

İhracatın Sınırları Aşan Güçlü Adımı E-ticaret



**Türkiye'nin İhracattaki
Yükselen Değeri: Gemi,
Yat ve Hizmetleri Sektörü**

**Yenilenebilir Enerjinin
Pastadan Aldığı Pay
Büyüyor**

**Asya'nın Dinamik
Ticaret Merkezi
Singapur**



ASTOR®

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

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



Fabrika

140.000 m²



İstihdam

2000+ Çalışan



İhracat

90'dan Fazla Ülke

Üretimden son kullanıcıya
enerjinin olduğu
#heryerde



Güç

Transformatörleri



Dağıtım

Transformatörleri



Kuru Tip

Transformatörler



Hava Yalıtımlı

Modüler Hücreler



Beton Trafo

Merkezleri



Metal Clad

Hücreler

İçindekiler

10

MART AYINDA 22,6 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT YAPILDI

Mart ayını 22 milyar 580 milyon dolarlık ihracatla tamamlayan Türkiye'nin, Ocak-Mart dönemindeki ihracatı ise 63,7 milyar dolarla tüm zamanların ilk çeyrek rekoru olarak kaydedildi.

30

İHRACATIN SINIRLARI AŞAN GÜÇLÜ ADIMI: E-TİCARET

2022 yılını 5,5 trilyon dolar ile kapatan ve 2023 yılı için 7 trilyon dolarlık hedef belirleyen e-ticaret, küresel ticaretteki dengeleri değiştiriyor.

42

YENİLENEBİLİR ENERJİNİN PASTADAN ALDIĞI PAY BÜYÜYOR

Son 20 yılda yenilenebilir enerji kurulu gücünü 388 kat artıran Türkiye, 2035 yılında yenilenebilirin kurulu güç içindeki payını yüzde 65'e çıkarmayı hedefliyor.

50

PROF. DR. EMRE ALKİN: SAVAŞ, EKONOMİLERİ KURTARIR MI?

Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde borçluluk oranları sürdürülemez seviyelerde. IMF'nin 2010 yılında yazmış olduğu rapor bize gösteriyor ki G7 ülkeleri bu şekilde devam ederlerse kamu borcu/millî gelir oranı yüzde 441 olacak.

60

TÜRKİYE YATIRIMCILAR İÇİN İDEAL BİR HEDEF OLMA YOLUNDA

6 Şubat depremleri, sanayinin kalesi olan 11 ilimizde ciddi hasara ve kayıplara neden olmasına rağmen bölge üretmekten ve çalışmaktan vazgeçmedi...

64

ASYA'NIN GÖZDE YATIRIM MERKEZİ: SİNGAPUR

Şeffaf ve güvenilir şekilde oluşturduğu ekonomik modeli sayesinde uluslararası girişimciler için cazip bir profil çizen Singapur, güçlü ekonomisiyle dikkat çekiyor.

72

TÜRKİYE'NİN YÜKSELEN DEĞERİ GEMİ, YAT VE HİZMETLERİ SEKTÖRÜ

Desteklendiği ülkelerde önemli bir istihdam potansiyeli yaratan, gemi, yat ve hizmetlerinin ihracatı beş yılda 6,4 milyar dolara ulaştı. Sektör 2023 yılını ise rekor ihracatla kapattı.

80

BRICS KÜRESEL DENGELERİ ZORLAYABİLİR

BRICS ülkeleriyle yapılan ticarete yaklaşık 100 milyar dolar cari açık veren Türkiye, yeni katılan ülkelerle birlikte ticareti lehine dönüştürebilir.

42



Enerjide dışa bağımlılığını azaltmak için projeler geliştiren Türkiye'nin, yenilenebilir enerjideki kaynak kullanımını artırıyor.

80



Sandoz Türkiye Ülke Başkanı Cengiz Zaim:
"Sandoz ilaçları her yıl yaklaşık 500 milyondan fazla kişiye ulaşıyor ve dünya çapında yılda 180 milyar dolardan fazla olduğu öngörülen bir sosyal etki yaratıyor."



52

64



TİMREPORT

TİM ADINA SAHİBİ
GENEL SEKRETER

Bilal BEDİR

YAYIN KURULU

Adil PELİSTER
Bırol CELEP
Melisa TOKGÖZ MUTLU
F. Sevda MALKOÇ
Aslı EŞBAH
Yıldırım ÖZCAN

EDİTÖRLER

Okan UKAV
Tayyip YAHYAOĞLU

YÖNETİM YERİ

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

M
viyamedya

AJANS BAŞKANI

Selda YEŞİLTAŞ

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ

Murat ERDOĞAN

GÖRSEL YÖNETMEN

Serpil YENİHAYAT

EDİTÖR

Gizem İRİS

MUHABİR

Melis ALPAY

REKLAM MÜDÜRÜ

İlknur ULUSOY
ilknur@viyamedya.com

REKLAM SORUMLUSU

Binnaz UZUNCA

İLETİŞİM

Şafak 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 Şan Ofset

MUSTAFA GÜLTEPE

TİM Başkanı



Seçimsiz Dört Yılda Hedefe Odaklanmalıyız

Türkiye ekonomisine dair geçen yıl genel seçimler öncesi başlayan “acaba beklentisi”, 31 Mart günü yapılan yerel seçimler ile bitti. Türkiye, büyük bir demokratik olgunlukla bir seçimi daha tamamladı. Öncelikle sonucun ülkemize ve milletimize hayırlı olmasını diliyorum. Sandıktan çıkan mesajın en iyi şekilde okunup, ekonomimizi güçlendirecek adımların atılacağına inanıyoruz. Ekonomi yönetimi, ekonomi politikasındaki kararlılıklarını seçim sonrası da yineledi. Önümüzde seçimsiz dört yıllık uzun bir dönem var. Bu dönemin, ülke ekonomisi ve ihracatımız açısından en iyi şekilde değerlendirileceğine ve 2028’de mal ihracatında 375, hizmet ihracatında ise 200 milyar dolarlık hedefi yakalayıp geçeceğimize inanıyorum.

İhracatımız, Türkiye ekonomisi için lokomotif bir rol üstleniyor. Bu nedenle uygulanan ekonomi politikasında ihracatın da desteklenmesi lazım, ihracatçıyı oyundan düşürmemek gerekiyor. Yeni yıla ilk iki ayda iyi bir başlangıç yapmış olsak da mart ayı ihracatımız bizim için bir uyarı niteliği taşıyor. Mart ayı ihracatımız yüzde 4,1 gerileyerek 22,6 milyar dolar oldu. Bu düşüşe rağmen yılın ilk çeyreğini bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3,6 artıda kapattık. Küresel ticarete savaş ve enflasyonist baskı devam ederken ihracatta büyümüş olsak da yeterli görmüyoruz. Çünkü bizim bu sene yüzde 10 gibi bir büyüme hedefimiz var.

Rakamlara göre ihracatta artıda görünüyoruz. Öte yandan birçok ihracatçı firmamızın girdileri ciddi oranda arttı fakat ciroları aynı kaldı. Bu da firmaların finansman sıkıntısı yaşadığını gösteriyor. Tüm sektörlerimizle tek tek buluşarak yaptığımız istişare toplantılarında da her sektörün önceliğinin finansman olduğunu gördük.

Enflasyonist ortamda ihracatçımızın oyundan düşmemesi için uzun vadeli, düşük faizli finansman ihtiyacının karşılanması ve fiyat istikrarının sağlanması gerekiyor. Fiyat odaklı rekabette zorlandığımız Asya ülkelerine karşı kaliteli ve sürdürülebilir üretimimizle avantaj elde edebiliriz. Bunu da yeni yatırımlarla sağlayabiliriz.

İhracatçılar yüksek döviz kuru değil, düşük kur politikasının çarpan etkisinden kurtulmak istiyor. İşçilik başta olmak üzere girdi maliyetleri cirolara yaklaştı. Mavi ve beyaz yakalı çalışanların toplam işçilik ücretinin ortalaması bin 200 dolar. Kur sadece biz ihracatçıları değil yabancı firmaların yatırım tercihini de etkiliyor. Türkiye, önemli pazarlara coğrafi yakınlık, altyapı ve ulaşım açısından avantajlara sahip olsa da ilk yatırım ve işçilik gibi üretim maliyetleri bağlamında dezavantajlı konumda. Bu nedenle aralarında Türk yatırımcıların da olduğu çok sayıda şirket, Mısır gibi daha cazip ülkeleri tercih ediyor.

Amerika kıtası ve Körfez ülkelerine yönelik son dönemde güzel açılımlar sağladık. En büyük pazarımız olan AB pazarında, orta ve uzun vadede varlığımızı devam ettirebilmemiz için de istedikleri yeşil altyapıya ulaşacak adımları bir an önce atmamız gerekiyor.

Bu nedenle önümüzdeki dört yıllık dönemde katma değerli ihracatı önceleyen, rekabetçiliğimizi güçlendirecek adımlara ihtiyaç duyuyoruz. Beklentilerimizin karşılanması durumunda hem 2028 hedeflerimizi çok daha rahat tutturabilir hem de Türkiye’yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarmak için ortaya koyduğumuz vizyonu güçlendirebiliriz.

Bu vesileyle Ramazan Bayramınızı kutluyor, ülkemiz, milletimiz ve tüm insanlık için huzur ve esenlik getirmesini diliyorum.

#TürkiyeİhracatlaYükseliyor

DÜNYA TURU



ALMANYA

BÜYÜME TAHMİNİ SERT GERİLEDİ

Almanya'nın önde gelen ekonomik araştırma kuruluşları 2024 için GSYH büyüme tahminlerini düşürdü. Buna göre 2024 büyüme beklentisi yüzde 1,3'ten yüzde 0,1'e çekildi. Sonbahar raporunda 2024 için GSYH'nin yüzde 1,3 büyüyeceği öngörülmüştü. Nominal efektif ücretlerin 2024 ve 2025 yıllarında sırasıyla yüzde 4,6 ve yüzde 3,4 oranında artmasının beklendiğini ifade eden araştırma kuruluşları, "Reel ücretlerin tahmin dönemi boyunca artacağı ve 2022 ile 2023'ün ilk yarısındaki kayıpları telafi edeceği anlamına gelmektedir." dedi. Genel olarak, araştırma kuruluşları tüketici fiyatlarının cari yılda yüzde 2,3, önümüzdeki yıl ise yüzde 1,8 artmasını bekliyor. Enerji fiyatlarının azaltıcı etkisinden arındırılmış çekirdek enflasyon oranları ise 2024'te yüzde 2,8 ve 2025'te yüzde 2,3 olacak.



JAPONYA

744 MİLYAR DOLARLIK BÜTÇEYİ ONAYLADI

Japonya meclisi, Nisan 2024-Mart 2025'i kapsayacak mali yıl için 112,5 trilyon yenlik bütçeyi onayladı. Maliye Bakanı Suzuki Şuniçi, bütçenin ertelenemeyecek acil zorlukların üstesinden gelmeyi hedeflediğini bildirdi. Yaşlanan nüfus göz önüne alınarak hazırlanan yeni bütçede, sosyal güvenlik için ayrılan miktar dikkat çekiyor. Sosyal güvenlik harcamalarına 249 milyar dolar ve ulusal savunma harcamalarına 52,1 milyar dolar ayrıldı. Deprem gibi afet ve salgınla mücadele için kapsayan acil durum rezerv fonuna 6,6 milyar dolar tahsis edildi. Mali yıl bütçesinin finanse edilmesi amacıyla Japonya hükümeti, 233 milyar dolar devlet tahvili ihraç edecek.



SUUDİ ARABİSTAN

YAPAY ZEKÂ İÇİN 40 MİLYAR DOLARLIK BİR FON OLUŞTURACAK

Uluslararası haber ajanslarında yer alan haberlere göre Suudi Arabistan Kamu Yatırım Fonu (PIF) temsilcileri, ABD'li risk sermayesi şirketleri ve diğer finansörlerle olası bir ortaklığı görüştü. Suudi Arabistan'ın 2024 yılının ikinci yarısında başlatması beklenen yapay zekâ fonuna risk sermayedarlarının da katılabileceği öngörülüyor. Suudi temsilcilerin potansiyel ortaklara, ülkenin çip üreticileri ve büyük ölçekli veri merkezleri de dahil olmak üzere yapay zekâ ile ilişkili çeşitli teknoloji girişimlerini destekleyeceğini belirttiği kaydedildi. Kaynaklara göre, Suudi Arabistan yapay zekâyı yatırım için yaklaşık 40 milyar dolarlık bir fon oluşturmayı planlıyor.



RUSYA

İKİNCİ ÇEYREKTE PETROL ÜRETİMİNİ AZALTACAK

Rusya Başbakan Yardımcısı Alexander Novak, Rusya'nın üretim kesintilerini diğer OPEC+ üyesi ülkelerle eşit bir şekilde yaymak amacıyla ikinci çeyrekte ihracat yerine petrol üretimini azaltmaya odaklandıklarını ve Rus petrol şirketlerinin, ülkenin toplam petrol üretimindeki paylarıyla orantılı olarak üretimi azaltacaklarını söyledi. Rusya, Nisan ayında üretimini 350 bin varil, ihracatını ise 121 bin varil azaltacak. Mayıs ayında ilave üretim kesintisi 400 bin varil ve ihracat kesintisi 71 bin varil olacak. Haziran ayında ise tüm ilave kesintiler petrol üretiminden yapılacak. Rusya, ilk çeyrekte ham petrol ve akaryakıt ihracatını toplam 500 bin varil azalttı. Rusya şu anda yaklaşık 9,5 milyon varil ham petrol üretiyor.



AVRUPA BİRLİĞİ

AVRUPA PARLAMENTOSU, YAPAY ZEKÂ YASASINI ONAYLADI

Avrupa Parlamentosu (AP), yapay zekâ kullanımını düzenlemeyi hedefleyen yasa tasarisını ezici çoğunlukla onayladı. AP Genel Kurul Oturumu'ndaki oylamada, 523 evet oyu çıktı. AB Konseyi'nin de onayını alması beklenen yasa, gelecek yıldan itibaren kademeli olarak yürürlüğe girecek. Tasarının raportörlerinden İtalyan Sosyalist üye Brando Benifei, "Yapay zekânın güvenli ve insan merkezli gelişimi için net bir yol çizen ilk düzenlemeye kavuştuk. Artık elimizde parlamentonun önceliklerini yansıtan bir metin var. Şimdi asıl mesele işletmelerin ve kurumların uygulaması ve uyumu olacak. Ayrıca, iş yerindeki koşullar ve yapay zekâ ile diğer ayrıntılarla ilgili daha fazla mevzuat üzerinde çalışıyoruz." dedi.



DÜNYA

56 NÜKLEER REAKTÖR DEVREYE ALINACAK

Dünyada 12 ülke 2030'a kadar 62 bin 300 megawattlık nükleer güç devreye almayı planlıyor. Dünya Nükleer Birliği (WNA) verilerinden derlenen bilgiye göre, hâlihazırda dünyada 30'un üzerinde ülkede yaklaşık 440 nükleer reaktör bulunuyor. Söz konusu reaktörler küresel elektrik ihtiyacının yüzde 10'unu karşılıyor. Toplam 12 ülkede 56 nükleer reaktörün yapımı sürüyor. Bunların arasında, dört üniteden oluşan Türkiye'nin ilk nükleer santrali Akkuyu Nükleer Güç Santrali de yer alıyor. Dünyada 2024-2030 yılları arasında işletmeye alınacak 56 reaktörün toplam kurulu gücü 62 bin 300 megawatt olarak hesaplanıyor. Türkiye, inşa halindeki nükleer reaktörlerin kapasite sıralamasında dünyada üçüncü olarak yer alıyor.

Türkiye'nin Mart Ayı İhracatı 22 Milyar 580 Milyon Dolar Oldu

İhracatçı sektörler arasında ilk üç, geçen ay da değişmedi. Otomotiv 3,2 milyar dolar ihracatla mart ayında sektörler arasındaki liderliğini korudu. Kimyevi maddeler 3 milyar dolarla ikinci, hazır giyim ve konfeksiyon ise 1,6 milyar dolarla üçüncü sırada yer aldı. Birim ihracat değeri ise 1,41 dolar oldu.

Türkiye, mart ayını 22 milyar 580 milyon dolarlık ihracatla tamamladı. Ocak-Mart dönemindeki ihracatta ise 63,7 milyar dolarla tüm zamanların ilk çeyrek rekoru kırıldı. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, rakamlara dair yaptığı açıklamada ilk iki aydaki rekorların ardından mart ayında ihracatın yüzde 4,1 daraldığını bildirdi.

Mart ayındaki düşüşe rağmen yılın ilk çeyreğini bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3,6 artıda kapattıklarını vurgulayan Gültepe şöyle devam etti: "Genel Ticaret Sistemi (GTS) kayıtlarına göre mart ayını 22 milyar 580 milyon dolarlık ihracatla tamamladık. Ocak-Mart dönemindeki ihracatta ise 63,7 milyar dolarla tüm zamanların ilk çeyrek rekorunu kırdık. Geçen ay sekiz sektörümüz ihracatını artırdı.

Otomotiv, 3,2 milyar dolarla yine ilk sıradaki yerini korudu. İlk beşteki diğer sektörlerimiz 3 milyar dolarla kimya, 1,6 milyar dolarla hazır giyim, 1,5 milyar dolarla çelik ve 1,47 milyar dolarla elektrik-elektronik şeklinde sıralandı.

Firmaların merkezini baz alan TİM verilerine göre 81 ilimizden 43'ü ihracatını artırmayı başardı. En fazla ihracat yapan beş ilimiz İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Ankara oldu. Bin 421 firmamız ilk kez ihracat gerçekleştirdi. En çok ihracat yaptığımız ülkeler Almanya, İtalya, ABD, Irak ve Birleşik Krallık şeklinde sıralandı. Özellikle Latin Amerika'ya ihracatta ciddi artış kaydettik. Euro/

dolar paritesinin ihracatımıza pozitif etkisi devam ediyor. Geçen ay parite farkı ihracatımıza 161 milyon dolar katkı verdi. Birim ihracat değerimiz ise 1,41 dolar oldu. Ayrıca Hizmet İhracatçıları Birliğimizin çalışmasına göre mart ayında yaklaşık 7,7 milyar dolarlık hizmet ihracatı gerçekleştirdiğimizi tahmin ediyoruz."

PAZARLARDAKİ RİSKLERDE SINIRLI SEVİYEDE ARTIŞ VAR

Mustafa Gültepe, önemli pazarlarda talebi yaratan koşulları ve risklerin takibini kolaylaştırmak için son iki aydır TİM İhracat Pazar Monitörü'nü (İPM) yayımlamaya başladıklarını hatırlattı. TİM İhracat Talep Endeksi'nin

şubat ayında yüzde 0,9 gerilemesine rağmen 100,1 puanda sınırlı iyimserliğini koruduğunu bildiren Gültepe, pazarların risklere karşı direncini ölçen TİM Pazar Dayanıklılık Endeksi'nin de yüzde 0,3 düştüğüne dikkat çekti. TİM Pazar Dayanıklılık Endeksi'nin 99,4 puana gerilediğininin altını çizen Gültepe, genişleyici para politikası adımlarının gecikmesi ve enflasyonun baskılanamaması nedeniyle pazarlardaki risklerin sınırlı seviyede arttığını vurguladı.

2028'DE 375 MİLYAR DOLARLIK HEDEFİ GEÇECEĞİZ

Güncel gelişmeleri de değerlen-

diren Gültepe, Türkiye'nin 31 Mart'taki yerel seçimleri büyük bir demokratik olgunlukla tamamladığını söyledi. Gültepe, "Sandıktan çıkan mesajın en iyi şekilde okunup, ekonomimizi güçlendirecek adımların atılacağına inanıyoruz. İhracat, Türkiye ekonomisi için lokomotif rolü üstleniyor. Önümüzdeki seçimsiz dört yıllık dönemin, ülkemiz ve ihracatımız açısından en iyi şekilde değerlendirileceğini ve 2028'de mal ihracatında 375, hizmet ihracatında ise 200 milyar dolarlık hedefi yakalayıp geçeceğimizi öngörüyoruz." diye konuştu.

Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe: İhracat, Türkiye ekonomisi için lokomotif rolü üstleniyor. Önümüzdeki seçimsiz dört yıllık dönemin, ülkemiz ve ihracatımız açısından en iyi şekilde değerlendirileceğine inanıyoruz."



63,7

milyar dolar

2023 Ocak-Mart döneminde yapılan toplam ihracat

%3,6

Önceki yılın Ocak-Mart dönemine göre ihracattaki artış

8

Mart ayında ihracatını artıran sektör sayısı



Kadın İhracatçılara 13 Milyar Liralık Finansman Desteği Müjdesi

Kadın ihracatçıları desteklemek ve rekabet güçlerini artırmak için hazırlanan “İhracatta Kadını Destekleme Projesi”, kadın girişimcilere özel finansman avantajları sunuyor.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: “İlerleyen dönemde kadın girişimci ve ihracatçılara özel projeleri TİM WINGS logosu ve başlığı altında sunarak çeşitlendireceğiz.”

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türk Eximbank, İhracatı Geliştirme (İGE) AŞ ve Türk Standartları Enstitüsünden (TSE) 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde kadın girişimciye destek müjdesi geldi. Dört kurumun iş birliği ile hazırlanan “İhracatta Kadını Destekleme Projesi” kapsamında ilgili kriterleri sağlayan firmalara, Türk Eximbank 4 milyar TL ve 200 milyon dolarlık uygun faizli kredi imkânı sunacak. İGE AŞ de söz konusu firmalara 2,3 milyar liralık kefalet desteği sağlayacak.

Projenin tanıtımı için düzenlenen toplantıya, TİM Kadın İhracatçıyı Güçlendirme Komitesi üyeleri, TİM'in kadın delegeleri, ihracatçı birliklerinin kadın yönetim üyeleri ve denetim

kurulu üyeleri katıldı. Toplantıda yaptığı konuşmasında kadın girişimcilerin rekabet gücünü artırmak ve ihracat ailesine yeni firmalar dâhil etmek için TİM WINGS (Women International Networking and Global Sales) Projesi'ni başlattıklarını söyleyen TİM Başkanı Mustafa Gültepe, ilerleyen dönemde kadın girişimci ve ihracatçılara özel projeleri TİM WINGS logosu ve başlığı altında sunarak çeşitlendireceklerini belirtti.

“KADIN İHRACATÇI MEVCUDUN DÖRT PUAN ALTINDA FAİZLE KREDİ KULLANABİLECEK”

TİM WINGS projesi kapsamında TSE ile birlikte hazırlanan “Kadın Girişimci Belgelendirme

Kriteri”nin bir sertifikasyon sistemi olduğu bilgisini paylaşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, “TSE-K 645 Kadın Girişimci Belgelendirme Kriteri'ni sağlayan ihracatçılarımızın finansman ihtiyaçları için Türk Eximbank ve İGE AŞ ile özel bir avantaj paketi üzerinde çalıştık. Ortaya gerçekten avantajlı iki paket çıktı. Eximbank, Kadın Girişimci Sertifikasyonu'na sahip ihracatçı firmalara piyasadaki mevcut faiz oranının dört puan altında, üç yıla kadar vadeli 4 milyar TL kredi kullandıracak. Söz konusu sertifikaya sahip firmalara yine Eximbank tarafından uygun faiz oranları ile 10 yıla kadar vadeli 200 milyon dolarlık döviz kredisi imkânı sunulacak. İGE AŞ'de söz konusu firmalar için 2,3 milyar liralık kefalet desteği verecek. İGE AŞ yüzde 1,25 olan kefalet komisyonunu bu firmalar için yüzde 1'e indirirken 2 bin liralık başvuru ücretini de almayacak. Firmalarımız, Kadın Girişimci Belgelendirme Kriteri için TSE'nin web sitesinden başvuru yapabilecekler. TİM ve ihracatçı birliklerimizin sitelerine yapılan başvuruları da biz TSE'nin web sitesine yönlendireceğiz. Belgeyi almaya hak kazanan ihracatçı ve girişimci firmalarımıza destek mekanizmalarını önümüzdeki dönemde daha da yaygınlaştıracacağız.” dedi.

TİM Yönetim Kurulu Üyesi Melisa Tokgöz Mutlu: Katma değeri daha yüksek ürünler üreterek, doğru finansman araçlarını kullanarak ülkemizi daha iyi temsil edeceğiz.

“TÜRKİYE İHRACATLA, İHRACAT KADINLA YÜKSELECEK”

Türk kadınının gücünü dünyada daha etkili hâle getirmek için çalıştıklarını ifade eden TİM Yönetim Kurulu Üyesi Melisa Tokgöz Mutlu, “İhracatta Kadını Destekleme Projesi yeni bir oluşum değil, yaklaşık dört yıldır üzerinde çalışıyoruz. Projeyle amacımız, gerçek kadın ihracatçı ve girişimcileri ortaya çıkarmaktır. Projemiz kapsamında Türk kadınının gücünü dünyada daha etkili duyurmak için yapmamız gerekenler üzerine yoğunlaştık ve bunun için çalıştık. Türkiye ihracatla, ihracat ise kadınla yükselecek. Artık üzerimize düşen görev ve sorumluluklarımız artıyor. Ülkemizi daha iyi bir noktaya taşımak için bundan sonra omuzlarımızda daha büyük bir sorumlulukla çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Katma değeri daha yüksek ürünler üreterek, doğru finansman araçlarını kullanarak ülkemizi daha iyi temsil edeceğiz.” dedi. Tokgöz Mutlu, sözlerini şöyle sürdürdü: “Böylesine özel bir günde, uzun süredir üzerinde çalıştığımız projeyi sizlerle paylaşmaktan dolayı çok mutluyuz. Bu vesileyle projenin hayata geçirilmesinde süreç boyunca yanımızda olan ve özveriyle çalışan tüm başkanlarımıza ve genel sekreterlik ekibine teşekkürlerimi sunuyorum.”

“KADIN GİRİŞİMCİLERİN EKONOMİYE KATILIMLARINI DESTEKLEYECEĞİZ”

Sürdürülebilir, güçlü ve ekonomik büyüme için kadınların ekonomideki rolünün artmasının şart olduğunu söyleyen Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney, “Kadın girişimcilerimize verilen her destek, ülkemizin toplumsal ve ekonomik refahına katkıda bulunacak. Türk Eximbank olarak kadın girişimcilerimizi yıllardır destekliyoruz. Hem bankamız



Melisa Tokgöz Mutlu
TİM Yönetim Kurulu Üyesi



200
milyon dolar

Türk Eximbank tarafından
sunulan kredi desteği

2,3
milyar lira

İGE AŞ'nin firmalara sağlayacağı
kefalet desteği

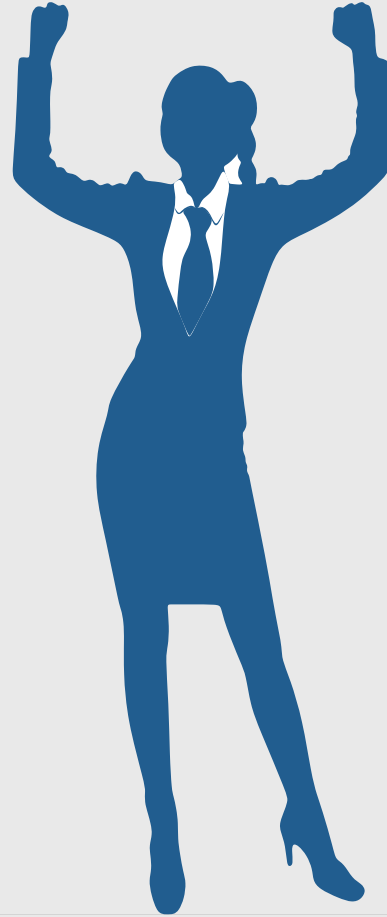
bünyesindeki sermayeli kredi kullandırılmamızda hem de uluslar üstü fon kuruluşlarından temin ettiğimiz uzun vadeli ve uygun maliyetli kaynaklarda kadın girişimcilerimize ayrıcalıklı kullandırım imkânları sunuyoruz.” dedi.

Kadın Girişimci Sertifikasyon Programı'nın önemine değinen Güney, “Bu çalışma, kadın girişimcilerimizin ekonomiye aktif katılımlarını destekleyecek. Çalışma kapsamında kadın girişimci ihracatçı firmalarımıza yönelik büyük bir destek paketi oluşturduk. Türk Eximbank olarak TİM Kadın Girişimci Sertifikasyonu'na sahip ihracatçı firmalarımıza, TL kredilerinde yüzde 42 faiz oranıyla üç yıla kadar vadeli 4 milyar TL, döviz kredilerinde ise avantajlı faiz oranlarıyla 10 yıla kadar vadeli toplam 200 milyon dolar tutarında kredi imkânı sunulacak. Yeni destek paketimizle birlikte 2024 yılında daha fazla kadın ihracatçımıza ulaşmayı hedefliyoruz.” şeklinde konuştu.

“ÖZEL KOMİSYON İNDİRİMLERİ UYGULAMAYA ALIYORUZ”

İGE AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Kasım Akdeniz ise konuşmasında, kadın ihracatçıları ve kadınların yönetimde söz sahibi olduğu işletmelerin finansmana erişimini önceliklendirdiklerini bildirdi. Akdeniz, sözlerine şöyle devam etti: “İhracatta Kadını Destekleme Projesi ile kadın girişimcilerin finansmana erişimini kolaylaştırmayı ve ekonomiye daha aktif bir şekilde katılımını sağlamayı hedefliyoruz. Kadın ihracatçıların finansmana erişim maliyetlerini azaltmak ve TİM'in TSE ile yaptığı iş birliğine destek olmak için sadece kadın destek paketlerimize özel komisyon indirimlerini uygulamaya alıyoruz. Önümüzdeki dönemde hem finansmana erişimi kolaylaştıracak hem de maliyetleri azaltacak yeni ve yaratıcı çözümlerle kadın ihracatçılarımıza destek sağlamaya devam edeceğiz.”

“Kadın ihracatçıların finansmana erişim maliyetlerini azaltmak ve TİM'in TSE ile yaptığı iş birliğine destek olmak için sadece kadın destek paketlerimize özel komisyon indirimlerini uygulamaya alıyoruz.”



TÜRK EXIMBANK DESTEK MEKANİZMASI

TL Kredi Faiz Oranı	%42
Toplam TL Kredi Kaynağı (3 Yıl Vade)	4 Milyar TL
Toplam Döviz Kredi Kaynağı (10 Yıl Vade)	200 Milyon Dolar

İGE DESTEK MEKANİZMASI

Kefalet Komisyonu (İGE)	%1
Başvuru Ücreti (İGE)	0
Toplam Hedeflenen Kredi Kaynağı	2,3 Milyar TL

Kadın Girişimci Belgelendirme Başvurusu Nasıl Yapılır?

Kadın girişimci belgelendirme başvurusu TSE web sitesi üzerinden yapılacaktır. Kadın girişimciliği ile ilişkili ortak tanımları ve söz konusu işletmelerin sahiplik, mülkiyet ve yönetiminin kadın girişimcilerde olduğunun belirlenmesi ve standart bir kavram oluşturulması amacıyla hazırlanan ve detayları “TSE Hizmet Yeterlilik Belgelendirme Başvuru Kılavuzu” dosyasında paylaşılan “TSE K 645: Kadın Girişimci Belgelendirme Kriteri'ne” başvuracak firmaları aşağıdaki süreç beklemektedir:

- <https://www.tse.org.tr/hizmet-yeterlilik-belgelendirme/> linkinden firma bilgileri ile başvuru yapılması
- Başvuru tamamlandıktan sonra TSE yetkilileri tarafından firmayla irtibata geçilmesi ve yerinde denetim için firmadan randevu alınması
- Randevu sonrası yerinde firma denetiminin ardından belgelendirme kriteri alınmasıyla ilgili durum sonuçlandırılması



WE ALWAYS FIND A WAY

ON THE ROAD WITH TRUST AND QUALITY



Sürdürülebilir İhracat Seferberliği Güneydoğu'da

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Sürdürülebilirlik Eylem Planı hedefleri doğrultusunda Marmara Bölgesi ile başlattığı "Bölgesel Sürdürülebilir İhracat Seferberliği Eğitim Programları"na Güneydoğu Anadolu Bölgesi ile devam etti.



Türkiye İhracatçılar Meclisinin, Avrupa Yeşil Mutabakatı, iklim değişikliği ve sürdürülebilirlik süreçlerine ilişkin ihracatçıları bilgilendirmek amacıyla Türkiye'nin yedi bölgesinde düzenlediği "TİM Bölgesel Sürdürülebilir İhracat Seferberliği Eğitim Programları"nın altıncısı Güneydoğu Anadolu Bölgesi özelinde gerçekleştirildi. Nasıl Bir Ekonomi Gazetesi Yazarı Vahap Munyar moderatörlüğünde çevrim içi olarak düzenlenen programın açılışına TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Dışişleri Bakan Yardımcısı ve AB Başkanı Büyükelçi Mehmet Kemal Bozay, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Prof. Dr. Ahmet Yozgatlıgil, TİM Başkan Vekili Ahmet Fikret Kileci ile bölgede faaliyet gösteren firma temsilcileri katıldı. Program kapsamında katılımcılara, Çevre

ve İklim Değişikliği Alanında Bakanlık Uygulama ve Destek Programları, Sürdürülebilirlik Raporlaması, Uygulaması ve Yeşil Finansmana Erişim, AB SKDM Öncelikli Sektörlerin İyi Uygulama Örnekleri konularında bilgilendirmelerde bulunuldu.

"KALİTELİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİMİMİZLE AVANTAJ ELDE EDEBİLİRİZ"

Programın açılış konuşmasını gerçekleştiren Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, sürdürülebilirliğin, kendileri için en güncel başlıklar arasında yer aldığını, bu konunun ihracat açısından da stratejik önem taşıdığını ifade etti. Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 42'sini AB ülkelerine gerçekleştirdiğini hatırlatan Gültepe, "Bu pazarın bizim için

alternatifi yok. Dolayısıyla orta ve uzun vadede AB pazarında varlığımızı devam ettirebilmemiz için Yeşil Mutabakata uyumdan başka bir seçenek bulunmuyor. Yeşil Mutabakat, 2050'de karbon salınımının sıfırlandığı bir Avrupa hedefliyor. Süreci fırsata çevirmek bizim elimizde. Karbon vergisi olarak ödeyeceğimiz bedeli sürdürülebilir üretim kapasitemizi geliştirmek için kullanabiliriz. Fiyat odaklı rekabette zorlandığımız Asyalı rakiplerimize karşı kaliteli ve sürdürülebilir üretimimizle avantaj elde edebiliriz. TİM olarak bu bilinçle çalışmalarımızı yürütüyoruz." dedi.

Güneydoğu'nun, yatırım teşviklerinin de yüksek olduğu bir bölge olarak konumlandığına dikkat çeken Gültepe, sözlerine şöyle devam etti: "Bu anlamda yeni yatırımların sürdürülebilirlik kriterleri göz önüne alınarak gerçekleştirilmesini önemsiyorum. Elbette kamunun bu süreçteki desteği çok önemli. Nitekim yeşil dönüşüm konusunda kamu otoritesinde de güçlü bir irade var. Ticaret Bakanlığımız geçen ay Avrupa Yeşil Mutabakata Uyum Projesi Desteği'ni devreye aldı. Firmaların yeşil dönüşüm sürecindeki danışmanlık hizmet giderleri yüzde 50 oranında desteklenecek. Firmalara beş yılda toplam 10 milyon liraya kadar destek verilecek. Bu desteklerin çoğaltılmasının firmalarımızın yeşil dönüşüm sürecindeki moral ve motivasyonunu artıracığına inanıyorum."

"UKRAYNA SAVAŞI, ENERJİ VE TARIMIN BİR MİLLİ GÜVENLİK MESELESİ OLDUĞUNU HEPİMİZE GÖSTERDİ"

Programın bir diğer açılış konuşmacısı olan Dışişleri Bakan Yardımcısı ve AB Başkanı Büyükelçi Mehmet Kemal Bozay, enerji, AR-GE, inovasyon, tarım, su ve



bağlantısallığının, gelecek dönemde Türkiye'nin üretim kapasitesini belirleyecek başlıklar arasında yer aldığını belirtti. Yenilenebilir enerjide kurulacak alanların sınırlı olduğu için hidrojene yoğunlaşması gerektiğini söyleyen Bozay, "Nükleer enerji kapasitesinde artışa gidiyoruz. Bu husus ihracatçılarımız için de önemini koruyacak. Burada bir hususa daha dikkat çekmek istiyorum. Bağlantısallıkta Türkiye'nin konumu çok önemli. Intermodal taşımacılık için demir yollarını ileriye taşımak ve bu demir yolları üzerinden kuru limanlar kurmak gibi yoğunlaşmamız gereken unsurlar var. Son 10 yılda Türkiye ekonomisi yüzde 60'a yakın büyürken tarımda büyüme sadece yüzde 23 oldu. Ukrayna Savaşı, enerji ile tarımın bir milli güvenlik meselesi olduğunu hepimize gösterdi. Önümüzdeki dönem tarımda kendisini ileriye taşıyan ülkeler bambaşka yerlerde olacak." dedi.

Gelecek yıllarda kalifiye eleman bulmakta zorluk yaşanacağını aktaran Bozay, sözlerine şu şekilde devam etti: "Özellikle dijitalleşmede çok iyi bir ekip kurmamız gerekiyor. Avrupa Birliği, 2030 yılına kadar dijitalleşmeden anlayan 20 milyon uzman istiyor. Yani sadece mühendis değil dijitalleşmeyi de bilen kişiler istiyor. Avrupa Birliği'nin 2030 yılına kadar 20 milyon uzmana ihtiyacı varken sadece 4,6 milyon uzman yetişti-

Dışişleri Bakan Yardımcısı ve AB Başkanı Büyükelçi Mehmet Kemal Bozay: **"Ukrayna Savaşı, enerji ile tarımın bir milli güvenlik meselesi olduğunu hepimize gösterdi. Önümüzdeki dönem tarımda kendisini ileriye taşıyan ülkeler bambaşka yerlerde olacak."**

rebildi. Kalan altı yılda bu ihtiyacının giderilmesi zor gözüküyor. Bu nedenle beyin göçüne dikkat etmemiz gerekiyor. Yetiştireceğimiz uzmanlarımızı ülkemizde tutabilecek ortamları oluşturmalıyız. Bütüncül bir yaklaşımla, doğanın finansallaştırılmasını iyi özümsemeli ve bilmeliyiz. Bu konuda yüksek bir kapasiteye sahibiz."

"YEŞİL DÖNÜŞÜM TEMELİNDE YOL HARİTALARI OLUŞTURMAYI HEDEFLİYORUZ"

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Prof. Dr. Ahmet Yozgatlıgil, Türkiye'nin 2000'li yıllardan bu yana sanayiden bilim ve teknolojiye, ticaretten yatırıma, spordan

TİM Başkanı Mustafa Gültepe: **"Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 42'si AB ülkelerine gerçekleştiriliyor. Bu pazarın bizim için alternatifi yok. Dolayısıyla orta ve uzun vadede AB pazarında varlığımızı devam ettirebilmemiz için Yeşil Mutabakata uyumdan başka bir seçenek bulunmuyor."**



sanata kadar birçok alanda büyük ilerleme kaydettiğini belirtti ve sözlerini şöyle sürdürdü: "Cumhurbaşkanımızın liderliğinde 2053 yılında net sıfır emisyonu ulaşma hedefimiz var. Bakanlığımız 2021 yılında yayınlanan Yeşil Mutabakat Eylem Planı ve taraf olduğumuz Paris İklim Anlaşması kapsamında, sanayimizde yeşil dönüşümün gerçekleştirilmesi ve emisyonlarımızın azaltılması konusunda çeşitli destek ve teşvik programlarını harekete geçirdi. Bu programları ulusal ve uluslararası kaynaklı olarak aktive ediyoruz. En önemlilerinden bir tanesi Türkiye'nin Yeşil Sanayi Projesi. Bu proje, Dünya Bankası desteğiyle 450 milyon dolar bütçeye sahip ve bakanlığımızın sorumluluğunda yürütülüyor. Ana paydaşlarımız ise TÜBİTAK ve KOSGEB. Bunlar üzerinden üniversitelerimizin, sanayimizin ve girişimcilerimizin yeşil dönüşüm projelerini destekliyoruz. Hedefimiz 10 bin işletmenin yeşil dönüşüm temelinde yol haritalarını oluşturmak, bu adımları izlemek ve desteklemek. Yeşil dönüşüm yatırımları da oldukça önemli. Yatırımlar, yeşil dönüşüm destek programımız kapsamında desteklenecek. Ülkemizi, yatırım, istihdam, üretim ve ihracat yoluyla büyütme kararıyla."

TİM Başkan Vekili Ahmet Fikret Kileci:
"Sürdürülebilirlik günümüzde bir satış argümanı olmaktan çıktı. Bu konuda artık daha önemli ve planlı adımlar atılmalı. Bundan sonra üreticiler, üretici ülkeler ve firmalar, değişen moda trendlerine karşı doğayı daha az kirleten, daha doğal ve minimal ürünlere yönelmek zorunda."

"DOĞAYA ZARAR VEREN ÜRETİM MODELLERİNİ REVİZE ETMEK İÇİN CİDDİ ÇALIŞMALAR YAPIYORUZ"

TİM Başkan Vekili Ahmet Fikret Kileci ise sürdürülebilirliğin artık bir satış argümanı olmaktan çıkarak olmazsa olmaz bir noktaya geldiğini vurguladı. Kileci, "Bu konuda artık daha planlı adımlar atılmalı. Üreticiler, üretici ülkeler ve firmalar, değişen moda trendlerine karşı doğayı daha az kirleten, minimal ürünlere yönelmek zorunda. Bugün, 10 farklı birliğimizle ortak çalışma grupları oluşturarak Türkiye genelinde eğitim faaliyetleri gerçekleştiriyoruz. Hazır giyim ve tekstil, doğaya en çok zarar veren sektörler olarak görülse de aslında durum böyle değil. Bunu ispat etmek adına zarar veren üretim modellerini revize etmek için ciddi çalışmalar yapıyoruz." dedi. Yeşil

Mutabakat ile ilgili yaptıkları çalışmalarını katılımcılara anlatan Kileci, çeşitli konularda akademisyenlere eğitim verdiklerini ve programlara katılan akademisyenlerin bu konularda öğrencilerini eğitmelerini sağlamaya çalıştıklarını ifade etti. Eğitimcilerin eğitiminin kendileri için çok önemli bir husus olduğunun altını çizen Kileci, şöyle devam etti: "Sürdürülebilirlik, yeşil ekonomi, dijitalleşme gibi konular çok farklı dinamiklere sahip. Bu nedenle üzerinde hassasiyetle çalışılması gerekiyor. Bu anlamda bizler de eğitimcilerimizin eğitimiyle bunu bir noktaya taşımaya gayret ediyoruz. Bu proje ile üniversitemizden mezun olan öğrencilerimizin, sürdürülebilir ve kaynakları verimli kullanan bir toplumu desteklemek için gerekli bilgi, yetenek, değer ve tutumlara sahip olmalarını hedefliyoruz."

TAŞIT TAKAS

Şimdi e-Devlet'te

Taşit Takas e-Devlet entegrasyonu tamamlandı. Artık alım satım işlemlerinizi daha hızlı, güvenli ve kolay bir şekilde gerçekleştirebilirsiniz.

Taşit Takas mobil uygulamasını App Store ve Google Play Store üzerinden ücretsiz olarak indirebilirsiniz.



www.takasbank.com.tr www.tasittakas.com.tr



İhracatta Yakalanan İvme Artarak Devam Ediyor

“Her Anında Hep Yanında İstanbul İftar Buluşması” programında konuşan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, “Bu yıl mal ve hizmet ihracatında 375 milyar dolar, turizmde ise 60 milyar dolarlık ihracat hedefliyoruz.” diye konuştu.



Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleri, iş dünyası ve sivil toplum temsilcilerinin iştirakiyle İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen “Her Anında Hep Yanında İstanbul İftar Buluşması” programına katıldı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleri, iş dünyası ve sivil toplum temsilcilerinin iştirakiyle İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen “Her Anında Hep Yanında İstanbul İftar Buluşması” programına katıldı.

Etkinlikte gerçekleştirmiş olduğu konuşmasında gündeme dair değerlendirmelerde bulunan Cumhurbaşkanı Erdoğan, ihracat özelinde de açıklamalar yaptı. Türkiye'nin ihracatta yakaladığı ivmenin artarak devam ettiğine dikkati çeken Erdoğan, “Zaman zaman kasislerle karşılaşsak da hedeflerimize doğru sabırla ve emin adımlarla ilerliyoruz. Bizim için oldukça zorlu geçen 2023 yılında milli gelirimiz ilk kez 1,1 trilyon doların üzerine çıktı. Aynı şekilde kişi başına düşen milli gelirimiz

de ilk kez 13 bin doları aştı. 2024'ün Şubat ayında ise 21,1 milyar dolarla en yüksek ihracat rakamına ulaşıldı. Turizmde geçen seneyi 57 milyon turist ve 54,5 milyar dolar gelirle kapadık.” dedi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, sağlık turizmindeki gelişmelere de değindiği konuşmasına şu ifadelerle devam etti: “Türkiye'nin sağlık turizminden aldığı pay da günden güne artıyor. Geçen sene bu kapsamda hastanelerimize 1,2 milyon başvuru yapıldı. Yapımı süren şehir hastanelerimizin de devreye girmesiyle bu sayının daha da yükseleceği kanaatindeyiz. Bu sene mal ve hizmet ihracatında hedefimiz 375 milyar dolar, turizmde hedefimiz ise 60 milyar dolardır. İş dünyamızın çabalarıyla daha öncekiler gibi bu hedeflerimize de ulaşacağımızdan şüphe duymuyorum.”



KOLUMAN
OTOMOTİV ENDÜSTRİ A.Ş.

LOJİSTİK BİR SANATSA SAHNE KOLUMAN'IN!



KOLUMAN
CARGO CLASS PERDELİ TREYLER



Global Ekonomideki Talep ve Riskler “İhracat Pazar Monitörü” ile Takip Edilecek

Türkiye’de bir ilk olan İhracat Pazar Monitörü sayesinde ihracatçılar, pazarlardaki talepleri ve riskleri önceden görme imkânı bulacaklar.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe: “Ocak ayında yapılan Pazar Dayanıklılık Endeksi ile İhracat Talep Endeksi sonuçları, ihracat pazarlarımızdaki talep ve risk koşullarının iyileşme eğiliminde olduğunu gösteriyor.”



Türkiye İhracatçılar Meclisi, önemli pazarlarda talep yaratan koşulları ve riskleri artık İhracat Pazar Monitörü’nden (İPM) takip edecek. İlk sayısı yayımlanan İPM’ye göre ocak ayında İhracat Talep Endeksi yüzde bir artışla 101 puana yükseldi. Türkiye’de bir ilk olan İhracat Pazar Monitörü içinde iki endeks yer alıyor. İhracatçılar, “İhracat Talep Endeksi” ile pazarlardaki talebi, “Pazar Dayanıklılık Endeksi” ile ise riskleri önceden görme imkânı bulacaklar.

Türkiye ekonomisinin itici gücü olan ihracatın seyrini belirleyebilme noktasında TİM’in hayata geçirdiği İhracat Pazar Monitörü’nün çok önemli bir misyon üstleneceğini vurgulayan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, “27 sektörümüzde, 61 birliğimizle ve 150 bine yakın ihracatçımızla dünyada adım atmadığımız ülke ya da bölge bulunmuyor. Türkiye’nin üretim gücünü, ürünlerimizin kalitesini tanıtmak için küresel ölçekteki sektörel fuarları, ticaret ve alım heyetlerini fırsata dönüştürüyoruz. Bütün bu çalışmaların yanı sıra pazarlarımızdaki tüm gelişmeleri hesaba katmamız gerekiyor.” dedi.

ALANININ İLK VE TEK ENDEKSİ

İlki yayımlanan TİM-İPM ile artık pazarlardaki talep koşulları ile siyasi-iktisadi risk konjonktürünün kolayca takip edilebileceğinin altını çizen Gültepe: “TİM-

İPM, ülkemizde sektörel bazda talep ve risk koşullarını ölçen ilk ve tek endeks olma özelliğini taşıyor. Aylık olarak kamuoyu ile paylaşacağımız TİM-İPM içinde İhracat Talep Endeksi ve Pazar Dayanıklılık Endeksi yer alıyor. İhracat Talep Endeksi ile pazarlarımızdaki talebin hem genel durumunu hem de sektör ve ülke özelinde tabloyu görebileceğiz. Ayrıca TİM-İPM kapsamındaki iki endeks sayesinde ihracatçı firmalarımız pazarlardaki risk ve talepleri çok daha kolay anlamlandırarak önceden pozisyon alma imkânı bulacak.

Pazar Dayanıklılık Endeksi ile de pazarlarımızdaki risklerin genel durumunun yanında sektör ve ülke bazındaki gidişatı takip edebileceğiz. Ocak ayı rakamlarına bakıldığında, İhracat Talep Endeksi önceki aya göre yüzde 1 artış, önceki yılın aynı dönemine göre ise yüzde 0,4 düşüşle 101 oldu. Bu rakam bize ihracat pazarlarımızdaki talep koşullarının iyileşmeye devam ettiğini gösteriyor. Pazar Dayanıklılık Endeksi ise Ocak ayında bir önceki aya göre yüzde 0,6 artarken bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0,7 düşüşle 99,7 seviyesinde gerçekleşti. Bu verilerin ışığında pazarlarımızdaki risk koşullarının da iyileşme eğiliminde olduğunu söyleyebiliriz.” dedi.

TİM - İhracat Pazar Monitörü Rehberi



1. TRENDLERİ OKU

Endeks değerlerinin trendlerini inceleyebilirsiniz. Uzun vadeli trendler, ihracatçıların pazarlardaki performansını anlamak için önemlidir.

2. ANALİZ ET

Ani dalgalanmalar veya keskin düşüşler, beklenmedik olayların veya ekonomik değişimlerin etkilerini gösterebilir. Endeks değerlerini ülke ve sektör bazında karşılaştırarak farklılıkları analiz edebilirsiniz.

3. TAHMİN ET

Geçmiş geleceğin aynasıdır! TİM-İPM verilerini kullanarak gelecekteki ihracat talebi ve pazar koşullarını tahmin edebilirsiniz.

4. STRATEJİNİ YÖNET

Tahminlerinize dayanarak stratejinizi yönetebilirsiniz. Örneğin, talep endeksindeki artışlar, belirli pazarlara odaklanmayı veya ihracatı artırmayı düşündürebilir. Belki de sektörde pazar doyuma ulaşmış yorumuna da ulaşabilirsiniz. Karar sizin!

5. TAKİP ET

TİM-İPM’nin güncel verilerinin düzenli olarak takibi önemlidir. Pazar koşulları ve riskler sürekli olarak değişebilir, bu nedenle güncel bilgilere dayanarak kararlar almak gerekebilir.

İhracat Ailesinden Almatı ve Bişkek'e Ticari Ziyaret

Kazakistan ve Kırgızistan ülkeleriyle dış ticaret hacmini artırmak amacıyla düzenlenen Genel Ticaret Heyeti organizasyonları, gerçekleştirilen 500'ün üzerinde ikili görüşmeyle oldukça verimli geçti.



Kazakistan-Kırgızistan Genel Nitelikli Ticaret Heyeti, Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda ve Türkiye İhracatçılar Meclisinin organizasyonunda 11-16 Mart tarihleri arasında Almatı ile Bişkek şehirlerinde düzenlendi. TİM Başkan Vekili Ahmet Fikret Kileci'nin başkanlığındaki heyete; kimyevi maddeler, makine, tekstil gibi çeşitli sektörlerde faaliyette bulunan 41 ihracatçı firma temsilcisi katıldı.

Kazakistan-Kırgızistan Genel Ticaret Heyeti programının ilk durağı olan Almatı şehrinde düzenlenen açılış töreninde, T.C. Almatı Başkonsolosu Evren Müderrisoğlu, Kazakistan Ticaret Odası Almatı Genel Direktörü Nariman İbragimov ve Türk-Kazak iş dünyası temsilcileri yer aldı. Programda Türkiye-Kazakistan ticari ilişkileri ve iki ülke arasındaki yatırım fırsatları ele alınırken Türkiye İhracatçılar Meclisi ile Kazakistan Uluslararası Ticaret Odası (ATAMEKEH) arasında da Mutabakat Zaptı im-

zalandı. İmza töreninin ardından Türk ve Kazakistanlı firmalar iş görüşmelerinde bulunmak üzere B2B etkinliğinde bir araya geldi. Etkinlikte Türk ve Kazakistanlı firma temsilcileri arasında 300'e yakın ikili iş görüşmesi gerçekleşti.

Kazakistan-Kırgızistan Genel Ticaret Heyeti programının ikinci durağı olan Kırgızistan'ın başkenti Bişkek şehrindeki açılış törenine ise Kırgızistan Cumhuriyeti Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Temir Sariev, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ajansı Başkan Yardımcısı Jibek Abdullaeva, Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi (KTMÜ) Rektörü Alpaslan Ceylan, Türk Kırgız İşadamları Derneği Başkanı Şevki Sarılar ile iki ülkeden iş dünyası temsilcileri katıldı. Açılış töreninin ardından Türkiye İhracatçılar Meclisi ile Kırgızistan Ticaret ve Sanayi Odası arasında Mutabakat Zaptı imzalandı. Gün boyu süren etkinlikte Türk ve Kırgızistanlı firma temsilcileri 220'ye yakın ikili iş görüşmelerinde bulundu.

41

Kazakistan-Kırgızistan Genel Nitelikli Ticaret Heyeti'ne katılan ihracatçı firma sayısı

300

Kazakistanlı firma temsilcileriyle yapılan ikili iş görüşmesi sayısı

220

Kırgızistanlı firma temsilcileriyle yapılan ikili iş görüşmesi sayısı



HAYATIN OLDUĞU HER YERDE



Full Jeneratör kesintisiz enerji için güvenilir çözümlerle üstün performans sunar.

www.fulljenerator.com

Hindistan'da 350'den Fazla İkili İş Görüşmesi Yapıldı



Tüm sektörleri kapsayan Genel Ticaret Heyeti'ndeki B2B görüşmelerine, Türkiye'den 13 firma iştirak ederken Hindistan'dan ise 125'ten fazla firma katıldı.

Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda ve Türkiye İhracatçılar Meclisinin organizasyonuyla,

4-8 Mart tarihleri arasında Hindistan'ın Mumbai şehrine tüm sektörleri kapsayan Genel Ticaret Heyeti düzenlendi. TİM Sektörler Konseyi Üyesi Ali Can Yamanyılmaz'ın başkanlık ettiği heyette otomotiv, kimya, makine, demir, mobilya, hizmet

sektörleri başta olmak üzere çeşitli sektörlerden Türk ihracatçı firmaları yer aldı.

Hindistan Ticaret Heyeti programının açılışında TİM Sektörler Konseyi Üyesi ve Heyet Başkanı Ali Can Yamanyılmaz, T.C. Mumbai Başkonsolosu Cüneyt Yavuzcan, Mumbai Sanayi ve Ticaret Odası Genel Müdürü Sandeep Khosla ile Dünya Ticaret Merkezi Mumbai Başkanı Vijay Kalantri açılış konuşmalarını gerçekleştirdi. Açılış töreninin ardından yapılan B2B görüşmelerine Türk tarafından 13 firma iştirak ederken Hindistan'dan ise 125'ten fazla firma katılım sağladı. Gün boyu devam eden programda Türk ve Hindistanlı firmalar arasında 350'den fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.

TİM, TÜBİTAK'ın Mentörlük Programında Çözüm Ortağı Oldu

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Dünya Bankası desteğiyle TÜBİTAK ve KOSGEB tarafından yürütülen Türkiye Yeşil Sanayi Projesi çerçevesinde KOBİ'lere mentörlük desteği vermek için yetkilendirildi. "TÜBİTAK 1831 Yeşil İnovasyon Mentörlük Çağrısı" kapsamında KOBİ'lerin yeşil dönüşüm için alacağı teknik yardım hizmetlerinin yüzde 90'ına TÜBİTAK hibe verecek. Destek kapsamında yeşil dönüşüme uygun iş modellerini, tedarik ve değer zincirlerini, ürün ve hizmetlerini gözden geçirmek isteyen KOBİ'lere

çözüm ortakları ile birlikte teknik yardım sağlanması öngörülüyor. KOBİ'ler, TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) tarafından yürütülen 1601 Programı altında, 1 Nisan 2024'te açılacak olan çağrı ile mentörlük hizmetine başvurabilecekler. TİM, çözüm ortağı olarak program kapsamında kurumların kendi hedeflerine, yapısına ve ihtiyaçlarına uygun kurumsal sürdürülebilirlik sistemlerinin tasarlanması, hayata geçirilmesi ve izlenebilirliğin sağlanması ile KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu teknik danışmanlık hizmeti sağlayacak.

TİM İŞ BİRLİĞİYLE İHRACATÇILARA SUNULAN İLK VE TEK KREDİ KARTI: MAXIMILES TİM İHRACATÇI KART

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



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

Ayrıntılı bilgi maximiles.com.tr ve şubelerimizde.

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TÜRKİYE
BANKASI
100

TİM Tarım Kurulu Toplantısında Yeni Stratejiler Masaya Yatırıldı



Ticaret Bakanlığı Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar ile Tarım ve Orman Bakanlığı Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı'nın katılımlarıyla düzenlenen toplantıda, tarım ve gıda ihracatının artırılmasına ilişkin istişarelerde bulunuldu.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Tarım Kurulu Toplantısı, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin ev sahipliğinde, 25 Mart Pazartesi günü İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleşti. Toplantıya Ticaret Bakanlığı Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar, Tarım ve Orman Bakanlığı Bakan Yardımcısı Dr. Ahmet Bağcı ile TİM Tarım Kurulu Başkanı Melisa Tokgöz

Mutlu katıldı. TİM Tarım Kurulu Üyeleri ve sektörde faaliyet gösteren ihracatçı firma temsilcilerinin de yer aldığı toplantıda, Türkiye'nin tarım ve ihracat alanındaki güncel durumu ile kurul çalışmaları ele alındı. Yapılan değerlendirmelerde 2023 yılı itibarıyla 31 milyar dolara ulaşarak rekor seviyeye yükselen tarım ürünleri ihracatının daha da artırılmasının hedeflendiği belirtildi. Tarım ve Orman Bakanlığı ile sektör temsilcileri arasında yapılan iş birliğinin, ihracatçıların karşılaştıkları sorunların çözümüne yardımcı olduğu vurgulandı. İş birliği sayesinde, ihracatçılara pazarlara girişte destek sağlanması ve sorunların üstesinden gelinmesi planlanıyor.

İhracatçıların Yeni Dönem Hedefleri TİM Sektör Buluşmalarında Ele Alındı

Türkiye İhracatçılar Meclisi, 12. Kalkınma Planı'ndaki 2028 yılı için 375 milyar dolarlık hedefe odaklandı. 2028'de hizmet ihracatında da 200 milyar dolara ulaşmayı öngören TİM'in "Sektör Buluşmaları" başlığıyla düzenlediği toplantılarda 27 sektörün önümüzdeki dört yıllık dönemle ilgili yol haritaları ele alındı. İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlenen ve TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin başkanlığındaki toplantılar yaklaşık bir ay sürdü. Türkiye'nin ihracatı açısından önümüzdeki dört yılın çok kritik olduğunun

altını çizen Mustafa Gültepe, şöyle devam etti: "Adımlarımızı sağlam atmak üzere bu sektörel toplantıları kurguladık. Tüm sektörlerimizin temsilcileriyle istişare ederek ihracat hedeflerimizi, sorunlarımızı, talep ve beklentilerimizi detaylıca ele aldık. Özellikle talepler noktasında finansman, lojistik, planlama ve istihdama yönelik sorunlarla ilgili başlıklar öne çıktı. Sonuçlar üzerinde çalışıp rapor hâline getirerek ilgili bakanlıklarımızla paylaşacağız. Sektör temsilcilerimize yoğun takvimde gerçekleştirdikleri çalışmalar adına teşekkür ediyorum."



TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Sektör Buluşmaları toplantılarında ihracatçılarla bir araya geldi. Yaklaşık bir ay süren toplantı serisinde 2024-2028 dönemiyle ilgili hedefler masaya yatırıldı.



10 YILDIR
MAKARNA
İHRACAT ŞAMPİYONU
PASTA EXPORT CHAMPION FOR 10 YEARS!*



3.000 TON
GÜNLÜK/DAY

İRMİK ÜRETİMİ
SEMOLINA PRODUCTION



650 TON
GÜNLÜK/DAY

BUĞDAY UNU ÜRETİMİ
WHEAT FLOUR PRODUCTION



250 TON
GÜNLÜK/DAY

HAZIR NOODLE ÜRETİMİ
INSTANT NOODLE PRODUCTION



2000 TON
GÜNLÜK/DAY

MAKARNA/SPAGETTİ ÜRETİMİ
PASTA/SPAGHETTI PRODUCTION



İhracatın Sınırları Aşan Güçlü Adımı E-ticaret

Küresel ticaretin dengeleri değiştiren oyuncusu e-ticaretin her geçen gün büyüyen hacmi, geleceğe dair ipuçları veriyor. 2022 yılını 5,5 trilyon dolar ile kapatan ve 2023 yılı için 7 trilyon dolarlık hedef belirleyen ticaretin yeni yüzü e-ticarete yönelik yatırımlar da sürekli olarak artıyor.



Her geçen gün gelişen teknolojiler hayatımızı dönüştürdüğü gibi geleneksel yöntemleri de büyük ölçüde revize ediyor. En başta da ticareti... Lidyahların parayı icat ettiği günden bu yana hiç durmadan gelişen ticaret, bugün geldiğimiz noktada bambaşka bir boyuta ulaştı. Öyle ki insanlığın takasla başladığı ticari yolculuk, bugün sadece bir dokunuşla yapılabilir hâle geldi. Bu konuda pandeminin de etkisi büyük. Pandemi, insanların üzerinde yarattığı etkiyle birçok alışkanlık gibi alışveriş dengelerinin de değişmesini ve 2015 itibarıyla yükselişte olan e-ticaret sektörünün, tahminlerin üzerinde bir büyüme göstermesini sağladı.

2022 yılında e-ticaretin genel ticaret içindeki payı yüzde 19,1'di. 2023 yılında yüzde 100 artış yaşayan ve yılı 1,5 trilyon TL işlem hacmi ile kapatan e-ticaret sektörü, 2023 yılında bir önceki yıla göre yüzde 119 oranında büyüme yaşadı. Sektör 2023 yılında genel ticaretten aldığı payını da yüzde 20'ye yükseltti. E-ticarete yaşanan bu büyüme, en büyük besleyicisi olan e-ihracatı doğrudan etkiliyor. 2021 yılı itibarıyla yaklaşık 719 milyar dolar seviyesinde olan küresel e-ihracat hacminin, 2022-30 yılları arasında yüzde 25,8'lik bileşik büyüme oranı sergilemesi tahmin ediliyor.

Yaklaşık 200 ülkeye ihracat yapan Türkiye'nin potansiyelini e-ihracat kanallarıyla artırmayı hedefleyen "Türkiye E-ihracat Platformu", ülkemizi küresel arenadaki e-ihracat liderlerinden biri hâline getirecek.

E-TİCARETİN 2024 HEDEFİ 2,2 TRİLYON LİRA

Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan "2024-2028 Yılı Stratejik Planı", ticarete yeşil ve dijital dönüşümün desteklenmesi ile sürdürülebilir ekonomik büyüme katkı sağlanabileceğine vurgu yapıyor. Sürdürülebilir büyümenin ortaya koyulabilmesi için de Türkiye'nin e-ticaret potansiyelinin geliştirilmesi ve daha güvenli hâle getirilmesinin bakanlığın hedefleri arasında olduğu üzerinde duruluyor. Özellikle e-ticaret ve e-ihracata odaklanan stratejik plandaki öngörüler, Türkiye'nin e-ticaret işlem hacminin bu yıl itibarıyla 2,2 trilyon liraya ulaşacağı yönünde. Bu hacmin, 2025 yılında 3,1 trilyon lira 2028 yılında da 6,3 trilyon lira olması planlanıyor. E-ticaretin genel ticaret içindeki payının ise bu yıl sonunda yüzde 21,5, 2025'te ise yüzde 23'e çıkarılması hedefleniyor. 2028 yılında ise e-ticaretin genel ticaret içindeki payının yüzde 30'a ulaşacağı öngörüsü hâkim.



Yıllara Göre Türkiye'nin
E-Ticaret Performansı

226,2
milyar TL
2020

381,5
milyar TL
2021

800,7
milyar TL
2022

1,5
trilyon TL
2023

“2024-2028 Yılı Stratejik Planı”na göre, **e-ihracatın genel ihracattaki payının bu yıl itibarıyla yüzde 3,3’e çıkarılması öngörülmüyor. Söz konusu payın 2025’te yüzde 5, 2028’de ise yüzde 10 olması hedefleniyor.**

DİJİTAL PAZARLARIN TÜRKİYE AYAĞI

Londra merkezli pazar araştırma şirketi Euromonitor’a göre küresel sınır ötesi e-ticaretin perakende değeri 2017 yılında 1,4 trilyon dolardı. Beş yıllık gelişim sürecinin ardından ise 2022 yılında bu değer 3,5 trilyon dolara ulaştı. 2019’da 12,2 milyar TL olan Türkiye’den yurt dışına yapılan harcamalar, 2022’de 33,8 milyar TL’ye yükseldi. Yani 2017-2022 yılları arasındaki beş yıllık dönemde küresel sınır ötesi e-ticaret hacmi 2,5 kat artış yaşarken Türkiye’deki e-ihracat hacminin

ise 2019-2022 arasındaki üç yıllık dönemde 2,8 kat arttığı kaydedildi. Bu durum, Türkiye’de büyüyen e-ihracatın artan potansiyelinin en büyük göstergesi.

E-İHRACAT PLATFORMU SEKTÖRÜ HAREKETLENDİRECEK

Türkiye’de e-ihracatın önünün açılması ve kullanıcı firmaların sayısının artması oldukça önemseniyor. Ticaret Bakanlığının konuya yönelik çalışmaları ve teşvik paketleri ise KOBİ’ler ve e-ihracat yapmak isteyenler için umut niteliği taşıyor. Bakanlığın 2023 yılında açıkladığı “E-ihracat Destek Paketi”, ihracatçıların dijital dönüşüme hızlı şekilde uyumunu hedefliyor. Ayrıca genel ihracat içindeki payı yüzde 1,5 olan e-ihracatın payını yüzde 10’a çıkarmaya odaklanıyor.

Yine Ticaret Bakanlığı tarafından 2023 yılında duyurulan “Türkiye E-ihracat Platformu” ile Türkiye’nin, e-ihracat ligindeki potansiyelinin en üst seviyeye çıkarılması ve küresel arenadaki liderlerinden biri olması hedefleniyor. Yaklaşık 200 ülkeye ihracat yapan ülke ihracatını, e-ihracat kanallarıyla daha fazla artıracak olan platform, Türk ihracatçıları dijital ortama taşıyarak global pazarlara çok daha kolay ulaşmalarını sağlayacak. E-ticaret ve e-ihracata çok büyük bir destek sunan bakanlık, yeni nesil teknolojilerin kullanılacağı millî B2B platformunu, TOBB ve Türkiye İhracatçıları Meclisi iş birliğiyle hayata geçirecek.



2,2
trilyon TL

Türkiye’nin 2024 yılı için hedeflediği e-ticaret hacmi

4
trilyon TL

2023’te beklenen küresel e-ticaret hacmi

6,8
trilyon TL

Türkiye’nin 2028 yılı için hedeflediği e-ticaret hacmi



Ticaret Bakanlığının konuya yönelik çalışmaları ve teşvik paketleri ise KOBİ’ler ve e-ihracat yapmak isteyenler için umut niteliği taşıyor.

Beklentiler Küresel E-Ticaretin 2025’e Kadar Yüzde 10 Büyüyeceği Yönünde

Amazon Türkiye ve PwC Türkiye iş birliği ile yayımlanan “Türkiye’deki KOBİ’lerin E-Ticaret Görünümü Raporu”na göre 2015-2019 aralığındaki beş yıllık dönemde küresel çevrim içi perakende hacmi yıllık ortalama yüzde 23,1 oranında büyüyerek 3,5 trilyon doların üzerine çıktı. 2019-2020 döneminde ise yıllık yüzde 19,6’lık büyüme ile payını 700 milyar dolar artırdı. Aynı yıl içinde e-ticaretin perakende sektöründeki toplam payı ilk kez yüzde 15 eşiğini aşmayı başardı. Amerika menşeli pazar araştırma şirketi eMarketer tarafından yapılan tahmine göre e-ticaret 2022-2025 yılları arasında yıllık ortalama yüzde 10’luk bir oranla büyümeye devam edecek. E-ticaretteki gelişmelerin küresel e-ihracat pazar segmentini de etkilemesi bekleniyor. Beklenmeye göre e-ihracat hacmi 2022-2030 yılları arasında yüzde 25,8’lik yıllık bileşik büyüme oranı sergileyerek önemli bir büyüme kaydedecek.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: Geleneksel ihracat desteklerinde önemli revizyonlar yaptık, **e-ihracat desteklerinde yeni destek paketleri hazırladık.** Tanıtım ve hızlı teslimat hususları ile her ülkenin özel şartlarını dikkate alan destek mekanizmaları oluşturduk.

“ARTAN TEŞVİKLER E- TİCARET HACMİNİ BÜYÜTÜYOR”

E-ihracatın, yüksek kâr marjıyla ödeme süreçlerinde birçok avantaj sağladığını ifade eden Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, KOBİ’lerin büyük işletmeler karşısında rekabet güçlerini artırmaları için de e-ticaretin fırsat sunduğunun altını çiziyor. 2023 yılında e-ihracat konusunda bakanlık içinde önemli yapılanmaya gittiklerini belirten Bolat, şunları söyledi: “E-ihracata yönelik desteklerimizle ilgili yaptığımız istişareler sonucu yeni destek modülleri hazırladık. Hedef pazarlarda ürünleri test etmek, müşteri deneyimleriyle yeni ürünler geliştirmek, mevcut ürünlere yenilikçilik katma hedefindeyiz. İhracatçıların B2B satış modeli yanında B2C modelini de etkin şekilde kullanmaları için gayret ediyoruz. Geleneksel ihracat desteklerinde önemli revizyonlar yaptık, e-ihracat desteklerinde yeni destek paketleri hazırladık. Tanıtım ve hızlı teslimat hususları ile her ülkenin özel şartlarını dikkate alan destek mekanizmaları oluşturduk. Hiç ihracat yapmamış KOBİ’lerin dahi ürünlerini yurt dışına ihraç edebilmelerini sağlayacak destek paketleri devreye alıyoruz.

"TÜRKİYE'NİN E-TİCARETTEKİ EN BÜYÜK AVANTAJI GENÇ NÜFUSU"



Ozan Acar
TOBB E-Ticaret Meclis Başkanı

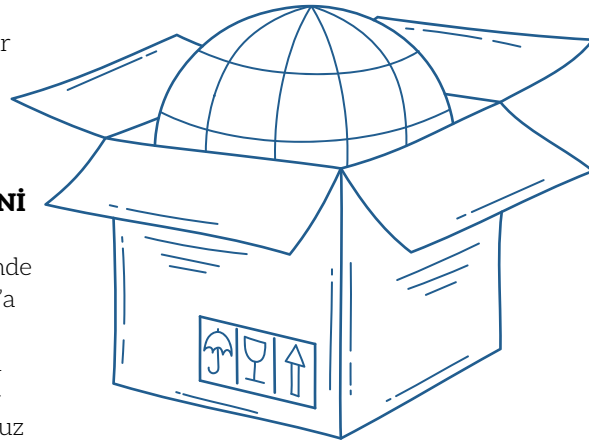
Ticaret Bakanlığının son açıkladığı verilere göre 2019'da 70 bin şirket e-ticarette satış yaparken 2023'te 500 binin üzerinde şirket e-ticaret yapmaya başladı. Burada hem pazar yerleri hem de şirketlerin bireysel siteleri üstünden bir kullanım var ve bu noktada pazar yerleri itici bir görev üstleniyor. Trendyol, Hepsiburada, Amazon, PTT gibi pazar yerleri, satıcılara uygun fiyatlı bir altyapı sunuyor. Türkiye'deki e-ticaret kullanımını, başka ülkelerle kıyasladığımızda daha gidecek yolumuz olduğunu söyleyebilirim. ABD ve Avrupa Birliği ülkelerinde e-ticaret kullanımının toplam perakende içindeki payı daha yüksek. Bakanlık verilerine göre, e-ticaretin toplam ticaret içindeki payı yüzde 20'lerde olsa da onun içinde seyahat, konaklama gibi online'dan satın alınan hizmetler de var. Bu hizmetler haricinde mal perakendesi ve mal ticareti üzerinden bakıldığında ise bizde toplam perakende içinde online perakendenin oranı yüzde 13'lerde gibi gözüküyor. ABD ve Avrupa Birliği'nde bu oran daha yüksek. Bizim avantajımız, AB ülkelerine kıyasla daha genç bir nüfusumuz olması. O yüzden kullanıcı sayımız daha hızlı bir şekilde artıyor.

"TÜRK ÜRETİMİ VE ÜRETİCİSİNİN GÜCÜ E-İHRACAT POTANSİYELİNİ ARTIRIYOR"

Bakanlığın toplam ihracat içinde e-ihracatın oranını yüzde 10'a çıkartmak gibi bir hedefi var. Şu anda bu oranın yüzde 1'in biraz üzerinde olduğu görülüyor. Daha gidecek çok yolumuz

olsa da fırsatımız da var. Fırsat ise Türkiye'de tüketim mallarının üretiminin güçlü olması ve ciddi üreticilerin bulunmasından kaynaklanıyor. Tüm bunlar ülkemizin e-ihracat potansiyelini artırıyor. Bu ürünler Avrupa'ya, Körfez Bölgesi'ne ve Orta Asya'ya satılabilir.

E-ihracat için küresel hedefler belirlenmiş durumda. Buna göre 2028'e kadar küresel e-ihracatın 3 trilyon doların üstüne çıkması bekleniyor. Türkiye'nin, bu pastanın içinden olabildiği kadar yüksek pay almasını sağlamamız gerekiyor. Bunun için avantajlı alanlarımızı değerlendirmeliyiz. Bu avantajların başında da Türkiye'nin, Avrupa Birliği ülkeleriyle arasındaki Gümrük Birliği Anlaşması ile bazı Körfez ülkeleriyle arasındaki Tercihli Ticaret veya Serbest Ticaret Anlaşmaları geliyor. O ekonomik alanın bir parçasıyız. Körfez ülkelerinin bazılarıyla Tercihli Ticaret ya da Serbest Ticaret Anlaşmalarımız var. Bunların hepsini üst üste koyduğunuzda hedeflenen rakamlara ulaşmak mümkün.



2028'e kadar küresel e-ihracatın 3 trilyon doların üstüne çıkması bekleniyor. Türkiye'nin, bu pastanın içinden olabildiği kadar yüksek pay almasını sağlamamız gerekiyor.



Türkiye

Yenilenmiş

Elektronik Ürünleri

Çok Sevdi!

50

Technology Fast 50
2023 TÜRKİYE WINNER
Deloitte.



SEKTÖRÜN EN ÇOK
BİLİLEN MARKASI



SATIŞTA DÖNGÜSEL
EKONOMİ ÖDÜLÜ

TÜRKİYE'NİN EN HIZLI BÜYÜYEN
3. TEKNOLOJİ ŞİRKETİ

SIA INSIGHT MARKA BİLİNLİLİK
ARAŞTIRMASI SONUCU, MAYIS 2023

easycep.com

EASYCEP

“REFORM VE ALTYAPI YATIRIMLARI E-TİCARETİ İLERİ TAŞIYACAK”



Mustafa Namoglu
İkas Kurucu Ortağı ve CEO'su

2023, sektör açısından mevcut ve global ekonomik durumlar göz önüne alındığında oldukça iyi geçti. Türkiye’de e-ticaret her ne kadar pandemi ile birlikte çok hızlansa da şu an hâlâ yolun çok başında olduğumuzu söyleyebiliriz. Bu da aslında Türkiye’deki e-ticaret altyapı ekosistemi için muazzam bir fırsat ortamı oluşturuyor. Bu fırsat ortamını da efektif şekilde değerlendirerek önümüzdeki beş yıl içinde e-ticaret hacminin en az iki katına çıkmasını öngörüyoruz.

E-ihracat açısından değerlendirdiğimizde ise Türkiye’nin, bu alandaki potansiyeli çok fazla olmasına rağmen potansiyelinin altında faaliyet gösterdiği düşüncesindeyim. Ülkece jeopolitik avantajlarımızı ne kadar iyi değerlendirebiliyoruz, soru işareti... Acilen e-ihracattaki ivmelenmeyi de artırmalıyız. Tabii ki bahsettiğimiz tüm bu süreçler için herkesin elini taşın altına koyması gerektiği aşikâr.

“REKABETÇİ ORTAM OLUŞTURMAK İÇİN TÜM PAYDAŞLARLA İŞ BİRLİĞİ YAPILMALI”

Sektörün gelişimi noktasında Ticaret Bakanlığının açıkladığı teşvikler de sektörümüz için oldukça önemli bir adım niteliğinde. Bu teşvikler, Türkiye’deki e-ticaret firmalarının uluslararası pazarlara açılmasını ve rekabet güçlerini artırmasını destekliyor. Biz de kullanıcılarımızın uluslararası pazarlarda daha etkin bir konumda yer alması için her gün daha fazla çalışıyoruz. Ancak Türkiye’nin e-ticaret potansiyelini tam anlamıyla gerçekleştirebilmesi için düzenleyici reformlar ve altyapı yatırımları gibi desteklerin artırılması gerektiğini düşünüyoruz. Ayrıca e-ticarette daha

E-ticaret altyapısı ile firmaların kendi e-ticaret sitelerini kolayca açmalarını ve yönetmeleri noktasında önemli bir rol üstleniyoruz.

rekabetçi bir ortam oluşturmak için sektördeki tüm paydaşlarla iş birliği yapılması da oldukça önemli.

Pazar yerleri, firmalara geniş müşteri kitlesine erişim sağlama, marka bilinirliğini ve satışları artırma gibi birçok avantaj sunuyor. Biz de İkas olarak müşterilerimize pazar yerlerinde entegrasyon sağlayarak bu avantajlardan faydalanmalarına imkân tanıyoruz. Ayrıca sunduğumuz yeni nesil e-ticaret altyapısı ile firmaların kendi e-ticaret sitelerini kolayca açmaları ve yönetmeleri noktasında önemli bir rol üstleniyoruz. Bu sayede firmaların daha sürdürülebilir bir e-ticaret stratejisi oluşturmalarına yardımcı oluyoruz. Sunmuş olduğumuz çeşitli otomasyonlar, kullanıcılarımızın satışlarını artırırken sınırsız dil ve para birimi seçeneğiyle markalarını dünyaya açmalarını sağlıyor.



Acilen e-ihracattaki ivmelenmeyi de artırmalıyız. Tabii ki bahsettiğimiz tüm bu süreçler için herkesin elini taşın altına koyması gerektiği aşikâr.



faydalı

bir sabun kadar

hayatın vazgeçilmez parçası

olmak için çalışıyoruz

1927’den beri...



“E-TİCARET, TÜRK ÜRETİCİLER İÇİN ÖNEMLİ BİR BÜYÜME POTANSİYELİ TAŞIYOR”



Özkan Çokaygil
Trendyol Türkiye Satış ve İş
Geliştirme Direktörü

Dünya geneline baktığımızda e-ticaretteki en büyük dönüşümün tedarik zincirinde yaşandığını söyleyebiliriz. Üreticilerin, direkt olarak e-ticaret ekosistemine katıldığı tedarik zinciri modelleri ön plana çıkarken pazar yeri modelleri de gelişiyor. Üretim ve lojistikte güçlü konumda yer alan ülkeleri, uluslararası e-ticarette avantajlı konuma taşıyan bu konjonktürde ülkemiz, kaliteli üretim yapan markaları ve ham madde ihtiyacını en iyi şekilde karşılayacak tedarikçileriyle dikkat çekiyor. Türkiye'nin çevresindeki büyük coğrafyaya lojistik anlamda entegre olması, büyük pazarlara verimli bir şekilde erişmesine olanak tanıyor. Sektörde, pandemi sonrasında görülen büyüme 2023 yılında da devam etti. Toplam ticaret içinde de e-ticaretin payı istikrarlı bir şekilde artmaya devam ediyor.

Trendyol olarak biz de yatırımlarımızı, üretim ve lojistikte önemli bir merkez olan ülkemize gerçekleştiriyoruz. Yeni girdiğimiz ülkelerde, Türkiye'nin sunduğu avantajları kullanarak büyüme sağlamayı hedefliyoruz. Türk üreticilerinin kaliteli ürünleri, yakın coğrafyamızdaki 500 milyonluk nüfusa hitap ediyor. E-ticaret sektörü, Türk üreticiler için çok önemli bir büyüme potansiyeli taşıyor. E-ihracat alanında da Türk ürünlerinin ve satıcıların bölgede öne çıkmaya devam edeceğini düşünüyoruz. Türk satıcıların e-ihracatı sürdürülebilir kılmaları için önemli pazarlama yatırımları yapmaları ve varlık göstermek istedikleri pazarlarda markalarını tanıtabilmeleri gerekiyor.

Oldukça maliyetli olan bu süreçte bakanlığın teşvikleri çok önemli. Bakanlığın hedefi,

Türkiye'nin toplam ihracatı içinde e-ihracat'ın payını yüzde 10'a çıkarmak. Bu vizyonu gerçekleştirmek adına Trendyol olarak üreticimize ve esnafımıza e-ihracatın yolunu açıyor ve süreci kolaylaştırarak onların dünya pazarlarına ulaşmasına olanak tanıyoruz. Her ölçekte kaliteli üretim yapan Türk üreticilerinin başarısına inanıyor ve onları destekliyoruz. Mikro ihracat ile e-ihracat ekosistemimize katkı sağlayan tüm satıcılarımızın çalışmalarını son derece pozitif karşılıyoruz. Türk ürün ve markalarının yurt dışına ulaşımının sorunsuz olması için ihracata özel lojistik yatırımlar gerçekleştirilmeli. Trendyol olarak daha hızlı teslimat gerçekleştirebilmek adına İstanbul Havalimanı yanındaki (İGA) e-ihracat merkezi yatırımlarımızı gerçekleştiriyoruz.



Türk satıcıların e-ihracatı sürdürülebilir kılmaları için önemli pazarlama yatırımları yapmaları ve varlık göstermek istedikleri pazarlarda markalarını tanıtabilmeleri gerekiyor.

ZIP



ZIP LIMIT boşluk bırakarak

TCKN ve doğum tarihini Gün. Ay. Yıl formatında yaz, 2322'ye SMS gönder.

**Alışveriş Limitini
Hemen Öğren!**



Zip limitini kullan, alışverişini taksitlendir.

tr.zip.co

Tüm anlaşmalı markalar için okut



FAİZ İNDİRİM TAKVİMLERİ VE KÜRESEL TİCARET

2023 yılının tamamında özellikle gelişmiş ülkeler sıkı para politikası uygulamış ve ağustos ayına kadar da faiz artışlarına devam etmişti. Sıkı para politikalarına bağlı olarak dünya ekonomisinde büyüme yavaşladı ve küresel ticarete de daralma yaşandı. 2023 yılında küresel mal ticareti yüzde 5,0 daralarak 23,44 trilyon dolar seviyesine indi.



CAN FUAT GÜRLESEL

2024 yılına başlarken dünya ekonomisi ve küresel mal ticareti için daha iyimser bir beklenti bulunmaktaydı. Özellikle enflasyonlardaki düşüşe bağlı olarak büyük merkez bankalarının faiz indirimlerine başlamaları ve buna bağlı olarak da özellikle yılın ikinci yarısında ekonomide ve ticarete toparlanma yaşanması beklenmektedir. Bu ana senaryo yılın ilk çeyreğinde büyük ölçüde gerçekleşmiştir. Enflasyonlardaki düşüşe bağlı olarak faiz indirim takvimleri de giderek şekillenmeye başlamıştır. Faiz indirimleriyle başlayan ekonomik toparlanma küresel ticareti ve Türkiye'nin ihracatını da şekillendirecektir.

Avrupa Merkez Bankası mart ayı toplantısında enflasyon ve büyüme beklentilerini güncellemiş ve faiz indirimlerine ilişkin olarak da başlangıç için haziran ayını işaret etmiştir. Euro bölgesinde enflasyon düşüşü hız kazanmıştır. Şubat sonu itibarıyla euro bölgesinde yıllık tüfe yüzde 2,6'ya inmiştir. Avrupa Merkez Bankası 2024 sonunda yıllık tüketici enflasyonunun yüzde 2,3'e ineceğini öngörmektedir. Buna bağlı olarak banka ilk faiz indirimini haziran ayında yapabilecektir. Yılın geri kalanında da

üç ilave faiz indirimi beklenmektedir. Buna bağlı olarak bankanın politika faizi yüzde 4,5'ten yüzde 3,5'e inecektir. Faizlerdeki bu indirim takvimine karşın banka euro bölgesi için 2024 yılı büyüme tahminini yüzde 0,8'den yüzde 0,6'ya indirmiştir. İlk çeyrekteki küçülme ardından yılın diğer çeyreklerinde daha yüksek büyümeler görülecektir. Avrupa'daki faiz indirimleri en büyük pazarımıza olan ihracatımız için olumlu olacaktır.

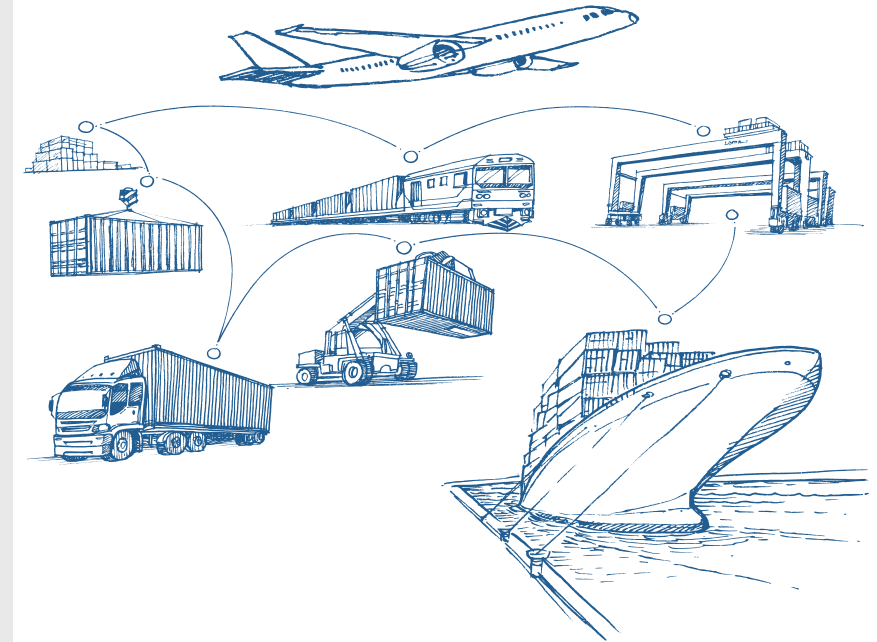
Amerikan Merkez Bankası (FED) mart ayındaki toplantısında yeni büyüme ve enflasyon tahminlerini açıklamıştır. Şubat ayı itibarıyla ABD'de yıllık tüketici enflasyonu yüzde 3,2 olmuştur. ABD'de son aylarda enflasyon katılmıştır. Buna rağmen Merkez Bankası tüketici enflasyonunun 2024 yıl sonunda yüzde 2,4'e ineceğini tahmin etmektedir. Merkez Bankası, enflasyondaki gelişmeleri yakından izlemektedir ve temkinli yaklaşımını da korumaktadır. ABD Merkez Bankası ilk faiz indirimini muhtemelen haziran veya temmuz ayında gerçekleştirecektir. ABD Merkez Bankasından faiz indirim sayısı ise 2024 yılı için üçe inmiştir. Diğer iki faiz indirimi yılın son

dört ayında olacaktır. Yüzde 5,5 olan faiz oranları 2024 sonunda yüzde 4,75'e inebilecektir. ABD Merkez Bankası, 2024 yılı için büyüme beklentisini ise yüzde 1,2'den yüzde 2,1'e yükseltmiştir. Büyümede yukarı yönlü güncelleme ve faiz indirimleri ABD pazarında yılın ikinci yarısında daha yüksek ihracat olanakları sağlamaya başlayacaktır.

Türkiye'nin önemli ihracat pazarlarından biri olan İngiltere'de de yıllık tüketici enflasyonu şubat ayında yüzde 3,4'e kadar inmiştir. İngiltere Merkez Bankası, 2024 sonunda tüketici enflasyonunun yüzde 2,6'ya kadar ineceğini tahmin etmektedir. Bu tahmine bağlı olarak İngiltere Merkez Bankası da 2024 içinde faiz indirimine başlayacaktır. İngiltere'de ilk faiz indirimi için ağustos ayı öne çıkmaktadır. Yılın geri kalanında da iki ilave faiz indirimi daha olabilecektir. Böylece İngiltere Merkez Bankası faiz oranı yüzde 5,25'ten yıl sonunda yüzde 4,5'e inebilecektir. İngiltere Merkez Bankası 2024 yılında ekonomik büyüme için yüzde 0,6 tahmin etmektedir. İngiltere'de faiz indirimlerinin daha geç başlayacak olması büyümeyi de sınırlamaya devam edecektir. Buna bağlı olarak İngiltere'ye ihracatta, yılın son çeyreğinde belirgin bir hareketlenme olacaktır.

Avrupa kurumlarında Mayıs ayında, ABD'de Kasım ayında ve İngiltere'de henüz ilan edilmiş olmakla birlikte muhtemelen Kasım ayında seçimler olacaktır. Merkez Bankalarının para politikası ve faiz indirim takvimleri kadar seçimler de ekonomiler üzerinde belirleyici

2024 yılı geneli için dünya mal ticaretinde miktar olarak yüzde 2,6, değer olarak ise yüzde 3,7 büyüme beklenmektedir. Dünya mal ticareti 24,3 trilyon dolara çıkacaktır. Ancak dünya mal ticaretindeki bu büyüme bölgelerde ve sektörler için eşit olmayacaktır.



olacaktır. Özellikle İngiltere'de daha genişletici maliye politikaları beklentisi bulunmaktadır.

Merkez Bankalarının faiz indirim takviminin yukarıdaki gibi olması hâlinde dünya mal ticaretinde de yılın ikinci yarısında büyümenin başlaması beklenmektedir. 2024 yılı geneli için dünya mal ticaretinde miktar olarak yüzde 2,6, değer olarak ise yüzde 3,7 büyüme beklenmektedir. Dünya mal ticareti 24,3 trilyon dolara çıkacaktır. Ancak dünya mal ticaretindeki bu büyüme bölgelerde ve sektörler için eşit olmayacaktır.

Yukarıdaki tüm bu ana senaryonun önündeki en önemli risk

ise jeopolitik gelişmeler olacaktır. Yine ABD seçimlerindeki başkan adaylarından Donald Trump'ın ticaret üzerindeki korumacılık vaatleri de olumsuz etki yaratabilecektir.

Türkiye'nin ihracatı açısından Avrupa, ABD ve İngiltere pazarında hareketlenme büyük önem taşımaktadır. Yukarıda öngörülen faiz indirimleri ve büyüme beklentileri çerçevesinde yılın ikinci yarısında ihracatımız adına daha iyi koşullar oluşması muhtemeldir. Bu koşullardan yararlanmanın ana şartları ise ekonomik istikrar, uygun finansman ve TL'de değerlendirilmesinin engellenmesi olacaktır.

YAZARIN NOTU

Türkiye'nin ihracatı açısından Avrupa, ABD ve İngiltere pazarında hareketlenme büyük önem taşımaktadır. Öngörülen faiz indirimleri ve büyüme beklentileri çerçevesinde yılın ikinci yarısında ihracatımız adına daha iyi koşullar oluşması muhtemeldir. Bu koşullardan yararlanmanın ana şartları ise ekonomik istikrar, uygun finansman ve TL'de değerlendirilmesinin engellenmesi olacaktır.

Yenilenebilir Enerjinin Pastadan Aldığı Pay Büyüyor

Enerjide dışa bağımlılığını azaltmak için projeler geliştiren Türkiye'nin, yenilenebilir enerjideki kaynak kullanımı artıyor. Son 20 yılda kurulu gücünü 388 kat artıran Türkiye, 2035 yılında yenilenebilirin kurulu güç içindeki payını yüzde 65'e çıkarmayı hedefliyor.

Türkiye; iklim değişikliğiyle mücadele, cari açığın azaltılması, yerli enerji teknolojisinin geliştirilmesi ve elektrik üretim portföyünde yenilenebilir enerji kaynaklarının payının artırılması için farklı ölçeklerde projeleri hayata geçirmeye devam ediyor. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığının açıkladığı verilere göre Türkiye'nin toplam kurulu gücü 2023 yılında 2 bin 858 megavat artışla 106 bin 668 megavata yükseldi. Kurulu güç artışının yüzde 99,5'i ise yenilenebilir kaynaklardan sağlandı. Böylece Türkiye'nin yenilenebilir enerji kurulu gücü 59 bin 236 megavata çıkmış oldu. Geçen yıl Türkiye'de toplam 326,3 teravatlık elektrik üretimi gerçekleştirildi ve yenilenebilir kaynakların üretim içindeki payı yüzde 42 oldu. Yenilenebilir kaynakların kurulu güç içindeki payının ise yüzde 56 olduğu kaydedildi.

Enerjide dışa bağımlılığını azaltmak adına projeler geliştiren Türkiye'nin, yenilenebilir enerjideki kaynak kullanımı artıyor. Türkiye son 21 yıldır izlediği kalkınma hamleleriyle yenilenebilir enerji kurulu gücünü 2002-2022 döneminde yaklaşık 388 kat artırarak 2022 sonunda 24 bin 821 megavata yükseltti. Bakanlık, 2035 yılında

yenilenebilirin kurulu güç içindeki payını yüzde 65'e, üretim içindeki payını ise yüzde 55'e yükseltmeyi hedefliyor.

KÜRESELDE REKOR SEVİYELİ ARTIŞ

2020'den bu yana temiz enerjiye yapılan yatırımlar yüzde 40 arttı ve bu artış yalnızca emisyonları azaltma çabasından kaynaklanmıyor. Uluslararası Enerji Ajansının (IEA) "Yenilenebilir 2024 Raporu"na göre dünya, yenilenebilir enerji kapasitesinde yaklaşık son 30 yıldaki en hızlı büyümeye şahit oluyor. Geçen yıl, 2022'ye göre dünya genelinde 510 gigavat ile yüzde 50 daha fazla yenilenebilir enerji kapasitesi devreye alındı ve bu artışın yüzde 75'i güneş enerjisinden sağlandı. Çin, küreseldeki bu büyümede başı çeken ülke oldu. Avrupa, ABD ve Brezilya'daki yenilenebilir enerji kapasite artışı da 2023 itibarıyla rekor seviyeye ulaştı.

Rapora göre 2028'e kadar dünyanın yenilenebilir enerji kapasitesinin 7 bin 300 gigavata ulaşacağı öngörülüyor. Beklenen büyümenin yüzde 95'inin güneş ve rüzgâr enerjisinden sağlanacağı ve yenilenebilir enerji kaynaklarının, elektrik üretimindeki en büyük

İhracatçıya Yeşil Enerji Desteği

KOSGEB ve Dünya Bankası iş birliği ile yürütülecek olan "Türkiye Yeşil Sanayi Projesi" kapsamında, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeşil dönüşümüne destek olmak amacıyla 450 milyon dolarlık bütçe ayrıldı. Sanayi ve Teknoloji Bakanı tarafından açıklanan proje kapsamında devreye alınan, Yeşil Sanayi Destek Programı ile 250 milyon dolarlık bütçe, küçük ve orta ölçekli işletmelerin kullanımına aktarılacak. "Sanayi KOBİ'lerinin Güneş Enerjisi Yatırımlarının Desteklenmesi Proje Teklif Çağrısı" ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin güneş enerjisi yatırımlarına 14 milyon TL'ye kadar destek sunulacak. "Sanayide Temiz ve Döngüsel Ekonomi Proje Teklif Çağrısı" ile ise enerji, su ve ham madde verimliliği, sürdürülebilir ve iklime dayanıklı atık geri dönüşümü, endüstriyel simbiyoz ve döngüsel ekonomi konu başlıklarında hazırlanacak projelere 4 milyon TL'ye kadar destek sağlanacak.

2002

64

2022

24.821

2023

59.236

Türkiye'nin Yenilenebilir Enerji Kurulu Gücü (MW)

kaynak olan kömürü 2025 itibarıyla geride bırakacağı tahmin ediliyor. Türkiye'nin Ulusal Enerji Planı'nda ise 2030'a kadar rüzgâr ve güneş enerjisi kurulu gücünün toplam 51 gigavata çıkarılması hedefleniyor. 2023 itibarıyla rüzgâr ve güneş enerjisindeki kurulu gücü 23,118 gigavat seviyesinde olan Türkiye, bu rakamın yaklaşık iki buçuk katına çıkarılmasını hedefliyor.

2023 YENİLENEBİLİR ENERJİ YILI OLDU

SHURA Enerji Dönüşümü Merkezinin paylaştığı verilere göre, 2013-2023 döneminde Türkiye'de elektrik üretimi yüzde 36 artarken yenilenebilir enerjinin elektrik üretimindeki payı yüzde 29'dan yüzde 42'ye çıktı. Türkiye'nin 2012-2022 döneminde yıllık kurulu gücündeki net artış ortalaması 4,6 gigavat



olurken sadece 2023 yılında bu artış yaklaşık 2,5 gigavat seviyesinde gerçekleşti. Kurulu güçteki artışın neredeyse tamamı ise yenilenebilir kaynaklardan sağlandı. Yaşanan artışların, yenilenebilir enerji maliyetlerinin yüksek olduğu bir dönemde Yenilenebilir Enerji Kaynaklarını Destekleme Mekanizması

(YEKDEM) kapsamındaki dolar bazlı alım garantisi ile sağlandığı söylenebilir. Aynı şekilde geçen yıl sunulan yerli katkı teşvikiyle de Türkiye'de rüzgâr ve güneş ekipman imalatının yerli olarak yapılmaya başlanması da yenilenebilir enerji artışı üzerindeki etkili faktörler arasında gösteriliyor.

"TÜRKİYE'NİN YENİLENEBİLİR ENERJİDE ÇOK BÜYÜK HEDEFLERİ VAR"



Alparslan Bayraktar
Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı

Türkiye, altından kömüre birçok alanda bereketli topraklar üzerinde bulunuyor. Ancak ülke ekonomisi özellikle enerji ithalatı yönüyle cari açık veriyor. Her sene enerji faturası ödeyerek maalesef cari açık problemini, döviz problemini ve nihai olarak enflasyon problemini çözme şansımız yok. Enerji alanında cumhurbaşkanımızın da liderliğinde ortaya koyduğumuz hedef şu: Türkiye'nin cari açığı ile enerjide dışa bağımlılığını düşürecek ve nihai olarak önümüzdeki süreçte Türkiye'yi enerjide bağımsız kılacak, kendi kendine yeten bir ülke hâline getirecek politika ve projeleri hayata geçirmeye gayret ediyoruz. Bunun yolu Türkiye'nin kendi kaynaklarını kullanmasından geçiyor. Başta yenilenebilir olmak üzere mevcuttaki tüm kaynaklarımızı ekonomiye kazandırmamız ge-

rekiyor. İkinci husus ise mutlaka Türkiye'nin kendi doğal gazını, petrolünü bulması gerekiyor. Bütün izlediğimiz politikalar, yaptığımız faaliyetler bu doğrultuda. Bugün Türkiye'de 12 bin megavattın üzerinde rüzgâr kurulu gücümüz var. Bu gücü aynı zamanda elektriğe dönüştürürken ekipmanları da üretmek için istihdama katkı sağlayabilecek bir ekosistem kurmak istedik. Mevcutta yerli ekipman destek mekanizmamız var çünkü yenilenebilir enerjide hedeflerimiz çok büyük. Türkiye şu anda güneş ve rüzgâr enerjisinde dünyada 12'nci, Avrupa'da ise 5'inci sırada. Ülkemizin potansiyeli göz önüne alındığında bu sıralama bizim için yeterli değil. Kanadını, kulesini, güneş panelini üreten bir ülke olmamız gerekiyor. Türkiye'nin bu anlamda gideceği ciddi bir yol var.

Kaynak: Anadolu Ajansı

HIZLI KDV İADESİ Mİ? TABİİ Kİ QUICK! TABİİ Kİ QUICK KDV İADESİ KEFALET SİGORTASI



İŞLEMLERİ HIZLANDIRIR

KREDİ LİMİTİNİ ETKİLEMEZ

ALTERNATİF TEMİNATLAR SUNAR

İADENİZ CEBİNİZDE KALIR

Finansal sigortaların uzmanında bir yenilik daha... Şimdi vergi dairelerinde bekleyen KDV iadenizi Quick Kefalet Senedi ile alabilirsiniz.

Bugüne kadar binlerce iş insanı teminat mektubu yerine Quick Kefalet Senedi aldı. Banka kredi limitlerini düşürmeden işlerini ileriye taşıdı. Quick'ten iş dünyasını rahatlatan çözümler devam ediyor. Sizi de bekleriz.



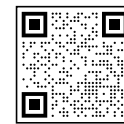
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q BLOG

Q MAG

Q SÖZLÜK



QUICK
SİGORTA

“Son 10 Yılda Sürdürülebilir Büyüme Yıkaldık”

Güçlü lojistik ağı, sürekli gelişmeye dayalı teknolojik altyapısı ve sürdürülebilirlik vizyonuyla 20 yıldır Türk lojistik sektörüne önemli katkılar sunan Dinçer Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dinçer, sektöre dair son gelişmeleri ve yeni hedeflerini anlattı.

Mustafa Dinçer
Dinçer Logistics Yönetim Kurulu Başkanı: “Dinçer Logistics olarak teknoloji bizim en çok üzerinde durduğumuz konuların başında geliyor. Şirket olarak tüm teknoloji çalışmalarımızı AR-GE merkezimizde sürdürüyoruz.”



Dinçer Logistics, stratejik konumu itibarıyla lojistik sektörü açısından birçok avantaja sahip olan Türk lojistik sektörü içinde nerede konumlanıyor. Rakiplerinden hangi alanlarda ayrılıyor?

Türkiye stratejik konumuyla dünya ticaret yollarında önemli bir yere sahip. Bu önemli konum ülkemize birçok avantaj sağlıyor. Ancak ülkemizin bu anlamda henüz potansiyeline ulaşamadığını, önünde çok daha büyük fırsatlar olduğunu, doğru hamlelerle dünya ticaretindeki payımızı önemli ölçüde artırabileceğimizi düşünüyorum. Bununla birlikte Dinçer Logistics olarak 20 yıllık geçmişimizde Türk lojistik sektörüne önemli katkılar yaptık. Özellikle tehlikeli madde lojistiği konusunda dünya standartlarını ülkemize getirecek, maksimum güvenli taşımacılık ve depolama faaliyeti yürüten ilk şirketlerden biri olduk.

Fark yarattığımız diğer konu ise teknoloji. Şirket bünyesinde kurduğumuz, 60'tan fazla arkadaşımızın görev yaptığı, sektörün ilk AR-GE merkezlerinden biri olan Dinçer Logistics AR-GE merkezi, lojistik teknolojileri anlamında önemli çalışmalara imza atıyor. Tümü AR-GE çalışanlarımız tarafından kodlanan, iş süreçlerimizde kullandığımız 12 farklı mobil uygulamayı bir araya getirdiğimiz Dinçer SuperApp lojistik sektörü bakımından dünyada benzeri olmayan bir uygulama. Bu uygulama sayesinde müşterilerimiz, çalışanlarımız ve tedarikçilerimiz Dinçer SuperApp vasıtasıyla tüm işlemleri mobil olarak tamamlayabiliyor.

Firma olarak hangi sektörler özelinde hizmet sunuyorsunuz? Dinçer Logistics'in depolama ve dağıtım alanındaki faaliyetleriyle istihdam oranı, yatırım hedefleri ve teknolojik altyapısından bahse-



debilir misiniz?

Dinçer Logistics olarak kimya, inşaat, otomotiv, e-ticaret lojistiği, endüstriyel ürünler, madeni yağ, hızlı tüketim ürünleri, beyaz eşya, mobilya, perakende, gıda, e-ticaret ve sağlık alanlarında müşterilerimize hizmet sunuyoruz. Türkiye'nin 17 şehrinde yer alan 35 depomuzda, Avrupa'da ise altı ülkedeki dokuz depomuzla toplam 500 bin metrekare alanda depolama hizmeti, 20 bin araçlık portföyümüzle de tüm dünyaya taşımacılık hizmeti sunuyoruz. 2024 rakamlarına göre toplam çalışan sayımız 2 bin kişiden fazla. Şirket olarak son 10 yıldır devam eden önemli büyüme oranlarıyla yolumuza devam ediyoruz. Bu durum yaptığımız yatırımlar ve gelişen iş modellerimizle mümkün oluyor. Önümüzdeki dönemde de özellikle Avrupa'da depolama yatırımları yapmayı, ülkemizde de araç filomuzunu güçlendirmeyi hedefliyoruz. Bunların yanında teknolojiye ve insan kaynağına yatırımlarımız kesintisiz devam ediyor.

Dinçer Logistics olarak, dijital teknolojiler ile şekillenen yeni dünya düzeninde teknoloji odaklı iş modelinizle dikkat çekiyorsunuz. Firmanın altyapısındaki sağlam

temellerin arkasında nasıl bir çalışma ve ekip iş birliği var?

Dinçer Logistics olarak teknoloji bizim en çok üzerinde durduğumuz konuların başında geliyor. Şirket olarak tüm teknoloji çalışmalarımızı AR-GE merkezimizde sürdürüyoruz. Bu çalışmalarda tek bir amacı hedefliyoruz, o da operasyonel mükemmeliyet. 60 kişiyi aşan ekibimiz nasıl fark yaratabileceğimiz, var olan teknolojileri nasıl kendi operasyonlarımıza entegre edebileceğimiz ve sektöre yenilik getirecek ürünler hakkında çalışmalar yürütüyor. RPA ve yapay zekâ alanında kurduğumuz akademi sayesinde iş süreçlerimizi yazılım robotlarına yaptırıyoruz, çalışanlarımızı eğiterek kendi iş süreçlerinde bu robotları oluşturmalarını sağlıyoruz. Ayrıca oluşturduğumuz startup komitesi aracılığıyla sektörde faaliyet gösteren girişimleri yakın takibe alıyor, gerekli durumlarda bu girişimlere yatırım yaparak destek veriyoruz.

Startup Demoday ve Hackathon organizasyonlarıyla genç yazılımcı ve girişimciler için önemli bir fırsat yaratıyorsunuz. Dinçer Logistics, AR-GE ve inovasyon alanında nasıl bir vizyona sahip? Şirket olarak sektörde yeni faaliyete

başlayan, teknoloji tabanlı şirketleri takip ediyor onlarla yakın ilişkiler kuruyoruz. Son üç yıldır her sene düzenlediğimiz Dinçer Lojistik Hackathon'la genç yazılımcıların projelerini, Demoday ile de start-upları destekliyoruz, onlara yatırım yapmaya çalışıyoruz. Bu da bizi mevcut teknolojilerden daha fazla istifade edebilmeyi ve neredeyse her yıl değişebilen trendleri yakından takip edebilmemizi sağlıyor. Şirketimizin startup gibi yönetilmesi için gayret gösteriyorum. Bu durum bize birçok avantaj sağlıyor, startup gibi düşünmek gelişmeye odaklanmanızı sağlıyor.

Tüm bu AR-GE ve teknoloji yatırımları sektörde farklılaşmak adına yapılıyor. Çünkü günümüzde araç sayısı ya da depo kapasitesi sizin iyi bir lojistik firması olmanız için yeterli değil, parası olan herkes binlerce tır alabilir, yüzlerce depo kurabilir ama bence asıl olan inovasyondur. Teknoloji olarak nerede farklılaştığınız sizin en öne çıkan özelliğinizdir. Biz bu vizyon doğrultusunda çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Dinçer Logistics olarak yeşil dönüşüm adına nasıl bir yol izliyorsunuz?

Dünyanın yaşanabilir bir yer olarak kalması, gelecek nesillere daha temiz bir çevre daha temiz bir dünya bırakmak hepimizin görevi. Biz de bu konudaki çalışmalarımızı “insana ve çevreye değer” sloganı çerçevesinde yürütüyoruz. Yakın zamanda ilk kez yayınladığımız sürdürülebilirlik raporumuz çalışmalarımıza ışık tutuyor. Karbon ayak izimizi düşürecek çalışmalar yapıyor ve depolarımızda enerji verimliliği, yağmur suyu kullanımı, güneş enerjisi projeleri üzerinde duruyoruz.

Çevreye yönelik çalışmalarımızın yanında hayata geçirdiğimiz sosyal sorumluluk projeleriyle de insana dokunan çalışmalara imza atıyoruz. Ülkemizin yaşadığı deprem felaketinin ardından son bir yılda tüm çalışmalarımızı o bölgeye yönlendirdik. Son olarak Toktut Derneği'yle birlikte bölgedeki konteyner kentlere içilebilir su sağlayan “temiz içme suyu” projesini hayata geçirdik ve dört farklı şehre altı ünite kurduk. Böylelikle binlerce depremzede ücretsiz temiz içme suyuna erişme imkânı yakaladı.

2023 yılı Dinçer Logistics özelinde nasıl geçti? 2024 yılı için hedefleriniz neler?

Dinçer Logistics olarak kısa orta ve uzun vadeli stratejilerle yolumuza devam ediyoruz. Özellikle son 10 yılda sürdürülebilir büyümeyi yakalamış durumdayız. Pandemi döneminde yaşanan sıkıntıları operasyonel olarak her şeye hazır olmamız sayesinde fırsata çevirdiğimizi söyleyebilirim. Ancak ülke ekonomisinde yaşanan birtakım sıkıntılar tüm sektörlerde olduğu gibi lojistik sektöründe zorlayan bir etken olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle kurda yaşanan dalgalanmalar fiyat istikrarını olumsuz etkiliyor. Buna rağmen 2023 yılı bizim için daha çok yatırım yılı oldu. Özellikle Avrupa operasyonlarımıza önemli yatırımlar gerçekleştirdik. Şimdi İngiltere, Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda ve İspanya'da 100 bin metrekarenin üzerinde depolama alanımız var. Özellikle dünyada sektörün gelişmesi, ticaret hacminin her geçen artması, ülkemizde e-ticaretin sektöründe yaşanan artış gibi nedenlerle sektörde yaşanan artış trendini biz de yakaladık.



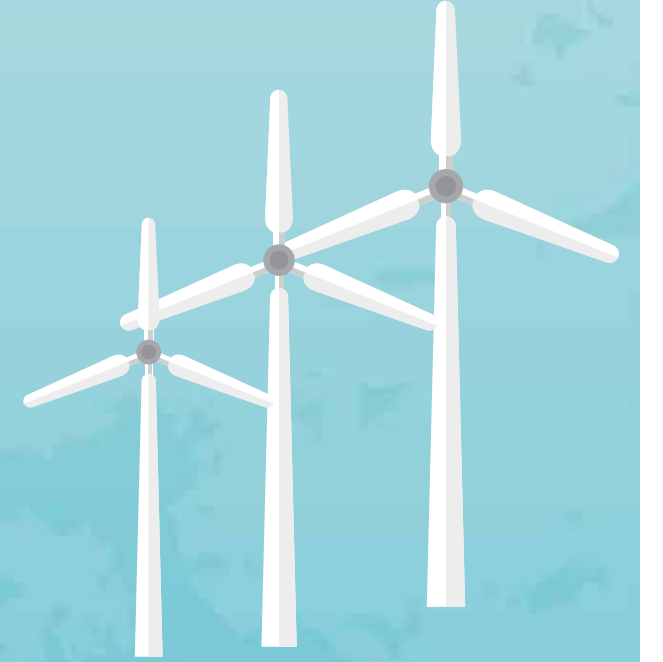
Yenilenebilir Enerjinin Çığır Açan Yükselişi

Yenilenebilir enerjide 2028'e kadar beklenen büyümenin yüzde 78'i Çin, ABD, Hindistan, Brezilya ve AB olmak üzere 31 ülkede yoğunlaşıyor. Yüzde 22'lik kısmı ise kalan 175 ülke oluşturacak. Güneş ve rüzgâr enerjisinde ciddi potansiyeli bulunan Türkiye'de yenilenebilir enerji kapasitesinin 2023-2028 döneminde 34,8 gigavat artacağı öngörülüyor.



**9.130
gigavat**

Dünyadaki yenilenebilir enerji kapasitesinde 2030'a kadar ulaşılması öngörülen miktar



%42

2028'de yenilenebilir enerji kaynaklarının dünya elektrik üretimindeki payı



7.300 gigavat

Küresel yenilenebilir enerji kapasitesinin 2028'de ulaşması beklenen büyüklüğü



76 bin megavat

Enerji Bakanlığına göre 2023 sonu itibarıyla tahsis edilmiş kapasite miktarı

Ülkelerin Yenilenebilir Enerji Artışındaki Payı:

Çin	%46
AB	%14
ABD	%10
Hindistan	%5
Brezilya	%3
Diğer	%22

Türkiye

510 bin teravat

Türkiye'nin 2025 yılında yenilenebilir enerji ihtiyacı

60 bin megavat

Enerji Bakanlığına göre Türkiye'nin beş yıl içinde devreye alması gereken yenilenebilir enerji gücü

10 milyar dolar

Enerji Bakanı Alparslan Bayraktar'a göre Türkiye'de 10 yılda "şebeke dönüşümü" için yapılması gereken yatırım miktarı

SAVAŞ, EKONOMİLERİ KURTARIR MI?

Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde borçluluk oranları sürdürülemez seviyelerde. IMF'nin 2010 yılında yazmış olduğu rapor bize gösteriyor ki G7 ülkeleri bu şekilde devam ederlerse kamu borcu/millî gelir oranı yüzde 441 olacak.



PROF. DR. EMRE ALKIN

Duymaktan hiç hoşlanmadığım ama dünyanın neresine gidersek gidelim, vatandaşın en çok sevdiği yaklaşımlardan biri şudur:

-Mutlaka savaş çıkacak.

-Neden?

-Bu kadar borcu kimse ödeyemez.

İşin tevatür tarafını bir kenara bırakırsak İkinci Dünya Savaşı'ndan önce borçluluk oranları tavan yapmış birçok ülkede. Özellikle 1929 Dünya Ekonomik Bunalımı'nın hemen arkasından bir savaş çıkması kimse için garip değil. Tabii geriye dönüp bakınca her şey mantıklı gelir. Uç uca bağlayarak "Bak işte sebebi buymuş" demek kolay. Bir yandan sokaktaki vatandaşın ferasetini de kabul etmek gerekiyor. Şu an İkinci Dünya Savaşı'ndaki borçluluk seviyelerine ulaşmış durumdayız. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde borçluluk oranları sürdürülemez seviyelerde. IMF'nin 2010 yılında yazmış olduğu rapor bize gösteriyor ki G7 ülkeleri bu şekilde devam ederlerse kamu borcu/millî gelir oranı yüzde 441 olacak. Bu bilgiyi hem İngilizce hem de Türkçe olarak sunduğumuz "İktisattan Çıkış" ve "İktisada Giriş" kitaplarında etraflıca inceledik.

İncelediğimiz bir başka gerçek daha var: Her yıl neredeyse 14-19 trilyon dolar arasında bir meblağ, savunma harcamalarından kişisel silahlanmaya, hukukî anlaşmazlıklardan güvenlik yatırımlarına

gidiyor. Daha ince detaylandırmak gerekirse askeri harcamalara 6 trilyon dolar, iç güvenliğe 5 trilyon dolar harcanırken insanların birbirlerine çatışmalarda ya da suç işlerken verdikleri zararlar 3 trilyon dolar civarında hesaplanıyor. Anlaşmazlıklardan doğan zararlar da 1 trilyon dolar civarında. Toplama bakarsak küresel gelirin yüzde 12'sinden fazlaya geliyor.

Gelgelelim dünyada en çok ölüm vakası hava kirliliğinden kaynaklanıyor. Silahlı çatışmalarda ölen insan sayısı, şahit olduğumuz tüm vahşete rağmen listede yedinci sırada yer alıyor. Daha önce tüberküloz, tütün kullanımı, sıtma, AIDS gibi hastalıklar var. Alkol kullanımı ve trafik kazaları da silahlı çatışmalardan daha önde yer alıyor. Demek ki bu kadar silahlanma ya da silah sanayinin çabaları; hastalıklar, trafik, alkol ve tütün kadar bile etkili olmayan çatışmalar için.

Yazının başlığına atıfta bulunarak cevap vereyim: Savaş ekonomileri kurtarmaz. Aksine ortaya çıkan enkazın kaldırılması 50 yıl sürebilir. Örnek vermek gerekirse 1929 Dünya Ekonomik Bunalımı'ndan sonra başlayan İkinci Dünya Savaşı'nın olumsuz etkileri ancak 1970'lerin sonuna doğru bertaraf edilebildi. Bundan sonraki büyük savaşın nükleer içeriği, 50 yıllık toparlanma sürecinin bile iyimser olduğunu gösteriyor.

Tabii nükleer silahlanmaya bu kadar para harcayınca insanların

en çok çekindiği risk unsuru kitle imha silahları oluyor. Dünya Ekonomik Forumu'nun 2017-2018 yılında düzenlediği ankete katılanlar böyle demiş. Yani Donald Trump'ın göreve geldiği yıl. Kuzey Kore Devlet Başkanı'na, "Benim masamdaki düğmelere basınca çalışıyor" diyerek nükleer gözdağı vermesinden önce diyebilirim. Nükleer silahların tehdidi başlamadan, akli başında insanların tedirginliği başlamış. Söz konusu tedirginlik 2020 pandemisiyle azalırken akabinde başlayan Rusya-Ukrayna çatışmaları ve Gazze saldırılarına bağlı olarak Tayvan'a kadar uzanan gerginlik dünyayı adım adım sıcak çatışmanın kucağına taşıyor.

Diğer taraftan resesyon kâbusu içinde olan dünyada "Biz bu silahları boşuna mı ürettik" diyen bir grup, sürekli olarak NATO-ABD ikilisini Rusya'yla karşı karşıya getirmeye çalışıyor. Diğer yandan Trump'ın önünü de tıkıyorlar. Herkes Trump'ın ulu orta her yerde "Savaş gemilerimiz ve uçak gemileriniz dünyanın her yerinde dolaşiyor, trilyonlarca dolar para boşa gidiyor, bu parayı sağlık harcamalarına kullanabiliriz" diye konuştuğunu biliyoruz. ABD seçimlerine geri sayım başlamadan Romanya ve Yunanistan'a en büyük Amerikan üslerinin konuşlanması için hummalı bir faaliyet var. Demek ki kimse barış istemiyor. Hafta içi sözüne güvenilir bir güvenlik ve diplomasi uzmanından, son zamanlarda meydana gelen gelişmeler üzerine detaylı bilgi aldım. Maalesef Rusya'daki terör saldırısı, Türkiye'nin Rusya ve Ukrayna'yı ateşkes için İstanbul'a davet edeceğini açıklamasından hemen önceye rast gelmiş. Ateşkes çağrısına her iki taraf da olumlu cevap vermiş gözüküyorken savaşın bitmesini istemeyenlerin bir hamlesi ile barışın tesisi ertelenmiş oldu.

Diğer taraftan Putin son bir aydır Rusya'ya yönelik suikast-

ler, tesis saldırıları ve toplumsal olaylar konusunda dikkat çekiyordu. Saldırını DEAS'ın üstlendiğini ilk açıklayan Fransız Basın Ajansı oldu. Ukraynalılar "Biz yapmadık" diyorlar ancak Putin'in nasıl bir tepki vereceği bilinmez. Türkiye'nin, gerçek failerin üzerine gidilmesi için Rusya'ya telinde bulunduğu biliniyor. Putin, "Kim yaptı biliyoruz, şimdi sipariş edeni bulacağız" dedi.

Aslında buraya kadar bilinen detayları aktardım. Ancak, Papa'nın bu olaydan birkaç hafta önce İsviçre Radyosu'na "Ukraynalılar beyaz bayrak çekme cesareti göstermeliler" diye bir açıklama yaptığını pek bilen yok. Ne Ukraynalılar ne de Ruslar bunun ne anlama geldiğini pek anlamadılar. Ancak Fransızların Zelenski'nin kaybetmekte olduğunu görererek "Ukrayna'ya asker göndereceğiz" açıklaması yapması, Papa'nın konuşmasının ardından geldi. Bunu görmek lazım. ABD ve Fransa bu savaşın bitmesini henüz istemiyor. Bunu net şekilde anlıyoruz.

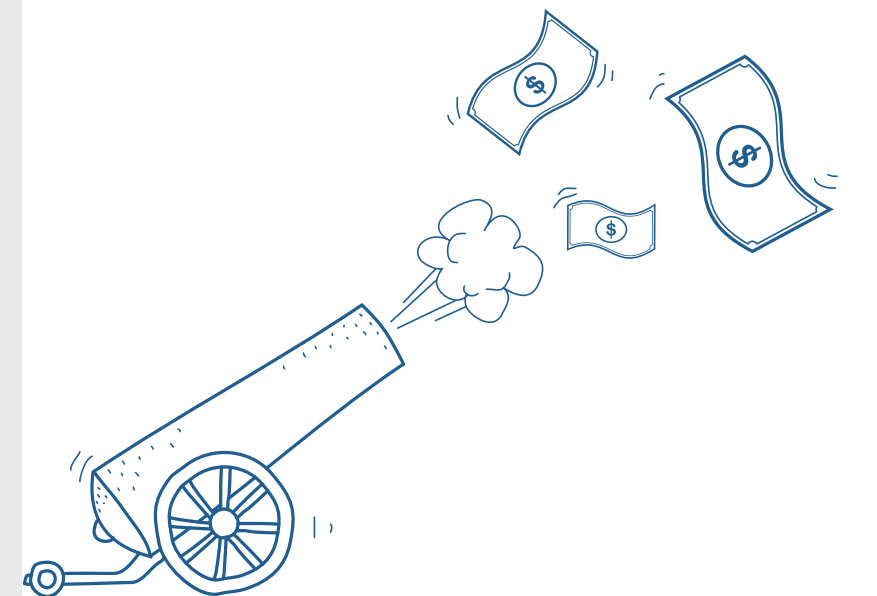
Macron'un asker gönderme hamlesinin, Sarkozy'nin Libya'ya asker göndermesinin bir benzeri olduğu görülüyor. Kaddafi'nin Fransa'daki seçim kampanyası için Sarkozy'e destek verdiğinin ortaya çıkması üzerine, kamuoyunu yanıltmak üzere girişilen harekâta

Her yıl neredeyse 14-19 trilyon dolar arasında bir meblağ savunma harcamalarından kişisel silahlanmaya, hukukî anlaşmazlıklardan güvenlik yatırımlarına gidiyor. Askerî harcamalara 6 trilyon dolar, iç güvenliğe 5 trilyon dolar, çatışmalardan kaynaklı zararlara 3 trilyon dolar harcıyor.

mecburen NATO da dahil olmuştu. Şimdi yine Fransa ve peşinden NATO'nun bir asker yığınağı söz konusu olabilir. Tüm bu gelişmeler, saldırının DEAS tarafından üstlenilmesinin soru işaretleriyle dolu olduğunu bizlere gösteriyor. Ancak Ukrayna-Rusya barışını geciktirmekte olduğu aşikâr. Bu detaylara bakınca, büyük savaşın adım adım yaklaştığını, Türkiye gibi ülkelerin barış girişimlerinin ne kadar önemli olduğunu anlamak daha kolay oluyor.

YAZARIN NOTU

Savaş ekonomileri kurtarmaz. Aksine ortaya çıkan enkazın kaldırılması 50 yıl sürebilir. Örnek vermek gerekirse 1929 Dünya Ekonomik Bunalımı'ndan sonra başlayan İkinci Dünya Savaşı'nın olumsuz etkileri ancak 1970'lerin sonuna doğru bertaraf edilebildi. Bundan sonraki büyük savaşın nükleer içeriği, 50 yıllık toparlanma sürecinin bile iyimser olduğunu gösteriyor.



“Hastaların Sağlığa Erişimi En Büyük Önceliğimiz”

“Sandoz olarak erişimi artırmaya odaklanıyor ve çalışırken her zaman hastaları ön planda tutuyoruz. Hastaların tedavilere erişimine öncülük etme amacımız çerçevesinde ulaşılabilir ve kaliteli ilaçları daha fazla insana, daha çeşitli ve yenilikçi yollarla sunmayı hedefliyoruz.”

Yaklaşık 70 yıldır Türkiye’de sanayici, işletmeci, ihracatçı konumunda hizmet veren Sandoz Türkiye, önceliğine her zaman insanı alan yüksek teknoloji bir ihracat şirketi. Ülkemizdeki ilaç ihracatının yaklaşık yüzde 10’unu gerçekleştirdiklerini ve 2005 yılından bu yana aralıksız olarak Türkiye’nin ilaç ihracat şampiyonları arasında yer aldıklarını belirten Sandoz Türkiye Ülke Başkanı Cengiz Zaim ile Türkiye’deki ilaç sektörünü ve Sandoz Türkiye’nin performansını konuştuk.

Yarım asrı aşkın süredir ülkemizde faaliyetlerini sürdüren Sandoz Türkiye’nin hem yerel hem de globaldeki konumu hakkında neler söylersiniz? Şirket nasıl bir yapılanmaya sahip?

Hastaların tedavilere erişimine öncülük etme amacımız çerçevesinde ulaşılabilir, kaliteli ilaçları daha fazla insana, daha fazla yerde, daha çeşitli ve yenilikçi yollarla sunmayı hedefliyoruz. Dünyanın lider ve en değerli biyobenzer ilaç şirketi olma vizyonuyla faaliyet gösteren Sandoz olarak dünya genelinde 22 binin üzerinde çalışan ile 100’den fazla ülkede gelecek dönemde lansmanını yapacağımız 400’den fazla eş

değer ve 24 biyobenzer ürünü-müzün bize verdiği güçle varlık gösteriyoruz. Sandoz ilaçları her yıl yaklaşık 500 milyondan fazla kişiye ulaşıyor ve dünya çapında yılda 180 milyar dolardan fazla olduğu öngörülen bir sosyal etki yaratıyor.

Global ama yerli üretim ile yelleşebilen bir şirket olarak yaklaşık 70 yıldır Türkiye’de sanayici, işletmeci, ihracatçı konumunda bulunmamız ise Türkiye’ye olan bağlılığımızın ve inancımızın bir kanıtı. Ülkemizde 1955 yılından bu yana ilaç sektörünün gelişimine katkıda bulunarak ülke ekonomisine katma değer sağlıyor ve ülkedeki hastaların kaliteli ilaca erişimini mümkün kılıyoruz. Şu an pazarda 80’den fazla ürünümüz ile 34 milyon hastaya ulaşıyoruz.

Sandoz’un hizmetleri ağırlıklı olarak hangi alanda yoğunlaşıyor?

Kilit stratejik alanlarda küresel olarak lider olduğumuz pozisyonlar arasında biyobenzerler, antibiyotikler, eş değer onkoloji ilaçları yer alıyor. Biyolojik ilaçlar başta olmak üzere dünyada ilaç erişimini demokratikleştirmek için sürekli çalışıyoruz ve bunu sürdürülebilir bir şekilde yapıyoruz. Hâlen pazarda sekiz biyobenzer

ilacımız mevcut, 25 yeni biyobenzer ilaç üzerinde de çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Avrupa merkezli, hücreden bitmiş ürüne üretim yapabilen benzersiz üretim ağımız için 400 milyon euro’nun üzerinde yatırım planlıyoruz. Türkiye’de ise Gebze üretim tesisimiz dahil olmak üzere 750’nin üstünde çalışanımızla faaliyet gösteriyoruz. Türkiye’deki istihdam rakamımız Sandoz ülkeleri arasında ilk 10’da yer alıyor.

Sandoz Türkiye, 2023 yılında gerçekleştirdiği 113 milyon dolarlık ihracat ile ilaç sektöründe ikinci sıraya yerleşti. 2005 yılından bu yana devam eden ihracat şampiyonluğu başarısını getiren dinamikler neler?

Yüksek teknoloji bir ihracat şirketi olarak Türkiye ilaç ihracatının yaklaşık yüzde 10’unu gerçekleştiriyoruz. 2005 yılından bu yana aralıksız olarak Türkiye’nin ilaç ihracat şampiyonları arasında yer alıyor ve her yıl ihracat hacmini artırmak için çalışıyoruz. 2022 yılında ihracatımız, yaklaşık 65 milyon dolar olarak gerçekleşmişti. 2023 sonu ihracat rakamlarımız ise geçen yılın yaklaşık iki katına, diğer bir deyişle 115 milyon dolara çıktı.

Sandoz’un dünyadaki en önemli

Sandoz Türkiye Ülke Başkanı Cengiz Zaim: “Sandoz ilaçları her yıl yaklaşık 500 milyondan fazla kişiye ulaşıyor ve dünya çapında yılda 180 milyar dolardan fazla olduğu öngörülen bir sosyal etki yaratıyor.”



18 tesisinden biri olan Gebze fabrikası, başarı dinamiklerimizin başında geliyor. Bu tesis Sandoz’un dünyadaki 18 tesisinden en büyük üçü arasında yer alıyor. Küresel ve yerel koşullardan etkilenmiyoruz, fabrika yatırımlarımızı yapmaya devam ediyoruz. Gebze fabrikası şu anda yılda 10 milyar tablet üretim kapasitesine sahip. Gebze fabrikasının üretim kapasitesinin önümüzdeki beş yıl içinde 15 milyar tablete çıkarılması hedefleniyor. Gebze fabrikasında Sandoz standartlarında üretilen ürünler Kanada’dan İngiltere’ye kadar 55’ten fazla ülkeye ihraç ediliyor. Bu üretim kapasitelerini sağlamak için fabrikada devam eden 30 milyon dolarlık yatırımlarımız iki yıl içinde tamamlanacak.

Altı yıldır “En İyi İşveren Ödülü”ne layık görülen Sandoz Türkiye’nin iş süreçlerinden ve çalışanlarıyla arasındaki ilişkiden bahsedebilir misiniz? Bu istikrarlı başarının arkasında nasıl bir işleyiş var?

2023 Ekim ayından itibaren yolumuza bağımsız bir şirket olarak devam ederken biliyoruz ki çalıştığımız kuruma ait olduğumuzu hissettiğimiz zaman biz çalışanlar kuruma en büyük katkıyı sağla-

yabiliriz. Bu doğrultuda öncelikli hedefimiz; yeni Sandoz kültürüyle uyumlu, kişisel ve kariyer gelişimini destekleyen bir şirket olmaktır. Dünya genelinde şirketleri “İnsan Stratejisi, Çalışma Ortamı, Yetenek Yönetimi, Performans Yönetimi, Kariyer Gelişimi, Öğrenme, Çalışanların Sağlık ve Refahı, Çeşitlilik ve Dahil Etme” gibi alanlarda değerlendiren anket sonucunda üst üste altıncı kez layık görüldüğümüz “En İyi İşveren Ödülü”, çalışanlarımıza verdiğimiz değer ve onların şirket kültürümüze katkısının en önemli göstergesidir. Doğru yolda olduğumuzu görmek beni ayrıca gururlandırdı. Ekibimiz, çalışanlarımızdan aldığımız geri bildirimler ve onların hayatlarına dokunarak fark yaratan uygulamalarla İK politikalarımıza yön vermeye devam edecek.

65
milyon dolar

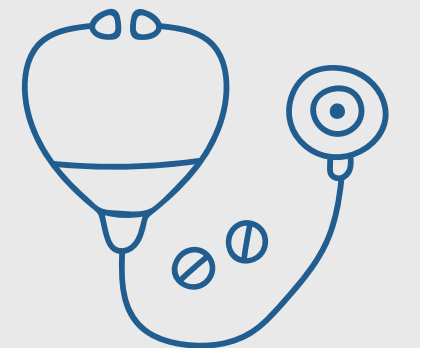
Sandoz Türkiye’nin 2022 ihracatı

%10

Sandoz’un Türkiye ilaç ihracatından aldığı pay

115
milyon dolar

Sandoz Türkiye’nin 2023 ihracatı



+22 bin

Sandoz'un çalışan sayısı

+400

Eş değer ürün sayısı

+24

Biyobenzer ürün sayısı

Sanayide yeşil üretim ve sürdürülebilirlik kavramları oldukça değer kazandı. Bu bağlamda Sandoz Türkiye'nin çevresel sorumluluk ve sürdürülebilirlik anlamında izlediği yol haritasını paylaşabilir misiniz?

Sandoz olarak tüm dünyada doğal kaynakların verimli bir şekilde kullanılması ve aktivite ürünlerimizin çevreye verecekleri zararın en aza indirilmesi için mücadele ediyoruz. Sandoz Türkiye, teknolojik altyapıya yaptığı yatırımlar ve Kalite Dönüşüm Programı aracılığıyla kalite temelli yapısını ve üretim miktarını ve esnekliğini sürekli artırıyor. Sıfır Atık Sertifikasına sahip Sandoz'un Gebze fabrikamızda, atık azaltma iyileştirmeleri ve önemli su tasarrufu çalışmaları da yürütülüyor. Başarıyı yalnızca yüksek kalite standartlarımıza değil, aynı zamanda iş anlayışımıza da borçluyuz. Özellikle yeşil dönüşüme olan ihtiyaç ve yeni nesil uygulamalar ile teknolojiler doğrultusunda kendimizi sürekli yenilemeye devam ediyor, daha iyisi için ekiplerimizle yakından çalışıyoruz. Türkiye'de ilaç sektöründe sürdürülebilirliğin daha çok önem kazandığını görmek bizi motive ediyor ve erişilebilir, sürdürülebilir ilaçları ihtiyaç sahiplerine ulaştırma vizyonumuzdaki kararlılığımızı güçlendiriyor.

Önümüzdeki dönemde üretimin her kademesinde ve özellikle enerji konusunda verim sağlayan,



İç pazarda en çok büyüyen çok uluslu firma olmamızın yanı sıra bulunduğumuz coğrafyada da Sandoz Global'in en çok büyüyen ülkesiyiz.

adil ve sürdürülebilir iş kültürü olan fabrikaların artmasıyla sağlık sektöründe hem eşitliğin hem de erişilebilirliğin artacağını öngörüyoruz. Ağustos 2023'te Gebze fabrikamız My Green Lab Sertifikası'na sahip oldu. Sürdürülebilir, çevre dostu bir laboratuvarın önemini anlayarak 2022'de geliştirme faaliyetleri ve My Green Lab sertifikasına başvuru gerçekleştirdik. Temel puanımız 2022'de 67 iken, 2023'te 86'ya çıkarak büyük bir gelişme katettik. Önümüzdeki süreçte de sürdürülebilirliğimizi ve verimliliğimizi artırmak için çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Kâğıt ve fiziki belge kullanımını azaltarak yılda yaklaşık 12 bin kâğıt yaprağından ve yüksek miktarda mürekkepten tasarruf ediyoruz. Aktif olarak kullanılmayan bütün laboratuvar donanımlarının kapalı tutulduğundan, enerji harcamadığımızdan emin oluyoruz. Laboratuvarımızın muslukları, daha hızlı ve verimli başlıklarla donatılarak temizlik esnasında tasarruf sağlıyor. Atık yönetimini ciddiye alıyor, uzun ömürlü ekipman kullanıyor ve bardak dahil olmak üzere tek kullanımlık eşyaları kullanmıyoruz. Buzdolabı gibi yüksek enerji tüketen ekipmanların sürdürülebilir verime sahip olduğunu teyit ediyor, çatılarda ise 2 bin 550 güneş paneli ile yenilenebilir enerjiyi destekliyoruz.

Ülke ekonomisine en çok katkı sağlayan ikinci sektör olan kimya sektörünün globaldeki avantajları neler?

Kimya sektörünün ilaç kısmı ile ilgili konuşmam gerekirse, ülke-

mizdeki üretim alt yapısı, yetişmiş iş gücü ve kalite standartları Avrupa düzeyindedir. Sanayi, üniversite ve kamu iş birliklerinin artışı, AR-GE konusunda da ilerlemelerin sağlanması ile yüksek teknoloji ürünlerin de ülkemizde üretimi mümkün olabilecektir. Bu şekilde daha da katma değerli üretim ve ihracat fırsatları ülkemiz açısından oluşacaktır. İhracatımızın yönünün de daha kolay erişim sağlanabilen çevre ülkelerden ziyade pazarın daha büyük olduğu Amerika ve Avrupa pazarlarına doğru kayması, hacmi olumlu yönde etkileyecektir.

Biz Gebze'deki üretim tesisimizden Amerika hariç dünyanın her yerine ihracat yapıyoruz. Şimdilerde ise Amerika'ya ihracat için çalışmalarımızı başlattık. FDA onayımızı önümüzdeki sene içinde almayı hedefliyoruz.

Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'nin verilerine göre Türk ilaç sektörü ihracatı, 2010'dan bu yana iki katın üzerinde artışla 2 milyar dolara ulaştı. Türkiye'nin yeni sağlık stratejilerini ve günümüzde hâlâ ilaca erişimdeki sıkıntıların devam ettiğini göz önüne aldığınızda sektörün performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sandoz'da hastaların sağlığa erişimi en büyük önceliğimiz. Hastalar adına fark yaratmak için erişimi artırmaya odaklanıyoruz, çalışırken her zaman hastaları ön planda tutuyoruz ve bunu çok açık bir şekilde yapıyoruz. Yaptığımız ihracatın yanı sıra yerleşmenin de önemli olduğunu düşünüyoruz. Yerleşme odaklı iş birliklerimizle Türkiye'de



üretile Sandoz ürünlerinin yüzde 98'i Türkiye'de satılacak. Değer bazı olarak Sandoz Türkiye'deki ilaç üretimi değerinin yüzde 75'i Türkiye'den geliyor. Bu, ürünlerimizin hastalar için erişilebilir hâle gelmesini daha da kolaylaştıracak bir gelişmedir. Ayrıca bulunamayan ilaçlar ve stok problemleri karşısında ilaca erişilebilirliği sağlamak adına adımlar attık. Sağlık ekosistemimizin tüm paydaşlarının, ilaçlara erişim alanında mevcut ve olası sorunların çözümü için yakın bir iş birliği içerisinde çalıştığını biliyoruz. Sektörümüzün bileşenleri ve düzenleyici kurumların açık diyaloga dayalı bu etkileşimi sonucunda, önümüzdeki dönemde ilaçlara ve tedavilere erişim açısından olumlu gelişmeler yaşanacağı kanısındayım.

Küresel ekonomi açısından oldukça zor geçen 2023 yılında Sandoz Türkiye nasıl bir performans ortaya koydu?

2023 yılında ihracat rakamlarımız geçen yılın yaklaşık iki katına ulaşarak 115 milyon dolar olarak gerçekleşti ve 2023 İKMİB İhracatın Yıldızları Ödül töreninde ikincilik kazandık. 25 yıldır kesintisiz olarak İhracat Şampiyonları listesinde yer alıyoruz. İç pazarda en çok büyüyen çok uluslu firma olmamızın yanı sıra bulunduğumuz coğrafyada da

Sandoz Global'in en çok büyüyen ülkesi olduk. Şu an Türkiye pazarında 80'den fazla ürünümüz bulunuyor, ihracat ve üretim anlamında da yatırımlarımız hız kesmeden devam ediyor. Bunun yanı sıra tüm ürün portföyümüz için de ruhsatlandırma ve onay süreçlerine önem veriyoruz. Hâlihazırda üç ürünümüzle Türkiye'de biyobenzerler alanında pazarda bulunuyoruz ve getireceğimiz 20'nin üzerinde ürün var. Sandoz Global, eş değer ilaçlar ve biyobenzerler alanında bir Avrupa şampiyonu ve küresel bir lider konumunda. Sandoz'da, biyobenzerler alanında yeni bir Avrupa üretim tesisine 400 milyon euro'dan fazla yatırım yaptık ve Just-Evotec ile öncü bir stratejik üretim ortaklığının yanı sıra şirket içi geliştirme yetenekleri oluşturmak için 100 milyon dolardan fazla yatırım ayırdık. Geçen birkaç yıl içinde üretim hattımızın boyutu üç katına çıktı ve bilimsel, teknik, düzenleyici ve ticari uzmanlığımızın benzersiz buluşmasını temel alarak bu alana öncülük etmeye devam edeceğiz. 2026 yılında Sandoz'un Slovenya'daki tesisinin faaliyete geçmesiyle biyobenzer ve eş değeri ilaçlar alanında da ivme kazanarak hem dünyada hem de Türkiye'de portföyümüzü büyütme devam edeceğiz.

“Yerleşme odaklı iş birliklerimizle Türkiye’de üretilen Sandoz ürünlerinin yüzde 98’i Türkiye’de satılacak. Değer bazı olarak Sandoz Türkiye’deki ilaç üretimi değerinin yüzde 75’i Türkiye’den geliyor. Bu, ürünlerimizin hastalar için erişilebilir hâle gelmesini daha da kolaylaştıracak bir gelişme.”



Amerika



İngiltere



Almanya



ARA DEPO'nuz HAZIR



- 📍 Pennsylvania
- 📍 New Jersey
- 📍 California
- 📍 Florida
- 📍 Kettering
- 📍 Duisburg
- 📍 Wuppertal

Teklif AL



www.horoz.com.tr

ÜRETİM VE PAKETLEME KAPASİTESİ İLE AVRUPA'DA İLK 3 İÇİNDEYİZ

TOP 3 IN EUROPE WITH PRODUCTION AND PACKAGING CAPACITY

Bentaş

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

On 3rd July 2019, VanCat® was honoured by the World Branding Forum as the "Brand of the Year" in the "Cleaning and Sanitation" category, marking its first win.

Further accolades followed on 9th September 2021 and 27th July 2023, bringing the total number of awards to three. We are proud to announce that VanCat® is the first and only Turkish brand to receive this recognition in the industry.

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

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

We serve to 120 international customers in 75 countries.

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

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



Bentaş

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

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



f X @BentasBentonit | www.bentasbentonit.com

VAN CAT WHITE SAND CAT'S WHITE ro cat



Türkiye Yatırımcılar için İdeal Bir Hedef Olma Yolunda

2000'li yılların başından itibaren uyguladığı yabancı sermaye ve yatırım teşvik sistemi ile bölgesinde uluslararası sermayenin en çok tercih ettiği yatırım üslerinden biri olan Türkiye'ye 2023'te, 10,6 milyar dolar değerinde uluslararası doğrudan yatırım girişi yapıldı.

Türkiye, 1980'lerde uygulamaya başladığı ihracata dayalı büyüme stratejisi çerçevesinde üretim ve ihracatını artırmaya başladı. Sahip olduğu stratejik konumuyla ihracat ve yatırım anlamındaki avantajlı konumu, devletin uygulamaya aldığı stratejilerle daha da büyüdü. Bugün nitelikli iş gücü, üretim kalitesi ve teknolojik altyapısının yanı sıra büyük pazar olanaklarına sahip olması, Türkiye'yi özellikle uluslararası yatırımcılar nezdinde

cazip bir ülke hâline getiriyor. İhracattaki artış ve ekonomideki iyi yönlü dönüşümle yakalanan hızlı büyüme, yabancı sermayenin ilgisindeki artışın en önemli sebepleri arasında gösteriliyor.

2000'li yılların başından itibaren uyguladığı yabancı sermaye ve yatırım teşvik sistemi ile bölgesinde uluslararası sermayenin en çok tercih ettiği yatırım üslerinden biri olan Türkiye, bu noktada başarılı ve istikrarlı bir duruş sergiliyor. Fiyat istikrarı, istihdam, ihracat

ve verimlilik artışını ön plana çıkaran yeni ekonomi politikasının olumlu etkisi, sermaye akışında da hissedilmeye başladı. 2024-2026 dönemini kapsayan Orta Vadeli Program (OVP) da uluslararası yatırımcıların Türkiye'ye ilgisini artıracak bir süreç tasarlanmış durumda. Türkiye'nin son yıllarda ortaya koyduğu tüm stratejiler, kamu ve özel sektör için verimliliğe dayalı bir yol haritası ortaya koyuyor ve bunlar da uluslararası yatırımlara yansıyor.

2002'DEN BU YANA YATIRIMLAR SÜREKLİ ARTIYOR

2000'li yılların ortalarından bu yana 1,5-2,0 trilyon dolar düzeyinde seyreden küresel yatırımlar, 2020 yılında 962 milyar dolara geriledi. Pandemi krizinin de atlatılmasının ardından 2021 yılında güçlü bir toparlanmayla 1,59 trilyon dolara ulaştı. 2022'de

2023 yılının toplamında Türkiye'ye gelen UDY girişleri, 2022 yılına kıyasla yüzde 22 düşüşle 10,6 milyar dolar olarak gerçekleşti.

süregelen jeopolitik ve finansal belirsizlikler, artan gıda ve enerji fiyatları, yüksek faiz oranları ve resesyon beklentisi, küresel yatırım iştahını hep birlikte aşağı çekti ve 2022'de küresel Uluslararası Yatırımcılar Derneği (UDY) hacminde yüzde 17'lik daralmaya neden oldu. Jeopolitik ve finansal riskler 2023'e taşınırken bu riskler, 2023'te 2022'ye kıyasla, yüzde 3'lük marjinal bir artışı beraberinde getirdi.

2023 Aralık ayında Türkiye'ye 1 milyar dolarlık UDY girişi oldu. 2023'ün toplamında ise ülkemize gelen UDY girişleri, 2022'ye kıyasla yüzde 22 düşüşle 10,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2023'te yatırım sermayesi girişleriyle 5,6 milyar dolar, yabancı uyruklulara gayrimenkul satışı yoluyla 3,6 milyar dolar, borçlanma araçları vasıtasıyla 1,9 milyar dolar değerinde UDY girişi oldu. Geçen yılki yatırım sermayesi girişi, son beş yıllık ortalamaya (6,5 milyar dolar) yakın olsa da aslında 2004'ten bu yana kaydedilen en düşük seviyede kaldı. 2002 yılından itibaren Türkiye'ye gerçekleşen toplam UDY girişlerinin ise 263 milyar doları aştığı paylaşıldı.

910 MİLYON DOLAR İLE 2024'E HIZLI BİR BAŞLANGIÇ

Ocak 2024'te Türkiye'ye 910 milyon dolar değerinde UDY girişi gerçekleşti ve toplam UDY girişi içinde, yatırım sermayesi girişleriyle 399 milyon dolar, yabancı uyruklulara gayrimenkul satışı yoluyla 415 milyon dolar, borçlanma araçları vasıtasıyla 102 milyon dolar değerinde giriş kaydedildi. Böylece bir önceki yılın

ocak ayına göre yüzde 20'lik bir artış oldu ve ocak ayında çekilen UDY, aynı ay içindeki cari açığın yüzde 36'sına karşılık geldi. 2002 yılından itibaren değerlendirildiğinde ise Türkiye'ye gerçekleşen kümülatif UDY girişlerinin 264 milyar doları aştığı görüldü. 2024 yılın Ocak ayı içinde gerçekleşen yatırım sermayesi girişleri, toplamda 399 milyon dolarlık bir hacme sahip olup sektörel kompozisyonda 167 milyon dolar değerindeki yatırım sermayesi girişiyle madencilik ve taş ocakçılığı, toplam yatırım sermayesi girişlerinin yüzde 42'sine ev sahipliği yaptı. Toptan ve perakende ticaret, geçmiş kümülatif performansının üzerinde bir performans sergilemeye devam ederek aynı ay içinde gerçekleşen yatırım sermayesi girişlerinin yüzde 15'ini çekti.



+263
milyar dolar

2002 yılından itibaren Türkiye'ye gerçekleşen UDY girişi

910
milyon dolar

Ocak 2024'te Türkiye'ye gerçekleşen UDY girişi

%1,5

Türkiye'nin 2024'te küresel UDY'den almayı hedeflediği pay



Toptan ve perakende ticaret ile finans ve elektrik dağıtım, 2023'te Türkiye'ye gelen UDY sermayesinin yüzde 37'sini oluşturdu.

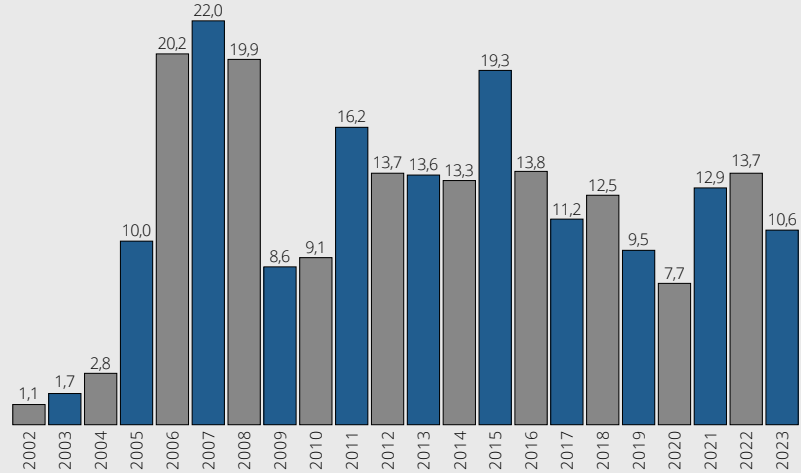
Türkiye, 2000'li yılların başından itibaren uyguladığı yabancı sermaye ve yatırım teşvik sistemi ile bölgesinde uluslararası sermayenin en çok tercih ettiği yatırım üslerinden biri hâline geldi.

EN BÜYÜK PAY SAHİBİ AVRUPA BİRLİĞİ

2002-2023 dönemi toplamında yapılan uluslararası yatırımlarda en büyük payın sahibi yüzde 59 ile Avrupa Birliği (AB) olarak kaydedilmişti. AB, 2023 yılında aldığı yüzde 53'lük pay ile 2023 yılında da Türkiye'ye gelen yatırım sermayesi girişlerinin ana kaynağı olmaya devam etti. 2023'te Orta Doğu ülkelerinden gelen yatırımların payı yüzde 8'den yüzde 18'e yükselirken Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ve Katar'ın yükselişte önemli bir rol oynadı.

diği görülüyor. Ülkeler nezdinde Hollanda, Almanya, BAE, Katar ve Rusya, 2023 yılında Türkiye'ye en çok yatırım sermayesinin geldiği ülkeler olurken BAE, Katar ve Rusya'nın payındaki artış; enerji, e-ticaret ve bankacılık sektörlerinde gerçekleşen sınır ötesi birleşme ve satın alma duyuruları ile örtüşüyor. 2024'ün ilk ayında yapılan yatırımlar incelendiğinde yüzde 44'lük pay ile Amerika Birleşik Devletleri'nin (ABD) öne çıktığı görüldü. Ocak 2024'te ABD'yi yüzde 17 ile Almanya ve yüzde 12 ile Birleşik Krallık (BK) izledi.

2002-2023 DÖNEMİNDE TÜRKİYE'YE GERÇEKLEŞEN UDY GİRİŞİ (MİLYAR DOLAR)



Kaynak: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), YASED hesaplamaları

"2024'TE KÜRESEL YATIRIM AKIŞINDA YAVAŞ BİR SEYİR ÖNGÖRÜYOR"



Engin Aksoy
Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) Başkanı

Türkiye'ye 2023 yılında, geçtiğimiz yıla göre yüzde 22'lik bir düşüşle 10,6 milyar dolar düzeyinde Uluslararası Doğrudan Yatırım (UDY) girişi gerçekleşti. 2022 yılında bu rakam 13,7 milyar dolardı. 10,6 milyar dolarlık bu giriş, küresel UDY'nin de yüzde 0,8'ni oluşturdu. 2024'te küresel UDY akışlarında yavaş bir seyir öngörülüyor. Pastadaki küçülme riski, dünyada rekabetin artmasına sebep oluyor. UDY Stratejisi'nde belirtildiği gibi Türkiye, küresel UDY'den yüzde 1,5 düzeyinde pay almayı hedefliyor. Bu hedefi gerçekleştirmek için ise Türkiye'nin küresel düzeydeki rekabetçiliğini artırması gerekiyor. Bunun için dört temel etkende iyileşme alanı olduğunu düşünüyoruz. Bunları; dijital dönüşüm, yeşil dönüşüm, küresel tedarik zincirlerine entegrasyon düzeyinin artırılması ve insan sermayemizin çağın gerekleri doğrultusunda sürekli geliştirilmesi olarak sıralayabiliriz. Alt başlıkları ise şöyle:

- Dijital sektör ve piyasalarının geliştirilmesi için kişisel verilerin yurt dışına aktarımı gibi temel konularda dünya ile entegre olacak mevzuat değişiklikleri ve kurumsal standartları yakalamış,
- Yakın zamanda yasalaşmasını beklediğimiz İklim Kanunu ile Emisyon Ticaret Sistemi'ni AB ile uyumlu bir şekilde kurmuş,
- Yeşil Mutabakat ve sınırda karbon düzenleme mekanizmasından olumsuz etkilenmeyecek şekilde sektörel altyapı ve yetkinliklerini artırmış,
- Fiber altyapısını geliştirmiş, 5G'de yol almış, siber güven-

likle ilgili mevzuat altyapısını güçlendirmiş,

- Pandemi sonrası dönemdeki esnek çalışma uygulamalarının yaygınlaşması ile başlayan çalışma hayatı mevzuatındaki dönüşüm trendlerine uyum sağlamış bir Türkiye'nin tüm sektörlerde bir cazibe merkezi olacağını düşünüyoruz.

Bunların başında makroekonomik istikrar ve düzenleyici çerçevenin korunması geliyor. Bu konulardaki performansımızı rekabet içinde olduğumuz ülkelere ortalama düzeyine taşımamız hâlinde üyelerimiz önümüzdeki dönemde 18,6 milyar dolarlık yatırımı gündemlerine alacaklarını ifade ediyor. Bu çerçevede yukarıda belirttiğim iyileştirme konuları ile yakın zamanda açıklanan Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) eylem planlarıyla Orta Vadeli Program ve 12. Kalkınma Planı gibi strateji belgelerinde yer alan yapısal reform alanlarının makroekonomik politikalar ile eş zamanlı ve uyum içinde hayata geçirilmesi çok önemli. YASED'in öncelikli gündem konuları ile paralellik oluşturan bu konular kapsamında, özellikle yakın zamanda yayımlanan Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun (KVKK) ülkemiz iş ve yatırım ortamının rekabetçiliğini artıracağına inanıyoruz. Söz konusu mevzuat değişikliğinin yürürlüğe girmesi sonrasında, özellikle sektörel anlamda KVKK'nın yeni düzenlemelerine ilişkin çalışmaların öncelik kazanacağını düşünüyoruz. Tüm bu reform süreçlerinde YASED olarak her türlü katkıyı sağlamaya devam edeceğimizi ifade etmek isteriz.

UDY Stratejisi'nde belirtildiği gibi Türkiye, küresel UDY'den yüzde 1,5 düzeyinde pay almayı hedefliyor. Bu hedefi gerçekleştirmek için ise Türkiye'nin küresel düzeydeki rekabetçiliğini artırması gerekiyor.

Asya'nın Gözde Yatırım Merkezi

Singapur

Tarih boyunca pek çok ülke tarafından işgale uğrasa da şahlanmayı bilen Singapur'un bugün sahip olduğu güçlü ve dinamik ekonomik başarısı, uluslararası girişimcilere hitap eden şeffaf, güvenilir ve öngörülebilir şekilde oluşturduğu ekonomik modele dayanıyor.

Singapur, bir zamanlar küçük bir balıkçı köyü olmasına rağmen, Asya'nın en görkemli ve gelişmiş ülkelerinden biri hâline geldi. Temelde büyük bir ada ve çoğu ıssız olmak üzere 62 adadan oluşuyor. Dünyanın az sayıdaki şehir devletlerinden birisi olan Singapur, Güneydoğu Asya'nın en küçük ülkesi olmasına rağmen vizyoner bakış açısıyla her alanda farkını belli ediyor. Hem sosyal yaşam hem de ekonomik faaliyetler açısından Asya'nın en dinamik ülkelerinden biri olan ülke, inovatif yatırımları ile sanayi ve ekonomik kalkınması sayesinde günümüzün ticari devleri arasında yer alıyor.

Tarih boyunca pek çok ülke tarafından işgale uğrasa da şahlanmayı bilen Singapur, hiçbir zaman geriye düşmeden çalışmış. Singapur'un ekonomik başarısı, uluslararası girişimcilere hitap eden şeffaf, güvenilir ve öngörülebilir şekilde oluşturduğu ekonomik modele dayanıyor. Siyasi açıdan da istikrarlı bir çizide ilerleyen ülke, 2022 Dünya Yolsuzluk Endeksinde yolsuzluğun en az olduğu ilk beş ülkeden biri oldu. World Justice Project'in hazırladığı 2023 Hukukun Üstünlüğü Endeksinde ise dünyada en iyi performansla sahip ilk 20 ülke arasında 17'nci sıraya yerleşti. Singapur, iş kurma ve iş yapma konularında sunduğu imkânlar ve sağladığı kolaylıklar ile de dünyada birinci sırada yer alıyor. 82 ülkede iş yapmanın çekiciliğini 91 önemli göstergelerle ölçen Economist Intelligence Unit'in (EIU), 2023'ün ikinci



çeyreğine ilişkin yaptığı iş ortamı sıralamasında beş yıldır olduğu gibi Singapur yine en iyi iş ortamı konumunu korumayı başardı. İstikrarlı yapısı, kararlı duruşu ve çalışkanlığı ülkenin bugün dünyanın en zengin devletlerinden biri olmasını sağlıyor.

ASYA'NIN LOJİSTİK KAPLANI

Ticaret yollarının kesişiminde, konumu itibarıyla avantajlı bir noktada olan Singapur, "Asya'nın Lojistik Kaplanı" olarak anılıyor. Hiçbir doğal kaynağa sahip olmasına rağmen Güneydoğu Asya bölgesi için önemli bir finans, nakliye, havacılık ve ticaret merkezi hâline gelen Singapur, 2023 yılında Dünya Bankası tarafından dünyanın en iyi lojistik merkezi olarak seçildi. Ada ülkesi olması sebebiyle denizcilik sek-

5,6
milyon
Nüfus

730
kilometrekare
Yüz ölçümü

515,5
milyon dolar
GSYİH

Economist Intelligence Unit'in (EIU), 2023'ün ikinci çeyreğine ilişkin yaptığı iş ortamı sıralamasında beş yıldır olduğu gibi Singapur yine en iyi iş ortamı konumunu korumayı başardı.



91.100
dolar
Kişi başı GSYİH

314,8
milyon dolar
Türkiye'nin 2023 yılında
Singapur'a yaptığı ihracat



törü, Singapur'un ekonomik büyümesinin önemli bir bölümünü oluşturuyor. 1986'dan bu yana her yıl 130 binden fazla geminin uğrak yeri olan Singapur, dünyanın en işlek limanı. Ayrıca en hızlı "turnover" yani konteyner doldur-boşalt yapan ülkesi. Daha pahalı hizmet vermesine rağmen zamandan tasarruf edildiği için gemilerin tercihi Singapur limanı oluyor.

Küresel ticaretin bağlantı noktası olarak bilinen Singapur, 120'den fazla ülkedeki 600 limana bağlantısıyla dünya ticaretinin önemli başrollerinden biri. Böylesine yoğun bir akışa sahip olan ülke, global deniz ticaretine asla uyumayan bir liman olarak hizmet veriyor. Dünyanın en işlek limanlarından biri olmasının yanı sıra teknolojik yetenekleriyle de tanınan Singapur,

ayrıca ham petrol üretmeyen bir ülke olarak dünyanın en büyük yakıt ikmal limanı. Singapur'un Jurong Adası'nda ham petrolü rafine ederek yakıtı dönüştüren tesisleri bulunuyor. Turizmiyle de dikkatleri çeken Singapur, mükemmel denizcilik anlayışıyla bölgedeki tatilciler için popüler bir kruvaziyer merkezi hâline geliyor. Her yıl ortalama 30'dan fazla uluslararası yolcu gemisinin ziyareti buradan geçiyor.

TİCARET ODAKLI EKONOMİSİ YATIRIMCI ÇEKİYOR

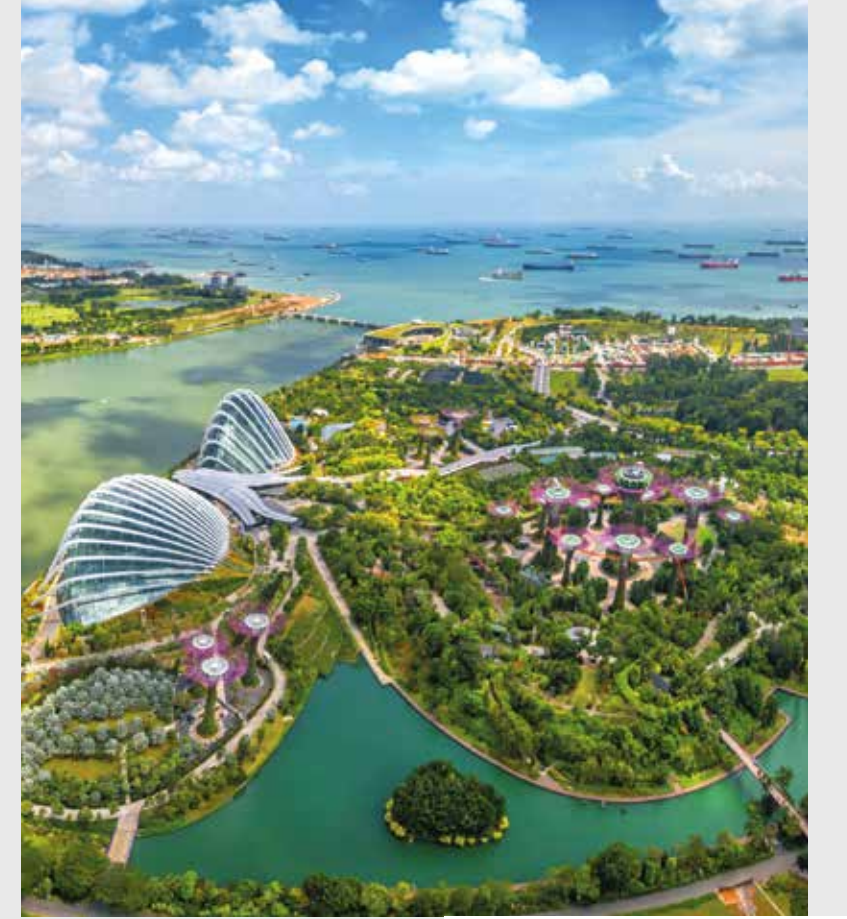
Küresel tedarik zincirinde önemli bir konuma sahip olan, açık ve geniş ölçüde ticaret odaklı bir ekonomiyi destekleyen Singapur, yabancı yatırımcının odağındaki ülkelerden. Yatırımcılar, ülkenin yatırım ortamının çekiciliğini

sürekli olarak vurguluyor ve bunu şeffaflık, iş dostu yasalar, uygun vergi yapısı, etkin gümrük kolaylaştırma, sağlam fikri mülkiyet koruması ve köklü altyapı gibi faktörlere bağlıyor. Aktif bir AR-GE ve yenilik merkezi olarak konumlanan hükümet, vergi teşvikleri, araştırma hibeleri ve yerel araştırma kurumlarıyla iş birliği fırsatları sağlayarak işletmeleri teşvik ediyor. Bu da Singapur'u çok uluslu şirketler için bölgesel bir merkez hâline getiriyor. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansının (UNCTAD) 2023 Dünya Yatırım Raporu'na göre Singapur'a doğrudan yabancı yatırım girişi, 2022'de rekor seviyede bir yükselişle 141,2 milyar dolara ulaştı. Bu yükselişle birlikte Singapur, ABD'den sonra dünya çapında üçüncü en büyük doğrudan yabancı yatırım alıcısı hâline geldi.

SİNGAPUR VE TÜRKİYE ARASINDAKİ TİCARİ İLİŞKİ

İki ülke arasındaki diplomatik ilişkinin temelleri 1969 yılına dayanıyor. 2012 yılında Türkiye'de açılan Singapur Büyükelçiliği sonrasında ise giderek artan ilişkiler ve üst düzey ziyaretler, Singapur ve Türkiye arasındaki ilişkinin kuvvetlenmesini sağladı. 2014 yılında Singapur Başbakanı Lee Hsien Loong'un Türkiye ziyaretinin ardından ise iki ülke arasındaki ilişkiler Stratejik Ortaklık düzeyine çıkarıldı. Türkiye'nin bugüne kadar imzaladığı en kapsamlı ve gelişmiş Serbest Ticaret Anlaşması (STA) da Singapur ile yapıldı. 2015'te imzalanan Türkiye-Singapur STA'sı 2017'de yürürlüğe girdi ve böylece iki ülke arasındaki ticaret daha etkin hâle geldi.

Türkiye'nin Singapur'a gerçekleştirdiği ihracatta mineral yakıt, yağ, değerli taşlar, metaller, madeni para, demir ve çelikten inşaat malzemeleri, gemi, bot, elektrik ve elektronik ekipman-



Şehrin İçinde Yeşil Bir Vaha

Singapur, dikey mimarisi ve modern binalarıyla ilk etapta beton yığını gibi bir izlenim verse de yeşil alanlar ülkenin her yerine yayılmış durumda. Sadece modern bir şehir olma çabasının yanı sıra sürdürülebilir bakış açısına sahip olan kentin gökdelenlerinin tepesinde botanik bahçeleri bulunurken binaların yüzeyinde kaplı olan ısı emen bitkilerle çevreci bir tutum sergileniyor. Ülkedeki bahçeler ilk kez 2006 yılında Singapur'un ruhunu yansıtmak üzere uluslararası yarışmalarla ortaya çıktı. Kısıtlı kara parçasına rağmen ülkeye kazandırılan bahçeler, şehre nefes olurken aynı zamanda en turistik mekânlardan da biri oluyor.

Göz kamaştırıcı Körfez Bahçeleri "Gardens by the Bay", şehrin en ikonik yeşil alanlarının başında geliyor. Ayrıca Singapur'un ulusal çiçeği orkidelerin binlerce çeşidiyle bezenmiş bahçeleri de Asya'nın en büyük orkide koleksiyonuna ev sahipliği yapıyor.

2015'te imzalanan **Türkiye-Singapur STA'sı 2017'de yürürlüğe girmiş ve böylece iki ülke arasındaki ticaret daha etkin hâle gelmiştir.**



Aslanın heybetinden ve gücünden etkilenen Prens, aslanın adaya şans getireceğine inanıyor ve böylece **aslan "singa" ve şehir "pura" anlamına gelen sözcüklerinin birleşimiyle** ülke bugünkü adını alıyor.

lar ile tıbbi ilaçlar öne çıkarken ithalatında ise tıbbi malzemeler, ilaçlar, makine parçaları, plastik ürünleri, optik malzemeler, tıbbi cihazlar, sentetik kauçuk ve organik kimyasallar dikkat çekiyor. Türkiye'de yaklaşık 100 adet Singapur sermayeli firma bulunuyor. Singapur'da ise 55 Türk sermayeli şirket faaliyet gösteriyor. Türkiye ile Singapur arasındaki dış ticaret hacmi, pandemi dönemindeki düşüş haricinde değerlendirildiğinde 1 milyar dolar seviyesini geçti.

KÜLTÜR MOZAGİ: ASLANLAR ŞEHİRİ

Namıdiğer "Aslanlar Şehri" Singapur'un tarihi geçmişi 11'inci yüzyıla dayanıyor. Bir rivayete göre 14'üncü yüzyılda Malezyalı bir Prens, Singapur kıyılarında yaptığı gezinti sırasında bir aslan görüyor. Aslanın heybetinden ve gücünden etkilenen Prens, aslanın adaya şans getireceğine inanıyor ve böylece aslan "singa" ve şehir "pura" anlamına gelen sözcüklerinin birleşimiyle ülke bugünkü adını alıyor. Singapur'un en uğrak noktalarından Marina Bay'in simgesi, yarı aslan yarı balık heykeli olan "Merlion" da şehrin mimarisinin önemli bir parçası olarak yerini alıyor. Heykelin balık detayı ülkenin denizcilikteki başarısına işaret ediyor. Efsaneleşen bu figür için her yıl eylül ayında festival bile düzenleniyor.

Singapur'un yüzde 75'ini Çinliler oluştururken geri kalan kısmını Malaylar ve Hintliler oluşturuyor. Birbirleriyle mükemmel bir uyum içinde yaşayan Singapur halkı hoşgörülülüğüyle tanınıyor. Singapur'un eşsiz kültürel karışımı sosyal hayattan gastronomiye kadar ülkenin çeşitliliğine yansıyor. Sokak lezzetlerini keşfetmek için birçok noktası olan şehirde yerel lezzetler unutulmaz bir deneyim sunuyor. Singapur'un en ünlü yeri Marina Bay'da modern mimarinin estetikliğine doyarken Çin Mahallesi ve Küçük Hindistan gibi bölgelerde kültürlerin ve geçmişin izlerini de keşfetmek mümkün. Şehrin enerjisini tamamlayan Singapur'un gece hayatı da oldukça canlı.



Limitsiz Çözümler

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

[dfds.com.tr](https://www.dfds.com.tr)

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

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



Cumhuriyetimiz 100'üncü, Çuhadaroğlu 70'inci Yaşını Kutluyor

Türkiye'nin ilk sanayi kuruluşlarından, dünya alüminyum sektöründe tasarım, üretim ve montaj yapan tek firma olan Çuhadaroğlu, 8 Mart 2024 tarihinde düzenlediği etkinlikle 70. yılını kutladı.

İstanbul Swissôtel Bosphorus'da düzenlenen gecede, Türkiye'den ve dünyadan iş dünyasının liderleri, Çuhadaroğlu iş ortakları sektör paydaşları, basın önünde gelen isimleri, Çuhadaroğlu yönetimi, ve çalışanları bir araya geldi. Sunuculuğunu Okan Bayülgen'in yaptığı gecede, Erol Evgin ve Nükhet Duru sahne aldı.

Gecede, Nejat Çuhadaroğlu'nun dünyada bir ilki gerçekleştirerek 30 senedir kendi çabası ve bütçesi dâhilinde topladığı ve klasik müzecilik anlayışının dışına çıktığı Hisart Canlı Tarih Müzesi bünyesindeki "Kadın Kahramanlar" eserleri sergilendi. Hilal-i Ahmer Cemiyeti (KIZILAY) tarafından kurulan hemşirelik kurslarının belge ve fotoğrafları, yardım rozetleri, kartpostalları ile ilk Türk hemşire Safiye Hüseyin Elbi'ye ait madalyalar, mektuplar ve daha birçok eserin bulunduğu sergi, geceye katılan davetliler tarafından ilgi ile incelendi.

"DÜNYANIN SAYILI ŞİRKETLERİNDEN BİRİ OLMANIN HAKLI GURURUNU YAŞIYORUZ"

Gecenin açılış konuşmasını yapan Çuhadaroğlu Yönetim Kurulu Başkanı Murat Çuhadaroğlu, "Rahmetli babam ve şirketlerimizin kurucusu Ahmet Çuhadaroğlu, ufak bir ofis ve sonrasında iptidai bir atölye ile başladı bu yola. Sanayici olmanın gerçekten zor olduğu bir ortamda sektörüne ilkleri kazandırmaya öncelik verdi. Türkiye'deki ilk toz boyalı alüminyum doğramalar, ilk çift eksenli pencereler, ilk silikon cephe, ilk dikey eloksal tesisi, ilk alüminyum cephe test merkezi, ilk yerli otomatik kapılar derken bugün ham alüminyumdan bitmiş her türlü mimari alüminyum ürünü tasarlayıp üretir hâle geldik. 70 sene önce beş kişiyle başlayan Çuhadaroğlu, bugün yaklaşık 700 çalışanıyla, 70 bin metrekare kapalı ofis ve fabrika alanlarıyla sektöründe dünyanın sayılı entegre tesislerden biri oldu." dedi.

Çuhadaroğlu Yönetim Kurulu Baş-



kan Yardımcısı Nejat Çuhadaroğlu, 70. yaşını kutlayan Çuhadaroğlu firmasının geçmiş başarıları ve gelecek hedeflerini anlattı ve ekledi: "8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde bu etkinliğin özellikle seçilmesinin bizler için anlamı çok büyük. Dünyadaki emekçi kadınların bu özel gününü kutluyor, bu anlamlı gecede bizlerle olmayı seçen tüm davetlilerimize içten teşekkür ediyorum." Okan Bayülgen ise hoş esprileri ile Nejat Çuhadaroğlu'nun sohbetine eşlik etti.

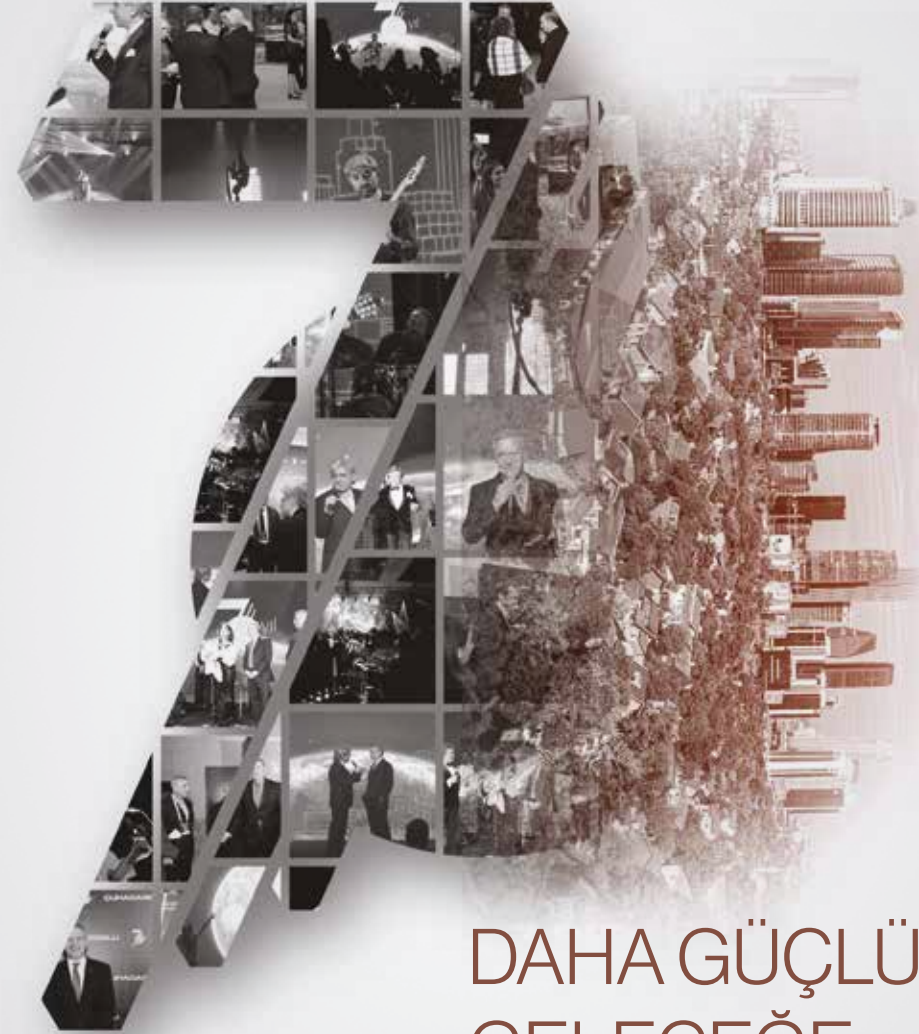
"70 YILDA İLKLERİ GERÇEKLEŞTİREREK SEKTÖRÜMÜZE ÖNEMLİ KATKILAR SAĞLADIK"

Çuhadaroğlu Genel Müdürü Kenan Aracı, "Merhum Mimar Ahmet Çuhadaroğlu, müteşebbis başarısının farklılaşma ile olacağına inanan ve bu doğrultuda farklı düşünenlerinin kazanacağını, özellikle bu hızlı değişim çağında ayakta kalacağını öngören ve

bunu toplantılarımızda da bizlere sık sık hatırlatan bir iş insanıydı. 70 yıllık serüvenimizde ilkleri gerçekleştirerek sektörümüze önemli katkılar sağladık ve sağlamaya da devam ediyoruz. Çuhadaroğlu olarak Cumhuriyet'in 100. Yılı olan 2024 yılında 70. yılımıza girmenin haklı onurunu yaşıyoruz. Rotamız Cumhuriyetimizin 130. yılında 100. yaşımızı kutlayarak sektörümüzde yine bir ilke imza atarak asırlık bir firma olmak." şeklinde konuştu.

Doç. Dr. Funda Uz konuşmacı olarak yer aldığı 70. yıl etkinliğinde, "Hem bir akademisyen olarak Türkiye mimarlığı içinde alüminyumun incelediğim akademik araştırmalarım ve Çuhadaroğlu'nun 20 yıldır büyük bir özveriyle sürdürdüğü mimarlık öğrencileri için düzenlenen "Çuhadaroğlu Öğrenci Proje Yarışmasına" tanıklığım sebebiyle burada olmaktan büyük mutluluk duyuyorum." dedi.

70 YILLIK TECRÜBE



DAHA GÜÇLÜ GELECEĞE



Türkiye'nin Yükselen Değeri Gemi, Yat ve Hizmetleri Sektörü

Desteklendiği ülkelerde önemli bir istihdam potansiyeli yaratan, emek yoğun sektörlerin başında gelen gemi, yat ve hizmetlerinin ihracatı beş yılda 6,4 milyar dolara ulaştı. Son yıllarda atağa geçen sektör, 2023 yılını ise rekor ihracatla kapattı.

Gemi, yat ve hizmetleri, teknolojinin gelişimini destekleyen, istihdam sağlayan; demir çelik, elektrik-elektronik, boya, polimer ve makine imalat gibi sanayilere ve ülkenin savunma ihtiyaçlarına katkı sunan önemli bir sektör. Bu açıdan değerlendirildiğinde hem deniz ticaretine hem de sanayiye önem veren ülkeler tarafından benimsenerek desteklenen ve desteklendiği ülkelerde önemli bir istihdam po-

tansiyeli yaratan emek yoğun bir sektör. Farklı sanayi ürünlerinin birleşimini içeren bir imalat sanayi olma özelliği taşıdığından birçok yan sanayi ile bağlantılı.

Gemi inşa sanayisi, döviz girdisi sağlayan, yabancı sermayeyi ve teknoloji transferini cezbeden, beraberinde yan sanayiye sürükleyen ve gelişmesini sağlayan, ülke savunmasına hizmeti nedeniyle stratejik önem taşıyan, deniz ticaret filosunu destekleyen bir

sanayi kolu olarak öne çıkıyor. Türkiye, özellikle son yıllarda atağa geçen gemi inşa sayesinde dünya ülkeleriyle rekabet seviyesini artırdı. Devlet kanalında devreye alınan yeni stratejilerle gelişimini sürdüren sektör, küreselde önemli bir oyuncu hâline gelmeyi başardı. Dünya genelinde gemi siparişinde yedinci, gemi sökümünde dördüncü olan Türkiye, Avrupa'da ise bu iki alanda lider konumda yer alıyor. Özellikle balıkçı gemisi inşasında açık ara önde olan ülkemiz, en büyük rakibi olan İspanya'yı ihracatta geçmiş durumda.

Dünyanın en büyük krizlerinden biri olan pandemi dönemi dâhil olmak üzere ihracatını özellikle son beş yıldır sürekli olarak artıran gemi, yat ve hizmetleri sektörü için 2023 rekorların yılı oldu. Türkiye'nin 2023 yılındaki gemi ve yat sektörü ihracatı, 2022'ye kıyasla yaklaşık yüzde 33,6 artarak 1,4 milyar dolardan 1,9 milyar dolara yükseldi. Geçen yıl 130'dan fazla pazara gemi ve yat ihracatı gerçekleştiren sektörün en fazla ihracat yaptığı ülke 527,3 milyon dolar ile Norveç oldu. 69,2 milyon dolar ile Malta ikinci, 156,4 milyon dolar ile Yunanistan ise üçüncü sırada yer aldı.

“GEMİ İNŞA SANAYİMİZİN REKABET GÜCÜ ARTIYOR”

Türkiye'nin deniz ticaretindeki büyüme stratejisinin, sektörün son yıllarda gösterdiği performans göz önüne alındığında olumlu sonuç verdiği görülüyor. Bu strateji, sadece ticari anlamda büyümeyi değil, aynı zamanda denizlerin güvenliği ile seyir emniyeti ve çevre koruma standartlarını da en üst seviyede tutmayı amaçlıyor. Türk bayrağının denizcilik sektöründe dünyanın en prestijli bayrakları arasında dalgalandığını söyleyen Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdülka-

dir Uraloğlu da özellikle son 21 yılda denizlerde birçok önemli politikanın hayata geçirildiğinin altını çizdi. Denizcilik sektöründe uluslararası arenada daha fazla söz sahibi olmayı hedeflediklerini vurgulayan Bakan Uraloğlu, “2003 yılına kadar maalesef neredeyse sadece Tuzla'ya sıkıştırılmış bir gemi sanayi sektörümüz vardı. Tersaneciliğimizi, tüm kıyılarına yayacak politikalar geliştirdik ve yatırım yapacak sektör temsilcilerimizin önünü açtık. Sayısal ve kapasite olarak, geçmişten bugüne sektörümüze bakacak olursak, 2002 yılında 37 olan tersane sayımız 85'e, yıllık üretim kapasitemizi ise 550 bin dedveyt tondan 4,79 milyon dedveyt tona yükselttik. Tersanelerimizdeki bakım-onarım hacmi de 35 milyon dedveyt tona çıktı. Gemi sanayimizin inovatif, çevreci ve alternatif enerji kullanma yeteneği ile rekabet gücü gün geçtikçe artıyor ve ihracat kapasitesi ile ülke ekonomisine büyük katkı sağlıyor.” dedi.

Gemi, yat ve hizmetleri sektörü, teknolojinin gelişimini destekliyor, istihdam sağlıyor; ülke sanayisine ve savunma ihtiyaçlarına katkıda bulunuyor.





Türkiye'de Yaklaşık 90 Tersane Var

KPMG tarafından hazırlanan Gemi İnşa Sektörel Bakış 2022 raporuna göre Türkiye'de yurt içi ve yurt dışı pazarlara teslim edilen farklı tipte sevk sistemlerine odaklanan yaklaşık 90 tersane bulunuyor. Ülkemizdeki tersanelerin gruplandırıldığı bölgeler ve sayıları ise şu şekilde sıralanıyor: İstanbul 41, Yalova 14, Antalya 11, Kocaeli 6, Muğla 6, Trabzon 5, Zonguldak 5, Çanakkale 2 ve Adana 1.

Gemi, Yat ve Hizmetleri Sektörünün Üç Yıllık İhracat Performansı

1,9
milyar dolar
2023

1,4
milyar dolar
2022

1,6
milyar dolar
2021



Türkiye gemi siparişinde dünyada yedinci, gemi sökümünde dördüncü, bu iki alanda Avrupa'da ise lider konumda yer alıyor.

SEKTÖRÜN ÖNCÜ ŞEHİRİ: YALOVA

Yalova, Türkiye'nin yüzölçümü açısından en küçük ili olmasına rağmen sahip olduğu sanayi potansiyeli ile dikkatleri üzerine çeken illerin başında geliyor. Şehir özellikle de gemi inşa sanayisinde çok ileri bir seviyeye ulaşmış durumda. Bugün sadece Yalova'da, 31 faal tersane ve yedi tekne imal yerinin yanında inşası hâlen devam eden iki tersane yatırımı daha bulunuyor. Ayrıca 13 yüzer havuz ve iki kuru havuzu ile Yalova, Avrupa'nın en iyi bakım-onarım tersanelerine sahip. Bakanlık tarafından bölge için yaklaşık 3,4 milyon metrekarelik tersane alanına yatırım hedefi mevcut. Bugüne kadar yatırımı

tamamlanmış mevcut alanların toplamının ise 2,8 milyon metrekare olduğu kaydediliyor.

Yalova gemi inşa, tamir ve bakım alanlarında ülke ekonomisine 1,9 milyar dolarlık katkı sunuyor. Yılda binin üzerinde geminin onarım ve bakımını üstlenen Yalova, yılda yaklaşık 50 yeni gemi inşası yapıyor. 2023 yılında başarılı bir performans gösteren gemi, yat ve hizmetleri sektörüne en büyük katkı da yine Yalova'dan geldi. Şehir, gemi, yat ve hizmetleri sektöründeki ihracatını 2023'te bir önceki yıla göre yüzde 76,7 yükselterek 733,3 milyon dolarlık ihracata imza attı. Şehrin, sektörün toplam ihracatından aldığı pay ise yüzde 37,78 olarak kaydedildi.

ESPARISO

Cooling & Fire Systems

Soğutma Teşhir Reyon Sistemleri

Ateşli Sistemler



2021 yılında sektöre bir marka olarak giriş yapan firmamız; tasarım, montaj, arıza bakım, teknik servis, arge, taşıma imalat sektörlerinde 20 yıllık bir emeğin ve çalışmanın sonunda engin tecrübeler ile siz değerli müşterilerimize en özel, estetik, fonksiyonel ve en uyumlu ekipmanları sunmak için kurulmuştur.

Faaliyet alanlarımız soğutma ekipmanları, soğutma sistemleri, katı, sıvı, gaz ve ateşli sistem tasarımlarıdır. Açık fikirli ve kendine güvenen imajı ile, bütçe uygunluğu sağlayan, tutkulu, müşteri odaklı; market, butik pastaneler, unlu mamül üreticileri, kafeterya, kasap, steak house, restaurant, manav, inşaat, ev ve bahçe sektörlerine hizmet vermekteyiz.

Adres

Fevzi Çakmak Mahallesi Komsan Sanayi Sitesi
10505 Sokak No:41 Karatay KONYA



Telefon

+90 532 512 92 88

E-mail

info@espariso.com

İstanbul'da Başlayan Köklü Eğitim Hikâyesi Türkiye'ye Yayılmaya Hazırlanıyor

Türkiye'nin nesilden nesile devredilerek yenilenen köklü eğitim kurumu Sevinç Eğitim Kurumlarından Türk eğitim sistemini ileri seviyeye taşıyacak bir açılım haberi geldi. Temiz sicili ve ilkeli eğitim anlayışıyla 38 yıldır istikrarlı şekilde eğitim modelini yenileyen Sevinç Eğitim Kurumları Genel Müdürü Mehmet Boy ile kurum kimliğini tüm Türkiye'ye yaymayı hedefleyen yeni açılım kararı hakkında keyifli bir söyleşi yaptık.

1986 yılında Bakırköy'de dershane olarak başladığı yolculuğu, bugün İstanbul'da birden fazla şubesiyle sürdüren Sevinç Eğitim Kurumlarının, kısa sürede güvenilir ve köklü bir eğitim kurumu olarak Türkiye eğitimine yön veren çatılardan biri hâline geldiğini ifade eden Mehmet Boy, büyüme serüvenindeki ana etkenin hızlı değişimlere ayak uydurma gereksinimi olduğunu belirtiyor.

Kurumun, özellikle son yıllarda sınav sisteminde yapılan değişikliklerin oluşturduğu olumsuz koşulları ortadan kaldıran hedefe yönelik ve nitelikli eğitim metotlarını İstanbul dışına dağıtma hedeflerinden ise şu şekilde bahsediyor: "1986 yılında çağdaş eğitim anlayışıyla başladığımız yolculuğun bugün nesilden nesile aktarılan üçüncü kuşağını sürdürüyor ve başlangıçta çıktığımız ana ilkelere ayrılmadan hedeflerimizi sürekli güncelliyoruz. Sektördeki çevik ve yenilikçi adımlarımız sayesinde sahip olduğumuz kolej, kurs ve anaokulu kimliklerini hem geleneksel değerleri hem de uluslararası gelişmeleri takip ederek en doğru şekilde ilerletiyoruz. Eğitimci aile geçmişinin de getirdiği bilgi birikimi ve ahlak ile ilerlerken bugün, özellikle İstanbul eğitiminde fark yaratan önemli bir konumda bulunuyoruz. Bu nedenle bu modern modeli Türkiye'nin diğer büyük şehirlerine de götürerek Sevinç kalitesini daha geniş bir alana ulaştırmak istiyoruz."

"EĞİTİM KATOLOGLARIMIZ 13 BİN ADRESE ULAŞTI"

Sevinç çatısı olarak yaklaşık bir senedir her alanda kendimizi güncelliyor ve büyük çaplı bir açılıma hazırlanıyorduk. Harcadığımız yoğun emekler sonucu aldığımız bu kararı destekleyecek şekilde kolej, kurs ve anaokulu eğitim modellerini bütün detaylarıyla anlatan üç ayrı katalog hazırladık. Her biri uzun ve titiz çalışmalar sonucu ortaya çıkan tanıtım kataloglarında, uyguladığımız eğitime



fark getiren teknikleri ve kullandığımız nitelikli sistemleri vurguladık. Ayrıca prensiplerimizle bağdaşan girişimcilere ulaşmak için özel olarak yatırımcılara hitap eden bir kitapçık da hazırladık. Bu kitapçıkta, Sevinç franchise sistemine dâhil olmanın yatırımcılara sağladığı avantajları detaylı şekilde ele aldık.

Sadece öğrencilere ve eğitimcilere değil, ilkelerimizle uyumlu yatırımcılara da kapılarımızı araladığımızı gösteren eğitim kataloglarını ve yatırımcı kitapçığını, Sevinç Eğitim Kurumları Pazarlama biriminin ve Genel Müdürlük ekibinin özverili çalışmaları sayesinde Türkiye genelindeki 13 bin adrese kurum markalı kutular içinde kargoladık. Sevinç olarak, sadece üç gün gibi kısa bir sürede gerçekleşen bu çalışmanın tam olarak planladığımız gibi ilerlemiş olmasının gururunu yaşıyoruz.

"TÜRKİYE AÇILIMIYLA EĞİTİM SEKTÖRÜNDE YENİ BİR ÇİĞİR AÇACAĞIZ"

Türkiye'ye açılımın Sevinç Eğitim Kurumları adına taşıdığı anlam çok büyük. Çünkü yürüttüğümüz kataloglama ve kargolama sürecinin ardından Türkiye'de faaliyet gösteren tüm özel öğretim kolej, kurs ve anaokullarına ulaşmayı başardık. Bunun sonucunda sahip olduğumuz kendini kanıtlamış, modern ve karizmatik eğitim modeli ile tüm Türkiye'den yoğun ilgi gördük. Yaptığımız başarılı iletişim çalışmalarının ardından Türkiye'nin dört bir yanından franchise başvuru-



Sevinç Eğitim Kurumları Genel Müdürü Mehmet Boy

rusu almaya başladık. Şu an Sevinç'li olmak isteyen kişi ve kurumları titizlikle değerlendirme, kurum prensiplerimizi en iyi şekilde taşıyacak adayları belirleme aşamasındayız.

Sevinç Eğitim Kurumları olarak Türkiye açılımıyla birlikte eğitim sektöründe yeni bir çığır açmaya ve uzun süredir hedeflediğimiz eğitimde fırsat eşitliğini tekrar gündeme getirmeye hazırlanıyoruz. Nesillerdir devam eden eğitimde mükemmeliyet ve kalite arayışını ülke geneline yayarak herkes için ulaşılabilir kılmayı ve bunun sonucunda çok daha fazla öğrenciye nitelikli eğitim sunmayı hedefliyoruz. Attığımız bu önemli adımın, Sevinç'li olarak geleceğe yatırım yapacak franchise subelerimize eğitimde yenilikçi bakış açımızı aktaracak olmasından ötürü büyük heyecan duyuyoruz.

Sevinç'in İstanbul'da başlayan yarım asırlık büyümesi şimdi tüm Türkiye'ye yayılıyor!

Sizler de bu büyümenin bir parçası olmak istiyorsanız bizimle **iletişime geçebilirsiniz!**



“FİNANSMAN SORUNLARI ÇÖZÜLDÜĞÜNDE İHRACATIMIZ DAHA DA ARTACAK”



Cem Seven
Gemi, Yat ve Hizmetleri
İhracatçıları Birliği (GYHİB)
Yönetim Kurulu Başkanı

Gemi, yat ve hizmetleri sektörü kilogram başı ihracat değeri ile Türkiye ortalamasının çok üzerinde olan, katma değer sağlayan, ileri teknoloji ihtiva eden ürünlerin ortaya çıktığı, kendisi ve iş olanağı yarattığı yan iş kolları ile önemli bir istihdam yaratan, ülkemizin ekonomik anlamda ihtiyaç duyduğu bütün gereksinimleri ortaya koyan önemli bir sektör. Tersanelerimiz de geçmiş yıllarda teslimini gerçekleştirdiği gemi ve yatlarla satış sonrası hizmetlerde ortaya koyulan kalite, coğrafi konum, nitelikli iş gücü ve tecrübesiyle dünya genelinde ortaya çıkan küresel talebin ülkemize gelmesi noktasında önemli bir başarı hikâyesi ortaya koyuyor.

2023 yılı, gemi, yat ve hizmetleri sektörü için bir rekor yılı olarak tarihe geçti. Sektörümüz, 2023 yılında 1 milyar 940 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirerek 2010 yılında kurulan Gemi Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliğinin (GYHİB) kuruluşundan bu yana gerçekleştirdiği en yüksek ihracat rakamına ulaştı. Sektörümüzün ihracatına konu olan ürünlerin büyük bölümünün yıllara sair üretim ve teslim süreçleri olması hasebiyle ihracat rakamlarını aylık ve yıllık dönemlerden ziyade daha geniş bir zaman aralığıyla izlemek ve takip etmek bizlere daha sağlıklı veriler sunuyor. Sektörümüz son yıllarda yapmış olduğu ihracat atağı ile hedefi olan yıllık 1,5 milyar dolar ortalamasını artık geride bıraktı. 2024 ve devamındaki yıllarda bu seviyeyi 2 milyar doların üzerinde gerçekleştirecek hâle geldi. Tersanelerimiz de küresel talebe karşılık vermek ve teknolojik gelişmelere ayak uydurmak konusunda oldukça kabiliyetli olduğunu tüm dünyaya ispat etmiş durumda. Fi-

nansman sorunlarının çözümü için adım atıldıkça ihracat rakamları daha büyük bir ivme yakalayacak.

“TERSANELERİMİZ KRİZLERDEN GÜÇLÜ ÇIKIYOR”

Gemi, yat ve hizmetleri sektöründe ihracatı yapılan ürünlerin siparişlerinin alındığı dönemin ortalama iki-üç yıl öncesi olduğu gerçeğini her zaman hatırlamak gerekiyor. Sektör, kendine has dinamikleri gereği güncel başarının rakamlara birkaç yıl içinde yansıdığı bir alanı. Tersanelerimizin tarih boyunca krizler ve global gelişmeler kaynaklı olumsuzluklardan güçlenerek çıkmak gibi bir alışkanlığı var. Öte yandan GYHİB çatısı altında sektörün uluslararası rekabette daha güçlü konuma gelmesi adına yapılan tanıtım faaliyetlerinin ve etkisini sürekli artıran uluslararası organizasyonların her geçen yıl artan bu başarıda payı olduğu gayet açık. Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması nedeniyle yakın gelecekte sektörümüzün tamamını ilgilendiren birçok değişiklik karşımıza kalacağı. GYHİB çatısı altında sürdürülebilirlik stratejik eylem planlarımızı ortaya koyduk. Belirlediğimiz pilot tersaneler ve inşa edilmekte olan pilot gemi ve yat projeleriyle süreci ilerletiyoruz.



Sektörümüz, hedefi olan yıllık 1,5 milyar dolar ortalamasını artık geride bıraktı. 2024 ve devamındaki yıllarda bu seviyeyi 2 milyar doların üzerinde gerçekleştirecek hâle geldi.

Usul Ventures ile Uluslararası ve Yatırım Piyasalarında ESG Yaklaşımı

OTC Markets gibi platformlarda tanınan ve akredite olan danışmanlık firması Usul Ventures, işletmelerin ESG entegrasyonunun karmaşıklıkları boyunca yol gösterme konusunda faaliyet gösteriyor. Sermaye piyasalarında sürdürülebilir iş uygulamalarının öncüsü olarak Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ESG) ilkelerine derinden bağlı bir şirket olarak faaliyetlerini sürdüren Usul Ventures'in kurucusu Av. Kaan Özçelik ile sürdürülebilirlik yöneticisi Av. Bilal Tari sorularımıza yanıtladı.



Av. Kaan Özçelik



Av. Bilal Tari

“Usul Ventures'in kurucusu olarak uluslararası sermaye piyasaları açısından Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ESG) raporlamalarının önemini nasıl değerlendiriyorsunuz ve şirketler bu yönleri operasyonlarına daha etkili bir şekilde nasıl entegre edebilir?”

Av. Kaan Özçelik: Uluslararası sermaye piyasalarında ESG raporlamasının önemi yadsınmaz. Günümüzde küresel yatırımcılar ve paydaşlar sadece finansal getirilere değil, bu getirilerin nasıl elde edildiğine de giderek daha fazla odaklanıyor. ESG faktörleri, yatırımın sürdürülebilirliğini ve etik etkisini belirlemede kritik bir rol oynuyor. Usul Ventures olarak operasyonlarımıza ESG'yi entegre etmek birkaç temel adımı içeriyor. İlk olarak ESG'nin bağımsız bir aktivite değil, işimizin her yönüyle kesişen stratejik bir yaklaşım olduğunu anlamak gerek. Çalışmalara, ESG hedeflerimizi genel iş hedeflerimizle uyumlu şekilde belirleyerek ve bu hedefleri kurumsal stratejimize entegre ederek başlıyoruz.

Diğer bir kritik unsur da şeffaflık. ESG süreçlerinde karşılaştığımız zorluklar ve ilerlememiz hakkında paydaşlarımızla açık bir iletişim sürdürüyoruz. Bu, düzenli raporlama, karşılaştırılabilirlik ve tutarlılık için standartlaştırılmış çerçeveler kullanmayı içeriyor. Ek olarak ekibimizi ve hizmet verdiğimiz şirket çalışanlarını ESG değerlerini derinden kurumsal kültüre yerleştirmek için sürekli eğitim programlarına tabi tutuyoruz. Bu, çevresel, sosyal ve yönetim etkilerini

göz önünde bulundurarak bilinçli kararlar alınmasına yardımcı oluyor.

Usul Ventures'ta Sürdürülebilirlik Yöneticisi olarak Sınırdaki Karbon Düzenlemesi gibi mekanizmaların, özellikle Karbon Sınır Ayarlama Mekanizması (CBAM) gibi, ihracatçılar için yarattığı yeni durumu ve bu değişikliklere etkin bir şekilde uyum sağlamak için ihracatçıların benimsemesi gereken stratejiler hakkında neler söylersiniz?

Av. Bilal Tari: Karbon Sınır Ayarlama Mekanizması (CBAM), özellikle sıkı karbon düzenlemeleri uygulayan pazarlarla iş yapan ihracatçılar için oyunun kurallarını değiştiren bir yenilik. Karbon sızıntısını önlemeyi ve küresel sera gazı emisyonlarını azaltmayı hedefleyen bu mekanizma, ihracatçılar için derin etkilere sahip.

Usul Ventures olarak ihracatçıların bu yeni duruma çok yönlü bir stratejiyle uyum sağlamaları gerektiğine inanıyoruz. İlk olarak düzenleyici çevreyi anlamak büyük önem taşıyor. İhracatçıların, hedef pazarlarındaki CBAM'ın özel gerekliliklerini anlamaları ve mevcut operasyonlarının bu düzenlemelerle nasıl örtüştüğünü değerlendirmeleri gerekiyor.

İkinci olarak sürdürülebilir uygulamalara yatırım yapmak hayati öneme sahip. Bu, daha temiz üretim teknolojilerini benimsemek, enerji verimli-



USUL
VENTURES

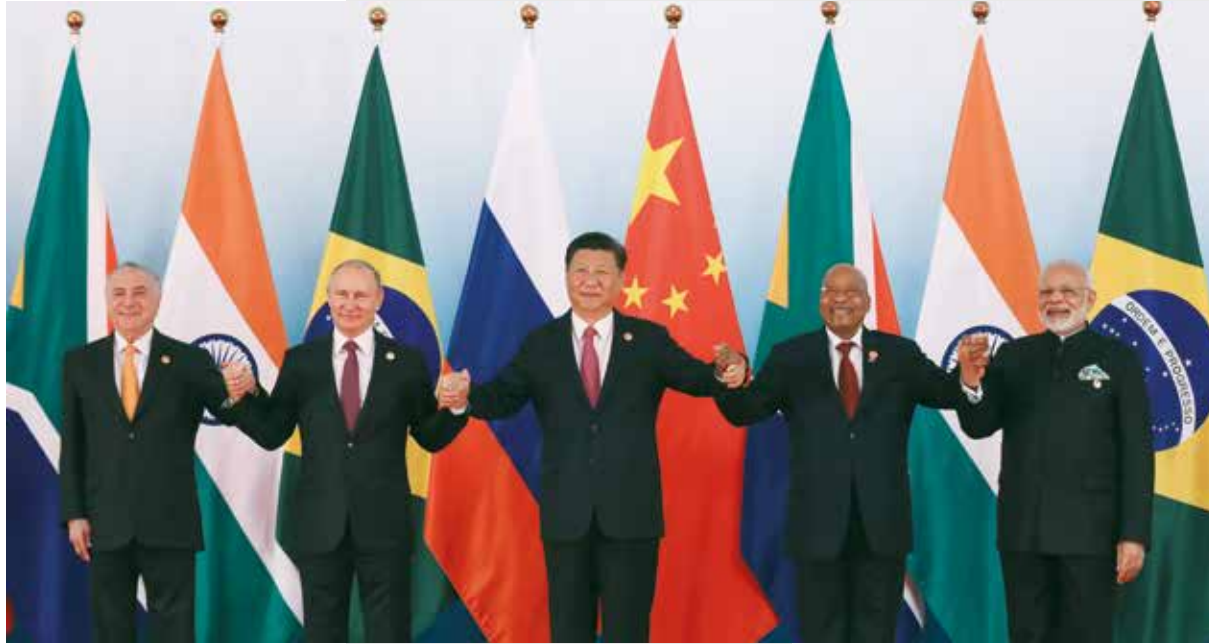
liğini artırmak ve yenilenebilir enerji kaynaklarına geçiş yapmak anlamına geliyor. Bu adımlar, karbon ayak izlerini azaltmanın yanı sıra yeni düzenlemeler altında rekabetçiliği de artırıyor.

Ayrıca karbon raporlamasında şeffaflık esastır. İhracatçıların, karbon emisyonlarını doğru bir şekilde ölçebilecek ve raporlayabilecek sağlam sistemler geliştirmeleri gerekiyor. Bu sadece uyumluluğu sağlamakla kalmaz aynı zamanda uluslararası ortaklar ve müşteriler ile güven inşa edilmesini sağlar.

Son olarak tedarik zinciri boyunca iş birliğinin kritik önem taşıdığını söylemek gerek. Tedarikçiler ve ortaklarla yakın iş birliği yaparak ihracatçıların tüm tedarik zincirlerinin sürdürülebilirlik doğrultusunda ilerlediğinden emin olabilirler. Özetle, CBAM'a uyum sağlamak, ihracatçıların proaktif, bilgili ve sürdürülebilir uygulamalara karşı taahhütlü olmalarını gerektirir. Böylece, bu düzenleyici zorlukları yenilik ve pazar farklılaştırması için fırsata dönüştürebilirler.

10 Ülkeye Ulaşan BRICS Küresel Dengeleri Zorlayabilir

BRICS yeni üyeleriyle birlikte jeopolitik ve ekonomik açıdan küresel dinamikleri etkileyebilecek güce ulaştı. **Üye ülkelerle iyi siyasi ilişkilere sahip Türkiye, BRICS ile batı arasında denge rolü üstlenebilir.**



BRICS ülkeleriyle yapılan ticarete yaklaşık 100 milyar dolar cari açık veren Türkiye, yeni katılan ülkelerle birlikte ticareti lehine dönüştürebilir.

Yeni katılan ülkeler ile birlikte küresel ekonomideki payı yüzde 40'a çıkan BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan Çin ve Güney Afrika) ile Türkiye'nin ticaret hacminde ibre üye ülkelerden yana döndü. Türkiye, BRICS ülkelerinden 132 milyar dolarlık ithalata karşın 34 milyar dolar ihracat gerçekleştiriyor. BRICS üyesi, gelişmekte olan bu ülkeler, 5 trilyon doları aşan ithalat hacmiyle Türkiye'nin yeni ihracat pazar arayışı için doğru adres olabilir.

BRICS'İN KÜRESEL İHRACATTAKİ PAYI YÜZDE 21
Dünya Ticaret Örgütü'nün 2005 yılında Çin'e yönelik kotaları

kaldırmasıyla küresel ticarete yeni bir boyut açıldı. Batılı ülkelerin küresel ihracattaki payı azalırken Çin başta olmak üzere Uzak Doğu ülkelerinin payı yükseldi. Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin, gelişmekte olan ülkelerin uluslararası konularında daha çok söz sahibi olması hedefiyle 2006'da bu ülkelerin İngilizce baş harflerinden oluşan "BRIC" birliğini kurdu. 2011'de Güney Afrika'nın da katılımıyla "BRICS" olarak adlandırılan birlik üyeleri arasında iş birlikleri de arttı. Çin'in Afrika topraklarındaki yatırımları artarken Rusya-Çin ticari ilişkileri de ivme kazandı. Böylece Brezilya, Rusya, Hindis-

tan, Çin Halk Cumhuriyeti ve Güney Afrika'dan oluşan BRICS ülkeleri, şimdiden dünya ekonomisi ve ticaretindeki en güçlü blok hâline geldi.

BRICS ülkelerinin son çeyrek asırda küresel ihracattan aldığı pay yüzde 5-6 seviyelerinden günümüzde 5,1 trilyon dolar ile yaklaşık yüzde 21'e çıktı. Toplam ithalat ise yüzde 16,4 pay ile 4,1 trilyon dolar. Yeni ülkelerin BRICS'e katılması sonucu birliğin yıllık toplam ihracatı 6,3 trilyon dolar seviyesine, toplam dünya ihracatındaki payı ise yüzde 25,8'e çıktı. Yıllık toplam ithalat ise yüzde 19,8 pay ile yaklaşık 5 trilyon dolara ulaşacak. Diğer yandan aynı dönemde en büyük ekonomik güce sahip ABD'nin dünya ihracatındaki payı da yüzde 11'den yüzde 8,4'e geriledi.

BRICS ÜLKELERİ HAM PETROLÜN YÜZDE 45'İNİ ÜRETİYOR

BRICS ve diğer gelişmekte olan ülkelerin birer ekonomik güç olarak yükselmeleri, küresel ekonomik sistemde yeni dinamiklerin ortaya çıkmasına yol açarak, ticari gelişmeler, yatırım ve fon akımları ile finansal piyasalar üzerinde ciddi değişikliklere yol açtı. 1 Ocak 2024'te Mısır, Etiyopya, İran, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin de katılımıyla BRICS'e üye ülke

sayısı 10'a çıktı. Yeni üyelerle birlikte grubun temsil ettiği toplam nüfus ise 3,5 milyar yani dünya nüfusunun yüzde 45'i oldu. Uluslararası Para Fonu (IMF) verilerine göre, bu yıl katılan beş yeni ülkeyle birlikte BRICS'in ekonomik büyüklüğü 29,5 trilyon doları geçti ve küresel ekonomideki payı yüzde 40'a yaklaştı.

Ayrıca OPEC verilerine göre, üye sayısı iki katına çıkan BRICS üyelerinin petrol üretimi günlük 45 milyon varile, bir başka deyişle, dünya ham petrol üretiminin yaklaşık yüzde 45'ine yükseldi. Doğal gaz rezervlerinde ise BRICS'te artık Rusya'nın yanı sıra dünyanın en çok rezerve sahip yedi ülkesi arasında yer alan İran, Suudi Arabistan ve BAE de bulunacak.

YENİ ÜYELERLE SİYASİ KONUMU DAHA DA KRİTİK OLDU

Rusya-Ukrayna Savaşı, jeopolitik ve ekonomik dengelerde değişimi daha da tetikledi. ABD ve AB tarafından Rusya'ya yönelik uygulanan ticaret ambargoları, Rusya'nın yüzünü daha çok gelişmekte olan ülkelere dönmesini sağladı. İsrail'in Gazze'ye yönelik saldırıları ve ABD'nin İsrail'i desteklemesi, İran gibi ülkelerin BRICS'e üye olmasının yanı sıra bu yıl dönem başkanlığını



Enerji ve otomotiv başta olmak üzere birçok sektörün sürdürülebilirlik arayışı, **çözüm yolunun yer altı kaynaklarından geçtiğini gösteriyor. Endüstrinin yeni rota arayışı, maden zengini BRICS ülkelerinin küresel ticaretteki rolünü güçlendirebilir.**

Uluslararası Para Fonu (IMF) verilerine göre, bu yıl katılan beş yeni ülkeyle birlikte BRICS'in ekonomik büyüklüğü 29,5 trilyon doları geçti ve küresel ekonomideki payı yüzde 40'a yaklaştı.

Rusya'nın üstlenmesiyle birlikte BRICS siyasal açıdan Batı karşıtı konumunu güçlendirebilir.

Değişimi somutlaştıracak faktörlerden biri de bir seçim yılı olan 2024'te BRICS üyesi güçlü ekonomilerin de başkanlık seçimine gidecek olması. Rusya ve Hindistan bu yıl başkanlık seçimi yapacak ülkelerden ikisi. Güney Afrika'da Mayıs ayında yapılacak seçimleri Batılı ülkeler kadar BRICS üyesi ülkeler de yakından takip ediyor.

Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, BRICS'in 2024 yılı itibarıyla dönem başkanlığını devralırken yaptığı açıklamada birliğin artık 10 uluslu bir yapı hâline geldiğini ifade ederek bu yıl da birliğe katılmak isteyen

yaklaşık 30 ülkenin değerlendirileceğine işaret etti.

TİCARET DENGESİ TÜRKİYE ALEYHİNE

Bir dönem BRICS'e yeşil ışık yakan Türkiye'nin, Rusya ve Çin'in Batı ile olan gerginliğinde bir denge faktörü olabileceği düşünülüyor. İhracatta birkaç yıldır yeni pazarlara yönelen Türkiye için yeni üyelerle birlikte BRICS önemli bir potansiyele sahip. Çünkü BRICS ülkeleri ile dış ticaret hacmi incelendiğinde Türkiye lehine bir tablo ortaya çıkıyor.

2023 verilerine göre ilk beş ülkenin Türkiye'nin ihracatında 16 milyar doların üzerinde bir paya sahip olduğu görülüyor. Bu tutar Türkiye'nin toplam ihracatı içinde yüzde 6,7 paya sahip. Bu yıl katılan ülkeler ile birlikte ise Türkiye'nin BRICS grubuna ihracat hacmi yaklaşık 34 milyar dolara çıktı. Toplam ihracat içinde birliğin payı ise yüzde 12,4'e ulaştı.

16 MİLYAR DOLARLIK İHRACATA KARŞIN İTHALAT 133 MİLYAR DOLAR SEVİYESİNDE

BRICS ülkelerinden gerçekleştirilen ithalat 2022 yılında 117,3 milyar dolar olurken bu rakamın Türkiye'nin toplam ithalatı içindeki payının yüzde 32,3 olduğu görülüyor. BRICS'in genişlemesiyle birlikte Türkiye'nin birlikten toplam ithalatı 132,8 milyar dolar seviyesine çıktı ve böylece Türkiye'nin toplam ithalatının yüzde 36,5'lik payını oluşturdu.

Bu ticaret dengesizliği Türkiye'nin BRICS ülkelerine ihracat potansiyelinin çok daha fazla



Potansiyeli En Yüksek Pazar Hindistan

Son iki yılda ithalat hacmini iki kat artırarak 732,6 milyar dolara çıkaran Hindistan'ın büyüyen ithalat hacmi Türkiye için önemli bir pazar olmasına karşın, 2023 yılında sadece 1,6 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Aynı yıl Hindistan'dan ithalat hacmi ise 7,9 milyar dolar oldu. Hindistan'ın ithalatında en büyük ilk beş partnerinden dördü: Çin, BAE, Suudi Arabistan ve Rusya. Türkiye'den Hindistan'a ihracatı yapılan ürün grupları madencilik, kimyevi maddeler ile makine ve aksesuarları olarak sıralanıyor. Hindistan gibi diğer önemli iki pazar olan Brezilya ve Güney Afrika, Türkiye ihracatı için büyük potansiyele sahip olsa da 2023 yılı verilerine göre her iki büyük ülkeye de ihracat 700 milyon dolar bandına gerilemiş durumda. 2022 yılında Güney Afrika'ya yapılan 1,6 milyar dolar ihracat, yüzde 53,7 düşüşle 757 milyon dolara geriledi. Brezilya'ya yapılan ihracat 2021 yılında 1 milyar dolar bandına yaklaşmış olmasına rağmen düşüşe geçti ve geçen yıl 733,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleşti.

34
milyar dolar
Türkiye'nin BRICS grubuna ihracat hacmi

%12,4
Toplam ihracat içinde birliğin payı

16
milyar dolar
Türkiye'nin ihracatta sahip olduğu pay



olduğuna işaret ediyor. Örneğin, Ticaret Bakanlığı verilerine göre Türkiye'nin Suudi Arabistan'a ihracatı geçen yıl, 2010 yılında yapılan 2 milyar doların üzerine çıkabilme başarısını gösterdi. Geçen yıl iki ülke arasındaki siyasi ilişkilerin iyileşmesiyle birlikte uzun vadede 30 milyar dolarlık bir dış ticaret hacmi belirlendi. Grubun bir diğer üyesi Mısır ile de dış ticaret hacminin yakın vadede iki katına çıkarılması yönünde adımlar atıldığını Cumhurbaşkanı Erdoğan, Mısır ziyaretinde açıklamıştı.

ÜRETİM ÜSSÜNDEN MADEN ÜSSÜNE DOĞRU

Pandemiyle birlikte küresel tedarik zincirinin kopmasının yanı sıra üretim merkezleri ile tüketim pazarları arasındaki yollarda risklerin artması, küresel yatırımların rotasını değiştirdi. Doğu Avrupa, Güney Amerika ve Kuzey Afrika ülkeleri yatırımların yeni rotası olurken dünyadaki yeşil

Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika'dan oluşan BRICS grubuna 2024 yılı itibarıyla Mısır, Etiyopya, İran, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri de katıldı.

ve dijital dönüşümün madenlere olan bağımlılığı, BRICS ülkelerinin konumunu daha da güçlendireceğe benziyor. Zira Dünya Altın Konseyi (WGC) verilerine göre Rusya 2 bin 332 tonla BRICS'te en çok altın rezervine sahip ülke konumunda. Onu 2 bin 10 tonla Çin, 797 tonla Hindistan takip ediyor. Dünyanın en değerli madenleri arasında olan rodyum, ağırlıklı olarak Güney Afrika ve Rusya'da üretiliyor. Elektrikli araç bataryalarında kullanılan grafit madeninde en doğru adres ise Çin.

Enerji ve otomotiv başta olmak üzere birçok sektörün sürdürülebilirlik arayışı, çözüm yolunun yer altı kaynaklarından geçtiğini gösteriyor. Endüstrinin yeni rota arayışı, maden zengini BRICS ülkelerinin küresel ticaretteki rolünü güçlendirebilir. Tüm bu gelişmeler küresel ticaretin hem karmaşık hem de çok kutuplu jeopolitik ve ekonomik bir sisteme doğru gittiğine işaret ediyor.

Birkaç yıldır ihracatta yeni pazarlara yönelen Türkiye için yeni üyelerle birlikte BRICS önemli bir potansiyele sahip. BRICS ülkeleri ile dış ticaret hacmi incelendiğinde Türkiye lehine bir tablo ortaya çıkıyor.

BRICS'in Küresel Ekonomi ve Enerjideki Rolü Büyüyor

BRICS, beş ülkenin daha birliğe katılmasıyla küresel ekonomi ve enerjideki rolünü artırmayı planlıyor.



YENİ ÜYELERLE BİRLİKTE

Toplam ekonomik büyüklük

29,5
trilyon dolar

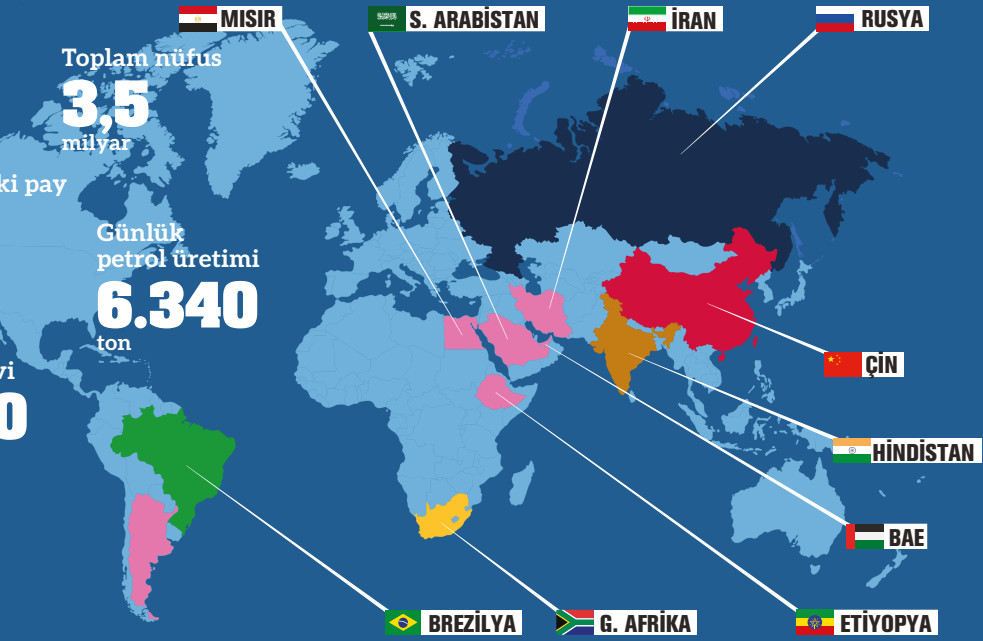
Küresel ekonomideki pay

%28

Altın rezervi
6.340
ton

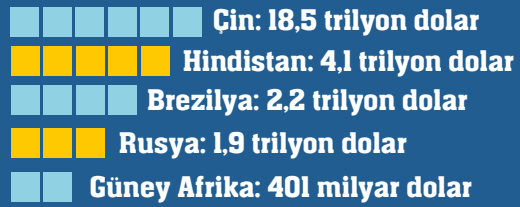
Toplam nüfus
3,5
milyar

Günlük petrol üretimi
6.340
ton

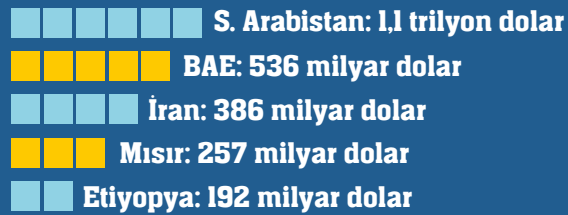


EKONOMİK BÜYÜKLÜK

Kurucu Ülkeler



Yeni Üyeler



Kaynak: Anadolu Ajansı

Her Yolculuk Bir Hikaye, Demonte İle Başlar.





Prof. Dr. Hasan Basri Koçer
DR KOCHERS Kurucu Ortağı

Sektörün Yenilikçi ve Çevreci Hijyen Ürünleri

Dr KOCHERS

Kuruluşundan bu yana KOSGEB ve TÜBİTAK projeleriyle araştırma kültürünü artırmak için çalıştıklarını söyleyen Dr KOCHERS Kurucu Ortağı Hasan Basri Koçer, Re-aksiyon ve şeffaflık ilkeleriyle geliştirdikleri ürünlerini anlattı.

Türkiye'nin ilk hijyen AR-GE şirketi Dr KOCHERS, hangi fikirle, pazarda hangi boşluğu doldurmak üzere kuruldu?

Günümüzde Türkiye'deki regülasyonların çok detaylı olmamasından kaynaklı piyasaya ürün arz eden üreticilerin, temizlik ve bakım ürünlerinde insan ve çevre sağlığını çok fazla dikkate almadan klasik formüllerle üretim yaptığını görüyoruz. Dr KOCHERS Hijyen AR-GE AŞ, bu alanda dünyada hızla yayılan yenilikçi ve çevreci kimyasallar kullanılarak üretilen ürünlerin, Türkiye'de de yaygınlaştırılması için kurulmuş bir şirket. Şirketin fazlasıyla önem verdiği iki konu var: Re-aksiyon ve şeffaflık. Re-aksiyon ile tüm ürünler tasarlanırken ReUSE (tekrar kullan) - ReCYCLE (geri dönüştür) - ReDUCE (azalt) aksiyonlarını dikkate alıyoruz. Şeffaf içerik aksiyonunu ise şeffaf içerik politikasını benimsiyor ve Türkiye'de bir zorunluluk olmamasına rağmen tüm ürünlerin içerik bilgilerini paylaşıyoruz.

Dr KOCHERS'in kurulma yolculuğu, mevcut ekip ve işleyiş süreçlerinden kısaca bahsedebilir misiniz?

Dr KOCHERS, çevre dostu kimyasallar ve polimerlerin araştırmasını ve üretimini yapan bir şirket olarak 2005 yılından itibaren yurt içi ve yurt dışında sürdürdüğümüz çalışmalarının sonucunda 2020 yılında kuruldu. Şu an ise Bursa

Teknopark'ta faaliyetlerimize devam ediyoruz. Kuruluşumuzdan bu yana çeşitli KOSGEB ve TÜBİTAK projeleriyle araştırma kültürünü artırmak için çalışıyoruz. Dr KOCHERS'in merkezini oluşturan AR-GE ekibi, polimer mühendisleri, kimya mühendisleri ve veterinerler hekimlerden oluşuyor. AR-GE ekibince geliştirilen formüllerin hepsi ilgili bakanlık ve kurumlarda ruhsatlandırılarak piyasaya arz ediliyor. Şirketin, yenilikçi ürünlerinin tanıtımını yapan bir pazarlama ekibi, e-ticaret ve dağıtım kanallarında faaliyetlerini artıran bir satış ekibi ile tüm ürünlerini ve ambalajlarını tasarlayan bir tasarım ekibi bulunuyor. Ürünlerimizin tasarım, üretim ve ambalajlanmasında re-aksiyonlarını dikkate alıyoruz. Bu kültürün, tüm faaliyet alanlarında kalıcı olmasını sağlamak istiyoruz. Bu sebeple Resteril ve VetuRel gibi markalarımızda da muhakkak "Re" ifadesini kullanıyoruz.

Türkiye'nin güvenilir ve sağlıklı hayvan bakım ürünleri markası VetuRel nasıl ortaya çıktı?

Maalesef ülkemizdeki regülasyonlar çok sıkı ve detaylı değil. Bu da patili dostların bakım ürünlerinde oldukça zararlı kimyasalların kullanıldığını ortaya koyuyor. Bunu fark etmemizin ardından AR-GE ekibimizle veterinerlik uygulamaları için doğal ve etkili formüller geliştirmemiz gerektiğini düşündük. İlk olarak bu doğrultuda "veteri-

nerlik ve naturel" kelimelerinin birleşiminden doğan "VetuRel" markasını oluşturduk. VetuRel markası altında, evcil hayvan ve çiftlik hayvanlarına yönelik 15 adet ürün geliştirdik. Bu ürünlerin ortak özellikleri, hayvanların belirli bölgesinde uygulanması ve beklenen çözümü sunarken herhangi bir toksik etkiye sahip olmaması. Örneğin, dişlerini fırçalamayı sevmeyen dostlarımız için dişlerinde oluşan tartar ve plak oluşumunu engelleyen, tamamen yutulabilir içerikli ürünler geliştirdik.

İş yapış süreçlerinizdeki temel motivasyonlar neler?

Bir ürünü geliştireceğimiz zaman öncelikle o alanda kullanılan formüllerin avantajlarını ve dezavantajlarını dikkatlice araştırıyoruz. Daha sonra Türkiye'nin en iyi membran ayırma ekibi olarak etkin maddeleri en etkili şekilde nasıl geliştirebileceğimizi araştırıyoruz. Ortaya çıkan ürünlerin, bebek alanları hijyeni ve hayvan bakımı gibi alanlarda etkili çözümler sunması ve kullanılması en büyük motivasyonumuz.

Kurulduğunuz günden bu yana aldığınız yolu nasıl tanımlarsınız? Hedeflediğiniz yerde misiniz?

İlk kurulduğumuzda Teknopark'ta paylaşımlı ofisi kullanan bir ekiptik. Bu süreçte hızla gelişerek AR-GE merkezi, üretim merkezi ve e-ticaret operasyon merkezi olan

bir şirkete dönüştük. Kurulurken çevreci kimyasallar ve polimerlerin sentezlenmesini hedeflemiştik. Ancak aynı zamanda geliştirdiğimiz ürünlerin tüketicisi de olarak süreç içinde son tüketiciye yönelik ürünler çıkarmaya karar verdik. Bu şirketimiz için de beklentinin ötesinde bir gelişme oldu. Şu an hedeflerimizin oldukça ilerisindeyiz.

Ulusal ve uluslararası pazarlar için 2024 hedef ve stratejilerinizi bizimle paylaşabilir misiniz?

2023 yılında katılımcı olarak boy gösterdiğimiz evcil hayvan fuarlarındaki lansmaların da katkısıyla yurt içi dağıtım kanalları ve e-ticaret ile ürünlerimizi son tüketiciye ulaştırmayı başardık. 2024 yılında aynı özveriyle iş birliği içinde olduğumuz veteriner klinikleri ve pet shopların sayılarını artırmak için çalışacağız. 2024 yılının başında VetuRel markamızın Avrupa Birliği ülkeleri, İngiltere ve Amerika gibi diğer ülkeleri de kapsayacak şekilde tescilini yaptık. Yılın ikinci yarısında e-ihracat ve ihracat kanalları aracılığıyla yurt dışında da faaliyetlerimizi başlatmak istiyoruz.

TİM-TEB Girişim Evi'nin desteklerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

TİM-TEB Girişim Evi ile çalışma fırsatı yakalamak şirketimiz için dönüm noktalarından biridir. Teknik olarak çok iyi geliştirdiğimiz ürünlerimizin piyasaya arz edilirken rakip analizlerinin iyi yapılması ve konumlanması konularında TİM-TEB'in çok fazla katkısı oldu. Ayrıca düzenli olarak yapılan geliştirme toplantılarının hazırlık süreçleri ürünlerimizi ve marketi daha detaylı araştırmamızı ve anlamamızı sağladı. Bunların yanında belki de en büyük katkısı bizleri, etkin olmadığımız e-ihracat, tasarım, sosyal medya ve dağıtım kanalları gibi alanlarda yetkin firmalar ile tanıştırmaları oldu. Firmamızın doğru bir şekilde ve hızla gelişmesini sağladı.



Teknik olarak çok iyi geliştirdiğimiz ürünlerimizin piyasaya arz edilirken rakip analizlerinin iyi yapılması ve konumlanması konularında TİM-TEB'in çok fazla katkısı oldu.



Gökhan Güngör
Innovaplast
Kurucu Ortağı

Türkiye'nin İlk Bakteriye Temelli Biyoplastik Üreticisi **INNOVAPLAST**

Yeni dönemde biyoplastik kullanımının artacağını söyleyen Innovaplast Kurucu Ortağı Gökhan Güngör, Türkiye'nin ilk bakteriye temelli biyoplastik üreticisi olarak bu alanda iç pazarın önünü açacaklarını söylüyor.

2020 yılından bu yana sektörde varlığını sürdüren Innovaplast'ın kuruluş hikâyesini dinleyebilir miyiz?

Endüstriyel üretim süreçlerinin hızla artması bizi ciddi çevre sorunlarıyla karşı karşıya bıraktı ve insanlık bu sorunlara karşı mücadele etmek için sürdürülebilir yeni teknolojiler üretmek durumunda. İvedilikle çözüm üretilmesi gereken sorunların başında da petrol tabanlı plastiklerin yarattığı çevre kirliliği geliyor. Ancak bir yandan da plastik, kullanım kolaylığı gibi pek çok avantajı nedeniyle insanların hayatında her geçen gün daha fazla yer tutuyor. Gelişen noktada plastiği hayatımızdan çıkarmak pek gerçekçi bir hedef değil fakat plastik atıkların çevresel etkileri çok büyük bir problem. Plastiği hayatımızdan çıkaramıyoruz, geri dönüşüm de bu soruna yeterli çözümü sağlayamıyor. Bu noktada da petrol tabanlı plastiği sorgulayarak çevre dostu plastik alternatifleri geliştirmek gerekiyor. Şu an tüm gelişmiş ülkeler, yenilenebilir kaynaklardan elde edilen çevre dostu plastik üretimi alanında büyük bir kaynak aktarıyor. İşte bu noktada devreye PHB'ler giriyor. PHB yani polihidroksibütirat, mikroorganizmalar tarafından hücre içinde sentezlenen doğal bir polimerdir. PHB, gerek yeni nesil endüstri girişimlerinin gerekse çevre dostu yapıların odak

noktasında. Çünkü PHB tabanlı biyoplastiklerin daha geniş bir kullanım alanı bulması, geleneksel plastiklerin yerini alması bekleniyor ve böylelikle plastik kirliliğiyle mücadelede önemli bir adım atılmış olacak. Ancak bu konuda ülkemizde bugüne kadar atılan adımlar küçük ölçekli AR-GE çabalarının ötesine geçemedi. Oysa dünyada bu alanda büyük bir pazar oluşuyor ve gecikmeye devam edersek bu pazarda asla söz sahibi olamayacağız. Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı ile de biyoplastiklerin kullanımının çok hızlı bir şekilde artacağını öngörüyoruz. Innovaplast işte tam da bu boşluğu doldurmak üzere yola çıktı. Türkiye'nin ilk bakteriye temelli biyoplastik (PHB) üreticisiyiz ve bu alanda iç pazarın da önünü açacağız.

Innovaplast günümüz dünyasında nasıl bir yerde konumlanıyor?

Her şeyden önce sektörün karbon nötr hedefine yönelik ham madde üreten bir firmayız. Dünyada kendi sektörlerinin öncüsü olan tüm firmalar, karbon ayak izlerini minimize etmek için sera gazı emisyonlarını sıfırlamaya çalışıyor. Bu da ham maddeden başlayan bir yolculuk. Biz işte tam da bu hedefi gerçekleştirecek hammaddeyi sektöre sunmayı planlıyoruz. Bu sayede karbon nötr hedefine ulaşmada etkili bir rol oynayarak

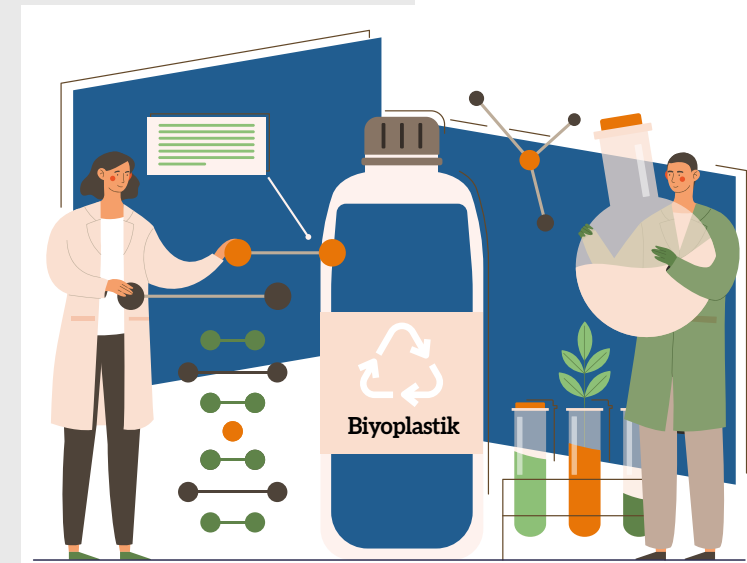
çevreye ve topluma olan taahhüdümüzü güçlendiriyoruz. Benzer şekilde sürdürülebilir ekonomi ve sürdürülebilir üretim süreci için yeşil üretimi hayata geçiriyoruz. Innovaplast bu özellikleriyle Türkiye'de PHB alanında teknoloji geliştirerek üretim hatları kuran ilk ve tek firma. Havaclıktan otomotiv, kozmetikten medikale kadar pek çok farklı sektöre AR-GE ve ÜR-GE hedeflerine hizmet edecek ham maddeyi sağlıyoruz.

Biyoplastik üzerine geliştirdiğiniz ürünlerden bahsedebilir misiniz?

Yeşil Mutabakat bize yeni ve çevre dostu ham madde alternatiflerinin kaçınılmaz olduğunu gösteriyor. Ürettiğimiz yüksek kalite ve safliktaki toz form PHB ham madde ile sektördeyiz. Ürünümüzle yeşil dönüşüm sürecine hem ulusal hem de uluslararası boyutta aktif ve etkin bir şekilde katkı sağlarken sektöre çevre dostu ve yenilikçi biyoplastik ham madde alternatifleri sunuyoruz. Özellikle farklı sektörlere biyoplastik temelli malzeme geliştiren compound, beyaz eşya, otomotiv, ambalaj, kozmetik ve medikal gibi sektörler, Innovaplast'ın uygun ham madde sağladığı üretim alanları arasında yer alıyor.

Mottosu "Yaşanabilir bir dünya için biyoplastik" olan Innovaplast için sürdürülebilirlik ne anlama geliyor?

Bizim için sürdürülebilirlik, tüm üretim ve tüketim alışkanlıklarının çevre dostu alternatifler doğrultusunda ivedilikle dönüşmesi demek. Mavi gezegenin gelecek nesillere de ev sahipliği yapabilmesi için sürdürülebilir bir üretim ve tüketim modellemesi kurgulamak zorundayız. Bu yüzden "yaşanabilir bir dünya için biyoplastik" diyoruz. Bu noktada yalnızca tüketim alışkanlıklarını hedef almak yahut atık yönetimi üzerine çalışmak



büyüyen soruna çözüm üretmez. Üretime, hatta en temele ham maddeye gitmek gerektiğini düşünürüz. Bu yüzden de yüksek performanslı, maliyet etkin ve geniş ölçekte üretilebilir biyoplastik çözümleriyle, plastik endüstrisindeki dönüşümü hızlandırmayı ve çevre üzerindeki olumsuz etkileri en aza indirmeyi amaçlıyoruz.

Önümüzdeki süreçte sürdürülebilirlik bağlamında "yeni" olarak sunacağınız neler var?

Innovaplast Biyoteknoloji, şu anda toz formda Polihidroksibütirat (PHB) üretimi gerçekleştiriyor. Ancak, Polihidroksibütirat-co-hidroksivalerat (PHBHV) ve Polihidroksibütirat-co-hidroksihekzanoat (PHBHX) gibi daha gelişmiş mekanik ve fiziksel özelliklere sahip kopolimerlerin üretimine de odaklanıyor. Gelecek yıllarda, kendi granül polimer üretim hattını kurarak toz formdaki PHB, PHBHV ve PHBHX biyopolimerlerinin ekstrüzyon veya enjeksiyon proseslerinde kullanılabilmesini sağlamayı planlıyoruz. Bu adım, sektördeki taleplere daha iyi yanıt verebilmek adına özelleştirilmiş ürün grupları geliştirme yeteneğimizi arttıracak.

HEDEFLER VE BAŞARILAR

2023 yılında pilot ölçekli üretim tesisinin kurulumu ve devreye alınması için çalıştık ve tesisimizi başarıyla devreye aldık. Tesis, yenilikçi biyoplastik ürünlerimizin üretim kapasitesini artırmamıza ve daha geniş bir pazar payına ulaşmamıza imkân sağlayacak. Ayrıca çeşitli AB projeleri ve ulusal projelerle stratejik iş birliklerine imza attık ve önemli projelerde aktif olarak yer aldık. Bu projeler, biyoplastik teknolojiler ve çevre dostu ürünler konusunda AR-GE çalışmalarını destekliyor ve sürdürülebilirlik alanında önemli adımlar atmamıza olanak sağlıyor. 2024 yılında da hiç hız kesmeden çevre dostu biyoplastik çözümlerimizi genişletmek ve güçlendirmek üzerine yoğunlaşacağız. Kapasite artırımı üzerinde çalışmaya devam edeceğiz. Uluslararası ve ulusal iş birliklerimiz de artarak devam edecek. Avrupa Birliği projelerine imza atmayı, dünya çapında başarılı ekiplerle entegre çalışmalar yürütmeyi planlıyoruz.

İGE'den Kadın İhracatçılara Destek

İhracatı Geliştirme AŞ (İGE), emeğiyle ekonomiye ve yarınları değer katan kadınların, aktif bir şekilde iş gücüne katılmalarına destek olmak amacıyla bankalarla yeni iş birlikleri yaparak kadın ihracatçılara destek olmaya devam ediyor.

İGE, büyüme ve istihdama büyük katkı sağlayan ihracatçı firmaların finansman ihtiyaçlarının karşılanması için sürdürülebilir ekonomik kalkınmanın tüm aktörlerine destek sağlama vizyonuyla çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. Bu çalışmalar kapsamında İGE, finansmana erişimi artırma amacıyla kaynaklarını kadın ihracatçıları için kullanıma sunuyor.

İGE, bu pakette kadın yönetimindeki ya da kadın sahipliğindeki ihracatçı firmaları reel sektörün dinamiklerine uygun bir şekilde tanımlayarak diğer paketlerinde sunduğuna kıyasla daha uzun vade ve daha düşük maliyetle yapılandırdı. İGE kadınların ekonomik aktivite,

kalkınma ve üretime olan katkılarının artırılması için attığı bu adımı, TİM çatısındaki WINGS Projesi ile de bir araya getirerek önümüzdeki dönemde çok daha fazla sayıda finans kurumu ile beraber bu desteğini güçlendirmeyi amaçlıyor.

İGE, İhracatta Kadını Destekleme Paketleri'nden alınan komisyon oranlarını WINGS Projesi ile birlikte yüzde 2'den yüzde 1'e indirdi. Bununla birlikte, yararlanıcıların ödediği başvuru ücreti ile ilgili olarak da bir değişikliğe giderek TİM önderliğinde hazırlanan ve TSE tarafından geliştirilen, işletmenin kadın girişimci olduğunu gösterir TSE K 645 belgesine sahip olanlardan bu ücretin alınmayacağını duyurdu.



İGE İhracatta Kadını Destekleme Paketleri

İGE YAPI KREDİ İHRACATTA KADINI DESTEKLEME PAKETİ

Yararlanıcı	KOBİ
Başvuru Süresi	30.09.2024'e kadar
Yararlanıcı Kredi Üst Limiti	3.7 Milyon TL
Kredi Üst Limiti	125 Milyon TL
Kefalet Komisyonu (İGE)	%1
Ürün Vadesi (İGE)	Azami 24 Ay
Başvuru Kredi Tipi/Türü	Nakit TL

İGE ŞEKERBANK İHRACATTA KADINI DESTEKLEME PAKETİ

Yararlanıcı	KOBİ
Başvuru Süresi	31.12.2024'e kadar
Yararlanıcı Kredi Üst Limiti	10 Milyon TL
Kredi Üst Limiti	750 Milyon TL
Kefalet Komisyonu (İGE)	%1
Ürün Vadesi (İGE)	Azami 24 Ay
Başvuru Kredi Tipi/Türü	Nakit TL

İGE İŞ BANKASI İHRACATTA KADINI DESTEKLEME PAKETİ

Yararlanıcı	KOBİ
Başvuru Süresi	31.12.2024'e kadar
Yararlanıcı Kredi Üst Limiti	12 Milyon TL
Kredi Üst Limiti	200 Milyon TL
Kefalet Komisyonu (İGE)	%1
Ürün Vadesi (İGE)	Azami 24 Ay
Başvuru Kredi Tipi/Türü	Nakit TL

İGE AKBANK İHRACATTA KADINI DESTEKLEME PAKETİ

Yararlanıcı	KOBİ
Başvuru Süresi	31.12.2024'e kadar
Yararlanıcı Kredi Üst Limiti	7.5 Milyon TL
Kredi Üst Limiti	937 Milyon TL
Kefalet Komisyonu (İGE)	%1
Ürün Vadesi (İGE)	Azami 24 Ay
Başvuru Kredi Tipi/Türü	Nakit TL



TİM ve İhracatçı Birlikleri Yönetmeliklerinde Düzenleme Yapıldı

9 Mart 2024 tarihli Resmî Gazete’de Türkiye İhracatçılar Meclisi ile İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri, İnsan Kaynakları ve İnsan Kaynakları Sınav Yönetmeliklerinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelikler yayımlandı.

TİM ve İhracatçı Birlikleri Yönetmelikleri kapsamında birçok başlıkta yeni düzenlemeler yapıldı. Söz konusu yönetmelikler ile aşağıda belirtilen hususlarda değişiklikler yapılmıştır:

TİM VE İHRACATÇI BİRLİKLERİ KURULUŞ YÖNETMELİĞİ

- Genel Sekreterlik kadrosuna 30 gün içinde atama yapılamaması hâlinde Ticaret Bakanlığı tarafından resen atama yapılması hükmü kaldırıldı.
- Sektörler Konseyi toplantıları devam takibinde TİM tarafından yapılan görevlendirmeler istisna tutulacak.
- İhracatçının üyesi olduğu ve iştiğal sahasında ihraç eşyasını barındıran birlik olmaması durumunda nispi ödemeye ilişkin tutar iştiğal sahasında o ihraç eşyasını barındıran birliklerden, ihracatçının ticaret sicilinde kayıtlı merkez adresine en yakın olanına gönderilecek.
- Birlik bütçe gelirleri ve bütçe giderleri denk hazırlanabilecek.
- Birlikler yeni bütçelerinin onaylanmasına kadar geçecek sürede önceki yıl giderinin $\frac{3}{4}$ ’ü oranında harcama yapılabilecek.

TİM VE İHRACATÇI BİRLİKLERİ İNSAN KAYNAKLARI YÖNETMELİĞİ

- TİM tarafından Ticaret Bakanlığının olumlu görüşü ile belirlenecek kurum vasıtasıyla yapılacak yazılı kurum sınavı ile personel alımı yapılabilecek.
- Belirli süreli ve özel hizmet sözleşmeli olarak birlik genel sekreterliğinde istihdam edilebilecek personel sayısı 20’den 30’a ve daimi hizmet sözleşmeli personele oranı ise yüzde 15’ten yüzde 20’ye çıkarıldı.
- Personelin Birlikler arasında nakil olma talebine ilişkin işlemlerde ilgili birliğin yönetim kurulu kararı sonrasında TİM’in uygun görüşü aranacak.
- İlişigi sona eren personele ait bilgilerin birlik tarafından TİM’e bildirim süresi üç günden 10 güne çıkarıldı.
- Doğum ve evlenme yardımına ilişkin koşullar TİM tarafından belirlenecek.



- Daimi hizmet sözleşmeli personele ek olarak özel hizmet sözleşmeli personele de belgelmesi koşuluyla ücretsiz izin verilebilecek.

TİM VE İHRACATÇI BİRLİKLERİ İNSAN KAYNAKLARI SINAV YÖNETMELİĞİ

- Görevde yükselme için aranan yüksek lisans bölümleri mezuniyeti ile lisans bölümleri mezuniyet şartları uyumlaştırıldı.

İTHALAT DENETİMİ TEBLİĞLERİNDE DÜZENLEME YAPILDI

1 Mart 2024 tarihli Resmî Gazete’de yer alan üç adet İthalat Denetimi Tebliği ile bazı ürünler denetim tebliğinden çıkarıldı. İthalatta Standartlara Uygunluk Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2024/1)’nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ

(Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2024/32)ile aşağıdaki ürünler listeden çıkarıldı.

“CE” İşareti Taşınması Gereken Bazı Ürünlerin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2024/9)’nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2024/33) ile aşağıdaki ürünler listeden çıkarıldı. 49 ve 98 sıra numaralı satırlarında yer alan “Diğerleri” ibareleri “Diğerleri (motorlu kara taşıtlarında kullanılanlar hariç)” şeklinde, 494 sıra numaralı satırında yer alan “EMC” ibaresi “LVD, EMC” şeklinde değiştirildi.

Anne ve Bebek Ürünlerinin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2024/17)’nin ekleri güncellendi.

KAMU İHALELERİNDE YEŞİL ÇİMENTO ŞARTI GETİRİLDİ

16 Mart 2024 tarihli Resmî Gazete’de yer alan Kamu İhale Sözleşmelerinde Düşük Karbon Emisyonuna Sahip Yeşil Çimento Kullanımının Yaygınlaştırılmasına İlişkin Tebliğ ile 2025’ten itibaren kamu ihale sözleşmelerinde düşük karbon emisyonuna sahip yeşil çimento kullanımının yaygınlaştırılması amacıyla diğer çimento türlerine sınırlama getirildi.

Deprem bölgesindeki KOBİ’ler ve mikro işletmeler, son beş yılda diğer kamu kurum ve kuruluşlarının faiz veya hibe niteliğindeki desteklerinden faydalanmış olsalar bile faiz indirimli KOSGEB kredilerinden yararlanabilecek.

97.	7228.10.20.00.00	Sadece sıcak haddelenmiş ve çekilmiş; Sıcak haddelenmiş ve çekilmiş (sadece plakaj yapılmış)
98.	7228.10.50.00.00	Dövülmüş
99.	7228.10.90.00.00	Diğerleri
100.	7228.30.20.00.00	Takım çeliğinden olanlar
104.	7228.30.69.00.00	Çapı 80 milimetreden az olanlar
107.	7228.40.10.00.00	Takım çeliğinden olanlar
109.	7228.50.20.00.00	Takım çeliğinden olanlar

CEM I-Portland çimentosu yerine çevresel etkileri, teknik üstünlükleri ve maliyet avantajlarıyla öne çıkan daha düşük karbon oranına ve karbon emisyonuna sahip yeşil çimentoların (CEM II, CEM III, CEM IV, CEM V ve benzeri) kullanımını teşvik etmek amaçlandı ve kamu yapım işi sözleşmeleri ile çimento içerikli mal alımı ihalelerinde belirlenen sınırlamalar tanımlandı.

Buna göre, çevresel sürdürülebilirlik ve teknik üstünlükleriyle öne çıkan yeşil çimento kullanımını teşvik etmek amacıyla 1 Ocak 2025 ve 31 Aralık 2029 tarihleri arasında kamu yapım işi sözleşmeleri ve çimento içerikli

mal alımı ihalelerinde çimento da klinker oranı en fazla 0.80 olarak, 1 Ocak 2030’dan itibaren kamu yapım işi sözleşmeleri ve çimento içerikli mal alımı ihalelerinde kullanılacak çimentoda klinker oranı en fazla 0.75 olarak sınırlandırıldı.

Yeşil çimentolar; CEM I-Portland çimentosu haricinde TS EN 197-1 standardında yer alan ve/veya içeriğinde yüzde 95’ten daha az klinker ve yüzde 5’ten daha fazla mineral katkı içeren ve içeriğine eklenen (kalker, silis dumanı, uçucu kül, puzolan ve benzeri) mineral katkılara göre kendi içinde farklı gruplara ayrılan çimentoları ifade etmektedir.

2025 itibarıyla kamu ihale sözleşmelerinde düşük karbon emisyonuna sahip yeşil çimento kullanımının yaygınlaştırılması amacıyla diğer çimento türlerine sınırlama getirildi.



BEŞ ÜLKEDEN YAPILAN GÜNEŞ PANELİ İTHALATINDA DAMPİNG ÖNLEMİ UYGULANACAK

19 Mart 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (No: 2024/9) ile Vietnam, Malezya, Tayland, Hırvatistan ve Ürdün menşeli "bir modül hâlinde birleştirilmiş veya panolarda düzenlenmiş fotovoltaik hücreler" (güneş paneli) ithalatında metrekare başına 25 dolar teminat alınması kararlaştırıldı. Aynı önlem Çin menşeli güneş panellerinin ithalatında da uygulanıyordu.

DEPREMZEDE ESNAFA FAİZ İNDİRİMLİ KREDİ DESTEĞİNDE DÜZENLEME YAPILDI

1 Mart 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Türkiye Halk Bankası Anonim Şirketince Esnaf ve Sanatçılara Kredi Kullanılmasına Dair Kararda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar (Karar Sayısı: 8216) ile KOSGEB ile Dünya Bankası arasında 1 Ağustos 2023 tarihinde imzalanan kredi anlaşması kapsamında "Deprem Sonrası Mikro, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Canlanması

Programı"ndan yararlanan esnaf ve sanatçılar, anılan düzenleme istisna tutuldular. Böylece deprem bölgesindeki KOBİ'ler ve mikro işletmeler, son beş yılda diğer kamu kurum ve kuruluşlarının faiz veya hibe niteliğindeki desteklerinden faydalanmış olsalar bile faiz indirimli KOSGEB kredilerinden yararlanabilecek.

Mevcutta başvuru tarihi itibarıyla son beş yıl içinde diğer kamu kurum ve kuruluşlarının faiz ve/veya hibe desteği niteliğindeki desteklerinden faydalanan esnaf ve sanatçılara karar kapsamında aynı işletme için aynı konuda faiz indirimli kredi kullanılmıyordu.

KIYMETLİ MADEN RAFİNERİLERİ İÇİN SÜRE UZATILDI

2 Mart 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Kıymetli Maden Standartları ve Rafinerileri Hakkında Tebliğ (Tebliğ No: 2023/1)'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (No: 2024/1) ile kıymetli maden rafinerileri ile ürünleri Borsada işlem gören kıymetli maden rafinerilerine, durumlarını tebliğ hükümlerine uygun hale getirmeleri için tanınan sürede düzenle-

meye gidildi.

Buna göre; kıymetli madenlerle ilgili yurt içinde rafinaj faaliyetinde bulunanlara, ilgili şartları sağlama için tanınan süre uzatıldı. Hazine ve Maliye Bakanlığının, gerekli görülmesi hâlinde söz konusu süreyi "altı aya" kadar uzatma yetkisi, "iki yıla" kadar şeklinde değiştirildi.

Kıymetli Maden Standartları ve Rafinerileri Hakkında Tebliğ (Tebliğ No: 2023/1) ile kıymetli madenlerin standartları ve kıymetli maden rafinerilerinin kuruluş, faaliyet, gözetim ve denetim esasları ile borsada işlem gören kıymetli madenlerin standartlarına ve

2025 itibarıyla kamu ihale sözleşmelerinde **düşük karbon emisyonuna sahip yeşil çimento kullanımının yaygınlaştırılması** amacıyla diğer çimento türlerine sınırlama getirildi.

Gümrük ve Dış Ticarete Size Özel Çözümler Sunuyoruz.



"Müşteri Çalışma Portalı (MÇP)" vasıtası ile istenilen şekil ve formatta rapor oluşturabilme imkânı

"UGM Mobil" Saha elemanları tarafından QR kodu ile yapılan eşzamanlı bildirimlerle beyanname süreçlerini anlık takip imkânı

KPI bazında anlık performans ölçümü

"TAILOR MADE" modüller ve yazılımlar, tüm operasyonlarda maksimum teknoloji kullanımı

"DATA ENTEGRASYONU" ile zaman ve maliyet avantajı

Gümrük ve dış ticaret işlemlerinde hataları ve riskleri minimize eden, müşterilerine alternatif ticaret model ve senaryoları önerebilen deneyimli Gümrük ve Dış Ticaret Danışmanlığı ile hizmetinizdeyiz.



**Serving You First,
Always To Make Your Life Easy**

ürünleri borsada işlem gören kıymetli maden rafinerilerine ilişkin esasları düzenlenmektedir.

MADEN BÖLGESİ KOMİSYONUNA İLİŞKİN DÜZENLEME YAPILDI

9 Mart 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Maden Bölgelerine ve Ruhsatların Taşınmasına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile Maden Bölgesi Komisyonu üye sayısı komisyon başkanı valilikçe atamak kaydıyla dörtten beşe çıkarıldı.

Buna göre, söz konusu komisyon, başkan ve bir üyesi valilikten, bir üyesi ilgili belediyeden ve ruhsat sahibi şirket veya şirketleri temsilen iki üyeden olmak üzere toplam beş kişiden oluşacak. Maden bölgesi komisyonunun başkan ve en az iki üyenin katılımıyla toplanacağı ve kararların oy çokluğu ile alınacağı belirtildi. Oyların eşit olması durumunda başkanın oyu doğrultusunda karar verilmiş sayılacak. Çekimser oy kullanılmayacak.

Maden Bölgesi Komisyonu (MBK) madencilik faaliyetlerini sadece kontrol etmeyecek; madencilik faaliyetlerini yönetmek ve maden bölgesinde gerekli tedbirlerin alınmasını sağlamak da MBK'nın sorumlulukları arasında olacak.

KAPALI ORTAMLARDA BİTKİSEL ÜRETİMDE YENİ KAYIT SİSTEMİNE GEÇİLİYOR

16 Mart 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Kapalı Ortamda Bitkisel Üretim Kayıt Sistemi Yönetmeliği ile planlı üretim

politikalarının oluşturulmasına yönelik ortam koşulları kısmen ya da tamamen kontrol edilebilir kapalı ortamlardaki bitkisel üretim yetiştiriciliğinin kayıt altına alınması için oluşturulan söz konusu sistemin kullanılması, güncellenmesi, izlenmesi, geliştirilmesi ve raporlanmasına ilişkin usul ve esaslar belirlendi.

Kapalı ortamda bitkisel üretim ünitesi, bitkinin gereksinim duyduğu çevre koşullarının yapay yollarla oluşturulup denetim altında tutulduğu, aynı üreticinin tasarrufunda alçak tünel, yüksek tünel, sera, çadır, konteyner, prefabrik yapılar ile ahşap, betonarme, çelik, plastik gibi yapı elemanları kullanılarak yatay veya dikey olarak inşa edilmiş birbirinden bağımsız kapalı üretim ortamı olarak tanımlandı.

Üretim yüzey alanı toplamda en az 100 metrekare kapalı ortamda bitkisel üretim işletmesine sahip üreticiler, sisteme kayıtlarını yaptırmak veya güncellemek üzere gerekli belgelerle sisteme başvuru yapabilecek. Ünitesi birden fazla ilçe sınırları içinde kalan üreticiler, sisteme kayıtlarını yaptırmak için, başvurularını ünitelerinin sınırları içinde bulunduğu il müdürlüklerine yapacaklar. Üreticiler, Tarım ve Orman Bakanlığınca yetki verilmesi hâlinde iş ve işlemlerini internet veya e-Devlet üzerinden gerçekleştirebilecek. Öte yandan Kapalı Ortamda Bitkisel Üretim Kayıt Sistemi (KOBÜKS) yazılımı en geç 31 Temmuz 2025'e kadar faaliyete alınmaya kadar başvuru ve kayıtlar, mevcut Örtüaltı Kayıt Sistemi üzerinden yürütülecek. Geçiş sürecinde Örtüaltı Kayıt Sistemine kayıt edilemeyen ancak uygun olduğu tespit edilen kapalı ortamda bitkisel üretim ünitesi için il/ilçe müdürlüğünce geçici kayıt belgesi düzenlenecek. Belge, düzenlendiği takvim yılının sonuna kadar geçerli olacak. Düzenlemeyle "Örtüaltı Kayıt Sistemi Yönetmeliği" yürürlükten kaldırıldı.

GTİP	Eşya Tanımı	Menşel/Çıkış Ülke	Teminat Tutarı (ABD doları/m ²)
8541.43.00.00.00	Bir modül hâlinde birleştirilmiş veya panolarda düzenlenmiş fotovoltaik hücreler	Vietnam Sosyalist Cumhuriyeti Malezya Tayland Krallığı Hırvatistan Cumhuriyeti Ürdün Haşimi Krallığı	25

TÜM DÜNYADA



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

İhracatın Metalik Yıldızları Ödüllendirildi



Geçen yılı 12,7 milyar dolarlık ihracatla tamamlayan demir ve demir dışı metaller sektörünün lider kuruluşu İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB), başarılı ihracatçıları "İhracatın Metalik Yıldızları Ödül Töreni"nde ödüllendirdi.

Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) desteği, İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB), İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) ve Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kuruluşunun (ETMK) iş birliğiyle bu yıl 19'uncusu düzenlenen ve toplam 159 başvurunun olduğu tasarım yarışmasında, toplam 67 firma 24 kategoride ödüle layık görüldü.

EN ÇOK İHRACAT YAPAN ALTINCI SEKTÖR

2023 yılı ödüllilerinin, Cumhuriyet'in 100. yılının kutlandığı senenin ödülleri olması bakımından ayrı bir önem taşıdığını ifade eden İDDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu, global etkenlerin yanı sıra 2023 Şubat ayında asrın felaketi olarak tarihe geçen Kahramanmaraş depreminin yaşanmasıyla birlikte oluşan yavaşlamayla hem üretim hem de kapasite kullanım oranlarının düştüğünü ve tüm bunların ihra-

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB), 2023 yılında gerçekleştirdiği 12,7 milyar dolarlık ihracata katkı sağlayan başarılı ihracatçıları ödüllendirdi.

cat rakamlarına olumsuz yansımaları ifade etti. Yaşanan olumsuzluklara rağmen sanayi sektörleri arasında toplam 12,7 milyar dolar ihracat ile genel ihracattan yüzde 5,6 pay alarak en çok ihracat yapan altıncı sektör oldukları bilgisini paylaşan Tecdelioğlu, "Ocak ayında olumsuz ihracat iklimine karşın miktar ve değer endekslerinde çok sınırlı düşüşler yaşanırken ihracat birim fiyatları yükselme başarısı gösterdi. 2024 Ocak-Şubat ayını yüzde 5 düşüş ve toplam 1,96 milyar dolar ihracat ile geride bıraktık." dedi.

"TÜRKİYE İHRACATLA BÜYÜYOR"

Küresel olumsuzluklara rağmen Türkiye'nin üretmeye devam

ettiğini ve tüm krizlere rağmen ihracatçıların dünyanın dört bir yanına ihracat gerçekleştirdiğini söyleyen Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak, "Her sektörün ve ithalatçı ülkenin kendine özgü dinamikleri esas alınarak Türk malı ve hizmeti imajının daha da güçlendirilmesi için kurgulanan 41 adet tanıtım ve pazarlama projesini hayata geçireceğiz. İhracatçı firmalarımızın küresel değer zincirlerinin katma değer yaratan aşamalarına eklenmesini destekleyen, karbon emisyonu azaltımı ve yenilenebilir enerji kullanımı ile kaynak verimliliği artışı konularında ihtiyaç duyacakları ihracata yönelik devlet yardımlarını vermeye devam edeceğiz." dedi.

İDDMİB İhracatın Şampiyonları

1. Kibar Dış Ticaret AŞ
2. Sarkuysan Elektrolitik Bakır Sanayi ve Ticaret AŞ
3. Asaş Alüminyum Sanayi ve Ticaret AŞ



Tekstil Sektörünün Zirve Organizasyonu Texhibition



İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) ev sahipliğinde düzenlenen Avrupa'nın en büyük tekstil fuarı, Texhibition İstanbul İplik, Kumaş ve Tekstil Aksesuarları Fuarı bu yıl beşinci kez ziyaretçileri ağırladı. İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen organizasyona, 550 firma ve 110'un üzerinde ülkeden 30 bin profesyonel katıldı. Bu yıl ilk kez iplik ve denim bölümü açılan ve İTKİB Fuarçılık AŞ tarafından organize edilen etkinliğin açılışında konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, "Tekstil ve konfeksiyon sektörü, Türkiye'nin 40 yıl önce başlayan ihracata dayalı büyüme idealinde önemli bir rol oynamıştır. Bu sektörlerimizde ihracatımız 2023 yılında 32 milyar 885 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2024 yılı Ocak-Şubat döneminde ise 5 milyar 295 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Bütçemizin yüzde 61'ini ihracatçılarımıza tahsis ediyoruz. Bakanlık olarak sürdürülebilir ve döngüsel ekonomiye uyum sürecini yakından takip ediyor ve aktif sorumluluk alıyoruz." şeklinde konuştu.

"YILIN İKİNCİ YARISINDA İBRE YENİDEN YUKARIYA DÖNECEK"

Tekstil ve hazır giyim sektörünün, Türkiye'nin sanayileşmesin-

de, kalkınmasında, istihdamında ve dışa açılmasında özel bir yeri olduğunu vurgulayan Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, "Ülkemizde sanayileşme bu iki sektörle başladı. Bugün her iki sektörde de küresel oyuncuyuz. 2023'te gerek küresel pazarlardaki daralma gerekse yüksek maliyet artışlarına bağlı olarak rekabetçiliğimizi kaybettiğimiz için hedeflerimizin gerisinde kaldık. Elbette bu istediğimiz bir sonuç değil ama ticarete işler her zaman istediğimiz gibi gitmiyor. Bizim dışımızda gelişen nedenlerle inişler ve çıkışlar olabiliyor. Texhibition Fuarı'nın beşincisine de çok yoğun bir ilgi olduğunu biliyorum. Elbette bu büyük ilginin ihracatımıza pozitif yansımaları olacak. Yılın ikinci yarısında küresel pazarların canlanmasıyla birlikte hem hazır giyim hem de tekstil ihracatımızda ibre yeniden yukarıya dönecek." dedi.

"MARKALAŞMAYI ARTIRARAK İHRACATA ODAKLANACAĞIZ"

Texhibition ile dünyada en fazla ziyaretçi alan fuarlardan biri hâline geldiklerinin altını çizen İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, sözlerini şöyle sürdürdü: "Son dört yılda

Ahmet Öksüz:
"Niteliğimizi korumak ve kontrollü büyüme; fuarımızı dünyanın en prestijli fuarlarından biri hâline getirmek en büyük amacımız."

tekstil sektörümüzün ihracattan aldığı payı yüzde 2 seviyesinden yüzde 3,5'e çıkardık. Dünyanın en fazla ziyaretçi sayısına ulaşan tekstil fuarlarından biriyiz. Niteliğimizi korumak ve kontrollü büyüme; fuarımızı dünyanın en prestijli fuarlarından biri hâline getirmek en büyük amacımız. Veriler gösteriyor ki dünya tekstilden vazgeçmiyor. AR-GE ve markalaşmaya önem gösteriyor. Biz de sektörümüzde markalaşmayı artırarak ve daha fazla ihracat yapmaya odaklanarak sektörümüzden daha fazla söz ettirmeye devam edeceğiz. İnanıyorum ki fuarımız küresel tekstil sektörünün buluşma noktası olduğu gibi marka algısının geliştirilmesine de katkıda bulunacak."

Doğu Karadeniz Bölgesinden 14 Farklı Ülkeye İhracat

Doğu Karadeniz Bölgesi, 2024 yılının ilk iki ayında Trabzon, Rize, Artvin ve Gümüşhane illerinden toplam 262,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. 2024 yılı Ocak-Şubat dönemine ait Doğu Karadeniz ihracatında, 211,8 milyon dolar ile Trabzon başı çekti. Trabzon'u; 26,8 milyon dolar ile Rize, 13,9 milyon dolar ile Artvin ve 9,4 milyon dolar ile Gümüşhane takip etti. 2024 yılının ilk iki ayında bölge illerinden gerçekleşen ihracattaki rekor artışlar da göze çarptı. Geçen yılın aynı dönemine göre Artvin'den gerçekleştirilen ihracat yüzde 37 oranında artarken Gümüşhane'den gerçekleştirilen ihracatta yüzde 14, Rize'den gerçekleştirilen ihracatta ise yüzde 4 oranında artış görüldü.

Geçen yılın aynı dönemine göre **Artvin yüzde 37, Gümüşhane yüzde 14, Rize ise ihracatını yüzde 4** oranında artırdı.

Yılın ilk iki ayında Doğu Karadeniz Bölgesinden 103 farklı ülkeye ihracat yapıldı. Bölge ihracatında, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2 oranında artış gerçekleştiği kaydedildi. Peru, Bulgaristan, Vietnam, Avustralya, Japonya, Malezya, Tayvan ve Hırvatistan'a yapılan ihracatta önemli oranda artış yaşandı. Geçen yılın aynı döneminden farklı olarak ise Doğu Karadeniz Bölgesinden Fas, Finlandiya, Moğolistan, Tunus, Sri Lanka, Filipinler, Mayotte ve Umman olmak üzere 14 farklı ülkeye daha ihracat gerçekleşti.



Türkiye'nin baharat ihracatının yüzde 64'ü Ege Bölgesinden

Kekik ve defnenin üretim ve ihracatında dünya lideri olan Türk baharat ihracatçıları, 2024 yılına yüzde 51 artışla başladı. Baharat sektörü ocak-şubat döneminde ihracatını 56 milyon dolardan 86 milyon dolara çıkardı. Bu ihracatın 54 milyon dolarlık kısmını ise Egeli ihracatçıları gerçekleştirdi. Baharat ihracatı miktar bazında da ilk iki ayda yüzde 31 artışla 24 bin tona ulaştı. Türk baharat sektörünün 2023 yılında yüzde 10 artışla 186 milyon dolarlık baharat ihracatına imza attığına dikkat çeken Ege Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Muhammet Öztürk, "Türkiye'nin baharat ihracatının merkez üssü Ege Bölgesi ise baharat ihracatının yüzde 64'ünü gerçekleştirerek 118 milyon dolarlık döviz Türkiye'ye

kazandırdı. Türkiye'de üretilen baharatları, 2023 yılında 153 ülkeye ihraç ettik. 2023 yılında ihracatımızda ilk sırada; ABD, Almanya, Çin, Fransa, Tayland, Birleşik Krallık, Hindistan ve Hollanda yer aldı. Uzak Doğu'nun en büyük gıda fuarı olan Foodex Japan Fuarı'nda da Türk baharatlarını tanıtıyoruz. Japonya'nın son beş yılda gıda ithalatı yüzde 17'lik artışla 62 milyar dolardan 73,6 milyar dolara çıktı. Aynı dönemde Türkiye'nin Japonya'ya yaptığı gıda ihracatı ise; yüzde 72'lik artışla 164 milyon dolardan 282 milyon dolara yükseldi. Japonya pazarında güçlüyüz, verimli bir fuar geçiriyoruz. Günümüzde yıllık 200 milyon dolar ihracat rakamına ulaşan baharat ihracatımızı uzun vadede 1 milyar dolar seviyesine taşımayı hedefliyoruz." şeklinde konuştu.

Baharat ihracatının merkez üssü **Ege Bölgesi, yüzde 64'lük ihracat ile Türkiye'ye 118 milyon dolarlık döviz kazandırdı.**



Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri Sektörünün Hedefi 8 Milyar Dolar

Geçen yıl global ekonomide yaşanan durgunluk ve komşu ülkeler arasındaki gerilimlere rağmen başarılı bir ihracat rakamı ortaya koyan mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörü 2024 yılına pozitif başlayarak ocak ve şubat aylarında istikrarlı bir artış ortaya koydu. Mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörünün 2024 yılı ilk iki ayında en çok ihracat gerçekleştirdiği ülkeler arasında ilk sırada 179 milyon dolar ile Irak bulunurken ikinci sırada 61 milyon dolar ile ABD yer aldı. Üçüncü sıradaki Birleşik Krallık'a yapılan ihracat 60 milyon dolar olurken listenin devamında Almanya, Fas, İran, Fransa, Libya ve Romanya gibi ülkeler yer aldı. İhracat payının en çok arttığı ülke ise yüzde 58 ile ABD oldu. 2024'te 8 milyar dolarlık ihracat barajını aşmak için emin adımlarla yoluna devam eden sektörün şubat ayı ihracatını değerlendiren İstanbul Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erkan Özkan, "Geçen yıl gerek global ekonomideki durgunluk gerekse komşu ülkelerdeki gerilimler bizi çok zorlamıştı. Ancak cumhuriyetimizin ikinci yüzyılına büyük umutlarla başladık. Ocak ayında yakaladığımız ihracatımızın başarılı performansını şubat ayında da sürdürmemiz hepimizin hem yüzünü gülümsetti hem de gelecek aylar için umut verdi. Şubat ayında ulaştığımız 653 milyon dolarlık rakamı gelecek aylarda artırarak bu yıl 8 milyar dolarlık ihracat barajını aşmak istiyoruz." dedi.

Geçen ay 602 milyon dolar ihracat yapan sektör, **şubat ayında 653 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi.**

Hububat ve Bakliyat İhracatı İlk İki Ayda 2 Milyar Doları Aştı

Dünyanın önemli hububat üreticileri arasında yer alan Türkiye, yılın ilk iki ayında ihracattaki artışını sürdürdü. İstanbul Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğine (İHBİR) göre İHBİR'in şubat ayı ihracatı geçen yılın aynı ayına oranla yüzde 19,3 artışla 333

milyon dolara yükseldi. Hububat sektörünün Türkiye geneli şubat ayı ihracatı ise yüzde 27,9 artarak 1,5 milyar dolara ulaştı. Sektörün Türkiye geneli ocak-şubat dönemi ihracatı ise geçen yıla oranla yüzde 15,4 artışla 2,8 milyar dolar oldu. Şubat ayında sektörün en çok ihracat gerçekleştirdiği ilk üç ülke ise sırasıyla Irak, ABD ve Suriye oldu. İhracat artışındaki en büyük etkenin pazar çeşitliği olduğunu vurgulayan İHBİR Yönetim Kurulu Başkanı Kazım Taycı, ABD ve Uzak Doğu ülkelerini mercek altına aldıklarını belirtti ve ekledi: "İhracatta uzun yıllardan beri tutunmakta olduğumuz pazarlarda raftaki yerimizi kaptırmak istemiyoruz. Mevcut pazarlarımızı korumak için otoritenin, ihracatçıya yapmış olduğu ihracat payı doğrultusunda verebileceği her türlü teşvike ihtiyacımız var. 2024 yılında Türkiye geneli için 14 milyar dolar, İHBİR'de ise 4 milyar dolarlık bir ihracat hedefimiz var. Hedeflerimiz doğrultusunda, dünyanın farklı farklı ülkelerini, karış karış gezmeye devam edeceğiz. İhracat artışını sürdürmek ve yeni pazarlara girmek için katılacağımız fuarlar, ticaret heyetleri ve sektörel ziyaretler kapsamında desteklere ihtiyacımız var."

Şubat ayında **1,5 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren hububat sektörünün en çok ihracat gerçekleştirdiği ilk üç ülke** ise sırasıyla Irak, ABD ve Suriye oldu.





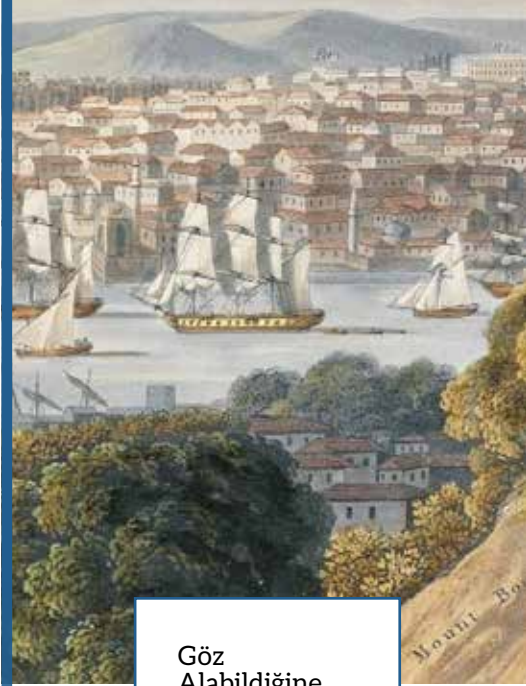
Ayasofya Tarih ve Deneyim Müzesi Sergi

Mekân:
Defter-i Hakani Nezareti Binası

Saat:
09:00-19:00

Tarihin Derinliklerine Yolculuk

Dünya mimarlık tarihinin en büyük ve en etkili eseri Ayasofya'ya yeni bir gözden bakmaya hazır olun! Ayasofya Tarih ve Deneyim Müzesi'nin zamansız, görkemli ve hayranlık verici salonlarında dolaşırken tarihin büyüklü katmanlarında görkemli bir yolculuğa çıkılıyor. Ayasofya'nın büyüleyici kubbesinin ihtişamı, mozaik ve fresklerinin nefes kesen güzelliği ve efsanevi yapının anlatılmamış hikâyeleri bambaşka bir deneyimle ruh kazanıyor.



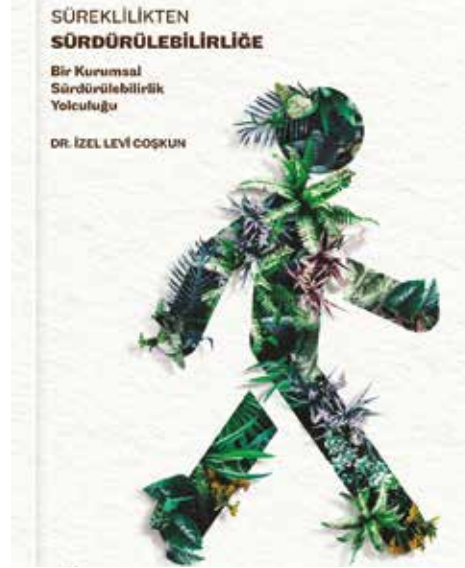
Göz Alabildiğine İstanbul Sergi

Mekân:
Meşher

Saat:
Salı-Pazar
11:00-19:00

Beş Asırlık İstanbul Manzaraları

15. yüzyıldan 20. yüzyılın başına, İstanbul'un Osmanlı'nın başkenti olduğu dönemi konu edinen sergi, şehrin zengin görsel kaydını gün yüzüne çıkarıyor. İstanbul'u güzellemek yerine şehir üzerinden üretilen farklı tasvirlerle dikkat çeken sergide, Ömer Koç Koleksiyonu'na ait 100'ün üzerinde eser sunuluyor. Beyoğlu'nun sevilen sanat mekânı Meşher'deki sergi, tabloların gravürlere, nadir kitaplardan albümlere kadar çok zengin bir kaynağa ev sahipliği yapıyor.



Süreklilikten Sürdürülebilirliğe İzel Levi Coşkun

Sayfa Sayısı:
194

Yayınevi:
Artisan Yayınları

Dönüşüme Işık Tutan Bir Kaynak

Yaşam terazisinin dengesi hem insanlığı hem de tüm gezegeni tehlikeye atacak şekilde bozuldu. Fakat düzeni yeniden sağlamak için hâlâ fırsat var ve bunu yapmak da insanlığın elinde. Gerçeklerin farkına vararak denemenin ve dönüşümü başlatmanın tam zamanı, kaybedecek daha fazla zaman yok. Sürdürülebilirlik yolculuğunda Dr. İzel Levi Coşkun'un yaşam tecrübelerini samimi bir dille aktardığı bu kitapta herkes için umut var.

İK ETKİSİ

Şirketler ve Yetenekler İçin İnsan Kaynakları Yönetiminin Gerçek Gücü

MURAT ÜLKERİN SUNUŞUYLA



BAHATTİN AYDIN

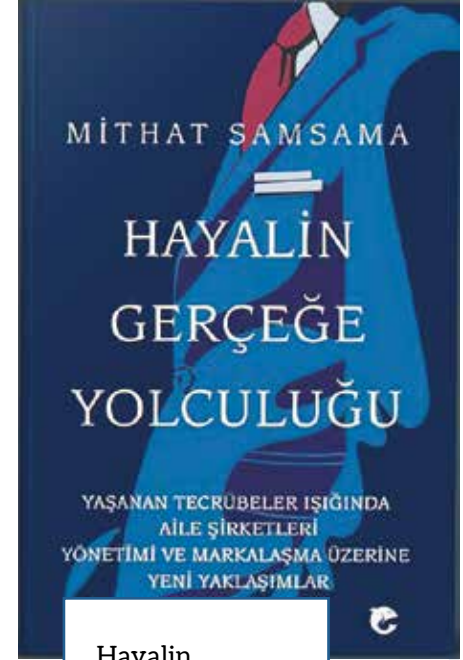
İK Etkisi-Şirketler ve Yetenekler İçin İnsan Kaynakları Yönetiminin Gerçek Gücü Bahattin Aydın

Sayfa Sayısı:
224

Yayınevi:
The Kitap

İK'ya Dair Her Şey

İK Etkisi işe alımdan yetenek yönetimine, kurumsal akademilerden organizasyonel gelişime uzanan pek çok konuda teori ve pratiğin harmanlandığı bir rehber sunuyor. İş dünyasında yaşanan örneklerle akademik ilkeleri bir araya getirerek insan kaynakları yönetimini araştırma sahasına çeviriyor. Kapsamlı bir kaynakçaya dayanarak hazırlanmış olan çalışmada, alanla ilgili güncel kaynakların kullanılmış olması da dikkat çekiyor.



MİTHAT SAMSAMA = HAYALİN GERÇEĞE YOLCULUĞU

YAŞANAN TECRÜBELER IŞIĞINDA AİLE ŞİRKETLERİ YÖNETİMİ VE MARKALAŞMA ÜZERİNE YENİ YAKLAŞIMLAR

Hayalin Gerçeğe Yolculuğu Mithat Samsama

Sayfa Sayısı:
272

Yayınevi:
Flipper Yayıncılık

Girişimci Ruhların Rehberi

"Hayali olmayanın hedefi olmaz, hedefi olmayanın da hayali gerçekleşmez." İş insanı Mithat Samsama, tekstil ve hazır giyim sektöründe çıraklıktan global marka olmaya uzanan istikrarlı yolculuğunun ilham verici öyküsünü okuyucularla paylaşıyor. Girişimci ruha sahip, elinden gelenin en iyisini yapabilmek için tüm gayretiyle çalışan, vizyoner liderlik ruhuna sahip insanlar için yazılmış rehber niteliğinde bir kitap.



Yüzyıllık Destan "Ateş" Tiyatro

Yazan:
Haluk Özenç

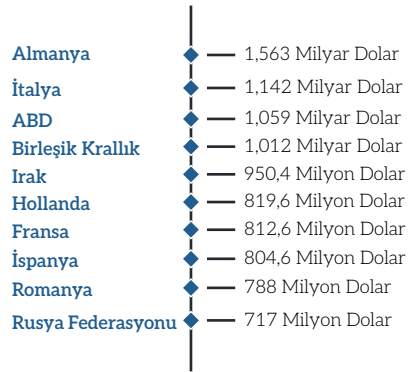
Yöneten:
Barış Erdenk

Oyuncular:
Emre Başer,
Cevat Duman,
Muzaffer Saygı

Bir Milletın Yeniden Doğuş Öyküsü

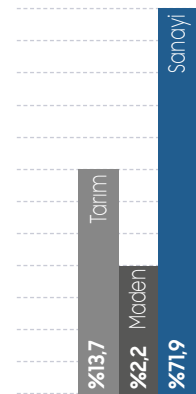
Kendi vatanında tutsak edilmiş, açlık, yokluk ve yoksullukla mücadele eden bir halkın küllerinden doğuş sahneye taşınıyor. 19 Mayıs 1919'dan 23 Nisan 1920'de meclisin açılmasına kadar geçen dönemi ele alan oyunda, Türk milletinin acıyla, kayıpla, yenilgiyle dolu Anadolu topraklarında, imkânsızlıklar içinde dahi mücadelesinden bir an bile vazgeçmeğışinin öyküsü epik ve duygulu bir dille anlatılıyor.

İhracat Rakamları (ÖTS)

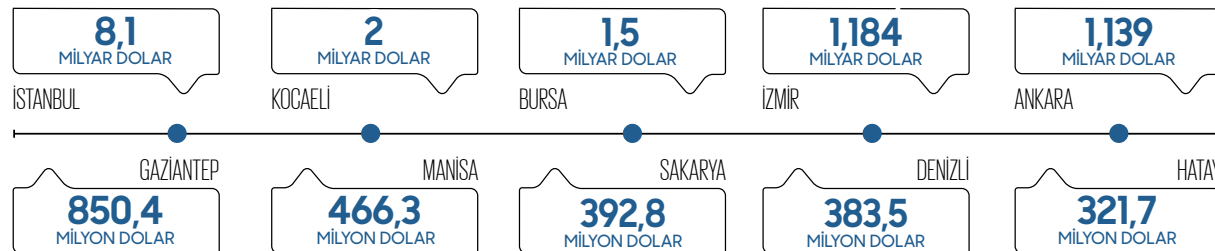
2024 Yılı Mart Ayı İhracatı
22,6 Milyar Dolar Oldu.2023 Yılına Göre 2024 Mart
Ayı İhracatı Yüzde %4,1 Azaldı.Önceki yılın Ocak-Mart
dönemine göre ihracat
3,6 arttı.2024 Yılı Mart Ayında 8
Sektör İhracatını Artırdı.

En Fazla İhracat Yapılan 10 Ülke

2024 yılı Mart ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,563 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,142 milyar dolarla İtalya ve 1,059 milyar dolarla ABD izledi.

Alt Üretim Gruplarının 2024 Yılı Mart
Ayında İhracattan Aldığı PayAna Üretim Gruplarının
2024 Yılı Mart Ayında
İhracattan Aldığı Pay2023 Yılı Mart Ayında İl
Bazında En Dikkat Çeken
İhracat ArtışıYALOVA
%727,3

İllere Göre 2024 Yılı Mart Ayı İhracat Dağılımı



Sektörel Bazda İhracat Rakamları -1,000 \$

SEKTÖRLER	2023	1 - 31 MART			1 OCAK - 31 MART			
		2024	Değişim ('24/'23)	Pay (24) (%)	2023	2024	Değişim ('24/'23)	Pay (24) (%)
I. TARIM	3.180.657	3.087.472	-2,9	13,7	8.583.103	9.320.706	8,6	14,6
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	2.115.798	2.106.090	-0,5	9,3	5.805.774	6.415.877	10,5	10,1
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.114.279	1.046.207	-6,1	4,6	2.918.090	3.121.889	7,0	4,9
Yaş Meyve ve Sebze	306.941	277.582	-9,6	1,2	939.057	963.595	2,6	1,5
Meyve Sebze Mamulleri	208.485	241.059	15,6	1,1	549.629	708.255	28,9	1,1
Kuru Meyve ve Mamulleri	149.166	158.902	6,5	0,7	383.124	497.640	29,9	0,8
Fındık ve Mamulleri	155.778	202.248	29,8	0,9	453.307	606.041	33,7	1,0
Zeytin ve Zeytinyağı	91.928	78.790	-14,3	0,3	292.427	245.030	-16,2	0,4
Tütün	71.188	83.693	17,6	0,4	222.096	224.359	1,0	0,4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	18.032	17.609	-2,3	0,1	48.044	49.067	2,1	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	306.368	302.707	-1,2	1,3	819.856	970.854	18,4	1,5
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	306.368	302.707	-1,2	1,3	819.856	970.854	18,4	1,5
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	758.490	678.675	-10,5	3,0	1.957.473	1.933.975	-1,2	3,0
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	758.490	678.675	-10,5	3,0	1.957.473	1.933.975	-1,2	3,0
II. SANAYİ	17.175.002	16.238.178	-5,5	71,9	44.239.571	44.759.749	1,2	70,3
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1.381.568	1.211.445	-12,3	5,4	3.601.622	3.570.687	-0,9	5,6
Tekstil ve Hammaddeleri	899.959	817.997	-9,1	3,6	2.430.330	2.414.591	-0,6	3,8
Deri ve Deri Mamulleri	219.447	146.184	-33,4	0,6	568.637	409.533	-28,0	0,6
Halı	262.162	247.264	-5,7	1,1	602.654	746.562	23,9	1,2
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	2.881.669	3.044.790	5,7	13,5	7.445.168	8.019.100	7,7	12,6
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2.881.669	3.044.790	5,7	13,5	7.445.168	8.019.100	7,7	12,6
C. SANAYİ MAMULLERİ	12.911.764	11.981.943	-7,2	53,1	33.192.782	33.169.962	-0,1	52,1
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.989.771	1.618.456	-18,7	7,2	5.190.139	4.539.463	-12,5	7,1
Otomotiv Endüstrisi	3.284.632	3.224.521	-1,8	14,3	8.606.767	9.132.431	6,1	14,3
Gemi, Yat ve Hizmetleri	108.586	143.606	32,3	0,6	178.085	452.189	153,9	0,7
Elektrik ve Elektronik	1.511.131	1.467.448	-2,9	6,5	3.987.578	3.964.707	-0,6	6,2
Makine ve Aksamları	1.050.019	1.029.816	-1,9	4,6	2.738.957	2.764.890	0,9	4,3
Demir ve Demir Dışı Metaller	1.224.196	1.081.138	-11,7	4,8	3.274.881	3.004.891	-8,2	4,7
Çelik	1.388.525	1.486.676	7,1	6,6	3.550.238	3.984.117	12,2	6,3
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	438.197	389.753	-11,1	1,7	1.152.773	1.067.358	-7,4	1,7
Mücevher	737.509	533.017	-27,7	2,4	1.677.183	1.473.937	-12,1	2,3
Savunma ve Havaçılık Sanayii	505.698	370.654	-26,7	1,6	1.071.693	1.002.559	-6,5	1,6
İklimlendirme Sanayii	673.501	636.858	-5,4	2,8	1.764.489	1.783.420	1,1	2,8
III. MADENCİLİK	478.536	502.218	4,9	2,2	1.317.099	1.400.245	6,3	2,2
Madencilik Ürünleri	478.536	502.218	4,9	2,2	1.317.099	1.400.245	6,3	2,2
TOPLAM (TİM*)	20.834.195	19.827.869	-4,8	87,8	54.139.774	55.480.700	2,5	87,2
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	2.713.704	2.750.379	1,4	12,2	7.278.744	8.175.518	12,3	12,8
GENEL İHRACAT TOPLAMI	23.547.899	22.578.247	-4,1	100,0	61.418.518	63.656.218	3,6	100,0

 <p>Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Limonluk Mah. Vali Hüseyin Aksoy Cad. No: 4 Yenisehir/Mersin Tel: 0 324 325 37 37 Faks: 0 324 325 41 42 E-Posta: akib@akib.org.tr Web Adresi: www.akib.org.tr Genel Sekreter: Mehmet Ali Erkan Genel Sekreter Yrd.: Canan Aktan Sarı Genel Sekreter Yrd.: Osman Erşahan Genel Sekreter Yrd.: H. Okan Şenel</p>	 <p>Hizmet İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 A Blok Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 01 00 Faks: 0 212 454 01 01 E-Posta: info@hib.org.tr Web Adresi: www.hib.org.tr Genel Sekreter: Fatih Özer Genel Sekreter Yrd.: Abdullah Keskin Genel Sekreter Yrd.: Üzeyir Işık</p>
 <p>Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Aspendos Bulvarı No: 221 07200/Antalya Tel: 0 242 311 80 00 Faks: 0 242 311 79 00 E-Posta: baib@baib.gov.tr Web Adresi: www.baib.gov.tr Genel Sekreter: Ümit Sezer</p>	 <p>İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 C Blok, Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 05 00 Faks: 0 212 454 05 01-02 E-Posta: iib@iib.org.tr Web Adresi: www.iib.org.tr Genel Sekreter: Doğuş Tozanlı Genel Sekreter Yrd.: İsmail Bozdemir Genel Sekreter Yrd.: Kutay Oktay Genel Sekreter Yrd.: Volkan Kekevi</p>
 <p>Denizli İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Akhan Mah. 246 Sok. No: 8 Pamukkale/Denizli Tel: 0 258 274 66 88 Faks: 0 258 274 72 22 - 62 E-Posta: denib@denib.org.tr Web Adresi: www.denib.org.tr Genel Sekreter: Uğur Dayıoğlu Genel Sekreter Yrd.: Yusuf Fidangenç</p>	 <p>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</p>
 <p>Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Cumhuriyet Cad. Eren İş Mrk. No: 86 K: 4-5 Erzurum Tel: 0 442 214 11 85 Faks: 0 442 214 11 89-91 E-Posta: daibarge@daib.org.tr Web Adresi: www.daib.org.tr Genel Sekreter: Murat Karapınar</p>	 <p>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</p>
 <p>Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Pazarcağı 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</p>	 <p>Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Atatürk Bulvarı No:19/E 28200 Giresun Tel: 0 454 216 24 26 Faks: 0 454 216 48 42 E-Posta: kib@kib.org.tr Web Adresi: www.kib.org.tr Genel Sekreter: Sertaç Şevket Toramanoğlu</p>
 <p>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. Cumhuri İşbirakmaz Genel Sekreter Yrd.: Kemal Coşkun Genel Sekreter Yrd.: Çiğdem Önsal Genel Sekreter Yrd.: Serap Ünal</p>	 <p>Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Ceyhan Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat/Ankara Tel: 0 312 447 27 40 (5 Hat) Faks: 0 312 446 96 05 E-Posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr Web Adresi: www.oaib.org.tr Genel Sekreter: Musa Demir Genel Sekreter Yrd.: Esra Arpınar Genel Sekreter Yrd.: Fatih Yumuş</p>
 <p>Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Gazimuhtarpaşa Bulvarı Mücahitler Mah. 52012 No'lu Sk. No: 6 27090 Şehitkamil/Gaziantep Tel: 0 342 211 05 00 Faks: 0 342 221 05 09-10 E-Posta: gaibevrak@gaib.org.tr Web Adresi: www.gaib.org.tr Genel Sekreter: Bülent Kayalı Genel Sekreter Yrd.: Ahmet Şahbudak Genel Sekreter Yrd.: Aydın Kutlu Genel Sekreter Yrd.: Serdar Hasan Aydoğan</p>	 <p>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 00 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 Polat</p>

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 Özgüleç 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



**PROJELERİN
GÜÇ ORTAĞI**

KOLUMAN
OTOMOTİV ENDÜSTRİ A.Ş.

WOP'UN DİJİTAL LOJİSTİK ÇÖZÜMLERİYLE TANIŞTINIZ MI?

WeLD Online Platform'un dijital çözümleriyle yükünüzün her adımını hızlıca planlayarak lojistik sürecinizi yönetebilirsiniz.



Sea



Air



Road



WOP
weld online platform

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

WELD
INTERNATIONAL TRANSPORT