SAYI 218 NİSAN 2023

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ RESMÎ YAYIN ORGANI

TİM REPORT

İHRACATÇILARIMIZ
Dünyanın Dört Bir Yanında

GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ
DEPREMİN YARALARINI SARMAYA ÇALIŞIYOR

İHRACAT REKORU HEDEFİNDE
DEMİR VE DEMİR DIŞI METALLER

UZAK ÜLKELER STRATEJİSİ'NİN
KUZEY AMERİKA DURAĞI: KANADA

NOBEL EXPO ULUSLARARASI FUARCILIK A.Ş. FUTURE FAIRS

GELECEĞİN FUARLARI

2023 SENESİ İÇİNDE

yurtiçi
12 FUAR

uluslararası
7 ORGANİZASYON

34. ULUSLARARASI İZMİR MOBİLYA FUARI
MODEKO®

ANADOLU MOBİLYA FUARI
NOBEL anamob

AĞAÇ İŞLEME MAKİNELERİ, KESİCİ TAKIMLAR, EL ALETLERİ, MOBİLYA YAN SANAYİ VE AKSESUARLARI FUARI
NOBEL WOODIST'23

ANADOLU KAPI, PENCERE VE AKSESUARLARI FUARI
NOBEL KAPEX FAIR

ULUSLARARASI TİCARET FORUMU VE FUARI
TURKRUS

İÇ VE DIŞ MEKAN TASARIM ÜRÜNLERİ FUARI
i-DECO

AYAKKABI & ÇANTA MODA FUARI
NOBEL MasterShoes

MEDİKAL ESTETİK TEKNOLOJİLERİ VE ÜRÜNLERİ FUARI
BEAUTYTECH

ANADOLU MAKİNE MOBİLYA ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ VE YAN SANAYİ FUARI
anaMAK

İŞ MAKİNELERİ, ARAÇ ÜSTÜ EKİPMANLARI VE TEKNOLOJİLERİ FUARI
ARETECH

İZMİR AYAKKABI ve ÇANTA FUARI
SHOEXPO

EMLAK, İNŞAAT VE KENTSEL DÖNÜŞÜM FUARI
RESCONEXPO

www.nobelexpo.com

BİR KUŞAKLA BİRLİKTE BÜYÜDÜK ŞİMDİ DE ONLARLA BERABER BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ.

ÇEYREK ASIRLIK TECRÜBEMİZLE 1997'DEN BERİ GELECEĞİ TAŞIYORUZ. 25 YILDIR DÜNYANIN 5 KITASINDA HER ZAMAN BİR YOLUNU BULUYORUZ.

25.yıl

GALATA ALPI

TAŞIMACILIK VE TİCARET A.Ş.

Great Place To Work. Certified OCA 2022-OCA 2023 TURKEY

Best Workplaces™ for Millennials Great Place To Work. TÜRKİYE 2022

Best Workplaces™ for Women Great Place To Work. TURKEY 2021

+90 850 755 0 458

galpi.com.tr

TİMREPORT

İÇİNDEKİLER

Sayı: 218 - NİSAN 2023

İHRACATÇILARIMIZ DÜNYANIN DÖRT BİR YANINDA

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve ona bağlı birlikler, hedef pazarlara yönelik çalışmalarını sürdürüyor. Oluşturulan ticari alım heyetleri ve entegre olunan yurt dışı fuarlarla Türkiye'den ihracatçılar, dünyanın dört bir yanındaki alıcılarla buluşma ve iş görüşmeleri yapma fırsatı yakalıyorlar.

s. 26

DEMİR VE DEMİR DIŞI METALLER SEKTÖRÜ

2022 yılını 14,38 milyar dolarlık ihracatla kapatan Türkiye demir ve demir dışı metaller sektörü, hâlihazırda aktif olduğu pazarlara yenilerini eklemeyi hedefliyor. Sektör temsilcileri, 2023'ün geri kalanını çok daha aktif geçirmenin planlarını yapıyorlar.

s. 40

ULUDAĞ YAŞ MEYVE SEBZE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

2023'te başta AB ülkeleri olmak üzere mevcut pazarlardaki paylarını artırmayı hedeflediklerini söyleyen Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği (UYMSIB) Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Senih Yazgan, yılı 175 milyon dolarlık ihracatla kapatmayı planladıklarının altını çiziyor.

s. 52

GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri, şu an önceliğini, yaşanan büyük deprem felaketinin yaralarını sarmaya veriyor. Bir yandan ticari faaliyetlerini de sürdüren birlik, geçen sene yakalanan 12 milyar dolarlık ihracat performansını tekrarlamak istiyor.

s. 48

İhracatçımız büyük sınavı başarıyla geçti

YENİ YILA GİRERKEN, yılın ilk yarısında zor bir piyasanın bizi beklediğini biliyorduk. Tüm planlarımızı buna göre yapmış ve hedeflerimizi de o ölçüde belirlemiştik. Yılın ilk çeyreğinde en büyük ihracat pazarlarımızda derinleşen resesyon, bankacılık krizi ve yaşadığımız büyük deprem ile ihracatçılarımız zor bir dönem geçirdi. Fakat şubat ayında yaşadığımız deprem felaketinin yarattığı ekonomik zararın büyüklüğü bizim için şu mesajı içeriyordu: Umudumuzu kaybetme ve hedeflerimizi deprem nedeniyle revize etme lüksümüz yok.

Bu nedenle bir yandan depremzedelerin yaralarını sarmaya çalışırken üretimin ve ihracatın devam etmesi için de çalışmalar yaptık. Üretim, deprem bölgelerinde hayatın normale dönmesi ve ülke ekonomisi için stratejik öneme sahip. Bu nedenle, toplam ihracatımızda yüzde 10'luk paya sahip olan depremden etkilenen 11 ilimizde, çarkların yeniden dönmeye başlaması için hızlı adımlar attık. Bölgedeki üreticilerin taleplerini ilgili bakanlıklara iletip çözüm istedik. 1.000 adet konteyner ve prefabrik konut projemizde çalışmaları hızlandırdık. Kısa sürede konutlara depremzedelerin yerleştirilmesine başlayacağız.

Şubat ayında ihracatta kan kaybetmiş olsak da ümidimizi kaybetmedik ve tüm dünyada yeni pazarlar aramaya devam ettik. İhracatçı birliklerimizle birlikte sadece mart ayında dünyanın dört bir yanına 15'den fazla alım ve ticaret heyeti düzenledik ve bu heyetler artarak devam ediyor. Yılı 100 ticaret heyeti ile tamamlamayı hedefliyoruz. Ayrıca yıl sonuna kadar 45 alım heyetini de inşallah ülkemizde ağırlayacağız.

ABD'de başlayan bankacılık krizi ile birlikte küresel ticaretteki fırtına sertleşiyor olsa da yaptığımız ticaret heyetlerinde ülkemiz için büyük bir potansiyelin mevcut olduğunu görüyoruz. Tüm firmalarımıza 'ticaret heyetlerine katılın' çağrımı bir kez daha yinelemek istiyorum. Çünkü ihracatta atılacak her bir başarılı adım, yaralarımızı sarmaya yardımcı olacaktır.

Mart ayında ortaya koyacağımız performans çok önemliydi ve ihracatçımız bu büyük sınavı başarıyla geçti. Asrın felaketine rağmen bir önceki yılın aynı ayına göre ihracatımızı artırmış olmamız, yabancı alıcılara da güven verdi. Her şeye rağmen üretme yeteneğine sahip olduğumuzu bir kere daha gösterdik.

MART AYINDA ORTAYA KOYACAĞIMIZ PERFORMANS ÇOK ÖNEMLİYDİ VE İHRACATÇIMIZ BU BÜYÜK SINAVI BAŞARIYLA GEÇTİ.

İlk çeyrekte önemli bir virajı döndük. 2023 sonu belirlediğimiz hedefe ulaşabilmemiz hatta aşabilmemiz için ihracatçılar olarak tek isteğimiz, kur politikasının üretici ve ihracatçıyı destekler noktada olması. İhracatçılarımızın mevcut olan pazarları koruma noktasında zorluklar yaşadığının farkındayız ve bu konuyu ısrarla ilgili kurumlara iletiyoruz.

300 milyar doların üzerinde ihracat hedefimiz için mutlaka yeni pazarlar bulmamız gerekiyor ve bunu yaparken mevcut pazarları da kaybetmememiz lazım.

Bunu da ithalatı değil, ihracatı destekleyecek bir kur politikasıyla sağlayabiliriz.

Mustafa GÜLTEPE
TİM Başkanı

İÇİNDEKİLER

ENERJİ KRİZİNİN BÜYÜTTÜĞÜ SEKTÖR: ISI POMPASI

Avrupa'da, Rusya-Ukrayna Savaşı'yla patlak veren enerji krizi, düşük karbon teknolojisi ile ısıtma sağlayan ısı pompalarına yönelimi artırdı. Avrupa ısı pompası pazarı, 2022 yılında yüzde 38 büyüdü.

s. 54

UZAK ÜLKELER STRATEJİSİ: KANADA

IMF tahminlerine göre dünyanın en büyük 8. ekonomisi olan Kanada, Ticaret Bakanlığı'nın 2022-2023 Uzak Ülkeler Stratejisi'nin önemli ayaklarından birini oluşturuyor.

s. 60

NASIL BAŞARDILAR? GAMATEKS

1984 yılında 25 kişilik bir ekiple kurduğu Gamateks'i şu an 4 bin 500 kişiye istihdam sağlayan ve dünyanın pek çok bölgesine ihracat yapan bir hacme ulaştırmayı başaran Gamateks Yönetim Kurulu Başkanı Osman Aydınlı, 40 yıla yakındır süren bu başarı hikâyesini nasıl yazdığını anlattı.

s. 66

TİMREPORT

TİM Adına Sahibi
Genel Sekreter
Bilal BEDİR

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

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

viyamedya

Ajans Başkanı Selda Yeşiltaş
Yayınlar Koordinatörü Murat Erdoğan
Görsel Yönetmen Yeşim Kayan
Editör Fatih Önder
Fotoğraf Editörü Ergün Çolakoğlu
Reklam Müdürü İlknur Ulusoy
ilknur@viyamedya.com
Reklam Sorumlusu Ezgi Özgür Day, Binnaz Uzunca
Redaksiyon Kurşun Kalem Kurumsal Yayıncılık ve Tanıtım Hizmetleri
İletişim
Rumeli Caddesi Rumeli Pasajı Yunus Apt.
No: 45 Kat: 3
Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL

+90 212 236 00 50
www.viyamedya.com | viya@viyamedya.com

/viyamedya

Baskı Özgün Ofset

KODU TARAYIN

PARA GÖNDERİRKEN BİLE

PARA ÖDEMEKTEN SIKILMADINIZ MI?

Kodu okutup görüntülü görüşmeyle hemen Vakıf Katılımlı olun,
Havale, EFT ve FAST işlemlerinize* para ödemekten kurtulun!

* Dijital kanallarımızdan yapılacak işlemlerde geçerlidir.

VAKIF KATILIM
Ortak geçmiş, ortak gelecek.

0850 202 1 202 | 444 44 77 | vakifkatilim.com.tr

TİM Panorama

TOPLANTI

- TiM Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı, Ticaret Bakanı Dr. Mehmet Muş, Ticaret Bakan Yardımcıları Rıza Tuna Turagay, Volkan Ağar ve bakanlık bürokratlarının katılımlarıyla TİM Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleşti.
- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Marmara Grubu Vakfı tarafından organize edilen 26. Avrasya Ekonomi Zirvesi'ne katıldı ve açılış konuşmasını gerçekleştirdi.
- TİM Tarım Kurulu, afet bölgesinde tarımsal üretimin devamlılığının sağlanması ve ihracatın sürdürülebilirliğinin korunmasına ilişkin istişarelerde bulunulan bir toplantı gerçekleştirdi.

İnovaLİG

- Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı İnovaLİG'in 2023 başvuruları başladı. inovalig.com adresinden yapılabilecek başvurular için son tarih 30 Nisan 2023.

PROGRAM

- TİM Bölgesel Sürdürülebilirlik İhracat Seferberliği İç Anadolu Eğitim Programı gerçekleştirildi.

mart - nisan

ZİYARET

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Baykar Teknoloji Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Bayraktar ve Baykar CEO'su Haluk Bayraktar'ı Özdemir Bayraktar Milli Teknoloji Merkezi'nde ziyaret etti. Görüşmede, Baykar'ın savunma sanayisinde gösterdiği ihracat başarısı ve gelecek hedefleri üzerine konuşuldu.
- AB Türkiye Delegasyonu Başkanı, Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut ve beraberindeki heyet, TiM Başkanı Mustafa Gültepe ile bir araya geldi. Toplantının ana maddeleri, Türkiye'nin yaşadığı deprem felaketine ilişkin alınacak tedbirler ve AB ülkeleriyle olan ticari ilişkilerdi.
- Güney Kore Alım Heyeti programı kapsamında Kore İthalatçılar Birliği Başkanı Kim Byung-Kwan ve beraberindeki otomotiv sektörü firma yetkilileri, Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Başkanı Baran Çelik eşliğinde TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile bir araya geldi.

LANSMAN

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve MAİB Başkanı Kutlu Karavelioğlu'nun katılımıyla düzenlenen basın toplantısında, Makine İhracatçıları Birliği tarafından hazırlanan "Türkiye Makine Sektörü Sürdürülebilirlik Eylem Planı Raporu" kamuoyuna duyuruldu.

MERKEZİ KAYIT KURULUŞU

Dijital Teknolojileriyle

Zamanda ve Mekanda

Özgürlük Sunuyor

Sermaye piyasalarının tüm paydaşları için güvenilir, tutarlı ve analiz edilebilir veriler sağlıyor.

Kamuya açıklanması gerekli bilgileri e-imzalı olarak paylaşıyor.

VAP
VERİ ANALİZ PLATFORMU

KAP
KAMUYU AYDINLATMA PLATFORMU

e-YKS+
ELEKTRONİK YÖNETİM KURULU

e-GENEL KURUL
ELEKTRONİK GENEL KURUL SİSTEMİ

e-YATIRIMCI
YATIRIMCI BİLGİ MERKEZİ

e-YKS ile yönetim kurulu toplantıları dijital ortamda hukuken geçerli olacak şekilde yapılabiliyor.

Genel Kurul toplantılarına elektronik ortamda katılma olanağı sunuyor.

Yatırımcıların portföylerine ilişkin pek çok bilgiye tek noktadan erişim imkanı sağlıyor.

MERKEZİ KAYIT İSTANBUL

www.mkk.com.tr @MerkeziKayitTur Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş. (MKK)

Avrupa Yatırım Bankası, Türkiye yasağını kaldırdı

Türkiye'nin 2019'da Kıbrıs adası etrafında yaptığı petrol ve doğal gaz arama faaliyetleri nedeniyle Türkiye'ye finansman sağlamayı durduran Avrupa Yatırım Bankası (EIB), dört yılın ardından bu yasağı kaldırdı. EIB, 6 Şubat'ta Kahramanmaraş merkezli yaşanan büyük deprem felaketinin ardından başlayan yeniden inşa çalışmaları kapsamında Türkiye'ye yardımda bulunacağını açıkladı. Avrupa Komisyonu ile birlikte kapsamlı bir paket üzerinde yoğun bir çalışma yürüttüklerini söyleyen EIB Yönetim Kurulu Başkanı Lilyana Pavlova, "Bu paket, Türkiye'ye 500 milyon euro'luk yardımı kapsıyor." dedi. AB tarafından, yıkıma uğrayan bölgenin yeniden inşası için düzenlenen konferansta ise 7 milyar euro parasal yardım sözü verilmişti.

Depremlerin Türkiye ekonomisine yükü 2 trilyon TL

Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından duyurulan, Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı tarafından hazırlanan Kahramanmaraş ve Hatay Depremleri Raporu, yaşanan depremlerin Türkiye ekonomisine olan negatif yansımalarını ortaya koydu. Rapora göre, depremin yol açtığı felaketin Türkiye ekonomisine toplam yükü 2 trilyon TL. Bu miktar, 2023 yılında öngörülen millî gelirin yaklaşık yüzde 9'una denk geliyor. 2 trilyonluk yükün yüzde 54,9'unu konut hasarı oluşturdu. Oluşan konut hasarı 1 trilyon 73 milyar TL olarak kayıtlara geçti. Bölgeye yapılan bütün destek ve harcamaların bir sonucu olarak millî gelirin azalmasıyla 351 milyar liralık kayıp oluştuğu ifade ediliyor. Yine rapora göre, Kahramanmaraş merkezli yaşanan depremlerin yarattığı maddi kayıp Gölcük Depremi'nden altı kat daha fazla.

Fatih Birol: "Üretimde temiz enerji dönemi başlıyor"

Sabancı Üniversitesi İstanbul Uluslararası Enerji ve İklim Merkezi (IICEC) tarafından düzenlenen özel bir etkinlikte konuşan Uluslararası Enerji Ajansı (IEA) Başkanı Dr. Fatih Birol, dünya sanayisinin üretimde temiz enerjiyi kullanma dönemine girdiğini söyledi. 24 Şubat itibarıyla enerji ihracatı azalan, askeri ve sübvansiyon harcamaları da artan Rusya'nın bütçe açığının üç katına ulaştığına dikkat çeken Birol, karşı tarafta ise Avrupa'nın enerji krizini çok iyi yönettiğini vurguladı. Hâlihazırda temiz enerji üretiminde Çin'in tek kişilik bir oyun oynar durumda olduğunu belirten Birol, Amerika'nın 2022'de çıkardığı temiz enerji teknolojileri sanayisini güçlendirmeye yönelik kanunun bir benzerinin de 16 Mart'ta Avrupa'da sunulduğu bilgisini verdi. Fatih Birol, tüm bu gelişmelerin ışığında Türkiye'nin alması gereken reaksiyonu ise "Dünyada yaşanan tüm gelişmeleri sıkı takip etmeli ve sürecin içinde aktif bir rol oynamalı." diyerek açıkladı.

Savunmasız ülkelerden iklim krizi etkileri için ittifak

Aralarında Nepal, Bangladeş, Senegal, Malavi, Jamaika, Trinidad ve Tobago, Tonga ve Vanuatu'nun olduğu ülkeler, iklim krizinin yıkıcı etkileriyle baş etmeye yönelik, acil durumlarda kaynakların kullanılmasını öngören ekonomik bir ittifak kurdu. İttifak, Bangladeş'teki Uluslararası İklim Değişikliği ve Kalkınma Merkezi (ICCCAD) ve Birleşik Krallık'taki Uluslararası Çevre ve Kalkınma Enstitüsü (IIED) tarafından destekleniyor. ICCAD Direktörü Saleemul Huq, ittifakın topluluklarla ortaklaşa oluşturulan ve uygun maliyetli, yerel bağlamda yönetilen çözümlerin geliştirilmesini destekleyeceğini belirtti. "Her şey kaçınılmaz iklim etkilerine yanıt vermek için neyin gerekli olduğunu daha iyi ele almakla ilgili." diyen Huq, sözlerine şöyle devam etti: "İttifakın yönlendirmesiyle ülkeler para geldiğinde bunları ele almaya hazır olacak. İnsanlar, dünyanın uyanmasını, kayıp ve zarar fonunun kasasını doldurmaya başlamasını bekleyemez."

Sistemik Risk Veri Takip Sistemi'nin kapsamı genişletildi

Anadolu Ajansı'ndan (AA) yapılan habere göre, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) bünyesinde, reel sektörün döviz pozisyonunu etkileyen işlemlerini izlemek amacıyla 2018'de kurulan Sistemik Risk Veri Takip Sistemi'nin içeriği genişletildi. Buna göre bankalar, 5 milyon TL ve üzerinde kredi bakiyesi olan tüzel müşterilerinin döviz raporlarını, raporlama standartları kapsamında TCMB Sistemik Risk Veri Takip Sistemi'ne iletmelerini isteyecek. Şöyle ki, yurt içi bankalardan nakdi ve gayri nakdi toplam kredi bakiyesi 5 milyon TL ve üzerinde olan şirketler, döviz pozisyonlarını sistem üzerinden aylık frekansta TCMB'ye raporlayacak. Bu sayede, reel sektörün yabancı para pozisyonu analizlerine yönelik kullanılabilir veri seti genişleyecek.

FED, politika faizini 25 baz puan artırdı

ABD Merkez Bankası'nın (FED) politika faizi kararı "beklentiler doğrultusunda" gerçekleşti. Buna göre FED, politika faizini 25 baz puan artırarak yüzde 4,75-5 aralığına yükseltti. Gelinen bu yeni durum, 2007'den beri en yüksek seviye olarak kayıtlara geçti. FED'den yapılan açıklamada, faiz oranının artırılması kararının oy birliğiyle alındığı belirtildi. Açıklamada; Federal Açık Piyasa Komitesi'nin (FOMC) uzun vadede maksimum istihdam ve yüzde 2 enflasyon elde etmeyi amaçladığı ve bu hedeflerin desteklenmesi doğrultusunda federal fon oranın yüzde 4,75-5 aralığına yükseltilmesine karar verildiği aktarıldı. Bankacılık sektöründe iflaslar sonrası FED'in faiz artışlarına ara verebileceğine dair beklentiler gündeme gelmişti. Öne çıkan beklenti; alınan önlemler ve yüksek seyreden enflasyon verisi sonrası 25 baz puanlık faiz artışı yönünde olmuştu.

Tarihin en yüksek aylık ihracat rakamı

Türkiye ihracatı, Mart 2023'te geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 4,4 büyüyerek 23,6 milyar dolara ulaştı.

TÜRKİYE İHRACATI, 6 Şubat'ta yaşanan deprem felaketinin etkileri henüz tam olarak geride bırakılmamışken ekonomik anlamda bu kritik virajı oldukça iyi döndü. Türkiye ihracatı, 2023'ün Mart ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4,4 büyüyerek 23,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu rakam, tüm zamanların en yüksek aylık ihracat rakamı olarak kayıtlara geçti. Mart ayı rakamlarının belli olması aynı zamanda 2023 yılının ilk çeyrek performansının da ortaya çıkması anlamına geliyordu. İlk üç aylık periyotta ulaşılan ihracat rakamı 61,6 milyar dolar oldu. 12 aylık dönemdeki ihracat ise 255,7 milyar dolara ulaştı.

Ankara'da gerçekleştirilen Mart ayı dış ticaret verilerinin açıklandığı toplantıda ilk olarak kürsüye çıkan Ticaret Bakanı Mehmet Muş, küresel ticaret ve ekonomideki olumlu gelişmelere işaret etti. Önemli ihraç pazarlarından başta Avrupa Birliği ve Orta Doğu olmak üzere küresel ekonomideki iyileşmenin dış talep açısından olumlu bir tablo çizdiğini söyleyen Muş, Bakanlık olarak, ürün çeşitliliğini ve katma değerli ihracatı artırmak için her

türlü desteği verdiklerini vurguladı. Euro Bölgesi'ndeki ekonomik toparlanma ve talep artışına ilişkin beklentilerin Türk ihracatçısı için önemli fırsatları ortaya koyduğunu dile getiren Muş, firmaların bir dünya markası hâline gelmesi sürecinde her zaman yanlarında olduklarını bir kez daha hatırlattı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ise, sözlerine bir yandan barınma başta olmak üzere deprem bölgesinde insani sorunların çözümüne odaklanırken diğer taraftan da üretimi yeniden ayağa kaldırmaya çalıştıklarını söyleyerek başladı. Gültepe, bölgedeki üretici ve ihracatçıların sorunlarını titizlikle incelediklerini ve talepleri Ticaret Bakanlığı'na ilettiklerini hatırlattı.

HER YIL İHRACATI YÜZDE 10 ARTIRMA HEDEFİ

"Her yeni yıla ihracatımızı en az yüzde 10 artırma hedefi ile başlıyoruz." diyerek nasıl bir rota çizmek istediklerini açıkça ortaya koyan Mustafa Gültepe, ilk çeyrekte önemli bir virajı döndüklerini, yıl sonunda da hedefe ulaşacaklarına inandığını söyledi.

Gültepe, Mart 2023 ihracat performansını da şöyle detaylandırdı: "Depremzedelerin yaralarını sarmaya çalışırken üretimin ve ihracatın devam etmesi bizim için büyük önem arz ediyor. Özellikle Mart ayında ortaya koyacağımız performans çok önemliydi. İhracatçımız bu büyük sınavı başarıyla geçti. Genel Ticaret Sistemi (GTS) kayıtlarına göre Mart'ı 23,6 milyar dolar ihracatla tamamladık. Geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4,4 artıdayız. Bu sonucla

61,6

MİLYAR DOLAR

2023'ÜN İLK ÇEYREĞİNDEKİ İHRACAT

aynı zamanda Cumhuriyet tarihimizin en yüksek aylık ihracat değerine ulaştık. Ocak-Mart dönemini kapsayan ilk çeyrekteki ihracatımız yüzde 2,5 artışla 61,6 milyar dolara yükselirken son 12 aylık ihracatımız ise 255,7 milyar dolar oldu.

Geçen ay ihracatımıza en yüksek katkıyı 3,3 milyar dolarla yine otomotiv sektörümüz verdi. İlk beşteki diğer sektörlerimiz 2,9 milyar dolarla kimya, 2 milyar dolarla hazır giyim, 1,5 milyar dolarla elektrik-elektronik ve 1,4 milyar dolarla çelik şeklinde sıralandı. Mart ayında 38 ilimiz ihracatını artırdı. En çok ihracat yapan ilk beş ilimiz İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Ankara oldu. Geçen ay 1.903 firmamız ihracat ailesine katıldı. Birim ihracat değerimiz ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 24,4 artışla 1,67 dolara yükseldi."

İHRACATTA İLK 10 ÜLKE ARASINA GİRME VİZYONU

2023 Mart'ında en çok ihracat yapılan ülkeler; Almanya, ABD, İtalya, İngiltere ve Irak olarak sıralandı. Yine bu dönemde Polonya, Kazakistan ve Malezya'nın da aralarında bulunduğu 10 ülkeye ihracatta rekor kırıldı. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) olarak, Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına sokma vizyonu ile hareket ettiklerini vurgulayan Mustafa Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu vizyon doğrultusunda stratejilerimizi oluştururken ihracat pazarlarımızı daha da genişletmek istiyoruz.

Bakanlığımızın koordinasyonuyla ticaret heyetlerimize devam ediyoruz. Mart ayında tam 11 ülkeye ticaret heyeti düzenledik. Kolombiya, Gana, Japonya, Etiyopya, Brezilya, Şili, Malezya, Kanada, ABD, Fas ve Vietnam'da heyetlerimizi gerçekleştirdik.

Bu ay Panama, Kosta Rika ve Azerbaycan'a gideceğiz. Özetle ticaret diplomasisini aralıksız ve mesafe tanımadan sürdürüyoruz. Yılı, 100 ticaret heyeti ile tamamlamayı hedefliyoruz. Ayrıca yıl sonuna kadar 45 alım heyetini de inşallah ülkemizde ağırlayacağız. Tüm firmalarımıza 'ticaret heyetlerine katılın' çağrımı bir kez daha yinelemek istiyorum."

"Geçen ay 1.903 firmamız ihracat ailesine katıldı. Birim ihracat değerimiz ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 24,4 artışla 1,67 dolara yükseldi."

İÇDAŞ®
www.icdas.com.tr
UMUTLA
BAKIYORUZ
Güçlü sürdürülebilirlik yönetimi alt yapımızla,
çevreye ve topluma gösterdiğimiz hassasiyetle doğayı koruyor ve
geleceğe umutla bakıyoruz.

Bir haftada üç ülkede 500'ü aşkın ikili iş görüşmesi

Ticaret Bakanlığı'nın "Uzak Ülkeler Stratejisi" kapsamında ihracatçı birlikleriyle beraber sektörel ve genel ticaret heyetleri düzenleyen Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 100 binden fazla ihracatçıyı dünyanın farklı bölgelerindeki alıcılarla bir araya getirmeye devam ediyor.

TÜRKİYE'NİN dış ticaret hacmini artırmayı misyon edinen Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türk ihracatçıları dünyanın farklı noktalarındaki alıcılarla buluşturuyor. TİM'in, Ticaret Bakanlığı'nın "Uzak Ülkeler Stratejisi" kapsamında organize ettiği ticari heyet programları; İstanbul İhracatçı Birlikleri ile birlikte düzenlenen ABD-New York ve Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği (BAİB) ile birlikte düzenlenen Vietnam-Ho Chi Minh City ile devam etti. 26 Şubat-3 Mart tarihleri arasında, tüm sektörleri kapsayacak şekilde "Genel Nitelikli Ticaret Heyetleri" şeklinde düzenlenen organizasyonlarda Türk ihracatçılar, Türkiye'nin dış ticaret kapasitesini artıracak temaslarda bulundular. TİM, bu iki ülkenin yanında Fas-Kazablanka'ya da bir ticari heyet düzenledi.

ABD'YE İHRACAT TARİHİN EN YÜKSEK SEVİYESİNDE

TİM Başkan Vekili ve Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri Sektör Kurulu Başkanı Ahmet Güleç başkanlığındaki ABD Ticaret Heyeti'nde; mobilya ve kâğıt karton ambalaj, tekstil-hazır giyim ve halı, elektrik ve elektronik ile yazılım sektörlerden 20 firmanın temsilcisi yer aldı. Amerikalı alıcıların yanı sıra çok sayıda kurum temsilcisinin de davet edildiği organizasyonun açılış programına İstanbul Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Özkan, T.C. New York Başkonsolosu Reyhan Özgür ve New York Ticaret Odası Başkanı Marj Jaffe de katıldı.

Açılış konuşmasına, Türkiye'nin en büyük ikinci ihracat pazarının ABD olduğu bilgisini vererek başlayan Ahmet Güleç, 2022 yılının ABD'ye ihracatta tarihin en yüksek seviyesine ulaşılan yıl olarak kayıtlara geçtiğinin altını çizdi. Son 10 yılda Türkiye'nin ABD'ye olan ihracatının 2,5 katına, dış ticaret hacminin ise 1,6 katına çıktığını dile getiren Güleç, sözlerine şöyle devam etti: "Geçtiğimiz yıl ABD'ye ihracatımız, önceki yıla göre yüzde 15 artarak, 16 milyar 880 milyon dolara ulaştı. En fazla ihracat yaptığımız sektörlerin başında, 1,5 milyar dolarla kimyevi maddeler sektörü geliyor. Bu sektörü, 1,4 milyar dolarla otomotiv, 1,2 milyar dolarla çelik, 1,2 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon ve 1 milyar dolarla mücevher sektörü takip ediyor.

TİM bünyesinde faaliyet gösteren 27 sektörümüzün 13'ü ABD'ye yıllık yarım milyar dolardan fazla ihracat gerçekleştiriyor. Bu durum ABD'yle olan ticari ilişkilerimizin geniş kapsamını da ortaya koyuyor. Bunun yanında, geçtiğimiz yıl bir önceki yıla göre gemi ve yat hizmetleri sektörümüzün ABD'ye ihracatını yüzde 100, zeytin ve zeytinyağı sektörümüzün ihracatını yüzde

80, su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörümüzün ihracatını yüzde 50 arttırdığını vurgulamak isterim."

Ahmet Güleç, Türkiye ile ABD arasındaki dış ticaret hacminde 100 milyar dolarlık orta vadeli müşterek hedefin bulunduğunu vurgulayarak devam ettiği konuşmasını şöyle sonlandırdı: "2022 yılı itibarıyla dış ticaret hacmimiz, önceki yıla göre yüzde 15 artarak 32 milyar doları aştı. Son 5 yılda ortalama yüzde 10 oranında bir büyüme yakalamış bulunuyoruz. Dış ticaret hacmindeki bu büyüme, ihracatımızdaki hızlı artış sayesinde oluyor. İnşallah, heyetimiz de bu artış ivmesine katkı sunacaktır."

Program kapsamında; 30'a yakın Amerikalı firma temsilcisi, Türkiye'den gelen firma temsilcileriyle 100'den fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. B2B iş görüşmeleri sonrasında katılımcı firmalar, sektörlerindeki iyi uygulama örneklerini yerinde gözlemlemek için lojistik depo ve dağıtım merkezleri ile sektörel zincir mağazalarına ziyarette bulundu.

VİETNAM VE FAS'TA YÜZLERCE İŞ GÖRÜŞMESİ

TİM'in, Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği (BAİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Mirza Çavuşoğlu başkanlığında organize ettiği ve Vietnam'ın Ho Chi Minh City şehrini kapsayan ticaret heyetinde ise Türk ihracatçılar, 50'ye yakın Vietnamlı firma temsilcisi ile 120'den fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Heyet, ikili iş görüşmelerinden sonra Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI) ve HCMC People's Committee Department of Trade kurumlarına ziyarette bulundu. Vietnam ile Türkiye dış ticaret hacminin daha da artırılması için yapılabilecek çalışmaları kapsayan ziyarette, Vietnam pazarında ihracatçıların izlemesi gereken yollar gibi hususlar konusunda fikir alışverişinde bulunuldu.

Fas'ın Kazablanka şehrine düzenlenen heyete ise TİM Sektörler Konseyi Üyesi Recep Burak Sertbaş başkanlık etti. Heyette kimya, tekstil, elektrik-elektronik, mobilya, gıda sektörlerinden 30'a yakın Türk ihracatçı yer aldı. Açılışında, T.C. Rabat Büyükelçisi Ömer Faruk Doğan ile Kazablanka Ticaret, Sanayi ve Hizmet Odası (CCISCS) Uluslararası Ticaret Komisyonu Başkanı Ahmed Rami'nin de hazır bulunduğu Fas Ticaret Heyeti programına Fas tarafından 200'e yakın firma katılım gösterdi. İki gün süren organizasyon dâhilinde 300'ün üzerinde ikili iş görüşmesinde bulunuldu. Program, pazar araştırması için yapılan firma ziyaretleri ile sona erdi.

Makine sektörü, sürdürülebilirlik eylem raporunu duyurdu

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) öncülüğünde Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) tarafından hazırlanan "Türkiye Makine Sektörü Sürdürülebilirlik Eylem Planı Raporu", düzenlenen basın toplantısıyla kamuoyuna duyuruldu.

2023 SONUNA kadar tüm sektörlerde sürdürülebilirlik eylem planlarını tamamlamak hedefiyle hareket eden Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), bu kapsamda ilk adımı Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) ile attı. TİM öncülüğünde MAİB tarafından hazırlanan "Türkiye Makine Sektörü Sürdürülebilirlik Eylem Planı", TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu'nun katılımıyla kamuoyuna açıklandı. Sürdürülebilirliği ekonomik, sosyal ve çevresel sorumluluğa dair uluslararası norm ve standartlar boyutuyla ele alan eylem planı raporu, Birleşmiş Milletler nezdinde belirlenen 17 Sürdürülebilir Kalkınma Amacı'nın, 169 alt başlığın ve 241 göstergenin incelenmesi sonucunda oluşturuldu. Plan, imalatçıların sürdürülebilir değer zincirine sahip olabilmeleri ve "İkiz Dönüşüm"e hızlı bir şekilde uyum sağlamaları hedefini taşıyor.

TÜM SEKTÖRLERDE SÜRDÜRÜLEBİLİR EYLEM PLANI HAZIRLAMA HEDEFİ

"Benden sonrası tufan" anlayışının sona erdiğini ve artık sürdürülebilirliğin olmazsa olmaz kriterlerden biri olduğunu vurgulayarak sözlerine başlayan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, halihazırda tüm dünyanın iklim krizinin etkilerini en aza indirmek için mücadele ettiğinin altını çizdi. İhracat ailesi olarak 2053 yılında net sıfır karbon hedefi bulunan Türkiye'ye, sürdürülebilirlik alanında öncülük ettiklerini kaydeden Mustafa Gültepe, sözlerine şöyle devam etti: "2021'de yol haritamız olan TİM Sürdürülebilirlik Eylem Planı'nı kamuoyuyla paylaştık. Hedeflerimizden ilki, TİM Sanayide Sürdürülebilirlik Bilim Komitesi ve sektörel eylem planları oluşturmaktı. Birlik ve sektörlerimizden de bu yönde çok olumlu adımlar atıldı. Önce tekstil, ardından tarım-hayvancılık, hazır giyim ve bugün de makine sektörümüzde sürdürülebilirlik eylem planları hazırlandı. Önümüzdeki ay da otomotivin eylem planını açıklayacağız. Diğer sektörlerimizin hazırlıkları sürüyor. İnşallah bu yıl bitmeden tüm sektörlerimizin eylem planlarını tamamlayacağız."

"ÜLKEMİZ YENİLENEBİLİR ENERJİDE ÇOK BÜYÜK BİR POTANSİYELE SAHİP"

Türkiye ihracatının en büyük pazarı konumunda olan Avrupa'nın sürdürülebilir bir gelecek

için kurguladığı Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın, iklim politikasını merkeze alan strateji ve hedefler içerdiğini söyleyen Mustafa Gültepe, bu doğrultuda atılan tüm adımları takip ettiklerini belirtti. Gültepe, en son açıklanan AB Yeşil Mutabakat Sanayi Planı ile hedeflenenleri ve bu noktada Türkiye'nin potansiyelini şöyle anlattı: "Plan çerçevesinde Avrupa'da emisyon teknolojilerinin geliştirilmesi hedefleniyor. Dolayısıyla sanayinin daha yeşil, döngüsel ve dijital olması gerekiyor. Ülkemizde de bu konuda çalışmalar hızlandı. Yılbaşında Türkiye Ulusal Enerji Planı yayımlandı. 2022'de elektrik üretimimizin yüzde 21'ini hidrolik enerjiden, yüzde 11'ini rüzgârdan, yüzde 5'ini güneşten ve yüzde 3'ünü jeotermal enerjiden karşıladık. Türkiye, Avrupa rüzgâr liginde altıncı sıraya yükseldi. Ülkemiz yenilenebilir enerji noktasında çok büyük bir potansiyele sahip. Bu potansiyeli gerçekleştirdiğimizde, sadece çevreyi korumakla kalmayacak, küresel ticarette de ciddi bir avantaj sağlamış olacağız. Çin, Hindistan, Pakistan gibi ülkeler ekstra vergilerle karşılaşırken, inanıyorum ki Türk ihracatçılar pozitif ayrışacak."

"DÖNÜŞÜMÜ SAĞLAYACAK SEKTÖRLERİN BAŞINDA MAKİNE GELİYOR"

Mustafa Gültepe, tüm bu dönüşüm sürecinde başrol sektörlerden birinin makine sektörü olduğunun altını çizdiği konuşmasının devamında şunları söyledi: "Karbon salımını asgariye indirecek makine ve üretim yöntemlerine ihtiyaç hızla artıyor. Temiz teknoloji endüstrisiyle makine sektörümüz, hem ülkemize hem de dünyaya bu dönüşüm sürecinde yardımcı olacak. Makine sektörümüzden beklentimiz, bu inovasyonların desteklenmesi. 27 sektörümüzün tamamında bir dönüşüm süreci olacak. Bu dönüşümün yerli makine ve inovasyonlarla yapılması, cari dengemiz adına büyük önem arz ediyor. Bu hususta sektörümüze inancımız tam."

"DÜNYAYA SÖZÜMÜZ VAR" MOTTOSU

Mustafa Gültepe'den sonra sözü alan Makine İhracatçıları Birliği Başkanı (MAİB) Kutlu Karavelioğlu ise makine sanayinin endüstriyel gelişmeleri yakından izleyen ve imalatçılarının dünyayla entegrasyonuna liderlik eden örnek pozisyonuna dikkat çekerek başladığı sözlerine şöyle devam etti: "Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nı tüm alt başlık ve göstergeleriyle analiz ederek oluşturduğumuz Türkiye Makine Sektörü Sürdürülebilirlik Eylem Planı Raporu, sektörel bazda yapılmış çalışmalar arasında yöntem ve yaklaşım tarzıyla bir ilktir. Bizi hazırlığı aylar süren bu çalışmayı yapmaya iten temel motivasyon, cari üretim teknolojilerini geliştiren sektör olmak sıfatıyla, sürdürülebilir yöntemler geliştirme konusunda da kendimizi sorumlu hissetmemizdir. Daha az hammadde ve enerji sarf ederek daha çok iş ve üretim yapan yöntemler geliştirmek, emisyonu, firesi, atığı düşük makine ve tesisler tasarlamak, yeşil enerji üretimiyle ilgili yeni teknoloji ve sistemler ortaya çıkarmak hedefi, sektörümüzü ve ürünlerini büyük dönüşümde merkezi bir konuma yerleştirmektedir." "Sürdürülebilirlik Eylem Planı hazırlıklarında makine imalatçılarına yön gösterecek bir model geliştirmeyi amaçladık" diyen Karavelioğlu, İkiz Dönüşüm de dahil olmak üzere sürdürülebilirlik bahsindeki bütün çalışmalarını, "Dünyaya Sözümüz Var" mottosuyla Mundus+ çatı markası altında toplayacaklarını belirtti. Kutlu Karavelioğlu, "Hammadde girdisi ve tedarikçilerden, geri kazanım ve ürün yaşam süresine kadar sektörümüzün katma değer zincirini oluşturan eylem alanlarını tanımladık.

Strateji raporumuz; bu eylem alanlarıyla ilişkili yedisi öncelikli ve doğrudan, dördü bağlantılı toplam 11 Küresel Amacı dikkate alarak son halini verdiğimiz çok kapsamlı bir Sürdürülebilirlik Uyum Haritası içeriyor. Bunun yanında, en yetkin mercilerin reyting metotlarını irdeleyerek, alt sektörler veya işletmeler ölçeğinde de öz değerlendirme yapılabilme imkânı veriyor. Raporda hem kritik performans ölçütlerini net biçimde tanımlıyoruz hem de hangi uluslararası rapor ve metotlara uyum sağlanırsa ileride işimizin kolaylaşacağını kapsamlı şekilde açıklıyoruz" diyerek sözlerini sonlandırdı.

TİM, Güney Kore Alım Heyeti programının İstanbul ayağına ev sahipliği yaptı

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği organizasyonuyla 6-11 Mart tarihleri arasında düzenlenen "Güney Kore Alım Heyeti" programının İstanbul bölümü TİM Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleşti.

AJANDASI, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği tarafından düzenlenen Güney Kore Alım Heyeti programı, 6-11 Mart tarihleri arasında gerçekleşti. Bursa'da başlayan programın İstanbul ayağı, TİM Dış Ticaret Kompleksi çatısı altında organize edildi. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Başkanı Baran Çelik'in eşliğinde Kore İthalatçılar Birliği (KOIMA) Başkanı Kim Byung-Kwan ve beraberindeki beş otomotiv sektörü firma yetkilisi, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile bir araya gelerek görüşmesi yaptı.

6 Şubat tarihli Kahramanmaraş depremlerinden sonra yaşanan trajediden duydukları üzüntüyü dile getirerek toplantıya başlayan KOIMA Heyeti, birlik bünyesinde toplanan yardımların Türkiye'nin Seul Büyükelçiliği'ne iletildiği bilgisini verdi.

50'DEN FAZLA İKİLİ İŞ GÖRÜŞMESİ

Türkiye'nin Avrupa pazarına olan yakınlığının kendileri için çok önemli olduğunu vurgulayan KOIMA Başkanı Kim Byung-Kwan, son yedi ay içinde Türkiye'yi üçüncü kez ziyaret etmesinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Kim Byung-Kwan ve beraberindeki Güney Kore heyeti temsilcileri, Türkiye ile ticaret hacmini genişletme arzusunda olduklarının özellikle altını çizdi. Bu bağlamda, Güney Kore'nin en büyük ithalat fuarına Türk firmalarının da davet edilmesi atılacak adımlardan biri olarak not edildi.

Toplantı sonrasında programa, heyetteki Koreli temsilciler ile Türkiye'nin otomotiv tedarik sanayi sektöründe faaliyet gösteren Türk ihracatçıların ikili iş görüşmeleri ile devam edildi. Türk ve Koreli iş insanları 50'den fazla ikili iş görüşmesi yaptı.

Döviz mevduatını TL'ye dönüştürecek ***Kur Korumalı TL Mevduat Hesabı İşCep'te!***

%0 stopaj

USD, EUR, GBP cinsinden mevduat hesaplarınızın kur değişimlerinden etkilenmeden TL'ye dönüşümünü sağlamak için İş Bankası'nın Kur Korumalı Mevduat Hesabı ürünlerinden açabilirsiniz. Hesap açılışlarınızı İşCep, İnternet Şube ve Şubelerimiz aracılığıyla 3-6-12 ay vadelerden dilediğiniz vadeyi seçerek gerçekleştirebilirsiniz. Vade bitiş tarihinde; vade başlangıç tarihindeki ürüne özel ilan edilen TCMB kuru ile vade sonundaki TCMB kuru arasındaki değişim hesaplanacak, kur farkı üzerinden hesaplanan getiri ile faiz karşılaştırılacak ve yüksek olan tutar üzerinden firmanız getiri elde edilecektir. Bu hesaplardan elde edilen gelirler stopaja tabi tutulmamaktadır. TCMB düzenlemelerine göre; tüzel kişiler "31 Aralık 2021 – 31 Aralık 2022" tarihleri arasında Bankamızda USD, EUR, GBP cinsinden mevduat hesaplarında ulaştığı en yüksek bakiye kadar Bankamızda hesap açabilmektedir (gerçek kişi tacirler için tarih sınırlaması bulunmamaktadır). Bu tarihlerde diğer bankalarda bulunan bakiyeleriniz ile hesap açmak için de Şubelerimiz ile iletişime geçebilirsiniz.

Daha yüksek faiz artışları küresel ticareti sınırlar mı?

Dr. Can Fuat Gürlesel

2023 yılında gelişmiş ekonomilerin öncelikli hedefi yüksek enflasyon ile mücadele etmek ve bu amaçla sıkı para politikaları uygulanmasıdır. Gelişen ülkeler de gelişmiş ülkelere paralel olarak kendi makroekonomik dengelerini koruyabilmek için sıkı para politikalarını benimsemektedir. Yeni yıla sıkı para politikalarının küresel ekonomiyi yavaşlatması ve hatta bir resesyon olasılığı ile küresel ticaretin de zayıflaması beklentileri ile girilmiştir. Yılın ilk çeyrek dönemindeki gelişmeler dünya ekonomisi için iyimserliği arttırmıştır. Öncelikle uygulanan sıkı para politikalarına rağmen sanayi ve hizmetler sektörlerinde yeniden toparlanma başlamıştır. Sanayi ve hizmetler PMI verileri birçok ülkede yeniden büyüme alanına geçmiştir. İstihdam tarafında da kayıplar yaşanmamaktadır ve çok düşük işsizlik oranları halen korunmaktadır. Küresel ticarette ise ilk aylarda sınırlı daralma yaşanmıştır. Ancak yine son dönemlerde alınan ihracat siparişlerindeki artışlar küresel ticarette de daralmanın sona erebileceği işaretlerini vermektedir.

Sıkı para politikalarının ana hedefi olan enflasyon tarafında ise gelişmeler istenildiği gibi gitmemektedir. Enflasyonlarda düşüş başlamış olmakla beraber düşüşler yavaşlamıştır ve enflasyon katılaşmıştır. Buna bağlı olarak gelişmiş ülke merkez bankaları para politikalarını daha da sıkılaştırma ihtiyacı duymaya başlamıştır. Merkez bankaları beklentilerin üzerinde faiz artışları yapmak zorunda kalmıştır ve yüksek faizler muhtemelen beklenenden daha uzun sürecektir.

ABD Merkez Bankası FED'in faiz oranlarını yüzde 4,5-5,0 aralığına çıkarması beklentileri yerini faizlerin yüzde 6,0'ya kadar yükselmesi öngörülerine bırakmıştır. FED faiz oranlarını kademeli olarak Haziran-Temmuz aylarına kadar arttırarak yüzde 6,0'ya kadar yükseltebilecektir. Avrupa Merkez Bankası'nın faiz oranlarını yüzde 3,0'e kadar yükseltme beklentisi de yüzde 4,0 ile güncellenmiştir. Avrupa Merkez Bankası da muhtemelen Haziran-Temmuz aylarında faizlerini yüzde 4,0'e çıkarmış olacaktır. Katılaşmış enflasyon ancak daha yüksek faiz artışları ile kırılabilecektir.

Büyük merkez bankalarının beklentilerin üzerindeki faiz artışları diğer ülke merkez bankalarını da daha çok faiz artışına itecektir. Yaz aylarının başında küresel faiz oranları yılbaşındaki beklentilerin de oldukça üzerine çıkacaktır. Beklentilerin üzerindeki yüksek faiz artışları küresel ekonomiyi de sınırlayacaktır. Küresel ekonomi için resesyon olasılığı buna rağmen halen düşüktür. Ancak ABD ve AB'de üçüncü ve dördüncü çeyreklerde ekonomiler durağanlaşacaktır. Enflasyonda kalıcı bir iyileşme yaşanması koşuluna bağlı olarak ilk faiz artışları 2024 yılına kalmıştır.

Küresel ticaret performansı da beklentilerin üzerindeki yüksek faiz oranlarından olumsuz etkilenecektir. Ancak bu olumsuz etki muhtemelen sınırlı kalacaktır. Yılın ilk çeyrek döneminde başlayan

TÜRKİYE, İHRACATTA GÖRECE HAREKETLİ KALACAK PAZARLARA DAHA ÇOK AĞIRLIK VERMELİDİR. 2023 YILINDA ENERJİ VE EMTİA İHRAÇ EDEN GELİŞEN ÜLKELER İLE ASYA'DA GELİŞEN ÜLKELER YÜKSEK BÜYÜMELERE VE İTHALAT ARTIŞLARINA DEVAM EDECEKTİR.

toparlanmanın ivmesi ikinci ve üçüncü çeyrekte daha çok hissedilecektir. Muhtemelen yılın kısmen üçüncü ve daha çok da dördüncü çeyrekte ticaretin yavaşlaması beklenmelidir. Bununla birlikte ticaretin yavaşlaması tüm pazarlarda aynı oranda olmayacaktır. Enerji ve emtia ihraç eden gelişen ülke pazarları ile enflasyonu kontrol altında tutan pazarlarda dış ticaret belirgin şekilde büyümeye devam edecektir.
Yine kuvvetli hizmetler sektörünün ticarette talep etkisi sürecektir. 2023 yılında dünya turizminde pandemi öncesine dönüleceği tahmin edilmektedir. Bunun yaratacağı mal talebi küresel ticarete olumlu katkıda bulunacaktır. Yine yılın ikinci yarısında enflasyonda hissedilir düşüş sağlanması hâlinde hane halklarının satın alma gücündeki iyileşme de talebe olumlu katkı sağlayacaktır. Tüketim malları ve kısmen ilişkili ara mallarında talep ve küresel ticaret daha hareketli olabilecektir. Buna karşın yatırım malları ve yapı malzemeleri yüksek faizlerin baskısı altında kalacaktır.

Türkiye, ihracatta görece hareketli kalacak pazarlara daha çok ağırlık vermelidir. 2023 yılında enerji ve emtia ihraç eden gelişen ülkeler ile Asya'da gelişen ülkeler yüksek büyümelere ve ithalat artışlarına devam edecektir. Çin'in iktisadi faaliyetlere geri dönüşü Çin'e ihracat yapan ülkelere de fırsatlar yaratmaktadır. Çin'e artan ihracatları bu ülkelerin büyümelerini ve ithalatlarını da destekleyecektir. Asya ve Afrika'da birçok ülke bu etki ile ithalatlarını artırmaya devam edecektir. Türkiye pandemi sonrası elde ettiği ihracat avantajlarının bir bölümünü uygulanan kur politikası nedeniyle zaten kaybetmeye başlamıştır. Küresel faiz artışları karşısında Türk lirasının seviyesini koruma çabası TL'nin diğer gelişen ülke para birimleri karşısında reel olarak değer kazanması anlamına gelecek, bu da ihracattaki rekabet gücümüzü daha da sınırlayacaktır.

Mükemmel fırtına yaklaşıyor mu?

Prof. Dr. Emre Alkin

Son birkaç yıldır yaptığım sunumlar ve yazdığım yazılarda bir gerçeğin altını çizmeye çalışıyorum: "Eğer bir finansal kriz çıkarsa gelişen değil, gelişmiş ülkelerden çıkacak." Bu savımı şu argümanlara dayandırmaktayım:

-IMF'nin 2010 yılında yayımladığı "G-7 Ülkelerinin Kamu Finansmanında Uzun Dönem Trendleri" raporunda oldukça çarpıcı bir saptama bulunmakta. Eğer G-7 ülkeleri kamu borçlanması ve büyüme konusunda şu anki tempolarıyla giderlerse 2050 yılında kamu borcunun millî gelire oranı yüzde 441 olacak. Rakam elbette korkutucu. En baştan ifade etmekte fayda var. Bu borcun ödenmesi mümkün değil. Ancak aynı raporda bir mucizeden de bahsediliyor. Dünyanın 7 büyük ekonomisine sahip olan ülkeler 2050'ye kadar her yıl büyüme oranlarını öngörülenden 1 puan daha fazla artırırsa, bu borçluluk oranı 256 puan aşağıya düşerek yüzde 185 olabilecek. Pandemiden önce hazırlanan bu rapor, eğer şimdi yazılırsa sanıyorum oldukça korkutucu seviyeleri bize işaret edecek.

Rapora geri dönersek: Her şeyden önce, G-7 ülkelerinin büyüme hızlarını her yıl öngörülenden 1 puan daha fazla gerçekleştirebilmeleri kolay değil demiyorum, neredeyse imkânsız. Ancak bir an düşünelim ki bu gerçekleşti, bu borç ödenebilir hâle gelebilir mi? Bunu anlamak için bazı ülkelerin bugünkü borçluluk oranlarına bakmakta fayda var.

Japonya'nın bugünkü borç-millî gelir oranı yüzde 239. Hemen arkasından Yunanistan yüzde 181 ile geliyor. Lübnan yüzde 149, İtalya yüzde 132, Portekiz yüzde 130, ABD yüzde 125 gibi oranlarla ilk sıradalar. Elbette borç-millî gelir oranları kadar, bu ülkelerdeki toplam borçların toplam varlıklara oranına bakan uzmanlar var. Bu durumda Japonya haricindeki ülkelerin gerçekten "batak" durumda olduklarını söylemek mümkün. Çünkü yüzde 100'ün üzerinde borç-millî gelir oranına sahip bir ülkenin büyüme hızını sürekli olarak yüksek tutması gerekiyor ki bunun da enflasyon ve finansal krizler gibi yan etkileri olabiliyor. Hatta başka komplikasyonlar da çıkıyor.

-İkinci argümana dikkat kesilmek gerek: Hatırlarsanız 2008 krizinde 600 milyar dolarlık Lehman Brothers'ın "kurtarılamayacak kadar kötü durumda" olduğuna karar verilmiş ve diğer kurumları kurtarmak için oldukça ciddi destekler açıklanmıştı. Bu, Oğul Bush döneminin en çarpıcı gelişmesi olduğu kadar, "devlet kapitalizmi" denilen olgunun da habercisi olmuştu diyebilirim. Yani devlet istediği zaman istediği firmaya destek verip ayakta tutuyor, bazılarını ise gözden çıkarıyordu. O sıralarda başkanlık seçimleri için kampanyalar son hızla giderken, Bush yönetiminin hatalı kararları Cumhuriyetçi aday McCain'in Obama'nın kaybetmesine sebep oldu, desem yanlış olmaz.

AB'de kurumların fonlanması yüzde 80 bankalardan sağlanıyor ama ABD'de bu oran sadece yüzde 18 seviyesinde. Amerikan şirketlerinin neredeyse tamamı özel sektör borçlanma piyasasına bono ya da tahvil ihraç ediyor. Elbette kredi dereceleri yüksek firmalar 1 yıldan çok daha uzun vade borçlanabiliyor ama BBB- derecelendirmeden

IMF'NİN 2010 YILINDA YAYIMLADIĞI "G-7 ÜLKELERİNİN KAMU FİNANSMANINDA UZUN DÖNEM TRENDLERİ" RAPORUNDA OLDUKÇA ÇARPICI BİR SAPTAMA BULUNMAKTA: EĞER G-7 ÜLKELERİ KAMU BORÇLANMASI VE BÜYÜME KONUSUNDA ŞU ANKİ TEMPOLARIYLA GİDERLERSE 2050 YILINDA KAMU BORCUNUN MİLLÎ GELİRE ORANI YÜZDE 441 OLACAK.

daha düşük seviyedeki şirketler için 1 yıldan kısa ya da biraz uzun vadede işleyen, neredeyse Amerikan ekonomisinden daha büyük bir "riskli" borçlanma piyasası var. Son baktığımda 22-23 trilyon dolar hacminde idi.

Birçok sözüne güvenilir fon yöneticisi bu piyasada meydana gelebilecek bir sıkıntının domino etkisinin 2008 krizinden daha beter bir sonuç yaratabileceğine inanıyor. FED'in güçlü firmaların borçlanma kâğıtlarına destek verdiği biliniyor ama bu derece hacimli bir "junk" piyasaya müdahale gücü sınırlı diyebilirim. Bugünkü borç büyüklüğü 2008'e kıyasla devasa boyutlara geldi ve hiçbir merkez bankasının ya da sigorta fonunun böyle bir enkazı kaldıracak gücü yok. Eğer bir sıkıntı olursa vatandaş kendi yatırım tercihlerinin sonuçları ile baş başa bırakılacak diyebilirim.
Sonuç olarak Amerika'daki SVB'nin batışıyla alakalı hikâyenin temeli de yukarıda anlatılanlara dayanıyor. Elle tutulur olmayan aktiflere bağlı yaratılan borçlanma araçları, sermaye piyasası araçları veya finansal enstrümanlar üzerinden faaliyet gösteren bir bankanın topladığı paralarla ilgili ödeme yetersizliği çekmesi üzerine faaliyetleri durduruldu. Bu durumun ABD'deki diğer bankalara ve Türkiye'ye sirayet edip etmeyeceği de merak konusu oldu.

Basılmış para ile banka parası arasındaki fark nereden bakarsak bakalım en az 1'e 10 kat civarında, hatta dolar ve euro için 50 kattan fazla olduğu için, panik hâlinde parasını çekmek ya da başka bir bankaya transfer etmek isteyen insanlar sakinleştirilmezse pekâlâ çok ciddi bir finansal kriz ile karşı karşıya kalabiliriz. Bu kriz 2008 ile kıyaslanamayacak kadar büyük olacaktır. Böyle bir tehlikeyi ancak ve ancak güven telkin ederek aşabiliriz. Çünkü çözüm, evrenin diğer ucundaki parasal işlemlerin tam kontrolü ve kambiyo rejiminde mutlak hâkimiyet demektir. Hatırlamak lazım ki 1929 buhranı küçük bir bankanın mudilerine paralarını ödeyememesi ile tetiklenmişti. Elbette 1929 buhranını hazırlayan sebepler farklıydı. Ancak yüksek enflasyonla mücadele eden ABD'nin 2008'den daha ciddi bir likidite krizine girmesi, şu ana kadar bilinen ve uygulanmış reçetelerin çözemeyeceği sonuçlar yaratır. Buraya kadar anlattıklarım işin temeli hakkında. Şimdi teknik ve etik meseleye geçelim.

%441

G7 ÜLKELERİNDE 2050'DE BEKLENEN KAMU BORCU-MİLLÎ GELİR ORANI

BANKACILIK VE FİNANS TAMAMEN AYNI DEĞİLDİR

Bankacılık faaliyeti bir güven faaliyetidir ama çoğu zaman ve doğal olarak içinde para olduğu için bazen "salt finansman faaliyeti" olarak tarifleniyor. Böyle olduğu zaman fon arz edenle fon talep eden arasında aracılık görevi yapan bankaların, söz konusu faaliyetteki "hassas" davranışları, risk yönetiminde basiretli davranmaları, yöneticilerin kâr payından çok mudilerin parasını düşünmeleri geri planda kalıyor. Bazı durumlarda da "cehennemin yolları iyilik taşlarıyla döşeli" sözüne uygun işler de oluyor. Hemen örnek vereyim: 21. yüzyılın belki de en önemli ticari başarılarından

biri “start-up” olarak adlandırılan ve çoğunlukla içinde teknoloji ve dijitallik barındıran çözümleri üreten yeni şirketlerin, önceleri melek yatırımcılar, ardından da kurumsal yatırımcılar tarafından desteklenerek milyarlarca dolar değere ulaşması oldu. WhatsApp, Uber, AirBnB gibi çözüm öneren oluşumların yanında dijital oyunları üreten firmalar da milyar dolar seviyesinde değerlere ulaştılar. İsrail İnkübasyon Modeli'nde bu tip yatırımlarda 3/10 isabet sağlayanların parası çarçur olmuyor, kâr elde ediyorlar. Yani 10 adet bu tip yatırım yapan kişi sadece 3'ünde bile başarı sağlasa pişman olmuyor. Aradan geçen zamanda yatırım yapılan sermaye ile ortaya çıkan maddi değer arasında öyle bir fark açıldı ki “bir tanesi tutsa bile yeter” diyerek girişim sermayesi hamlelerini maceraya çeviren çok insan oldu. Kazançların bu derece astronomik olması yatırımcıların hevesini artırırken batırılan paranın kazanılan yanında göz ardı edilecek kadar küçük kalması cüretin giderek artmasına sebep oldu. Açıkçası pandemi sürecinde oldukça düşük kalan faizler de küçük büyük demeden yatırımcıların farklı mecra arayışlarını kamçıladı, diyebilirim. Yatırımcıların sermaye piyasalarından hemen “exit” yapabilme imkânı da bu iştahı ivmelendirdi.

2008 krizinin “subprime” profilleri, yani kredi verilmemesi gerekenleri oyuna çekmek suretiyle hazırlandığını; kimsenin aklına gelmemesi gereken, tüm risk analiz ve uyarılarını göz ardı eden, muhtemelen “çok büyük sıkıntı olmaz, batan para kimseyi üzmez” şeklinde yazılan raporlarla hazırlandığını; hatırlayalım. Denetim kurumları görevlerini değil, fatura kesip para almayı rutinleri haline getirince felaket kaçınılmaz oldu. Açıkçası banka ve finansal kurum yöneticilerinin aktifleri şişirerek ortaya çıkan kâğıt üzerindeki kârdan nakit olarak paylarını almak için de bu fenalıkları yaptıkları ortaya çıkmıştı. Yani, açgözlülüğün bir başka şekli diyebiliriz. Bugün de durum farklı bir açgözlülükle ortaya çıktı. Ortaya salınmış fazla paranın düşük faiz sebebiyle gideceği yeri risk parametrelerine özen göstermeden belirleyenlerin, belki de kendi zekâlarına fazla güvenenlerin ortaya çıkardığı bir olumsuzlukla karşı karşıyayız. Kripto değerlerden start-up'lara kadar uzanan renkli dünyanın büyüsüyle, bireylerden ve kurumlardan emanet alınan paralar yazının başında belirttiğim macera tadındaki işlere yatırıldı. Ne de olsa raporlar risk ihtimalini düşük gösteriyordu. Aynen 2008 yılında olduğu gibi. Fakat bu seferki sıkıntı hem yatırım hem de yatırımcı ekosisteminde ciddi bir güven bunalımı oluşturması ihtimali. Sütten ağzı yanan yoğurdu üfleyerek yer misali, yatırımcılar start-up ekosistemine bir süre mesafeli durabilirler. Bu tip ekosistemler daimi para giriş-çıkışı ile çalıştığı için kendisiyle beraber hareket eden para ve sermaye piyasalarındaki ahengi bozma ihtimali yüksek olacak.

%239

JAPONYA'NIN BUGÜNKÜ KAMU BORCU-MİLLÎ GELİR ORANI

Tabii herkesin atladığı bir gerçek var. Bir yandan ABD tahvillerinde faizlerin yükselmesi yani satışların olması, diğer taraftan ABD Özel Sektör Tahvil Piyasası'nın sürekli risk altında olması, kripto değerlerin sert dalgalanması, enflasyonla mücadele anlamında alınan tedbirler üst üste gelirken bir de banka batışlarının yaşanması uzun zamandır korkulan “mükemmel fırtına”nın gelişini hazırlayabilir. Yani kimsenin parasını park edeceği elle tutulur bir enstrüman ya da mecra bulamadığı finansal bir krizden bahsediyoruz. İhtimal düşük olsa bile, “olmaz” diyemem. Bu arada Rusların yaz aylarında Ukrayna'ya muhtemel saldırısı ve pandemide yeni dalga ihtimalini unutmuyoruz. Bu durumda bankalardaki paralarını çekmek isteyenlerin daha önceki yazılarımda

BANKACILIK FAALİYETİ BİR GÜVEN FAALİYETİDİR AMA ÇOĞU ZAMAN VE DOĞAL OLARAK İÇİNDE PARA OLDUĞU İÇİN BAZEN "SALT FİNANSMAN FAALİYETİ" OLARAK TARİFLENİYOR.

bahsettiğim emisyon-kaydi para oranı sebebiyle bunu başaramayacağını, riskin bulaşıcı hâle gelmemesi için bankadan bankaya transfer sınırı getirilmesinin mümkün olabileceğini, gelişen ülkelerde kambiyo işlemlerine tahdit gelebileceğini geçmiş tecrübelere dayanarak öngörmek mümkün. Likidite sıkıntısı krediler üzerinde ciddi bir baskı yaratacaktır. Faiz oranlarının ilk etapta çok hızlı yükselmesi beklenmeli.

Nakit paraya ulaşma zorluğu sebebiyle, çabuk paraya çevrilebilecek varlıkların değerinde yükseliş olabilir ancak donuk varlıkların değerinde -ki gayrimenkul başta geliyor- ciddi düşüşler yaşanabilir. Nakit paraya sahip olanların ummadıkları mal varlıklarına sahip olacakları bir dönem ortaya çıkabilir. Her krizde olduğu gibi nakit para-mal varlığı oranında dengeyi koruyanlar kazanacak, tekrar bir servet transferi yaşanacak. “Mal-Para” değiş tokuşu kadar “mal-para çabuk dönüşen değer” değiş tokuşu da yaşanabilir. Donuk bir aktifle bir yıl boyunca bir mekândan kahve içme hakkının değiş tokuşu gibi örnekleri görürsek şaşırmayalım.
Bu arada pandemide başlayan, bulunamadığı için yükselen otomobil fiyatları gibi fenomenler de yaşanabilir elbette. Burada sorun, fiyatı çok yükselen bir varlığı elinden çıkarmak isteyen kişinin, benzer bir başka değere yatırım yapma imkânını bulup bulamayacağı. Belki de konjonktürel kazançlarla sahip olunan donuk değerler gelecekte çok büyük paralar kazandıracak. Kimse bilemez, yatırımcının kendi başına karar vereceği bir durum olacak diyebilirim.
Tüm bu anlattıklarım aslında 2012 yılından beri her konferansta yaptığım uyarıları tekrar gündeme getiriyor:

- Aşırı yatırım yapmamak yani kaynakların tamamıyla yatırım enstrümanlarına bağlanmamak, her zaman elde nakit tutmak.
- Mal varlığını nadir bulunan, modası geçmeyecek ve rahatça paraya çevrilebilecek kalemlerden yapmak.
- Detaylarına hâkim olunamayan ama herkes kazandığı için “bir de ben deneyeyim” dediğimiz yatırım araçlarına odak alanımızı kaybetmeyecek bir miktar bağlamak.
- Ucuz kredi imkânı olan zamanlarda ihtiyaç olmasa da alıp bir kenara koymak ve fırsatları beklemek.
- Gayrimenkulde konut ya da binadan çok, arsa veya arazi gibi esnekliği olan zaman kısıtı olmayan yatırımlara doğru yönelmek.
- Riskleri tek bir mecradan an ve an kontrol edecek dijital bir kokpite sahip olmak.
- Piyasa istihbaratını konvansiyonel mecralar kadar yenilikçi uygulamalarla da güçlendirmek.

Sonuncu madde belki en önemli maddelerden biri diyebilirim. Piyasayı duymayan yatırımcı sadece “al-sat” yapabilir, hâlbuki kritik bilgilere ulaşmak yatırım yapmak kadar önemlidir. Yaklaşan riskleri ve oluşan fırsatları hatta krizleri en hızlı şekilde ikaz eden bir analiz seti, sadece kişiler değil kurumlar için de gereklidir diye düşünüyorum.

Not: ABD Başkanı Biden, piyasaları rahatlatan bir açıklama yaptı ve özetle meselenin üzerinin örtülmeyeceğini, sorumluların cezalandırılacağını, piyasa ekonomisin gereği olan sonuçların doğal olduğunu, faturanın vatandaşa çıkmayacağını söyledi.
Hep söylediğim gibi “güven vermek” böyle durumlarda en iyi müdahale metodudur.

İHRACATÇILARIMIZ

Dünyanın dört bir yanında

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve ona bağlı birlikler, organize ettikleri ticari alım heyetleriyle Türkiye'den ihracatçıları hedef pazarlardaki alıcılarla buluşturuyor.

Ticaret Bakanlığı'nın "Uzak Ülkeler Stratejisi" kapsamında hareket eden Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve ona bağlı birlikler, hedef pazarlara yönelik çalışmalarını sürdürüyor. Oluşturulan ticari alım heyetleri ve entegre olunan yurt dışı fuarlarla Türkiye'den ihracatçılar, dünyanın dört bir yanındaki alıcılarla buluşma ve iş görüşmeleri yapma fırsatı yakalıyorlar. Türkiye'nin dış ticaret hacmini genişletmek için oldukça önemli olan organizasyonların 2023'ün ilk çeyreğindeki karnesi oldukça iyiydi.

SUUDİ ARABİSTAN TÜRK İHRAÇ ÜRÜNLERİ FUARI'NA YOĞUN İLGİ

Suudi Arabistan Türk İhraç Ürünleri Fuarı, İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) Genel Sekreterliği tarafından Ticaret Bakanlığı talimatına istinaden 19-21 Mart 2023 tarihleri arasında Riyad Uluslararası Kongre ve Sergi Merkezinde yaklaşık 5 bin metrekarelik alanda gerçekleştirildi. İki ülke arasındaki ticari ilişkilerin yeniden tesis edilmesi için önemli bir platform olma özelliği taşıyan fuar, Suudi Arabistan Ticaret Bakanlığı, Ticaret Odaları Federasyonu ve Riyad Ticaret Odası tarafından desteklendi. Açılışı, T.C. Ticaret Bakanı Mehmet Muş, Suudi Arabistan Ticaret Bakanı Abdullah Al Qasabi ve İMMİB Koordinatör Başkanı Adil Pelister tarafından gerçekleştirilen fuar yoğun ilgiyle karşılandı. 5 binin üzerinde ziyaretçi ağırlayan fuara; Türkiye'den endüstriyel ürünler, ambalaj, ev yaşam/mobilya, gıda/tarım, kozmetik/temizlik, ilaç/medikal, tekstil/moda, yapı malzemeleri ve hizmet sektörleri başta olmak üzere 100 firma ve altı ihracatçı birliği katılımı ile gerçekleşti.

"Türkiye ve Suudi Arabistan arasındaki ikili ticari ilişkilerin geliştirilmesine yönelik oluşturulan yol haritasında belirlenen hedeflerden biri olan Suudi Arabistan Türk İhraç Ürünleri Fuarı'nı ülkemizin ekonomisi ve ihracatımızın geleceği için atılan son derece önemli bir adım olarak görüyorum." diyen İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri

> Oluşturulan ticari alım heyetleri ve entegre olunan yurt dışı fuarlarla Türkiye'den ihracatçılar, dünyanın dört bir yanındaki alıcılarla buluşma ve iş görüşmeleri yapma fırsatı yakalıyorlar.

(İMMİB) Koordinatör Başkanı Adil Pelister'in fuar değerlendirmesi şöyle devam etti: "Her iki ülke arasındaki ticari iş hacminin gelişmesini, büyümesini ve Suudi Arabistan'ın 2030 vizyonu çerçevesinde iş birliğimizi artırmayı hedefliyoruz. Suudi Arabistan'ın 2030 vizyonu kapsamındaki yeni yapılaşmasına katkı sağlamayı, Türk firmalarının sayısını artırmayı ve ortaklıklarda bulunmayı çok önemsiyoruz. Gerek turizm gerekse de inşaat, kimya, petrokimya alanlarında olsun her sektörde Türk firmalarının yer almasını bekliyoruz. Suudi Arabistan ile ticaret hacmimiz 2022 yılında 6,55 milyar dolar oldu. Bu yıl bu rakamları aşmayı umuyoruz. İki ülke iş birliğini ve ticaret hacmini artırmak istiyoruz."

130 BİN
ISH FRANKFURT'UN ZİYARETÇİ SAYISI

ARMATÜRCÜLER ALMANYA'DAYDI

Armatür sektörü, Ticaret Bakanlığı desteği ve İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) organizasyonuyla düzenlenen millî katılım ile 13-17 Mart tarihleri arasında Almanya Frankfurt'ta gerçekleşen ISH Isıtma, Soğutma, Havalandırma Fuarı'na katıldı. Toplam katılımcı sayısının 2 bin 25 olduğu fuara en fazla katılım gösteren ülkeler Çin, İtalya ve Türkiye olarak sıralandı. 130 bin kişinin ziyaret ettiği fuarın Türkiye armatür sektörü için çok önemli olduğunun altını çizen ARMATÜR Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Turhan, "Bu fuarda olmak çok önemliydi. İDDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu ile birlikte, dünyadaki diğer firmalar hangi aşamadalar, ne yaptılar, ne yapıyorlar, teknolojik açından hangi konularla çalışıyorlar gibi birçok soruyu katılan firmalarla yaptığımız görüşmelerle gördük ve katılan firmaların ürünlerini inceleme şansı elde ettik. Böylelikle, fuar aynı zamanda bizler ve katılımcı firmalar için de kıymetli bir veri oldu. Fuara; Başkonsolos Erdem Tunçer, Ticaret Müşavirimiz Sinan Korkmaz, Ticaret Ateşemiz Yusuf Yerkel ve Ticaret Bakanlığımızdan yetkililer geldi. 178 Türk katılımcının birçoğuna ziyaretler yapıldı. Firmalarımızdan aldığımız geri dönüşler fuarın çok verimli geçtiği yönünde oldu. Dediğim gibi hem dünyayı görme, sektörü tanıma, rakipleri tanıma şansı elde ettik hem de uluslararası anlamda hangi pozisyonda olduğumuzu gördük. Bir taraftan da sektörümüzün yeteri kadar teknolojiye ulaşamadığını, büyüyemediğini; özellikle Avrupalı rakiplerin hızlı bir şekilde geliştiğini, büyüdüğünü, teknolojik yeni ürünlere yatırım yaptığını; bunun arkasından da Çinli firmaların eski, kalitesiz ürünlerini bıraktığını, teknolojik ve yeni ürünler geliştirdiklerini burada tespit etmiş olduk." dedi.

DKİB'DEN ÜÇ FARKLI ÜLKEYE TİCARİ HEYET

Ticaret Bakanlığı'nın "Uzak Ülkeler Stratejisi" kapsamında çalışmalarına yön veren Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB), 2023 yılının ilk ticari heyetini

23-27 Ocak'ta Pakistan'ın Karaçi şehrine gerçekleştirdi. DKİB ve TİM müşterek organizasyonunda gerçekleştirilen heyete Türkiye genelinden 29 firmadan 38 katılımcı iştirak etti. İlk etapta yapılan Türkiye-Pakistan İş Forumu'ndaki görüşmelerde; bölgesel ticari fırsatlar, ihracat hedefleri ve ticaret hacminin artırılması konuşuldu. Bu aşamadan sonra ikili iş görüşmelerine geçildi. Bu görüşmeler sırasında yeni bağlantılar kurularak iki ülkenin iş adamları birbirlerini ve ticaret anlayışlarını yakından tanıma fırsatı buldular.

Organizasyonla ilgili değerlendirmesine "Kardeş ülkemiz Pakistan'da gördüğümüz yoğun ilgi bizleri çok memnun etti." diyerek başlayan TİM Denetim Kurulu Üyesi ve DKİB Başkanı Ahmet Hamdi Gürdoğan, yapılan istişareler sonucunda iki ülke arasındaki ticarette birçok fırsatın var olduğu gerçeğinin ortaya çıktığını söyledi. Gürdoğan sözlerine şöyle devam etti: "Endüstri Bakanı Ikramullah ve Ticareti Geliştirme Otoritesi Yöneticisi Mutiwala ile gerçekleştirdiğimiz verimli istişareler sonucunda özellikle inşaat malzemeleri ve müteahhitlik hizmetleri sektöründe önemli iş birliği fırsatları olduğunu değerlendirdik. Pakistan'da Türk inşaat malzemeleri üreticileri tarafından kurulacak bir yapı market zincirinin her iki tarafa da önemli katkı sağlayabileceğini ve ayrıca Türk müteahhitlik hizmetlerine Pakistan'da önemli oranda ihtiyaç duyulduğunu tespit ettik. Türkiye'den kara yolu ile sadece 13 günde ürün teslimatı yapılabilen kardeş ülkemiz Pakistan, ihracatımız için 230 milyon dolaylarındaki nüfusuyla önemli bir pazar ve mevcut ihracat rakamlarımız ülkenin barındırdığı potansiyele oranla

oldukça yetersiz. Bu nedenle organize edilecek bir Türk İhraç Ürünleri Fuarı da Pakistan'a olan ihracatımıza önemli katkı sağlayacaktır diye düşünüyoruz."

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği'nin bu bağlamda hayata geçirdiği ikinci organizasyon, gıda sektöründe faaliyet gösteren ihracatçı üyelerden gelen yoğun başvurular neticesinde şekillendi. Birlik, bölge ihracatçıları için potansiyel pazar niteliğindeki Birleşik Arap Emirlikleri'ne yönelik Gıda Sektörel Ticaret Heyeti gerçekleştirdi. 19-22 Şubat tarihlerinde Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ile gerçekleştirilen heyete 21 firmadan 30 temsilci katıldı. Programının ilk gününde, dünyanın en prestijli gıda fuarlarından olan Gulfood fuarı ziyaret edilerek gıda sektöründeki son trendler ve gelişmeler yerinde gözlemlendi. Heyetin ikinci günü ise ikili iş görüşmelerine ayrıldı. 83 Dubaili firmadan 140 temsilcinin katıldığı etkinlikte, iki ülke firmaları arasında 200'ün üzerinde iş görüşmesi gerçekleştirildi. Dubai Ticaret Ataşesi Hacı Hasan Kaygısız'ın da katıldığı ikili iş görüşmelerinde firmalar, Dubai pazarında karşılaştıkları sorunları doğrudan aktarma imkânı buldular. 2023'e dünya pazarlarıyla entegrasyon noktasında oldukça hızlı bir giriş yapan

83 Dubaili firmadan 140 temsilcinin katıldığı etkinlikte, iki ülke firmaları arasında 200'ün üzerinde iş görüşmesi gerçekleştirildi.

DKİB'nin üçüncü organizasyonu ise Su Ürünleri UR-GE Projesi katılımcısı firmaların katılımıyla Japonya'nın Tokyo ve Osaka şehirlerine gerçekleştirdiği yurt dışı pazarlama faaliyeti oldu. 28 Ocak-5 Şubat 2023 tarihleri arasında gerçekleştirilen heyete balıkçılık ve su ürünleri sektöründe faaliyet gösteren 11 şirketten 15 katılımcı iştirak etti. Dünyanın en büyük balık pazarı olan Toyosu Market ziyaretiyle başlayan programda katılımcılar sektör gereksinimlerini ve altyapısını yerinde inceleme fırsatı yakaladılar. Ardından heyet onuruna Tokyo Büyükelçiliği'nde verilen akşam yemeğine iştirak eden katılımcılar Büyükelçi Korkut Gürgen tarafından ağırlandı ve yapılan görüşmelerde Türk balıkçılık ve su ürünleri sektörünün Japonya'daki varlığına ilişkin stratejik hedef ve önceliklere değinildi.

Burak Sertbaş: "İtalya'da ünlü markalar bizden çok fazla alım yapıyor, tasarım yönümüzü de takdir ediyor. Kısa sürede ülkemizin İtalya pazarından aldığı payı artırmayı ve ihracatımızı 1 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz."

Katılımcı 11 Türk firması Japon firmalarıyla yaklaşık 190 ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Sektörün önde gelen bazı kurum ve kuruluşları ile şirketlerinin de ziyaret edildiği etkinlik sonucunda firmalarımız networklerini geliştirme ve yeni sözleşmeler imzalama fırsatı yakaladı. Japonya'ya gerçekleştirilen heyet ve yapılan görüşmelerle ilgili bir değerlendirmede bulunan Ahmet Hamdi Gürdoğan, "Türk somonu yurt dışı pazarlarda en fazla rağbet gören bölge ürünlerimizden. 2022'de ülkemizden 49 bin 215 ton karşılığı 363 milyon dolar tutarında Türk somonu ihracatı yapıldı. İhracatta da bir önceki yıla göre miktarda yüzde 111, değerde ise yüzde 168 artış yaşandı. Bu kapsamda DKİB olarak biz de UR-GE projemiz ile Türk somonunun yurt dışı pazarlarda tanıtımında çok önemli mesafe katettik. Bu anlamda attığımız önemli adımların sonuncusu da ABD ve Çin'den sonra dünyanın en büyük üçüncü su ürünleri ithalatçısı olan Japonya'ya yönelik olarak gerçekleştirdiğimiz yurt dışı pazarlama faaliyeti. Bu faaliyet ile teknik ziyaretler gerçekleştirerek bölgemizin önde gelen su ürünleri ihracatçılarına sektör trendlerini ve altyapısını yerinde incelemesine fırsatı yarattık" dedi.

EİB'DEN DÜNYANIN FARKLI BÖLGELERİNE TİCARİ HEYETLER

Ege İhracatçı Birlikleri ve ona bağlı alt birlikler, gerçekleştirdikleri ticari alım heyetleriyle 2023'ün ilk çeyreğini oldukça yoğun geçirdiler. Bunlarda biri, Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (EHKİB) tarafından düzenlenen İtalya merkezli etkinlikti. EHKİB, 6-9 Mart 2023 tarihleri arasında, Ticaret Bakanlığı'nın desteği ve İzmir İtalyan Ticaret ve Sanayi Odası iş birliğiyle Türkiye'nin önemli ticaret ortaklarından İtalya'ya yönelik İtalya Alım Heyeti organize etti.

Endüstrinin İtalya ihracatındaki hedefinin 1 milyar dolar olduğunu vurgulayan Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Burak Sertbaş, "Türkiye, İtalya'nın 20 milyar dolara yakın ithalatından aldığı yüzde 4,2 pay ile en büyük yedinci tedarikçisi konumunda. İtalya'ya Türkiye geneli hazır giyim ihracatımız 2022 yılında yüzde 23 artarak 823 milyon dolar olarak gerçekleşti. İtalya aynı zamanda ülkemizin de en büyük yedinci

pazarı. Ege Bölgesinin ise 2022 yılında yüzde 27 artışla 92 milyon dolarla en büyük beşinci ticaret ortağı. İtalya Alım Heyeti organizasyonumuzda görüşmelere 33 imalatçı üye firma katılım sağlarken, İtalya'dan dokuz alıcı yer aldı. Yaklaşık 200 ikili görüşme gerçekleşti. Aynı zamanda İtalyan alıcılar, firmalarımızın tesislerini de ziyaret etti. İtalya ile Türkiye'nin benzerlikleri çok. İtalya'da ünlü markalar bizden çok fazla alım yapıyor, tasarım yönümüzü de takdir ediyor. Kısa sürede ülkemizin İtalya pazarından aldığı payı artırmayı ve ihracatımızı 1 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz." diye konuştu.

Ege İhracatçı Birlikleri'nin bir diğer organizasyonu gıda sektörü ile ilgiliydi. Japonya, 65 milyar dolarla dünyanın en büyük gıda ithalatçılarından biri. Bu bağlamda Türkiye için hedef pazarlardan biri konumundaki ülkenin en büyük gıda fuarı olan Foodex Japan'a, Ege İhracatçı Birlikleri koordinatörlüğünde millî katılım organizasyonu gerçekleştirildi. Pandemi nedeniyle Japonya'ya dört yıldır gidemeyen Türk ihracatçılar, 7-10 Mart tarihlerinde düzenlenen Foodex Japan'a fiziki olarak katıldılar ve Türkiye'ye yeni ihracat bağlantılarıyla döndüler.

Fuarda Ege İhracatçı Birlikleri heyetine başkanlık yapan Ege İhracatçı Birlikleri Organik Ürünler ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü ve Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mehmet Ali Işık, Japon alıcılarla ilk iş birliğinin çok uzun bir test dönemi sonrasında başlayabildiğinin altını çizdi. Türkiye'nin Japonya'ya ihracatında gıda sektörünün güçlü konumda olduğuna işaret eden Işık, "Japonya'ya genel ihracatımız 2022 yılı sonunda 619 milyon dolar olurken gıda sektörü 291 milyon dolarlık ihracat başarısı

65
MİLYAR DOLAR
JAPONYA'NIN
GIDA İTHALATI RAKAMI

gösterdi. Türkiye'nin Japonya'ya yaptığı her 100 dolarlık ihracatın 48 dolarını Türk gıda sektörü olarak gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Ege Bölgesi'nden Japonya'ya yaptığımız 146 milyon dolarlık ihracatın içinde gıda ihracatımızın payı ise 106 milyon dolara ulaşıyor. Ege Bölgesi'nden Japonya'ya yapılan ihracatın yüzde 72'sini gıda ürünleri temsil ediyor. Su ürünleri, kuru meyve, hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar, meyve sebze mamulleri, zeytin, zeytinyağı, tıbbi aromatik bitkiler Asya-Pasifik pazarında güçlü olduğumuz sektörler. Türkiye'nin yıllık 25 milyar dolar gıda ihracatı var. Japonya'ya gıda ihracatımızı kısa vadede 500 milyon dolar, uzun vadede 1 milyar dolara çıkarabilecek potansiyele sahibiz." şeklinde konuştu. Asya-Pasifik ülkelerine ihracat hacminin artırılması için yeni atılımlar gerçekleştirmenin planlarını yapan Türkiye yaş meyve sebze sektörü, rotayı Singapur ve Endonezya'ya çevirdi. Taze Kiraz, Üzüm ve Nar Ürünlerinde Hedef Pazarlar UR-GE Projesi kapsamında Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği, 10-18 Mart 2023 tarihlerinde Güneydoğu Asya'nın en büyük iki ekonomisi Singapur ve Endonezya'ya sektörel ticaret heyeti düzenledi. Türkiye'nin Endonezya ve Singapur ile arasındaki ticaret hacminin 4 milyar dolar seviyesinde gerçekleştiğini açıklayan Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkan Yardımcısı Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Hayrettin Uçak, organizasyon hakkında şunları söyledi: "Ticaret heyetimizin ilk ayağında dokuz Türk yaş meyve sebze ihracatçısı firmamız Endonezya'da 50, ikinci ayağında ise Singapur'da 60'a yakın ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Sonrasında ise Singapur ve Endonezya'da Meyve Sebze İthalatçıları ve İhracatçıları Birlikleri, ithalatçı firmalar ve toptancı hallerini ziyaret ettik. Endonezya ve Singapur'a ürün çeşitliliğinin artırılmasına yönelik girişimlerde bulunduk." Ege İhracatçı Birlikleri, 2023'ün en büyük ticaret heyeti organizasyonlarından birini, 12-15 Mart sekansında Malezya'nın başkenti Kuala Lumpur'da düzenledi. Ticaret

OMKO, PAPER ONE SHOW FUARI'NA KATILDI

Orta Anadolu Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (OMKO), 21-23 Şubat tarihleri arasında, Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki Sharjah Expo Center'da düzenlenen Paper One Show Fuarı'na katıldı. Türkiye organizasyonu Al Furat Fuarcılık tarafından yapılan fuara Türkiye'den 24 firma katıldı. OMKO Yönetim Kurulu Başkanı A. Tahsin Ata ve Başkan Yardımcısı Levent Öztekin'in de hazır bulunduğu fuarda birlik temsilcileri, katılımcı Türk firmalarıyla görüş alışverişinde bulundular.

Bakanlığı ve TİM koordinasyonunda gerçekleştirilen heyette 19 Türk firması yer aldı. Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, organizasyonla ilgili şu bilgileri verdi: "Türkiye, Malezya'nın en önemli ticareti partnerlerinden biri. Malezya'ya 453 milyon dolar olan ihracatımızın 1 milyar doları aşması ve dış ticaret açığımızın kapatılması için yoğun çalışmalar yürütülmesi gerekiyor. Aynı zamanda sadece mal ticaretinde değil, hizmetler, yatırım ve e-ticaret gibi yeni alanların da önünü açan Serbest Ticaret Anlaşması'ndan (STA) da daha verimli bir şekilde yararlanmamız gerekiyor.

Ticaret Bakanlığı ve TİM koordinasyonunda Birliğimizce 12-15 Mart tarihlerinde Türkiye'den Malezya'ya yönelik ilk genel ticaret heyetini gerçekleştirdik. Gıda, tekstil, makine, ilaç, kozmetik, elektronik ve turizm sektörlerini temsilen 19 Türk firmamız süpermarket zincirleri ve distribütörlerinin olduğu 110'dan fazla Malezyalı firma ile 300'e yakın ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Aynı zamanda heyetimiz esnasında Türk Hava Yolları ve Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi de ikili görüşmeler yaptı." Türkiye doğal taş sektörü de Ege Maden İhracatçıları Birliği'nin 12-19 Mart tarihleri arasında organize ettiği Doğal Taş Sektörel Ticaret Heyetleri ile Kazakistan ve Özbekistan'da yoğun bir hafta yaşadı. Organizasyonla ilgili değerlendirmelerde bulunan Ege Maden İhracatçıları Birliği Başkanı İbrahim Alimoğlu, "2022 yılında Kazakistan'a yüzde 30 azalışla 8 milyon dolar, Özbekistan'a ise yüzde 18 artışla 10 milyon dolarlık ihracat yaptık. Özbekistan ve Kazakistan çok güçlü ortak değerlere sahip olduğumuz iki ülke. Aynı zamanda Rusya, Çin, Güney Kore, Japonya ve Avrupa Birliği ülkelerinin Orta Asya stratejilerinde merkez rol üstlenen ülkeler. Çin'in Kuşak ve Yol Projesi'nde Kazakistan'ın ve Özbekistan'ın stratejik pozisyonu hem altyapı yatırımlarının büyüyeceğine hem de başka sanayi kollarında da bölgesel üretim merkezi olabileceğine işaret ediyor." dedi.

İHBİR, MOSKOVA VE DUBAİ'DE FUARLARA KATILDI

2023'te 4,5 milyar dolarlık ihracat hedefleyen İstanbul Hububat,

PRODEXPO 2023'ÜN BİR DİĞER KATILIMCISI DA OAİB OLDU

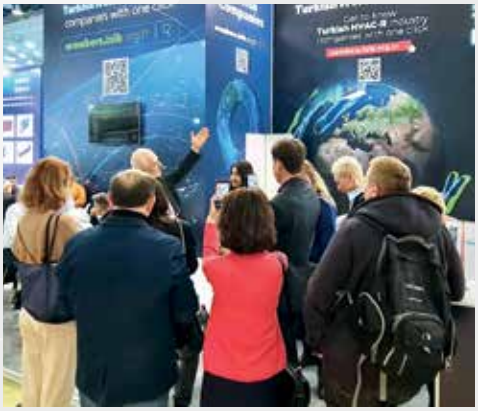
Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri'ne (OAİB) bağlı Orta Anadolu Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, 6-10 Şubat 2023 tarihlerinde Rusya'nın başkenti Moskova'da düzenlenen PRODEXPO 2023 Fuarı'na katıldı. İHBİR koordinasyonu ile gerçekleşen millî katılım organizasyonunda "info stant" ile yer alan birliği; Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Tatlısumak, Yönetim Kurulu Üyesi Adnan Hekimoğlu, Sektör 1 Şube Müdürü Ayfer Koca ve Sektör 1 Şube Uzman Yardımcısı Mustafa Eken temsil etti.

"Dubai'de yapılan ve 120 binden fazla ziyaretçiyi ağırlayan Gulfood 2023 Gıda Fuarı, son 20 yılın en kalabalık fuarlarından biri olarak kayıtlara geçti."

Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İHBİR), bu bağlamda organizasyonlarına, 06-10 Şubat 2023 tarihleri arasında Rusya'nın başkenti Moskova'da 30'uncusu gerçekleşen PRODEXPO 2023 Uluslararası Gıda, İçecek ve Gıda Ham maddeleri Fuarı'na katılarak başladı. İHBİR'in ikinci durağı ise 20-24 Şubat tarihleri arasında Dubai'de yapılan Gulfood 2023 Gıda Fuarı oldu. İHBİR, 30 farklı sektörden 2 bin 27 katılımcıyı ağırlayan PRODEXPO 2023 Fuarı'na 40 firma ile katıldı. Türk şirketlerinin, ürünlerinin gördüğü ilgiden son derece memnun kaldıklarını söyleyen İHBİR Yönetim Kurulu Başkanı Kazım Taycı, fuarın potansiyelini de hesaba katınca gelecek yıl için 100'ün üzerinde firma ile katılım hedeflerini dile getirdi. Hububat, bakliyat ve yağlı tohumların altındaki altı sektörün de Rusya'da rahatlıkla pazar bulabileceğine dikkat çeken Taycı, "Gelinen noktada Rusya'nın dünyaya açılan en önemli kapılarından biri durumundayız. 2022 yılında İHBİR olarak, toplam 3,3 milyar dolarlık ihracat yaptık. Rusya'daki fırsatı doğru değerlendirir, atılması gereken adımları atar ve aradaki birtakım bürokratik engelleri çözersek, bu rakamın yüzde 50'sini sadece Rusya'ya yapabiliriz." dedi. Dubai'de yapılan ve 120 binden fazla ziyaretçiyi ağırlayan Gulfood 2023 Gıda Fuarı ise son 20 yılın en kalabalık fuarlarından biri olarak kayıtlara geçti. 103 ülkenin iştirak ettiği fuara Türkiye'den katılan firma sayısı 230 oldu. Gulfood'un Türkiye için en önemli gıda fuarları listesinde birinci sıraya oturduğunun altını çizen Kazım Taycı, oldukça verimli bir fuar geçirdiklerini belirtti.

İSİB'İN ROTALARI SENEGAL, RUSYA, ENDONEZYA VE MALEZYA OLDU

İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB), yurt dışı organizasyonu noktasında verimli bir dönemi geride bıraktı. Birliğin millî katılım organizasyonu düzenlendiği HVAC&R Senegal Fuarı, 23-25 Şubat tarihleri arasında başkent Dakar'da gerçekleştirildi. Türkiye'den İSİB ile birlikte altı firmanın katıldığı fuara İSİB'i temsilen Yönetim Kurulu Üyeleri Ömer Duyar ve Okan Murat Erenoğlu iştirak etti. "Senegal son yıllarda petrol ihraç eden bir ülke hâline gelmesi ile birlikte ülkenin genel ekonomik ve ticari gidişatı olumlu yönde ilerliyor." diyerek bir hedef pazarın özelliklerine vurgu yapan İSİB Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Duyar, fuar hakkında da şunları söyledi: "Fuarda hem katılımcı



Elginkan

GOOD DESIGN

Awarded By
THE CHICAGO ATHENAEUM MUSEUM OF ARCHITECTURE AND DESIGN

İYİ DİZAYN TASARIM ÖDÜLÜ

Yeni Nesil Elektrikli Kombi

ARCEUS

Çevre Dostu

7 kapasite seçeneği
6 kW, 9 kW, 12 kW, 15 kW, 18 kW 24 kW, 27 kW

ErP Sistemine Uygun

Sessiz Çalışma (38 dB)

Yüksek Modülasyon Oranı

EXPORT OFFICE

Eleks Dış Ticaret A.Ş.
Esentepe Mahallesi,
Kasap Sokak, No:15/1,
34394 Sisli/Istanbul/Turkey

eleks@eleks.com.tr
+90 (212) 708 48 50
+90 (212) 292 80 36
www.eca.com.tr

E.C.A®
YILLARCA BERABER

ADDMİB, REBUILD UKRAINE FUARI'NA KATILDI

Ankara Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (ADDMİB), 15-16 Şubat 2023 tarihleri arasında Varşova-Polonya'da gerçekleştirilen Rebuild Ukraine Fuarı'na Mepex info stant ile katıldı. Birlik, info standında ziyaretçilere Türk metal sektörüne ilişkin olarak hazırlanan bilgilerin yer aldığı sektör kataloğu dağıttı. Fuara birliği temsilen; Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Şuyun, Yönetim Kurulu Muhasip Üyesi Fazlı Okursoy, OAİB Bilgi İşlem ve Destek Hizmetleri Müdürü S. Tansel Kunbi ve Sektör 1 Uzman Yardımcısı Halilcan Yılmaz katıldı.

firmalarımızın yetkilileri hem de bizim yaptığımız görüşmelerde sektörümüzün ve ürünlerimizin tanıtılması anlamında nitelikli ve verimli görüşmeler gerçekleştirdik. Kurduğumuz iş birlikleri ile var olan ihracatımızın artacağına eminiz."

İSİB, 28 Şubat-3 Mart tarihleri arasında Rusya'nın başkenti Moskova'da yapılan Climate World Expo Fuarı'na da "info stand" ile katıldı. Globalden 158, Türkiye'den ise 10 firmanın katıldığı fuarda İSİB'i temsil görevini Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Levent Aydın yürüttü. Aydın, fuarla ilgili şunları söyledi: "Climate World Expo Fuarı'na 10 Türk firması ile birlikte iştirak ettik. Birkaç firmamız ticari görüşmelerini İSİB stantında gerçekleştirdi. İSİB olarak fuar süresince sektörümüz firmalarını ve Rusya'daki misafirlerimizi standımızda ağırlamaktan ve görüşmelere ev sahipliği yapmaktan mutluluk duyduk." İSİB'in 5-10 Mart tarihleri arasındaki durağı ise Endonezya ve Malezya oldu. İki ülkeye Türk ihracatçıların katılımı ile sektörel ticaret heyeti organizasyonu düzenledi. Beş gün süren organizasyona heyet başkanları olarak İSİB Yönetim Kurulu Üyeleri Cem Savcı ve Murat Erenoğlu katıldı. 7 Mart'da Endonezya'nın başkenti Cakarta'da gerçekleştiren ikili görüşmelere Türkiye'den 11 firma, Endonezya'dan ise 66 firma iştirak etti. Yapılan iş görüşmeleri toplamda 130 oldu. Yapılan B2B görüşmeleri öncesi Türkiye Cumhuriyeti Endonezya Ticaret Müşavirleri Erkan Kiper ve Burak Avcı katılımcı firmalara ülkenin ticari durumu ve potansiyelleri hakkında bilgiler aktardı. 9 Mart'ta ise Malezya'nın başkenti Kuala Lumpur'da her iki ülkeden firmaların yetkilileri ikili iş görüşmeleri gerçekleşti. Türkiye'den yine 11 katılımcı firmanın katıldığı görüşmelere Malezya'dan 24 firma iştirak etti. B2B görüşmeleri öncesinde Türkiye Cumhuriyeti Kuala Lumpur Ticaret Müşaviri Setenay İyigün, Türk katılımcı firmalara ülke hakkında bilgiler verdi.

İzmir – Sète Ro-Ro hattımız açıldı!

İzmir Alsancak Limanı'ndan Sète Limanı'na giden ilk ve tek Ro-Ro hattı!

2 Nisan 2023 tarihinde ilk seferini gerçekleştirecek Ro-Ro hattımız ile, ünitelerinizi İngiltere, Avrupa'nın önemli pazarları ve Kuzey Afrika'ya en hızlı ve güvenli şekilde ile ulaştırıyoruz.

Seferlerimiz hakkında detaylı bilgi almak için **sete.med@dfds.com** adresinden iletişime geçebilirsiniz.

DFDS

esalco
logistics

Müşterilerinin lojistik ihtiyaçlarına katma değerli çözümler sunma hedefiyle yola çıkan Esalco'nun Pakistan Uluslararası Havayolları ile yaptığı özel anlaşma ile uluslararası ticaretinize hız kesmeden devam edebileceksiniz.

Esalco ile DGR (tehlikeli madde) ve askeri savunma sanayi ürünleri dahil olmak üzere çok farklı yük tipinin lojistiğini beklemeden, aktarmasız, hızlı ve maliyet optimizasyonu sağlayarak yapabilirsiniz.

Pakistan Uluslararası Havayolları Yetkili Satış Acentesi Esalco ile;

- Parsiyel yüklerinizi, Türkiye'nin dilediğiniz her noktasından İstanbul'a getirebilir,
- Yükünüzü İstanbul'dan direkt uçuşlarla kısa sürede İslamabad ve Lahor'a ulaştırabilirsiniz.

İstanbul'dan İslamabad'a Direkt Uçuş
Haftanın 4 Günü

Haftanın 6 Günü Uçuş

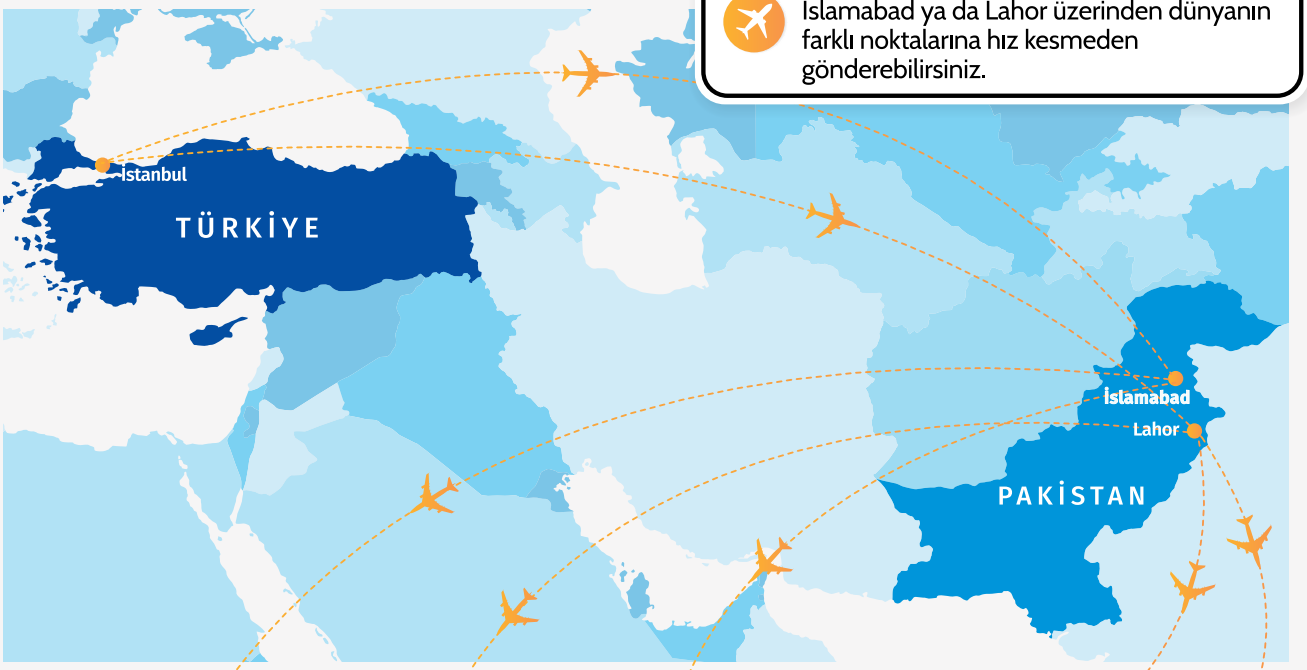
İstanbul'dan Lahor'a Direkt Uçuş
Haftanın 2 Günü

Pakistan Uluslararası Havayolları'nın
Kargo Satış Acentesi Esalco Lojistik

Uluslararası Ticaretinizi Uçuruyor

Esalco Lojistik, Pakistan Uluslararası Havayolları ile yaptığı özel anlaşma ile artık Pakistan ve Türkiye arasındaki direkt kargo uçuşlarının Yetkili Satış Acentesi (CSA) oldu.

Dilerseniz yükünüzü haftada 28 uçuş ile İslamabad ya da Lahor üzerinden dünyanın farklı noktalarına hız kesmeden gönderebilirsiniz.



Çin
Beijing
Chengdu

Ortadoğu
Bahreyn, Kuveyt
Yemen, Katar (Doha)
Umman (Muskat, Salalah)
BAE (Abu Dabi, Dubai, Sharjah)
Suudi Arabistan
(Jeddah, Dammam, Riyad)

Asya
Malezya
(Kuala Lumpur)

Kazakistan
Almati

Kanada

www.esalco.com • pia@esalco.com.tr
T: +90 444 2 395 • M: +90 530 584 32 60

Yeni bir ihracat rekoru hedefinde

Demir ve Demir Dışı Metaller Sektörü

2022 yılını 14,38 milyar dolarlık ihracatla kapatan Türkiye demir ve demir dışı metaller sektörü, hâlihazırda aktif olduğu pazarlara yenilerini eklemeyi hedefliyor. 2023'ün ilk iki ayında 2 milyar doların üzerinde ihracata imza atan sektör temsilcileri, yılın geri kalanını çok daha aktif geçirmenin planlarını yapıyorlar.

Türkiye demir ve demir dışı metallar sektörü, 2023'ün ilk iki ayında en çok ihracat yapan altıncı sektör oldu. Ocak ayında 1,05 milyar dolar, Şubat'ta ise 1 milyar dolar ihracat gerçekleştiren sektör, 2 milyar dolar seviyesindeki bu performansıyla genel ihracattan yüzde 6,1 pay aldı.

Sektörün bu iki aylık dönemde en çok ihracat yaptığı bölge Avrupa Birliği ülkeleri oldu. Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştirilen toplam 558,7 milyon dolarlık ihracatın 137,8 milyon dolarlık kısmı Almanya'ya yapıldı. Almanya'yı 74,1 milyon dolarla İtalya takip etti. Listenin üçüncü ülkesi olan ABD'ye ise 50,3 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. Yine Ocak-Şubat 2023 döneminde birim ihraç fiyatı, bir önceki yılla kıyaslandığında yüzde 0,82 artarak kilogram başına 4,78 dolara çıktı.

Geçen yılki toplam ihracat görünümüne ayrı bir paragraf açacak olursak, demir ve demir dışı metaller sektörünün sene sonunda ihracat hanesine yazdırdığı rakam 14,38 milyar dolar oldu. 14,38 milyar dolarlık ihracat, aynı zamanda bir önceki yıla göre yüzde 16,4 artış anlamına geliyordu. Sektörün genel ihracattan aldığı pay ise yüzde 5,7 olarak kayıtlara geçti. 2022'nin aynı dönemiyle mukayese edildiğinde, 2023'ün ilk iki ayında demir ve demir dışı metaller ihracatında yüzde 16,6'lık bir düşüşün yaşandığının altını çizmek gerekiyor. Bunun farkında olan sektör temsilcileri, 2023'ün geri kalanında çok daha hareketli olmanın ve tüm stratejilerini bu doğrultuda şekillendirmenin planlamasını yapıyorlar.

CUMHURİYETİN 100. YILINDA REKOR İHRACAT HEDEFİ

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu, 2023 yıl sonundaki hedeflerini "Cumhuriyetimizin 100. yılında hedefimiz, yeni bir ihracat rekoruna imza atmak." şeklinde açıklıyor. Bu anlamda pazar çeşitlendirilmesine ihtiyaç duyulduğunun altını çiziyor. Tecdelioğlu, birlik olarak bu başlıkta ne gibi hedefleri olduğunu şöyle anlatıyor: "İhracat pazarlarımızı çeşitlendirmemiz gerekiyor. Sadece tek bir bölgeye yapılan yüksek ihracat bizi zaman zaman darboğaza sokabilir. Bu sebeple İDDMİB olarak Ticaret Bakanlığımızın Uzak Ülkeler Stratejisi ve Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağları destek programlarına tam iştirak ediyoruz. Bu kapsamda Ticaret Bakanlığımızın 2023 yılında 10 puan ilave destek sağlayacağı 'Hedef Ülkeler'i; ABD, Avustralya, Brezilya, Çin, Güney Kore, Endonezya, Filipinler, Japonya, Kanada, Hindistan, Malezya, Tayland, Vietnam, Güney Afrika Cumhuriyeti, Nijerya, Meksika, Şili, Pakistan, Rusya Federasyonu, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, İtalya, Romanya, Azerbaycan, Özbekistan, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Fas, Katar, Etiyopya, Irak, İsrail, Kuveyt, Libya, Mısır, Venezuela, Peru, Ekvador, Paraguay, Arjantin, Kolombiya, Angola, Fildişi Sahili, Gana, Mozambik, Senegal, Tanzanya, Kongo Demokratik Cumhuriyeti, Kenya ve Sudan olarak sıralayabiliriz."

SEKTÖRE ÖZEL ENERJİ TARİFESİ TALEBİ

Sektöre çok ciddi bir kapasite yatırımı yapıldığına dikkat çeken Çetin Tecdelioğlu, tam da bu noktada enerji

Şubat ayı ihracatında, 393 milyon dolar ile alüminyum ürün grubu değer bazında ilk sırada yer aldı. Alüminyum sektörünü 205,1 milyon dolar ile demir-çelik mamulleri, 187,6 milyon dolar ile metal eşyalar ve 186,1 milyon dolar ile bakır ürün grupları takip etti.

maliyetlerindeki artışın dengeleri bozduğunu söylüyor. Tecdelioğlu, sektörün bu konudaki beklentilerini şöyle dile getiriyor: "Sektörümüz çok ciddi kapasite yatırımı yaptı. Bu kapasitemizi kullanıp ürettiğimizi satmak istiyoruz. Bunun için de enerji tarifesine ihtiyacımız var. Bildiğiniz üzere enerji maliyetleri bizim piyasamızın önemli göstergelerinden biri. Özellikle alüminyum, bakır ve döküm sektörlerinde yoğun kullanılıyor. Enerji maliyetlerindeki artış üretim maliyetlerimizi hızlıca yukarı çekiyor. Bu da rekabet gücümüzü zayıflatıyor. Sektörümüze özel enerji tarifesi talep ediyoruz."

Demir ve demir dışı metaller sektörünün en büyük pazarı konumundaki Avrupa'da kurulacak lojistik depolar konusuna ayrıca değinmek gerektiğini söyleyen Tecdelioğlu, bu sayede ortaya çıkacak değerin "çok büyük boyutlarda" olacağını belirtiyor. "Sadece alüminyum sektöründe sigorta priminden yaratılan değer 1 milyar doları bulur." şeklindeki iddiasını şöyle temellendiriyor: "Avrupa ülkelerinde lojistik depolarının kurulmasının büyük yararı olacaktır. Bu depolar sayesinde ürünlerimizi alıcılara daha hızlı ulaştırabiliriz. Bir yandan da alüminyum ve bakır gibi stratejik ürünler için Türkiye'de kurulacak LME depolarına ihtiyaç var. Londra Metal Borsası'na kote LME depoları kurmak, ülkemiz için stratejik olan ürünlere ulaşımı kolaylaştıracak. Borsaya kote depolar Serbest Bölge işlevi de görüyor. Kote olan firmalar bu depolarda stok tutuyorlar. Depoya yakın olan ülkelerdeki firmalar ihtiyaçları olduğunda ham maddeye kolay ulaşabiliyorlar. Ürünün kalitesi ve fiyatı Londra Metal Borsası tarafından belirleniyor. Savunma sanayisine her yıl alüminyumda 300 bin ton, bakırda ise 100 bin ton stratejik ürün lazım. Bu ürünlerin dışında nikel ve diğer ürünleri de ülkeye kazandırabiliriz. Biz ağırlıklı olarak Dubai'den alıyoruz. Diğer depolardan ürün aldığımızda ilave olarak 300-400 dolarlık primler

ŞUBAT AYINDA DEMİR VE DEMİR DIŞI METALLER SEKTÖRÜ İHRACATI 1 MİLYAR DOLAR OLDU. BU, BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI AYINA GÖRE YÜZDE -19,2'LİK DÜŞÜŞE KARŞILIK GELİYOR.

- Alüminyum sektörü ihracatı 2023 Şubat ayında, geçen yılın aynı ayına göre yüzde -29,10 azalış ile 393 milyon dolar,
- Bakır sektörü ihracatı 2023 Şubat ayında, geçen yılın aynı ayına göre yüzde -15,55 azalış ile 186 milyon dolar,
- Genel mutfak sektörü ihracatı 2023 Şubat ayında, geçen yılın aynı ayına göre yüzde -9,8 azalma ile 477 milyon dolar,
- Hırdavat sektörü ihracatı 2023 Şubat ayında, geçen yılın aynı ayına göre yüzde -6,34 azalış ile 188,9 milyon dolar,
- Metal ambalaj sektörü ihracatı 2023 Şubat ayında, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4 artış ile 38,5 milyon dolar,
- Döküm sektörü ihracatı 2023 Şubat ayında, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1,6 artış ile 765,3 milyon dolar,
- Yapı malzemeleri sektörü ihracatı 2023 Şubat ayında, geçen yılın aynı ayına göre yüzde -22,82 azalış ile 2,1 milyar dolar,
- Armatür sektörü ihracatı ise 2023 Şubat ayında, geçen yılın aynı ayına göre yüzde -4,82 azalış ile 316 milyon dolar olarak gerçekleşti.

ödüyoruz. Depomuz olursa sigorta primlerinden de kazanacağız. Depo Türkiye'de olursa prim 100 dolara düşüyor. Sadece alüminyum sektöründe primden yaratılan değer 1 milyar doları bulur. Diğer metalleri de düşündüğümüzde yaratacağımız değer çok daha büyük olur."

2022'NİN İLK ALTI AYINA KIYASLA ÜÇ KAT FAZLA ETKİNLİK PLANI

İhracat yapan tüm sektörlerin yeni pazarlara entegrasyonu noktasında yerinde yapılan görüşmelerin oldukça etkili olduğu aşikâr. Bu minvalde İDDMİB'in de 2023 hedefleri başlığında bu görüşmeler, kritik birer madde olarak yerlerini alıyor. 2022'nin ilk altı ayına kıyasla üç kat fazla etkinlik planladıklarını söyleyen Çetin Tecdelioğlu, "2023'te de hedef pazarlara Alım Heyetleri ve UR-GE projeleri ile ticaret heyetleri düzenlemeye, sektörlerimizde geniş katılıma sahip Ambiante, Batimat, Eisenwarenmesse, Interzum gibi prestijli fuarlara millî katılımlar ve info katılımlar düzenlemeye devam edip daha çok B2B heyetleri gerçekleştirmeye özen göstereceğiz. Ayrıca, ülkemizin jeopolitik konumundan da kaynaklı farklı cephelerden oluşan fırsatları avantaja çevirmek için çalışıyoruz. Bu kapsamda, 15-18 Ocak 2023 tarihlerinde İsrail'e gerçekleştirdiğimiz sektörel ticaret heyetimizin bir benzerini Suudi Arabistan gibi aktif pazarlara ve Filipinler gibi uzak pazarlara da düzenlemeyi planlıyoruz" diyerek nasıl bir rota izleyeceklerini tarif ediyor.

"Yoluna emin adımlara devam eden bir sektör" diye kıymetlendirdiği demir ve demir dışı metaller sektörünün ona bu cümleyi kurdurtan artılarını şöyle özetliyor: "Artık tüm alt sektörlerimizin

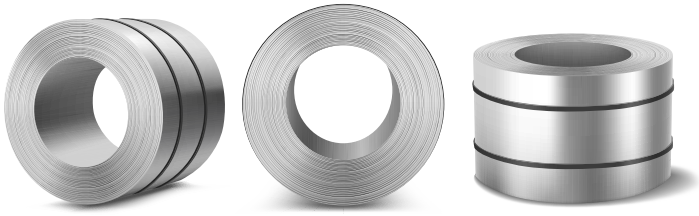
ÇETİN TECDELİOĞLU
İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı

tam anlamıyla sahnede olduğunu ve müşterilerinin beklentilerini eksiksiz karşılamaya yönelik projeleri hayata geçirdiklerini gözlemliyorum. Kalite belgelendirmelerinden karbon düzenlemelerine kadar birçok konuda harekete geçmiş durumdalar. Bu öngörüye sahip firmalarımız sayesinde sektörümüzün geleceğini çok parlak olarak değerlendiriyorum. Geleceğini de sorumlu üretim ve tüketim anlayışına sahip, inovatif ürünler geliştiren, birçok pazarda paylarını ve dolayısıyla da ülke ekonomisine sağladıkları katkıyı artırmış, yoluna emin adımlarla devam eden bir sektör olarak görüyorum."

İDDMİB SEKTÖRÜN DAHA DA GELİŞMESİ İÇİN NELER YAPIYOR?

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu, sektörün daha da gelişmesi için birlik olarak neler yaptıklarını şöyle sıralıyor: " -Yüksek enflasyona rağmen kredi baz puanlarının düşürülmesi ve ihracatçının krediye ulaşımını kolaylaştırarak, yatırımlarına dolayısıyla da büyümeye devam etmesini sağlamak gerektiğinin bilincindeyiz. Eximbank kredileri ve

%6,1
OCAK-ŞUBAT DÖNEMİNDE GENEL İHRACATTAN ALINAN PAY



"İhracatçılar olarak diğer bir beklentimiz, STA imzalanan ülke sayısının bir an önce artırılması. İDDMİB olarak Latin Amerika ülkeleri, ABD ve Cezayir'le hızlı bir şekilde STA imzalanmasını bekliyoruz. Bu ülkelerin ürünlerimiz için çok ciddi fırsatlar barındırdığını düşünüyoruz".

yeni kurulan İ.G.E. AŞ'nin de temel hedefi ihracatçının ucuz krediyle fonlanmasını sağlamak. Birlik olarak üyelerimizi, yaptığımız duyurularla bilgilendiriyor birçok konuda yönlendirmeye çalışıyoruz.

• İleride önümüze engel olarak çıkmaması için sektördeki yeşil dönüşüme odaklanıyoruz. Bu sürece katkı sağlamak için birliğimiz bünyesinde, 'Yenilenebilir Enerji Ekipmanları İhracatçıları Komitesi' adı altında bir örgütlenmeye gittik. Bu komite sayesinde gerek enerji sektöründeki gelişmeleri yakından takip ediyor gerekse yeşil dönüşüm süreci ile ilgili adımları sektörümüze daha hızlı duyurarak gerekli adımların daha hızlı atılmasını sağlıyoruz.

• 'İhracat Koçluğu Projesi'ni hayata geçirdik. Üye firmalarımıza yüzde 50'si birlik tarafından karşılanan koçluk imkânı sunuyoruz. Böylelikle ihracata yeni atılacaklara ve/veya yeni pazarlara adım atacaklara destek oluyoruz.

• Adım attığımız diğer bir projemiz ise 'Uluslararası Öğrenci Projesi'. Ülkemizde 300 binden fazla yabancı öğrenci var. Bu öğrencilerimizin şirketlerimizde staj yapmasını ya da çalışmasını istiyoruz. Böylece bu öğrencilerin ülkelerine geri döndüklerinde birer ihracat elçimiz olabileceklerini düşünüyoruz. Bu proje için bir portal oluşturduk. Sektörlerden portal üzerinden talep almaya başladık.

• Katma değerli ihracatı artırmayı önemsiyoruz. Bunun için yüksek teknolojili ürünlerin önem kazandığı bu dönemde sektörümüzün bu ürünlere adaptasyonuna odaklanıyoruz. Endüstriyel tasarım, katma değerli ihracatın en önemli anahtarlarından birisi ve yüksek teknolojili ürünlerin üretimi AR-GE, inovasyon ve tasarımın gelişmesine bağlı. İDDMİB Tasarım Ofisi projemiz ile ihracatçı firmalarımıza tasarım konusunda eğitim ve danışmanlık vererek ortak bir tasarım havuzu oluşturuyor, firmalarımıza tasarım yönetimi hizmetleri veriyoruz.

• Pandemi ile hızlanan e-ihracatı ve dijitalleşmeyi desteklemeye devam ediyoruz. Trade365 projemizi tüm hızıyla sürdürürken değişen ticaret sistemine ve yeni dünya düzenine uyum sağlamak adına bilgi ve teknoloji çağında yetişen gençlerimizin değişime ve yeniliğe olan yatkınlıklarının sektörümüzün bilgi birikimi ile buluşmasına imkân veren çalışmalar organize ediyoruz."

ŞUBAT AYINDA EN FAZLA İHRACAT YAPILAN ÜLKELER

Sıra	Ülke	Şubat 2023 (USD)
1	Almanya	137.852.684
2	İtalya	74.079.911
3	ABD	50.288.496
4	Bulgaristan	48.626.272
5	İngiltere	46.771.220
6	Fransa	46.370.048
7	Polonya	42.427.974
8	İsrail	35.377.730
9	Romanya	31.419.012
10	Rusya	30.148.410

%100 Türk sermayesiyle,

Dünya'nın Kağıdını Üretiyoruz!

Lila Group olarak; yıllık 270 bin tonluk üretim kapasitemiz ve 1.000'den fazla çalışanımızla bobin kağıt ve hızlı tüketim temizlik kağıdı ürünlerimizi

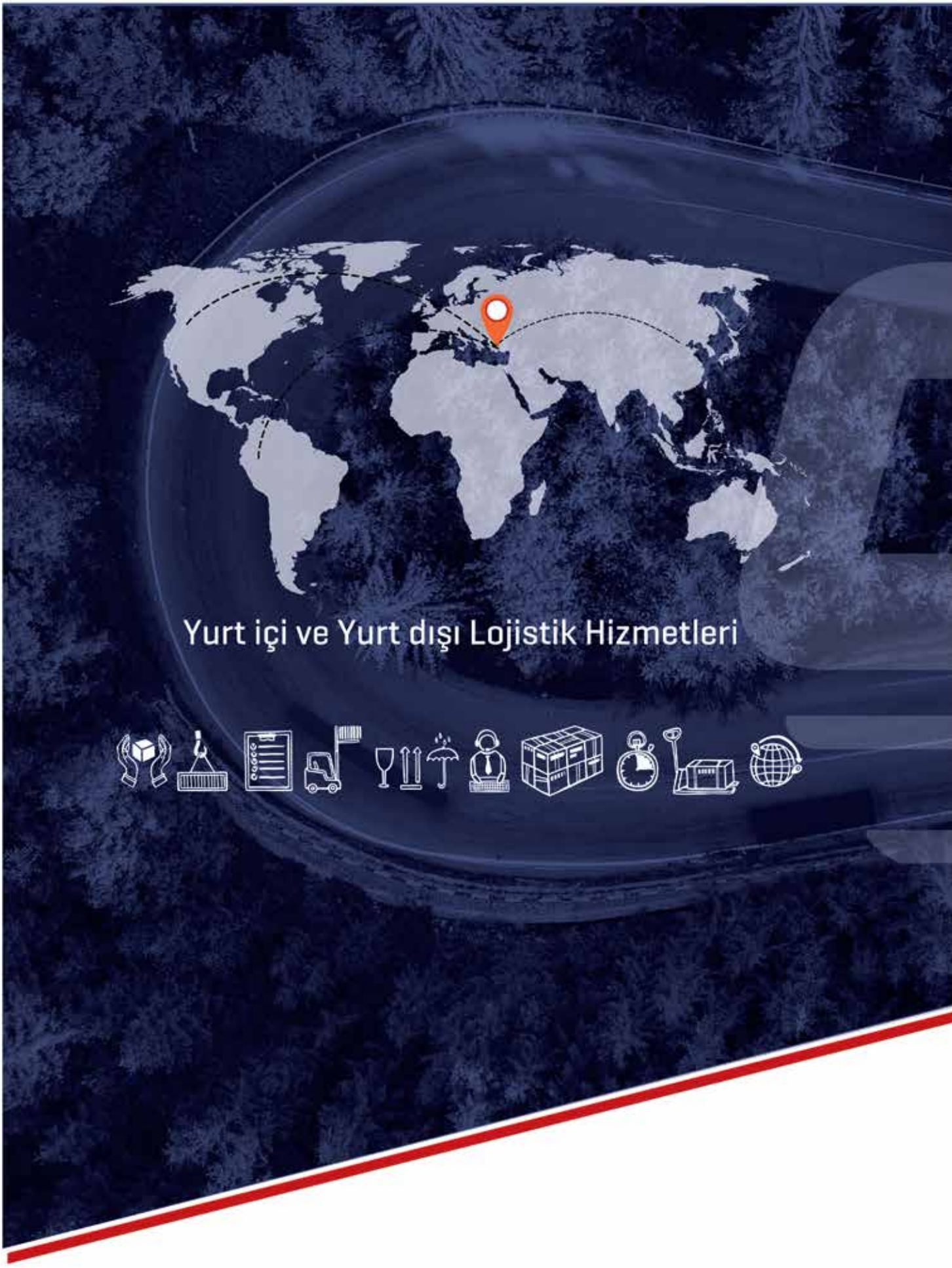
5 kıtada, 80'den fazla ülkede tüketiciler ile buluşturuyoruz.

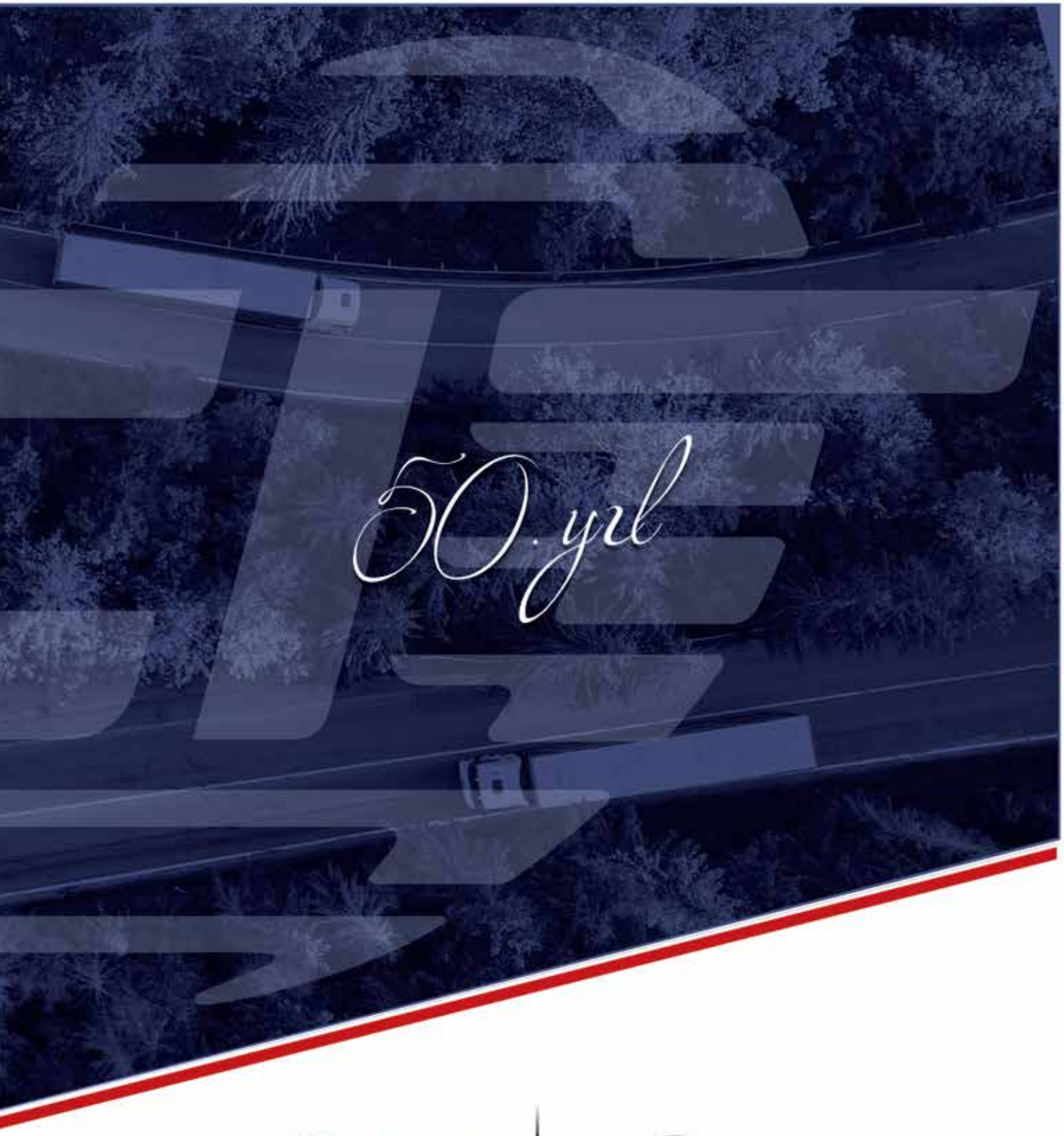
"Sürdürülebilir bir dünya ve gelecek için çalışıyoruz"

www.lilagroup.com

/lilakagit

Lila GROUP


Yurt içi ve Yurt dışı Lojistik Hizmetleri



Cengizhan® lojistik

CIS International Transport

www.cengizhanlojistik.com.tr

GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

DEPREMİN YARALARINI SARMAYA ÇALIŞIYOR

2022'yi tarihinin en yüksek ihracat rakamına ulaşarak kapatan Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri, şu an önceliğini, yaşanan büyük deprem felaketinin yaralarını sarmaya veriyor. Bir yandan ticari faaliyetlerini de sürdüren birlik, geçen sene yakalanan 12 milyar dolarlık ihracat performansını tekrarlamak istiyor.

"Tarihin en büyük deprem felaketlerinden biri" olarak kayıtlara geçen 6 Şubat Kahramanmaraş depreminin yaralarını sarmayı "ana gündem maddesi" olarak belirleyen Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri'nin Koordinatör Başkanı Ahmet Fikret Kileci, "Doğru modelleri ortaya koyarak yeniden ayağa kalkacağımıza olan düşüncemiz tam." diyerek geleceğe yönelik inançlarını yitirmediklerinin mesajını veriyor.

Yaşadığımız büyük deprem felaketinin bölge ekonomisine kısa ve uzun vadeli olumsuz etkilerini nasıl yorumluyorsunuz?
Her şeyden önce bu tarz bir olayın yeniden yaşanmamasını temenni ediyorum. Kayıplarımız çok fazla. Yaralarımızı sararken geçmişte yapılan hatalardan ders çıkarmalı ve yeni planlamamızı ve hazırlıklarımızı bu çerçevede şekillendirmeliyiz.
Yaşanan deprem felaketi neticesinde hayat durma noktasına geldi. Kayıplarımız ve verdiğimiz göçle birlikte iş gücümüzde ciddi bir azalma görmekteyiz. Üretim tesislerimiz ve makinelerimiz hasar gördü ve bunun sonucunda üretimde de ciddi bir daralma var. Şubat ayında bölge ihracatımız bir önceki yıla göre yüzde 43,5 daraldı. Üretimi yeniden ayağa kaldırmazsak bölgemizdeki ekonomik küçülme devam edecek. Bunun yanında daha önce çeşitli platformlarda da belirttiğim üzere, hayatı yeniden olağan akışına getiremezsek bu, bölgesel bir sorun olmaktan millî bir sorun olmaya dönüşecektir. Bölgemiz birçok üründe önemli bir üretim ve ihracat potansiyeline sahip. Özellikle bölgemizin güçlü olduğu temel tüketim malzemelerinde üretim kapasitemizin bir an önce normale dönmemesi ülke olarak bazı sıkıntıları beraberinde getirebilir.

Bu anlamda atılması elzem olan en acil ekonomik adımlar sizce neler olmalıdır?
Ekonomik adımların atılabilmesi için öncelikle insani ihtiyaçların çözülmesi gerekiyor. İnsanlarımızın barınma sorunun giderilmesi dış göçü durduracak ilk adımdır. Bir an önce yaşamaya elverişli konteyner kentlerin kurulması gerekmektedir. Sonrasında devletimizin de desteği ile üretim tesislerimizin yenilenmesi gerekiyor. Ancak bu iki aşamayı hallettikten sonra üretimi yeniden konuşabiliriz.

Bundan sonra konuşulması gereken ilk husus finansman konusunda sanayicimize destek olunması. Üreticilerimizin, ucuz ve bol krediye erişebilmesi bugün için büyük önem arz etmekte. Kredilerin geri ödemesinin uygun biçimde ötelenmesi, enerji borçlarının yapılandırılarak ilerleyen aylara ertelenmesi, KDV iadelerinin hızlandırılması da sanayicimizin nakit akışını sağlama konusunda kendi lehlerine olabilecek adımlar olarak akla gelmektedir.

Bir de İskenderun Limanı'nda ürünleri hasar gören ihracatçılarımız var. Deprem sonrası çıkan yangında limandaki maddi kaybımız çok fazla. Burada da gerek liman yönetimi gerekse sigorta şirketleri gerekli aksiyonları almalı ve hak mağduriyetlerini bir an önce gidermelidir.

GAİB olarak siz bu süreçte hangi ticari-ekonomik aksiyonları aldınız ve alacaksınız?
Üyelerimizle sürekli iletişim hâlinde kalıyoruz. Düzenli olarak onları sahada ziyaret ediyoruz. Beklentilerini, sorunlarını, problemlerini dinliyoruz ve ilgili makamlar nezdinde girişimlerde bulunuyoruz. Devletimiz ilk günden beri sahada faaliyetlerini sürdürerek bölge insanının derdine merhem olmaya devam ediyor. Bizler de onlara üyelerimizden aldığımız bilgileri ileterek bir an önce üretimin, ihracatın tekrardan ayağa kalkmasını sağlamaya çalışıyoruz. Yurt dışında alternatif pazar arayışlarımız katılacağımız

"DOĞRU ADIMLARI ATMALIYIZ, DOĞRU ÖNLEMLERİ ALMALIYIZ"

Gerçekten filmlerdeki sahneleri maalesef bu bölgenin insanı her gün canlı canlı yaşıyor. Önce deprem felaketi, şimdi ise sel felaketi. Artık doğa ile barışmamız lazım. Bilimin, aklın bize yol gösterdiği şekliyle yaşam faaliyetlerimizi sürdürmemiz şart. Yeni yapılaşmanın akılcı olması gerekiyor. Çok katlı binalar yerine maksimum 3-4 katlı binalar yapmalı. Doğru adımları atmalıyız, doğru önlemleri almayız. Tekrar bu felaketlerde hayatını kaybedenlere Allah'tan rahmet, yakınlarına baş sağlığı ve sabır diliyorum. Umarım bir an önce ayağa kalkarız. Bu ve buna benzer felaketlerin yeniden yaşanmaması en büyük temennimiz.

fuarlar ve düzenleyeceğimiz heyetlerle sürecek. Bakanlıklarımızla, valiliklerimizle, kamu kurum ve kuruluşlarımızla, yerel yönetimlerimizle, STK'larımızla, Türkiye İhracatçılar Meclisimizle dirsek temasımızı sürdürmeye devam edeceğiz.

2022 yılına geri dönersek, birliğinizin ihracat performansı hakkında bilgi verir misiniz?

GAİB olarak 2022 yılında, 2021'e oranla yüzde 5,5'lik artışla toplam 12 milyar 345 milyon 313 bin dolarlık ihracatı kayda aldık. Bu bizim tarihimizin en yüksek yıllık ihracat rakamı. Ayda ortalama 1 milyar dolar seviyesini geçmek bizim için mutluluk kaynağı olmuştu. Bölgemiz ihracatında Orta Doğu ülkeleri yüzde 42,4 pay ile ilk sırada yer alıyor. AB ülkeleri yüzde 15,9 pay ile ikinci ve Afrika ülkeleri ise yüzde 14,3 pay ile üçüncü sırada bulunuyor. Toplam 196 ülkeye ihracat gerçekleştirdik. Bu ülkelerden Irak, ABD, Suriye, İngiltere, Almanya, İtalya, İran, İsrail, Libya ve Cibuti bölgemiz ihracatında ilk sıralarda yer alan ülkeler olarak sıralandı. Makine halıları, pastacılık ürünleri, kumaşlar, iplikler, değirmencilik ürünleri, plastikler ve mamulleri, bitkisel yağlar, ağaç ve orman ürünleri, diğer gıda müstahzarları ile demir-çelik mamulleri bölgemizden en çok ihracatı gerçekleştirilen ürünler oldu.

Bölgemizin lokomotif ili olan Gaziantep, 2022 yılında 10 milyar 523 milyon 349 bin dolar ihracat ile Türkiye'nin en çok ihracat yapan altıncı ili olarak kayıtlara geçti. Diğer şehirlerimizden Kahramanmaraş 1,5 milyar dolar, Mardin 1,1 milyar dolar, Malatya 455

AHMET FİKRET KİLECİ
Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri'nin (GAİB) Koordinatör Başkanı

"İhracatımızı geçmişte sekteye uğratan birçok olayı tecrübe ettik; komşularımızda yaşanan politik olaylar, COVID-19 süreci, Rusya-Ukrayna Savaşı. Ancak biz her zorluktan güçlenerek çıkmayı başardık. Deprem sonrasında da doğru modelleri ortaya koyarak yeniden ayağa kalkacağımıza olan inancımız tam."

milyon dolar, Diyarbakır 294 milyon dolar, Şanlıurfa 257 milyon dolar, Adıyaman 100 milyon dolar ve Kilis ise 97 milyon dolarlık ihracata imza attı.

Hangi pazarlarda, hangi ürünlerle daha aktifsiniz? Gelecek süreçte dâhil olmayı hedeflediğiniz pazarlar var mı?
TİM ve İhracatçı Birlikleri'nin sektörel ihracat rakamları incelendiğinde bölgemizde öne çıkan sektörlerin tekstil ve ham maddeleri, hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri, halı, kimya, ağaç ve orman ürünleri olduğu anlaşılıyor. Toplam ihracatımızın yüzde 77'si ilk beş sırada yer alan ülkelere yapılmıştır. Tekstilde ilk üç sırada İtalya, İngiltere, ABD; hububatta Irak, Suriye, ABD; halıda ABD, Irak, İngiltere; kimyada Irak, İngiltere, İran; ağaç ve orman ürünlerinde ise Irak, İran ve İsrail yer alıyor. Dünden bugüne güçlü olduğumuz pazarlarımız mevcut. Kimisinde tarihsel geçmişimiz, kimisinde coğrafi avantajlar, kimisinde ise ticaret kültürünün oturmuş olması bu pazarları öne çıkarıyor. Bununla beraber 2022'nin ikinci yarısında bakanlığımızın öncülüğünde ortaya konan Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamına giren ülkeleri de radarımıza almış durumdayız.

Deprem öncesinde bu ülkelere düzenleyeceğimiz heyetlerin hazırlıkları içindeydik. Umuyorum ki yaralarımızı sardığımızda bu ülkelere yönelik faaliyetlerimiz de sürecek. Aynı şekilde birliklerimiz uzmanları tarafından bu ülkelere yönelik hazırlanan bilgi notları ve raporlarla birlikte ihracatçımıza yol göstermeyi amaçlıyoruz. Üyelerimiz bu raporları web sitemizden takip edebilirler.

2023'ün ilk ayına da ayrı bir paragraf açalım. Ocak-Şubat dönemi için genel ihracat rakamları açıklandı. GAİB bu noktada iki aylık hedeflerine ulaşabildi mi? Sizin bu süreçte ihracat performansınız nasıl şekillendi?
2023 bizim için aslında çok iyi başlamıştı. Hem GAİB hem de Gaziantep olarak tarihimizin en yüksek Ocak ayı ihracat rakamlarına ulaşmıştık. 2022 Ocak ayına göre GAİB ihracatımız yüzde 11,8 artmış ve 943 milyon dolara ulaşmıştı. Gaziantep'in ihracatı da yine yüzde 11,8 artmış ve 803 milyon dolara ulaşmıştı. Ancak 6 Şubat'ta yaşanan deprem neticesinde aylık ihracatımız neredeyse yarı yarıya gerilemiş oldu. İki aylık toplam veride ise bölgemizin ihracatında yüzde 20'ye yaklaşan bir gerileme var. İhracatımızı geçmişte sekteye uğratan birçok olayı tecrübe ettik; komşularımızda yaşanan politik olaylar, COVID-19 süreci, Rusya-Ukrayna Savaşı... Ancak biz her zorluktan güçlenerek çıkmayı başardık. Deprem sonrasında da doğru modelleri ortaya koyarak yeniden ayağa kalkacağımıza olan inancımız tam.

Bu manada 2023 sonu için ihracat hedefleriniz nelerdir?
Bu yılın başında ortaya koyduğumuz hedefleri yakalayacağımızı bugün itibarıyla düşünmüyoruz. Hedefimiz bölgede 15 milyar dolar, Gaziantep'te ise 12 milyar doların üzerini yakalamaktı. Ancak deprem sonrası bölgedeki ihracatçıların tamamen toparlanması yaklaşık 1 seneyi bulabilir. Yaşanan felaketin ekonomik boyutu yeni yeni ortaya çıkıyor. İstihdam gücümüz daraldı. Üretim tesislerimiz, kullandığımız makineler ciddi manada zarar gördü. Ancak yıl sonunda 2022 verilerine erişeceğimizi düşünüyoruz. Bu yıl da bölge olarak 12 milyar dolara, Gaziantep olarak da 10 milyar dolara erişme hedefimiz mevcuttur.

Ticari heyet bağlamında gelecek süreçte hangi ülkelerde yer alacaksınız? Bu konudaki planlarınız nelerdir?
Deprem öncesinde Ticaret Bakanlığımız ve Türkiye İhracatçılar Meclisi organizasyonu ile Güney Afrika Cumhuriyeti'ne yönelik bir Genel Ticaret Heyeti hazırlığı içindeydik. Mart ayı başında yapmayı planladığımız bu heyeti yılın ikinci yarısına ertelemiş olduk. Yine GAİB olarak Suudi Arabistan'da düzenlenen Türk İhraç Ürünleri Fuarı'na katılıyoruz.

Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliğimizin ilerleyen dönemlerinde Kanada'ya yönelik Alım Heyeti; Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimizin Cibuti ve Etiyopya'ya Alım Heyeti, Halı İhracatçıları Birliğimizin Malezya ve Avustralya'ya yönelik Sektörel Ticaret Heyeti olacak. Bunlara ek olarak da dünyanın dört bir yanında gerçekleştirilen sektörlerimizin en önemli fuarlarında da yerimizi alacağız.

Satanı da Alanı da Memnun Eden
Bambaşka Bir Teslimat Hizmeti

QR kodu okut,
Sendeolu ol!

Koç

/SendeoTurkiye | sendeo.com.tr

sendeo
#İstediğinGibiSendeo

UYMSİB, MEVCUT PAZARLARDAKİ KONUMUNU GÜÇLENDİRME HEDEFİNDE

2023'te başta AB ülkeleri olmak üzere mevcut pazarlardaki paylarını artırmayı hedeflediklerini söyleyen Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği (UYMSİB) Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Senih Yazgan, yılı 175 milyon dolarlık ihracatla kapatmayı planladıklarının altını çiziyor.

UYMSİB'nin 2022 performansı nasıldı, toplam yaş meyve sebze ihracatında nasıl bir konumda yer aldı?
Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği'nin (UYMSİB) 2022 yılı ihracatı 2021 yılına oranla yüzde 9,2 azalarak 144,8 milyon dolar olarak gerçekleşti. Birliğimiz aynı dönemde yaptığı ihracatla Türkiye geneli yaş meyve sebze ihracatından yüzde 4,9 pay aldı. En fazla ihracat yaptığımız ülke yüzde -8,4 gerilemeye rağmen Almanya oldu. Almanya'yı Hollanda, Rusya Federasyonu ve Birleşik Krallık pazarları takip etti.

Ocak-Aralık 2022 döneminde 59,2 milyon dolarlık ihracat yaptığımız Almanya, UYMSİB ihracatından yüzde 40,9 pay aldı. Sırasıyla kiraz-vişne, hıyar-kornişon ve armut en fazla ihraç ettiğimiz ürünlerin başında geldi. Birliğimizden yapılan ihracatı ülke gruplarına göre sıraladığımızda ise Avrupa Birliği ülkeleri birinci sırada yer aldı.

2023 yılının ilk iki ayına da ayrı bir paragraf açarsak hem genel hem de UYMSİB'nin gerçekleştirdiği ihracatı değerlendirir misiniz?
Türkiye toplam ihracatının yüzde 1,5 artışla 38,8 milyar dolara ulaştığı 2023 yılı Ocak-Şubat döneminde, toplam yaş meyve sebze ihracatı ise yüzde 17,9 artışla 634,4 milyon dolar oldu. Aynı dönemde UYMSİB'in ihracatı da bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 33,6 oranında artışla 24,2 milyon dolar olarak gerçekleşti. Almanya, yüzde 32,8 artış ve 10 milyon 145 bin dolarlık ihracat ile UYMSİB'in toplam ihracatında da ilk sırayı alırken birliğimizin toplam ihracatından aldığı pay ise yüzde 48,6 oldu. Almanya'yı sırasıyla Hollanda, Romanya ve Rusya Federasyonu pazarları takip etti. Rakamlardan da görülebileceği gibi yılın ilk iki ayında hem sektörün hem de birliğimizin yaş meyve sebze ihracatı çok dinamik, çok hızlı ve çok güçlü bir şekilde gitti.

Özellikle savaş nedeniyle Rusya'ya uygulanan ambargo, bizi pazarda önemli bir ülke pozisyonuna getirdi. İki ayda yüzde 20'ye yakın bir ihracat artış sağladık. Hazır o pazarlara yerleşmişken daha dikkatli hareket edip bu avantajlarımızı kaybetmemeliyiz.

Yine yakın gelecekte pazar çeşitlendirmesi bağlamında girmeyi düşündüğünüz yeni pazarlar var mı, varsa bunlar hangileridir?
UYMSİB olarak, geçtiğimiz yıl en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz kiraz, vişne, zeytin, incir, ayva, armut ve şeftali gibi ürünlerin dünya pazarlarındaki bilinirliğini artırmayı hedefliyoruz. En büyük pazarımız olan AB ülkeleri başta olmak üzere diğer mevcut pazarlarımızdaki payımızı artırmak istiyoruz. Bunun yanı sıra Orta Doğu ülkeleri ve Uzak Doğu ülkeleri gibi alternatif pazarlara da yöneleceğiz. Bu pazarlardan da yüksek pay

175 MİLYON DOLARLIK İHRACAT HEDEFİ

UYMSİB olarak 2023 ihracat hedefimizi geçen yıl olduğu gibi 175 milyon dolar olarak öngörüyoruz. İlk iki aylık ihracat performansımıza ve kaliteli gıdaya olan talebin artacağı beklentilerine paralel olarak yıl sonunda hedefimize ulaşabileceğimizi düşünüyoruz. Ancak, tarımsal üretimin doğayla doğrudan ilgili olması, hava koşullarının üretimi ve hasadı olumsuz etkileme riskini her zaman göz önünde bulundurmalıyız. UYMSİB olarak, 2023 yılında en büyük pazarımız olan AB ülkeleri başta olmak üzere diğer mevcut pazarlarımızdaki payımızı artırmayı hedefliyoruz. Bunun yanı sıra Ortadoğu ülkeleri ve Uzakdoğu ülkeleri gibi alternatif pazarlara da yönelerek bu pazarlardan da daha yüksek pay almak için faaliyetlerimize hız vereceğiz.

almak için faaliyetlerimize hız vereceğiz.

Sektörün daha da büyümesi için atılması gereken en acil adımlar nelerdir?

Dört mevsimi bir arada yaşayan, tarım topraklarının büyük bölümüne halen el değmemiş bu güzel ülkede biz neden tarımsal ürün ithal ettiğimizi sorgulamalıyız. Bu soruyu herkesin kendisine sorması lazım. Bana göre temel sıkıntımız planlamanın olmaması. Eğer ihracatçı olacağız diyorsak, Tarım Bakanlığı'nın sektör paydaşlarının da görüşünü alarak kısa orta ve uzun vadeli olmak üzere çok ciddi planlama yapması, hükümetin buna göre destek mekanizmalarını şekillendirmesi ve uygulaması lazım. Bakanlığın, "Tarımsal üretim bu plana göre uygulanacak." demesi hâlinde üreticinin ve çiftçinin bunun aksine hareket etmesi imkânsız. Bu nedenle Türkiye tercihini iyi yapmalı ve ona göre politikalar uygulamalı. Doğusunda Uzak Doğu ülkeleri, güneyinde Arap coğrafyası, batısında Avrupa pazarı ve kuzeyinde Rusya Federasyonu gibi potansiyel pazarların bulunduğu ülkemiz tarımsal ürün üretiminde ve ihracatında bugün bulunduğu seviyenin çok daha üzerine çıkabilecek potansiyele sahip. Sadece bunu istemek ve gerekli adımları vakit geçirmeden atmak gerekiyor.

Bu bağlamda sektörün daha da gelişmesi için UYMSİB neler yapıyor ve neler yapacak?

UYMSİB olarak, bugüne kadar üretimde verimliliğin artırılması için birçok çalışmaya imza attık.

PROF. DR. SENİH YAZGAN
Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği (UYMSİB) Yönetim Kurulu Başkanı

Üyelerimize ve bölgemizdeki üreticilere yönelik doğru tarım uygulamaları hakkında bilgilendirme faaliyetlerini sürdürüyoruz. Bu yıl da odaklanacağımız en önemli konu başlıkları şunlar olacak: Gıda güvenliği, AR-GE faaliyetleri, fuar organizasyonları, sektörde meydana gelen ulusal ve uluslararası gelişmelerin takip edilmesi, reklam ve tanıtım faaliyetlerinin artırılması, sektör paydaşları ile iş birliği ve koordinasyon sağlamak üzere toplantı, seminer gibi etkinlikler düzenlenmesi.

Avrupa'daki enerji krizinin büyüttüğü sektör

ISI POMPASI

Avrupa'da, Rusya-Ukrayna Savaşı'yla patlak veren enerji krizi, düşük karbon teknolojisi ile ısıtma sağlayan ısı pompalarına yönelimi artırdı. Avrupa ısı pompası pazarı, 2022 yılında yüzde 38 büyüdü.

BİR YILI AŞKIN süredir devam eden Rusya-Ukrayna Savaşı pek çok insani, sosyolojik, ekonomik ve ticari krizi beraberinde getirdi. Bunlardan biri olan enerji krizi, sadece savaşın taraflarını değil, neredeyse tüm Avrupa coğrafyasını ilgilendirmesi sebebiyle "önem" noktasında ilk günden bu yana ön sıralarda yer aldı ve almaya da devam ediyor. Başta Almanya olmak üzere Avrupa Birliği ülkelerinin tarafını Ukrayna'dan yana belirlemesine Rusya'nın cevabı oldukça keskin oldu ve nihayetinde bölgeye yaptığı gaz arzını sonlandırdı. Bu aşamadan sonra, Avrupa nezdinde, özellikle ısıtma tarafında kitabın "alternatifler" bölümünün sayfaları hızlı hızlı çevrilmeye başlandı. Tüm arayışların sonunda ortaya çıkan formülde "ısı pompası" yazıyordu. Avrupa'nın imdadına yetişen ürünlerin başında gelen ısı pompasının kıta

"Son dönemde, ısı pompası üretimi konusunda kaçırdığımız önemli bir fırsat var: Avrupa'dan üretim yatırımı çeken ülkelerden biri olmamak. Ne yazık ki uluslararası firmaları ülkemize kaydıramadık. Bunun en büyük nedeni, ısı pompası iç pazarımızın küçük olması.

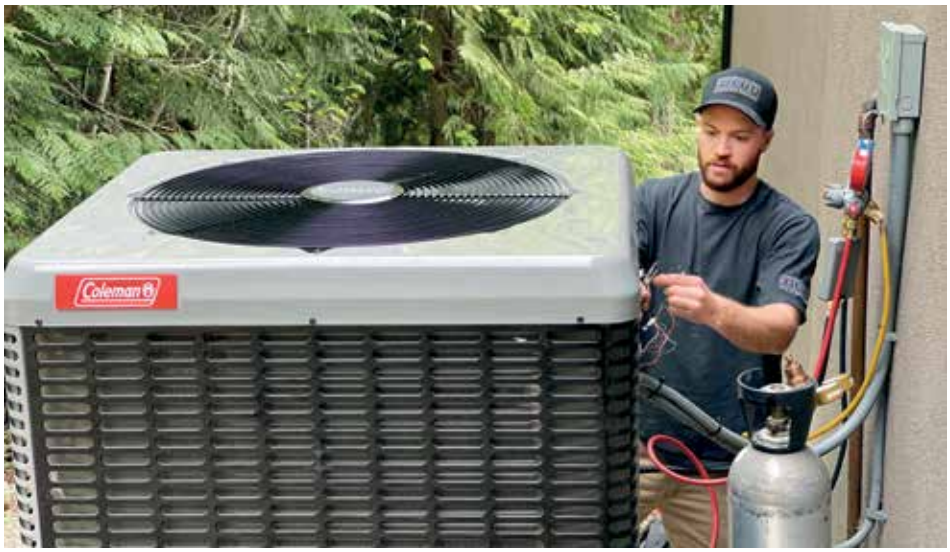
genelindeki satışı 20 milyonu buldu. Avrupa Isı Pompası Birliği (EHPA) verilerine göre sadece 2022 yılında toplam 3 milyon adet ısı pompası satıldı. Bu rakam, ısı pompası pazarının bir önceki yıla göre yüzde 38 büyüdüğü anlamına geliyordu.

KONUT VE TİCARİ BİNALARIN YÜZDE 16'SINDA ISI POMPASI

Isı pompası endüstrisinin Avrupa'daki mevcut durumunu, geleceğini, Türkiye'de sektörün hâlihazırdaki konumunu, algısını ve neler yapılması gerektiğini İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakkı Şanal ile konuştuk. İlk konu başlığımız Avrupa'daki durum oldu. Şanal, bu konuda şunları söylüyor: "Avrupa'da gelişmekte ve hızla büyümekte olan ısı pompası pazarı, geçtiğimiz yıl yaşanan Rusya-Ukrayna Savaşı ile beraber doğal gaz kısıntısı ile birlikte en yüksek noktasına ulaştı. Geçtiğimiz yıl pazar 2,5 kat büyüdü. Dünya genelinde de pazarın büyüdüğünü ve ısı pompasına talebin arttığını görüyoruz. 2030 yılında Avrupa ısı pompası pazarı büyüklüğünün yıllık 8 milyon adede ulaşacağı bekleniyor. EHPA verilerine göre, Avrupa'da konut ve ticari binaların yaklaşık yüzde 16'sına düşük karbon teknolojisi ile ısıtma sağlayan ısı pompası sayısı, şu an toplamda 20 milyona ulaşmış durumda. Rakamlar, yıllık satışların 2022'de yüzde 38 artarak yaklaşık 3 milyon adede ulaştığını ve ısı pompası satışlarının yüzde 34 arttığı 2021'de belirlenen rekoru geride bıraktığını gösteriyor. Polonya, ısı pompası satışlarının yıldan yıla ikiye katlanmasıyla en hızlı büyümeyi kaydederken Çekya ve Hollanda satışlarında sırasıyla yüzde 99 ve yüzde 80 artış kaydetti. 2022'de satılan yarım milyondan fazla ısı

MEHMET HAKKI ŞANAL
İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) Yönetim Kurulu Başkanı

Mehmet Hakkı Şanal: "Avrupa Isı Pompası Birliği (EHPA) verileri, 2022'de satılan ısı pompalarının yaklaşık 4 milyar metreküp doğal gazın yerini alabileceğini ve yaklaşık 8 milyon ton karbon emisyonunu önleyebileceğini ortaya koydu. EHPA, Avrupa'nın tüm ısı pompası stokunun artık 54 milyon ton karbon emisyonunu önlediğini tahmin ediyor."



pompasıyla tam hacim açısından başı çeken İtalya oldu. İtalyan pazarı, yeni ısı pompalarına olan talebin artmasına yardımcı olan yeşil bina tadilatları üstlenen haneler ve işletmeler için vergi indirimlerinden ve teşviklerden yararlandı. İngiltere'de ısı pompası pazarı geçen yıl satışların yüzde 40 artmasıyla etkileyici bir büyüme kaydetti." Mehmet Hakkı Şanal tam da bu noktada dikkat çekici bir ayrıntı da veriyor: "Diğer yandan, ısı pompalarındaki bu etkileyici büyüme arz talep dengesinde bozulmalara yol açmaya başladı. Avrupa başta olmak üzere tüm dünyada arzı karşılayacak miktarda üretim söz konusu değil. Bunun için Avrupa'daki uluslararası firmalar bu ihtiyacı karşılamaya yönelik büyük yatırımlar yapmaya başladılar."

TÜRKİYE'DE ISI POMPASI SEKTÖRÜ

"Türkiye'de ısı pompasında tüketim düşük miktarda seyrediyor." Mehmet Hakkı Şanal, Türkiye ısı pompası pazarı için bu başlığı atıyor. Başlığın altını ise şöyle dolduruyor: "Yıllık yaklaşık 13 bin adet satış yapılıyor. Ülkemizde ısı pompalarının yaygınlaşmamasının en büyük nedeni halen birçok şehirde doğal gazın kullanılmasıdır. Tüketiciler doğal gaz ile ısınmayı tercih ediyor. Bununla birlikte ısı pompasının ilk yatırım maliyetinin de yüksek olması doğal gazın bulunduğu yerlerde tercih edilmemesinin bir diğer nedeni olarak öne çıkıyor."

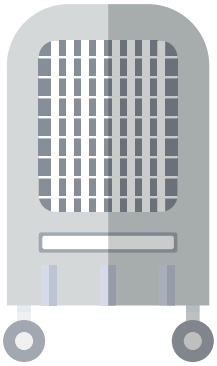
Şanal, devamında karbon vergisine vurgu yaparak "olması gerekenler"i şöyle detaylandırıyor: "Isı pompası üretimi konusunda Türkiye şu anda ne yazık ki başlangıç seviyesinde bulunuyor. Sektör firmalarımız ve özellikle uluslararası firmalar bu doğrultuda yatırıma başladılar. Türkiye'de üretim yapan uluslararası firmaların 2024 yılında 500 bin adet üretim kapasitesine ulaşacağını öngörüyoruz. Lakin yatırımları daha çok Türkiye'ye çekebilmek için iç pazara yönelik tüketimi artırmamız gerekiyor. Avrupa'daki tüm ülkeler ısı pompası kullanımını teşvik ediyor. Isı pompası kullanıcısının gelir seviyesine göre yüzde 50 ile yüzde 90 arasında devlet teşvikleri söz konusu. Avrupa'daki

devletler ülkesel bazdaki karbon salımı emisyonlarını düşürmek için de ısı pompası kullanımını ciddi bir oranda teşvik ediyor. Bu konu, yakın tarihte masamıza gelecek ihracatta karbon vergisi için son derece önemlidir. Ülkemizde de ısı pompasının yaygınlaştırılması için bu tür teşviklerin uygulanması gerekiyor. İlerleyen dönemlerde karşılaşacağımız karbon vergisi konusunda, ülkemiz açısından ülke emisyonlarını düşürmemiz bağlamında ısı pompası kullanımını devletimizin de teşvik etmesi gerekiyor."

YEŞİL MUTABAKAT VE ISITMA SEKTÖRÜNDE KÖKLÜ DEĞİŞİKLİKLER

Mehmet Hakkı Şanal'a göre, Türkiye'deki ısıtma ekipmanları üreticisi firmaların ısı pompası konusundaki hazırlıkları gelecek dönemde fazlasıyla önemli olacak. Şanal, bu bağlamda sektörün geleceği için takip edilmesi gereken yol haritasını şöyle çiziyor: "Yeşil Mutabakat sonrasında ısıtma sistemlerinde de köklü değişiklikler göreceğiz. Ülke olarak çok güçlü olduğumuz kombi üretimi özellikle Avrupa'da yavaşlama trendine girecek. Bu yıl özellikle ısıtma cihazları ihracatındaki payımızdaki küçülmeden de bunu görüyoruz. Bu noktada ısıtma ekipmanları üreticisi firmalarımızın ısı pompası üretimine yönelik hazırlıkları öne çıkacak. Bu yatırımları ülkemize çekebilmek adına ve ihracatımızın da bu değişimde zarar görmemesi için ısı pompası üretimlerinin stratejik ürün kapsamına alınması gerekiyor. İç pazarın büyütülmesi noktasında devletin uygulayacağı birtakım teşviklerle yatırım desteklerine ihtiyacımız var.

Geleceğe bakıldığında doğal gazlı sistemlerin yerini hidrojen yakıtlı sistemlerin alması söz konusu. Bu konuda firmalarımızın çalışmaları devam ediyor. Burada enerji üretimi ve depolaması konusunda PV sistemlerinin de gelişimi ile birlikte firmalarımız, yatırım ve AR-GE çalışmalarına devam ediyor. Enerji depolama sistemleri geliştikten sonra ısı pompası sistemleri ile sıfır maliyetli ısınma ve soğutma ihtiyaçları karşılanacak. Gelecekteki 5-10 yıllık süreçte ilk yatırım maliyeti haricinde iklimlendirme sistemleri



ISI POMPASI NEDİR?

"Isı pompaları, evinizde veya iş yerinizde ısıtma, soğutma ve kullanım sıcak suyu sağlamak için ortamdan doğal ısıyı alan ve sonrasında bu ısıyı kullanılabileceği daha yüksek bir sıcaklık ve basınca dönüştüren ve pompalayan cihazlardır. Bu ortam hava, su veya toprak olabilir. Bu şekilde hava kaynaklı, su kaynaklı ve toprak kaynaklı olmak üzere üç tip ısı pompası var. Ülkemizde yoğun bir şekilde hava kaynaklı ısı pompaları kullanılmaktadır. Hava kaynaklı olanların verimlilik değerleri oldukça iyidir. Su kaynaklı ve toprak kaynaklı ısı pompaları, ilk yatırım maliyetleri çok yüksek olması nedeniyle henüz tercih edilmemektedir. Isı pompaları, en yoğun karbonlu elektrik şebekeleri hariç sera gazı emisyonlarını düşürürken doğal gazdan üretilen elektrikle çalıştırıldığında bile daha az karbon emisyonu üretir. Düşük karbonlu veya yenilenebilir olarak üretilen elektrikle birleştiğinde, ısı pompalı elektrikli binalar, bina karbonsuzlaştırması için net bir yol sağlamaktadır."

kullanım enerji maliyetleri sıfıra yakın çok sembolik bir rakam olacaktır. Sonuç olarak enerji ithalatımızın hacmi düşünüldüğünde ülke olarak ısı pompası sistemlerinin kullanımını teşvik edici yönetmelikleri ülke olarak hızlı bir şekilde yürürlüğe geçirmemiz gerekiyor. Yapılacak teşvik ödemelerinin geri döngüsü çok kısa sürede enerji ithalatımızın azalması ile ülkemiz ekonomisine geri dönecektir."

GELECEĞİ PARLAK BİR SEKTÖR

"Mart ayının ortasında Almanya Frankfurt'da düzenlenen sektörel ISH fuarında gördük ki şu an birçok Avrupalı üretici, ısı pompası üretimine başlamış durumda." diyen Systemair Türkiye Genel Müdürü Ayça Eroğlu ise bunun nedenini, "Dünyada ve özellikle de Avrupa'da yaşanan enerji krizi ve buna bağlı olarak enerji fiyatlarının yükselmesi, insanları alternatif yollara itti. Isı pompalarına, hem ısıtmayı hem soğutmayı hem de ev içinde kullanılan sıcak su ihtiyacını tek bir cihazla karşılayabilen kompakt çözümler

AYÇA EROĞLU
Systemair Türkiye Genel Müdürü

sunduğu için talep artışı yaşanıyor." şeklinde açıklıyor. Eroğlu, Systemair Türkiye olarak mevcut konumlarını ve sektörün Türkiye geleceğini ise şöyle yorumluyor: "Systemair olarak biz de hem Fransa'da bulunan fabrikamızda hem de diğer tedarikçilerimizle yürüttüğümüz iş birliklerinde ısı pompası üretim ve satışımıza devam ediyoruz. Türkiye'de de satış ve servis organizasyonumuzu güçlendirerek daha fazla tüketiciye ulaşmayı hedefliyoruz.

Pazar araştırmalarına ve sektörel dinamiklere baktığımızda önümüzdeki dönemde, enerji tasarruflu ürünlerin daha da öne çıkacağını ve özellikle kendi enerjisini üreten 'kendi kendini sürdürebilir' ürünlerin büyük ilgi göreceğini öngörüyoruz. Bu nedenle özellikle konutlar için PV güneş panelleri ile beraber monte edilen ve kendi elektrik enerjisini üreten anahtar teslim çözümleri portföyümüze katmayı değerlendirebiliriz. Ülkemiz için enerjide dışa bağımlılığın ve enerji ithalatından kaynaklı cari açığın azaltılması için ısı pompası ürünleri doğru bir çözüm olarak görünüyor."

500 BİN KİŞİLİK İSTİHDAM AÇIĞI

Avrupa Isı Pompası Birliği (EHPA) verilerine göre Avrupa'daki ısı üretimi 14,5 milyar euro'luk ciroya sahip. Isı pompası sektörünün tüm aşamaları baz alındığında toplam çalışan sayısı 117 bin olarak hesaplanıyor. Bunun yüzde 37'si imalat tarafında çalışanlardan oluşuyor. Sektördeki istihdam her geçen gün artıyor ama özellikle kurulum aşamasında belirgin bir personel eksikliği söz konusu. Uluslararası Enerji Ajansı'na (IEA) göre Avrupa'da 2030 kadar her yıl 7 milyon ısı pompasına ihtiyaç duyulacak. Bu da daha çok montajcı ve eğitimli personel gereksinimi demek. EHPA'in mevcut durumdan çıkarımı şu: Sektörün ihtiyaç duyduğu personel sayısı 500 bin.

Dünyanın İhtiyacını Biliyoruz,
Teknolojimizi İhraç Ediyoruz!

Systemair olarak; dünyanın iklimlendirme alanında ihtiyaç duyduğu **tüm ürünleri,** stratejik ürün planlama çalışmalarımız ve **ileri teknolojimizle Türkiye'deki yeni nesil fabrikamızda üretiyoruz.**

Dünyanın tüm coğrafyalarına ihracat yapma hedefimizle ihracatta sürekli **pazar payımızı artırıyor, teknolojimizi 25'ten fazla ülkeye ihraç ediyoruz.**

systemair

www.systemair.com.tr

Uzak Ülkeler Stratejisi'nin Kuzey Amerika durağı

Kanada

IMF tahminlerine göre dünyanın en büyük 8. ekonomisi olan Kanada, Ticaret Bakanlığı'nın 2022-2023 Uzak Ülkeler Stratejisi'nin önemli ayaklarından birini oluşturuyor.

EKONOMİK İŞBİRLİĞİ VE KALKINMA ÖRGÜTÜ (OECD) ve G8 üyesi olan Kanada, IMF tahminlerine göre, 196 ülke arasında 8. en büyük ekonomi. 2022'deki GSYİH değeri 2,2 trilyon dolar olarak kayıtlara geçti.

Kanada ekonomisi, 20. yüzyılın başlarında "doğal kaynaklara dayalı" bir yapıda iken yüzyılın sonlarına doğru imalat ve hizmet sektörünün ağırlıkta olduğu bir şekle büründü. Coğrafi bakımdan oldukça büyük bir alanı kaplayan ülkede, doğum oranı oldukça düşük. Dolayısıyla nüfusu en sığ ülkelerden biri. Bu durum, gerekli iş gücünü yakalamak için göçmen politikasını benimsemelerini beraberinde getiriyor.

Hızla gelişen Asya ekonomileri ile Kuzey Amerika pazarı arasında köprü olma görevini üstlenen Kanada, bu stratejik konumun getirilerini ekonomisine yansıtmayı başarıyor. Dünya petrol ihracatında dördüncü sırada olan ülkede, özellikle ağaç ve petrol sanayisi, ekonomik hacmin en önemli kalemlerini oluşturuyor.

Kanada ekonomisini ayakta tutan unsurlar arasında, "otomobil ağırlıklı imalat endüstrisi"ne mutlaka ayrı bir paragraf açmak gerekir. 1960'larda ABD ile otomotiv parçaları üretimi için yapılan müzakereler sonucu sektör çok hızlı bir şekilde büyümeye başladı. Büyümenin yanına çeşitliliğin de katılması ise 1989'da imzalanan NAFTA anlaşması ile gerçekleşti. Bu sayede Kanadalı şirketler iş birliklerine imza attılar ve etkilerini genişlettiler. En nihayet, imalat sanayisinin millî gelir içindeki payı yüzde 9,5 oldu.

> Kanada, İnsani Gelişmişlik Endeksi'ne göre 191 ülke arasında 15., Ekonomik Serbestlik Endeksi'ne göre 177 ülke arasında 15., küresel rekabetçilik açısından 141 ülke arasında 14., Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi'ne göre ise 190 ülke arasında 23. sıradadır.

Ülke ekonomisinin dengede durmasını sağlayan yapı taşlarından biri de doğal kaynaklar. Özellikle British Columbia ve Alberta eyaletleri için büyük önem taşıyan doğal kaynaklar, toplam ekonomik faaliyetlerin yüzde 70'ini, istihdamın ise yüzde 75'ini oluşturuyor.

504 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

Kanada, 2021 yılındaki ihracat

performansıyla dünya genelinde 11. sırada yer almayı başardı. İhracatını, bir önceki yıla göre yüzde 29 artırarak 504 milyar dolar seviyesine taşıdı. Bu rakam, dünya ihracat pastasının yüzde 2,3'lük kısmını oluşturuyordu. İthalat tarafına bakınca, Kanada'nın 2021 yılında, sınırları dışından elde ettiği ürünlere/hizmetlere 409 milyar dolar harcadığını görüyoruz. İhracat rakamı bir önceki yıla göre yüzde 21 artan Kanada, bu rakamla dünya ithalatında yüzde 2,2 pay ile 14. sırada yer aldı. 2021 yılındaki 14,4 milyar dolar olarak kayıtlara geçen dış ticaret fazlası, 6 yıllık aranın ardından artı değere geçilmiş olması bakımından son derece önemliydi.
Ülkenin hem ihracat hem de ithalatında başrolü ABD oynuyor. Kanada, 2021 yılında toplam üretiminin yüzde 76'sına ABD pazarında karşılık buldu. İthalatının ise yüzde 48'ini ABD'den gerçekleştirdi.

Kanada'nın dünya ülkelerine ihraç ettiği ürün grupları listesi; mineral yakıtlar, yağlar, motorlu kara taşıtları, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, mücevherci eşyası, ağaç ve ahşap eşya, odun kömürü, plastikler ve mamulleri, metal cevherleri, cüruf ve kül, elektrikli makine ve cihazlar, alüminyum ve alüminyumdan eşya ve hava taşıtları şeklinde sıralanıyor. Sınırları dışından temin ettiği ürün grupları ise şöyle listeleniyor: Makineler, mekanik cihazlar ve aletler, motorlu kara taşıtları, elektrikli makine ve cihazlar, mineral yakıtlar, yağlar, plastikler ve mamulleri, mücevherci eşyası, eczacılık ürünleri,

ÜLKE KÜNYESİ

Resmî Adı: **Kanada**
Para Birimi: **Kanada doları**
Toplam İhracatı: **504 milyar dolar**
Toplam İthalatı: **490 milyar dolar**
Kanada'nın Türkiye'den İthalatı: **1,68 milyar dolar**
Kanada'nın Türkiye'ye İhracatı: **1,07 milyar dolar**

ASTOR®

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

#heryerde

7/24 Anlık Veri Akışı

Merkezi Sunucu Yönetimi

Tek Noktadan Yönetim

Enerji yönetimi ve otomasyon entegrasyonu

Yenilikçi ve modüler tasarım

KITALARI AŞAN GÜÇ

90'DAN FAZLA ÜLKEYE İHRACAT

@astorglobal astoras.com.tr

Kanada'nın 2019-2021 yıllarını kapsayan iki senelik dönemde toplam doğrudan yabancı yatırım miktarı 216 milyar dolar oldu. Yine 2021 yılında, 1,44 trilyon dolarlık toplam yabancı sermaye stoku ile dünya sıralamasında 7. olarak yer buldu.

optik, fotoğraf, ölçü, tıbbi alet ve cihazlar, demir veya çelikten eşya, demir ve çelik.

2021'DE TÜRKİYE'NİN KANADA'YA İHRACATI YÜZDE 67,8 ARTTI

Kanada, Ticaret Bakanlığı tarafından 2022-2023 dönemi için belirlenen "Hedef Ülkeler" listesinde yer aldı. Tarihsel gelişimine baktığımızda, 2021 yılına kadar Türkiye-Kanada arası ticarette Türkiye'nin hep "net ithalatçı" taraf olduğunu görüyoruz. 2014 yılında 221 milyon dolar olan dış ticaret açığı 2017'de 1,1 milyar dolar seviyesine kadar çıktı. 2018-2019 döneminde açığı 600 milyon dolar bandına kadar düşüren Türkiye, 2020 yılında daha da iyi bir performans göstererek rakamı 73 milyon dolar seviyesine indirmeyi başardı. 2021'de ise Türkiye için birkaç yıldır olumlu olarak devam eden süreç ilk meyvesini verdi. İki ülke arasındaki ticari ilişkilerde Türkiye ilk defa "daha fazla ürün veren" konumuna geldi.

Trademap'in 2021 yılı verilerine göre, Kanada'nın Türkiye'nin ihracatındaki payı yüzde 1. Bunun rakamsal karşılığı 1,68 milyar dolar. 2020 ile karşılaştırıldığında yüzde 67,8'lik büyüme anlamına gelen bu miktar, Ticaret Bakanlığı'nın "Hedef Ülke" listesine Kanada'yı neden aldığını açıklıyor aslında. Yine 2021 yılında Türkiye'nin Kanada'dan ithalatı ise bir önceki yıla göre yüzde 0,3 azalarak 1,07 milyar dolar oldu. İki ülke arasındaki ticaret hacminin 2,76 milyar dolar olduğunu ayrıca belirtelim.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) verilerine göre, 2021 yılında Türkiye'nin yurt dışına doğrudan yatırım stoku 44 milyar dolara ulaştı. Bu listede Kanada, 2 milyon dolarla 70. olarak yer buldu. Yine aynı yıl, yurt dışından Türkiye'ye gelen toplam doğrudan yatırım stoku 218 milyar dolar idi. Bu klasmanda da Kanada, 60 milyon dolar ile 34. sırada yer aldı.

1,68 milyar dolarlık ihracatı oluşturan kalemler şöyle sıralanıyor:

	(Bin dolar)
İnşaat demiri	187.224
Demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde ürünleri (genişlik >= 600 mm)	131.048
Demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde mamulleri, genişlik ≥600 mm (kaplanmış)	67.841
Demir veya çelikten diğer ince ve kalın borular ve içi boş profiller	64.511
Ağaçtan veya diğer odunsu maddelerden lif levhalar	55.591
Dokunmuş halılar ve dokumaya elverişli maddelerden diğer yer kaplamaları	52.270
Demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde mamulleri (genişliği > 600 mm, soğuk haddelenmiş, kaplanmamış)	45.901
Mücevherci eşyası ve aksamı (kıymetli metallerden veya kıymetli metallerle kaplama metallerden)	42.686
Demir veya alaşımsız çelikten filmaşin (sıcak haddelenmiş, kangal hâlinde)	37.614
Kara yolu taşıtları için aksam ve parçalar	35.557
Cilasız veya sırsız seramikten döşeme veya kaplama karoları ve kaldırım taşları, mozaik küpler vb.	33.246
Diğer kabuklu meyveler (taze/kurutulmuş) (kabuğu çıkarılmış/soyulmuş)	32.614
Alüminyumdan çubuklar ve profiller	29.598
İşlenmemiş alüminyum	28.108

GAMATEKS

GAMATEKS

Çevreye Dost Üretim Sistemleri ile Doğayı Korumaya Devam Ediyoruz..

Tüm Üretim Tesislerimizde Sürdürülebilir ve Temiz Enerji Kaynağı olan Güneş Enerji Sistemini Uygulamaya Geçirdik.

ÇEVRE DOSTU ÜRETİMLERİMİZİ DETAYLI İNCELEYİN

www.gamateks.com gamatekstil gamateks

İSTANBUL ■ DENİZLİ ■ BATMAN ■ ALEXANDRIA ■ DEVENTER ■ LONDON ■ PRATO

Osman Aydınlı

GAMATEKS

"ÇALIŞMAK, BİREYİN KENDİSİNE SAYGISI, TOPLUMA KARŞI VAZİFESİDİR"

1984 yılında 25 kişilik bir ekiple kurduğu Gamateks'i şu an 4 bin 500 kişiye istihdam sağlayan ve dünyanın pek çok bölgesine ihracat yapan bir hacme ulaştırmayı başaran Gamateks Yönetim Kurulu Başkanı Osman Aydınlı, 40 yıla yakındır süren bu başarı hikâyesini nasıl yazdığını anlattı.

1984 yılında Gamateks'i kurduğunuz güne geri dönersek nasıl bir hissiyat içindeydiniz? Bugünleri hayal etmiş ya da planlamış mıydınız?

1945 yılında Denizli'nin küçük bir kasabasında memur çocuğu olarak dünyaya geldim. Lise yıllarından itibaren gerek mevcut şartlarım gerekse Türkiye'nin içinde bulunmuş olduğu olanaklar göz önüne alındığında, o yıllar için ütopik sayılabilecek bir hedef olan Avrupa'ya üretime dayalı ihracat yapmak en büyük hayalimdi. Bu doğrultuda 1970 yılında mezun olduğum işletme fakültesi, hayallerimi gerçekleştirebilmek için ilk adım oldu. Mezuniyetimin ardından Ankara'da 1,5 yıl süren bir kamu hizmetim bana, bürokrasiyi daha yakından tanıma imkânı sağladı. Askerlik görevimi tamamladıktan sonra kendi işimi kurma kararı aldım. Kısıtlı imkânlarım yüzünden ilk etapta bir seyahat acentesi kurarak şehirler arası seyahat işletmeciliğine başladım. İlk yurt dışı deneyimim olarak adlandırabileceğim seyahat organizasyonlarını planlayıp gerçekleştirirken bu sayede edindiğim tecrübe ve bağlantılar vasıtasıyla Orta Doğu ülkelerine konsinye olarak, gıda ürünlerini ihraç etmeye başladım. Dönemin çok zor şartlarına rağmen 1978 yılında Denizli'de ilk ihracatı yapan kişi oldum. 5 yıllık ihracat tecrübem ilk hayalim olan Avrupa'ya ihracat yapmak için beni cesaretlendirdi. Aynı şekilde kuruyemiş ve gıda

ürünleri ihracatı için Avrupa'ya giderek girişimlerde bulundum. Avrupa'daki gıda standartlarının Suudi Arabistan'daki şartlardan farklı ve detaylı olması nedeni ile istediğim ilerlemeyi elde edemedim. İş hayatımda karşılaştığım zorluk ve başarısızlıklar beni ilk hedefimden vazgeçiremedi. Beni başka arayışlara itti. Denizli'den temin ettiğim bornoz ve havlu numunelerini de alıp Hollanda'ya gittim ve ülkenin zincir mağazalarından görüşmeler talep ettim. Olumlu geçen temasların sonucu Hollanda'nın en büyük zincir mağazalarından ilk siparişimi aldım.

Denizli'nin tekstil altyapısı da aslında benim için Avrupa'nın yolunu açtı. Hayatımın dönüm noktası olarak adlandırabileceğim bu gelişme ile Gamateks'in ilk tohumları da atılmış oldu. Orta Doğu'ya olan ticaretimde elde ettiğim kısıtlı sermayem ile hiç tecrübemin olmadığı bu sektörde bütün prosesleri başka yerlerde yaptırarak başarılı şekilde siparişleri yükledim. Müşteri memnuniyeti ile ardı sıra gelen yeni siparişler cesaretimi ve kendime olan inancımı artırdı. Bu sayede 1984 yılında 220 metrekare kapalı alanda, 25 kişi ile Gamateks AŞ'yi faaliyete geçirdim. Böylece ticari hayatıma "üretim" sürecini de katmış oldum. Devam eden yıllarda yeni pazarlar buldum ve ağımı genişlettim. 1989 yılında 12 bin 500 metrekare kapalı alanda faaliyet gösteren 500 kişilik bir aile olmuştuk. 1995 yılına kadar sadece konfeksiyon üretimi yapan Gamateks, bu tarihten itibaren boya–baskı–terbiye ünitelerini kurarak entegre bir tesis hâline geldi. Hâlihazırda; 5 ülkedeki 7 farklı lokasyonda toplam

> Markalaşma sürecindeki faaliyetlerimizi destekleyen önemli adımlardan biri Turquality programına dâhil olmamızdı. Bu sayede yurt dışında ofis ve showroom'larımızın açılma süreci hız kazandı.

200 bin metrekarelik kapalı alana yayılmış tesisleri, 4 bin 500 kişiye istihdam sağlayan hacmi ve örme kumaş ihracatında hatırı sayılır bir konuma sahip yapısıyla hazır giyim sektörünün öncü ve tercih edilen firmalarından biri durumundayız.

Bu büyüme sürecinde sizce attığınız en kritik adımlarınız neler oldu?
Konfeksiyona geçiş bizim için stratejik bir karardı. Gamateks, markalarının satışa sunulduğu

Müşteri odaklı yaklaşımımız, piyasa eğilimlerini sezmedeki becerimiz, tıbbi ve sportif ürünler dâhil olmak üzere teknik tekstil ürünlerindeki stratejik yatırımlarımız büyümemizde çok önemli role sahip.

Denizli mağazasını 1994, İstanbul pazarlama ofisini 1996, Almanya'nın Mönchengladbach şehrindeki mağazayı 1998 yılında açtı. O dönemde ev tekstili ürünlerini tedarik ettiğimiz Marks & Spencer'da Hindistanlı bir yetkili, hazır giyime, özellikle çocuk giyimine geçiş yapmamız tavsiyesinde bulundu. Bu öneriyi değerlendirdik ve hazır giyime geçiş yaptık. Bu, şirket olarak aldığımız en stratejik karardı. 2000 yılında makine parkuruna eklemeler yaparak ürün yelpazesi genişletip pijama, gecelik, dış giyim gibi mamul üretimine başladık. 2005 yılında Afyon Dazkırı Konfeksiyon Fabrikası'nı kurduk. 2009 yılında ise İstanbul, Manchester ve Denizli'de tasarım ekipleri kurarak fast fashion akımına uygun üretime başladık.

Müşteri odaklı yaklaşımımız, piyasa eğilimlerini sezmedeki becerimiz, tıbbi ve sportif ürünler dâhil olmak üzere teknik tekstil ürünlerindeki stratejik yatırımlarımız büyümemizde çok önemli role sahip. Atletik kumaşlar, üretimimizin yüzde 30'unu oluşturuyor ve Avrupa piyasalarına doğru süreğen bir açılmayı destekliyor. Teknik kumaşlara odaklanmamız; İngiltere, Fransa, Almanya, Hollanda ve İtalya piyasalarına girmemizde bize yardımcı oldu. Bu ülkelerde ofisler açtık ve operasyonlarımıza büyük yarar sağlayan bir biçimde bütüncül ve olgun bir yaklaşımla hareket ettik. Başta İngiltere ve Almanya olmak üzere bütün Avrupa ile çalışıyoruz.

Gamateks'in şu an dünya ve Türkiye pazarındaki konumu nedir?
Bugün Gamateks ürünleri bütün müşterilere güven veren ve sürdürülebilir rekabet şartlarını sağlayan özellikleriyle bizim

GENÇ GİRİŞİMCİLERE TAVSİYELER

Başarılı olmak için gençlere ve yeni girişimcilere tavsiyem; hayal kurun, hedefiniz olsun. Stratejik düşünün, fark yaratın. İyi niyetli olun, çalışmaktan vazgeçmeyin. Çalışanın hakkını verin. İlk denemelerde başarısız olabilirsiniz ama önemli olan başarısızlıkları tecrübe olarak kabul ederek vazgeçmeden yolunuza devam etmenizdir. Benim de farklı girişimlerim oldu. Bunların sonucunda elde ettiğim tecrübeler, zamanla geliştirdiğim insan ilişkileri, farklı coğrafyalardaki izlenimlerim... Gamateks'i kurabilmemi sağlayan detaylar bunlardır. Özetle ilk önce bir hedefiniz olmalı, sonra da vazgeçmeden sürekli deneyerek harekete geçmelisiniz. Hedefe ulaşmakta size yolunuzu; aldığınız eğitim, iradeniz, azim ve kararlılığınız gösterecektir. Benim gibi birçok iş insanının ve bilim insanının hikâyelerini okuyup size ilham olmasını sağlayın. Her zaman söylediğim gibi çalışmak; bireyin kendisine saygısı, topluma karşı vazifesidir.

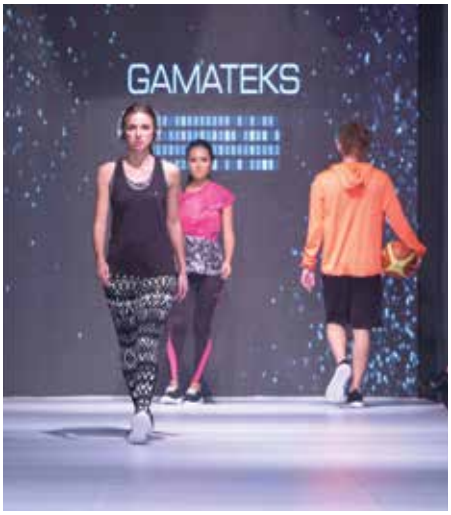
gururumuzdur. Gamateks, sektör ve ihracattaki performansı ile Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 2021 yılı İlk 1000 İhracatçı Firması Araştırması'nda 258'inci, sektör sıralamasında 46'ıncı sırada yer alarak 2021 yılına göre ihracatını yüzde 12,6 oranında artırma başarısı gösterdi. Başta İngiltere olmak üzere, Almanya, Hollanda, ABD, İtalya ve diğer dünya ülkelerinde pazarda pay sahibi olup dünyanın saygın markalarına ihracat yapıyoruz. 5 ülkedeki 7 lokasyonda 35 milyon metre kumaş ve 30 milyon parça dikilmiş ürün üretiyoruz. Kumaş imalatında 30 yıllık know-how sahibi olan firmamız; en son teknolojik gelişmelerle donatılmış fabrikalarımız ve deneyimli, özel becerilere sahip kadromuz ile sürekli büyüyen, kendini geliştiren, daha kaliteli ürün ve işlemler için teknik yatırımlarını sürdüren yönetim anlayışına sahip olmayı ilke ediniyor.

Biz uluslararası ticaretin arenasındayız. Varlığımızı sürdürebilmek için dijital platformda yer almak, bunların sürekliliğini sağlamak ve sistemlerimizi her geçen gün iyileştirmek zorundayız. Yatırımlarımızı yaparken bunları göz önünde bulunduruyoruz. Türkiye'de tekstil alanında en fazla yatırım yapan ilk 5 firma arasındayız. Burada markalaşma ile birlikte kurumsallaşma da dijital dönüşümü destekleyerek öne çıkıyor. Biliyoruz ki üretimde çevresel faktörleri dikkate alarak ekolojiye uyumlu üretim yapmak başarıya ulaştırır. Biz bildiğimiz işe odaklanmayı ve bildiğimiz işte uzmanlaşmayı önemsiyoruz. Tüm kriterlere dikkat ederek marka olmayı, bir değer yaratmayı ve güvenilir ürünlere sahip olmayı başardık. Gamateks, müşteri odaklı yatırımlarını, çalışmalarını ve ilerlemesini, hem kendi hem müşteri değerlerini koruma ve geliştirme yolunda öncü olma rolünü sürdürecektir.

Gamateks'in üretim ve AR-GE tarafında mevcut çalışmaları ve geleceğe yönelik hedefleri nelerdir?

Gamateks'in kurumsal kimliği sürdürülebilirlik prensipleri üzerine kuruludur. İplik girişinden nihai mamule kadar tüm üretim aşamalarını kendi bünyesinde

gerçekleştiren entegre bir tesise sahibiz. Üretim, AR-GE markalaşma ve diğer tüm süreçlerde sürdürebilirliği sağlamak amacıyla belirli prensiplere göre çalışmalarına devam eden firmamız; doğa dostu üretim prensibi anlayışı doğrultusunda yaptığımız çalışmalarla 2012'de Marks & Spencer Eko-dyehouse ödülü alarak dünyadaki ilk çevreci üretim yapan boyahane unvanını aldı.



WWF-Türkiye (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) ve Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) iş birliği ile düzenlenen Tekstil Sektöründe Temiz Üretimin Yaygınlaşması hareketine katıldık. Yine 2019 yılında, enerji verimliliği ve su tasarrufu çalışmalarımız sayesinde Tesco Eco Sensitive ödülüne layık görüldük.

Laboratuvarlarımız ihracat yaptığımız saygın markalar tarafından akredite oluyor. Aynı zamanda tedarikçilerimiz de belirli standartlara sahip olmak zorunda. ISO standartlarına göre entegre yönetim sistemi uygulanan tesislerimizde yürüttüğümüz projelerle, makine modernizasyonuna yaptığımız yatırımlarla sağladığımız enerji verimliliği sayesinde boyahanede su tüketimini yüzde 30, elektrik tüketimini ise yüzde 20-30 arasında düşürdük. Bunlarla birlikte, fabrikalarımızın çatılarına kurduğumuz GES'lerden elde ettiğimiz enerjiyi üretimde kullanıyoruz. Yakın zamanda faaliyete geçecek tesislerimiz ile birlikte, GES yatırımlarımız 3,5 megavatın üzerine çıkacak. Çatı GES yatırımlarımıza farklı lokasyonlardaki tesislerimizde devam ediyoruz.

AR-GE tarafında gelince, Denizli'de Sanayi Bakanlığı'ndan onaylı ilk resmî AR-GE merkezi biziz. Ürün odaklı AR-GE'nin yanında, süreç geliştirme, makinelerde iyileştirme projelerini de ağırlıklı olarak gerçekleştiren firmamız, Türkiye Tekstil İnovasyon Ligi'nde en yenilikçi firmalar arasında ilk 6'da yer alıyor. Markalaşma sürecindeki faaliyetlerimizi destekleyen önemli adımlardan biri Turquality programına dâhil

olmamızdı. Bu sayede yurt dışında ofis ve showroom'larımızın açılma süreci hız kazandı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından açıklanan ilk 1000 ihracatçı listesinde Gamateks de var. İhracattaki bu başarınızı sağlayan temel prensipleriniz nelerdir?

Gamateks'in kuruluşundan bu yana ihracat stratejisi, doğru zamanda doğru ürünü doğru şekilde müşterisine ulaştırması ve bunu sağlamak adına kendisini, yalnızca imalatçı değil, müşterisinin uzun vadeli stratejik ortağı olarak görmesidir. Buna istinaden, gelişen değişen dünyada günün modasına ve trendlerine göre üretimini hızlı ve esnek şekilde ihtiyaçlara göre şekillendirerek hep bir adım önde olmaya gayret edip müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmaktır. Bu stratejik ortaklık kapsamında, Gamateks'in yurt dışında tanıtımı ve müşteri ihtiyaçlarının belirlenmesi konusunda sıcak temasın sağlanması açısından İngiltere, İtalya'da ofis ve showroom, Hollanda'da ise ofis depo ve showroom'lar kuruldu ve kurulmaya devam edecek. Belirtilen lokasyonlarda aynı zamanda tasarım faaliyetleri yapılmakla birlikte global trende yön veren kişi ve kurumlar ile iş birliği yapılıyor.

Türkiye tekstil sektörünün dünya genelindeki konumunu büyütmesi için atılması gereken en acil adımlar sizce nelerdir?

Özellikle son 10 yılda geleneksel moda anlayışının ve giyim tarzının değişmesi ile farklılaşan tüketim alışkanlıkları ve buna bağlı olarak fast fashion kavramının ortaya çıkmasıyla sağlanan lojistik üstünlüğün günümüzün en önemli avantajı olduğu bir gerçektir. Doğası gereği tekstil imalatı uzun bir bilgi ve birikim gerektiren, uygun maliyetli yetişmiş iş gücüne ihtiyaç duyulan ve talep edilen kalite standartlarına ulaşmak için belirli bir makine ve teknoloji altyapısı gerektiren bir sektör. Türkiye saymış olduğumuz tüm bu özelliklerin tamamına sahiptir.

Gamateks'in kuruluşundan bu yana ihracat stratejisi, doğru zamanda doğru ürünü doğru şekilde müşterisine ulaştırması ve bunu sağlamak adına kendisini, yalnızca imalatçı değil, müşterisinin uzun vadeli stratejik ortağı olarak görmesidir.

Ülkemiz sahip olduğu bu önemli avantajı, dünya pazarındaki rekabet ortamında doğru değerlendirerek; dünyadaki sürdürülebilirlik, dijital dönüşüm, temiz üretim ve AR-GE çalışmalarını yakından ederek faaliyetlerine dâhil etmelidir. Bunlarla birlikte üretim maliyeti tarafında ise tekstilde dışa bağımlılığımız çok fazladır. Dünya pazarında rekabet edebilmek için girdi maliyetlerimizin az olması gerekiyor.

Diğer bir önemli konuda eğitim. Eğitim pratik olmadığı için mühendis, teknisyen ve diğer çalışanlarımız hemen verimli olamıyor. Eğitimi pratiğe dönüştüremediğimiz müddetçe yol almamız çok zor. Bu konuda üniversite ile işbirliği içinde olunması ve gerçekten çaba harcanması gerekiyor. Meslek liselerinden mezun olan gençlerimizin üretken ve pratiğe yatkın olmaları desteklenmelidir.

Modern zamanların tüm krizlerinde bir çözüm alternatifi BİSİKLET

Son birkaç yıldır gündelik hayatlarımıza direkt etki eden enerji, iklim ve sağlık krizlerinde bisiklet hep bir alternatif olarak karşımıza çıktı. Türkiye bisiklet sektörünün temsilcileri, yaşanan ve yaşanmakta olan tüm bu krizlerin sonucunda dünyadaki kullanımı giderek artan bu ulaşım aracının üretiminde ve ihracatında çok daha aktif olmanın peşindeler.

Türkiye'deki bisiklet sektörünün mevcut durumunu, ihracat beklentilerini, hedef pazarlarını ve bütün unsurlarıyla geleceğini konuşmak için bir araya geldiğimiz Bisiklet Endüstrisi Derneği (BİSED) Yönetim Kurulu Başkanı Metin Cengiz'e ilk sorumuz, "Bu sektörde Türkiye'nin dünya pazarındaki konumu" üzerine oldu. Cengiz'in çektiği sektör fotoğrafı şu şekilde: "WBIA (World Bicycle Industry Association) verilerine göre 2021 yılı satış rakamları dünya genelinde 96,4 milyon geleneksel bisiklet, 27 milyon pedal destekli elektrikli bisiklet satıldığını gösteriyor. Ülkemizde geçtiğimiz yıl yaklaşık 1,7 milyon bisiklet üretilirken e-bisiklet üretimi 70 bin düzeyinde gerçekleşti. Bisikletin teknoloji serüveninde adeta bir mihenk taşı olan e-bisiklet teknolojisi hem yarattığı katma değer hem motorlu taşıtlara alternatif çevreci, sağlıklı bir hareketlilik sunması bakımından ülkemiz için önemli bir potansiyele sahip olsa da henüz sektör olarak istenilen üretim ve satış rakamlarına ulaşılmış değil. Bu yönüyle de özellikle e-bisiklet segmenti, ulusal ve küresel ölçekte artan talep dikkate alındığında bu alana yatırım yapan firmalarımız için önemli bir fırsat barındırıyor. Bisiklette 2020 yılında 88 milyon euro olan ihracat gelirlerinin 2021 yılında 133 milyon euro'ya yükselmesi hem yurt içi üretimdeki artışa hem de uluslararası piyasalardaki hareketliliğe işaret etmesi bakımından önemli bir veri sunuyor."

SEKTÖRDE HEDEF PAZARLAR

"BİSED üyesi bisiklet üreticilerinin en yüksek ihracat yaptığı ülkeler arasında İskandinav ve Balkan ülkeleri ile Almanya başı çekiyor." diyerek mevcut

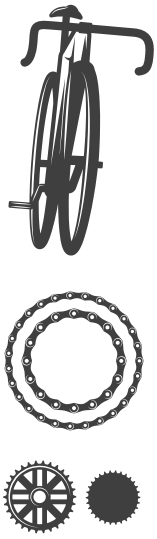
pazarlar hakkında kısa bir bilgi veren Cengiz, sözlerine şöyle devam ediyor: "Hedef pazarımız olan Avrupa'da son 3 yılda e-bisiklet satışlarında yüzde 33 büyüme gerçekleşti. 2021 yılında Avrupa ülkeleri genelinde 5 milyon e-bisiklet satışına karşılık, 20 milyon geleneksel bisiklet satıldığını düşünürsek, bu bize satılan her dört bisikletten birisinin e-bisiklet olduğunu ve bu teknoloji alanına yatırım yapmamız gerektiğini gösteriyor. E-bisiklet özelinde, yüzde 90 pazar payı ve 6,5 milyar euro ciro ile Almanya bizim için ihracat hedefinde önemli bir pazar olmayı sürdürüyor. Hollanda, İtalya, Fransa ve İskandinav ülkeleri bu anlamda sektörümüz için hedef ülkeler arasında başı çekiyor. İhracat potansiyeline dair fikir vermesi açısından yılda 8 milyon bisiklet ithal eden Almanya'nın, başlıca tedarikçileri Bulgaristan, Hollanda, Vietnam ve Macaristan ağırlıklı olmak üzere 1,3 milyon e-bisiklet ithal ettiğini biliyoruz. 2021 yılında 2,6 milyon bisiklet ithal eden Fransa'nın bisiklet talebine yanıt veren ülkelerin başında ise Portekiz, Romanya, Tayvan ve İtalya geliyor. Bu potansiyelin farkında olan üreticilerimiz, Avrupa pazarında var olabilmek için teknoloji yatırımları ve iş birlikleri yapmaya yöneldi."

MARKALAŞMA İÇİN TEKNOLOJİ VE TASARIMDA ÖZGÜNLÜK

Metin Cengiz, markalaşmayla ilgili olarak şunları söylüyor: "Fiyat odaklı rekabet, yerini, teknolojisi ve tasarımı bize özgü ürünlere bıraktığında, üretimde standartları ve kalite kriterlerini ihracatın gereği değil dünyada rekabet etmek için kaliteli ürünün niteliği olarak kabul ettirdiğimizde sektörde dünya oyuncusu olmamız daha kolay olacaktır.

METİN CENGİZ
Bisiklet Endüstrisi Derneği (BİSED) Yönetim Kurulu Başkanı

Sevindirici olan, ülkemizde bu yönde girişimlerin olması. Markalaşma; tasarım, mühendislik, üretim teknolojileri, AR-GE çalışmalarının yanı sıra hem pazarlama hem finansal alanda kurumsal olgunlaşma sürecini gerektiriyor. Sektörde bu süreci tamamlamış firmalar olduğu gibi yeni teknolojilere hızlı geçiş yapabilen girişimcilerin katkısına da ihtiyacımız var. Farklı ölçeklerde üreticilerin tüm üretim süreçlerini tamamlayarak bir ürünü pazarda satabilir hâle gelmesi çok zor. Bu sorunu aşmak için İspanya, İngiltere gibi ülkelerde uygulandığı gibi bir 'ulusal bisiklet üretim planı' dâhilinde sektör içindeki tüm aktörlerin her birine iş paketleri tanımlamak ve üretimin ülke içine döndüğü kümeleşme örnekleri yaratmak gerekir. Ortak kullanılan AR-GE ve test laboratuvarları ile desteklenen bu sistem sayesinde topyekûn büyüme hedefleniyor. Son dönemde tedarik zincirinde gözlediğimiz geçici yavaşlama döneminde sektör bu iş birliklerinin ve birlikte hareket etmenin önemini daha da kavradı. BİSED olarak bu birlikteliği sağlama yönünde çabalarımız devam edecek."



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

HUGLU

Sürdürülebilir enerji geleceği: Neden ve nasıl?

Bora Şekip Güray
Sabancı Üniversitesi IICEC (İstanbul Uluslararası Enerji ve İklim Merkezi) Direktörü

Türkiye enerji sektörüne ilişkin temel göstergelere baktığımızda dört eksenin öne çıktığını görüyoruz. Öncelikle, dünya ortalamasına oldukça yakın fakat OECD ortalamasının yarısı seviyesinde kişi başına enerji tüketimi gerçekleşiyor. Bu bize enerji talebinde büyüme potansiyelini göstermesi bakımından önemli bir parametre. Bir başka boyut, enerjinin verimliliği, bir başka ifadeyle ekonomik fayda yaratmak üzere enerjinin ne kadar yoğun kullanıldığı. Ülkemizin enerji yoğunluğu, gerek sanayi sektörlerindeki yapısal faktörler gerekse de enerji verimliliği yeterince yüksek olmayan kullanımlar nedeniyle halen yüksek. Üçüncü bileşeni, enerjinin karbon yoğunluğu olarak tanımlayabiliriz. Burada da özellikle yenilenebilir enerji kullanımında artışla birlikte olumlu gelişmeler olmaya devam ediyor. Fakat nihai enerji tüketiminde temiz elektriğin ve doğrudan yenilenebilir enerjinin katkısı halen yüzde 15 seviyesinde. Son olarak, özellikle doğal gaz ve petrol, kısmen de kömürden kaynaklı olarak enerji arzında ithalat yoğunluğumuzun yüzde 70 seviyesinde olduğunu not etmekte yarar var. Enerji arzının kompozisyonu, artan emtia fiyatlarıyla birleştiğinde geçtiğimiz yıl enerji ithalatı faturamız 100 milyar dolar seviyesine yaklaştı.

Bu dört bileşenin tümüne katkı sağlayacak önemli fırsat alanlarına sahibiz. Öncelikle yenilenebilir enerjinin katkısını hızla artırmaya yönelik yatırımlar ve teknolojiler kritik role sahip olacak. Geçtiğimiz aylarda Türkiye'de bir ilk olarak yayımladığımız "Türkiye Yenilenebilir Enerji Görünümü" raporumuzdaki bulgulara göre yenilenebilir enerjinin elektrik üretimindeki payını 2050 yılına kadar iki kat artışla yüzde 90 seviyesine ulaştırabiliriz. Türkiye henüz rüzgâr ve güneşten elektrik üretiminde potansiyelinin onda birini değerlendirebilmiş durumda. Yine 2050 yılına doğru bir perspektifte rüzgâr ve güneşin toplam payını bugünkü altıda bir seviyesinden üçte ikiye çıkarmak mümkün. Yenilenebilir enerjinin elektrik dışı uygulamalarındaki artışlar, nihai enerjide yenilenebilir katkısını yüzde 50 seviyesine yaklaştırabilir.

İkinci başarı faktörünün, enerjinin üretiminde ve özellikle kullanımında verimli çözümlere odaklanmak olduğunu düşünüyorum. Binalarda ısı yalıtım performansından sanayide elektrik motorlarına, tarımsal sulamaya, ulaşımda araç parkının verimini artıracak yenilemelere, toplu taşıma ve e-mobilite seçeneklerinin yaygınlaşmasına kadar çok geniş bir yelpazede enerjiyi daha verimli tüketebiliriz.

Ayrıca, pek çok yenilikçi enerji teknolojisinde gelişim süreçleri hızla devam ediyor. ABD, AB, Çin ve diğer pek çok bölgede, temiz enerji teknolojilerinde üretim kabiliyetlerini artırmaya

DÜNYANIN, HEM ENERJİ GÜVENLİĞİ HEM DE TEMİZ ENERJİ GELECEĞİ İÇİN DAHA SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇÖZÜMLERE YÖNELMEKTE OLDUĞU BİR DÖNEMDEN GEÇİYORUZ. TÜRKİYE DE ENERJİ TALEP ARTIŞI, YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLARI VE ENERJİ VERİMLİLİĞİ POTANSİYELİ, YENİ ENERJİ TEKNOLOJİLERİNDE GELİŞİMİN SÜRDÜRÜLMESİ VE ENERJİDE DIŞ TİCARET DENGELERİ BAKIMINDAN GELECEK DÖNEMDE KÜRESEL ENERJİ DENKLEMİNDE ROLÜNÜ ARTIRABİLİR.

odaklı sanayi programları ve piyasa modelleri uygulamaya alınıyor. Dünyada son dönemde yaşanan enerji krizi ile birlikte, yerli kaynak kullanımına yönelimin ve yerli teknoloji gelişimi yarışının hız kazandığını söylemek yanlış olmaz. Ülkemizde de bu yönde atılan güzel adımlar var. Özellikle rüzgâr endüstrisinin bu bakımdan örnek uygulamalara sahne olduğunu, güneşte de öncü teknoloji adımlarının hayata geçirildiğini görüyoruz.

Son dönemde, enerji depolama, hidrojen, karbon yakalama gibi alanlarda küresel bir teknoloji rekabeti hız kazandı. Önemli ihracat pazarımız Avrupa da bu alanlara odaklı çalışmalara hız veriyor. Tüm bu teknolojiler, Türkiye'nin enerji dengelerini güçlendirirken yerli sanayinin gelişimine ve sanayi sektörlerinin rekabetçiliğinin sürdürülmesine önemli katkı sağlayabilir. Ülkemiz için daha temiz, aynı zamanda ithal fosil yakıtlara daha az bağlı ve dolayısıyla daha güvenli bir enerji geleceğini destekleyebilir.
Aynı zamanda, enerji maliyetlerinde öngörülebilirliğin gelişmesinde, sanayinin çevresel performansının iyileştirilmesinde de destekleyici olabilir.

Bütün bu alanlarda geniş ölçekte sürdürülebilirlik için üç anahtar olduğunu değerlendiriyorum: Yetkin insan kaynağında sürdürülebilirlik, kaynak kullanımında ve finansmanda sürdürülebilirlik ve tedarik zincirlerinde sürdürülebilirlik. Gelecek dönemde daha verimli, güvenli ve sürdürülebilir bir enerji geleceği için sanayi ve üniversiteler iş birliklerinin de önemli fırsatlar sağlayabileceğini düşünüyorum.

GİRİŞİM EKOSİSTEMİ

Ahmet Emre Öçal• Emre Çalış | OCALIS Kurucu Ortakları

Oluşabilecek sağlık sorunları için endüstriyel dış iskelet sistemleri

OCALIS

Tekrarlı işlerde çalışan insanlarda oluşabilecek sağlık problemlerini engellemek amacıyla endüstriyel dış iskelet sistemleri geliştiren OCALIS, dünya için dahi "çok yeni" olan bu pazarda emin adımlarla ilerliyor.

OCALIS, hangi fikirle, pazarda hangi boşluğu doldurmak üzere kuruldu?

OCALIS, özellikle tekrarlı işler altında çalışanların sağlık sorunlarını engellemek amacıyla endüstriyel dış iskelet sistemleri geliştirmek amacıyla kurulmuştur. Bu konudaki çalışmalar Türkiye'de neredeyse hiç yok, dünyada ise çok yeni. Biz bu aşamada henüz emekleme döneminde olan bir pazarda faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bu zamana kadar başarılı işlere imza attık ve atmaya da devam edeceğiz. Ürünlerimizin tasarım ve oluşum süreçlerinde temel motivasyonumuz, insana hizmet etmek ve bunu yaparken de kaliteden ödün vermemek. Bu tavır bizim için çok önemli. Sahada aktif olmaya gayret ediyoruz. Ürünlerimizi de olabildiğince sahadan aldığımız geri dönüşlerle geliştirmeye özen gösteriyoruz.

OCALIS ürünleri "yeni" olarak neler sunuyor?

OCALIS'in ilk ürünü olan "Shoulder

pro" farklı çalışma aralıkları sunuyor. Bu sayede, çalışanların farklı departmanlarda ve/veya farklı boylarda olmalarından bağımsız olarak maksimum destek sağlıyor.

"Back lite" ürünü de daha fazla kitlelere hitap etmesi anlamında "soft" olarak adlandırılan bel desteği sağlıyor. Bunlarla birlikte boyun desteği sağlayan bir sistem için de çalışmalarımız devam ediyor.

OCALIS'i rakiplerinden ayıran en önemli özelliği, patentli çözümlerinin olması ve sahadan aldığı geri bildirimlerle ürünlerini çok hızlı bir şekilde geliştirebilmesi.

2023 için ne gibi hedefleriniz var?
Kuruluştan itibaren çok ciddi AR-GE ve teknik çalışmalar gerçekleştiren OCALIS, 2,5 yıllık girişimci firma tecrübesini ürünlerine yansıttı ve artık satış-pazarlama faaliyetleri içinde daha fazla olacak.

'2023 yılı hedeflerimizi, yurt içinde müşteri sayısını artırmak ve Avrupa ve ABD'ye ihracat yapmak olarak iki ana başlıkta topladık.'

2023 yılı hedeflerini iki ana başlıkta topladık. İlk başlık, yurt içinde müşteri sayısını artırmak. İkinci başlık ise Avrupa ve ABD'ye ihracat yapmak.

TİM-TEB Girişim Evi'nin desteklerini nasıl değerlendiriyorsunuz?
TİM-TEB Girişim Evi'nin girişim hızlandırma anlamında çok önemli ve değerli eğitimleri oluyor. Mezun olunduktan sonra da destekleri devam ediyor. Özellikle sanayi ile eşleştirme çalışmaları, girişim firmaları için çok önemli. Kendilerine teşekkür ederiz.

TASARIMIN DİNAMİZMİ HİÇ BİTMİYOR

SEDA **PALANDUZ**

Seda Palanduz Design Studio
Endüstriyel Tasarımcı

Yeditepe Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü'nden 2009 yılında birincilikle mezun olan Seda Palanduz, bu zamana kadar; Design Turkey Good Design Award, Plus X Design Award, A'design Platinium Design Award gibi ulusal ve uluslararası manada belirli bir ağırlığı olan 10'dan fazla ödülün sahibi oldu. Palanduz, "Yaşamı anlama biçimi" olarak gördüğü tasarım sürecindeki ana motivasyon unsurunu şöyle açıklıyor: "Satılabilir ve üretilebilir bir ürün tasarlamak."

Bir ürünün tasarım sürecinde sacayağı olarak gördüğünüz temel prensipleriniz nelerdir?
Benim için tasarım süreci, markanın amacının ve kültürünün özümsenmesi ile başlıyor. İkinci adım, ilhamın pazar araştırmalarıyla doğru yorumlanması ve eskizlerle dolu konsept çizginin belirlenmesi diyebiliriz. Sonraki adım ise ana çizgiler üzerinden pazarlama, AR-GE ve üretim üçgeninde gidiş ve gelişlerle optimum noktada buluşmak. Son olarak da nihai biçimlendirme. Elbette, bir çırpıda anlatılan bu süreç, tasarım yaparken çok da kolay olmuyor.

"Tasarım benim için üretim değil, yaşamı anlama biçimidir." şeklinde bir sözünüz var. Bunu biraz açar mısınız? Tasarım sürecinde sizi en çok motive eden unsurlar neler olur?
Evet, bu sözü çok seviyorum. Şöyle açıklıyayım: Tasarım ne sadece bir form ne de sadece üretilecek bir üründür. Bir ürün tasarlanırken kültür, insan, üretim biçimi, tüketim biçimi ve sonrasında tüketilen ürünün ne olacağı bir bütündür aslında. Ürün bulunduğu döngüde, dokunduğu her alandan bir iz taşır. Tasarım sürecinde beni en çok motive eden unsur; satılabilir ve üretilebilir bir ürün tasarlamaktır.

Bugüne kadar aldığınız pek çok ödül var. Ödül almak bir tasarımcıyı, bir yaratıcıyı nasıl etkiler?
Ödül bir motivasyon aracı aslında, inandığınız işi yaparken

Yaşadığımız coğrafyada tasarımla yoğrulacak çok değerli bir kültür mozaiği içindeyiz. Sanayicilerimizin biraz daha risk alması; farklı, işlevsel, kullanılabilir ve dürüst ürüne yatırım yapması gerekiyor.

takdir görmek mutlu olmanızı sağlıyor. Bir de yaptığınız işlerin bilinirliğini artırıp sizi tanınır kılıyor. Bu da daha katma değerli işlere adım atmanızı destekliyor diyebilirim.

Son zamanların önemli bir konusu da sürdürülebilirlik. Bu kavram sizin ürünlerinizde nasıl bir yer kaplıyor?
Sürdürülebilirlik çok önemli ve güncel bir konu. Bir tasarımcı olarak, gelecek nesillere değer katmak benim için de çok önemli. Ürün tasarımında sürdürülebilirlik, tüketicinin sosyal kabulü ve bu düşünceyi benimsemesi açısından temel bir adımdır. Şeffaf bir dünyada yaşıyoruz. Tüketici artık seçici. Çocuklarına yaşanabilir bir dünya bırakmak istiyor. Dolayısı ile ben tasarım yaparken tasarruf ve geri dönüşümün yanında multidisipliner yapıda sürekli bir değişimin içindeyim ve bunu tasarımlarıma aktarıyorum.

Türkiye'de endüstriyel tasarımın algısı ne durumda? Hem firmalar hem de insanlar bağlamında endüstriyel tasarım kavramının bilinirliğini ya da farkındalığını hangi seviyede görüyorsunuz?
Geçen 10 senede oldukça fazla ilerleme kaydettiğimizi düşünüyorum. En azından bugün, özellikle yurt dışına ihracat yapanlar endüstriyel tasarımın gücünün farkına varmış durumda. Bu bilinç, markaların piyasaya sunacağı üründe tasarımın en önemli değeri oluşturduğunun farkında olmalarından kaynaklı. Tabii ki eksiklerimiz yok değil. Tasarımcının aldığı brieften tutun da tasarımın üretim sürecinde katettiği yola kadar bir takım tabuları aşmalıyız. Elbette ben bunu bir süreç olarak

Her yeni tasarım projesinde, keşfedilmemiş bir dünyaya adım attığımı hissediyorum.

görüyorum. Türkiye'de tasarımcının üretici ile tanışması, ortak işler üretmesi, pazarlamanın işin içine dâhil olması yani kısacası yaratıcı bir takım olma algısı henüz oturmadı. Ama beş sene içinde bu evrimleşme sürecinin tamamlanacağını düşünüyorum. Potansiyelimiz çok güçlü. Dünya genelinde endüstriyel tasarım başlığında ön plana çıkabileceğimizi ön görüyorum.

Türk tasarımcıların dünyadaki yansımaları ne durumda? Nasıl bir algı var?
Türkiye son yıllarda sanayi anlamında oldukça gelişti. Fakat bu üretimi ihracat potansiyeline dönüştürmede problemler yaşanıyordu. İşte bu noktada, tasarım ve inovasyon son derece önemli oldu. Tasarımcının ve nitelikli tasarımın markaya değer katan gücü anlaşılmaya başlandı. Büyük üreticiler tasarımın gücünü fark edip işlerinin içine çok güzel entegre ettiler fakat kobiler henüz bunu başaramadı. Başarı hiç yok değil elbette, hepsini takdir ediyorum ama yeterli bulmuyorum. Yaşadığımız coğrafyada tasarımla yoğrulacak çok değerli bir kültür mozaiği içindeyiz. Sanayicilerimizin biraz daha risk alması; farklı, işlevsel, kullanılabilir ve dürüst ürüne yatırım yapması gerekiyor.

Yapı, mobilya gibi sektörlerde tasarımlara imza attınız. Gelecek süreçte bu listeye yeni sektörler eklemeyi düşünüyor musunuz?
Şu anda üzerinde çalıştığımız endüstriyel mutfak ekipmanları sektöründe KAPP mutfak için çeşitli projeler geliştiriyoruz. Özellikle en önemli projemiz chafing dish ile Türkiye'de ilk defa kalıpla üretilen bir ürün geliştirdik. Kullanıcısına inovafit bir çözüm sunuyor. Ayrıca iklimlendirme sektörlerinde tasarımlarını yaptığım projelerim var. Benim için endüstriyel tasarım sektör bazlı değil aslında. 360 derecelik bir bakış açısıyla hizmet veriyoruz. Her yeni tasarım projesinde, keşfedilmemiş bir dünyaya adım attığımı hissediyorum. Heyecanın bitmediği bir süreç diyebilirim. Bilmediğim bir konuda, çok kısa sürede oldukça fazla detay bilgi öğrenip sonra bir anda başka bir şeye odaklanıyorum. Tasarımın dinamizmi hiç bitmiyor.

Pek çok ödül almış bir tasarımcı olarak en büyük hayaliniz nedir? Hangi aşama sizin için zirve noktası olur? Ya da böyle bir nokta var mı?
Bir tasarımcının hayalleri... Hayalimde, gerçeğe dönüştürmek istediğim o kadar çok tasarım var ki... Bu sorunuza tek bir yanıtım sanırım yok. Benim için her bir proje, o sektörü derinlemesine tanıyıp bir aydınlanma süreci yaşamak anlamına geliyor. Dolayısıyla farklı sektörlerde de deneyim kazanmayı çok isterim. Projeler hiç bitmez. Her zaman iyi bir fikrin daha iyisi olabileceğinden hareketle her yeni proje bir öncekinin zirvesi olarak devam eder.

UGM®

1981'den Beri Size Özel Hizmetleriyle...

- Lojistik Hizmetler
- İnteraktif Hizmetler
- Gümrük Müşavirliği
- Teknik Düzenlemeler
- Dijital Gümrük Hizmetleri ARGE
- İhracat Gümrükleme
- Teşvik ve Teminat Danışmanlığı
- Kurye Hizmetleri
- İthalat Gümrükleme
- YYS ve Sonradan Kontrol Danışmanlığı
- Mevzuat ve Hukuki Danışmanlık
- Tercüme Hizmetleri
- Kimyasal Analiz Hizmetleri Akredite Kimya Laboratuvarı
- ÜNSPED Gelişim Akademisi (UGA)

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

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

YATIRIM TEŞVİK SÜRELERİ HAKKINDA **değişiklik yapıldı**

Depremden etkilenen Adana, Adıyaman, Diyarbakır, Elâzığ, Gaziantep, Hatay, Kahramanmaraş, Kilis, Malatya, Osmaniye ve Şanlıurfa illeri ile Sivas'ın Gürün ilçesindeki yatırımlar için düzenlenen yatırım teşvik belgeleri talep alınmaksızın üç yıl uzatıldı.

10 MART 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 6923 Sayılı Karar ile Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar ile yatırım teşvik süreleri hakkında değişiklik yapıldı. Karara eklenen geçici maddeye göre, depremden etkilenen Adana, Adıyaman, Diyarbakır, Elâzığ, Gaziantep, Hatay, Kahramanmaraş, Kilis, Malatya, Osmaniye ve Şanlıurfa illeri ile Sivas'ın Gürün ilçesindeki yatırımlar için düzenlenen yatırım teşvik belgeleri talep alınmaksızın üç yıl uzatıldı.

Kararın geçici 14. maddesinde yer alan bu kapsamdaki yatırım teşvik belgelerine yatırımların tamamlanabilmesini teminen talep

edilmesi halinde iki yıla kadar ilave süre verilebilmesine yönelik hükümle birlikte uygulanabileceği hükme bağlandı.

Söz konusu teşvik belgeleri kapsamında 31 Aralık 2024 tarihine kadar başvuru yapılması hâlinde; yatırım finansmanı için kullanılan kredilere ve finansal kiralama borçlanmalarına ilişkin geri ödeme yükümlülüklerinin Mart 2023 dönemi vadesinden Mart 2025 dönemi vadesine kadar yerine getirilmemesi durumunda geri ödeme yükümlülüğünün yerine getirilmediği yönünde işlem tesis edilmemesine karar verildi. Geri ödeme yükümlülüğün ödeme tarihlerinden sonra yerine getirilmesi durumunda ise yükümlülüğün vadesinde yerine getirildiği kabul edilerek destek ödemesi yapılacağı, kullanılan kredinin bakiye kısmının tahsil ve tasfiyesi için kullanılacak yeniden finansman kredisi ilave bir kredi olarak değerlendirilmeyeceği belirtildi. Ayrıca, depremde hasar önlemeye yönelik sismik izolasyon taşıyıcı ve transmisyon kolonları ile yapı güçlendirmeye yönelik epoksi öngörme halatı yatırımları, yatırımlarda devlet yardımları hakkında karar kapsamına alındı. Karara göre, vulkanize edilmiş kauçuktan taşıyıcı kolon ve transmisyon kolonları üretimi, sismik izolasyon cihazları ve yapı güçlendirmeye yönelik epoksi kaplı öngörme halatı yatırımları, yatırımlarda devlet yardımları hakkında karar kapsamında öncelikli yatırım konuları arasına dâhil edildi.

Kararda yapılan diğer bir düzenlemeyle, elektrik üretimine yönelik yatırımlara, yatırımlarda devlet yardımları hakkında karar kapsamında yer tahsisinin yapılmayacağına hükmedildi.

SERMAYE ARTIRIMLARINA YÜZDE 75 KURUMLAR VERGİSİ İNDİRİMİ GETİRİLDİ

1 Mart 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Kurumlar Vergisi Genel Tebliği'nde (Seri No: 1) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile sermaye şirketlerinin nakdi sermaye artışlarının yurt dışından getirilen nakitle karşılanan kısmı için kurumlar vergisi indirim oranının yüzde 75 olarak uygulanmasına karar verildi.

Tebliğe göre, finans, bankacılık ve sigortacılık sektörlerinde faaliyet gösteren kurumlar ile kamu iktisadi teşebbüsleri hariç olmak üzere sermaye şirketleri kurumlar vergisi indiriminden 5 Temmuz 2022 tarihi esas alınarak beş hesap dönemi için ayrı ayrı yararlanabilecek. Önceki uygulamada şirketler, indirimden her bir hesap dönemi için bir defa yararlanabiliyordu. Ayrıca, indirim tutarının hesaplanmasına esas tutulan sadece dördüncü geçici vergilendirme dönemi "yıllık hesap dönemi" olarak değiştirildi. Tebliğ ile birlikte, İstanbul Finans Merkezi'nde faaliyette bulunan şirket veya şubelerin, yurt dışından satın alınan malları Türkiye'ye getirilmeksizin yurt dışında satmalarından veya yurt dışında gerçekleşen mal alım satımlarına aracılık etmelerinden elde ettikleri kazançlarına uygulanan yüzde 50 oranındaki kurumlar vergisi indirimi kapsamına girebilmeleri için gereken şartlar belirlendi.

Buna göre, kurumların indirimden yararlanabilmeleri için; yukarıdaki kapsamda elde edilen kazancın, elde edildiği hesap dönemine ilişkin yıllık kurumlar vergisi beyannamesinin verilmesi gereken tarihe kadar Türkiye'ye transfer edilmiş olması, aracılık faaliyetine ilişkin malların satıcısı ve alıcısının Türkiye'de olmaması gerektiği belirtildi.

DEPREM BÖLGESİNDE KGF KREDİLERİ İÇİN ÖTELEME YAPILDI

3 Mart 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Kredi Garanti Kurumlarına Sağlanan Hazine Desteğine İlişkin Kararda Değişiklik Yapan Cumhurbaşkanı Kararıyla eklenen geçici maddeye göre Adana, Adıyaman, Diyarbakır, Elâzığ, Gaziantep, Hatay, Kahramanmaraş, Kilis, Malatya, Osmaniye ve Şanlıurfa illeri ile Sivas ili Gürün ilçesinde faaliyet gösteren yararlanıcılara kredi garanti kurumlarınca verilecek yeni kefaletlerde başvuru süresine ilişkin koşul 1 Ocak 2024 tarihine kadar aranmaması kararı alındı. Karara eklenen diğer geçici madde kapsamında, bu illerde faaliyet gösteren yararlanıcıların 6 Şubat tarihinden önce kefalet verilmiş kredilerinin 1 Ocak 2024 tarihine kadar yeniden vadelendirilmesi veya yapılandırılması işlemlerinde azami ödemesiz dönem veya azami vadeye ilişkin sürelere ilave altı ay eklendi.

OHAL KAPSAMINDA SANAYİ SİCİLİNE VE MESLEK KURULUŞLARINA YÖNELİK BAZI TEDBİRLER ALINDI

10 Mart 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 132 Sayılı Cumhurbaşkanı Kararnamesi ile avans ödemeleri, sanayi siciline ilişkin süreler ile esnaf ve sanatkârlar meslek kuruluşları ve kooperatifler hakkında düzenleme yapıldı. Kararnameye göre sanayi siciline yönelik istenen süreler üç ay süreyle durdu. Söz konusu sürelerin durma süresinin sona erdiği günü takip eden günden itibaren işlemeye başlayacağı bildirildi.

Buna göre, OHAL ilan edilen illerde, Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu kapsamında faaliyet gösteren ve depremden zarar gören esnaf ve sanatkârlardan meslek kuruluşlarınca düzenlenecek belgeler için ücret alınmamasına karar verildi. Ayrıca, Esnaf ve sanatkâr odaları, birlikleri, federasyonları ve Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu ile kooperatif ve üst kuruluşlarının 6 Şubat 2023 tarihinden itibaren OHAL süresince OHAL ilan edilen illerde, yönetim kurulunca alınacak kararla ayni ve maddi yardım yapabileceği bildirildi. Ek olarak, depremde vefat eden memurlara avans olarak yapılmış aylık ve ücret ödemelerinin geri alınmamasına karar verildi.

ELEKTRİKLİ OTOMOBİLDE İNDİRİMLİ ÖTV'YE TABİ MATRAH ARTIRILDI

3 Mart 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanununa ekli II sayılı listede değişiklik yapan Cumhurbaşkanı Kararı ile elektrik motorlu otomobillerin tabi oldukları ÖTV oranına ilişkin matrah yeniden belirlendi. Bu kapsamda motor gücü 160 kilovatın altında olup yüzde 10 ÖTV'ye tabi olan elektrik motorlu araçlar için 700 bin lira olan matrah 1 milyon 250 bin liraya yükseltildi. Motor gücü 160 kilovat üstü olan yüzde 50 ÖTV'ye tabi araçlarda ise 750 bin lira olan matrah 1 milyon 350 bin liraya çıkarıldı.

DEPREM BÖLGESİNDE TARIM SEKTÖRÜNE YÖNELİK YENİ TEDBİRLER ALINDI

12 Mart 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan OHAL Kapsamında Tarım Alanında Alınan Tedbirlere İlişkin Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile depremler nedeniyle genel hayata etkili afet bölgesi ilan edilen yerlerde, arılı kovan, büyükbaş, küçükbaş ve kanatlı hayvan yetiştiricilerine, bulundukları bölgelerde hayvancılık faaliyetlerinin devamlılığını sağlamak, verimliliğini artırmak ve hayvan sağlığı ile refahını temin etmek amacıyla, bir defaya mahsus olmak üzere canlı hayvan ve besleme amaçlı şeker yardımı yapılmasına karar verildi. Kararnameye göre, deprem nedeniyle telef olan hayvanların tespiti Tarım ve Orman Bakanlığınca ilgili il/ilçe hasar tespit komisyonlarınca gerçekleştirileceği, tespiti yapılan hayvanların, Tarım ve Orman Bakanlığı Hayvancılık Bilgi Sistemi'nde kayıtlı olması gerektiği bildirildi. Ayrıca, arıcılar için bir defaya mahsus olmak üzere, kovan başına 4 kilograma kadar besleme amaçlı şeker desteği sağlanmasına karar verildi. Besleme amaçlı şeker dağıtılacak arılı kovanların miktarı ise Tarım ve Orman Bakanlığı Arıcılık Kayıt Sistemi'nden alınacağı, depremden zarar gören yetiştiricilere, ilgili il/ilçe hasar tespit komisyonu tarafından telef olduğu tespit edilen arılı kovan, büyükbaş, küçükbaş ve kanatlı sayısı kadar canlı hayvan desteği yapılacağı belirtildi.

BAZI TARIM ÜRÜNLERİNİN İHRACATINDA DÖNEMSEL DÜZENLEME İMKÂNI KALDIRILDI

8 Mart 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Bazı Tarım Ürünlerinin İhracatına İlişkin Tebliğ'in Yürürlükten Kaldırılmasına Dair Tebliğ ile bazı tarım ürünlerinin ihracatında dönemsel düzenlemeler yapılabilmesi için Tarım ve Orman Bakanlığı'na yetki veren tebliğ yürürlükten kaldırıldı. Tebliğ kapsamında, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın küçükbaş hayvan etleri, kümes hayvanları et ve sakatatları, patates, domates, kuru soğan, sarımsak, fasulye, patlıcan, sivri biber, zeytinler, kırmızı mercimek, portakal, limon, karpuz, elma, zeytinyağı ve fraksiyonları, yumurta ve tereyağı gibi ürünlerin ihracatında dönemsel düzenleme yapma yetkisi sonlandırıldı.

DİR KAPSAMINDAKİ ALTIN VE GÜMÜŞ İTHALATINDA DÜZENLEME YAPILDI

10 Mart 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile altın ve gümüş ithalatında düzenleme yapıldı. Tebliğde yapılan değişiklik ile DİR kapsamında kıymetli madenler aracı kuruluşu olmayan Türkiye'de yerleşik kişilerce 40 kilogramı aşmamak üzere standart işlenmemiş altın veya 200 kilogramı aşmamak üzere standart işlenmemiş gümüş ithalinde, kıymetli madenin formu, külçe/bar cinsi, ağırlığı, adedi, rafinerisi, rafineri ülkesi bilgilerinin gümrük idarelerine beyan edilmesi zorunlu hâle geldi.

OHAL KAPSAMINDA DEPREM BÖLGESİNDE SANAYİCİLERİN AFET ZARARLARININ GİDERİLMESİ İÇİN TEDBİRLER GETİRİLDİ

12 Mart 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan OHAL Kapsamında Sanayi İşyerlerine İlişkin Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile deprem bölgesinde sanayicilerin afet zararlarının giderilmesi için tedbirler alındı.

Depremler dolayısıyla genel hayata etkili afet bölgesi olarak kabul edilen yerlerde, üç ay süreyle, afetten etkilenen sanayiciler için sanayi alanı olabilecek yerlerin; fay hattına mesafesi, zeminin elverişliliği ve yerleşim merkezine yakınlığı gibi kriterler gözetilerek alanın durumuna göre ilgili kurumların görüşü alınarak Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği ile Sanayi ve Teknoloji bakanlıklarınca birlikte tespit edileceği bildirildi. İlgili kurumlarca izinlendirme ve vasıf değişikliğinin üç gün içinde yapılmasına, imar ve parselasyon planları ile değişiklikleri Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından imar şartnamesine göre hazırlatılmasına ve onaylanmasına karar verildi. Belirlenen alanlara denk gelen maden ruhsat sahalarının girişimli kısmının maden ruhsat sahasından Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığınca taksir edilmesi, sanayi alanının, ruhsatın tamamını kapsaması hâlinde ise maden ruhsatı Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığınca iptal edileceği karar bağlandı. Söz konusu alanlarda kamu kurum ve kuruluşlarına ait taşınmazlardan uygulamaya dâhil edilecek olanlar ile özel mülkiyete tabi diğer bütün taşınmazlar için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca, ilgisine göre devir veya acele kamulaştırma kararı alınabileceği ifade edildi. Kamulaştırma işlemlerinin Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülmesine, kamulaştırılan taşınmazların Bakanlığın talebine istinaden Hazine adına tescil olunmasına hükmedildi. Depremler dolayısıyla genel hayata etkili afet bölgesi olarak kabul edilen yerlerde, deprem sebebiyle yıkılan veya kullanılamayacak kadar hasarlı sanayi iş yerlerinin maliklerinin talebi üzerine, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığının görüşü alınarak Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca, yeni sanayi iş yerleri yapılabilmesine veya yaptırılabilmesine karar verildi. Yerinde yeniden inşa edilecek sanayi iş yerlerinin üzerine yapılacağı parsellerin Hazineye mülkiyet devri aranmayabileceği, inşaatı devam eden sanayi iş yerlerinin de maliklerinin talebi üzerine, bu fıkra kapsamında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca inşaatlarının tamamlanabileceği belirtildi.

PREFABRİK YAPILAR İÇİN GÜMRÜK VERGİSİ VE İLAVE GÜMRÜK VERGİSİ SIFIRLANDI

10 Mart 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 6921 ve 6922 Sayılı Kararlar ile Prefabrik Yapılar İçin Gümrük Vergisi ve İlave Gümrük Vergisi Düzenlemesi yapıldı.

Söz konusu kararlara göre, 9406 Tarife Pozisyonu Prefabrik Yapılar başlığı altında bulunan, - 9406.90.38.00.00 GTİP'te yer alan seralar, - 9406.90.90.00.00 diğer maddelerden olanlar, eşyalarına ilişkin olarak 31 Mart 2023 tarihine kadar (bu tarih dâhil) Gümrük Vergisi ve İlave Gümrük Vergisinin yüzde 0 olarak uygulanmasına karar verildi.

OHAL KAPSAMINDA YENİ BÖLGESEL KALKINMA VE YATIRIM TEŞVİK ÖNLEMLERİ ALINDI

12 Mart 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 134 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile OHAL kapsamında bölgesel kalkınma ve yatırım teşviklerine ilişkin yeni tedbirler alındı.

Kararnameye göre, Kahramanmaraş merkezli depremlerden etkilenen ve olağanüstü hal (OHAL) ilan edilen illerdeki yatırımlar için genel teşvik uygulamaları kapsamında düzenlenen ve 6 Şubat itibarıyla yatırım süresi biten, tamamlama vizesi yapılmamış yatırım teşvik belgelerinin, talep alınmaksızın tamamlanmış sayılmasına karar verildi. Ayrıca, OHAL ilan edilen illerdeki kalkınma ajanslarının yönetim kurulu toplantılarının üç ay süreyle yapılmayabileceği, yönetim kurullarının toplanamadığı sürede, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından belirlenen yönetim kurulu yetkilerinin genel sekreterce kullanılabileceği bildirildi. Bu sebeple Kalkınma Ajansları ilgili illerde taşınmazlar hariç, kiralama ve satın alma yapabilme yetkisine sahip oldu.

İNŞAAT DEMİRİNE İZLEME SİSTEMİ GETİRİLDİ

16 Mart 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İnşaat Demiri İzleme Sistemi Uygulama Genel Tebliği ile mevcut inşaat demiri üreten veya ithal edenler ile ihracatçılara, toptancı, bayi, tüccar ve yapı müteahhitlerine 1 Ocak 2024 tarihinden önce İDİS'e (İnşaat Demiri İzleme Sistemi) geçme zorunluğu getirildi.

Tebliğ ile Daphane'nin, inşaat demirinin üretim ve ithalatı dâhil tüm aşamalarda takip edilmesi için İnşaat Demiri İzleme Sistemi kuracağı, üretici ve ithalatçı firma dışında inşaat demiri satan veya satın alanların kendilerine verilecek kullanıcı adı ve şifre ile sisteme teslim, alış ve satış belgelerine ilişkin bilgilerin girişini yapacağı, inşaat demirinin üretimi veya ithalatından inşaatta kullanım ve laboratuvar deneyleri dâhil geçen tüm aşamaların takip edileceği bildirildi.

Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü tarafından kurulacak sistem kapsamında; üretici veya ithalatçı tarafından inşaat demirine güvenlikli etiket veya güvenlikli işaret uygulanması, üretim faaliyetleriyle ilgili temel verilerin izlenmesi ve merkezi sisteme veri aktarılması; üretici, ihracatçı, ithalatçı, toptancı, bayi, tüccar, inşaatta kullanım ve laboratuvar deneyleri dâhil teslim işlemlerinin izlenmesi ve takip edilmesi; bu verilerin Darphane tarafından Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ve GİB'e aktarılması zorunluluğu getirildi.

Uygulama kapsamında, yurt içinde inşaat demiri üretimi yapan firmalar için üretim tesislerinde ve inşaat demiri ithal eden firmalar için Darphane tarafından belirlenen yerlerde İDİS bileşenleri kurulacağı ve Darphane tarafından belirlenmiş özellikleri içeren güvenlikli etiketler veya işaretler kullanılmasına karar verildi.

16 Mart 2023 itibarıyla stoklarında güvenlikli etiket veya güvenlikli işareti olmayan inşaat demiri bulunduranlardan, üretici ve ithalatçıların 1 Ocak 2024 tarihinden itibaren, diğerlerinin ise 31 Ocak 2024 tarihinden sonra bu stoklarını satışa sunamayacağı bildirildi.

MARKAYI BAŞARIYA GÖTÜREN YOL...

adres patent
"Katma Değerli Hizmet Merkezi"

@adrespatent

fikren zikren

adres patent
"Katma Değerli Hizmet Merkezi"

Size çok yakınız

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

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

İSTANBUL LEVENT	ŞİŞLİ - BEYOĞLU	MERTER	İKİTELLİ TEKNOLOJİ	ESENYURT TEKNOLOJİ	KADIKÖY	ÜMRANİYE	GEBZE TEKNOLOJİ
0(212) 347 89 89	0(212) 272 60 48	0(212) 890 55 50	0(212) 549 43 70	0(538) 634 84 63	0(216) 386 26 88	0(549) 860 34 79	0(530) 176 85 72
info@adrespatent.com	sisli@adrespatent.com	merter@adrespatent.com	ikitelli@adrespatent.com	esenyurt@adrespatent.com	anadolu@adrespatent.com	umraniye@adrespatent.com	gebze@adrespatent.com
MARMARA TEKNOKENT	ANKARA	İZMİR	DENİZLİ	MUĞLA	ANTALYA	BURSA	LONDRA
0(262) 676 62 45	0(312) 232 62 85	0(232) 425 20 40	0(258) 265 69 12	0(232) 425 20 40	0(242) 321 00 89	0(224) 504 53 43	+44 (0) 755 272 59 55
marmarateknokent@adrespatent.com	ankara@adrespatent.com	izmir@adrespatent.com	denizli@adrespatent.com	mugla@adrespatent.com	antalya@adrespatent.com	bursa@adrespatent.com	londra@adrespatent.com

BAİB, YENİ NESİL İHRACAT DESTEKLERİ EĞİTİMİ

Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği (BAİB), ihracatta yeni trendlere yönelik yol gösterici bir çalışmaya imza attı. BAİB organizasyonu ile Ticaret Bakanlığı tarafından Antalya'da düzenlenen Yeni Nesil İhracat Destekleri ve Dış Ticaret Eğitim Programı; Antalya, Burdur ve Isparta'da faaliyet gösteren yaklaşık 150 firma temsilcisi tarafından takip edildi.

Ticaret Bakanlığı, EXIMBANK ve İGE AŞ yetkilileri tarafından, 2022 yılında yürürlüğe giren yeni nesil ihracat e-ihracat destekleri ve ihracatın finansmanında sağlanan kolaylıklar hakkında detaylı bilgilerin verildiği programda, nicelik ve nitelik açısından daha da geliştirilen destekler örneklerle anlatıldı. Yine eğitim kapsamında; bölgedeki ihracatçıların UR-GE projelerine, sektörel ticaret heyeti programlarına katılarak devlet desteklerinden yararlanabilecekleri ve bu vesileyle yeni pazarlara erişim için avantajlar sağlayabilecekleri vurgulandı.

Firmaların Türk Eximbank kredilerinden uygun şartlarda faydalanabilecekleri, krediye erişimde ihtiyaç duyulan teminat temininde yaşanan güçlüklerin İGE AŞ'nin kefalet programları sayesinde özellikle KOBİ'ler için kolayca aşılabileceği, yeni uygulamaların firmalar tarafından yakından takip edilmesi gerektiği kaydedildi. Eğitim sonunda, katılımcı firma temsilcilerinin soruları da yanıtlandı.

TAZE DOMATES İHRACATI YASAĞI ÜÇ GÜN SONRA KALDIRILDI

3 Mart'ta alınan taze domates ihracatının yasaklanmasına dair karar, domates ve domates türevli ürünler sektörünün paydaşlarından gelen yoğun itiraz sonucu üç gün sonra kaldırıldı.

2022 yılında taze meyve sebze ve meyve sebze mamulleri sektörlerinin yaptığı 5,5 milyar dolarlık toplam ihracatın yüzde 18'ini domates ve domates türevi ürünlerden elde edildiğini hatırlatan Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu, yaptığı yazılı açıklamada şu ifadelere yer verdi: "2023 yılında taze domates, salça, kuru domates, soyulmuş domates, domates salçası, dondurulmuş domates, domates sosları ve ketçap, domates suyundan elde edilecek döviz tutarının 1 milyar doları geçmesi bekleniyor. Tarım ürünleriyle ilgili politikalar geliştirilirken uzun soluklu düşünülmesi gerekiyor. Türkiye, yıllık 13-14 milyon ton domates üretiyor. Taze domates ihracatımız 550-600 bin ton seviyesinde. Başka bir ifadeyle toplam üretimin yüzde 3,5'i, sofralık tipi domatesin

yüzde 7-8'lik bir dilimi ihraç oluyor. Sektör tüm gücüyle üretmeye ve ihraç etmeye devam edecek. İhracat, tarım ürünlerinde regülatör görevine sahip. İhracatın regülasyon görevini devre dışı bıraktığınızda zincirdeki tüm halkaları koparacak bir hareketlilik olur."

EİB VE GAİB'DEN DEPREM BÖLGESİNDEKİ KADIN İHRACATÇILAR İÇİN PROJE

Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB) ile birlikte deprem bölgesindeki kadın ihracatçılara yönelik yeni bir proje hazırladıklarını duyurdu. EİB Export-Up Mentörlük Programı'nın üçüncü fazında gerçekleştirilecek proje, EİB'in cinsiyet eşitliliğin sağlanmasında öncü bir rol alma anlayışının ve isteğinin bir tezahürü. EİB Export-Up Mentörlük Programı'nın iki döneminde toplamda 26 faydalanıcıdan 19'unun kadın girişimcilerden oluştuğunu hatırlatan Eskinazi, programın üçüncü kısmında gerçekleştirilecek yeni proje ile alakalı olarak da, "EİB Export-Up Mentörlük Programımızın üçüncü fazında Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri ile birlikte deprem bölgesinde ihracata dönük çalışma yapan kadınlarımıza yönelik bir dayanışma zinciri başlatma hazırlığı içindeyiz. Export-Up Mentörlük Programı'nın yeni modüllerini kadın-erkek dengesi pozitif ayrımcılık gözetilecek çizgide devam ettireceğiz." bilgisini verdi.

Jak Eskinazi, EİB'in bu konudaki tavrını şöyle detaylandırdı: "Türkiye'nin ihracatta, eğitimde, sağlıkta, hayvan haklarında, çocuk haklarında, özgürleşmesinde, kalkınmasında, kısacası her aşamasında kadınlarımız ön planda olmak zorunda. Türkiye'nin en büyük eksiği bu. Ege İhracatçı Birlikleri, Türkiye'de kadın iş gücü temsili en yüksek kurumlardan biri. Birliğimizde her iki çalışanımızdan biri kadın. Önceki dönem ile kıyaslandığında bu dönem yönetim kurulundaki kadın temsilimiz yüzde 100 arttı. Bütün Yönetim Kurulu üyelerimiz kadın haklarıyla ilgili STK'larda aktif görev alıyor."

"GELECEĞİN CEVHERİ" PROJESİ DEVREYE ALINDI

İstanbul Maden İhracatçıları Birliği'nin (İMİB) destekleri ve Madencilik Sektöründe Kadınlar Derneği öncülüğünde, depremden etkilenen kız öğrenciler için iş imkânı yaratılmasını kapsayan "Geleceğin Cevheri" projesi hayata geçirildi. Proje; deprem bölgesinde yaşayan, ailesi depremden etkilenen, madencilik sektörünün ilgili bölümlerinde üniversite eğitimi alan son sınıf öğrencileri ve yeni mezun kız öğrenciler için istihdam yaratma amacını güdüyor.

Madencilik Sektöründe Kadınlar Derneği Başkanı Elif Tekin Alagül, projeyi şöyle detaylandırıyor: "Dernek olarak üniversitelerimizle temasa geçmeye başladık. Üniversitelerden bu kapsama uyan öğrencilerimiz hakkında bilgi alıyoruz. Aynı zamanda madencilik sektöründe faaliyet gösteren işletmelerimizle de iletişim hâlindeyiz. Bu kız öğrencilerimizin çalışabileceği işletmeleri belirliyoruz. Aynı zamanda lojmanı olan işletmelerimizi de ön plana alıyoruz. Böylece kız öğrencilerimizin hem iş imkânı bulmasını hem de ilk etapta konaklama konusunda bir sıkıntı yaşamamasını amaçlıyoruz. İş imkânı yaratılmasının dışında, çalışmaya başlayan öğrencilerimize dernek içinde oluşturduğumuz ekiplerle belirli periyotlarda mentorluk desteği verilmesini sağlayacağız. Ayrıca yaşanan felaketin etkilerini bir nebze olsun azaltmak adına psikolojik destek verilmesini öngörüyoruz. Onlara yol gösterici olmak, geleceklerini beraber planlamak istiyoruz."

ELİF TEKİN ALAGÜL

İHRACATTAKİ DÜŞÜŞÜN TEK SEBEBİ DEPREM DEĞİL

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu, ihracatta yaşanan düşüşü sadece depreme bağlamanın yanlış olacağını söyledi. Şubat ayındaki genel ihracat düşüşünde deprem bölgesinin yüzde 8 etkisinin olduğunu belirten Tecdelioğlu, sözlerine şöyle devam etti: "İhracat rakamlarındaki düşüşün tamamını depreme bağlamak doğru değil. Başlıklara baktığımız zaman kur politikası, faiz, rekabetçi tarifelerde olmayan enerji bizi çok etkiliyor. 13-17 Mart tarihleri arasında Ticaret Bakanlığımızın desteğiyle Almanya Frankfurt'ta gerçekleşen ISH Isıtma, Soğutma, Havalandırma Fuarı'na İDDMİB olarak millî katılım gerçekleştirdik. 173 firmayla Türkiye'yi temsil ettik. Fuar gerçekten çok başarılıydı. Başkonsolosumuz, ticari ateşimizle beraber 40'a yakın firmayı ziyaret ettik. Yapılan geri dönüşlerde firmaların şu an fokuslandığı nokta kur. Maalesef kur şu an yeni siparişleri almakta, sürdürülebilir vaziyette ihracatı devam ettirmekte ayağımıza çok ciddi anlamda takılıyor."

İhracatçılar olarak bir kur beklentisi içinde olduklarına da ayrı bir paragraf açan Çetin Tecdelioğlu, "Türkiye'ye kur düşüklüğünden kaynaklı çok ciddi anlamda ithal ürün geliyor. Bizim hırdavat sektöründe de ithalat gerçekleşmeye başladı. Çünkü bizim üretici firmalarımız TL bazda sattıkları malda rekabet edebilecekleri ürünlerde sıkıntı yaşıyorlar. Düşük kur nedeniyle ithalatta da artış yaşanıyor. Bizim kur beklentimiz her zaman enflasyonla paralel gitmesidir. Bakanlıklarımız reel sektörü canlı olarak takip ediyor. Ticaret Bakanımız Mehmet Muş ile yaptığımız görüşmede bunları dile getirdik, taleplerimizi aldılar." diye konuştu.

DENİB AKADEMİ'DE "ÇEVRE" KONUSU ELE ALINDI

DENİB AKADEMİ, eğitim programlarına bir yenisini ekledi. 21 Mart tarihinde Denizli İhracatçılar Birliği Hizmet Binası'nda düzenlenen eğitimin başlığı, "ISO 14001: 2015 Çevre Yönetim Sistemi Temel Şartları Eğitimi" oldu.

Eğitmen Nuray Üçüncü tarafından gerçekleştirilen eğitim programının akışı şu şekilde gerçekleşti: Giriş, kapsam, atıf yapılan standart ve dokümanlar, terimler ve tarifler, kuruluşun bağlamı, liderlik, planlama, destek, operasyon, performans değerlendirme, iyileştirme, atık yönetimi, sınıflandırma ve bertaraf yöntemleri, risk değerlendirme, ISO 9001:2015 ve ISO 45001:2018 ile ilişkilendirme, acil durum planlama, çevre mevzuatı ve firma uygulama örnekleri.

Standartların nasıl sağlanacağı, firmada bu yapının nasıl oturtulacağı, süreçlerin planlanması, uygulanması, kontrol edilmesi ve iyileştirilmesinin nasıl yapılacağı, eğitim ve bilgilendirme faaliyetlerinin yürütülmesi, farkındalıkların kazandırılması, standartların uygulanabilirliğinin sağlanması ve dokümantasyonun oluşturulması gibi kalite süreçleri katılımcıların soru ve cevap bölümleriyle interaktif bir şekilde tamamlandı.

YILIN İLK İKİ AYINDA MAKİNE İHRACATI YÜZDE 13 ARTTI

Türkiye makine ihracatı, 2023'ün Ocak-Şubat sekansında, bir önceki yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında yüzde 13 artarak 4,4 milyar dolar oldu. Ocak ayını yüzde 20,1, Şubat ayını ise yüzde 7,1'lik artışla kapatan sektör, sadece ABD, Almanya ve Rusya'ya 1 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirdi.

"İkiz Dönüşüm konusunda kararlı olmak ve 'şimdi sanayide cesur adımlar atma sırası değil' diye düşünmeden, dayanışma içinde yolumuza devam etmek zorundayız." diyen Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu, bu cümleyle anlatmak istediklerini şöyle temellendirdi: "Çünkü uluslararası rekabet sadece ölçek değil, nitelik de değiştiriyor ve oyunun kuralını teknolojik egemenliği elinde tutanlar belirliyor. Teknolojide aynı seviyede kalabilmek için sürdürülebilirlik alanında zamanımızı ve kaynaklarımızı verimli kullanmalı, tüm ihracatçılarımızla birlikte ortak bir strateji yürütmeliyiz. Fakat bu değişimin ihracatçılar için mali yükleri olacaktır. Üretici fiyat endeksinin katma değeri hayli yüksek olan makine sektöründe dahi yüzde 63,4 ve fakat genel imalat sanayisinde yüzde 78,7 arttığı düşünülürse, ihracat odaklı büyümeyi merkeze alan ekonomimizde rekabetçiliği riske girmiş sektörlerimiz için döviz kurunda bir kıpırtıya büyük ihtiyaç duyulduğunu söyleyebiliriz."

Sektörün ilk iki aylık ihracat performasını ayrıca değerlendiren Karavelioğlu, "Gelişmiş ülkelerde tam da enflasyonun kontrol altına alınmaya başlandığı bir dönemde, birinci yılını dolduran Rusya-Ukrayna Savaşı'nın etkileri hâlâ sürerken büyük bir deprem felaketi yaşadık. Bu durum, Şubat ayında yüzde 20'nin üzerinde daralma ortaya çıkardı." dedi.

7 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT HEDEFİ

16-19 Mart tarihleri arasında Mücevher İhracatçıları Birliği ve Informa Markets tarafından düzenlenen İstanbul Jewelry Show Fuarı, 1.500 firma ve markaya ev sahipliği yaptı. Bu yıl 53. kez düzenlenen fuar, dünyanın en büyük beş mücevher fuarından biri olarak kabul ediliyor.

Fuar açılışında bir konuşma yapan Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, sektörün Türkiye ekonomisine katkısının çok değerli olduğunu vurguladı. Açılışın bir diğer konuşmacısı da Mücevher İhracatçıları Birliği Başkanı Burak Yakın'dı. Istanbul Jewelry Show'u "dünyanın en iyi mücevher fuarı" yapma fikrini son derece önemsediklerini belirten Yakın, bunun, sektörün ihracat hedefine ulaşmasında çok kritik bir eşiğe karşılık geldiğini söyledi ve devam etti: "Mücevher İhracatçıları Birliği olarak içinde bulunduğumuz koşullara rağmen tüm dünya ülkelerinden 628 firmadan 1.000'e yakın alıcıyı fuarımıza getirdik. Firmalarımız gerçekten çok özel stantlar hazırladılar. Dünyanın her ülkesindeki fuarlara gidiyoruz, en büyük

fuarlardaki gecekondu havasını ortadan kaldırdık. Fuarda Designer Clup, Art For Jewellery gibi çok değerli alanlarımız var. Yine dünyanın hiçbir ülkesi bu anlamda alanlar ayırmıyor; bizim ise binlerce yıllık kültürümüz var, bunu yansıtmalıyız. Fuarın sadece büyük olması değil, iyi olması da önemli. En büyük beş fuardan birisiyiz, şimdi en iyilerden biri hatta en iyisi olmamız lazım. Fuarımızın hem büyüklüğü hem de kalitesi ihracattaki katma değere de yansıyacak ve hedeflediğimiz 7 milyar doların üzerindeki ihracata, hem de yüksek katma değer üreterek ulaşacağız."

tablolar

2023 YILI MART AYI İHRACATI **23,6 MİLYAR DOLAR** OLDU.

2022 YILINA GÖRE 2023 MART AYI İHRACATI **YÜZDE 4,4** ARTTI.

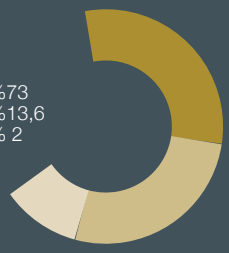
2023 YILI MART AYINDA **16 SEKTÖR** İHRACATINI ARTIRDI.

1.903 FİRMA MART AYINDA İLK KEZ İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİ.

EN FAZLA İHRACAT YAPILAN 10 ÜLKE

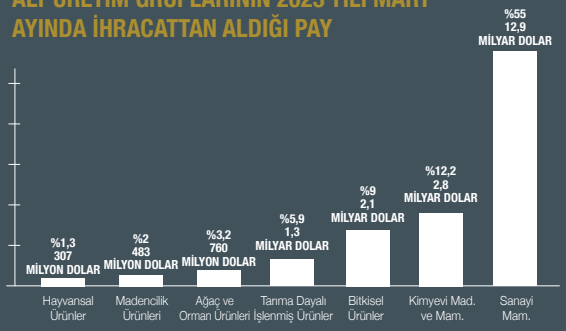
2023 yılı Mart ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,775 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,133 milyar dolarla İtalya ve 1,102 milyar dolarla ABD izledi.

ANA ÜRETİM GRUPLARININ 2023 YILI MART AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



Sanayi %73
Tarım %13,6
Maden % 2

ALT ÜRETİM GRUPLARININ 2023 YILI MART AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



2023 YILI MART AYINDA İL BAZINDA EN DİKKAT ÇEKEN İHRACAT ARTIŞI

%807,1

İLLERE GÖRE 2023 YILI MART AYI İHRACAT DAĞILIMI

İL	DEĞER
İSTANBUL	9,4 MİLYAR DOLAR
KOCAELİ	1,8 MİLYAR DOLAR
BURSA	1,5 MİLYAR DOLAR
İZMİR	1,3 MİLYAR DOLAR
ANKARA	1 MİLYAR DOLAR
GAZİANTEP	914 MİLYON DOLAR
MANİSA	498 MİLYON DOLAR
SAKARYA	489 MİLYON DOLAR
DENİZLİ	419 MİLYON DOLAR
KONYA	310 MİLYON DOLAR

1 - 31 MART İHRACAT RAKAMLARI SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1.000 $								
	1 - 31 MART				1 OCAK - 31 MART			
SEKTÖRLER	2022	2023	Değişim ('23/'22)	Pay (23) (%)	2022	2023	Değişim ('23/'22)	Pay (23) (%)
I. TARIM	2.964.177	3.201.837	8,0	13,6	8.256.114	8.626.127	4,5	14,0
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1.830.721	2.134.133	16,6	9,0	5.326.497	5.841.563	9,7	9,5
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	960.870	1.127.421	17,3	4,8	2.727.976	2.944.487	7,9	4,8
Yaş Meyve ve Sebze	224.880	307.864	36,9	1,3	763.063	941.524	23,4	1,5
Meyve Sebze Mamulleri	229.785	209.061	-9,0	0,9	605.553	551.004	-9,0	0,9
Kuru Meyve ve Mamulleri	155.058	149.714	-3,4	0,6	400.843	384.283	-4,1	0,6
Fındık ve Mamulleri	147.564	156.526	6,1	0,7	495.351	454.958	-8,2	0,7
Zeytin ve Zeytinyağı	31.049	94.053	202,9	0,4	114.836	294.754	156,7	0,5
Tütün	64.496	71.188	10,4	0,3	173.747	222.102	27,8	0,4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	17.019	18.306	7,6	0,1	45.127	48.452	7,4	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	381.565	307.274	-19,5	1,3	998.062	821.823	-17,7	1,3
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	381.565	307.274	-19.,5	1,3	998.062	821.823	-17,7	1,3
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	751.892	760.430	1,1	3,2	1.931.555	1.962.740	1,6	3,2
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	751.892	760.430	1,1	3,2	1.931.555	1.962.740	1,6	3,2
II. SANAYİ	17.128.646	17.230.630	0,6	73,0	45.165.128	44.367.740	-1,8	72,0
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1.401.732	1.386.911	-1,1	5,9	3.855.928	3.621.962	-6,1	5,9
Tekstil ve Hammaddeleri	950.808	903.400	-5,0	3,8	2.645.453	2.440.846	-7,7	4,0
Deri ve Deri Mamulleri	191.678	219.904	14,7	0,9	501.751	570.418	13,7	0,9
Halı	259.245	263.608	1,7	1,1	708.723	610.697	-13,8	1,0
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	3.019.051	2.870.598	-4,9	12,2	7.591.845	7.422.257	-2,2	12,1
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	3.019.051	2.870.598	-4,9	12,2	7.591.845	7.422.257	-2,2	12,1
C. SANAYİ MAMULLERİ	12.707.863	12.973.121	2,1	55,0	33.717.355	33.323.521	-1,2	54,1
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	2.014.063	1.997.221	-0,8	8,5	5.446.009	5.204.328	-4,4	8,5
Otomotiv Endüstrisi	2.679.514	3.289.873	22,8	13,9	7.445.041	8.619.158	15,8	14,0
Gemi, Yat ve Hizmetleri	140.228	108.679	-22,5	0,5	278.072	178.178	-35,9	0,3
Elektrik ve Elektronik	1.365.462	1.517.784	11,2	6,4	3.519.314	4.000.339	13,7	6,5
Makine ve Aksamları	908.554	1.059.542	16,6	4,5	2.432.700	2.752.969	13,2	4,5
Demir ve Demir Dışı Metaller	1.443.496	1.224.870	-15,1	5,2	3.804.476	3.275.758	-13,9	5,3
Çelik	2.254.351	1.398.928	-37,9	5,9	5.624.973	3.563.792	-36,6	5,8
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	513.025	444.122	-13,4	1,9	1.294.720	1.164.389	-10,1	1,9
Mücevher	434.650	740.274	70,3	3,1	1.284.004	1.683.903	31,1	2,7
Savunma ve Havacılık Sanayii	326.942	506.284	54,9	2,1	947.403	1.090.513	15,1	1,8
İklimlendirme Sanayii	616.161	670.767	8,9	2,8	1.611.017	1.757.133	9,1	2,9
Diğer Sanayi Ürünleri	11.418	14.778	29,4	0,1	29.625	33.061	11,6	0,1
III. MADENCİLİK	554.614	483.486	-12,8	2,0	1.524.168	1.323.579	-13,2	2,1
Madencilik Ürünleri	554.614	483.486	-12,8	2,0	1.524.168	1.323.579	-13,2	2,1
T O P L A M (TİM*)	20.647.437	20.915.953	1,3	88,6	54.945.410	54.317.445	-1,1	88,2
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	1.962.328	2.680.361	36,6	11,4	5.122.641	7.270.423	41,9	11,8
GENEL İHRACAT TOPLAMI	22.609.765	23.596.314	4,4	100,0	60.068.051	61.587.868	2,5	100,0

BİRLİK **ADRESLERİ**

Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Limonluk Mah. Vali Hüseyin
Aksoy Cad. No: 4 Yenişehir/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

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

Denizli İhracatçılar 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

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

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

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

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

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.t
Web Adresi: www.hib.org.tr
Genel Sekreter: Fatih Özer
Genel Sekreter Yrd.: Abdullah Keskin
Genel Sekreter Yrd.: Üzeyir Işık

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

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 Kırlıoğlu
Genel Sekreter Yrd.: Muharrem Kayılı
Genel Sekreter Yrd.: Aydın Yılmaz

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

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

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

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

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

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

Römorkörcülük ve kılavuzluk hizmetlerinde
45 yıllık Sanmar deneyimi

SANMAR

sanmar.com.tr

Şimdi dünyada ne görseniz;
İSTANBUL'DAN
Nairobi İstanbul Tokyo
Dünyada en çok noktaya uçan hava kargo markası
Turkish Cargo ile yılda 2 milyon tondan fazla kargo
SMARTIST'ten dünyaya taşınıyor.
SMARTIST
DÜNYANIN
LOJİSTİK
MERKEZİ
TURKISH CARGO
SMARTIST