönlü ivme kazanacağını değerlendiriyoruz”.



## sektör Lojistik

“2023 sonu için toplam hizmet ihracatı hedefine paralel olarak lojistik sektörü için de 28 milyar dolar hedefi ile yolumuza devam ediyoruz. Orta vadede ise Sayın Cumhurbaşkanımızın belirlediği 40 milyar dolar bandına ulaşmayı amaçlıyoruz”



**MURAT BAYKARA**  
Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Üyesi ve Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Komitesi Başkanı

### “2023 HEDEFİ 120 MİLYAR DOLAR”

Murat Baykara, sektörün 2023 yılı sonu için belirlediği hedefler noktasında neler yaptıkları konusunda şu bilgileri verdi: “2022 yılını tarihi bir rekorla geriden bırakan hizmet ihracatımız için Ticaret Bakanlığımızın önümüzde koyduğu 2023 hedefi 120 milyar dolar. Tüm hizmet ihracatçısı sektörler gibi lojistik sektörünün bileşenleri olarak bizler de bu hedefe katkı sağlamak üzere çalışmalarımızı yürütüyoruz. Önceki soruda da dile getirdiğim üzere, sektör olarak uluslararası ticaretin seyrinden ciddi anlamda etkileniyoruz. Bulduğumuz coğrafya ve içinden geçtiğimiz zorlu konjonktür her ne kadar bizi zorlasa da farklı çözümler üreterek ülkemize katkı sağlamaya ve hizmet ihracatımızı arttırmaya devam ediyoruz. Bu noktada Hizmet İhracatçıları Birliği olarak, Haziran ayında SIL Barcelona Lojistik Fuarı’na milli katılım gerçekleştirdik. Özellikle Güney Avrupa’da sektörümüze yeni pazarlar oluşturabilmek adına kıymetli bir adım oldu. Kasım ayında da Polonya’da gerçekleştirilecek Translogistica Fuarı’na milli katılım sağlayacağız. Özellikle Kuzey ve Doğu Avrupa’ya yönelik taşıma yapan firmalarımız için ciddi açılımlar sağlayacağımıza inanıyorum.

Bunların yanında Avrupa’ya olan ihracatımızın önündeki engelleri kaldırmak açısından Ülke Bazlı

Geçiş Belgesi Kota İhtiyaç Analizini yaparak ülke politikalarını belirledik. Geçiş belgesinde kota sorunu olan ülkelere taşımacılarımızın, ihracatımızın önünü açmak için Birliğimiz yük taşımacılığı ve lojistik komitesi olarak ve Bakanlık yetkililerimizin de katılımlarıyla ziyaretlerimizi sürdüreceğiz. Batı sınır kapılarımız Kapıkule-Dereköy sınır geçiş ve iç gümrüklerin süreçlerinin iyileştirilmesine yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Dereköy Sınır Kapısının ihracat araçlarına açılarak, ihracat taşımalarının hızlandırılmasına ilişkin girişimlere devam edeceğiz. 5448 sayılı teşviklerin kapsamının genişletilmesi ile ilgili Ticaret Bakanlığımız ile çalışmalarımız sürmektedir. Sektörümüze verilen desteklerin duyurusu ve bilgilendirilmesi ile ilgi Mersin, İzmir, Trabzon gibi birçok Anadolu şehrinde panel ve tanıtım toplantıları düzenleyeceğiz. Diğer taraftan, Almanya’da gerçekleştirilen Münih Lojistik Fuarı ile Rusya’daki Kazan Helal Expo gibi birçok yurt içi ve yurt dışı fuara da info stand katılımı sağlayarak sektörümüzün uluslararası bilinirliğine katkı sağladık. Bu ve benzeri girişimler ile sektörümüzün yeni pazarlara açılmasını ve var olduğu pazarlarda derinleşmesini hedefliyoruz. Tüm bu gelişmeler ışığında 2023 sonu için toplam hizmet ihracatı hedefine paralel olarak lojistik sektörü için de 28 milyar dolar hedefi ile yolumuza devam ediyoruz. Orta vadede ise Sayın Cumhurbaşkanımızın belirlediği 40 milyar dolar bandına ulaşmayı amaçlıyoruz”.

### “TÜRK MALININ DÜNYAYA AÇILAN PENCERESİ”

“Türkiye’nin üretim ve lojistik



## sektör Lojistik

uzmanlığı ile öne çıktığı bir dönemdeyiz” diyerek bu iki sistem arasındaki bağı ekonomik kalkınma noktasında önemli bir unsur olduğunun altını çizen Baykara, bu anlamda Türkiye ihracatında lojistik sektörünün konumu ve önemini şöyle aktardı: “Lojistik sektörümüz, Türk malının dünyaya açılan penceresi konumundadır. Siz ne kadar katma değeri yüksek ve rekabetçi üretim yaparsanız yapın; ürettiğinizi hızlı, kaliteli ve zamanında alıcısına ulaştırmadığımız takdirde bir anlam ifade etmiyor.

Ülkemizin özellikle Covid-19 pandemisi ve akabinde yaşanan Rusya-Ukrayna savaşı sonrasında güçlenen lojistik konumunun verdiği ivmeyle başta AB olmak üzere, ihracat pazarlarında kaydedilen olumlu gelişmeler ve ihracatındaki hızlı artışlarda, mal ihracatımızın en büyük destekçisi olan yük taşımacılığı ve lojistik hizmetler sektörünün büyük katkıları var. Türkiye olarak sağlam lojistik bağlantılarımız, güçlü lojistik kapasitemiz ve yetkinliklerimiz sayesinde içinde bulunduğumuz bölgede ve uluslararası ticaret lojistiğinde daha önemli bir konuma geldik. Dünya Bankası tarafından yayınlanan en son Küresel Lojistik Performans Endeksi’nde 47. sıradan 38. sıraya yükselmemiz de bunu teyit ediyor. Özellikle tedarik ve değer zincirlerini yeniden şekillendirerek yakın bölgelere yönelen Avrupa ülkelerinin yaptıkları alımları Türkiye’ye kaydırmaya başladıklarını, Türkiye’nin AB’ye en yakın, en yetkin ve ticari kabiliyetleri yüksek ülke olarak öne çıktığını görüyoruz. Türkiye’nin üretim gücü var, lojistik gücü var. Lojistik ve üretimdeki uzmanlığımız

gelecekteki güvencemizdir. Dünya ekonomilerinde süregelen gerilemeler, küresel ekonomideki dalgalanmalar, savaşlar, doğal afetler, depremler, enerji krizi, çok fazla risk ve zorluğa rağmen, lojistik sektörümüz üstün bir performans sergiliyor. Dolayısıyla, lojistik sektörüne sağlanan destek dolaylı olarak mal ihracatının desteklenmesi ve bir bütün olarak ülke ihracatımızın gelişmesi anlamına gelmektedir. Her geçen gün artan maliyet unsurlarımız dikkate alındığında sağlanacak ilave desteklerin, doğrudan mal ihracatımızın performansını artıracaklarını ifade etmek isterim. Bu gerçeğin ışığında, bu yılın ilk çeyreğinde ihtisas komisyonları üzerinden çalışmalarını tamamlayan ve yakın zamanda resmen açıklanması beklenen 12. Beş Yıllık Kalkınma Planı’nda lojistik sektörünün gelişimine yönelik hedef ve stratejilere genişçe yer verildiği görülmektedir. Öte yandan, sektörümüzün milli gelirin yaklaşık %13’ünü ürettiği ve 1 milyonun üzerinde istihdam sağladığı dikkate alındığında, özel olarak desteklenmesi gereken stratejik bir alan olduğu ortaya çıkmaktadır. İşte bu sebeple, lojistik sektörümüzün,





son yıllarda ülkemizin ihracata dayalı ekonomik büyüme politika ve stratejilerinin temel unsurları arasında yer aldığını görüyoruz.

Lojistik sektörünü tek başına değerlendirmek doğru olmaz. Biz tüm sektörlerle ulaşım altyapısı sağlayarak katma değer üretiyoruz. Zaten bu yüzden, Lojistik sektörünün önemi, sadece ülkemizde değil tüm dünyada artarken, bu sektör stratejik bir sektör olarak yoğun şekilde destek görmektedir. Bu noktadan hareketle, Ticaret Bakanlığımızın 2022 yılı itibarıyla lojistik sektörümüze yönelik hayata geçirdiği yeni destek mekanizmalarını çok kıymetli buluyoruz.

Var olan desteklerin sektörün ihtiyaç duyduğu yazılım, dijitalleşme ve dijital dönüşüm desteği, araç ve yük takip sistemleri desteği, eğitim desteği, yurtdışı pazar araştırması ve istihdam desteği, yurt içi fuar desteği ve benzeri ek destek kalemleri ile zenginleştirilmesi halinde sektörümüzün sahip olduğu yüksek potansiyelin açığa çıkarak hizmet ihracatı rakamlarında da yüksek ivmeli bir grafiği göreceğimize inanıyoruz.

### “İHRACATÇIMIZA DESTEK OLMAYA DEVAM EDECEĞİZ”

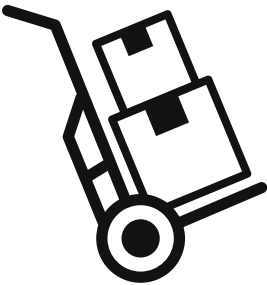
Sektörün ihracatta daha da önemli bir konuma gelmesi için atılması gereken en acil adımlar konusuna da ayrı bir paragraf açan Baykara, “Lojistik sektörü olarak en öncelikli konularımız, araçlarımıza uygulanan transit geçiş kotaları ve şoförlerimize yönelik vize alımlarında yaşanan sorunlardır. Dünya Ticaret Örgütünün genel kurallarına ve Gümrük Birliği çerçevesinde imzalanan anlaşmalara

aykırı olarak birçok noktada transit geçişlerimiz kota uygulamaları ile kısıtlanmaktadır.

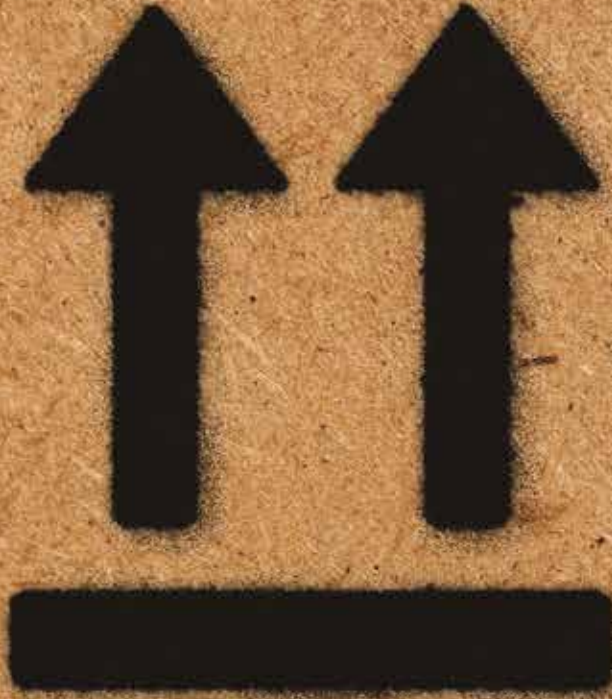
Malların serbest dolaşımı ancak araçların da serbest hareket etmesiyle mümkün olmaktadır. Bu noktada önümüze konulan trafik, çevre kirliliği ve benzeri gerekçeleri inandırıcı bulmadığımızı ifade etmek istiyorum. Ortaya konulan politikanın doğrudan Türk ihracatına ve ekonomisine zarar verdiği ve karşılıklı serbest ticaretin özüne aykırı olduğunu ortadadır. Bu noktada Ticaret Bakanlığımız üzerinden Dış İşleri Bakanlığı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Konsolosluklarımız, Ticari Ataşeliklerimiz ve ilgili tüm Bakanlıklar ile yoğun temas halinde olduğumuzu belirtmek istiyorum.

Hizmet İhracatçıları Birliği olarak da bu konuda bir çalışma başlattık. Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Komitesi'nin bir yıla yakın süredir yürüttüğü çalışmalar sonucunda sorun yaşanan ülkelere giderek muhataplarımızla birebir görüşmeler gerçekleştirdik. Bu çerçevede ilk etapta Çekya ve Slovenya'ya yönelik gerçekleştirdiğimiz ziyaretlerin çok verimli geçtiğini memnuniyetle ifade etmek istiyorum.

Görüşmelerimizin akabinde, Çekya ile uzun süredir sorun teşkil eden transit geçişlerimizi yılsonuna kadar serbestleştirdik. Çekya transit geçişlerinde belge aranmaması kararı ile Avrupa'ya yapılan taşımalarda önemli bir kazanım elde ettik. Yılsonunda mevcut durum değerlendirilerek serbest geçişler daimi hale gelecek. Öte yandan, Slovenya tarafı ile de Bakan Yardımcısı



# YÖNÜMÜZ DAİMA YUKARI



SUNDUĞUMUZ LOJİSTİK ÇÖZÜMLERLE 34. YILDIR  
ÖNCELİKLİ HEDEFİMİZ, ÜRETİMİNİZİ VERİMLİLİĞİN VE  
BAŞARININ ZİRVESİNE TAŞIMAK.



**MARS**LOGISTICS



Bir diğer can alıcı konu, şoförlerimizin yaşadığı vize problemleridir. Son dönemde Türk vatandaşlarına yönelik çıkartılan vize zorluklarından şoförlerimiz de nasibini almış ve birçok taşımacılık operasyonumuz sekteye uğramıştır.

seviyesinde görüşmeler yaparak 2019 yılından bu yana gerçekleştirilemeyen KUKK toplantısı için tarih aldık. Sorun yaşanan ülkelere yönelik benzeri ziyaretlere önümüzdeki dönem de devam etmeyi planlıyoruz.

Bir diğer can alıcı konu, şoförlerimizin yaşadığı vize problemleridir. Son dönemde Türk vatandaşlarına yönelik çıkartılan vize zorluklarından şoförlerimiz de nasibini almış ve birçok taşımacılık operasyonumuz sekteye uğramıştır. Senelerdir düzenli olarak Avrupa'ya seyahat eden birçok şoförümüz dahi anlamsız bir biçimde vize reddi ya da kısıtlaması ile karşı karşıya kalmaktadır.

Transit kotalarında da ifade ettiğim üzere bu durum Dünya Ticaret Örgütü'nün genel kurallarında ve Gümrük Birliği çerçevesinde imzalanan anlaşmalarda açıkça ifade edilen malların serbest dolaşımı ilkesine aykırılık içermektedir. Mal-Araç-Şoför bir bütündür ve herhangi birine yönelik uygulanan kısıtlama doğrudan doğruya Türk ihracatına ve ekonomisine zarar vermektedir. Bu

hususla ilgili de taleplerimizi Ticaret Bakanlığımız üzerinden ilgili tüm Bakanlıklarımıza ilettik ve süreci takip ediyoruz. Bu sorunların yanı sıra, ülkemizin transit taşımacılık açısından da bir 'hub' hâline gelmesi, sektörümüzün hizmet ihracatı açısından çarpan etkisi yapacaktır. Küresel ekonomiye ilişkin yukarıda ifade ettiğim arka plan temelinde, uluslararası yük taşımacılığı ve lojistik sektöründe yaşanan daralma ve durgunluğun kısa ve orta vadede devam edeceği öngörülmektedir.



**EMRE ELDENER**

HİB Denetim Kurulu  
Üyeliği ve Uluslararası  
Taşımacılık ve Lojistik  
Hizmet Üretenleri Derneği  
(UTİKAD) Yönetim Kurulu  
Başkan Yardımcısı

### **“LOJİSTİKÇİLERİN YAPTIĞI İŞLER TOPLAM MİLLİ GELİRİN %6'SINA DENK GELİYOR”**

KITA Logistics'teki genel müdürlük görevinin yanında HİB Denetim Kurulu Üyeliği ve Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevlerini de ifa eden Emre Eldener de “lojistik sektörü” merkezli yazımızda bir değerlendirme yapmasını rica ettiğimiz isimlerden biriydi. Eldener, sektörün önemini, 2022 performansını ve 2023 hedeflerini şöyle aktardı:

“2022 yılı pandemi döneminde aşırı artan navlunların düzeltmeye girdiği bir yıl oldu. Uzak Doğu denizyolu ithalat navlunları neredeyse 6'da birine kadar düştü,



# GÜVENLİ DEPOLAMA

STRATEJİK BULUŞMA NOKTASI • STRATEGIC MEETING POINT



Hürsan Lojistik deneyim ve bilgi birikimi ile lojistik hizmetini  
**en hızlı ve en güvenli** şekilde sunuyor.

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

+90 212 876 62 00 (pbx)

info@hursanlojistik.com.tr

Ambarlı Liman Tesisleri, Marmara Mah. Liman Cad. No: 40/1  
Yakuplu - Büyükçekmece - İstanbul / Türkiye

**HURSAN**  
LOJİSTİK



## sektör Lojistik

Emre Eldener:  
"Lojistik sektörünün GSMH'deki payı yüzde 12 oranında, bunun yarısı, yani yüzde 6'sı lojistikte dış tedarik hizmetlerinden kaynaklanıyor. Yani biz lojistikçilerin yaptığı işler toplam milli gelirimizin yüzde 6'sına denk geliyor"

2023'e girdiğimizde global havayolu navlunları da ortalamada yüzde 25 civarında düşüş yaşadı. Bu düşüş 2023 yılında da devam ediyor. Türk lojistik sektörü 2022'yi hacimlerini arttırarak geçirdi ve karlılık rakamları da tatmin edici düzeyde oldu. 2023'te sektör düşen navlunların da etkisiyle hacimlerini arttırmaya, daha verimli çalışarak karlılığını 2022'nin altına düşmeyecek şekilde gerçekleştirmeye çalışıyor. Bu pek kolay olmayacak.

Yüksek enflasyon, düşük kur politikası ilk altı ayda ihracatçıyı zor durumda bıraktı. Yılın ikinci yarısında dövizdeki ani artışlarla birlikte ihracatçıların hacimlerini arttıracaklarını ve lojistik sektörünü de destekleyeceklerine inanıyorum. Personel maliyetlerinde bir artış görüyoruz. Düşen navlunlar ve dosya başı karlılıktaki azalmalarla birlikte geçen yıla göre daha zor bir yıl olacağını öngörüyoruz. Lojistik sektörünün GSMH'deki payı yüzde 12 oranında, bunun yarısı, yani yüzde 6'sı lojistikte dış tedarik hizmetlerinden kaynaklanıyor. Yani biz lojistikçilerin yaptığı işler toplam milli gelirimizin yüzde 6'sına denk geliyor. Oldukça yüksek bir rakam.

Sektörün istihdam kabiliyeti de yüksek, bu nedenle çok önemli sektörlerimizden biri haline geldi ülkemizde. Önümüzdeki dönemde ise sürdürülebilirliğe, çevreye, güvenliğe ve verimliliğe odaklanarak öncü konumunu koruyacaktır. Hizmeti ihracatı kalemleri içinde en büyük olanlardan biri yük taşımacılığı ve lojistik hizmetleri. Sektörümüz 2022'de 20 milyar dolar hizmet ihracatı gerçekleştirdi, 2023 hedefimiz ise 28 milyar dolar olarak belirlendi".

## LOJİSTİK FİRMALARI DAHA DA BÜYÜMENİN PEŞİNDE



**KAAN AYDIN**

BATI Innovative Logistics Uluslararası Satış Direktörü

BATI Innovative Logistics Uluslararası Satış Direktörü Kaan Aydın, "2023 yılında uzun yıllardır devam ettirdiğimiz kaliteli hizmet anlayışımızı sürdürmeye ve büyüme ile gelişim hedeflerimizi gerçekleştirmeye yönelik iddiamızı koruyoruz. İhracat başarılarımızı, yeni pazarlara girerek ve daha geniş bir coğrafyada varlık göstererek daha da arttırmayı planlıyoruz. Özellikle Almanya ve İtalya'daki yat ve tekne pazarlarına giriş yapmayı hedefliyoruz. Bu nedenle, Almanya'da yelkenli ve diğer taşıma hizmetleri sunduğumuz bir ofisimiz ve İtalya'da motoryat taşımacılığı ağırlıklı hizmetler sunduğumuz bir ofisimiz bulunuyor. Ayrıca, diğer Avrupa ülkelerinde ofis sayımızı arttırmayı ve Amerika'da yeni bir ofis açmayı planlıyoruz." diyor.



**BARIŞ DİLLİOĞLU**

Kınay Taşımacılık ve Lojistik A.Ş. Genel Müdürü

Kınay Taşımacılık ve Lojistik A.Ş. Genel Müdürü Barış Dillioğlu sektörteki konumlarını şöyle açıklıyor: "Kınay olarak, müşteri odaklı bir yaklaşım benimseyerek, ihracatçılarımızın ihtiyaçlarına uygun akıllı çözümler sunuyoruz. Çözümlerimizi her



**QUICK**  
FINANS

**POLİÇE**  
**PRİM**  
**KREDİSİ**

TÜRKİYE'DE İLK

KREDİ KARTI LİMİT DİRDİNE SON!

TRAFİK SİGORTASI TAKSİT DİRDİNE SON!

KREDİYE ULAŞMA DİRDİNE SON!

Sigortada kredi dönemi başladı.  
Quick Sigorta ve Quick Finans iş birliği ile "Polİçe Prim Kredisi" kullanıma sunuldu. Trafik Sigortası dahil tüm sigorta poliçeleri yıllık poliçelerde 12 ay, uzun vadeli poliçelerde 36 aya kadar taksitle alınıyor. Sigorta güvencesi Quick'te çok daha ulaşılabilir oluyor.



QUICK SİGORTA



QUICK FINANS



Q>BLOG

Q>MAG

Q>SÖZLÜK



**QUICK**  
SİGORTA



## sektör Lojistik

müşterimizin sektörlerine ve hedef pazarlarına uygun olarak özelleştiriyor, lojistik danışmanlık görevini de üstleniyoruz. Ürünlerin dünya çapında dağıtımını hızlı ve güvenilir bir şekilde gerçekleştirmek için gelişmiş lojistik teknolojileri ve ağlarımızı etkin bir şekilde kullanıyoruz. Network ağımızı her geçen gün genişletiyor, yurt dışına yatırımlarımızı artırıyoruz. KTL markamızın şu an Belçika, Hollanda, Birleşik Krallık, Çin, Tayland ve Vietnam'da kendi ofisleri mevcut. Geçtiğimiz ocak ayında KTL USA ofisimizi New York'ta açtık ve New York limanına 20 dakika uzaklıkta bir depo yatırımında bulduk. Bu yatırımlar sonucunda dünyanın farklı noktalarında da hizmet kalitemizi artırıyoruz, ihracatını gerçekleştirdiğimiz ürünler için depo hizmeti de sağlayabiliyoruz."



**NİLGÜN KELEŞ**  
Sertrans Logistics  
Yönetim Kurulu Başkanı

Şirket olarak attıkları her adımın Türkiye'nin lojistik imkân ve kabiliyetlerini geliştirmek adına önemli kazanımlar olacağını belirten Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş, "Filo yönetiminde en yüksek performansı yakalayacak, yerli, yabancı, özmal ve tedarik araçlardan oluşan filomuzu yüksek verimlilikle yöneteceğiz. Tüm bunların yanı sıra Ar-Ge çalışmalarımıza ağırlık vererek gerek depo gerekse uluslararası nakliye operasyonlarımıza dair teknolojik altyapı seviyemizi her geçen gün biraz

daha geliştirecek, 2030 yılında en üst seviyeye çıkaracağız. Organizasyon yapımızda yapacağımız iyileştirmeler, uygulayacağımız yeni politikalar ve İK teknolojilerine yapacağımız yatırımlarla önce 2025 yılında "Türkiye'nin en iyi lojistik organizasyonu", 2030 yılında ise "Türkiye'nin en büyük lojistik şirketi" olacağız" diyor.



**ONUR TEKİN**  
Asset Global Lojistik  
Genel Müdürü

Asset Global Lojistik Genel Müdürü Onur Tekin, "Asset Global Lojistik olarak ihracatçılara güçlü bir gümrükleme altyapısıyla, kontrat lojistiği ve depolama gibi hizmetler sunarak müşterilerimizin işlerini kolaylaştırıyor ve uluslararası ticarete katkıda bulunmaya yönelik çalışmalarımıza devam ediyoruz. Burada yarattığımız en büyük fark ise, Asset Worldwide Express olarak karayolu ve havayolu ETGB lisanslarımızla, Asset Air Cargo olarak iata lisansımızla ve Asset GMBH (Almanya) olarak depo, gümrükleme ve dağıtım alanlarında dünya genelinde sınır ötesi e-ticaret çözümleri sunmaktayız. Kurumsal firmalara ve bireysel satışlara yönelik yurtdışı pazarlarına uygun maliyetlerle ulaşmalarına katkıda bulunuyoruz. Asset GLI olarak, zamanında teslimat, hasarsız gönderim ve ülke varış gümrüklerindeki çözümlerimizle müşterilerimize başarılı ve kaliteli bir hizmet sunuyoruz." diyor.

**28**  
milyar dolar  
2023 İHRACAT HEDEFİ

**%6**  
LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN  
MİLLİ GELİRDEKİ PAYI



YERYÜZÜNDEKİ TÜM  
CANLILARIN

**YAŞAMININ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ**

BİLİNCİ İLE

ÜRETİME DEVAM  
EDİYORUZ.



**Konya Kağıt**

*“Medeniyetin hamuru”*

**bera**





Customer Satisfaction Delivered



4 KITA

10 ÜLKE

23 ŞEHİR



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

kinayofficial

KINAY

Kinay

Kinay



# “BÜYÜMENİN YOLU İHRACATTAN, İhracatın Yolu da Finansmana Erişimden Geçiyor”

İhracatı Geliştirme A.Ş. Genel Müdürü Kasım Akdeniz, “İhracat yapan ve yapmak isteyen firmalarımız için aşılması gereken önemli bir bariyer” dediği finansmana erişim konusunda devreye giren İGE’yi, “İhracatçılarımızın finansmana erişimlerini kolaylaştırmak amacıyla kurulan bir kefalet kuruluşudur” diye tarif ediyor.

## Öncelikle İGE nasıl bir kurumdur?

En basit anlatımı ile İGE, ihracatçılarımızın finansmana erişimlerini kolaylaştırmak amacıyla kurulan bir kefalet kuruluşudur. Yeterli kredibilitesi olmakla birlikte bankaların talep ettiği maddi teminatları veremedikleri için yeterince finansman sağlayamayan ihracatçılarımız için kefalet vermek suretiyle, ihracatçılarımızın daha fazla kredi kullanmalarını sağlar.

## İhracatçılar için finansmana erişim neden önemli?

Modern ekonomilerin tamamında olduğu gibi ihracat, ülkemiz için de kritik seviyede önemli. Bu nedenle ihracatın artırılması her dönem ekonomi politikalarının merkezinde yer alıyor. Diğer taraftan, ülkemizin geleneksel sorunlarından birisi sermaye yetersizliği. Girişim yeteneklerimiz yüksek ancak bu girişimi hayata geçirmek, mevcut kapasiteleri yükseltmek ya da işletme sermayesi anlamında yeterli birikimimiz yok. Bu nedenle iş kurmak ya da işletmek için firmalarımız dış kaynağa ve özellikle banka kredisine ihtiyaç

duyuyor. Finansmana erişim ihracat yapan ve yapmak isteyen firmalarımız için aşılması gereken önemli bir bariyer. TÜİK ve BDDK verilerini bir araya getirip değerlendirdiğimizde de görüyoruz ki, ihracat ve büyüme arasında yüksek bir korelasyon olduğu gibi, ihracat ve finansman arasında da çok yüksek bir korelasyon bulunuyor. Kısacası ihracatımızı artırmak istiyorsak ihracatçılarımızın finansmana erişim sorununu çözmemiz gerekiyor. Sürdürülebilir büyümenin yolu ihracattan, İhracatı artırmanın yolu da finansmana erişimden geçiyor. Bu ülkemiz açısından tartışmasız bir gerçeklik; ne kadar finansman o kadar ihracat.

## Bu gerçekliğe karşın ülkemiz finansal sisteminin ihracatçılara yeterince kaynak sağladığını söyleyebilir miyiz?

Buna evet demeyi çok isterdim ancak ne yazık ki hayır. Bunu bu kadar net söyledim çünkü istatistikler böyle söylüyor. Şöyle ki; TÜİK verilerine göre ihracatın GSYİH’ye katkısı 2021’de yüzde 35, 2022’de yüzde 38 civarında. Ticaret Bakanlığı verilerine göre 2021 büyümesinin

yüzde 47'si, 2022 büyümesinin de yüzde 39'u ihracattan geliyor. Buna karşın ihracat kredilerinin toplam krediler içindeki payı sadece yüzde 13. Bunun yaklaşık yüzde 4'lük kısmı da Eximbank tarafından karşılanıyor. Diğer bir istatistik de hazine kaynaklı kefaletler yoluyla kullanılan krediler için ihracatın aldığı pay: burada da oran yüzde 15. Dolayısıyla ihracatın toplam kredilerden aldığı pay yeterli mi sorusunun yanıtı net: yetersiz. İhracat ülkeye katkısı kadar finansal kaynaklardan pay alamıyor. İşte İGE'nin kuruluş amacı tam olarak burada: İGE ihracat kredilerinin toplam krediler içindeki payını artırmak için kuruldu. Bu yüzde 13'lük payı yüzde 15'lere, yüzde 20'lere çıkardığımızda hedefimizi yakaladığımızı düşüneceğiz. Bu ihracatçının neredeyse mevcuttaki kadar daha finansman sağlaması anlamına geliyor ki çok da kolay olmayacak.

### **İGE'nin kuruluşu ve ortaklık yapısına yönelik detay verebilir misiniz?**

İGE'nin kuruluşunda bir önceki Ticaret Bakanımız Sayın Mehmet Muş'un çok büyük destekleri ve liderliği oldu. İlk olarak TİM ve Eximbank'ın kurucu ortaklığında İGE kuruldu, sonrasında ihracatçı birliklerimizin ve bankalarımızın katılımı ile bugünkü halini aldı.

### **İGE ORTAKLIK YAPISI:**

Ortaklar	Sermaye Tutarı	Ortalık Payı
İhracatçı Birlikleri (61)	3.6 milyar TL	%75
Bankalar (20)	675 milyon TL	%14
TİM	287 milyon TL	%6
Eximbank	240 milyon TL	%5
Toplam	4.8 milyar TL	%100

Yönetim Kurulu'muz ihracatın finansmanı anlamında tüm tarafları içerecek şekilde; kamu, ihracatçılar,



**Modern ekonomilerin tamamında olduğu gibi ihracat, ülkemiz için de kritik seviyede önemli. Bu nedenle ihracatın artırılması her dönem ekonomi politikalarının merkezinde yer alıyor.**

kredi verenler ve İGE yönetiminden oluşuyor. Tüm taraflar olarak aynı masanın etrafında toplanıp, ihracatı geliştirmeye yönelik stratejilerimizi yüksek bir sinerji ile 360 derece kurguluyor ve hayata geçiriyoruz.

### **İGE'nin çalışma sistemi ile ilgili bilgi verir misiniz?**

Öncelikle şunu belirteyim; İGE kredi vermiyor. Peki ne yapıyor? Potansiyeli olan ihracatçılarımıza kefil olarak

## İGE YÖNETİM KURULU

Sn. Özgür Volkan Ağar	Yönetim Kurulu Başkanı	T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı
Sn. Mustafa Gültepe	Yönetim Kurulu Başkan Yrd.	TİM Başkanı
Sn. Mehmet Ali Kılıçkaya	Üye	T.C. Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü
Sn. Ali Güney	Üye	Türk Eximbank Genel Müdürü
Sn. Deniz Yılmaz	Üye	T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı Genel Müdür
Sn. Baran Çelik	Üye	UİB Başkanı
Sn. Güven Uçkan	Üye	EEİB Başkanı
Sn. Mehmet Şükrü Taşçı	Üye	Ziraat Bankası Genel Müdür Yardımcısı
Sn. Kasım Akdeniz	Üye	İGE Genel Müdürü

onların bankalardan kredi almalarını sağlıyor. Temel olarak İGE’de yaptığımız şey; ileri teknolojiyi, kapsamlı veriyi ve yetkin insan kaynağını bir araya getirmektir. Bu sayede uçtan uca dijital süreçlerden oluşan analitik modelimizi ve otomatik karar destek sistemimizi kurduk ve bu sistemi bankalar dahil tüm paydaşlarla entegre ettik. Bu sayede bankalar üzerinden bize iletilen kefalet taleplerini saniyeler içerisinde sonuçlandırabiliyoruz.

### **Peki, bahsettiğiniz bu kefalet mekanizması nasıl çalışıyor?**

Kefalet karar sürecinin etkin, hızlı ve objektif olması vizyonuyla kurgulanan kefalet sisteminden faydalanmak isteyen ihracatçılarımız (yararlanıcılar) öncelikle bankalarına başvuruyorlar. Banka tarafından kredi değerlendirmesinin yapılmasının ardından uygun görülen başvurular yine banka tarafından İGE’ye iletiliyor.

Firmaların analiz ve değerlendirmesi İGE’de “Analitik Model” ile yapılıyor. Analitik Model, kefalet başvurusu yapan her firma için risklilik durumunu belirten bir rating notu üretiyor. İGE sistemleri tarafından belirlenen sınırın üzerinde not alan firmaların kefalet başvuruları onaylanıyor. Bahsi geçen tüm süreç İhracatçı Değerlendirme

Sistemi (İDES) tarafından otomatik olarak gerçekleştiriliyor ve kefalet kararlarına herhangi bir manuel müdahale yapılamıyor.

### **Analitik model nedir ne işe yarar?**

Analitik model, literatürde en gelişmiş kredi riski değerlendirme yöntemi olarak kabul edilen içsel derecelendirmeye dayalı yaklaşımlara göre oluşturulan makine öğrenmesi modelidir. Analitik model, verilerdeki anlamlı modellerin keşfi, yorumu ve karar verme süreçlerini etkinleştirmek için kullanılan en gelişmiş değerlendirme yöntemidir. Kredi notunu belirleme amacı taşıyan analitik modellerde genellikle kredi geri ödemeleri, borçluluk yapısı ve borçluluk oranları ile piyasaya olan borçların edimi (çek, senet ödemeleri ve icra kayıtları vb) dikkate alınır. İGE A.Ş. analitik modeli ise firmaların geçmiş dönem kredi geri ödeme performanslarını, limit doluluk seviyelerini, çek ödemelerini, karlılık seviyelerini, borçluluk oranlarını ve nakit akışları ile ilgili verileri toplayarak kredi değerliliğine ilişkin bir sonuç üretir.

Kullandığımız otomatik karar destek sistemi ve analitik model sayesinde;

- Çok sayıda başvuruyu aynı anda saniyeler içinde değerlendirebiliyoruz.
- Bu değerlendirme işlemi daha az bürokrasi ve daha düşük maliyetle yapıyoruz.
- Hangi bölgeden ya da sektörden gelirse gelsin tüm başvuranları eşit şartlarda ve objektif bir şekilde değerlendiriyoruz.
- En önemlisi tüm kararlarımızı şeffaf, denetlenebilir ve hesap verebilir bir şekilde alıyoruz.

Kredi değerliliği, kredi veren bakımından, sahip olduğu risk iştahı çerçevesinde değerlendirmeye





detay bakış

konu firmanın finansmana erişip erişemeyeceğini belirler. Bu sebeple, şirketlerin, az önce değindiğimiz konulardaki performanslarına önem vermeleri ve özellikle piyasa ve bankalara olan geri ödemelerini zamanında yerine getirmelerini öneriyoruz. Bu konudaki farkındalığın artmasının finansmana erişime önemli katkıda bulunacağını düşünüyoruz.

### **İhracatçılarımızın İGE kefaleti ile kredi kullanabilmesi için taşınmaları gereken özellikler konusunda bilgi verir misiniz?**

Öncelikle fiili mal ya da hizmet ihracatçısı olması ve ilgili ihracatçı birliğine üye olması gerekiyor. Yanı sıra kurumumuz kefaleti ile kullanılacak kredinin ihracat taahhüdü karşılığında kullanılması, Türkiye Cumhuriyeti kanunlarına göre kurulmuş, yurt içinde faaliyet gösteren gerçek ve tüzel kişi işletme olması gerekli. Ayrıca kendisi veya ilişkili olduğu firmaların krediye başvuru sırasında iflas, fesih, iflas erteleme ve konkordato sürecinde olmaması ya da kamu ve özel alacaklılar tarafından süren icra takiplerinin bulunmaması ya da Risk Merkezi kayıtlarına göre ödenmemiş protestolu senet ve çeklerinin, başka banka ve kredi kuruluşlarında devam eden kanuni takiplerinin bulunmaması şartları aranıyor.

### **Bugüne kadar İGE kefaleti ile kaç ihracatçıya toplamda ne kadar kredi kullandırıldı?**

İGE olarak ilk kefaletimizi Mart 2022'de verdik. İlk olarak Eximbank ile başladığımız ihracatçılara destek paketimizi, Kasım 2022'de 20 bankanın katılımı ile toplamda 21 banka aracılığıyla ihracatçılarımızın kullanımına sunduk. Temmuz ayı

itibarıyla 6.200 ihracatçı firmanın 9.800 başvurusuna verdiğimiz kefaletler ile 40 Milyar TL kredi limiti sağladık.

Bugün itibarıyla İGE'nin özkaynak seviyesi ve Hazine ile imzaladığı protokol

İGE olarak ilk kefaletimizi Mart 2022'de verdik. İlk olarak Eximbank ile başladığımız ihracatçılara destek paketimizi, Kasım 2022'de 20 bankanın katılımı ile toplamda 21 banka aracılığıyla ihracatçılarımızın kullanımına sunduk.

kapsamında 130 Milyar TL'lik krediye kefalet verme kapasitesi var. Konjonktür sebebiyle Bankalarımız tarafındaki sınırlı talebe rağmen 40 Milyar TL seviyesine ulaşıldı. Önümüzdeki dönemde bankalarımızın kredi kullandırma yönünde daha aktif ve istahlı olacağını umut ediyoruz. Bu gerçekleştiğinde kefaletimizle kredi kullanan ihracatçı sayısı çok daha yukarılara çıkacaktır. Bunun için tüm alt yapımız hazır. Bu aşamada ihtiyaç duyduğumuz tek şey bankaların ihracat kredisi kullandırma yönünde daha aktif ve istahlı olmaları.

### **Türk Ticaret Bankası'nın İGE tarafında satın alınması iş dünyasında çok olumlu karşılandı. Bu satın alma sürecinden bahsedebilir misiniz?**

TMSF'nin, 28 Şubat 2023'te Türk Ticaret Bankası'nın yüzde 98,5 hisse payını satışa çıkarması ile başlayan süreçte, ciddi bir fizibilite çalışmasının ardından Türk Ticaret Bankası'nın ismi, marka değeri ve köklü geçmişini de değerlendirerek ihaleye katılma kararı aldık. 21/03/2023 tarihinde gerçekleştirilen ihalede en yüksek üç tekliften birini verdik ve hemen sonrasında açık arttırma usulüyle yapılan satışta en yüksek teklifi veren taraf olarak İhaleyi kazandık. BDDK ve



Rekabet Kurumu onay süreçlerinin de tamamlanmasının ardından 02/05/2023 tarihinde İGE A.Ş. olarak Türk Ticaret Bankası'nın ana hissedarı konumuna geldik. Türk Ticaret Bankası'nın bu yeni dönemde ihracata ve ihracatçıya odaklı, uzmanlaşmış bir bankacılık faaliyeti yürütürken mevduat ve diğer dış kaynaklar yoluyla öz kaynaklarının gücünü katlayarak kullanmasını, kısa vadeli krediler kadar ihracatçıların uzun vadeli yatırım ihtiyaçlarına da cevap verebilmesini hedefliyoruz. Aynı zamanda ihracatçının işletme sermayesi, nakit akışı, dış ticaret gibi tüm finansal ihtiyaçlarını karşılayarak İGE'nin kaynaklarının ihracatın finansmanı için etkin ve verimli şekilde kullanılmasını ve bizim iş modelimizi tamamlamasını öngörüyoruz.

**Finansmana erişimin her zamankinden zor ancak her zamankinden daha önemli olduğu bu günlerde İGE olarak finansmana erişimin kolaylaşması için yaptığınız çalışmalar konusunda bilgi verirsiniz?**

Türkiye'nin son 15-20 yılını incelediğimizde, daha önce belirttiğim gibi finansman olanakları ile ihracat hacmindeki büyüme arasında çok

güçlü bir korelasyon olduğunu görüyoruz. Bu bakımından bankacılık sektöründeki gelişmeleri yakından takip ediyoruz. İGE olarak ihracatın her aşamasındaki finansman ihtiyacını görev alanımız olarak kabul ediyor ve çok çeşitli ihtiyaçlara çözüm sağlamak için ortağımız olan bankalar ve ihracatçılarımızla sık sık bir araya geliyor, inovatif çözümler üzerinde birlikte çalışıyoruz. İGE olarak finansmana erişimin kolaylaşması kavramını; hızlı, dijital, uygun maliyetli, tabana yaygın ve çok çeşitli finansman imkanları olarak genişletiyor ve çalışmalarımızı bu açılardan çeşitlendiriyoruz. Bugün ve gelecekte İGE ile Türk Ticaret Bankası'nı; ihracatın gelişimi için çözüm üretilmesi gereken her sorunu kendi üzerine vazife bilen birer çözüm ortağı olarak konumlandırıyoruz.

Önümüzdeki dönemde mevcut kefalet paketlerimize ek olarak; yeşil dönüşümün finansmanı, işlem bazlı olarak ihracat alacaklarının finansmanı, potansiyeli yüksek sektörlerle yönelik özel paketler gibi odaklı ve temalı birçok yeni ürünü ihracatçılarımızın hizmetine sunmaya hazırlanıyoruz. Üzerinde çalıştığımız önemli projelerden biri de, ihracatçılarımız için analitik model ile ürettiğimiz kredi notunu farklı bir platformda ihracatçının kendisi ile paylaşmak ve bu yolla ihracatçılarımızın kendi kredibiliteleri konusunda farkındalıklarını artırmak. Bu sayede ihracatçılarımızın finansal okur yazarlık seviyelerini artırmaya katkıda bulunmayı, onlara bu konuda danışmanlık sunmayı ve ihtiyaç duyduklarında bankacılık sektöründen daha hızlı ve daha uygun koşullarda finansman sağlamalarını amaçlıyoruz.

İGE olarak ihracatın her aşamasındaki finansman ihtiyacını görev alanımız olarak kabul ediyor ve çok çeşitli ihtiyaçlara çözüm sağlamak için ortağımız olan bankalar ve ihracatçılarımızla sık sık bir araya geliyor, inovatif çözümler üzerinde birlikte çalışıyoruz.



Ingenuity In Motion



# Reliable, efficient logistics across Turkey and beyond

Transitioning into a bolder, stronger partner!

For three decades now, we have delivered logistics excellence in 180 countries, and all over Turkey. Constantly recalibrating to shape the future of seamless, digitally-enabled logistics, we stand true to our commitment of enabling the best for you.

Backed by end-to-end expertise, customer-centricity, and a strategic approach to ESG and sustainability, our striking, new identity reinforces leadership and the infinite possibilities it opens up for your business.

Go ahead and experience the difference, as we transform to move your world with ingenuity.

180 COUNTRIES | 2400 DIRECT TRADE LANES

ASIAPAC Turkey Tasimacilik A.S.

- Istanbul:** Yenisahra Mah. Yavuz Selim Cad. No:19 Allcargo Plaza 34746 Atasehir / Istanbul / Turkiye, T: +90 216 360 77 88  
F: +90 (216) 359 16 35, E-mail: info@allcargoturkey.com
- Bursa:** Konak Mah. Lefkose Cad. No:10 Daire:25 Ofis Artı Is Merkezi 16265 Nilufer / Bursa / Turkiye, T: +90 216 360 77 88
- İzmir:** Mansuroglu Mah. 288/4 Sokak No: 9/1 Daire:7 Avcilar Exclusive Bayrakli / Izmir / Turkiye, T: +90 216 360 77 88
- Mersin:** Alsancak Mah. GMK Bulvari No: 218/220 B Blok 5. Kat Daire:25 Capital Tower Toroslar / Mersin / Turkiye, T: +90 216 360 77 88
- Ankara:** Sogutozu Mah. 2177.Cad. No: 10/B Kat:8 No:63 Via Twins Cankaya / Ankara / Turkiye, T: +90 216 360 77 88

International Supply Chain | Express Distribution | CFS-ICD | Contract Logistics | Logistics Parks



# “Kazan Kazan” Stratejisi Üzerine **BİR KÖRFEZ TURU**

Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'ni kapsayan Körfez Turu'nda çok verimli görüşmeler yapıldığının altını çizen Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, “Ziyaretlerin ekonomimiz üzerindeki etkilerini en kısa zamanda göreceğiz” dedi.



umhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan önderliğinde gerçekleştirilen ve Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'ni

kapsayan Körfez Turu çerçevesinde önemli görüşmelere ve anlaşmalara imza atıldı. Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nun (DEİK) ev sahipliğinde, 200'den fazla iş insanıyla beraber ikili ilişkileri geliştirmek, enerji, ham madde, turizm, müteahhitlik, gıda, tarım, sağlık, e-ticaret ve finans alanında atılabilecek adımları görüşmek üzere yapılan ziyaretleri değerlendirdiği konuşmasında, "Bölgeyle ilgili meselelerin, bölgesel işbirlikleriyle ele alınması gerektiğine inanıyorum" diyerek sözlerine Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Küresel ve bölgesel gelişmeleri aramızda değerlendirme fırsatı bulduk.

Kazan kazan anlayışı içerisinde önemli ve kapsamlı iş birliği projeleri üzerinde durduk. Bu ülkelerle iş birliği, önümüzdeki dönemde somut projelerle güçlenerek gelişecektir. Bunun, ekonomimiz üzerindeki müspet etkilerini de inşallah en kısa zamanda göreceğiz. Özellikle savunma sanayii, enerji, turizm, müteahhitlik gibi alanlarda kararlaştırdığımız hususları hızla hayata geçireceğiz." diye konuştu.

Suudi Arabistan ve Katar özelinde neler yapıldığını detaylandıran Erdoğan, "Suudi Arabistan ile ikili ilişkilerimizde yeni bir döneme girdiğimizi söylemiştim. İmzaladığımız beş anlaşmayla işbirliğimizi daha da ileriye taşıdık. Cidde'deki temaslarımızın ardından Doha'ya geçtik. Katar ile ilişkilerimizin bu sene 50'nci yıl dönümünü kutluyoruz. Stratejik ortağımız da olan bu ülkeyle iş birliğimiz mükemmel düzeyde seyrediyor. Katar Emiri Şeyh Temim ile yaptığımız görüşmede mevcut işbirliğimizi farklı alanlarda ilerletme kararı aldık." bilgisini verdi.



Kazan kazan anlayışı içerisinde önemli ve kapsamlı iş birliği projeleri üzerinde durduk. Bu ülkelerle iş birliğimiz, önümüzdeki dönemde somut projelerle güçlenerek gelişecektir.



Birleşik Arap Emirlikleri gezisine ayrı bir paragraf açan Cumhurbaşkanı, Birleşik Arap Emirlikleri'nin bölgedeki en önemli ticari ve ekonomik ortaklarından olduğuna işaret ederek şunları söyledi: "2022 yılında ticaret hacmimizi yüzde 25 artışla 10 milyar dolara çıkardık. Bu rakam artmaya devam ediyor. Türkiye ile Emirlikler arasında ticaret ve yatırım konularında çok ciddi bir potansiyel mevcut. Ziyaretimizde bu potansiyeli harekete geçirecek adımları değerlendirdik. Kabul ettiğimiz ortak mutabakatla, ilişkilerimizi stratejik ortaklık seviyesine çıkardık. Ortak mutabakata ilave olarak farklı alanlarda toplam değeri 50,7 milyar dolarlık 13 anlaşma imzaladık. 2023 yılı, Birleşik Arap Emirlikleri ile de diplomatik ilişkilerimizin tesisinin 50'nci

10  
milyar dolar

2022 YILINDA BAE İLE OLAN  
TİCARET HACMİ

40  
milyar dolar

ÖNÜMÜZDEKİ 5 YILDA  
BAE İLE HEDEFLENEN  
TİCARET HACMİ

seneidevriyesidir. Ziyaretimizle bu önemli yıl dönümünü, anlamına uygun bir şekilde idrak etmiş olduk. Her üç ülkede de DEİK öncülüğünde düzenlenen iş forumları yeni ticari ortaklıkların kurulmasına katkı sağlamıştır.”

### TÜRKİYE-SUUDİ ARABİSTAN DIŞ TİCARET HACMİNDE HEDEF 30 MİLYAR DOLAR

Gezinin ilk durağı olan Suudi Arabistan ile ticarete önemli adımlar atıldığına dikkat çeken Ticaret Bakanı Ömer Bolat, “Türkiye-Suudi Arabistan dış ticaret hacmi 2022’de yaklaşık 6,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. Hedefimiz bu rakamı saygıdeğer devlet başkanlarımızın vizyonu doğrultusunda kısa vadede 10 milyar dolara, uzun vadede ise 30 milyar dolara çıkarmak olacaktır. Ülkelerimizin sahip olduğu tarihi ve kültürel bağların yanı sıra güçlü ekonomilerimiz, nitelikli iş gücü piyasalarımız ve başarılı girişimcilerimizin olduğu bir ortamda

ekonomik ve ticari ilişkilerimizi çok daha üst seviyelere çıkarmak güç olmayacaktır. Her iki ülkenin birbirini tamamlayan dış ticaret yapıları, ticari ilişkilerimizde kazan-kazan prensibini ön plana çıkarmaktadır. Türk firmaları, ürün kaliteleri ve ahilik kültüründen gelen iş ahlakları ile Suudi Arabistanlı tüketicilerin güvenini kazanmıştır.” Ekonomik iş birliğinin çok önemli bir ayağı da müteahhitlik ve teknik müşavirlik sektörünün oluşturduğunu dile getiren Bolat, sözlerini şöyle tamamladı: “Türk müteahhitlik sektörü 1973’ten bu yana son 50 yılda 133 farklı ülkede 10 bin 800 adet proje ve 480 milyar dolarlık yatırım



taahhütlerini başarıyla tamamlamış önemli bir sektörümüzdür. 2022'de dünyanın en büyük 250 müteahhitlik firması arasında 42 firmayla Türkiye ikinci sırada yer almıştı. Suudi Arabistan'ın ortaya koyduğu ve tüm dünya tarafından ilgiyle takip edilen 2030 Vizyonu çerçevesindeki önemli ve prestijli projelerin yanı sıra akıllı şehirler ve yeşil dönüşüm alanlarında da iki ülke arasında güçlü işbirliği fırsatları bulunmaktadır. Özellikle vurgulamak isteriz ki rüştünü küresel ölçekte ispat etmiş Türk müteahhitlik firmalarımız Suudi Arabistan'ın 2030 Vizyonu kapsamındaki tüm projelerde görev almaya hazırdırlar. Gücünü tarihten, ilhamını ortak değerlerimizden alan ticari ilişkilerimizin iki ülke iş insanlarına sunduğu fırsatlar her alanda artmaktadır. Zaman hepimiz için çalışma ve üretme zamanıdır. Birlikte çalışarak yeni başarılarla imza atma zamanıdır.”

### **“MÜTEAHHİTLERİMİZ BAE'NİN 2030 VİZYON PROJELERİNİ ÜSTLENMEYE HAZIR”**

Birleşik Arap Emirlikleri ziyaretinde organize edilen BAE-Türkiye İş Forumu'nda iki ülke arasındaki ticareti değerlendiren Bolat, “Bu yılın ilk yarısında 10 milyar dolar sınırına yaklaşan dış ticaret hacminin birkaç yılda 25 milyar dolara, en geç 5 yılda 40 milyar dolara ulaşmasını hedefliyoruz.

Körfez ülkelerinin 2022 yılı itibarıyla Türkiye'deki yatırımları 16 milyar dolara ulaştı. BAE bu rakamdan 3,5 milyar dolarlık pay aldı. Bu çerçevede iki ülke şirketleri arasında yeni dönemde yatırım ortaklıklarının hızlanmasını bekliyoruz. Enerji, petrokimya, teknoloji, ulaştırma



Recep Tayyip Erdoğan: “2023 yılı, Birleşik Arap Emirlikleri ile de diplomatik ilişkilerimizin tesisinin 50'nci sene devriyesidir. Ziyaretimizle bu önemli yıl dönümünü, anlamına uygun bir şekilde idrak etmiş olduk.”

ve lojistik gibi sektörlerde BAE firmalarının yatırım konusunda çok önemli fırsatlara sahip olacağına inanıyoruz. Türkiye'de daha fazla BAE'li firmayı görmek istiyoruz. Abu Dabi Ekonomik Vizyonu 2030 kapsamında enerji, petrokimya, metaller, havacılık, savunma sanayisi gibi birçok sektörde BAE'ye yatırım yapmak isteyen Türk firmaları için de çok önemli fırsatlar var. Bu noktada iki ülkenin saygıdeğer devlet başkanlarını kurduğu çok yakın diyalog ve temasların bir yansıması olarak karşılıklı yatırımların da hızlanacağını değerlendiriyoruz.” diye konuştu.

Ömer Bolat: "Suudi Arabistan'ın ortaya koyduğu ve tüm dünya tarafından ilgiyle takip edilen 2030 Vizyonu çerçevesindeki önemli ve prestijli projelerin yanı sıra akıllı şehirler ve yeşil dönüşüm alanlarında da iki ülke arasında güçlü iş birliği fırsatları bulunmaktadır."

### "BAE İLE OLAN TİCARET HACMİMİZİ 25 MİLYAR DOLARA ÇIKARACAĞIZ"

BAE-Türkiye İş Forumu'nun konuşmacılarından biri olan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, Birleşik Arap Emirlikleri ile Türkiye arasında kurulacak doğru ortaklıklarla 25 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşabileceğini söyledi. Mustafa Gültepe, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Körfez turunun son ayağı olan Abu Dabi'de Birleşik Arap Emirlikleri-Türkiye İş Forumu'na katıldı. Forumun ardından Mustafa Gültepe ile Abu Dabi Ekonomik Kalkınma Departmanı Müsteşarı Rashid El Booshi arasında bir mutabakat zaptı imzalandı.

Mutabakat zaptı uyarınca TİM ve Abu Dabi Ekonomik Kalkınma Departmanı, iki ülke arasındaki ticaret hacminin artırılması ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi için ortak çalışma grupları oluşturulacak. Mutabakat Zaptı'nı değerlendiren Gültepe, 2028 yılında 400 milyar dolar mal ve 200 milyar dolar hizmet olmak üzere

toplam 600 milyar dolar ihracat hedefi için çalıştıklarını söyledi.

Hedef doğrultusunda bir yandan mevcut pazarlardaki payı artırmaya diğer taraftan yeni ticari ortaklar bulmak için yoğun mesai harcadıklarını belirten Gültepe, şöyle devam etti: "Küresel ticarete trendlerin değiştiği bir süreci yaşıyoruz. Yakından tedarik ve bölgeselleşme çağımızın öne çıkan eğilimleri. Bölgenin en önemli üretim merkezi olan Türkiye, yakın çevresine bu çerçevede güçlü bir ortaklık sunuyor. Dolayısıyla, Körfez ülkeleriyle ticari ilişkilerimiz özel bir önem taşıyor. En önemli ticari partnerlerimizden biri olan Birleşik Arap Emirlikleri ile 5,3 milyar dolar ihracat ve 4,5 milyar dolar ithalat olmak üzere 10 milyar dolarlık ticaretimiz var. Küresel ve bölgesel konjonktürün olumlu etkisinin yanı sıra ikili ilişkilerimizde yaşanan normalleşme inancımızı güçlendiriyor. Mevcut uygun şartları, ticari başarılarla dönüştürme görevi ise bize düşüyor. Tarihi ve kültürel açıdan sıkı sıkıya bağlı olduğumuz ülkelerimizi, kazan-kazan esasıyla zenginleştirmek





# Simply Smile. Excellence Logistics.

**ASSET**  
Worldwide  
Express

## 444 5 127



**ASSET**  
Road  
Transport

**ASSET**  
Air Cargo

**ASSET**  
Ocean  
Freight

**ASSET**  
Pro+

**ASSET**  
Cargo  
Insurance

**ASSET**  
Customs



/ AssetGli



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



Mustafa Gültepe: "TİM olarak, genelde Körfez ülkeleriyle, özelde ise Birleşik Arap Emirlikleri ile çok daha yakın bir işbirliği yürütmeye hazırız."

gibi kritik bir misyonu üstlenmek durumundayız. TİM olarak, genelde Körfez ülkeleriyle, özelde ise Birleşik Arap Emirlikleri ile çok daha yakın bir işbirliği yürütmeye hazırız. Mart 2023'te imzalanan Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması ile hükümetlerimiz uzun vadeli bir ortaklığın önünü açtı. Üretici ve tüccarlar olarak biz, ticaret hacmimizi katlayarak artırabileceğimiz zemine eriştik. Anlaşma kapsamında ortaya konan 5 yılda 25 milyar dolarlık ticaret hedefine rahatlıkla ulaşacağımızı düşünüyorum." Mustafa Gültepe, Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak, doğru ortaklıkların kurulması çalışmalarını doğrultusunda Eylül ayında geniş katılımlı bir heyetle yeniden Dubai'ye gideceklerini, akabinde de Dubaili iş adamlarını İstanbul'da ağırlayacaklarını sözlerine ekledi.

#### TİM'DEN KÖRFEZ'E TİCARET HEYETLERİ

TİM, Körfez Turu ile harlanan ticari ilişkilerin altını daha da yakmak adına üç ülkeye de ticari heyet organizasyonları düzenleyecek. Heyetlerin ilk durağı Suudi Arabistan

olacak. Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ve TİM organizasyonu ile yapılacak ve tüm sektörleri kapsayacak organizasyonun tarihi 11-14 Eylül 2023. Riyad şehrini kapsayacak söz konusu etkinlikte Suudi Arabistan'dan iş insanlarının davet edileceği nitelikli iş görüşmelerinin gerçekleştirilmesi öngörülmüyor. İkinci durak Birleşik Arap Emirlikleri olacak. 18-21 Eylül 2023 tarihleri arasında organize edilecek heyet; Mücevher, Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri, Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri, Gemi, Yat ve Hizmetleri, Otomotiv Endüstrisi, Elektrik Elektronik, Tekstil ve Hammaddeleri, İklimlendirme Sanayii, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller, Kuru Meyve ve Mamulleri, Kimyevi Maddeler ve Mamulleri, Hazırgiyim ve Konfeksiyon, Makine ve Aksamları başta olmak üzere tüm sektörleri kapsayan genel nitelikli bir yapıda olacak. Dubai şehrini kapsayacak söz konusu organizasyonda Birleşik Arap Emirlikleri iş insanlarının davet edileceği nitelikli iş görüşmeleri gerçekleştirilecek.

1-4 Ekim 2023 tarihleri arasındaki heyet organizasyonunun lokasyonu ise Katar'a olacak. Çelik, Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri, Elektrik Elektronik, Gemi, Yat ve Hizmetleri, Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri, İklimlendirme Sanayii, Kimyevi Maddeler ve Mamulleri, Madencilik Ürünleri, Makine ve Aksamları, Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri, Mücevher, Otomotiv Endüstrisi, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller başta olmak üzere tüm sektörleri kapsayan genel nitelikli bir Ticaret Heyeti gerçekleştirilecek etkinlik Doha şehrini kapsayacak.

# Lojistik doğamızda var.



**Uluslararası ve Yurt İçi Paketli/Likit/Toz/  
Dökme Ürün Taşımacılığı, Depolama ve  
Katma değerli hizmetler** uzmanlık alanlarımız.

**38 yıldır** ihtiyaç duyduğunuz entegre lojistik  
çözümlerini **%100 müşteri memnuniyeti**  
hedefimiz ve kaliteli hizmet anlayışımız ile  
sunuyoruz.

[alisangroup.com](http://alisangroup.com)

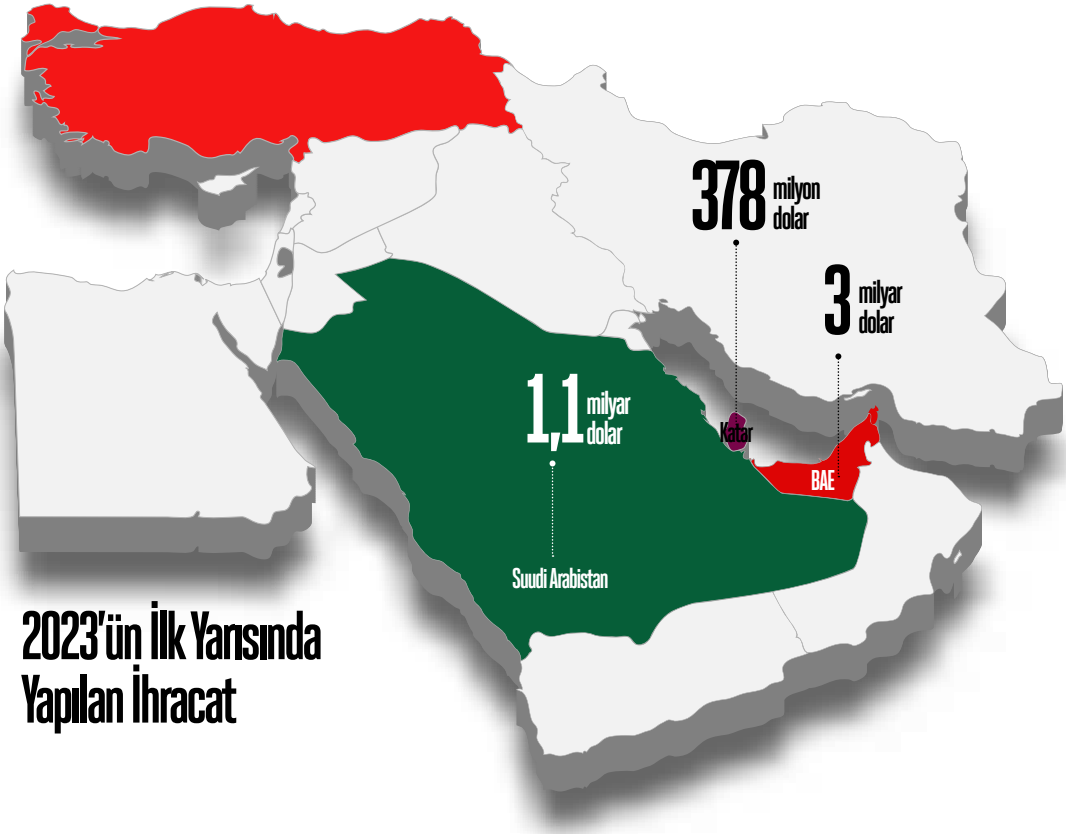
[Instagram](https://www.instagram.com/alisanlogistics) [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/alisanlogistics) /alisanlogistics

**Alışan**  
logistics

**30**  
YEARS/YIL



TRANSPORTATION | WAREHOUSING | VAS | TANK CLEANING



## 2023'ün İlk Yansında Yapılan İhracat

### ÖZEL SEKTÖRDEN 26 ANLAŞMA

Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'ni (BAE) kapsayan iş forumlarında yapılan görüşmeler neticesinde özel sektör tarafında 26 anlaşmaya imza atıldı. Konuyla ilgili bir değerlendirme yapan Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak, şunları dile getirdi: "Biz buraya DEİK olarak ayrı bir uçakla ve 200 iş insanımızla beraber geldik. Bu, iş dünyasının olaya nasıl baktığının da bir göstergesi. Elbette iş forumları, yuvarlak masa toplantıları bunlar bizim açımızdan önemliydi. 3 ülkede de toplantılarımıza ilgili ülkenin bakanlarının kalabalık bir şekilde katılması onların da bu süreçte katkısının ne olduğunu gösteriyor. Örnek olarak Abu Dabi'deki iş

forumumuzda 4 tanesi bizim bakanımız, 3 tanesi de ev sahibi ülkenin bakanları olmak üzere 7 bakanımız mevcuttu. Bu siyasi iradenin bakış açısını da gösteriyor. Bu, oldukça güzel bir tablo. Yapılan 26 anlaşmanın arasında enerji, sağlık, bilgi teknolojileri, gayrimenkul, gıda var. Sanayi alanındaki yatırımlar söz konusu. Onun dışında güneş enerjisiyle ilgili ve hidrojen alanında yatırımlarla ilgili anlaşmalar var. Gerçekten çok zengin bir anlaşmalar süreci. Bunların yansımalarını da ticari anlamda çok kısa vadede görürüz. Yatırımlar bazındaki sonuçlarını ise bu yılın içerisinde, yani yılın sonuna kadarki bir süreçte alırız ki orta vade için oldukça önemli bir kazanım diye düşünüyorum."

# ÜNSPED GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ AEB'NİN, TÜRKİYE'DEKİ ÇÖZÜM ORTAĞI OLDU.

*Kurulduğu 1981 yılından bu yana Gümrük Müşavirliği hizmeti vermekte olan sektörünün lider firması Ünsped Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş. (UGM) tedarik zinciri ve küresel ticaret yönetimi çözümleri için önemli bir iş birliğine daha imza attı. Kurulan yeni iş birliği ile UGM, AEB firması ile birlikte hareket ederek; gümrük sürecinde şeffaflığı ve müşteri memnuniyetini artırarak, gümrük hizmetlerinde dijitalleşmeyi geliştirecektir.*

## ÜNSPED CUSTOMS CONSULTANCY HAS BECOME THE SOLUTION PARTNER OF AEB IN TÜRKİYE.

*Ünsped, the leading company in the sector that has been providing Customs Consultancy services since its establishment in 1981, Customs Consultancy and Logistics Services Inc. (UGM) has signed another important cooperation for supply chain and global trade management solutions. With their new partner AEB, they will further advance digitization in customs services to boost customer satisfaction and increase transparency for the entire customs process.*



Mahmutbey Mah. 2655. Sk. No: 1-3 Bağcılar / İSTANBUL  
Tel: 44 99 81 Web: [www.ugm.com.tr](http://www.ugm.com.tr) Mail: [info@ugm.com.tr](mailto:info@ugm.com.tr)



## Yurt içi ve Yurt dışı Lojistik Hizmetleri



50. yıl

  
**Cengizhan**<sup>®</sup>  
lojistik

 **CI** International  
Transport 

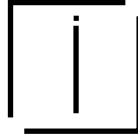
[www.cengizhanlojistik.com.tr](http://www.cengizhanlojistik.com.tr)



İhracatçı birlikler

# “EN ÖNEMLİ ADIM, Türk ürünlerinin kalitesinin tüm dünyaya benimsetilmesidir”

2022 yılında temsil ettiği sektörlerin ihracatı 96,5 milyar dolar olarak kayıtlara geçen İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri (İMMİB), 2023 yılında Türkiye'nin genel ihracatındaki payını artırmayı hedefliyor.



İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri (İMMİB) Koordinatör Başkanı Adil Pelister, birliklerine bağlı sektörlerin Türkiye ihracatının yüzde 34'ünü

temsil ettiğini hatırlatarak yeni dönemde de mevcut potansiyellerini yukarı çıkarmak adına sıkı bir planlama içinde olduklarının altını çiziyor.

## **Türkiye'nin genel ihracatında İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri'nin (İMMİB) yeri nedir?**

İMMİB'in temsil ettiği sektörlerin 2021 yılında 86,9 milyar dolar olan ihracatı yüzde 11'lik artışla 2022 yılında 96,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu yıl ilk altı aylık dönemde ise 42 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik.

İMMİB genel sekreterliğine bağlı sektörlerin ihracatı Türkiye ihracatının yüzde 34'ünü temsil ediyor. İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği gerek ihracatçı üye sayısı gerekse ihracat hacmi açısından lider Genel Sekreterlik konumunda bulunuyor.

## **2023'ün ilk yarısını değerlendirmenizi istesek, İMMİB'in ihracat performansı nasıldı?**

İMMİB'in temsil ettiği sektörler 2023'ün ilk yarısını 42 milyar dolar ihracatla kapadı. Bu rakam, İMMİB'i ihracatçı birliklerin ihracat performansları sıralamasında en üste taşıdı. Bünyesinde 6 farklı sektörü barındırmakta olup her sektörün dinamiklerinin, küresel ve çevresel etkilenme faktörlerinin de farklılık gösterdiği göz önüne alındığında 2023'ün ilk yarısı geçen yıl aynı döneme kıyasla

en yüksek artış yüzde 13 ile mücevher ve sonra yüzde 8 oranında elektrik ve elektronik sektörlerinde gerçekleşti.

## **2023 sonu için belirlediğiniz hedef nedir ve bu hedefe ulaşma yolunda kısa vadede hangi faaliyetleri devreye sokacaksınız?**

Ticaret Bakanımız Sayın Prof. Dr. Ömer Bolat'ın da belirttiği üzere 2023 yıl sonu Türkiye ihracat hedefimiz 265 milyar dolar. Lider genel sekreterlik olarak bu hedefe ulaşmak için bizler de elimizden geldiğince ihracatı teşvik edici faaliyetlerde bulunuyoruz ve bu faaliyetlere hız kesmeden devam edeceğiz. Bu kapsamda hedef ve potansiyel pazarlarımıza alım ve ticaret heyetleri düzenliyoruz. Yine bu amaçla ticari ilişkilerimizin yeniden canlandığı hem komşumuz hem de potansiyel pazarımız olan Suudi Arabistan'a “Turk Expo Fuarı”nı gerçekleştirdik. Amacımız Türkiye'nin ihracat hedefi içerisinde İMMİB payını korumak ve yapılan organizasyonlar ile bu payı artırmak.

## **Yeni pazarlar noktasında ne gibi adımlar atmaya planlıyorsunuz? Bu bağlamda ticari alım heyetleri organizasyonlarının önemini nasıl görüyorsunuz ve bu başlıkta neler yapıyorsunuz?**

Alt sektörlerimiz ile potansiyel ve hedef pazarlardaki fuarlara milli ve info stant ile katılımlar sağlıyoruz. İMMİB alt sektörleri genelinde 2023 yılı Ocak-Haziran döneminde 13 adet alım heyeti, 23 adet ticaret heyeti, 16 adet info stant ile fuar katılımı ve 21 adet fuar milli katılım organizasyonu gerçekleştirdik. Ayrıca İMMİB genel sekreterliği olarak da VIP





İhracatçı birlikler

nitelikli alım heyetleri ve genel nitelikli ticaret heyetleri organize ediyoruz. Bu yıl içerisinde Meksika, Japonya ve Rusya Özel Nitelikli Alım Heyeti programlarını gerçekleştirdik. 20-23 Şubat 2023 tarihleri arasında Meksika Genel Nitelikli Ticaret Heyeti programını gerçekleştirdik.

1-5 Ekim 2023 tarihleri arasında Kamerun Genel Nitelikli Ticaret Heyeti ve 23-30 Kasım 2023 tarihleri arasında Mısır Genel Nitelikli Ticaret Heyetini gerçekleştirmek üzere çalışmalarımıza başladık.

Küresel enflasyonun sektörlerimizin geleneksel pazarlarındaki talebi baskılaması durumu karşısında pazar çeşitlendirmesinin öneminin farkındalığıyla çalışıyoruz.

### **Sizce Türkiye'nin genel ihracatını artırma yolunda atılacak en önemli adımlar neler olacaktır?**

En önemli adım Türkiye marka algısının, Türk ürünlerinin kalitesinin tüm dünyaya benimsetilmesidir. Her organizasyonumuzda ana amacımız bu. Makro ekonomik gelişmelerin de ihracatın yükselmesinde önemli bir katkısı bulunuyor. Örneğin, ülkelerin kredi borçlanma maliyetlerini artıran risk primi CDS'in (Credit Default Swap) mayıs ayında 700 baz puandan mevcut durumda 400 baz puanına düşmesi Türkiye ile yapılacak ticaret ve yatırım için olumlu bir katkı sağlayacağını bekleyebiliriz.

Bunun yanında, fiyat istikrarının sağlanması adına atılan adımlar olumlu olmakla beraber, faiz politikasında kademeli artışın benimsenmesi ve Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Mehmet Şimşek'in yurt dışından temin edilen kaynakların yatırım ve ihracata kanalize edilmesine ilişkin ortaya koymuş olduğu vizyonun da Türkiye'nin ihracatının artmasında ve 2028 için olan 400 milyar dolar ihracat hedefine ulaşılmasında önemli rol oynayacağına inanıyoruz.

**İMMİB'in ihracata katma değer sağlayacak faaliyetleri nelerdir?**  
İMMİB'in ihracatı artırmaya yönelik düzenlediği alım ve ticaret heyetleri

**İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği gerek ihracatçı üye sayısı gerekse ihracat hacmi açısından lider Genel Sekreterlik konumunda bulunuyor.**



**ADİL PELİSTER**

İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri (İMMİB) Koordinatör Başkanı



## İhracatçı birlikler

ile fuarlar katma değer sağlayacak faaliyetler arasında sayılabilir. İlâveten, ihracatçılarımızın uluslararası rekabetçiliğini etkileyebilecek büyük bir küresel gündem var malumunuz. Yeşil dönüşüm ile oluşan regülasyonları takip ediyoruz, bu konuda ihracatçılarımızın farkındalığını artırmak ve uyum çalışmalarını desteklemek için çeşitli seminerler, eğitimler düzenliyor; AB projelerine dahil oluyor, dekarbonizasyon ile ilgili uzmanlığı olan akademisyenler ve kurumlar ile iş birlikleri geliştiriyoruz.

Katar, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri ile iş birliğimizi güçlendiren anlaşmalar imzalanması ihracatçımız açısından da olumlu sonuçlar doğuracaktır.

Özellikle Avrupa Birliği Türkiye'nin ihracatının yüzde 40'ından fazlasını gerçekleştirdiği bir bölge ve Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamındaki yeni regülasyonları koordineli bir şekilde takip etmeliyiz ki sonunda ne karbon emisyonlarımız için ilave ödemelere maruz kalalım ne de pazar kaybına uğrayalım. Bu regülasyonlar ile doğan yeni ihracat fırsatlarını da görüp bilgilendirmesini yapmamızın da katkısının yüksek olduğuna inanıyorum. Örneğin temiz enerji geçişi nedeniyle küresel talebin arttığı ürünlerin üreticilerinin sayısının arttığını biliyoruz.

### **Kısa bir süre önce organize edilen ve Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın liderlik ettiği Körfez ülkelerini kapsayan ekonomik ve ticari içerikli turda alınan kararları nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu kararların o bölgeye yapılan ihracata ne gibi yansımaları olacak?**

Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın Körfez turunda Katar, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri ile iş birliğimizi güçlendiren anlaşmalar imzalanması ihracatçımız açısından da olumlu sonuçlar doğuracaktır. Bu ülkeler ihracat pazar çeşitliliğimizi artıracak yüksek potansiyele sahip ülkeler. İlgili ülkelere lojistik anlamda da avantajımızın olması ihracatçımızın elini güçlendirecek ve hedef ihracat rakamlarına ulaşma yolundaki çabamızı perçinleyecektir. Katar ile halihazırda temelini attığımız ticari ilişkilerimiz güçlenerek sürdürülmesi, Birleşik Arap Emirlikleri ile imzalanan anlaşmalar neticesinde stratejik ortaklık seviyesine çıkılması, Suudi Arabistan ile savunma, Ar-Ge, enerji ve iletişim gibi birçok alanda iş birliği yapılması bekleniyor.

Suudi Arabistan ile ihracatımızı durma noktasına getiren ithalat yasakları kaldırıldı. Böylece önceki yıllardaki ihracat hacminin yakalanması fırsatı doğdu. Mısır ile olan ilişkilerimiz iyiye gidiyor. İMMİB altında yer alan sektörlerin İhracatçı Birlikleri olarak bu ülkelere etkinliklerimizi artırarak ticari ilişkilerimizi kuvvetlendirmeye çalışacağız.

### **"YEDİ KİTADAKİ ÜLKELERİN YÜZDE 90'INA İHRACAT YAPIYORUZ"**

"İMMİB olarak, Avrupa Birliği tarafından desteklenen ve Türkiye'nin geleceği için büyük önem taşıyan EYE (Empowering Youth by E-Commerce) projesini hayata geçirdik. EYE projesi ile gençlerimize ihtiyaç duyacakları becerileri kazandırarak istihdamlarını artırmayı hedefliyoruz. Geniş üye ağına sahip ve Türkiye'nin lider ihracatçı birliği olan İMMİB, bu potansiyeli ortaya çıkarma hedefiyle gençlerimize yeni fırsatlar sunacak. Oldukça önemli ve kapsamlı hedeflere sahip proje ile 100 genç, dijital pazarlama, dış ticaret ve sosyal becerileri içeren kapsamlı eğitimler ile desteklenecek. Uygulamanın ön planda olduğu projede, gençlere firmalarla eşleşme fırsatı tanınacak. Diğer yandan da, İstanbul Üniversitesi bünyesinde gençlere kariyer yolculuklarında hizmet verecek bir merkez kurulması planlanıyor. Bu yapı aracılığıyla, dijital pazarlama alanında iş gücü ile KOBİ'ler arasındaki arz ve talebin eşleştirilmesi amaçlanacak. Böylece, İMMİB akademi ve iş dünyası arasında köprü kurarak sektörlerin ihtiyaçlarına yönelik yetkinliklerin geliştirilmesine de katkı sağlayacak."

# Aradığınız liman, Batı'da!



İzmir'in Aliğa ilçesi Nemrut Körfezi'nde 2006 yılından beri Batılıman olarak faaliyet gösteriyor, ülkemizin dış ticaretinde etkin bir rol üstleniyor.

5 milyon ton elleçleme kapasitesi, 920 metre iskele uzunluğu ve 100.000 m<sup>2</sup> gümrüklü-gümrüksüz açık sahalar ile 26.630 m<sup>2</sup>'si kapalı depo olmak üzere toplam 67.000 m<sup>2</sup>'lik A Tipi Genel Antrepo statüsündeki depolama alanlarıyla **Batılıman Türkiye için değer üretiyor.**

## **BATILİMAN**



## GİRİŞİM EKOSİSTEMİ



📍 Murat Ünal | Kurucu Ortak CEO

# Su Altındaki “İthal” Hanedanlığına Son Vermek İstiyor MIKROPIX

Dalış ve denizcilik malzemelerinde “ithal” egemenliğini kırmak için kurulan Mikropix, Mikrosub MS1 dalış bilgisayarını ilk etapta yurt içi pazarda akabinde de Akdeniz ülkeleri, Amerika kıtası ve Asya Pasifik ülkelerinde satışa sunmayı hedefliyor.

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

Kurucular olarak bizlerin, 2000 yılının başlarında üniversiteler arası bir tasarım yarışmasında yollarımız kesişti. Daha sonrasında çeşitli sektörlerde birlikte çalıştık. 2010’lu yılların başlarında hobi amaçlı su altı dünyasının büyüğü atmosferiyle tanıştık. Dalış ve denizcilik malzemelerinin birçoğu ülkemize ithal olarak geliyor. Ülkemizdeki bu açığı göreyek 2018 yılında su altı elektroniğine çözümler geliştirmek için Mikropix firmasını kurmaya karar verdik. Bu kapsamda Mikrosub markasını oluşturduk ve “Türkiye’nin ilk ve tek dalış bilgisayarı” olan Mikrosub MS1’in tasarımına KOSGEB Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programı ile başladık. Birçok teknik problemin üstesinden gelerek, ürünümüzün ilk prototiplerini hedeflediğimiz gibi 100m (10ATM basınç farkı) derinlikte sorunsuz çalıştırmayı başardık. Seri üretim çalışmalarımız devam ediyor ve çok kısa bir zamanda ilk üretimimizi yapıp ürünümüzü piyasaya çıkarmayı hedefliyoruz.

### **İş yapış süreçlerinizde olmazsa olmaz dedğiniz temel motivasyonlar neler oluyor?**

En temel motivasyonumuz, aşığ olduğumuz su altı ile ilgili bir ürüne odaklanmış olmamız ve bu ürünün tasarımında her geçen gün başarıya ilerliyor oluşumuzdu. Kendimize başarması kolay olmayan, uzun tasarım süreleri gerektiren bir hedef seçtik. Çözdüğümüz her teknik problem, ürünümüzün denizle buluşmasına bizleri bir adım daha yaklaştırıyor ve bizleri motive ediyordu. Nihayet denizle buluşan ürünümüz önce 10m, sonraları 50m, 70m ve hedefimiz olan 100m derinliklerde sorunsuz çalışıyor ve ölçüm yapabiliyordu. Başarmış olmanın verdiği motivasyonla ürünümüze her geçen gün yeni özellikler kazandırmaya devam etmekteyiz.

### **İnsanların (müşterilerin) Mikropix’i tercih etmelerini sağlayan etkenler sizce neler oluyor?**

Ürünümüz henüz piyasaya çıkmadan, sosyal medya üzerinden tanıtımlara başladık.



## girişim ekosistemi

Dünyanın her yerinden dalış tutkunları ürünümüze ilgi göstermeye başladılar.

Dalış denilince aklımıza Scuba ve Serbest Dalış geliyor. Birçok dalış bilgisayar üreticisi, Scuba (tüplü dalış) fonksiyonlarını ön planda tutarak ürünlerini geliştiriyorlar. Geçmişte Serbest Dalış ile sportif faaliyetler dışında ilgilenen çok az kişi varken, günümüzde sosyal medyanın ve pandeminin etkisiyle bu dalış faaliyetiyle ilgilenen kişi sayısı oldukça arttı. Ayrıca sayıları tam olarak kestirilmemesine rağmen diğer dalış branşlarından çok daha fazla olduğu ön görülen Zıpkınla Balık Avcıları için hiçbir dalış bilgisayar üreticisi özel modlar çıkarmadı. Bu grup dalgıç, serbest dalgıç olarak nitelendirildi. Hâlbuki bu iki grubun tek nefesle güvenli dalış yapmaya çalışmaları haricinde su altındaki amaçları arasında hiçbir benzerlik yok.

Kurucular olarak bizler hem Scuba dalışları yapıyoruz hem de Zıpkınla Balık Avı ile ilgileniyoruz. Kurucularımızdan Murat Ünal'ın geçmişte Zıpkınla Balık Avcılığı lisanslı sporcusu oluşu ve bu grubun ticari potansiyelinden dolayı bu gruba özel çözümler geliştiriyoruz. Bu kapsamda "Balık çağırmak için bir dalış bilgisayar" konulu patentimiz Türkiye'de yayınlandı. Uluslararası arenada da PCT başvurumuz 06.07.2023 tarihinde WIPO'nun (Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü) resmi bülteninde yayınlandı. Zıpkınla balık avcılarının kullandığı, kullanımı zor, su altında gizliliğinizi bozacak yöntemler ve mekanik balık çağırıcıları yerine, girişimimiz, yeni nesil, dijital, programlanabilir, su altında gizliliğinizi bozmadan küçük bir bilek hareketiyle susturulup yeniden başlatılabilen çok fonksiyonlu bir balık çağırıcıyı dalış bilgisayarını Mikrosub MS1'e entegre etmiş ve fikri mülkiyet haklarını patent ile korumayı başarmıştır.

Ürünlerimizin numuneleri Serkan Toprak (Serbest Dalış Türkiye Şampiyonu ve Dünya üçüncüsü), Ozan Önen (Zıpkınla Balık Avı Milli Takım Sporcusu) ve Apnea Dalış Malzemeleri firması sporcuları tarafından deniyor. Onlardan gelen geri bildirimlerle iyileştirmeleri yapılıyor.

Sosyal medya tanıtımlarımız sonrasında, Yunanistan, İspanya, Danimarka, Filipinler, İngiltere ve Rusya'dan ürünümüz için distribütörük yapabileceğini belirten satıcılar ve dalış malzemesi üreticileri bizlerle temasa geçti. Ürünümüz piyasaya çıktıktan sonra görüşmelerimize hız kazandıracaktır.

### 2018'den bu yana aldığımız yolu nasıl anlatacağınız? Hedeflediğiniz yerde misiniz?

Çeşitli ürünler tasarlayan ve satmaya devam eden girişimiz, 2019-2020 yıllarında su altı elektroniğine yönelik ürünler tasarlama kararı aldı. Bu kapsamda Mikrosub markasını oluşturmuş, kazancının büyük bir kısmını bu marka adı altında geliştirilen MS1 dalış bilgisayarını Ar-Ge süreçlerine aktarmıştır. Bu yıllarda gerçekleşen pandeminin etkisiyle tedarik zinciri problemleri, çip krizi girişimimizi de olumsuz etkiledi. Bu dönemi fırsata çevirebilmek için Ar-Ge'ye önem vermiş ve MS1'in tasarımını tamamladı. 2022'nin üçüncü çeyreğinde ürünün saha testlerine başlandı, bir miktar demo ürün satışı yapıldı, sektörün ileri gelen firma ve sporcularına testler yaptırıldı. Sporculardan ve sosyal medyadan olumlu geri dönüşler almak bizleri mutlu ediyor. Hedefimiz 2023 yılında ürünümüzü kullanıcıyla buluşturmak. Bu hedefimiz için seri üretim çalışmalarına ve satış pazarlama faaliyetlerine başladık.

### 2023 hedefleriniz nelerdir?

2023 yılı itibarıyla Mikrosub MS1 dalış bilgisayarını pazara sunmayı hedefliyoruz. Bu konuda çeşitli dalış malzemesi üreticileriyle görüşmelerimiz hem yurt içi hem de yurt dışı tarafında devam ediyor. Ürünümüzü bu malzeme üreticilerinin dağıtım kanallarını kullanarak hem de çeşitli online satış mağazalarında satışa sunmayı hedefliyoruz. Ürünümüzü öncelikle yurt içi piyasasına sunup akabinde Akdeniz ülkeleri, daha sonra da Amerika kıtası ve Asya Pasifik ülkelerinde satışa sunmayı hedefliyoruz.





# EĞİNLİOĞLU ZİNCİR "FORCE CHAIN" MARKASI İLE 45 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR



## FORCE CHAIN

Türkiye'nin ilk zincir üreticisi olan ve Balıkesir'in ilk sanayi kuruluşu olan Eğinlioğlu Zincir, bu yıl 81. yıl dönümünü kutluyor. Üç kuşaktır devam eden sanayici kimlikleri ve bilgi birikimleri ile Avrupa'nın en büyük dört zincir üreticisinden biri haline gelen Eğinlioğlu Zincir, üretiminde kullandığı makine ve ekipmaları da kendi bünyesinde tasarlayıp, üretiyor.

Üretimlerinin yüzde 95'ni yurt dışı pazarlara ihraç ettiklerini ve hedeflerinin global pazarlarda büyümek olduğunu ifade eden Eğinlioğlu Zincir A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Orçun Eğinlioğlu, "Bu yıl itibari ile 45 ülkeye ihracat yapıyoruz. Eğinlioğlu bünyesinde, Eğinlioğlu Zincir Sanayi ve Ticaret AŞ, Oğullar Metal Sanayi ve Ticaret LTD STİ, Eğinlioğlu ARGE AŞ, 3E Yük Teknik Kaldırma Ekipmanları AŞ, Force Ketten GmbH ve İştirakleri olan Behaş Tekstil AŞ ile Behaş Dış Ticaret AŞ şirketleri bulunmaktadır. Yaşanan küresel durgunluğa rağmen talepte bir düşüş yaşamadık. Yaptığımız üretimle ilgili piyasa büyümedi, Eğinlioğlu Zincir olarak pastadaki payımızı büyüttük. Küresel enerji krizi ve pandemi ile birlikte dünyadaki zincir üreticisi sayısında kapanmalardan dolayı düşüş oldu. Bununla birlikte Uzakdoğu ülkelerine ve özellikle Çin'e karşı uygulamaya koyulan çeşitli ticaret kısıtlamaları, ABD'nin Uzakdoğu menşeli ürünlere uyguladığı vergi artışı ve Avrupa'nın Uzakdoğu ülkelerine alternatif arayışları

sayesinde bu sıkıntılı dönemi yatırım yaparak atlattık" dedi.

Eğinlioğlu Zincir olarak FORCE CHAIN markası ile global pazarlarda yol aldıklarını söyleyen Orçun Eğinlioğlu, "2022 yılında 45 ülkeye ihracat gerçekleştirdik. İhracat yaptığımız ülkelerde, kendi GTIP numaramızda, ülkelerin ithalat sıralamasında ülkemiz hep ilk 10 da yer alıyor. Almanya zincir ithalatının yüzde 25'ini bizden yaparken, ülkemizin sektörel ihracatının da yüzde 90 üzerini gerçekleştiriyoruz. Luxemburg'da, Avrupa'nın 17 ülkesinde aktif olacak ve 2024 başında faaliyete başlayacak e-ticaret dağıtım ağı kuruyoruz. Katma değerleri ürünler üretmek ve son tüketiciye inmek için planlarımızı doğrultusunda yatırımlarımız devam ediyor."



Eğinlioğlu Zincir A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Orçun Eğinlioğlu, "Biz ülkemizin enerjisine ve işgücüne inanıyoruz"



FORCE CHAIN

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

## 30 YILDIR DÜNYA PAZARINDA

1993 Yılında Almanya ile başlayan ihracat satışları, bugün küresel pazarda Force Chain markası ile Eğinlioğlu Zincir Sanayi ve Ticaret AŞ yi sektörün en önemli oyuncularından birisi yaptı.

FORCE CHAIN ZİNCİRLERİ  
YÜK KALDIRMA . CARASKAL  
TARIM . DENİZCİLİK . DIY  
ORMANCILIK . MADENCİLİK  
OTOMOTİV . TAŞIMACILIK  
BALIKÇILIK . KONVEYÖR  
VE ENERJİ SİSTEMLERİNDE  
KULLANILMAKTADIR.



81 Yıllık üretim tecrübemiz ve teknolojimizle hedefimiz hep daha iyiyi üretmek .



**4 KİTADA  
45 ÜLKEDE  
FORCE CHAIN**

Küresel pazarda, sektörümüzde farklılıklar yaratarak istikrarlı bir şekilde büyüyüyoruz.



# 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.









yeni sektörel düzenlemeler

# ASGARİ ÜCRET DESTEĞİNİN SÜRESİ UZATILDI

6 Şubat 2023 Tarihinde Meydana Gelen Depremlerin Yol Açtığı Ekonomik Kayıpların Telifisi İçin Ek Motorlu Taşıtlar Vergisi İndası ile Bazı Kanunlarda ve 375 Sayılı Kanun Hükmünde Kararıyla Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile bazı alanlarda düzenleme yapıldı.





## yeni sektörel düzenlemeler

**15 TEMMUZ 2023** tarihli Resmî Gazete’de yer alan 6 Şubat 2023 Tarihinde Meydana Gelen Depremlerin Yol Açtığı Ekonomik Kayıpların Telifisi İçin Ek Motorlu Taşıtlar Vergisi İhdası ile Bazı Kanunlarda ve 375 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile bazı alanlarda düzenleme yapıldı.

Buna göre, Kahramanmaraş merkezli depremler nedeniyle genel hayata etkili afet bölgesi olarak kabul edilen yerlerde, afet bölgesi ilan tarihinden itibaren bir yıl süreyle sanayi alanı olabilecek yerler, fay hattına mesafesi, zeminin elverişliliği ve yerleşim merkezine yakınlığı gibi kriterler gözetilerek, alanın durumuna göre ilgili kurumların görüşü alınarak ilgili Bakanlıkça tespit edileceği ve tespit edilen yerlerin Cumhurbaşkanı kararıyla sanayi alanı olarak belirleneceği belirtildi. Kahramanmaraş merkezli depremlerin ekonomik ve sosyal etkilerinin azaltılması nedeniyle ortaya çıkan ilave finansman ihtiyacının karşılanması ve Hazine nakit rezervinin güçlü seviyede tutulabilmesi için belirlenen net borç kullanım tutarının, 2023 yılı için Hazine ve Maliye Bakanı ile Cumhurbaşkanı tarafından artırılan net borç kullanım tutarının 3 katı olarak uygulanacağı bildirildi. Kanunla, işverenlerin işgücü maliyetlerini düşürerek istihdamı korumalarını ve artırmalarını desteklemek amacıyla 2023 haziran dönemi sonuna kadar her yıl verilen asgari ücret desteğinin süresi uzatıldı.

Buna göre 2023 yılı temmuz-aralık aylarında da istihdamı desteklemek için iş gücü maliyetlerini azaltmak üzere işverenlere, finansmanı İşsizlik Sigortası Fonundan karşılanacak şekilde ödeyecekleri sigorta priminden mahsup edilerek günlük 16,66 aylık 500 lira asgari ücret desteği sağlanacağı ifade edildi. Düzenleme, 1 Temmuz 2023 tarihinden itibaren uygulanmak üzere yürürlüğe girdi. Kurumların, girişim sermayesi yatırım fonu katılma payları ile girişim sermayesi yatırım ortaklıklarının hisse senetlerinden elde edilen gelirlere sağlanan istisna hariç olmak üzere diğer yatırım fonlarından elde ettikleri gelirlere yönelik sağlanan istisna ile taşınmaz satışlarından elde edilen kazançlara tanınan kurumlar vergisi istisnası kaldırıldı.

Kurum kazancı üzerinden alınan yüzde 20 oranındaki kurumlar vergisi yüzde 25’e çıkarılırken, Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu kapsamındaki şirketler, elektronik ödeme ve para kuruluşları, yetkili Döviz müesseseleri, varlık yönetim şirketleri, sermaye piyasası kurumları ile sigorta ve reasürans şirketleri ve emeklilik şirketlerinin kurum kazançları için alınan yüzde 25 oranındaki kurumlar vergisi ise yüzde 30’a yükseltildi. Kanunla, ihracatın teşvik edilmesi amacıyla ihracat yapan kurumların münhasıran ihracattan elde ettikleri kazançlarına 1 puan indirimli olarak uygulanmakta olan kurumlar vergisi oranı 5 puan indirimli olarak uygulanacağı ifade edildi.

2023 yılı Temmuz-Aralık aylarında da istihdamı desteklemek için iş gücü maliyetlerini azaltmak üzere işverenlere, finansmanı İşsizlik Sigortası Fonundan karşılanacak şekilde ödeyecekleri sigorta priminden mahsup edilerek günlük 16,66 aylık 500 lira asgari ücret desteği sağlanacağı ifade edildi.



## Yeni Sektörel Düzenlemeler

### HARÇLAR KANUNU'NA BAĞLI TARİFELERDE YER ALAN MAKTU HARÇ TUTARLARI ARTIRILDI

7 Temmuz 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 7343 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile 492 Sayılı Harçlar Kanunu'na bağlı tarifelerde yer alan maktu harç tutarlarına yüzde 50 oranında zam yapıldı.

Karar ile Yargı, Noter, Vergi Yargısı, Tapu ve Kadastro, Konsolosluk, Pasaport, İkamet Tezkeresi, Çalışma İzni, Çalışma İzni Muafiyeti, Vize, Dışişleri Bakanlığı Tasdik, Gemi

ve liman, İmtiyazname, Ruhsatname, Diploma ve Trafik harçlarını kapsayan 492 Sayılı Harçlar Kanunu'na bağlı tarifelerde yer alan maktu harçlara yüzde 50 oranında artış yapıldı. Trafik harçları kapsamında bulunan 'Sürücü belgesi harçları' yapılan artıştan hariç tutuldu.

"Yolcu beraberinde getirilen telefon kullanım izni harcı" ise 6 bin 91 liradan 20 bin liraya yükseltildi.

### KATMA DEĞER VERGİSİNDE ARTIŞA GİDİLDİ

7 Temmuz 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 7346 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile mal ve hizmetlere uygulanan Katma Değer Vergilerinde artışa gidildi.

Karara göre, mal ve hizmetlere uygulanan yüzde 18 Katma Değer Vergisi yüzde 20'ye; bazı mal ve hizmetlere uygulanan yüzde 8 Katma Değer Vergisi ise yüzde 10 oldu.

### BORSADA İŞLEM GÖREN ŞİRKETLERİN KAR PAYLARINA TEVKİFAT ORANI SIFIRLANDI

7 Temmuz 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 7343 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlerin kar paylarına tevkifat oranının yüzde 0 olarak uygulanmasına karar verildi.

Buna göre, 193 sayılı Kanunun 94'üncü maddesinin dördüncü fıkrası kapsamında, payları Borsa İstanbul'da işlem gören tam mükellef sermaye şirketlerinin iktisap ettikleri kendi paylarına ilişkin olarak dağıtılmış kâr payı sayılan tutarlar üzerinden yüzde 0 oranında tevkifat yapılacağı bildirildi.

### DÖVİZ TEVDİAT HESAPLARININ TL'YE DÖNÜŞÜMÜNDE DÜZENLEME YAPILDI

7 Temmuz 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Türk Lirası Mevduat ve Katılma Hesaplarına Dönüşümün Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ile döviz tevdiat hesabı ve döviz cinsinden katılım fonu hesabı bakiyelerinin dönüşüm kuru üzerinden Türk lirasına çevrilmesinde düzenleme yapıldı.

Tebliğ ile yurt içi yerleşik gerçek ve tüzel kişileri kapsayan karar kapsamında 31 Aralık 2021 ve 30 Haziran 2023 tarihleri aralığında bankalarda bulunan, dolar, euro ve İngiliz sterlini cinsinden döviz tevdiat hesabı ve döviz cinsinden katılım fonu hesaplarını talep etmeleri durumunda TL'ye çevirebileceği, hesap sahibinin talebi ile söz konusu işlemler dönüşüm kuru üzerinden gerçekleştirileceği belirtildi. Böylece, yurtdışı tüzel kişilerin için döviz hesapları için 31 Mart 2023 olarak belirlenen son tarih 30 Haziran 2023 olacak şekilde uzatıldı.

### TÜKETİCİ KREDİLERİNDE BANKA VE SİGORTA MUAMELELERİ VERGİSİ (BSMV) YÜZDE 10'DAN YÜZDE 15'E YÜKSELTİLDİ

7 Temmuz 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 7345 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile faiz, komisyon ve ücret gelirleri üzerinden yüzde 10 olarak uygulanan BSMV oranı yüzde 15'e çıkarıldı.



## Yeni Sektörel Düzenlemeler

### MOTORLU KARA TAŞITLARININ İTHALİNDE UYGULANAN İHTİSAS GÜMRÜKLERİNE HAYDARPAŞA GÜMRÜK MÜDÜRLÜĞÜ EKLENDİ

8 Temmuz 2023 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Gümrük Genel Tebliği’nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile motorlu kara taşıtlarının ithalinde uygulanan ihtisas gümrüğü tebliğinde değişiklik yapıldı. Buna göre; motorlu kara taşıtlarının serbest dolaşıma giriş işlemlerinin yapılabileceği gümrük idarelerine Haydarpaşa Gümrük Müdürlüğü eklendi. İhtisas gümrükleri listesi şu şekildedir:

Sıra No	Yetkili Gümrük Müdürlüğü
1	Yeşilköy Gümrük Müdürlüğü
2	Gebze Gümrük Müdürlüğü
3	İzmir Gümrük Müdürlüğü
4	İzmit Gümrük Müdürlüğü
5	Mersin Gümrük Müdürlüğü
6	Derince Gümrük Müdürlüğü
7	Giresun Gümrük Müdürlüğü
8	Dilovası Gümrük Müdürlüğü
9	Yalova Gümrük Müdürlüğü
10	Haydarpaşa Gümrük Müdürlüğü

### ZEYTİNYAĞI İHRACATINA FON KESİNTİSİ GETİRİLDİ

19 Temmuz 2023 tarihli Resmî Gazete’de yer alan 7391 Sayılı Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanlığı Kararı ile zeytinyağı ihracatına fon kesintisi getirildi. Karar ile dökme ve varilli zeytinyağı ihracatında, kg başına 20 cent Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu kesintisi yapılacağı bildirildi.

### 6 ŞUBAT DEPREMLERİNDEN ETKİLENEN İLLERDEKİ TARIM ÜRETİCİLERİNE FAİZLİ KREDİ KARARINDA DÜZENLEME YAPILDI

22 Temmuz 2023 tarihli Resmî Gazete’de yer alan 7397 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile 6 Şubat depremlerinden etkilenen illerdeki tarım üreticilerine faizli kredi kullanılmasına ilişkin kararlar kapsamında kredi borçlarının ertelenmesine dair Cumhurbaşkanlığı Kararında değişiklik yapıldı. Karara göre, 21 Şubat 2023 tarihli ve 6816 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı’nın

eki Kararın 2. maddesinin 5. fıkrasında yer alan, "Hasar tespit komisyonu kararlarının, bu kararın yayımı tarihinden itibaren en geç üç ay içerisinde hazırlanmış olması esastır" cümlesi, "Hasar tespit komisyonu kararlarının, bu kararın yayımı tarihinden itibaren en geç altı ay içerisinde hazırlanmış olması esastır" şeklinde değiştirildi.

### EPDK TARAFINDAN YEKDEM MALİYETİ REVİZE EDİLDİ

15 Temmuz 2023 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu 11952 ve 11956 sayılı Kararları ile temmuz ayı ve sonrası için tedarik edilen birim enerji miktarı başına öngörülen Yenilenebilir Enerji Kaynaklarını Destekleme Mekanizması (YEKDEM) maliyeti güncellendi.

Kurul Kararına göre, temmuz ayı için öngörülen söz konusu maliyet megavatsaat başına 186 lira 33 kuruş, ağustos için 143 lira 58 kuruş, eylül için 196 lira 97 kuruş, ekim için 220 lira 22 kuruş, kasım için 205 lira 80 kuruş, aralık için de 159 lira 91 kuruş olarak belirlendi.

Ayrıca, enerji sisteminde kullanılan endüstriyel kontrol sistemlerinde yetkisiz erişim elde edilmesine veya hassas bilgilere ulaşılmasına ve sistem sürekliliğinin aksamasına neden olabilecek güvenlik açıklarının tespit edilip giderileceği bildirildi.

Aylar	2023 Öngörülen YEKDEM Maliyeti (TL/MWh)
Temmuz	186,33
Ağustos	143,58
Eylül	196,97
Ekim	220,22
Kasım	205,80
Aralık	159,91



## Yeni sektörel düzenlemeler

### YERALTI MADENLERİNE DEVLET DESTEĞİ YILSONUNA KADAR UZATILDI

22 Temmuz 2023 tarihli Resmi Gazete’de yer alan 7398 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile “Bazı yeraltı madenlerinde maliyet artışları için yapılan devlet desteği uygulaması” yılsonuna kadar uzatıldı.

Karar ile yer altı ocağında maden işletme faaliyetleri devam ederken, aynı işyeri numarası ile mevcut ocaktan bağımsız yeni bir yer altı kömür ocağının hazırlanmasında, hazırlık termin süresi sonuna kadar destek ödemesi alanlardan; termin süresi 31 Aralık 2023’ten sonra bitmesi durumunda 31 Aralık 2023 tarihine kadar destek ödemesi yapılacağı bildirildi.

Destek ödemelerine ara verilecek durumlarda da değişikliğe gidildi. Buna göre işletme faaliyetleri durdurulduğunda, işletme faaliyetine müsaade edilen tarihe kadar; üretime hazırlık faaliyetlerinin işletme projesine aykırı

olduğu tespit edildiğinde, aykırılığın giderildiği tarihe kadar; daimi nezaretçi ataması yapılmaksızın çalışıldığı tespit edildiğinde ise daimi nezaretçi ataması yapılan tarihe kadar geçen sürelerde destek ödemesi yapılmayacağı belirtildi.

Grup madenlerden linyit ve taşkömürü çıkararak özel hukuk gerçek ve tüzel kişilerinin ruhsat sahibi olarak işlettikleri yer altı maden işletmeleri için destek uygulaması da bir yıl uzatıldı.

Ayrıca, rüdevans sözleşmeleri için sözleşme süresi bitimine kadar destek alan işletmelere, rüdevans sözleşme süresi 31 Aralık 2023 tarihinden önce biterse; sözleşmenin Türkiye Kömür İşletmeleri (TKİ) veya Türkiye Taşkömürü Kurumu (TTK) tarafından uzatılması şartıyla; 31 Aralık 2023 tarihine kadar destek ödemesi yapılacağı bildirildi.

### TÜRKİYE İLE BAE ARASINDAKİ TİCARETE MEVZUAT DÜZENLEMESİ

23 Temmuz 2023 tarihli Resmi Gazete’de yer alan Türkiye Cumhuriyeti ile Birleşik Arap Emirlikleri Arasında Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması Çerçevesindeki Ticarete Eşyanın Tercihli Menşelinin Tespiti Hakkında Yönetmelik ile Türkiye ve BAE arasındaki Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşmasında düzenlenen “menşeli eşya” kavramının tanımı ve idari işbirliği yöntemlerinin uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar düzenlendi.

Yönetmeliğin uygulanmasında, tamamen o taraf ülkede elde edilen eşya ile taraf ülkede yeterli işçilik veya işleme tabi tutulmuş olmaları kaydıyla, tamamen söz konusu ülkede elde edilmemiş girdiler ihtiva ederek orada üretilen eşyanın “menşeli eşya” olarak değerlendirileceği bildirildi.

Anlaşma kapsamında, tercihli rejimden yararlanmaya ehil bir nihai ürünün içerisine dahil edilen diğer Taraf ülke menşeli girdiler, nihai ürünün elde edildiği Taraf ülke menşeli kabul edileceği, nihai ürünün elde edildiği ihracatçı Taraf ülkede

gerçekleştirilen işçilik veya işlemlerin yetersiz işçilik veya işlem başlığında belirtilenlerin işlemleri ötesine geçmiş olması şartıyla söz konusu girdilerin yeterli işçilik veya işlemden geçmiş olmaları gerektiği belirtildi.

Bir ürünün menşeli olup olmadığının belirlenmesi amacıyla, imalatında kullanılacak;

- Enerji ve yakıt,
- Tesis ve teçhizat,
- Makine ve aletler,

ç) Ürünün nihai bileşimine dahil edilmeyen ve dahil edilmesi amaçlanmayan, bir eşyanın incelenmesinde, test edilmesinde veya üretiminde kullanılan her türlü diğer malzemenin, menşelinin dikkate alınmayacağı ifade edildi.

Ayrıca, BAE menşeli ürünlerin anlaşmadan yararlanabilmeleri adına TR-UAE Menşe İspat Belgesi, Menşe Beyanı veya Elektronik veri değişim sistemiyle düzenlenecek elektronik TR-UAE Menşe İspat Belgesini ibraz etmeleri gerektiği ifade edildi.



# DOLU DOLU KRONE TECRÜBESİ

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



■ Telefon: +90 216 304 36 36  
■ [www.krone.com.tr](http://www.krone.com.tr)  
■ [info@krone.com.tr](mailto:info@krone.com.tr)



## İDDMİB “METAL ENDEKSİ” ÇALIŞMASINI HAYATA GEÇİRDİ



İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB), metal sanayi ihracat pazarlarındaki gelişmeleri ve ihracat taleplerini izlemek ve değerlendirmek, sektör ve ihracatçıları bilgilendirmek, metal fiyatları, üretim maliyetleri, döviz kurları, kâr marjları, stoklar gibi göstergeleri izlemek için

“TR-METALENDEKS: Türkiye Metal Sanayi İhracat Endeksi”ni hayata geçirdi.

Sektörün ihracat artış oranları ile bir sonraki ay beklentisinin de yer alacağı ve her ay düzenli olarak açıklanacak endeksin lansman toplantısı, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkan Vekili ve İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu'nun ev sahipliğinde gerçekleşti.

Bu raporlamadaki amacın sektörlerin sayısal verilerini beklentisel veriler ile daha kapsamlı olarak değerlendiren bir endeks oluşturmak ve bu kapsamda bilime, bilgiye dayalı politikalar üretmek olduğunu ifade eden İDDMİB Başkanı Çetin Tecdelioğlu, genel bir analiz yaparak ihracatçı firmalara yön gösterip sürdürülebilir ihracatı sağlamayı, sektörü bekleyen fırsatlar ve risklere değinerek ihracatı kuvvetlendirmeyi ve ayrıca bu çalışmanın diğer sektörler için de örnek teşkil etmesini arzu ettiklerini belirtti.

## YILIN İLK YARISINDA 14,1 MİLYAR DOLARLIK MAKİNE İHRACATI

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) tarafından paylaşılan makine imalat sanayi konsolide verilerine göre, yılın ilk yarısı sonunda Türkiye'nin serbest bölgeler dâhil toplam makine ihracatı yüzde 10 artarak 14,1 milyar dolar oldu. Yurt dışından yeni sipariş almanın zorlaştığı bu dönemde, tedarikçi şirketleri elemek üzere yeni filtrelerin gelişmekte olduğunu belirten Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu, “Denetim mekanizması açısından kurallara uymayan şirketleri büyük cezaların beklediği bu dönemde Avrupalı şirketler değer zinciri ortaklarının gelişip yetkinleşmesini izlemek konusunda çok titiz davranacaktır. Merkez Bankası, Eximbank ve kamu bankalarının rasyonel politikalara dönüş ilkeleriyle ters düşmeyecek şekilde, ihracat ve yatırımları daha uygun maliyetler ile finanse etmesi gerektiğine inanıyoruz.” dedi.

Makine imalat sanayi konsolide verilerine göre, yılın ilk yarısı sonunda Türkiye'nin serbest bölgeler dâhil toplam makine ihracatı 14,1 milyar dolar olarak gerçekleşti. Sektör bu yıl son haftası Kurban Bayramı tatiliyle geçen Haziran ayında eksik iş gününe rağmen,



Kutlu Karavelioğlu

ihracatını geçtiğimiz yılın aynı ayına göre yüzde 2,7 artırdı. Kilogram başına ihracat birim fiyatları 7,2 dolara kadar yükselen sektör, 6 aylık ihracat döneminde Almanya'nın ardından Rusya'da da 1 milyar dolar eşliğini aştı. En büyük 10 pazarı arasında sadece Fransa'da düşüş yaşayan sektörde Almanya'nın payı yüzde 14'e, Rusya'nın payı yüzde 10'a yaklaştı.





#Hedef2030

Yapacağımız yatırımlar ve atacağımız yeni adımlar sayesinde **2030 yılında Türkiye'nin en büyük lojistik şirketi** olacağız.





## İHRACATÇILARIN YENİ PAZAR ARAYIŞLARINDA İSLAM İŞBİRLİĞİ TEŞKİLATI ÜLKELERİ VAR

Tasarım ve ürün kalitesini her geçen gün geliştiren, yeni yatırımlarla geleceğe odaklanan Türkiye mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörü, ihracat rakamlarını artırma adımlarına devam ediyor. Bünyesinde bulunan sektörlerin yeni pazarlara açılması ve uluslararası arenada daha çok söz sahibi olması için öncü rol oynayan İstanbul Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği, Ticaret Bakanlığı bünyesinde gerçekleştirdiği Uzak Ülkeler Stratejisi'nin yanına eklediği İslam İşbirliği Teşkilatı Ülkeleri Stratejisi'yle de ihracat pazarlarında sektörün gücüne güç katmayı hedefliyor.

Her dönem yeni çalışmalara imza atarak ihracat rakamlarını artırmayı hedeflediklerini dile getiren İstanbul Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erkan Özkan, "Bir yandan sektör temsilcilerimiz üretim hacimlerini artırırken diğer yandan da bizler ihracatta yeni alanlar açarak, üreticilerimizin daha başarılı sonuçlar alması için çabalıyoruz. Yılın



ilk altı ayını oldukça verimli geçirdik. Yoğun bir şekilde çalıştığımız bu altı aylık süreçte heyetlerimizle birlikte birçok ülkeye ziyaret ve uluslararası fuarlara katılım gerçekleştirerek sektörümüzün pazarlarda yerini sağlamlaştırması için çalıştık" dedi.

## BUĞDAYDA 21 MİLYON TON REKOLTE BEKLENTİSİ VAR



Türkiye ihracatının önemli kalemlerinden olan hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörü buğdayda hasat dönemi Silivri'de başladı. İstanbul Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İHBİR) Yönetim Kurulu Başkanı

Kazım Taycı'nın daveti ile Silivri'de buğday hasadına katılan Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, bu yıl buğday rekoltesindeki yükseklüğün hem iç pazardaki ihtiyaçların karşılanmasına hem de ihracat tarafındaki artışlara çok büyük katkısı olacağını dile getirdi.

2022 yılında tarım sektörünün 10 milyar doların üzerinde büyük bir artış sağladığına dikkat çeken Gültepe, "Bizler, sektörlerin önünü açmak için sahalardan aldığımız bilgileri ve problemleri bakanlıklarımızla iş birliği yaparak sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın da açıklamış olduğu 2028 yılında 400 milyar dolar ihracat hedefine ulaşmak için var gücümüzle çalışıyoruz." dedi.

Türkiye'de ciddi bir üretim artış görüldüğünü ve bu yıl 21 milyon ton buğday rekoltesi beklendiğini duyuran İHBİR Yönetim Kurulu Başkanı Kazım Taycı ise 2023 yılı içinde ekmeklik un fiyatlarında artış beklemediklerini söyledi.



## İHRACATIN “METALİK YILDIZLARI” ÖDÜLLERİNİ ALDI

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) 2022 yılında gerçekleştirdiği 14,4 milyar dolarlık ihracata katkı sağlayan başarılı ihracatçıları düzenlenen törenle ödüllendirdi.

Türkiye geçtiğimiz yılı, 254,2 milyar dolarlık Cumhuriyet tarihi rekoru bir ihracatla tamamlarken, Demir ve Demir Dışı Metaller sektörü 14,4 milyar dolarlık ihracatla genel ihracattan yüzde 5,7'lik pay aldı.

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) de sektörün bu başarısına katkı sağlayan 'İhracatın Metalik Yıldızları'nı düzenlenen törenle ödüllendirdi. Toplamda 82 firma 27 kategoride ödüle layık görüldü. Ayrıca sektörü temsil eden 27 derneğe de teşekkür plaketleri takdim edildi.

Törene katılan Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Açar ihracatçıların her türlü engel ve zorluğa rağmen yeni rekorlara imza attığını söyledi. Cumhuriyetin 100. yılına layık bir ihracat rakamıyla kapatmak için son 5 ayın kaldığını belirten TİM Başkan Vekili ve İDDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu, “Daha fazla ihracata önem vererek, daha fazla çalışarak kalan beş ayda geçmiş ayların telafisini yaparak önümüzdeki dönemde inşallah bu geçtiğimiz senenin en azından rakamlarını egale edeceğimiz bir hâle gelmemiz lazım.” dedi.



## İSİB, PERU VE KOLOMBİYA'YA SEKTÖREL TİCARET HEYETİ DÜZENLEDİ



İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB), 23-29 Temmuz tarihleri arasında Peru ve Kolombiya'ya Türk ihracatçıların katılımı ile Sektörel Ticaret Heyeti organizasyonu düzenledi. Organizasyona İSİB'i temsilen Yönetim Kurulu Üyesi Osman Baştaş katıldı. Türkiye'den 20 firmanın iştirak ettiği ikili

görüşmelere Peru'dan 78 firma, Kolombiya'dan ise 30 firma katılırken, toplamda 351 iş görüşmesi gerçekleştirildi.

İSİB Yönetim Kurulu Üyesi Osman Baştaş, Peru ve Kolombiya'da düzenlenen sektörel ticaret heyet organizasyonlarının verimli geçtiğini belirterek şunları söyledi: “Güney Amerika ülkeleri Peru ve Kolombiya, Türk İklimlendirme Sektörü olarak büyüme ve sonrasında gelişim sağlamamız gereken pazarlar olarak değerlendiriyoruz. 2022 yılında her iki ülkenin toplam iklimlendirme sektörü ithalatı 3 milyar dolar büyüklüğüne ulaştı. Sektörümüzün bu büyüklükten alacağı payı artırmak adına her iki ülkeye ayrı ayrı ticari heyet organizasyonu 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 yukarılara çıkacağını ve ihracat hedeflerimizi daha da yükselteceğimizi düşünüyoruz”.



## BUĞDAY UNU İHRACATÇILARI VENEZUELA'DA



Karadeniz Hububat-Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (KHBYTMİB) organizasyonu ile 18-21 Haziran tarihleri arasında Venezuela'nın başkenti Karakas'a yönelik bir sektörel ticaret heyeti organizasyonu düzenlendi. Türkiye'den gerçekleştirilen Buğday Unu ihracatı bakımından ikinci büyük alıcı olan Venezuela'da düzenlenen üç günlük heyet programı kapsamında, altı Türk firma ile 16 Venezu-

elalı alıcı arasında 100'e yakın ikili iş görüşmeleri yapıldı.

Hem geleneksel hem de modern satış kanallarındaki mevcut durumun ve nihai tüketiciye yönelik ürünlerin yerinde incelenmesini teminen süpermarket ziyaretlerini de içeren pazar araştırması faaliyetlerinin de organize edildiği program kapsamında ayrıca, Venezuela Ticaret ve Üretim Odaları Federasyonu'na (FEDECAMARAS) resmi bir ziyarette bulunuldu.

FEDECAMARAS Başkanı ile yapılan görüşmelerde iki ülke arasındaki ticarete değerlendirilebilecek iş birliği fırsatları ele alındı. Karakas Ticaret Müşaviri Samet Korkusuz'un da eşlik ettiği toplantıda Karadeniz Hububat-Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Dr. Eren Günhan Ulusoy, iki ülke arasındaki yakın siyasi ilişkilerin ticaret alanına da yansıtılmasının elzem olduğu, bu kapsamda Türkiye'de faaliyet gösteren firmaların Venezuela'da yatırım yapmak istediği, bu istekler karşısında ise yatırımların ikili anlaşmalarla güvence altına alınması da dahil olmak üzere çeşitli politik adımların atılması gerektiği hususlarına değindi.

## EGE BÖLGESİ'NİN ALTI AYLIK İHRACATI 15 MİLYAR DOLARI AŞTI

2023 yılına mevcudu korumak hedefiyle giren Egeli ihracatçıları, 2023 yılının ilk yarısında 9 milyar 207 milyon dolarlık ihracata imza attı. İlk altı ayda 205 farklı ihracat pazarına ulaşan ihracatçıları 94 ülke ve bölgeye ihracatını artırdı. 2023 yılının ilk yarısında Egeli sanayi ürünleri ihracatçıları 5 milyar dolarlık ihracat performansı ortaya koyarken tarım sektörleri yüzde 15 artışla 3 milyar 607 milyon dolarlık, madencilik sektörü ise 527 milyon dolarlık ihracata imza attı.

1 milyar 290 milyon dolarlık ihracata imza atan Ege Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği zirvedeki yerini korurken Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği 759 milyon dolarlık döviz getirisiyle ikinci ve Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği 700 milyon dolarlık ihracatla üçüncü sıranın sahibi oldu. Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları



Birliği, en fazla artış gösteren sektör olarak ilk yarıda ihracatını yüzde 260 artışla 446 milyon dolara taşırken Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği'nin ihracatı yüzde 8 artışla 595 milyon dolara yükseldi.



**birlik** haberler

## DERİ SEKTÖRÜ KAZAKİSTAN'DAKİ GÜCÜNÜ ARTIRIYOR

Son iki yıldır Kazakistan'ı radarına alan Türk deri sektörü, 2023 yılının ilk yarısında yüzde 124'lük rekor artışla ihracatını 10,6 milyardan 24 milyon dolara çıkardı. Kazakistan pazarındaki konumunu daha da güçlendirmek isteyen Türk deri sektörü, 29 Temmuz – 2 Ağustos 2023 tarihleri arasında Kazakistan'a "Sektörel Ticaret Heyeti" yapmaya hazırlanıyor 2021 yılı Ekim ayında Kazakistan'a yaptıkları inceleme heyeti ve pazar araştırması sonucunda, Kazakistan pazarında daha güçlü bir konuma gelebileceklerini gördüklerini ve Kazakistan'ı hedef pazar olarak seçtiklerini dile getiren Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erkan Zandar, ihracat rakamlarındaki gelişimin tespitlerini haklı çıkardığını belirtti.

Türkiye ve Kazakistan arasındaki tarihi bağların iki ülke arasındaki dış ticaretin gelişimine zemin hazırladığını dile getiren Zandar, "Kazakistan'da, Türk ihraç ürünlerinin marka değeri oldukça yüksek. Aynı zamanda güçlü kültürel iş birliklerimizden olması, iki ülke arasındaki ticaretimize olumlu yansıyor. 2023 yılının ilk yarısında Türkiye'den Kazakistan'a yapılan toplam ihracat yüzde 60'lık artışla

541 milyon dolardan 864 milyon dolara çıkarken, Deri sektörümüz daha başarılı bir ihracat artış seyri ortaya koydu. İhracatımızdaki bu artışı devamlı kılmak istiyoruz. Bu amaçla 17 firmamızla Kazakistan'a gidiyoruz. Kazakistan tarafından da 250 civarında firmanın katılmasını bekliyoruz." dedi.



## GAİB, UR-GE PROJELERİYLE LONDRA'DAYDI

Üretim ve ihracat açısından gelişim gösteren sektörleri tespit edip firmalarını ihracata yönlendiren çalışmalar yürüten Güneşoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri, İrtibat Koordinasyon Şubesi ile Ticaret Bakanlığı'nın onayıyla bölge illerini kapsayacak şekilde üç adet UR-GE projesi oluşturdu. Proje kapsamında 18-21 Haziran tarihleri arasında "Furniture: The future of design" isimli mobilya projesi ve 19-22 Haziran tarihleri arasında "Ready to wear" isimli hazır giyim ve konfeksiyon sektörüne yönelik yurt dışı pazarlama faaliyeti

gerçekleştirildi. Her iki proje kapsamında da Londra'da B2B etkinliği ve saha ziyaretleri yapıldı. Etkinlik kapsamında A. Fikret Kileci başkanlığındaki heyet, Londra Büyükelçisi Osman Koray Ertaş'ı makamında ziyaret etti. UR-GE projesine dâhil olan firmaların seçilmeleri, öngörülen faaliyetler ve belirlenen hedef ülkelerin katılımcı firmaların ihtiyaç ve kapasitelerine uygunluğunun sağlandığı durumda çok önemli faydalar sağladığını dile getiren Kileci, yürütülen projelerde bu hususlara özellikle dikkat ettiklerini vurguladı.





## Adel Kalemcilik, Kuzey Amerika Pazarındaki Yerini Aldı

Türkiye'nin ve yakın coğrafyanın en büyük kırtasiye ürünleri üreticisi olan Adel Kalemcilik, 40'ın üzerinde ülkede gerçekleştirdiği ihracat faaliyetlerini Kuzey Amerika pazarında artırmaya hazırlanıyor. Bu amaçla, 20-23 Ağustos tarihlerinde Las Vegas Convention Center'da gerçekleşecek olan ve tüketim ürünleri konusunda dünyanın en büyük fuarlarından biri olan ASD Market Week'e ilk defa katılacak.

İleriki dönemde, halihazırda 40'ın üzerinde ülkeye gerçekleştirdikleri ihracat faaliyetlerini uluslararası

iş birliği fırsatlarla geliştirmeyi ve çoğaltmayı hedeflediklerini dile getiren Adel Kalemcilik Genel Müdürü Oğuz Uçanlar sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu doğrultuda, 20-23 Ağustos tarihlerinde Las Vegas'ta gerçekleştirilecek olan ve dünyanın en büyük tüketim ürünleri fuarlarından biri olan ASD Market Week'e ilk defa katılıyor olduğumuz için heyecanlıyız. Bu fuarla birlikte Kuzey Amerika pazarında, ihracat faaliyetlerimizi geliştirmeye yönelik yeni ve önemli iş birliği fırsatları yakalayacağımızı ön görüyoruz."



## Kemal Kükreler, 30 Ülkeye Ulaşacak

2013 yılında Kemal Kükreler markasının sahibi Kükre Gıda'nın yüzde 50 hissesini satın alan Ajinomoto, 2017'de de geriye kalan hisseleriyle birlikte tamamını devralmıştı. "Her zaman en iyinin peşinde olan markamızı, geçmişi kadar başarılı bir geleceğe emin adımlarla taşıyoruz" diye konuşan Ajinomoto İstanbul CEO'su Pürnur Üner Öbek, Kemal Kükreler ürünlerinin Türkiye'de olduğu kadar yurtdışında da ilgi gördüğünü söyleyerek, hedef pazarları arasında yer alan İngiltere'ye ihracata başladıklarının da müjdesini verdi.

Öbek, "8,8 Milyon TL ve 238 ton ihracat ile kapattığımız 2022 yılını, 2023'te katlayarak artırabileceğiz" diye konuştu. Şu an 17'si direkt 6'sı indirekt olmak üzere 23 ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerinin altını çizen Öbek, "Tayvan, Peru, Japonya, Katar, Kanada, Malezya, ABD, İsrail gibi ülkelere gerçekleştirdiğimiz ihracatın

büyük bölümünü tonaj olarak Almanya karşılıyor. En fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ilk 5 ülke arasında; Almanya, Filistin, Malezya, Katar ve Özbekistan bulunuyor" dedi. Hedeflerinde yeni ülkeler de olduğunu ifade eden Öbek, "Öncelikli olarak İngiltere, Kuveyt, Rusya, Gürcistan, Bulgaristan, Angola ve Gabon'a odaklandık. Bu ülkeler kısa vadedeki hedef pazarlarımızı oluşturuyor. Hedef pazarlarımızdan İngiltere'ye yapacağımız ilk ihracatımızı da henüz gerçekleştirdiğimiz bilgisini sıcağı sıcağını paylaşabilirim.

Kemal Kükreler olarak dünyanın dört bir yanına lezzetlerimizi ulaştırıp tüketicilerimizle her ülkede her noktada buluşmayı önemsiyoruz. Bu nedenle de hedeflerimiz arasında bu yıl ihracat yaptığımız ülkeleri 30'a çıkartmak ve daha fazla tüketiciye ulaşmak yer alıyor." diye konuştu.





YÜKSEK PERFORMANS  
HER KOŞULDA



## İHRACAT RAKAMLARI

2023 YILI TEMMUZ AYI İHRACATI  
20,1 MİLYAR DOLAR OLDU.

2022 YILINA GÖRE 2023 TEMMUZ  
AYI İHRACATI YÜZDE 8,4 ARTTI.

2023 YILI TEMMUZ AYINDA  
19 SEKTÖR İHRACATINI ARTIRDI.

1.198 FİRMA TEMMUZ AYINDA İLK  
KEZ İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİ.

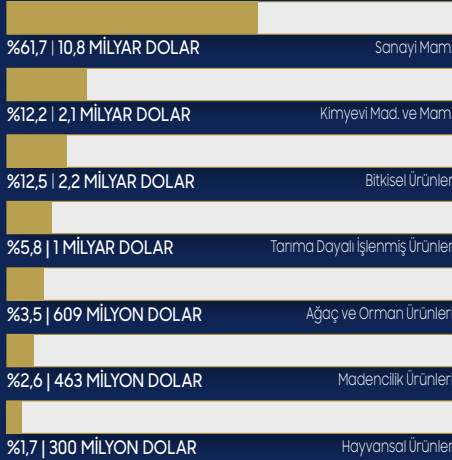


### EN FAZLA İHRACAT YAPILAN 10 ÜLKE

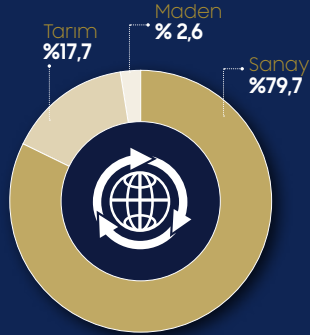
2023 yılı Temmuz ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,482 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,098 milyar dolarla İtalya ve 917 milyon dolarla ABD izledi.

- ALMANYA 1,482 Milyar Dolar
- İTALYA 1,098 Milyar Dolar
- ABD 917 Milyon Dolar
- BİRLEŞİK KRALLIK 906 Milyon Dolar
- FRANSA 758 Milyon Dolar
- RUSYA FEDERASYONU 719 Milyon Dolar
- İRAK 715 Milyon Dolar
- ROMANYA 697 Milyon Dolar
- İSPANYA 691 Milyon Dolar
- HOLLANDA 542 Milyon Dolar

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

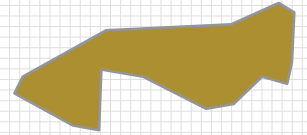


### ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2023 YILI TEMMUZ AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY

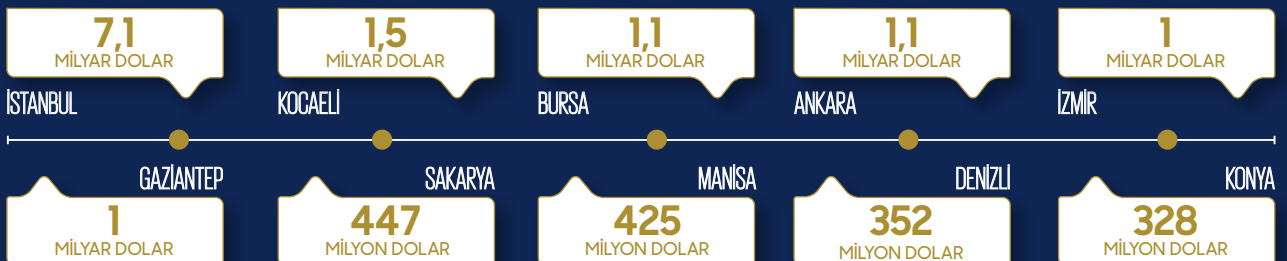


### 2023 YILI TEMMUZ AYINDA İL BAZINDA EN DİKKAT ÇEKEN İHRACAT ARTIŞI

YALOVA  
%616,8



### İLLERE GÖRE 2023 YILI TEMMUZ AYI İHRACAT DAĞILIMI





## SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1.000 \$

SEKTÖRLER	1-31 TEMMUZ				10CAK - 31 TEMMUZ			
	2022	2023	DEĞİŞİM (23/22)	PAY (23) (%)	2022	2023	DEĞİŞİM (23/22)	PAY (23) (%)
<b>I. TARIM</b>	2,311,608	3,105,805	34.4	17.7	18,707,751	19,703,367	5.3	15.7
<b>A. BİTKİSEL ÜRÜNLER</b>	1,387,822	2,196,551	58.3	12.5	11,614,672	13,120,929	13.0	10.5
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	826,261	1,399,417	69.4	8.0	6,225,341	6,887,007	10.6	5.5
Yaş Meyve ve Sebze	155,048	197,338	27.3	1.1	1,610,941	1,893,297	17.5	1.5
Meyve Sebze Mamulleri	160,743	185,871	15.6	1.1	1,312,859	1,259,267	-4.1	1.0
Kuru Meyve ve Mamulleri	74,148	101,486	36.9	0.6	827,308	825,898	-0.2	0.7
Fındık ve Mamulleri	85,830	126,885	47.8	0.7	916,991	968,339	5.6	0.8
Zeytin ve Zeytinyağı	24,070	86,460	259.2	0.5	216,701	646,259	198.2	0.5
Tütün	56,312	91,731	62.9	0.5	414,462	548,433	32.3	0.4
SOS Bitkileri ve Mamulleri	5,411	7,363	36.1	0.0	90,069	92,430	2.6	0.1
<b>B. HAYVANSAL ÜRÜNLER</b>	318,336	300,200	-5.7	1.7	2,368,694	1,994,107	-15.8	1.6
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	318,336	300,200	-5.7	1.7	2,368,694	1,994,107	-15.8	1.6
<b>C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ</b>	605,449	609,054	0.6	3.5	4,724,385	4,588,331	-2.9	3.7
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	605,449	609,054	0.6	3.5	4,724,385	4,588,331	-2.9	3.7
<b>II. SANAYİ</b>	13,508,482	14,015,926	3.8	79.7	107,656,817	102,345,820	-4.9	81.7
<b>A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER</b>	1,038,032	1,021,395	-1.6	5.8	8,754,400	8,136,533	-7.1	6.5
Tekstil ve Hammaddeleri	726,525	698,358	-3.9	4.0	6,111,958	5,509,134	-9.9	4.4
Deri ve Deri Mamulleri	155,360	135,222	-13.0	0.8	1,132,430	1,160,317	2.5	0.9
Hali	156,147	187,815	20.3	1.1	1,510,012	1,467,082	-2.8	1.2
<b>B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.</b>	2,890,290	2,146,085	-25.7	12.2	19,766,891	16,743,323	-15.3	13.4
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2,890,290	2,146,085	-25.7	12.2	19,766,891	16,743,323	-15.3	13.4
<b>C. SANAYİ MAMULLERİ</b>	9,580,139	10,848,446	13.2	61.7	79,135,526	77,465,964	-2.1	61.8
Hazırlayım ve Konfeksiyon	1,617,515	1,554,072	-3.9	8.8	12,400,643	11,535,461	-7.0	9.2
Otomotiv Endüstrisi	2,048,195	2,729,024	33.2	15.5	17,298,715	20,065,444	16.0	16.0
Gemi, Yat ve Hizmetleri	44,143	202,630	359.0	1.2	722,352	877,876	21.5	0.7
Elektrik ve Elektronik	1,024,651	1,266,945	23.6	7.2	8,360,412	9,190,721	9.9	7.3
Makine ve Aksamları	720,296	834,707	15.9	4.7	5,680,951	6,360,493	12.0	5.1
Demir ve Demir Dışı Metaller	978,550	989,192	1.1	5.6	8,789,168	7,485,449	-14.8	6.0
Çelik	1,596,982	1,162,003	-27.2	6.6	13,424,898	8,347,081	-37.8	6.7
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	416,803	372,560	-10.6	2.1	3,244,306	2,763,104	-14.8	2.2
Mücevher	370,695	497,575	34.2	2.8	3,067,381	3,548,586	15.7	2.8
Savunma ve Havacılık Sanayii	294,368	657,534	123.4	3.7	2,249,528	3,035,164	34.9	2.4
İklimlendirme Sanayii	458,392	570,182	24.4	3.2	3,819,088	4,153,316	8.8	3.3
Diğer Sanayi Ürünleri	9,551	12,022	25.9	0.1	78,185	103,268	32.1	0.1
<b>III. MADENCİLİK</b>	487,991	462,859	-5.2	2.6	3,843,397	3,277,392	-14.7	2.6
Madencilik Ürünleri	487,991	462,859	-5.2	2.6	3,843,397	3,277,392	-14.7	2.6
<b>TOPLAM (TİM*)</b>	16,308,060	17,584,590	7.8	100.0	130,207,965	125,326,579	-3.7	100.0
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	2,228,487	2,508,589	12.6	12.5	14,018,586	18,108,093	29.2	12.6
<b>GENEL İHRACAT TOPLAMI</b>	18,536,548	20,093,179	8.4	100.0	144,226,551	143,434,672	-0.5	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 İhracatçı 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 İhracatçı 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 Fidangenç



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



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



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



**Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**  
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: gaibebrak@gaib.org.tr Web Adresi: www.gaib.org.tr  
Genel Sekreter: Bülent Kayalı  
Genel Sekreter Yrd.: Ahmet Şahbudak  
Genel Sekreter Yrd.: Aydın Kutlu  
Genel Sekreter Yrd.: Serdar Hasan Aydoğan



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



Römorkörcülük ve kılavuzluk hizmetlerinde  
45 yıllık Sanmar deneyimi



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

HAVADA, KARADA, AÇIK DENİZLERDE

► “DÜNYANIN REDÜKTÖRÜ”

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



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

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

[www.yr.com.tr](http://www.yr.com.tr) // [yilmaz@yr.com.tr](mailto:yilmaz@yr.com.tr) // [export@yr.com.tr](mailto:export@yr.com.tr)

