

Ekonomi, Sanayi ve İhracatta Yeni Perspektifler



İhracat Rotası:
Balkanların Stratejik
Ekonomi Merkezi: Bulgaristan

Enerji:
Enerji Bağımsızlığındaki
Kritik Adım Enerji Depolama

Teknoloji:
Yapay Zekâ Düellosu
DeepSeck Sahaya İndi



SÜRDÜRÜLEBİLİR ENERJİ GÜCÜNÜ BİZDEN ALIYOR.

ELK Motor, IEC 63-315 gövde aralığındaki elektrik motorlarını Avrupa standartlarında ve IE4, IE3 verimlilik sınıflarında üretiyor; tüm dünyaya ihraç ediyor.

Sustainable Energy Draws Its Power From Us.

ELK Motor manufactures electric motors in the IEC 63-315 frame range, adhering to European standards and offering efficiency classes of IE4, IE3. These motors are exported worldwide.



YILMAZ GRUP



TAKASBANK

Türkiye'nin Ulusal Numaralandırma Kuruluşu olarak, ISIN, CFI ve LEI kodlarının tahsisini gerçekleştiriyor.

LEI Başvuruları için:
www.leiturkiye.com
ISIN ve CFI Başvuruları için:
www.isinturkiye.com.tr



takasbank
www.takasbank.com.tr

içindekiler

10

**TÜRKİYE'NİN
ŞUBAT AYI İHRACATI
20,8 MİLYAR DOLAR
OLDU**

Şubat ayında 20,8 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren Türkiye'nin İlk iki aylık ihracatı 41,9 milyar dolara, 12 aylık ihracatı ise 262,7 milyar dolara ulaştı.

22

**EKONOMİ, SANAYİ
VE İHRACATTA 2025
PERSPEKTİFİ**

Türkiye, 2025 yılında sıkı para politikalarına ve enflasyonla mücadelede odaklanırken sanayici ve ihracatçılar da yeni ekonomik stratejilere uyum sağlamaya çalışıyor

30

**PIYASAYI
DUYMAYAN
HEM BATAR
HEM DE BATIRIR**

Prof. Dr. Emre Alkin: "Kimse zenginlerin parasıyla zengin olamaz. Herkes fakirin parasıyla zengin olur. Burada fakirden kasıt, zengin olmayan herkes."

32

**TİCARETTE
TRUMP'LI YENİ
DÖNEM REKABETİ
ARTIRACAK**

Yeni ABD yönetiminin hamleleri, küresel arenada belirsizliklerle dolu bir ortam oluşmasına neden olduğu gibi ABD müttefikleri ile ticaret ortaklığı bulunan ülkeler için de tedirginlik yaratıyor.

40

**BALKANLARIN
STRATEJİK
EKONOMİ MERKEZİ
BULGARİSTAN**

Avrupa ile Asya arasındaki köprü Bulgaristan, jeopolitik konumu, sanayi potansiyeli, ticari ilişkileri ve kültürel zenginlikleriyle Balkanların önemli aktörlerinden biri olmayı sürdürüyor.

56

**TÜRKİYE LOJİSTİKTE
STRATEJİK
KONUMUYLA
YÜKSELİYOR**

Uluslararası standartlara uygun lojistik hizmetleriyle küreseldeki potansiyelini her geçen gün artıran Türkiye, küresel lojistik hizmet ihracatından aldığı yüzde 2,5'lik pay ile 11. sırada yer alıyor.

62

**ÇAĞININ ÖTESİNDE
BİR DEHA
MİMAR SİNAN**

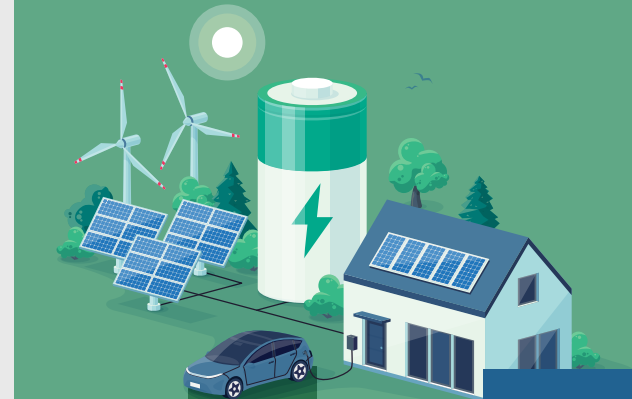
Mimar Sinan, Osmanlı'nın yükselişiyle birlikte zirveye çıkarak zamanın ruhunu şekillendirdi. Selimiye'nin kubbesinden, Süleymaniye'nin minarelerine kadar bugün hâlâ kullandığı teknikler tam olarak anlaşılamayan, mühendisliğin sınırlarını aşan bir ustanın hikâyesi...

72

**DEEPSEEK
SAHAYA
İNDİ**

Yapay zekâ dünyasında rekabet kızışıyor. Çin'in yeni dijital asistanı DeepSeek'in devler ligindeki yarışa katılmasıyla ChatGPT liderliğindeki yapay zekâ evreninde taşlar yerinden oynamaya başladı.

48



Ulusal Enerji Planı'na göre Türkiye'de, 2030 yılına kadar kurulu gücün yüzde 61'inden fazlası 91 gigavat kapasiteyle yenilenebilir enerji kaynaklarından oluşacak.

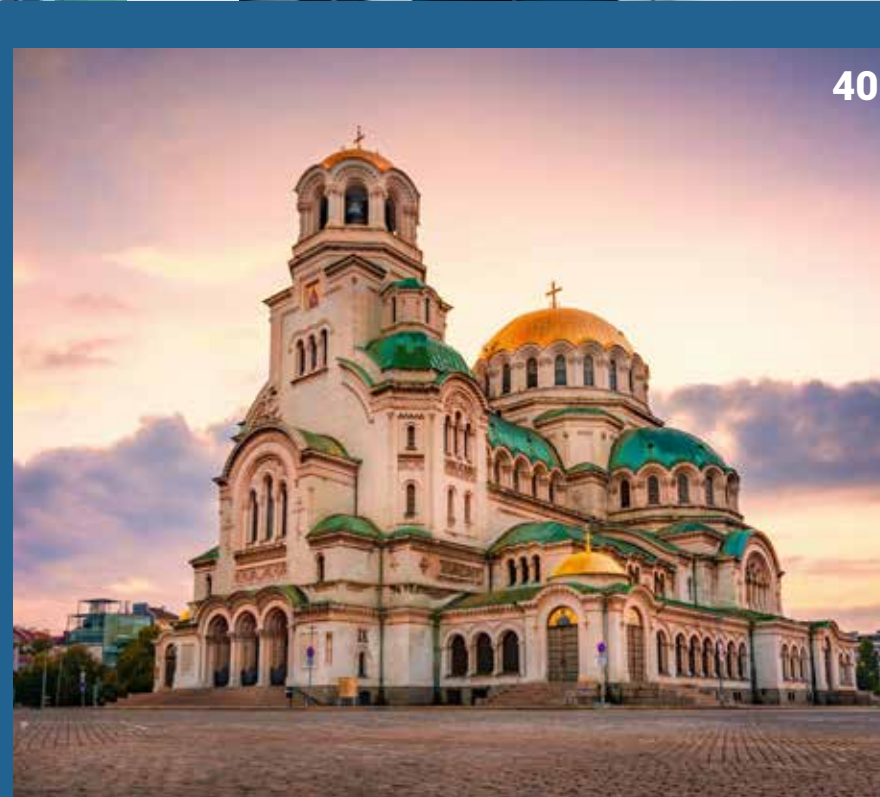
72



Ipekyol Group CEO'su Uğur Ayaydın: "Uluslararası pazardaki konumumuz, kaliteli ürünlerimiz ve zamansız tasarımlarımız sayesinde her geçen gün daha da güçleniyor. Global pazarlarda tüketici beklentilerini derinlemesine anlamaya odaklanarak farklı kültürlerle hitap eden koleksiyonlar sunuyoruz."



36



40

TİMREPORT

**TİM ADINA SAHİBİ
BAŞKAN**
Mustafa GÜLTEPE

YAYIN KURULU
Adil PELİSTER
Birold CELEP
Melisa TOKGÖZ MUTLU
Mustafa SEÇİLMİŞ
Yıldırım ÖZCAN

EDİTÖR
Tayyip YAHYAOĞLU
Okan UKAV

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



v i y a m e d y a
AJANS BAŞKANI
Selda YEŞİLTAŞ

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ
Murat ERDOĞAN

ART DİREKTÖR
Serpil YENİHAYAT

GRAFİK TASARIM
Hira DOLGUN

EDİTÖR
Gizem İRİS

REKLAM MÜDÜRÜ
İlknur ULUSOY
ilknur@viyamedya.com

REKLAM SORUMLUSU
Aysima KAYA

İLETİŞİM
Şafak Sokak No 45, Yunus Apt.
Kat: 3 (Rumeli Pasajı içi)
Nişantaşı - Şişli / İSTANBUL
+90 212 236 00 50

www.viyamedya.com | viya@viyamedya.com



/viyamedya



Türkiye İhracatla Yükseliyor

MUSTAFA GÜLTEPE

TİM Başkanı



İhracatımızı Yeniden Büyümenin Lokomotifi Yapmalıyız

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) şubat ayının son gününde 2024 yılının büyüme verilerini açıkladı. Türkiye ekonomisi küresel belirsizliklere rağmen 2024'te yüzde 3,2 büyüdü. OECD ülkeleri arasında en yüksek büyüme oranını elde eden iki ülkeden biri olmamızdan elbette gurur duyduk. Bu başarı, ekonomimizin dayanıklılığını bir kez daha kanıtlarken aynı zamanda son dört yıldır sanayinin büyümedeki payının azalması ve ihracatın katkısının düşmesi gibi üzerinde durmamız gereken önemli konuları da gözler önüne seriyor.

Her fırsatta dile getirdiğimiz gibi kalıcı ve sağlıklı büyümeyi ancak üretim ve ihracatla gerçekleştirebiliriz. Ancak hem üretimde hem de ihracatta hızımızın kesildiği bir dönemden geçtiğimizi hepimiz biliyoruz. Tabloyu ihracat verilerimizde de net bir şekilde görüyoruz.

Örneğin, şubat ayında ihracatımız 20,8 milyar dolarda kaldı. Geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1,5 eksideyiz. Mal ihracatı yapan 26 sektörümüzden 17'si geçen ay eksi yazdı. Hatırlanacağı gibi 2025'e 280 milyar dolarlık ihracat hedefi ile başlamıştık. Hedefe ulaşmak için ihracatımızı yüzde 7 büyütmemiz gerekiyor. İlk iki ayda bu hedefin gerisinde kaldık. Avrupa pazarında talebin zayıf seyretmesi ve daha da önemli rekabetçiliğimizdeki zayıflama, ihracat artış hızımızı olumsuz etkiliyor.

Bu yıl 280 milyar dolarlık ihracat kolay ulaşılabilir bir hedef olmamakla birlikte hızımızı kesen engellerin kaldırılması hâlinde çok daha fazlasını yapabiliriz. Çünkü ülkemizin potansiyelini, 150 bini aşkın üyesi bulunan ihracat ailemizin yılın azmini ve çabasını biliyorum. Biz de ihracat

ailemizden aldığımız bu güçle bütün zorluklara rağmen karamsarlığa kapılmadan, yeni fırsatlara odaklanıyoruz. Pazar çeşitliliğimizi artırmak, katma değerli ihracatımızı güçlendirmek ve ihracatçılarımızın sorunlarını yerinde dinleyip çözüm bulmak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

Bölgesel ihracat buluşması toplantılarımızla sahadayız. İzmir ve Trabzon'un ardından yılın üçüncü bölgesel ihracat buluşmasını 26 Şubat'ta Mersin'de gerçekleştirdik. İhracatçılarımızın sorunlarını, talep ve önerilerini dinledik. Birlikte neler yapabileceğimizi istişare ettik. Elbette sorunları dinlemekle kalmıyoruz. Sorumluluk alanımıza giren konular için hızla çözüm üretiyoruz. Diğer konuları ise ilgili kurumlara iletip çözüm için takipçisi oluyoruz.

Son iki yıldır olduğu gibi bu yıl da heyet programlarına hız kesmeden devam ediyoruz. Bu ay Bulgaristan'da, nisanda ise Çin ve Libya'da gerçekleştireceğimiz ticaret heyetleri ile yeni fırsatlar yakalamak için yoğun bir çaba sarf edeceğiz. Genişletilmiş Başkanlar Kurulu toplantımızda Hazine ve Maliye Bakanı Sayın Mehmet Şimşek'i ağırlayacağız. Kendisine bakanlığının sorumluluk alanına giren konularla ilgili görüş, talep ve önerilerimizi birinci ağızdan iletacağız.

Küresel ekonomiyi derinden etkileyen savaş ve çatışma ortamları, ihracatımız üzerinde de ciddi baskılar oluşturuyor. Barış ve istikrar ortamının sağlanması, ihracatçılarımızın yeni pazarlar keşfetmesi ve mevcut pazarlarda güçlenmesi açısından hayati önem taşıyor. Bu vesileyle ramazanın tüm dünyaya barış, huzur ve refah getirmesini; birlik, beraberlik ve dayanışma ruhumuzu pekiştirmesini diliyorum.

DÜNYA TURU



DÜNYA

KÜRESEL HİZMET TİCARETİ YILLIK BAZDA YÜZDE 10 ARTTI

Dünya Ticaret Örgütü'nün verilerine göre 2024'ün üçüncü çeyreğinde taşımacılık sektörü, ana ticaret rotalarındaki aksaklıklar ve artan nakliye fiyatları nedeniyle yüzde 14 büyümeye kaydetti. Küresel navlun fiyatları 2023'ün üçüncü çeyreğine kıyasla yaklaşık dört kat artarak 4.500 ABD dolarına ulaştı. Uluslararası seyahat edenlerin yurt dışındaki harcamaları 2024'ün üçüncü çeyreğinde yüzde 10 artarken, yılın ilk üç çeyreğinde küresel seyahat gelirleri pandemi öncesi seviyelere yüzde 15 daha yüksek gerçekleşti. Sonuç olarak da küresel hizmet ticareti, yılın ilk yarısındaki büyümenin ardından 2024'ün üçüncü çeyreğinde yıllık bazda yüzde 10'luk bir artış yaşadı.



ABD

MAL VE HİZMET AÇIĞI 98,4 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

ABD Ekonomik Analiz Bürosu, mal ve hizmet ticaret açığının Aralık 2024'te, kasım ayındaki 78,9 milyar dolar seviyesinden 19,5 milyar dolar artışla 98,4 milyar dolara ulaştığını açıkladı. ABD'nin aralık ayı ihracatı, kasım ayı ihracatına kıyasla 17,1 milyar dolar daha düşük gerçekleşerek 266,5 milyar dolar oldu. Aralık ayı ithalatı ise, kasım ayı ithalatına göre 12,4 milyar dolar artışla 364,9 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2024 yılı için mal ve hizmet açığı 2023 yılına göre 133,5 milyar dolar artarken; ihracat 119,8 milyar dolar, ithalat ise 253,3 milyar dolar artış gösterdi.



AB

EURO BÖLGESİ'NİN OCAK AYI VERİLERİ

Avrupa Birliği İstatistik Ofisi'nin verilerine göre Euro Bölgesi'ndeki yıllık enflasyon oranı Ocak 2025'te, Aralık 2024'teki yüzde 2,4 seviyesinden yüzde 2,5'e yükseldi. Euro Bölgesi enflasyonunun ana bileşenlerine bakıldığında ocak ayında hizmetlerin yüzde 3,9'la en yüksek yıllık artışa sahip olduğu gözlenirken bunu yüzde 2,3'le gıda, alkol ve tütün ürünleri, yüzde 1,8'le enerji ve yüzde 0,5'le enerji dışı sanayi malları takip etti. Euro Bölgesi İmalat PMI Endeksi ise ocak ayında, aralık ayındaki 44,4 seviyesinden son 10 ayın en yüksek seviyesi olan 46,6'ya yükseldi.



ÇİN

ELEKTRİK DAĞITIM ŞEBEKELERİ HARCAMALARINI ARTIRIYOR

Çin, yenilenebilir enerji üretimindeki artışı desteklemek amacıyla ulusal elektrik dağıtım şebekeleri yatırımını önemli ölçüde artırırken temiz enerjinin konutlara ve iş yerlerine verimli bir biçimde ulaşmasını sağlıyor. Ülkenin Ulusal Enerji İdaresi'ne göre güç iletimi harcamaları 2023 yılının ilk 11 ayında yüzde 19 oranında artışla 72 milyar dolara yükseldi. Yeni güç kapasitesi kurulumları için ayrılmış olan finansman ile yüzde 12 oranında büyüme sağlandı. Bu büyüme oranı, yıllık elektrik dağıtım şebekesi yatırımları artış oranının yıllık elektrik üretim kapasitesi kurulumu yatırımları artış oranından daha büyük olduğu 2018 yılından bu yana ilk kez oluyor.



KATAR

YABANCI YATIRIMI ARTIRACAK YENİ YASALAR TASARLIYOR

Katar tarafından Reuters'a yapılan açıklamaya göre Katar'ı yabancı yatırımcılar için daha cazip hâle getirmeyi amaçlayan kapsamlı mevzuat incelemesinin bir parçası olarak üç yeni yasa çıkarılması planlanıyor. Ticaret ve Ekonomi Bakanı Şeyh Faysal bin Thani Al Thani, Katar'ın iflas yasası, kamu-özel sektör ortaklığı yasası ve yeni bir ticari kayıt yasası da dâhil olmak üzere hazırladığı yeni yasalar olduğunu söyledi. Şeyh Faysal, yeni iflas ve kamu-özel sektör ortaklığı yasalarının mart ayı sonundan önce hazırlanmasını beklediğini söyledi. Dünyanın en büyük sıvılaştırılmış doğal gaz ihracatçılarından Katar'ın, 2030 yılına kadar toplamda 100 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım çekme hedefi bulunuyor.



HİNDİSTAN

GÜNEŞ PANELİ ÜRETİM KAPASİTESİ 10 GİGAVATA ULAŞTI

Hindistan'ın kredi derecelendirme kuruluşlarından Crisil Ratings, ülkenin güneş paneli üretim kapasitesinin 10 gigavattan 2027 mali yılına kadar 50 gigavat ile 55 gigavat arasında bir rakama ulaşacağını belirten bir rapor yayınladı. Rapor, ülke yönetiminin güneş panelleri ile yedek parçalarının yurt dışından satın alımını azaltmayı amaçlayan politikalarının söz konusu büyümede etkili olacağını vurguluyor. Raporda ayrıca sözü edilen piyasa büyüklüğüne ulaşabilmek için 3,2 milyar dolar sermaye harcaması gerekebileceği belirtildi. Hindistan'ın toplam güneş paneli üretim kapasitesinin yüzde 54'ünü karşılayan dört yerli üretici firmayı inceleyen çalışma, güçlü bilançolar ile sağlam nakit gerçekleştirmelerinin kredilerin kalitesini destekler durum olacağını söylüyor.

Türkiye'nin Şubat Ayı İhracatı 20,8 Milyar Dolar Oldu

Yılın ikinci ayında 20,8 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülkeler Almanya, ABD, Birleşik Krallık, İtalya ve Irak şeklinde sıralandı. 44 ülkede yüzde 50'nin, 77 ülkede yüzde 10'un üzerinde artışın kaydedildiği şubat ayında, 104 ülkeye ihracatın arttığı görüldü.



Türkiye'nin şubat ayına ait ihracat verileri, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından Ankara'da açıklandı. Şubat ayında gerçekleştirilen toplam ihracatın, 20,8 milyar dolar olduğu kaydedildi. İlk iki aylık ihracat 41,9 milyar dolara, 12 aylık ihracat ise 262,7 milyar dolara ulaştığı bildirildi.

"TAKVİM ETKİLERİ AYLIK RAKAMLARI ETKİLEYEBİLİYOR"

şubat ayının 28 gün olmasına ve bu tür takvim etkilerinin aylık rakamları etkilediğine değinen Ömer Bolat şunları aktardı: "Şubatta 900 milyon dolar eksiyle başladık. Geçen yıl 21 milyar 91 milyon dolar olduğunu düşündüğümüzde, şubatta 314 milyon dolarlık azalma söz konusu oldu. Şubat 2024, 28 gün olsaydı, ihracatımız 19,9 milyar dolar olacaktı. Biz 1 milyar dolarlık artışla şubat ayında yüzde 5'lik rekor ihracat açıklaması yapacaktık. Bu tür takvim etkileri her dönem ola-

biliyor ve bu da aylık rakamları etkiliyor.

"İHRACATIN İTHALATI KARŞILAMA ORANI YÜZDE 75,6 OLDU"

Şubat 2025 itibarıyla son 12 aylık dönemde ihracatın 262,7 milyar dolar olarak gerçekleştiğini, mal ihracatında da son 1 yılda yüzde 1,5'lik artış sağlandığını bildiren Bolat, "Şubatta yıllıklandırılmış mal ithalatı yüzde 1,2 azalışla 347,6 milyar dolar oldu. Neticede yıllıklandırılmış dış ticaret açığı, geçen yılın aynı ayına göre 7,9 milyar dolar azalarak 84,9 milyar dolara geriledi. İhracatımızın son bir yılda ithalatı karşılama oranı da yüzde 75,6 olarak gerçekleşmiştir." dedi.

"PARİTE İKİ AYDA 808 MİLYON DOLAR EKŞİ YAZDIRDI"

Genel Ticaret Sistemi (GTS) kayıtlarına göre şubat ayında 20,8 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirildiğini ve geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1,5 ekside olduklarını söyleyen Mustafa

Gültepe, konuşmasına şöyle devam etti: "2025'in ilk iki ayında ihracatımız 41,9 milyar dolara, 12 aylık ihracat ise 262,7 milyar dolara ulaştı. İki aylık ihracatta yüzde 2,1, 12 aylık ihracatta 1,5 artıdayız. Şubat ayında hizmet ihracatımızın 9 milyar dolar civarında geleceğini tahmin ediyoruz. Sektörler özelinde baktığımızda otomotiv, 3 milyar dolarla liderliğini sürdürdü. Otomotivi, 2,5 milyar dolarla kimyevi maddeler, 1 milyar 360 milyon dolarla hazır giyim, 1,3 milyar dolarla elektrik elektronik ve 1,2 milyar dolarla çelik takip etti. İlk beşte yer almakla birlikte geçen ay mücevher ile savunma ve havacılık sektörlerimizin ihracatımıza katkısının altını çizmek istiyorum. Geçen ay mücevher ihracatımız yüzde 381 artışla 862 milyon dolara, savunma ve havacılık ihracatımız ise yüzde 134 artışla 434 milyon dolara yükseldi.

Firmaların yasal merkezini baz alan TİM verilerine göre geçen ay 35 ilimiz ihracatını artırdı. En çok ihracat yapan beş ilimiz İstanbul, Kocaeli, Bursa, Ankara ve İzmir

şeklinde sıralandı. Niğde ve Erzin-can, tarihlerinin en yüksek ihracat değerlerine ulaştı. Şubat'ta ilk kez ihracat yapan firma sayısı 1.046 oldu. İhracat ailemize katılan yeni firma sayısında son dönemde bir gerileme görüyoruz. Rekabetçiliğimizin zayıflamasına bağlı olarak ihracata ilgi ne yazık ki azalıyor. Bu durumu ihracatımızın geleceği açısından bir risk olarak değerlendiriyoruz. Birim ihracat değerimiz Şubat'ta 1,49 dolara yükseldi. Parite geçen ay ihracatımızı 323,9 milyon dolar negatif etkiledi. İki ayda parite kaynaklı kaybımız yaklaşık 808 milyon dolara yükseldi."

"İHRACATI YENİDEN BÜYÜMENİN DİNAMOSU HÂLİNE GETİRMEK İSTİYORUZ"

Güncel gelişmeleri de değerlendiren Gültepe, Türkiye ekonomisinin 2024'te yüzde 3,2 büyüdüğünü hatırlattı. Türkiye'nin geçen yıl OECD ülkeleri arasında en yüksek büyüme oranına sahip iki ülkeden biri olduğuna dikkat çeken Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Büyümede sanayinin payı son dört yıldır azalıyor. 2023'te yüzde 19,3 olan bu pay, geçen yıl yüzde 18,8'e geriledi. Net ihracat geçen yıl büyümeye 1,1 puan pozitif katkı verdi. Biz en sağlıklı büyümenin üretim ve ihracatla olduğuna inanıyoruz. Ancak yılın son çeyreğinde net ihracatın büyümeye katkısı negatif oldu. Bu durum, küresel talep dalgalanmalarına ve rekabetçilikteki gerilemeye işaret ediyor. Sanayicimizin yatırım iştahının yüksek olmasına rağmen, dış talepteki daralma ve rekabet gücündeki kayıplar ihracatımızı olumsuz etkiliyor. Bu tabloyu iyi okumamız gerekiyor. 2024, ihracatımızın rekabetçilikle sınırdığı bir yıl oldu. Bu sorunu aşabilirsek ihracatı yeniden büyümenin dinamosu hâline getireceğimize inanıyoruz."



41,9
milyar dolar

Yılın ilk iki ayında gerçekleştirilen toplam ihracat

262,7

12 aylık dönemde gerçekleştirilen ihracat

1.046

Şubat ayında ilk kez ihracat yapan firma sayısı

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: "Ocak-şubat döneminde geçen yılın aynı dönemine kıyasla 800 milyon dolar artıdayız, yaklaşık 42 milyar dolarlık ihracat yaptık. Bu da yüzde 2,1 artış anlamına geliyor."



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "2025'te 280 milyar dolarlık hedefe ulaşabilmemiz için ihracatımızı en az yüzde 7 artırmamız gerekiyor. Pazar çeşitliliğimizi artırmak ve katma değerli ihracatımızı güçlendirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz."



İhracat Buluşmaları Trabzon'da Devam Etti

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), bölge ekonomisinin dinamiklerini analiz etmek ve ihracattaki payını artırmak amacıyla İzmir'de başlattığı "Bölgesel İhracat Buluşmaları" etkinlik serisinin ikincisini Trabzon'da gerçekleştirdi.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından düzenlenen Bölgesel İhracat Buluşmaları etkinliklerinin ikincisi, Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (DKİB) ev sahipliğinde Trabzon'da gerçekleştirildi. Programa, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin yanı sıra TİM Başkan Vekilleri Ahmet Güleç, Adil Pelister, Çetin Tecdelioğlu ve Ahmet Fikret Kileci, TİM Yönetim Kurulu Üyeleri ve delegeleri, DKİB Başkan Yardımcısı Ahmet Hamdi Gürdoğan, birlik başkanları ile Trabzonlu ihracatçı firmaların temsilcileri katılım sağladı. Toplantıda bölgenin dış ticaretteki önemi ve karşılaşılan zorluklar ele alınırken, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ihracatçıların sorunlarını dinledi.

"HEDEFİMİZ TÜRKİYE'Yİ DÜNYANIN İLK 10 İHRACATÇI ÜLKESİ ARASINA TAŞIMAK"

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, etkinliğin açılışında yaptığı konuşmada, ihracatçıların sorunlarını yerinde dinlemek ve çözümler üretmek amacıyla düzenlenen toplantıların Türkiye'nin dört bir

yanında devam ettiğini söyledi. Gültepe, "Başkan Vekillerimizle birlikte sahadayız. Amacımız, siz değerli ihracatçılarımızın taleplerini doğrudan dinleyip çözümler üretmek." dedi.

Son dönemde ihracatta birçok ayda rekorlar kırıldığını belirten Gültepe, orta vadeli hedeflerinin Türkiye'yi dünyanın en büyük 10 ihracatçı ülkesi arasına taşımak olduğunu ifade etti. Bu hedef doğrultusunda her yıl en az yüzde 10 büyümenin şart olduğunu vurgulayan Gültepe, "2025 yılı hedefimiz, 280 milyar dolarlık ihracata ulaşmak. Bunu başarmak için yıllık yüzde 7'nin üzerinde bir artış sağlamalı ve ekonomimizi daha rekabetçi hâle getirecek yeni politikalar geliştirmeliyiz." diye konuştu.

"DOĞU KARADENİZ'İN POTANSİYELİNİ HAREKETE GEÇİRMELİYİZ"

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliğine bağlı dört ilin toplam ihracatının 1,3 milyar dolar düzeyinde olduğunu hatırlatan Gültepe, bu rakamın bölgenin potansiyelinin çok altında olduğunu dile getirdi.

Tarım sektörünün bölgenin net ihracat avantajına sahip olduğu bir alan olduğuna dikkat çeken Gültepe, özellikle fındık ihracatında yaşanan gerilemeyi örnek göstererek, "Fındık ihracatındaki payımızı yüzde 63'ten yüzde 58'e düşü. Bu, bölge için yeni stratejiler geliştirmemiz gerektiğini gösteriyor. Yeni iş birlikleri ve projelerle bölgenin kaderini değiştirecek adımlar atmalıyız." dedi.

Bazı sektörlerin zorlu bir dönemden geçtiğini belirten Gültepe, artan maliyetlerin rekabet gücünü zayıflattığını söyledi. Gültepe, "Emek yoğun sektörlerde fiyatlandırma ve maliyet tutturmada ciddi sorunlar yaşanıyor. Türkiye, maalesef pahalı ülkelerden biri haline geldi. Sanayi çarklarını daha etkin şekilde döndürebilmek için yeni politikalara ihtiyaç var." ifadelerini kullandı.

"500 MİLYAR DOLAR İHRACAT HEDEFİNE ULAŞMAK İÇİN ÇİFT HANELİ BÜYÜME GEREK"

2028 yılında hizmet ihracatı da dâhil olmak üzere 500 milyar dolarlık ihracat hedeflediklerini

belirten Gültepe, bunun için daha yüksek büyüme oranlarına ulaşmaları gerektiğini söyledi. Gültepe, "TİM olarak tüm birliklerimizle istişare içinde çalışıyoruz. İlçeler, iller ve firmaların kalkınması, ülke ihracatını artırmamız için hayati önem taşıyor." dedi.

Son olarak sahada olmanın ve ihracatçıları dinlemenin önemine vurgu yapan Gültepe, "Sizlerden gelen sorun, ihtiyaç ve önerileri dikkate alarak projelerimizi şekillendiriyoruz. Ancak bu şekilde sorunlara kalıcı çözümler üretilebilir ve ülkemizi hedeflediğimiz seviyelere taşıyabiliriz." diyerek sözlerini tamamladı.

"BU TÜR TOPLANTILAR BİRBİRİMİZE DESTEK OLMAK İÇİN BÜYÜK FIRSATLAR SUNUYOR"

Toplantının açılışında konuşan DKİB Başkan Yardımcısı Ahmet Hamdi Gürdoğan ise Trabzon ve Doğu Karadeniz Bölgesi'nin Türkiye'nin dış ticaretine olan katkılarına dikkat çekti. Gürdoğan, Trabzon'un bir liman kenti olarak Asya, Avrupa ve Orta Doğu arasında önemli bir ticaret köprüsü olduğunu belirterek, bölgenin dış ticaretteki tarihi misyonunu vurguladı.

1980'li yıllarda Avrupa ile İran arasında transit ticaretle başlayan hareketliliğin, Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla yeni kurulan ülkelere tedarik merkezi olma rolüne dönüştüğünü ifade eden Gürdoğan, "Trabzon ve çevresi, girişimci ruhu ve gelişmiş ticaret kültürüyle her zaman Türkiye'nin ihracatına önemli katkılar sağladı. DKİB'in 1998 yılında kuruluşundan bu yana bölgemizin ihracat rakamlarını artırmak için yürüttüğü projeler bu gelişime öncülük etti." dedi.

Toplantının bölgedeki ihracatçıları için büyük bir fırsat sunduğunu belirten Gürdoğan, "Bu tür toplantılar bizlere sadece bu zorlukları konuşmak değil aynı

zamanda çözüm önerilerini geliştirmek, birbirimize destek olmak, ortak bir vizyonla daha güçlü bir ihracat ekosistemini kurmak adına büyük fırsat sunmaktadır. Bu toplantının ana hedeflerinden biri, bölgemizdeki ihracatçılarımızın karşılaştıkları sorunları, engelleri ve ihtiyaçları daha iyi anlayarak, çözüm odaklı bir yaklaşım geliştirmektir." diye konuştu.

Finansal desteklerin önemi de değinen Gürdoğan, İGE AŞ, Eximbank ve Türk Ticaret Bankası gibi kuruluşların ihracatçılara sunacağı finansal imkânların özellikle KOBİ'ler için büyük avantaj sağlayacağını belirtti. TİM Başkanı Mustafa Gültepe'ye desteklerinden dolayı teşekkür eden Gürdoğan, "Sayın Gültepe'nin liderliğinde ihracat alanındaki başarılarımızı daha da ileriye taşıyacağımıza inanıyorum." ifadelerini kullandı.

Açılış konuşmalarının ardından program, ihracatçılardan gelen soruların yanıtlanmasıyla devam etti. Son bölümde ise ihracatçılara yönelik finansman desteği konularında bilgi verildi.

DKİB Başkan Yardımcısı Ahmet Hamdi Gürdoğan: "Girişimci ruhu ve gelişmiş ticaret kültürüyle her zaman Türkiye'nin ihracatına önemli katkılar sağlayan Trabzon ve çevresi, Asya, Avrupa ve Orta Doğu arasında önemli bir ticaret köprüsü."



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Türkiye'nin dört bir yanında devam eden toplantılarda, Başkan Vekillerimizle birlikte sahadayız. Amacımız, siz değerli ihracatçılarımızın taleplerini doğrudan dinleyip çözümler üretmek."



TİM Bölgesel İhracat Buluşmaları Mersin'de Gerçekleştirildi

Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM), ihracatçıların sorunlarını ve beklentilerini ele almak amacıyla düzenlediği "Bölgesel İhracat Buluşmaları" programının son durağı Mersin oldu.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Bölgesel İhracat Buluşmaları etkinlikleri Mersin ile devam etti. Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Genel Sekreterliği ev sahipliğinde düzenlenen programda, ihracatçıların karşılaştıkları sorunlar ve sektörlerle ilişkin beklentileri ele alındı. TİM Başkanı Mustafa Gültepe, TİM Yönetim Kurulu Üyeleri, AKİB Koordinatör Başkanı Fatih Doğan ve bölgedeki ihracatçı firmaların temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda, Suriye'ye yönelik ihracattaki güncel gelişmeler ile ilgili de sektör temsilcilerinin görüşleri doğrultusunda değerlendirmelerde bulunuldu.

"HEDEFİMİZ İHRACATIMIZI 375 MİLYAR DOLARA ULAŞTIRMAK"

Toplantının açılışında konuşan

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'yi ihracatta dünyanın ilk 10 ülkesi arasına çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. Türkiye'nin ocak ayındaki ihracatında artış yaşandığını anlatan Gültepe, belli sektörlerdeki artışla dış satımın istenilen noktaya gelmeyeceğini ifade etti. Bu yıl ihracatta hedeflerinin 280 milyar dolar olduğuna değinen Gültepe, şöyle devam etti: "Bizim, 2028'de de hedefimiz büyük, 375 milyar dolar mal, 200 milyar dolar da hizmet ihracatı. Toplamda 575 milyar dolar hedefimiz var. 2025'in ilk 2 ayı bitmek üzere önümüzde çok fazla süre yok. Bu ihracat artışları güzel ama bundan sonra mutlak suretle çift rakamlı olması lazım. Yani en az yüzde 10 üzerinde bir rakamla artış sağlamalıyız ki önümüzdeki dönemlerde ortaya koymuş olduğumuz hedefleri yakalayalım."

Gültepe, küresel ölçekte yaşanan sıkıntılı ihracata yansımada dikkati çekti. İhracat ve üretimin desteklenmesi gerektiğini belirten Gültepe, "Önce bireysel ve firma daha sonra ilçe ve il bazında iyi olmalıyız ki Türkiye iyi olsun. 262 milyar dolara bizler imza atıyoruz. Firmalar yatırımlarını, üretimlerini artırsın, yeni yerler yapsınlar ki biz ihracatımızı 375 milyar dolara ulaştıralım." değerlendirmelerinde bulundu.

TİM olarak görevlerinin başında ihracatı artırmak olduğuna değinen Gültepe, sektör temsilcilerini daha iyi noktalara getirmeyi hedeflediklerini vurguladı. Gültepe, konuşmasının devamında TİM olarak yaptıkları projeleri ve çalışmalarını anlattı.

"2024 YILINDA 17,2 MİLYAR DOLAR İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİK"

AKİB Koordinatör Başkanı Fatih Doğan ise ihracatçıların arasındaki iş birliğinin güçlendirilmesi ve ortak vizyon oluşturulmasının önemine vurgu yaparak şu ifadeleri kullandı: "Bu tür toplantılar, yalnızca karşılaştığımız zorlukları tartışmak için değil aynı zamanda çözüm önerileri geliştirmek, birbirimize destek olmak ve ortak bir vizyon etrafında daha güçlü bir ihracat ekosistemi oluşturmak için büyük fırsatlar sunmaktadır. Mersin, Adana, Kayseri, Hatay ve Karaman illerimizde faaliyet gösteren ihracatçılarımız başta olmak üzere birliğimize üye ihracatçılarımızın karşılaştıkları sorunları, engelleri ve ihtiyaçları daha derinlemesine anlamak, çözüm odaklı stratejiler geliştirmek ve sürdürülebilir büyümeyi teşvik etmek toplantımızın en önemli hedefleridir. Bu doğrultuda, istişare kültürünü geliştirerek iş birliğini ve ortak akıl ile ihracat süreçlerimizi daha verimli hâle getirmeyi, uluslararası pazarlarda rekabet gücümüzü artırmayı ve bölgesel kalkınmaya katkı

sunmayı amaçlıyoruz."

AKİB'in tarihi misyonuna da değinen Doğan, birliğin 1937'de Mustafa Kemal Atatürk'ün imzasıyla kurulan Doğu ve Cenev Vilayetleri Mıntıkası Canlı Hayvan İhracatçıları Birliğinden bugün 28 binin üzerinde üyeye sahip bir ihracat ailesine dönüştüğünü vurguladı. 2024 yılında AKİB'in 17,2 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiğini ve bu performansın bir önceki yıla göre yüzde 7 oranında bir artışı ifade ettiğini belirterek, ihracatçıların karşılaştığı küresel belirsizliklere de dikkat çekti.

"SURIYE PAZARI BÖLGE İHRACATÇI İÇİN ÖNEMLİ"

Uluslararası ticarete artan jeopolitik riskler, ticaret politikalarındaki değişimler ve ekonomik dalgalanmaların ihracatçıları üzerindeki etkisini ele alan Doğan, özellikle ABD-Çin ticaret savaşı, Avrupa Birliği'nin Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması ve yeni gümrük tarifeleri gibi gelişmelerin Türkiye ihracatını çeşitli şekillerde etkilediğini belirtti.

Suriye pazarının bölge ihracatçıları için kritik bir önem taşıdığına dikkat çeken Doğan, şu ifadelerle yer verdi: "Türkiye gümrük bölgesi üzerinden Suriye'ye ihracat ve transit işlemlerinde kısıt-lama listelerinin kaldırılması, bu ülkenin yeni yönetiminin iki bin kalemdede ithalat yasağını kal-dırmasını ve 269 ürün için gümrük vergilerinde Türkiye için indirim kararı alınmasını önemli adımlar olarak değerlendiriyoruz. 2011 yılında askıya alınan Türkiye-Suriye Serbest Ticaret Anlaşması'nın (STA) daha kapsamlı bir ekonomik ortaklık anlayışıyla yeniden hayata geçirilmesini bekliyoruz."

İHRACATÇILARA FİNANSMAN DESTEKLERİ HAKKINDA BİLGİ VERİLDİ

Açılış konuşmalarından sonra prog-

ram basına kapalı olarak devam etti. Bölgedeki ihracatçıların sorunlarını ve görüşlerini paylaştıkları "Delegeler Soruyor" bölümünde TİM Başkanı Mustafa Gültepe, ihracatçıların sorunlarını ve çözüm önerilerini dinledi. Ardından Suriye'ye ihracat konusunda yaşanan güncel gelişmeler ele alındı.

Programın ilerleyen bölümünde, ihracatçılara finansal destek sağlayan Türk Ticaret Bankası, Türk Eximbank ve İGE AŞ kurumlarının temsilcileri, mevcut destek paketleri ve finansman imkânları hakkında katılımcılara bilgi verdi. Son bölümde ise TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile beraberindeki Yönetim Kurulu üyeleri, Mersin ve Adana'da firma ziyaretlerinde bulundu. Heyet, firmaların üretim tesislerini gezerek, operasyon süreçleri ve çalışmalara yönelik firma yetkililerinden bilgi aldı.

AKİB Koordinatör Başkanı Fatih Doğan: "İstişare kültürünü geliştirerek iş birliğini ve ortak akıl ile ihracat süreçlerimizi daha verimli hâle getirmeyi, uluslararası pazarlarda rekabet gücümüzü artırmayı ve bölgesel kalkınmaya katkı sunmayı amaçlıyoruz."



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Önce bireysel ve firma daha sonra ilçe ve il bazında iyi olmalıyız ki Türkiye iyi olsun. Firmalar yatırımlarını, üretimlerini artırsın, yeni yerler yapsınlar ki biz ihracatımızı 375 milyar dolara ulaştıralım."



Kadın İhracatçılar Yeni Yol Haritasını TİM WINGS Çalıştayı'nda Belirledi

TİM Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlenen çalıştayda, kadınların ihracata katılımı ve kadın ihracatçılara yönelik destekler ele alınırken geleceğe yönelik hedefler konusunda da değerlendirmelerde bulunuldu.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından düzenlenen TİM WINGS Çalıştayı, kadın ihracatçıların ve girişimcilerin katılımıyla TİM Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi. Çalıştayda, TİM WINGS kapsamında son bir yılda yürütülen faaliyetler değerlendirilirken gelecek dönem stratejilerinin belirlenmesine yönelik de istişarelerde bulunuldu.

"KADIN GİRİŞİMCİLERİMİZE UYGUN FİNANSMAN İMKANLARI SUNDUK"

Çalıştayın açılış konuşmasını yapan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, TİM WINGS projesinin ihracatta kadın gücünü artırmadaki kritik rolünü vurgulayarak, kadın girişimcilerin

desteklenmesinin ülke ekonomisine sağlayacağı katkının altını çizdi. Projenin 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde başlatıldığını belirten Gültepe, "Güçlü Kadın, Güçlü İhracat, Güçlü Türkiye" sloganıyla yola çıktıklarını ifade etti.

TİM'in TSE ile iş birliği yaparak "Kadın Girişimci Belgelendirme Kriteri"ni oluşturduğunu aktaran Gültepe, "Bu kriter, kadın girişimciliğini net tanımlarla çerçevesini belirlemeye ve kadınların iş dünyasında daha fazla söz sahibi olmasını amaçlıyor. Bir yılda 29 firmamız bu belgeyi aldı. Tabii sadece belgelendirme ile yetinmedik. Kadın girişimcilerimizi finansal olarak da desteklemek için Eximbank ve İGE ile "İhracatta Kadını Destekleme" paketi

oluşturduk. Bu paket kapsamında, kadın girişimcilerimize piyasa koşullarından çok daha uygun faizli finansman imkânları sunduk. Bugüne kadar üç firmamız Eximbank'tan kredi kullandı, 10 firmamız İGE kefaletinden faydalandı." diye konuştu.

"DAHA FAZLA KADINI İHRACATA KAZANDIRMAK İÇİN STRATEJİLERİMİZİ GÜÇLENDİRECEĞİZ"

Kadın girişimcilerin sadece finansal değil, aynı zamanda eğitim ve danışmanlık programlarıyla da desteklendiğini ifade eden Gültepe, Akbank ile "İhracatta Sınırları Aş" eğitim programının başlatıldığını belirtti. Gültepe, "Gaziantep, İzmir, Bursa, Ankara, İstanbul ve Antalya'da gerçekleştirdiğimiz eğitimlere 600'ü aşkın katılım oldu. Bu eğitimler sayesinde kadın girişimcilerimiz ihracatta rekabet gücünü artırmak için bilgi ve becerilerini geliştirdi." dedi.

Ayrıca, TİM tarihinde ilk kez tekstil ve hazır giyim sektörlerine odaklanan bir kadın UR-GE projesi başlatıldığını bildiren Gültepe, bu proje kapsamında kadın girişimcilere ihtiyaç analizi, eğitim ve danışmanlık, yurt dışı pazarlama ve tanıtım faaliyetleri gibi destekler sağlandığını belirtti. Projenin Ticaret Bakanlığı tarafından destek kapsamına alındığını da ekledi.

Kadın girişimciler ile sürekli iletişimde kalarak onların yanında olduklarını ifade eden Gültepe, "Önümüzdeki dönemde, daha fazla kadını ihracata kazandırmak ve rekabet güçlerini artırmak için stratejilerimizi güçlendireceğiz. Yeni iş birlikleri, güçlü finansal destekler ve daha kapsamlı eğitim programları ile TİM WINGS'i daha ileriye taşımayı hedefliyoruz." şeklinde konuştu.



ÇALIŞTAYDA YENİ STRATEJİLER BELİRLENDİ

Etkinlik, Proje Koordinasyon Müdürü Melike Emiroğlu Kaplan'ın TİM WINGS sunumuyla devam etti. Sunumda, proje kapsamında son bir yılda yapılan çalışmalar detaylı bir şekilde aktarılırken, önümüzdeki dönem için planlanan yeni stratejiler ve hedefler paylaşıldı.

Çalıştay, İstinye Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Figen Yıldırım'ın moderatörlüğünde, katılımcıların aktif katılımıyla gerçekleşen grup çalışmalarlarıyla son buldu.

Eximbank ve İGE ile oluşturulan "İhracatta Kadını Destekleme" paketinden, bugüne kadar üç firma Eximbank'tan kredi kullandı, 10 firmamız İGE kefaletinden faydalandı.

+600

"İhracatta Sınırları Aş" eğitim programı ile Gaziantep, İzmir, Bursa, Ankara, İstanbul ve Antalya'daki eğitimlere katılan kişi sayısı

29

Bir yılda "Kadın Girişimci Belgelendirme Kriteri"ni alan firma sayısı

Türkiye Innovation Week 2025 için İlk Adım Atıldı

Bu yıl 12'ncisi düzenlenecek Türkiye Innovation Week 2025 etkinliğinin hazırlık çalışmaları kapsamında Ortak Akıl Çalıştayı gerçekleştirildi.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından bu yıl 12'ncisi düzenlenecek Türkiye Innovation Week etkinliğinin hazırlık çalışmaları kapsamında "TIW 2025 Ortak Akıl Çalıştayı", TİM Dış Ticaret Kompleksi Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. TİM Başkan Vekili Ahmet Fikret Kileci'nin başkanlığında düzenlenen çalıştayda şirket ve STK temsilcilerinin yanı sıra akademisyenler ile yatırımcılar da yer aldı. Gün boyu devam eden çalıştayda gelecek dönemde inovasyon ekosistemine yön verecek fikirler, projeler ve iş birliği olanakları masaya yatırıldı.

"11 YILDA 570 BİNDEN FAZLA KATILIMCIYA ULAŞTIK"

Çalıştayı açılışında konuşan TİM Başkan Vekili Ahmet Fikret Kileci, Türkiye Innovation Week'in, Türkiye'de inovasyon kültürünü yeşerten ve sürdürülebilir bir ekosistem oluşturan en önemli

organizasyonlardan biri olduğunu vurguladı. Kileci, "TİM olarak, 2012'den bu yana ülkemizde özgün fikirleri yeşerten, rekabetçi ve sürdürülebilir bir ekosistem oluşturmayı başardık. 11 yılda 570 binden fazla katılımcıya ulaştık. 10 milyon izleyiciyle, 182 milyon etkileşim kurduk. Bunu, tüm paydaşlarımızla birlikte yaptık. Her geçen gün güçlenerek yola devam ediyoruz." dedi.

İnovasyon ve ihracat arasındaki güçlü bağa dikkat çeken Kileci, "İnovasyonu ve onu ortaya çıkaran tüm unsurları önemsiyoruz. Çünkü ihracatla inovasyon arasında ciddi bir korelasyon var. İhracat hedefleriniz varsa, inovasyon alanında da hedefleriniz olmalı." ifadelerini kullandı.

"TÜM BAŞARILARIMIZIN ALTINDA SAĞLAM İSTİŞARE MEKANİZMASI YER ALIYOR"

Geçen yıl düzenlenen Türkiye Innovation Week'in temasının "Out of the Box: İnsan, Kültür ve Model" olduğunu hatırlatan

Kileci, ABD, Çin ve İsveç gibi küresel inovasyon endeksinde üst sıralarda yer alan ülkelerle güçlü iş birlikleri gerçekleştirdiklerini belirtti.

Kileci, "Bugün daha güçlü bir Türkiye Innovation Week'i nasıl gerçekleştiririz, en iyiye nasıl ulaşırız sorularını hep birlikte tartışacağız. Bugüne kadar elde ettiğimiz tüm başarıların altında bu sağlam istişare mekanizması yer alıyor. İstişarenin bereketinden faydalanarak, göz bebeğimiz Türkiye Innovation Week'i en güzel haline ulaştırıncaya dek gayretlerimiz sürecektir." şeklinde konuştu.

Son olarak, inovasyon yolculuğunda emeği geçen tüm paydaşlara teşekkür eden Kileci, "Görüşleriniz gerçekten çok değerli. Türkiye'nin inovasyon yolculuğunda bizimle birlikte yürüyen herkese, emeği geçen tüm paydaşlarımıza teşekkür ediyorum. Hep birlikte daha büyük başarılarımıza imza atacağımıza yürekten inanıyorum." dedi.

İŞİMİZ GELECEK GÜCÜMÜZ DEĞERLERİMİZ

Ortadoğu Holding olarak; turizm, sağlık, inşaat, enerji, lojistik, gıda ve çevre teknolojileri gibi birçok sektörde faaliyet gösteriyoruz. Köklü geçmişimizden güç alarak, ülkemizin geleceğine değer katmak için çalışıyoruz.



KÜRESEL TİCARET GİDEREK ZORLAŞIYOR

Salgın sonrası küresel tedarik zincirlerinde önemli bir kırılma yaşanmıştı. Asya ve özellikle Çin'e olan tedarik bağımlılığının yarattığı sıkıntılar ile tedarik güvenliği önem kazanırken Rusya'nın Ukrayna'yı işgali ile başlayan savaş ise jeopolitik kırılmalar yarattı. Diğer yandan ABD ile Çin arasındaki hegemonya mücadelesi özellikle teknoloji savaşlarında belirgin hâle geldi.



CAN FUAT GÜRLESEL

Küresel ekonomide ayrışma ve içine kapanma öne çıkarken küresel ticaret giderek zor hâle gelmiş durumda. Salgın sonrası yaşanan gelişmeler bu eğilimde etkili oluyor. Ayrıca yeni gelişmeler de ticareti zorlaştırıyor. Öncelikle salgın sonrası yaşanan gelişmeleri değerlendirelim...

Salgın sonrası küresel tedarik zincirlerinde önemli bir kırılma yaşanmıştı. Asya ve özellikle Çin'e olan tedarik bağımlılığının yarattığı sıkıntılar ile tedarik güvenliği önem kazandı. Bu amaçla tedarik kanallarının çeşitlendirilmesi, yakından tedarik ve kritik ürünlerin yerli üretimi eğilimleri ortaya çıktı. Rusya'nın Ukrayna'yı işgali ile başlayan savaş ise jeopolitik kırılmalar yarattı. Rusya ile Batı arasında ticari ilişkiler koptu. Rusya'ya ticari yaptırımlar uygulanmaya başlandı.

Diğer yandan ABD ile Çin arasındaki hegemonya mücadelesi özellikle teknoloji savaşlarında belirgin hâle geldi. Teknoloji ürünlerinin ihracatlarında önemli kısıtlamalar getirilmeye başlandı. Batı bloku ile güney ülkeleri kendi aralarında ticareti öne çıkarmaya başladı.

YENİ HEDEF VE STRATEJİLER

Tüm bu gelişmeler ile küresel ticaret 2024 yılında yenisinden gerileme gösterdi. Ancak ABD'de yapılan seçimler sonrası yeni yönetimin uygulamayı hedeflediği politikalar ve diğer gelişen eğilimler ile küresel ticaret giderek daha da zor hâle gelmeye başladı. Küresel ticareti zorlaştıran gelişen eğilimleri değerlendirelim:

Korumacılık Eğilimi: ABD yeni yönetimi ticarete tam bir korumacılık savaşına neden oluyor. Yeni yönetim tüm ülkelere yapılan ithalatlara ilave vergiler koymaya başladı. 2 Nisan tarihine kadar tüm ülkelere ithalat vergileri konulması hedefleniyor. ABD'nin ithalatta vergi koyduğu ülkeler de ABD'den yaptıkları ithalata vergiler koyacak. Karşılıklı vergilemeler ticarete önemli daralma ve sapmalara yol açacak. Ülkeler alternatif pazarlar arayışı içinde olacak. Diğer ülkelerin de kendi aralarında özellikle Çin'e dönük vergiler uygulamaları olasılığı da artıyor.

Evinde Üretim: Küreselleşmenin getirdiği en önemli

sonuçlardan bir tanesi sanayi üretimlerinin parçalanması, sanayi üretimlerinin daha ucuz maliyetli yerlerde yapılması ve buralardan tedarik edilmesi olmuştur. Buna bağlı olarak küresel ölçekte bir tedarik zinciri ortaya çıkmış oldu. Günümüzde ise ülkeler artan oranda sanayilerini yeniden canlandırmaya ve sanayi üretimlerini artırmaya çalışıyor. Birçok kritik üründe mutlaka yerli üretime sahip olma eğilimi güçlenmekte. Bu eğilim küresel tedarik zincirinin ve ticaretin zayıflamasına yol açacak.

Near Shoring-Friends

Shoring-No Shoring: Salgın sonrası ortaya çıkan önemli bir eğilim de yakından tedarik olmuştur. Tedarik güvenliğinin sağlanması amacıyla tedariklerin daha çok yakın ülkelere yapılması eğilimi oluşmuştur. Bu eğilim kısmen devam ediyor. Diğer yandan ABD ve Çin liderliğindeki küresel ayrışma dost ülkeler veya müttefikler arası tedarik eğilimini ortaya çıkardı. Son ticaret verileri ülkelerin ticaretlerinde dost-müttefik ülkelere ağırlık vermeye başladığını gösteriyor. Son olarak da tedarikin mümkün olduğunca yurt içinden sağlanması fikri güçleniyor. Bu henüz fiili bir eğilim hâline gelmedi. Ancak bu eğilim özellikle teknoloji alanında ve savunma-havacılık-uzay sanayi alanlarında güçlenmeye başladı.

Emtia Milliyetçiliği: Hegemonya mücadelesi, teknolojik gelişmeler ve küresel ayrışma kritik emtialar için de korumacılığı getirmeye başladı. Ancak bu korumacılık tersine çalışıyor

Son ticaret verileri ülkelerin ticaretlerinde dost-müttefik ülkelere ağırlık vermeye başladığını gösteriyor ve tedarikin mümkün olduğunca yurt içinden sağlanması fikri güçleniyor. Bu henüz fiili bir eğilim hâline gelmedi. Ancak bu eğilim özellikle teknoloji alanında ve savunma-havacılık-uzay sanayi alanlarında güçlenmeye başladı.

ve ithal mallara karşı değil yerli üretimlerin korunmasına dönük uygulanıyor. Emtia milliyetçiliği olarak güçlenen bu eğilim özellikle nadir metaller ve elementler için öne çıkıyor. Ülkeler sahip oldukları kaynakları sadece kendileri kullanmak istiyor. Bu da küresel ticaretin gelişmesini sınırlayacak bir unsur olacak.

İhracat Yasakları: Salgın sonrası tarım ve gıda ürünlerinde, Rusya-Ukrayna savaşı sonrası ise metaller ve madenlerde başlayan ihracat yasakları ve kontrolleri giderek genişliyor. İklim değişimi ve hava olayları ile artan kuraklık sonucu ülkeler için gıda güvenliği çok kritik hâle geldi. Bu nedenle ülkeler birçok üründe ihracat yasakları getirmektedirler. Aynı eğilim birçok önemli ana metal sanayi

ürününde ve metal cevherlerinde de yaşanmaktadır.

Yaptırımlar: Jeopolitik gelişmeler karşısında ülkelerin ticaretlerine yaptırımlar uygulanması giderek yaygınlaşmaktadır. Rusya-Ukrayna savaşı sonrası Rusya'ya uygulanan iki yönlü ticaret yaptırımları bunun en önemli örneğidir. Rusya'dan enerji ve diğer ürünlerin ithalatına yasaklar getirilmiştir. Ancak Rusya yaptırım uygulamayan ülkelere ağırlık vererek ticaretini sürdürmeye çalışmaktadır. Yaptırımlar ticaretin daralmasına yol açarken ticaret sapmaları ve haksız ticaret vakaları da artmaktadır.

Tüm bu eğilimler önümüzdeki dönemde ihracatı ve küresel ticareti zorlaştırmaya devam edecektir.



Ekonomi, Sanayi ve İhracatta Yeni Perspektifler

Türkiye, 2025 yılında sıkı para politikalarına ve enflasyonla mücadeleye odaklanırken, sanayici ve ihracatçılar da yeni ekonomik stratejilere uyum sağlamaya çalışıyor.



Türkiye, son yıllarda birçok alanda reformist bir yaklaşım benimsedi. Bu alanların başında ise ekonomi geliyor. Özellikle son bir yılda ekonomi ve para politikalarında önemli değişikliklere gidilen Türkiye'de, 2025 yılında da bu dönüşümün sürdürülmesi hedefleniyor. Enflasyonla mücadele, sıkı para politikaları ve yapısal reformlar, ülkenin ekonomik gündeminin merkezinde yer alıyor.

2024 yılında Türkiye, enflasyonla mücadele ve makro-finansal istikrarı sağlamak amacıyla geleneksel politikalara yöneldi. Merkez Bankası, Mart 2024'e kadar faiz artışlarını sürdürerek politika faizini yüzde 50 seviyesinde sabit tuttu. Bu sıkı para politikası, iç talepte yavaşlamaya ve kredi maliyetlerinde artışa neden oldu. Ancak, yetkililer enflasyonun kontrol altına alınması ve finansal istikrarın sağlanması adına bu adımların gerekli olduğu konusunda hemfikir.

Uzmanlar ise küresel rekabette geri kalmamak için ekonomik istikrar, öngörülebilir ve yatırım dostu politikaların kritik öneme sahip olduğunu söylüyor. Özellikle de ülkemizde dezenflasyon sürecinin 2025 yılında hızlanarak artması için enflasyonla mücadelede daha etkin yöntemlere ihtiyaç olduğu belirtiliyor. Sıkı para politikasının, mali politikalar ve yapısal reformlarla desteklenmesi gerektiği de sıklıkla vurgulanıyor.

FİYAT İSTİKRARI İÇİN PARA POLİTİKALARINDA KARARLILIK ŞART

Türkiye, 2025 yılında da hâlihazırda izlemiş olduğu sıkı para politikası duruşunu sürdürmeyi planlıyor. Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings'e göre 2025 yılında, bütçe açığında önemli bir azalma ve



rasyonel gelir politikalarıyla birlikte politika tutarlılığının artması bekleniyor. Enflasyonun yüksek ve kalıcı seyrini sürdürdüğü belirtilen değerlendirmelerde, fiyat istikrarının sağlanabilmesi için ekonomi yönetiminin politikalarındaki kararlılığı devam ettirmesi gerektiği ifade ediliyor. Ayrıca para politikasında kademeli bir gevşeme sürecine girilmesinin gerekliliği de dikkat çekiyor.

Raporda, Türkiye'nin geleneksel ekonomi politikalarına dönüşünün cari açığın daralmasına ve uluslararası rezervlerin güçlenmesine önemli ölçüde katkıda bulunduğu belirtiliyor. 2025 yılı için beklentiler arasında, sıkı para politikasının devam ettirilmesi, bütçe açığının belirgin bir şekilde azaltılması ve gelir politikalarında daha rasyonel adımlar atılması ön plana çıkıyor. Böylece ekonomik kararların daha tutarlı ve öngörülebilir bir çerçeveye oturacağı tahmin ediliyor.

Doğu Avrupa bölgesine yönelik projeksiyonlarda, 2025 yılında Türkiye'nin ekonomik dengelenme sistemini sürdürmesi, enflasyonu kontrol altına almayı önceliklendirmesi ve para politikasına duyulan güveni artırmaya yönelik adımlar atması gerektiğini vurgulayan raporda,



Son 4 Yıllık Asgari Ücret Rakamları

2025
22.104

2024
17.002

2023 Temmuz-Aralık
11.402

2023 Ocak-Haziran
8.506

2022 Temmuz-Aralık
5.500

2022 Ocak-Haziran
4.253

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings'e göre 2025 yılında, bütçe açığında önemli bir azalma ve rasyonel gelir politikalarıyla birlikte politika tutarlılığının artması bekleniyor.

dış finansman kaynaklarına erişimin kolaylaşması yönündeki gelişmelerin devam etmesi bekleniyor.

DALGALI KUR REJİMİ DEVAM EDECEK

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), 2025 yılı için hazırladığı para politikasında, yılın ilk çeyreğinde enflasyonu yüzde 5'e düşürmeyi hedefliyor. Enflasyon hedefinin başarılabilmesi için döviz kuru gelişmeleri, iç talep dinamikleri ve uluslararası emtia fiyatları gibi faktörler de yakından izlenecek. Merkez Bankası, gerekirse faiz artırım-

ları ve döviz müdahaleleri gibi araçları kullanarak bu hedefe ulaşmayı planlıyor.

Bununla birlikte 2021 yılında döviz kurlarındaki dalgalanmaları dengelemek ve Türk lirasına devreye alınan Kur Korumalı Mevduat (KKM) uygulamasının da 2025 yılında sonlandırılması ve finansal istikrarı sağlamak adına yeni önlemler alınması planlanıyor.

Piyasaların döviz arz ve talep dengesine göre döviz kuru seviyelerinin belirlenmesini sağlayan döviz kuru rejiminde herhangi bir değişiklik yapmayacağını

Türkiye'de asgari ücretin işverene maliyeti, Asya'daki rakip ülkelere göre 6-7 kat yüksek durumda.

duyuran TCMB, dalgalı kur sistemine devam edileceğini açıkladı. Bu sistem, döviz piyasalarındaki dengeyi korumaya yönelik esnek bir yapıyı desteklerken, Merkez Bankasının döviz piyasasına müdahalelerini de minimize edecek.

ASGARI ÜCRETTEKİ GELİŞMELER REKABETÇİLİĞİ ETKİLİYOR

Küresel talebin daraldığı bir dönemde maliyetler dünya ortalamasının çok üzerinde artış gösteriyor. Türkiye'nin son dönemde uyguladığı ekonomi politikaları ve asgari ücretin yüzde 30 oranındaki artışı da hem maliyetleri hem de ülkenin rekabetçiliğini etkiliyor. Türkiye'de asgari ücretin işverene maliyeti Asya'daki rakip ülkelere göre 6-7 kat yüksek durumda. Avrupa'daki bazı ülkelere göre ise işçilik maliyetinde dezavantajlı bir profil çiziliyor.

İhracat açısından bakıldığında, maliyet artışları Türk ürünlerinin uluslararası pazarlardaki fiyat avantajını azaltabilir. Ekonomistler, asgari ücretteki yüzde 30'luk artışın, enflasyonu 1,5 ila 5 puan arasında artırabileceğini öngörüyor. Bu durum, ihracatçıların maliyet yapısını olumsuz etkileyerek rekabetçiliklerini zayıflatma ihtimali taşıyor.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise belirlenen asgari ücretin enflasyonla mücadelede kararlılığın bir göstergesi olduğunu belirtti. Çalışanların her zaman çok daha fazlasını hak ettiğini vurgulayan Gültepe, "Ancak ekonomik dengeleri de göz önünde bulundurmak gerekiyor. Yeni asgari ücret belirlenirken bu dengelerin ve özellikle enflasyonla mü-

cadeledeki kararlılığın dikkate alındığını görüyoruz. Ben yüzde 30'luk zammın iş dünyamıza ve ülkemize hayırlı uğurlu olmasını diliyorum." ifadelerini kullandı.

ŞİRKETLERE GÖRE 2025 "DENGELENME YILI" OLACAK

Bağımsız araştırma şirketi AGS Global tarafından iş insanlarının katılımıyla yapılan "İş Dünyası 2025'ten Beklentiler" araştırmasına göre, Türkiye ekonomisinin önceki yıla göre nasıl bir görünüm kazanacağı sorusuna, katılımcıların yüzde 49,4'ü dünya ekonomisinin daha kötüye gideceği cevabını verdi. Türkiye için kötümserlerin oranı ise yüzde 58,4. Buna karşın iyimserler ise hem dünya hem Türkiye için yüzde 29,9 oranıyla eşit düzeyde.

İş dünyası temsilcilerinin yüzde 61'i Trump'ın ikinci döneminin hem dünya hem Türkiye açısından olumsuz sonuçlar doğuracağını belirtirken beş kişiden biri yüzde 20,8'i ise hem dünya hem Türkiye açısından iyimser. Sadece Türkiye olumlu etkilenecek görüşü ise yüzde 10,8 ile azınlıkta. Diğer yandan, dünyanın olumlu, Türkiye'nin olumsuz etkileneceğini düşünenlerin oranı yüzde 10,4.

Yükselen Trump rüzgarı karşısında iş dünyasının yarısından fazlasına göre yüzde 53,3'ü Türkiye, küresel jeopolitik tansiyon yükselirken, tarafsız kalmayı seçmeli. Mutlaka bir taraf seçilecekse bu AB olmalı diyenlerin oranı yüzde 20,8 iken, Rusya-Çin eksenine işaret edenlerin oranı ise yüzde 16,9. ABD yüzde 7,8; Arap ülkeleri ise yüzde 1,3 ile yakınlaşılması tavsiye edilmeyen taraflar.

"İHRACATÇININ DAHA ÖZVERİLİ VE DAHA SABIRLI OLMASI GEREKEN BİR DÖNEM GEÇİRECEĞİZ"



Çetin Tecdelioğlu
İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı

Merkez Bankasının yeni kararları ve planlanan faiz indirimlerine rağmen 2025 yılında da enflasyonla paralel gitmeyen bir kur politikası ve beklentinin üzerinde faizlerle karşı karşıya kalacağız. Olması gereken asgari ücret artışı ve diğer üretim maliyetlerimiz de bunlara eklenince bizleri zorlamaya devam edecek. Bu sebeple üreticinin/ihracatçının daha özverili ve daha sabırlı olması gereken bir dönem geçireceğiz.

Bu dönemde verimlilik ön plana çıkacak. Birim zamanda daha az fire ile daha fazla üretim yapmanın peşinde olacağız. Rekabetçilik için verim odaklı çalışmalara doğru gitmemiz gerektiğine inanıyoruz.

"FIRSATLARI İHRACATA ÇEVİRMEK İÇİN ÇABA SARF EDECEĞİZ"

Bölgemiz coğrafyasındaki savaşların bitmesi, Suriye'nin refaha ermesi, Donald Trump'ın ikinci döneminde özellikle Çin'e karşı alacağı tedbirlerle Türkiye'nin yıldızının tekrar parlayacağını düşünüyoruz. Beklentilerimiz

yüksek. Bu yüksek beklentiler içerisinde 2025'in ikinci çeyreğinden daha umutluyuz. Özellikle nisan ayından itibaren işlerimizde hareketlenmeler olacağını öngörüyoruz.

Bu arada farklı coğrafyalarda farklı pazarlar bulmanın peşinden koşacağız. Bu yıl TİM büyesinde belirlemiş olduğumuz kırk farklı ülkeye genel kapsamlı ticaret heyetimiz bulunuyor. İDDMİB olarak ihracatı artırmak için belirlemiş olduğumuz 100'ün üzerinde eylem var. Bu çalışmaların her biri ile her an, dünyanın her yerinde olacağız ve dünyanın her yerindeki fırsatları ihracata çevirmek için çaba sarf edeceğiz.

Bunun için ihracatçılarımızın bizi takip etmelerini, bizim yapmış olduğumuz heyetlere iştirak etmelerini bekliyoruz. Onların önerilerine ve yönlendirmelerine her zaman açığız. Arzu ettikleri sektörel bazda çalışmalara da her zaman destek olacağımızı söylüyoruz. Bu konuda tüm ihracatçıları birlikteliğe, TİM'in himayesinde çalışmalara davet ediyoruz.

2021 yılında kurdaki dalgalanmayı dengelemek ve Türk lirasına olan güveni artırmak amacıyla devreye alınan Kur Korumalı Mevduat (KKM) uygulamasının da 2025 yılında sonlandırılması ve finansal istikrarı sağlamak adına yeni önlemler alınması planlanıyor.

“MALİYETLERİ AZALTAN VE İHRACATI TEŞVİK EDEN POLİTİKALAR KRİTİK ÖNEM TAŞIYOR”



Ahmet Güleç
TİM Başkan Vekili
İstanbul Mobilya, Kağıt ve
Orman Ürünleri İhracatçıları
Birliği Başkan Yardımcısı

Belirlenen asgari ücret, Merkez Bankasının faiz politikaları ve enflasyon dinamikleri, üretim maliyetleri ve rekabetçilik üzerinde doğrudan etkili olacak. Son iki yıldır yüksek enflasyon, kur dalgalanmaları, işçilik ve hammadde maliyetlerindeki sert artışlar üreticiyi ve ihracatçıyı zorladı. 2025 yılında bazı olumlu gelişmeler beklenmesine rağmen, üretici ve ihracatçılar için zorlukların devam etmesi muhtemel görünüyor.

Merkez Bankasının faiz indirimleri krediye erişimi kolaylaştırarak yatırımı ve üretimi destekleyebilir. Ancak bu sürecin üretim maliyetlerine yansması, enflasyonun seviyesine ve kur politikalarına bağlı olarak şekillenecek. 2025'in ikinci yarısına kadar faiz oranları yüzde 30 seviyesine yaklaşmazsa sanayi ve ihracatçılar için anlamlı bir rahatlama sağlanması zor görünüyor.

Asgari ücretteki artış iç talebi canlandırabilir ancak ihracatçılar için temel sorun dış ticaret dinamikleri olmaya devam edecek. Avrupa'daki ekonomik durgunluk, Çin'deki yavaşlama ve küresel ticarete baskı yapan bölgesel krizler, Türkiye'nin ihracat pazarlarında belirsizlik yaratıyor. Bunun yanı sıra, üretim maliyetlerindeki artış Türkiye'nin fiyat avantajını zayıflatırken, bazı ürün gruplarında ithalatın daha cazip hâle gelme eğilimini artırıyor.

Sanayi sektörünün rekabet gücünü koruması ve artırması için sadece para politikalarına odaklanmak yeterli değil. Katma değerli üretim ve ihracatın sürdürülebilir şekilde desteklenmesi için sanayicilere yönelik daha kapsamlı teşvikler, yapısal reformlar ve regülasyonlara ihtiyaç var. Türkiye'nin ekonomik gücü, sanayi

üretimindeki rekabetçiliğine bağlı olduğu için üreticiyi destekleyen, maliyetleri azaltan ve ihracatı teşvik eden politikaların ön planda tutulması kritik önem taşıyor.

Mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörü, son yıllarda üretim ve ihracat alanında önemli bir ilerleme kaydederek küresel tedarik zincirinde güçlü bir konuma ulaştı. 2025 yılına girerken sektör genelinde hem iç piyasada hem de ihracatta talep dinamiklerini belirleyen önemli gelişmeler yaşanıyor. Mobilya sektöründe, konut satışlarında görülen artışın iç talebi desteklemesi bekleniyor. Bu durum, mobilya üreticileri için iç pazarda bir hareketlilik yaratırken, ihracat tarafında da olumlu sinyaller alınıyor. 2025 yılı için mobilya ihracatında 5 milyar dolarlık bir hedef konulmuş durumda. Özellikle ABD ve Orta Doğu pazarlarında yaşanan talep artışı, Avrupa pazarındaki durgunluğun etkilerini bir nebze hafifletebilir. Ancak Avrupa'daki ekonomik koşulların seyrine bağlı olarak bu bölgede belirsizlikler hâlâ devam ediyor.

Öte yandan, inşaat sektöründeki toparlanma, orman ürünleri talebini artırarak sektöre destek sağlayabilir. Küresel ölçekte sürdürülebilirlik trendlerinin yaygınlaşması ve geri dönüştürülmüş malzemelere olan ilginin artması, kâğıt ve ambalaj sanayisi için de fırsatlar yaratıyor. Bu eğilimler hem yerel hem de uluslararası pazarda sektörün büyümesini destekleyebilir. Genel olarak, 2025 yılı sektör için görece toparlanmanın yaşanacağı bir yıl olabilir. Ancak ihracatçılar için ABD ve Orta Doğu'daki talep artışı umut verici olsa da Avrupa'daki ekonomik koşullar ve küresel ticaretteki belirsizlikler yakından takip edilmeli.

İhracatım Öder Kredisi'yle ihracatınız şimdi finansmanınız.

Finansman ihtiyacınızı İhracatım Öder Kredisi'yle karşılayın, yaptığınız ihracatların gelirleri kredinizi ödesin. Üstelik ihracat taahhütlerini takip etmenize gerek kalmadan vergi avantajından da yararlanın.



Ayrıntılı bilgi: isbank.com.tr

Kredi talepleri için son karar İş Bankası tarafından verilecektir. İş Bankası, kredi talebini reddetme ya da gerekli gördüğü takdirde farklı şartlarda kredi tahsis etme ve teminat talep etme hakkına sahiptir.



2025'in ikinci yarısına kadar faiz oranları yüzde 30 seviyesine yaklaşmazsa sanayi ve ihracatçılar için anlamlı bir rahatlama sağlanması zor görünüyor.

“KURUN ENFLASYONA PARALEL BİR SEVİYEDE İLERLEMESİ GEREKİYOR”



Baran Çelik
Uludağ Otomotiv Endüstrisi
İhracatçıları Birliği (OİB) Yönetim Kurulu Başkanı

Bugün Türkiye, işçilik ücretlerinde birçok Avrupa ülkesiyle yarışır hâle geldi. İşçilik maliyetlerinde yaşanan artış, finansman maliyetlerinin yüksek seyretmesi ve kur-enflasyon makasının bozulması, sanayicimizin maliyetlerini yönetmesini zorlaştırıyor. Üretim maliyetlerinin çok yükselmesi ile bugün gelinen noktada pek çok Orta ve Doğu Avrupa ülkesine karşı rekabet avantajımızı kaybettik. Belirlenen asgari ücret seviyesinin yanı sıra, enflasyonun seyri ve Merkez Bankasının faiz politikaları 2025 yılında üreticilerimizin rekabet gücü açısından belirleyici olacak.

Eğer enflasyon yüksek seyretmeye devam ederken faiz oranlarında sert düşüşler yaşanırsa kurdaki baskı artabilir ve bu da ihracatçının maliyetlerini artıran bir unsur hâline gelir. Aksine, enflasyon-kur dengesini sağlayacak istikrarlı bir ekonomik politika, üreticinin sürdürülebilir planlama yapmasını ve maliyetlerini öngörülebilir bir şekilde yönetmesini sağlar. Ocak ayını baz aldığımızda enflasyonun yüzde 5, kur artışının ise yüzde 1,5 olması yıl geneli için endişe verici. İhracatçılar olarak, istediğimiz istikrarlı bir kur ve ekonomi politikasıdır. Bunun için kurun enflasyona paralel bir seviyede ilerlemesi gerekir.

Diğer yandan faizlerin düşüş eğiliminde olması hem finansmana erişim kolaylığı hem de yatırım için iştah yaratacaktır. Ancak şu anki pozisyonda bunları söylemek için henüz erken. Sürecinde ekonomi politikalarının ihracatçıları destekleyecek bir seviyeye gelmesini temenni ediyoruz. Nihayetinde, 2025 yılına dair beklentimiz enflasyonun kontrol altına alınması, finansmana erişimin

kolaylaştırılması ve enflasyon-kur dengesinin sağlanması yönünde. Eğer bu sağlanabilirse, Türkiye otomotiv endüstrisi olarak 2025 yılı için belirlemiş olduğumuz 39 milyar dolarlık ihracat hedefimizi yakalamamız mümkün olacak. Ancak üretim adetlerindeki artışın sağlanabilmesi için yatırım iştahının yeniden canlanması gerekiyor. Şu an sanayicilerimiz, kâr etmese bile müşterilerini kaybetmemek adına direnç göstermeye devam ediyor. Ancak bu sürdürülebilir bir model değil.

"2025 İHRACATTA VE ÜRETİMDE RİSKLER BARINDIRAN BİR YIL OLACAK"

Euro/dolar paritesinin gerilemesi parite kaynaklı ihracat kaybını artırıyor. Ocak ayında parite kaynaklı kayıp yaşadık. Bu durumun yıl boyunca devam etmesi dolar bazında ihracat rakamlarımıza olumsuz yansıtacaktır.

2025 yılı, ihracatta ve üretimde fırsatlar kadar riskler de barındıran bir yıl olacak. Avrupa ana pazarımıza olmaya devam edecek ancak ABD'de elde ettiğimiz ihracat artışını sürdürülebilir kılmamız. Rusya ve Orta Doğu pazarlarında belirsizlikler devam ediyor, bu nedenle alternatif pazarlara yönelmemiz kritik öneme sahip. Avrupa'daki ticari araç pazarındaki olası daralmaya karşı da hazırlıklı olmalıyız. Ticaret savaşları ve korumacı politikalar Trump sonrası dönemi küresel çapta şekillendirecek. Bu yeni döneme hızlı bir şekilde adapte olup, riskleri fırsata dönüştürmeye çalışmalıyız.

Türkiye otomotiv sektörü olarak, yaşadığımız zorluklara rağmen masada kalmaya, mücadele etmeye devam edeceğiz.

Bireysel Özel
Sağlık Sigortalarında

**%35
İNDİRİM**

Kapsamlı
teminatlar

Geniş
anlaşmalı
kurum ağı

Uygun
fiyatlar

Taksit
imkânları

Sağlığınız ŞİMDİ DAHA UYGUN fiyatlarla güvence altında!

Siz de **%35 indirim** fırsatından yararlanarak Bireysel Özel Sağlık Sigortası yaptırın, Türkiye Sigorta güvencesiyle kendinizi ve sevdiklerinizi koruma altına alın.

Anlaşmalı banka şubelerimiz ve acentelerimizle iletişime geçerek Bireysel Özel Sağlık Sigortanızı hemen yaptırabilirsiniz.

PİYASAYI DUYMAYAN HEM BATAR HEM DE BATIRIR...



PROF. DR. EMRE ALKIN

Kimse zenginlinin parasıyla zengin olamaz. Herkes fakirin parasıyla zengin olur. Burada fakirden kasıt, zengin olmayan herkes. Zenginliğin çok tanımı var ama bu satırları okuyanlar bilimsel bir ispata gerek duymadan zengin olup olmadıklarını gayet iyi biliyorlar.

Haydi basit bir soruyla başlayalım. Gelişmekte olan bir ülkede şu aşağıdaki mal veya hizmetlerin ortak özelliği nedir?

- Barselona'da üç günlük seyahat.
- Orta boy 4K televizyon.
- Kaliteli bir güneş gözlüğü.
- iPhone 16.
- Orta boy marka bir çanta.

Çok yormadan size söyleyeyim. Hepsinin ortak özelliği neredeyse aynı fiyata satılmaları. Gelişmekte olan ülkelerde ithal ürünlere anlamsız gümrük vergileri konulduğu için tüketiciler kendi bütçeleri doğrultusunda yukarıdakilerinden birine karar vermek zorundalar. Hepsini birden satın almaları imkânsız. Bu durum bizi nereye getirdi? Birinci önemli gerçeğe...

1990'larda markalar birbirleriyle yarıştı. Çanta çantanın, telefon telefonun, seyahat başka seyahat alternatifinin rakibiydi. Bugün ise her şey, her şeyin rakibi oldu. Bütçe tek ama seçenekler neredeyse sonsuz. Şimdi ikinci önemli gerçeğe geçelim...

Kimse zenginlinin parasıyla zengin olamaz. Herkes fakirin parasıyla zengin olur. Burada fakirden kasıt, zengin olmayan herkes. Zenginliğin çok tanımı

var ama bu satırları okuyanlar bilimsel bir ispata gerek duymadan zengin olup olmadıklarını gayet iyi biliyorlar. Her şeyden önce zenginler çok pazarlıktır, zengin olmayanlar pazarlık edemez. Pazarlıkla ucuz bir mal ya da hizmeti satın aldığını düşünür ama yanılır. Gelişmekte olan ülkelerde lüks malların fiyatı belli olmadığı için zenginler sıkı pazarlık ederler ancak normal Sedan araçlar için pazarlık edilmez. Hızlıca satılır.

Aslında hangi ülkede hangi gelir grubu değil hangi yaş grupları en çok harcamayı yapıyor diye bakılsa daha sağlıklı bir değerlendirme olacak. Nihayetinde satın alma işi rasyonel saiklere bağlı olduğu gibi duygusal olarak da güdümlenebiliyor. Yani eskiden önce faydaya bakılırken şimdi ise tatmin duygusu öne çıkıyor. Mutlaka faydanın içinde tatmin duygusu yer alır, ancak her tatmin duygusunun kişiye fayda verdiği söylenemez. Kuzey ve Güney Amerika'nın büyük bölümünde ve AB'de çok harcama yapanlar X jenerasyonu. Statista'nın araştırması doğruya doğru gittikçe "en çok harcama yapanların" yaş ortalamasının düştüğünü söylüyor. MENA bölgesinde Z jenerasyonu yani çoğunlukla ebevyenlerinin

parasını harcayanlar ile içinde yeni işe girmiş olanların dâhil olduğu Millennials kuşağı yarı yarıya tüketimde öne çıkarken Rusya-Çin-Avustralya üçlüsünün başını çektiği çok büyük bir yüzölçümde Millennials başı çekiyor. Millennials "iyi yaşamak için kazandığı parayı harcayanlar nesli" olarak adlandırılabilir. Diğer taraftan Z nesli ise "aman sussun" diyerek anne babanın kaprilerine teslim olduğu nesil desek yanlış olmaz.

Hislerin istismarı üzerine kurulmuş yeni tüketim stratejileri, fenomen olarak kabul ettiğimiz kişilerin harcama davranışlarını da taçlandırıyor. Yapılan araştırmalar Brezilya, Hindistan ve Çin'de sosyal medya fenomenleri, film yıldızları, sporcular, hatta çizgi film karakterlerinin bile markaların satışlarına muazzam etkisi olduğu kanıtlanmış durumda. Bu arada Avrupa ve Dünya'nın diğer bölgelerinde de bu akım giderek genişliyor.

Hiç aklımıza gelir miydi bilmem, ikinci el ürünlerin popülaritesi de giderek artmakta Başta Birleşik Krallık ve ABD olmak üzere birçok batı ülkesinde gençler ikinci el ürünlere rağbet ederken Meksika-Brezilya-Güney Kore üçlemesi gibi gelişmekte olan ülkelerde bile bu akım hızla yayılıyor. Bu gelişmenin iki sebebi var: İlki, gençler birinci el üretim arttıkça dünyanın kirlendiğini düşünüyor. Dolayısıyla ikinci el ürünleri bilinçli şekilde talep ediyorlar. Sakın burun kıvrımayın, 2025 yılında 33 ülkede 10 binlerce kişiyle yapılan bir anket bize gösteriyor ki insanlar iklim değişikliği ve çevre kirliliğini bir numaralı risk olarak niteliyor. Hayat pahalılığı ikinci sırada geliyor. Demek ki ciddiye alınacak bir durum. İkinci sebep ise ikinci elin fiyatı elbette daha düşük olması. Klasik ve çok

nadir bir parça olmadıkça tabii.

Açıkçası mal ya da hizmeti üretmeden bahsettiğim detayları araştırmakta büyük fayda var. Ayrıca sadece bunlar değil aynı zamanda kültür, inanç, hayat tarzı vs de önemli. Öyle olmasaydı McDonald's faaliyet gösterdiği ülkelerin yerel tatlarını menüye yerleştirmezdi. Bir başka örnek de Seat'ın Yunanistan'a "Malaga" modelinin ismini değiştirerek girmesiydi. Sebebini sormaya gerek yok.

Son olarak "sübjektif orta sınıf" yani bir ülkede orta gelirli olmadığı hâlde kendini öyle sananların bolluğu da araştırılmalı. Bazı ülkelerde orta gelirli olduğu hâlde buna inanmayanlar oluyor, mesela Portekiz ve İngiltere gibi. Kanada'yı bunların yanına ekleyebiliriz. Ancak orta gelirli olmadığı hâlde kendini öyle sananların muazzam bir hacim yarattığını görüyoruz. Yunanistan, Türkiye, Fransa, İrlanda, Hollanda ve Kuzey Avrupa Ülkeleri bu sınıfta yer alıyor. Tabii buradan da bir ayıklama yapmak gerek. Yaşam standartlarının çok yüksek olduğu ülkelerde insanların refah algılaması farklı oluyor. Dolayısıyla tüketim açısından Türkiye, Yunanistan ve Fransa daha fazla ümit vad ediyor.

Bir de çok sayıda göçmen ve sığınmacı kabul eden ülkelerde artık söz konusu ülkenin tüketim gelenekleri yaşamıyor, hızla başkalaşılıyor. Mesela Suriye'den en çok sığınmacı kabul eden ülkeler uzak ara Türkiye sonra da Almanya, Lübnan, Ürdün, Irak, Mısır, Avusturya ve İsveç. Kişi başına düşen gelir ve imkânlar açısından bakıldığında Türkiye, Almanya, Avusturya, İsveç, Mısır ve belki Ürdün ekonomide terslik olsa da göçmen ve sığınmacı devinimiyle adını koyamadığı bir canlılık yaşayacak. Sığınmacıların tamamının metelsiz olduğu

düşünülmemeli. Ayrıca birçoğu ticari işletme kurup kayıtlı/kayıtsız iş yapmaktalar. Ayrıca, kayıt dışı istihdam yarattıkları için öyle ya da böyle düzenli gelirleri var. Bu insanların yüksek enflasyon ve yüksek faize karşı daha fazla adaptasyon kabiliyeti gösterdiklerini söylemeye gerek yok.

Bunları neden yazdım? Çok basit, geçen yüzyıla ait paradigmalara enflasyon mücadelesi yaptığını düşünen kritik karar alıcılara "yanlış yoldasınız, piyasayı duymuyorsunuz" demek için. Diğer taraftan piyasayı duymadan ezberle iş yapan ticari işletmelerin sahiplerini uyarmak için. Birkaç kişiyi ikna etsem kardır. Herkesin doğruyu yapması zaten mümkün değil.



Ticarette Trump'lı Yeni Dönem Rekabeti Artıracak...



Yeni ABD yönetiminin hamleleri, küresel arenada belirsizliklerle dolu bir ortam oluşmasına neden olduğu gibi ABD müttefikleri ile ticaret ortaklığı bulunan ülkeler için de tedirginlik yaratıyor. ABD'ye dış ticaret hacmi artma eğiliminde olan ve 100 milyar dolarlık hedefi bulunan Türkiye için de riskler ve fırsatlar ekseninde bir döneme girilmiş gibi duruyor.

Aylar süren çekişmeli bir seçim sürecinin ardından Beyaz Saray'a geri dönen Donald Trump, seçim kampanyasında vadettiklerini hayata geçirmek için kolları sıvadı ve daha ilk günden attığı imzalarla deyim yerindeyse "Ben buradayım" dedi. Paris İklim Anlaşması'ndan çekilme, Dünya Sağlık Örgütü'nden ayrılma sürecinin başlatılması ve güney sınırında ulusal acil durum ilanı edilmesi gibi hamleler, yeni dönemin zorlu geçeceğine dair sinyaller veriyor.

Ocak ayından itibaren alınan kararlar doğrultusunda görülen o ki Trump'ın öncelikli gündem maddeleri arasında ekonomi, göç politikaları, Çin ile ticaret savaşı ve küresel ittifaklar konusunda alacağı kararlar öne çıkıyor. Yeni yönetimin, ülke içinde enflasyonu dizginlemek, Amerikan şirketlerini güçlendirmek ve vergi reformlarını hızlandırmak isterken dış politikada ise "Önce Amerika" söylemini daha da sertleştirilmesi bekleniyor.

ABD'nin yeni hamleleri, küresel arenada belirsizliklerle dolu bir ortam oluşmasına neden oluyor. Yönetimin yeni hamleleri ABD müttefikleri ile ticaret ortaklığı içinde olan ülkeler için tedirginlik yaratıyor. ABD'ye dış ticaret hacmi artma eğiliminde olan ve 100 milyar dolarlık hedefi bulunan Türkiye için de riskler ve fırsatlar ekseninde bir döneme girilmiş gibi duruyor.

KORUMACI TİCARET POLİTİKASI NASIL SONUÇ VERECEK?

Trump, ikinci dönemine sert ekonomik ve politik hamlelerle başladı. Küresel ticaretten enerji politikalarına, göç yönetiminden Avrupa ile ilişkilerine kadar geniş bir alanda köklü değişiklikler yapmaya hazırlanan Trump'ın ajandası hayli yoğun. Öncelikli konuların başında ise ekonomi

var. AB'nin yeni sistemi vergiler konusunda taviz vermeyen bir netlikte ilerliyor. Meksika, Kanada ve Çin'e ek gümrük tarifeleri getiren ülke bu tarifeleri Kore, Tayvan ve Vietnam gibi ülkeleri de kapsayacak şekilde genişletecek.

Kanada ve Meksika'ya yüzde 25, Kanada petrolüne yüzde 10 gümrük vergisi, Çin'e ise yüzde 10 ek gümrük vergisi uygulamayı planlayan ABD hükümeti, komşularına yönelik ek vergiyi bir süreliğine ertelese de Çin'e gümrük vergisinden vazgeçmedi. Trump'ın gümrük vergisi ve ticaret tehditlerini artırması yatırım noktasında dengesizlik yarattığından küresel hisse senedi piyasalarının düşmesine neden oldu. Ancak yönetim uygulamalarında kararlı duruş sergiliyor.

Washington, bu hamleyle Amerikan üreticilerini koruma altına almayı ve dış ticaret açığını kapatmayı hedefliyor. Ancak bu politikaların küresel tedarik zincirlerini nasıl etkileyeceği büyük bir soru işareti.

TRUMP'IN "YERLİ ÜRETİM" İSTEĞİ TÜRKİYE İÇİN RİSK Mİ, FIRSAT MI?

ABD, cari fiyatlara göre 2023 yılı itibarıyla 196 ülke arasında dünyanın birinci büyük ekonomisi. Sahip olduğu bu güçlü yapı nedeniyle aldığı kararlar tüm dünyayı etkiliyor. Türkiye de bu etkiyi ciddi şekilde hisseden ülkelerden biri çünkü iki ülke arasında ticari ortaklıklar bulunuyor. ABD, Türkiye'nin dış ticaretinde Almanya'nın ardından ikinci sırada yer alıyor. Aynı zamanda dış ticaret hacmi de her yıl artış gösteriyor. Özellikle de iki ülke arasındaki dış ticaret hacminin beş yıl öncesine göre iki kat artarak 35 milyar dolara yükselmesi ticari potansiyelin büyüklüğünü ortaya koyuyor.

Trump'ın son üç yıllık döneminde Türkiye ile ABD'nin toplam dış



14,9
milyar dolar

Türkiye'nin ABD'ye yaptığı ihracat
(2023)

15,8
milyar dolar

Türkiye'nin ABD'den yaptığı ithalat
(2023)

TÜRKİYE'NİN ABD'YE İHRACATINDA BAŞI ÇEKEN İLK BEŞ SEKTÖR

Sektör	2022 (x1000\$)	2023 (x1000\$)	Değişim %
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1.518.111	1.152.747	-%24,1
Otomotiv Endüstrisi	1.434.289	1.017.474	-%29,1
Mücevher	996.979	987.259	-%1,0
Savunma ve Havacılık Sanayii	926.891	926.966	%0,0
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	1.008.646	890.695	-%11,7

Kaynak: (TİM-TÜİK, 2023)

ticaret hacmi 64,6 milyar dolar düzeyindeydi. Joe Biden döneminde bu hacim 90,6 milyar dolara ulaştı. Aynı dönemde Türkiye, ABD ile ticarete fazla veren ülke konumuna geldi. Yeni yönetimle birlikte aynı pozitif tablonun korunması ve 100 milyar dolarlık hedefe ulaşma konusunda belirsizlikler hâkim. Çünkü son yıllarda ticaret hacminde artış yaşansa da bu hedefe ulaşmak için daha fazla çaba gerektiği aşikâr.

Trump'ın yerli üretimi desteklemek uygulamaya koyduğu ve koyacağı korumacı ticaret politikaları, bu hedefe ulaşmayı zorlaştıracak gibi duruyor. Özellikle demir-çelik ve otomotiv sektörlerinde ek tarifelerin gündeme gelmesi Türk ihracatçıları için risk oluşturuyor. Ancak, yeni yönetimin Çin ve Meksika gibi ülkelere uygulayacağı tarifeler, Türk ürünleri için ABD pazarında yeni fırsatlar da yaratabilir.

"ÇİN'İN BATIDAKİ ETKİSİNİN AZALMASI TÜRKİYE'Yİ BÖLGEDE ÜRETİM ÜSSÜ YAPABİLİR"

Türkiye ekonomisinin en çok etkilendiği üç konunun başında yurt dışındaki risk iştahı, küresel ham madde fiyatları ve ihracat pazarlarımızdaki büyüme geliyor. Trump'ın gelmesiyle risk iştahının olumsuz etkilenmesi beklendiğinden ihracat anlamında çok iyi bir öngörü yok. Ancak ABD'nin Çin ile arasındaki rekabet ve Trump'ın uyguladığı yaptırımlar,

Çin'in batıdan uzaklaştırılmasına alan açıyor. Bu da Türkiye'nin bölgede bir üretim üssü olma ihtimalini artırıyor.

Trump'ın gelmesiyle olumlu etkilenmesi beklenen tek konu, ham madde ve emtia fiyatları. Petrol fiyatlarının yukarı gitmesi ve enerji fiyatlarının aşağı yönlü baskılanması için ortam oluşturan Trump'ın politikaları, Çin'deki büyümeyi iyice baskılayacağından emtia fiyatlarının oluşturacağı olumsuz şokları azaltacak. Süreç bu şekilde ilerlerse Türkiye açısından hem dış denge hem de enflasyon bakımından elverişli bir ortam yaratılmış olacak.

YEŞİL DÖNÜŞÜM BİLMECESİ...

Çevre politikaları ve yeşil dönüşüm konusunda sert ve net bir tavır sergileyen yeni yönetim Joe Biden yönetiminin fosil yakıtları kısıtlayan politikalarını geri almaya hazırlanıyor. Trump'ın bakış açısına göre, yeşil enerjiye yapılan büyük yatırımlar gereksiz ve pahalı; fosil yakıtların korunması ise hem ekonomik büyümeyi hem de enerji güvenliğini sağlamanın en garantili yolu. Zaten bu görüş doğrultusunda ilk yaptığı işlerden biri Paris İklim Anlaşması'ndan ayrılmak oldu.

Her zaman fosil yakıt sektörünün güçlü bir savunucusu olan ve ilk döneminde kömür, petrol ve doğal gaz endüstrilerine milyarlarca dolarlık teşvikler sağlayan Trump, şimdi aynı politikaları

daha da agresif bir şekilde hayata geçirmeye hazırlanıyor. Küresel çapta yenilenebilir enerji yatırımlarının hız kazandığı bir dönemde ABD'nin aldığı bu kararlar, Avrupa ile arasında büyük bir görüş ayrılığı yaratıyor.

Yenilenebilir enerji ve çevresel sürdürülebilirlik hedefleri AB ile tamamen zıt yönde ilerleyen Trump'ın politikaları, elektrik araçlara getirilen teşviklerini kaldırma kararı aldı. 2030 yılına kadar ABD'de satılan tüm yeni araçların yarısının elektrikli olmasını sağlamayı amaçlayan kararnamenin iptal edilmesi elektrikli araç sektörü için büyük bir belirsizlik oluşmasına neden oldu. Bu büyük politika değişiklikleri, küresel satışlarının 2025 yılında 15,1 milyona ulaşması beklenen elektrikli araçlar üzerinde negatif baskıya neden olma öngörüsü hâkim. Trump, hem elektrikli araç üreticileri hem de tüketiciler için elektrikli araçların üretim ve satışını zorlaştıracak gibi duruyor.

SAVAŞI BİTİREBİLECEK Mİ?

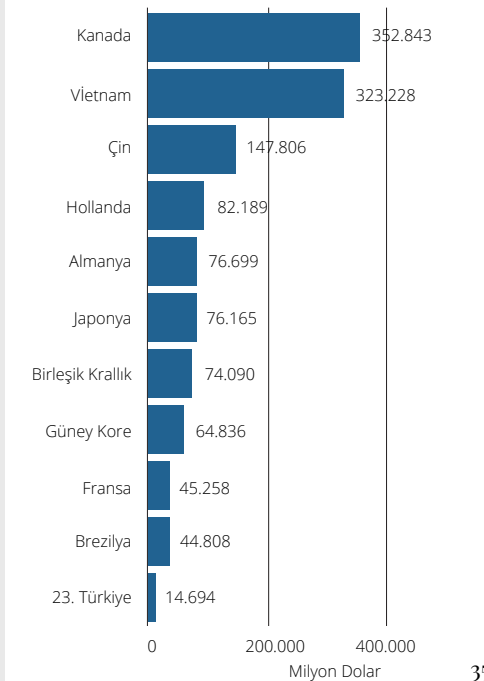
Trump yönetiminin izlediği siyasi yol haritası da ABD'nin küresel ilişkilerinde büyük değişimlerin habercisi olacak. Göreve başlamadan önce Rusya-Ukrayna Savaşını hızlıca sona erdireceğini söyleyen Trump, henüz bu konuda net bir yol haritası açıklamış değil. Ancak Avrupa'daki askeri varlığını azaltma sinyalleri vermeye başladı. Bu da Trump'ın, NATO'daki müttefiklerini Ukrayna'ya destek konusunda daha fazla sorumluluk almaya zorlayacağı anlamına geliyor.

Savaş "Acımasız" ve "Vahşi" olarak nitelendiren Trump, Rusya-Ukrayna Savaşı için "Başkan olsaydım hiç başlamayacaktı" diyor. 24 Şubat'ta New York'taki BM Genel Merkezi'nde düzenlenen Birleşmiş Milletler (BM) Genel Kurulu'nda da ana konu savaş oldu. Rus askerlerinin Ukray-

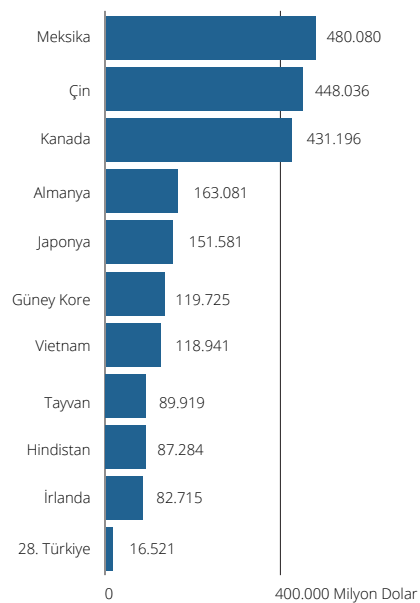


Trump'ın son üç yıllık döneminde Türkiye ile ABD'nin toplam dış ticaret hacmi 64,6 milyar dolar düzeyindeydi. Joe Biden döneminde bu hacim 90,6 milyar dolara ulaştı.

ABD'NİN İTHALATINDA İLK 10 ÜLKE (2023-MİLYAR DOLAR)



ABD'NİN İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2023-MİLYAR DOLAR)



“Ipekyol, Trendleri Şekillendiren Bir Marka”

“Başarımızı mümkün kılan en önemli unsurları: Ekibimizin dinamizmi, tasarım anlayışımızdaki süreklilik ve yüksek kalite standartlarımız oluşturuyor.” diyen Ipekyol Group CEO’su Uğur Ayaydın, markanın tasarım DNA’sını zarıflık, modernlik ve fonksiyonellik olarak tanımladıklarını ifade ediyor.

Türkiye’de doğup marka-laşma başarısı göstererek uluslararası pazarlara uzanan köklü bir başarı hikâyesi... 40 yılı aşkın süredir “kadınların kendilerini özgüvenli, zarıflık ve modern hissetmelerini sağlayacak” tasarımlar sunan Ipekyol, bugün hem yerelde hem globalde güçlü adımlarla yoluna devam ediyor.

Ipekyol bugün, moda trendlerini yalnızca takip etmekle kalmayıp onları şekillendiren ve hatta tecrübesiyle trendlere yön veren marka kimliğiyle dikkat çekiyor. Ipekyol, Twist ve Machka markalarıyla güncel olarak yurt içinde 270, yurt dışında ise 56 mağazasıyla güçlü bir perakende ağına sahip olan Ipekyol Group, güçlü mağazacılık altyapısıyla, müşteri deneyimini en üst seviyeye taşıyarak rakiplerinden ayrışıyor.

“Koleksiyonlarımızda kullanılan kaliteli kumaşlar, ince işçilik ve detaylara verdiğimiz önem, kırmızı çizgilerimizi oluşturuyor.” diyen Ipekyol’un başarı formülünü, tasarım anlayışını ve küresel vizyonunu Ipekyol Group CEO’su Uğur Ayaydın dergimize anlattı.

Yaklaşık 40 yıldır önce Türkiye’nin sonrasında da uluslararası pazarın öncü markası olarak hizmet veren ve trendleri belirleyen tasarımlarıyla kadın modasında fark yaratan Ipekyol’a bu başarıyı getiren dinamikler için neler söylersiniz? Ipekyol’un başarısının temelinde her zaman müşteri odaklı bir anlayış yatıyor. 40 yılı aşkın süredir, kadınların kendilerini özgüvenli, zarıflık ve modern hissetmelerini sağlayacak tasarımlar sunmaya odaklandık. Bu süreçte moda-daki yenilikleri yakından takip etmekle kalmadık, aynı zamanda trendleri şekillendiren bir marka olduk.

Ekibimizin dinamizmi, tasarım anlayışımızdaki süreklilik ve yüksek kalite standartlarımız bu başarıyı mümkün kılan en önemli unsurlar. Ayrıca, güçlü mağazacılık altyapımız, müşteri deneyimini en üst seviyeye taşıyan omnichannel yatırımlarımız ve dijital dönüşüm süreçlerine hızlı adaptasyonumuz da bizi rakiplerimizden ayıran diğer önemli faktörlerdir.

Bu müşteri odaklı yaklaşımımızla birlikte, zaman içinde kadın-

ların ihtiyaç ve beklentilerine göre koleksiyonlarımızı daha da zenginleştirdik. Giyim kategorisindeki başarımızı temel alarak kozmetik, aksesuar ve mayo gibi yeni kategoriler ekledik. Bu genişleme, kadınların stil yolculuklarında her alanda yanlarında olma hedefimize katkı sağladı.

Özellikle, mağazalarımız ile dijital platformlarımız arasında kesintisiz bir deneyim sunan omnichannel stratejimiz sayesinde müşterilerimize daha erişilebilir, daha kişiselleştirilmiş ve daha bütüncül bir alışveriş deneyimi sunmayı başardık. Bu yatırımlar ve yeni ürün kategorileri, yalnızca satış süreçlerimizi değil, aynı

Güçlü bir marka kimliği, sadece satış değil aynı zamanda sürdürülebilir bir müşteri sadakati yaratır. Türkiye olarak sektörde markalaşmayı destekleyen bir vizyon benimsememiz gerekiyor. Ipekyol Group olarak bu vizyonun bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz.

Ipekyol Group CEO’su Uğur Ayaydın: “Uluslararası pazardaki konumumuz, kaliteli ürünlerimiz ve zamansız tasarımlarımız sayesinde her geçen gün daha da güçleniyor. Global pazarlarda tüketici beklentilerini derinlemesine anlamaya odaklanarak farklı kültürlere hitap eden koleksiyonlar sunuyoruz.”



zamanda müşteri sadakati ve memnuniyetini de güçlendirdi.

Güncel olarak yurt içinde 270, yurt dışında ise 56 mağazaya ulaşan Ipekyol’un küresel pazardaki konumu ile ilgili neler söylersiniz?

Marka yolculuğumuz, Ipekyol ile başlayıp Twist ve Machka markalarını da içine alan Ipekyol Group’a dönüşerek kapsamlı bir moda ekosistemi yarattı. Büyüme stratejimizin temelinde, uluslararası pazarlara açılmak ve

mevcut franchise ağıımızı daha da güçlendirmek yer alıyor. Yurt dışında hem kendi mağazalarımız hem de franchise mağazalarımız aracılığıyla konumumuzu sağlamlaştırıyoruz.

Ipekyol Group, Ipekyol, Twist ve Machka markalarıyla güncel olarak yurt içinde 270, yurt dışında ise 56 mağazasıyla güçlü bir perakende ağına sahip. Ürünlerimiz; Azerbaycan, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Kazakistan, Kıbrıs, Kuzey Irak, Kuveyt, Katar, Lübnan, Suudi Arabistan,



270

Yurt içindeki mağaza sayısı

56

Yurt dışındaki mağaza sayısı

13

Ürünlerin satışa sunulduğu ülke sayısı



Toplam satışlarımızın yüzde 15'ini online kanallar üzerinden gerçekleştirdiğimiz bir dönemdeyiz. Dijital platformlara yaptığımız yatırımlar sayesinde, müşteri memnuniyetimizi hem yerelde hem de global ölçekte en üst seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz.

en büyük avantajı, tedarik zincirinin her aşamasında güçlü bir altyapıya sahip olmasıdır. İplikten kumaşa, tasarımdan üretime kadar süreçlerin büyük bir kısmı ülke içinde gerçekleştirilebiliyor. Coğrafi konumumuz ise Avrupa, Orta Doğu ve Afrika pazarlarına hızlı erişim sağlıyor. Bunun yanı sıra sektördeki genç ve yetenekli tasarımcılar, yenilikçi üretim kapasitesi ve sürdürülebilirlik odaklı yatırımlar, Türkiye'yi küresel arenada rekabetçi kılan unsurlar arasında yer alıyor.

Katma değerli ihracat için sizce ülke olarak özellikle hazır

giyim sektöründe markalaşma konusunda nasıl bir vizyon belirlenmeli?

Markalaşma, Türk hazır giyim sektörünün dünya pazarında katma değer yaratmasının anahtarıdır. Güçlü bir marka kimliği, sadece satış değil aynı zamanda sürdürülebilir bir müşteri sadakati yaratır. Türkiye olarak sektörde markalaşmayı destekleyen bir vizyon benimsememiz gerekiyor. Bu kapsamda, tasarımda özgünlüğü ve inovasyonu teşvik etmek, dijitalleşmeyi daha etkin kullanmak ve sürdürülebilir üretim yöntemlerini benimsemek büyük önem taşıyor. Ayrıca uluslararası pazarlarda Türk markalarının tanıtımını güçlendirecek stratejilere ve devlet destekli projelere ihtiyaç var. Ipekyol Group olarak bu vizyonun bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz.

2025 Hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Önümüzdeki beş yıl için net bir vizyon ve stratejik plan oluşturduk. 2025 yılında sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve müşteri deneyimini iyileştirme ana önceliklerimiz olacak. Bununla birlikte, yeni pazarlara açılma ve markalarımızı global düzeyde büyütme hedeflerimizi güçlü bir şekilde sürdüreceğiz.



Türkiye'nin tekstil sektöründeki en büyük avantajı, tedarik zincirinin her aşamasında güçlü bir altyapıya sahip olmasıdır. Coğrafi konumumuz sayesinde Avrupa, Orta Doğu ve Afrika pazarlarına hızlı erişim sağlıyoruz.

Gürcistan, Ürdün ve Mısır olmak üzere 13 ülkede satışa sunuluyor. Uluslararası pazardaki konumumuz, kaliteli ürünlerimiz ve zamansız tasarımlarımız sayesinde her geçen gün daha da güçleniyor. Global pazarlarda tüketici beklentilerini derinlemesine anlamaya odaklanarak farklı kültürlerle hitap eden koleksiyonlar sunuyoruz.

Her markanın bir DNA'sı vardır. Ipekyol'un tasarım anlayışını belirleyen temel kodlar neler? Ipekyol'un koleksiyonlarındaki kırmızı çizgiler ve vazgeçilmez detaylar nelerden oluşuyor?

Ipekyol'un tasarım DNA'sını zariflik, modernlik ve fonksiyonellik olarak tanımlayabiliriz. Tasarımlarımızda zamansız bir şıklığı hedeflerken, günümüzün dinamik yaşam tarzına uyum sağlayacak detayları unutmuyoruz. Koleksiyonlarımızda kullanılan kaliteli kumaşlar, ince işçilik ve detaylara verdiğimiz önem, kırmızı çizgilerimizi oluşturuyor. Vazgeçilmezlerimiz arasında temiz hatlar, sofistike dikiş teknikleri ve zarif silüetler yer alıyor. Ayrıca, her

sezon trendleri yansıtan ama zamansız bir çekiciliğe sahip parçalar üretmeyi de önceliğimiz olarak görüyoruz.

Ipekyol'un dijital tarafta nasıl bir hâkimiyeti bulunuyor? Her geçen gün daha da önemli hâle gelen e-ticaret tarafında nasıl bir yol izliyorsunuz?

Dijitalleşme stratejilerimizi geliştirmeye büyük önem veriyoruz. E-ticaret alanında çok kanallı bir müşteri deneyimi sunmayı hedefliyoruz. Pandemi sonrası dönemde bu alandaki yatırımlarımızı artırarak bugün toplam satışlarımızın yüzde 15'ini online kanallar üzerinden gerçekleştiriyoruz. Bu oranı her yıl daha da yükseltmeyi amaçlıyoruz.

Uluslararası pazardaki varlığımızı güçlendirmek adına, ürünlerimizi Zalando ve About You gibi Avrupa'nın önde gelen online satış platformlarında müşterilerimizle buluşturuyoruz. Dijital platformlara yaptığımız yatırımlar sayesinde, müşteri memnuniyetimizi hem yerelde hem de global ölçekte en üst seviyeye çıkarmayı

hedefliyoruz. Orta Doğu pazarına özel olarak hazırlanan yeni internet sitemizi yeni hayata geçirdik. Bu adım, Ipekyol markamızın Orta Doğu'daki müşterileriyle daha yakın bir bağ kurma, geniş koleksiyonlarını bölgedeki moda severlere sunma ve dijital varlığını güçlendirme hedeflerinin bir yansıması olarak öne çıkıyor.

Yeni internet sitesi, çoklu dil desteği ve kullanıcı dostu bir arayüzle tasarlanarak modern alışveriş trendlerini karşılıyor. IPEKYOL'un yeni platformunda, markanın imza niteliğindeki sezon koleksiyonları, özel kampanyalar ve bölgeye özgü ürün çeşitleri yer alıyor. Bölgedeki müşterilere hızlı, kolay ve keyifli bir alışveriş deneyimi sunma amacıyla geliştirilen bu dijital platform, IPEKYOL'un şıklığını ve modern tasarımlarını evlere taşıyor.

Rekabet koşullarının her geçen gün değiştiği bu süreçte sizce Türkiye'nin sektör özelindeki en önemli avantajları neler? Türkiye'nin tekstil sektöründeki

BULGARİSTAN

Balkanların Stratejik Ekonomi Merkezi

Avrupa ile Asya arasındaki köprü Bulgaristan, jeopolitik konumu, sanayi potansiyeli, ticari ilişkileri ve kültürel zenginlikleriyle Balkanların önemli aktörlerinden biri olmayı sürdürüyor.

Balkan Yarımadası'nın doğusunda, Avrupa ve Asya'nın kesişim noktasındaki Bulgaristan, Kuzeyde Romanya, batıda Sırbistan ve Kuzey Makedonya, güneyde Yunanistan ve Türkiye ile sınır komşusu olması dolayısıyla küresel coğrafyada stratejik bir konumda yer alıyor. Doğusunda Karadeniz'e 354 kilometrelik kıyısı bulunan ülke, Avrupa ile Asya arasındaki geçiş noktalarından biri. Bu jeopolitik konum da Bulgaristan'ı hem ulaşım hem de ticaret açısından önemli bir köprü ülke hâline getiriyor.

Uluslararası Para Fonunun (IMF) 2022 yılı GSYİH sıralamasında 71'inci sıraya yerleştirdiği Bulgaristan'ın, ekonomik avantajları arasında düşük kurumlar ve gelir vergisi, çeşitlendirilmiş üretim yapısı, istikrarlı mali politikalar, eğitilmiş iş gücü, lojistik maliyet avantajı ve güçlü turizm sektörü bulunuyor. Sunduğu tüm bu olanaklarla potansiyeli yüksek bir profil çizen ülkenin, ekonomik büyüme kaynaklı düşük verimlilik, nitelikli iş gücü eksikliği ve beyin göçü gibi iş piyasasını zorlayan sorunlar yaşadığı biliniyor. Ayrıca sınırlı AR-GE faaliyetleri de ülkenin rekabet gücünü olumsuz etkiliyor.

ÜST ORTA GELİRLİ EKONOMİSİ

Dünya Bankasının üst orta gelirli ekonomi olarak sınıflandırdığı Bulgaristan ekonomisi, serbest piyasa şartlarına göre işleyen, dışa açık, özel sektörü orta düzeyde gelişmiş bir ekonomi olarak biliniyor. Bölge ülkelerine göre göreceli olarak dışa daha açık bir ekonomiye sahip olan Bulga-



Eski Bulgar Komünist Partisi Genel Merkezi-Sofya

ristan, 1 Ocak 2007'de Avrupa Birliği'ne (AB) tam üye olmasıyla birlikte ekonomik reformlarını hız kazandırdı. AB üyeliği ile birlikte Bulgaristan halkının gelir düzeyi, satın alma paritesi açısından AB ortalamasının yüzde 43'ünden yüzde 59'una yükseldi. Ancak bu gelişmelere rağmen Bulgaristan, Avrupa Birliği'nin en düşük gelirli ülkesi olmaya devam ediyor.

Balkanların coğrafi merkezi Bulgaristan'ın ekonomisi dış ticarete oldukça bağımlı ve küresel gelişmelerden doğrudan etkilenen bir görünüme sahip. AB ve özellikle Euro Bölgesi ile güçlü ticari ve finansal bağları bulunan ülke, küresel ekonomik dalgalanmalara hassas bir yapı sergiliyor. Dünya genelinde yaşanan süreçler, Bulgaristan ekonomisinin küresel ekonomideki gelişmelerle büyük ölçüde paralellik gösterdiğini ortaya koyuyor. Pandeminin etkilerinin



%2,32
Büyüme oranı

108,4
milyon dolar
GSYİH

İkili ticarete sanayi ürünlerindeki gümrük vergilerini sıfırladığı gibi kurumlar ve gelir vergisi oranlarını yüzde 10 olarak uygulayan Bulgaristan, Türk yatırımcılar için cazip bir ülke konumunda.



Şeytan Köprüsü (Kırcaali)

hâlâ devam etmesi, 2022 yılında başlayan Rusya-Ukrayna savaşına bağlı olarak yaşanan gıda ve enerji krizleri, hızla artan enflasyon ve borç yükü gibi faktörler küresel ekonomi üzerinde olduğu gibi Bulgaristan ekonomisini de doğrudan etkiledi.

Küreselde ciddi şekilde değerlendirilen iklim değişikliği de Bulgaristan'ın kırılgan yapısını etkileyen faktörler arasında. Özellikle iklim değişikliğinin artan olumsuzluklarından fazlasıyla etkilenen Bulgar üreticiler, kilit ham madde eksiklikleri, yüksek

TÜRKİYE VE BULGARİSTAN'IN İKİLİ TİCARET VERİLERİ (2020-2023)

Yıl	İhracat (Milyar \$)	İthalat (Milyar \$)	Denge (Milyar \$)	Hacim (Milyar \$)
2020	2.634	2.124	+510	4.758
2021	3.953	2.545	+1.408	6.498
2022	4.722	2.693	+2.028	7.415
2023	423	240	+183	663

Kaynak: TÜİK

maliyetler, artan taşıma giderleri ve geciken teslimatlar gibi sorunlarla karşı karşıya kalıyor.

LOJİSTİK AVANTAJLARI ÜLKEYİ CAZİP KILIYOR

Avrupa Birliği üyeliği sayesinde geniş bir pazara erişim avantajına sahip olan Bulgaristan, Dünya Bankasının Lojistik Performans Endeksi sıralamasına göre 139 ülke arasında 51'nci sırada yer alıyor. Sıralamada istikrarlı bir seyir izleyen Bulgaristan'ın endekse göre güçlü yönleri arasında uluslararası taşımacılık ve kısa teslimat süreleri yer alıyor. Lojistik hizmetinde başarıyı sağlayan dinamiklerin başında düşük girdi maliyetleri geliyor. Lojistik sektöründeki yatırımcılar, AB üyeliğinin iş gücü niteliği/maliyeti oranı bileşenlerinin Bulgaristan'da lojistik hizmetlerinin gelişimi için çok iyi bir zemin yarattığını dile getiriyor.

Ülkenin zayıf yönlerinin başında gümrük işlemleri ve altyapı geliyor. Altyapının eski ve yetersiz olması ulaştırma sektörünün en büyük zayıf noktasını oluşturuyor. Bu nedenle Bulgaristan, AB fonlarından da yararlanarak, ulaşım altyapısını yenileme ve genişletme çalışmalarını sürdürüyor. Maliyetlerin düşürülmesi, ulaştırma sürelerinin kısaltılması, KDV uygulamalarında kolaylık ve gönderilerin daha iyi planlanması ile Bulgaristan'ın lojistik üs olarak kullanılmasının önü açılacaktır.

TÜRKİYE'NİN AB'YE GİRİŞ KAPISI: KAPIKULE

İstanbul, Kocaeli ve Bursa gibi Türkiye'nin üretim merkezlerine çok yakın olan Bulgaristan, Türkiye'nin üçüncü ticaret ortağı olarak önemli bir konumda yer alıyor. Bulgaristan ise hem AB'ye giriş kapısı olarak hem de AB'ye ticareti geliştirecek bir lojistik üs olarak önemli bir rol üstleniyor.



Tırnavo

Dünya Bankasının üst orta gelirli ekonomi olarak sınıflandırdığı Bulgaristan ekonomisi, serbest piyasa şartlarına göre işleyen, dışa açık, özel sektörü orta düzeyde gelişmiş bir ekonomi olarak biliniyor.

Türkiye'nin işlek ve önemli gümrük kapısı Kapıkule, Balkanlar ve Batı Avrupa'ya ulaşımı mümkün kılıyor. Bulgaristan ile aramızda Kapıkule dışında Hamzabeyli ve Aziziye-Dereköy isimli iki sınır kapısı daha bulunuyor.

Bulgaristan, hem yatırım imkânları hem de AB pazarına giriş için sunduğu fırsatlar sayesinde Türk yatırımcılar için cazip bir ülke konumuna gelmiş durumda. Bu avantajların başında Bulgaristan'ın, Türkiye ile AB arasındaki gümrük birliğinin bir parçası

Bulgaristan'ın İthalatında Türkiye'nin Öne Çıktığı Başlıca Ürün Grupları

- Bakır Cevherleri
- Petrol gazları ve diğer gazlı hidrokarbonlar
- Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar
- Bakır hurdaları
- İzole edilmiş tel ve kablolar
- Elektrik enerjisi
- Traktör ve motorlu yolcu taşıma araçları için yedek parçalar
- Elektrik transformatörleri, statik konvertörler ve endüktörler
- Demir veya alaşımsız çelikten yarı mamuller
- Demir-çelikten yassı haddelenmiş ürünler



110.993
kilometrekare

6.352.000
milyon
(IMF 2024 tahmini)

2023 yılında Türkiye'den Bulgaristan'a 4,2 milyar dolarlık ihracat gerçekleşirken 2024 yılında komşu ülkeler arasında yıllık bazda en fazla artış yüzde 21,9 ile Bulgaristan'a oldu. 2024'te Bulgaristan'a toplam 5,2 milyar dolarlık ihracat yapıldı.



Aleksandr Nevski Katedrali

olması ve bu sayede de ikili ticaretteki sanayi ürünlerinde gümrük vergilerinin sıfırlanması geliyor. Bulgaristan'da kurumlar ve gelir vergisi oranlarının yüzde 10 oranında uygulanması da yatırımcı çekiyor.

Haziran 2023 itibarıyla Bulgaristan Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı Türk sermayeli Bulgar firma sayısı 2 bin 313, Türk şirketlerinin kayıtlı temsilcilik sayısı ise 1.411 olduğu kaydedildi. Bulgaristan Merkez Bankasının resmi verilerine göre Türkiye, 2023 yılı yabancı yatırımcı ülke sıralamasında 1.243 milyon euro büyüklüğündeki birikimli yatırımlarıyla 13'üncü sırada yer aldı.

TÜRKİYE VE BULGARİSTAN İLİŞKİLERİ

Ortak bir tarihi paylaşan Türkiye ve Bulgaristan arasındaki ilişkiler, Bulgaristan'ın demokrasiye ve serbest piyasa ekonomisine geçişiyle birlikte gelişme kaydet-

meye başladı ve devamında da iki ülke arasındaki temaslar arttı. Komşu ve müttefik iki ülke olan Türkiye ile Bulgaristan arasındaki ilişkilerin en önemli unsurlarından birini Bulgaristan'da yaşayan soydaş Türk vatandaşları oluşturuyor. Bulgaristan'daki ulusal Türk azınlığın sayısının 2021 resmi verilerine göre 508 bin 378 olduğu kaydedildi. Bu da toplam nüfusun yaklaşık yüzde 8,8'ine denk geliyor.

İki ülkenin ticari iş birliği de oldukça gelişmiş durumda. Türkiye ile Bulgaristan arasındaki ticari ilişkiler yıllar içinde dalgalı bir seyir izlese de uzun vadede güçlü bir büyüme trendi gösterdiği görülüyor. 2022 itibarıyla iki ülke arasındaki dış ticaret hacmi 7,1 milyar euro'ya ulaşarak Bulgaristan'ın toplam dış ticaretinin yüzde 6,9'unu oluşturdu. Böylece Türkiye, Almanya ve Romanya'nın ardından Bulgaristan'ın üçüncü büyük ticaret ortağı konumuna yükseldi.

İkili ticaretin geçmişine bakıldığında, 2002-2007 yılları arasında ticaret hacminin yıllık ortalama yüzde 26 gibi yüksek bir hızla büyüdüğü ve Türkiye'nin Bulgaristan'ın en büyük ihracat pazarı olduğu görülüyor. İhracat performansı 2023 ve 2024 yıllarında da yükselmeye devam etti. 2023 yılında Türkiye'den Bulgaristan'a 4,2 milyar dolarlık ihracat gerçekleşti. 2024 yılında ise Türkiye'nin komşu ülkelere yaptığı ihracatta yükselme kaydedildi. Komşu ülkeler arasında yıllık bazda en fazla artış yüzde 21,9 ile Bulgaristan'a oldu. 2024'te Bulgaristan'a toplam 5,2 milyar dolarlık ihracat yapıldı.

Bulgaristan altyapısının eski ve yetersiz olması ulaştırma sektörünün en büyük zaaf noktasını oluşturuyor. Bu nedenle ülke, AB fonlarından da yararlanarak ulaşım altyapısını yenilemeye çalışıyor.

Karmaşık Görünen İthalat-İhracat Süreçlerini Bizimle Çözün!



ÜRETİM VE PAKETLEME KAPASİTESİ İLE AVRUPA'DA İLK 3 İÇİNDEYİZ

TOP 3 IN EUROPE WITH PRODUCTION AND PACKAGING CAPACITY

Bentaş

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

We serve to 130 international customers in 75 countries.

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

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



Bentaş

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

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



@BentasBentonit | www.bentasbentonit.com

TİM TÜRKİYE
EXPORTERS
ASSEMBLY

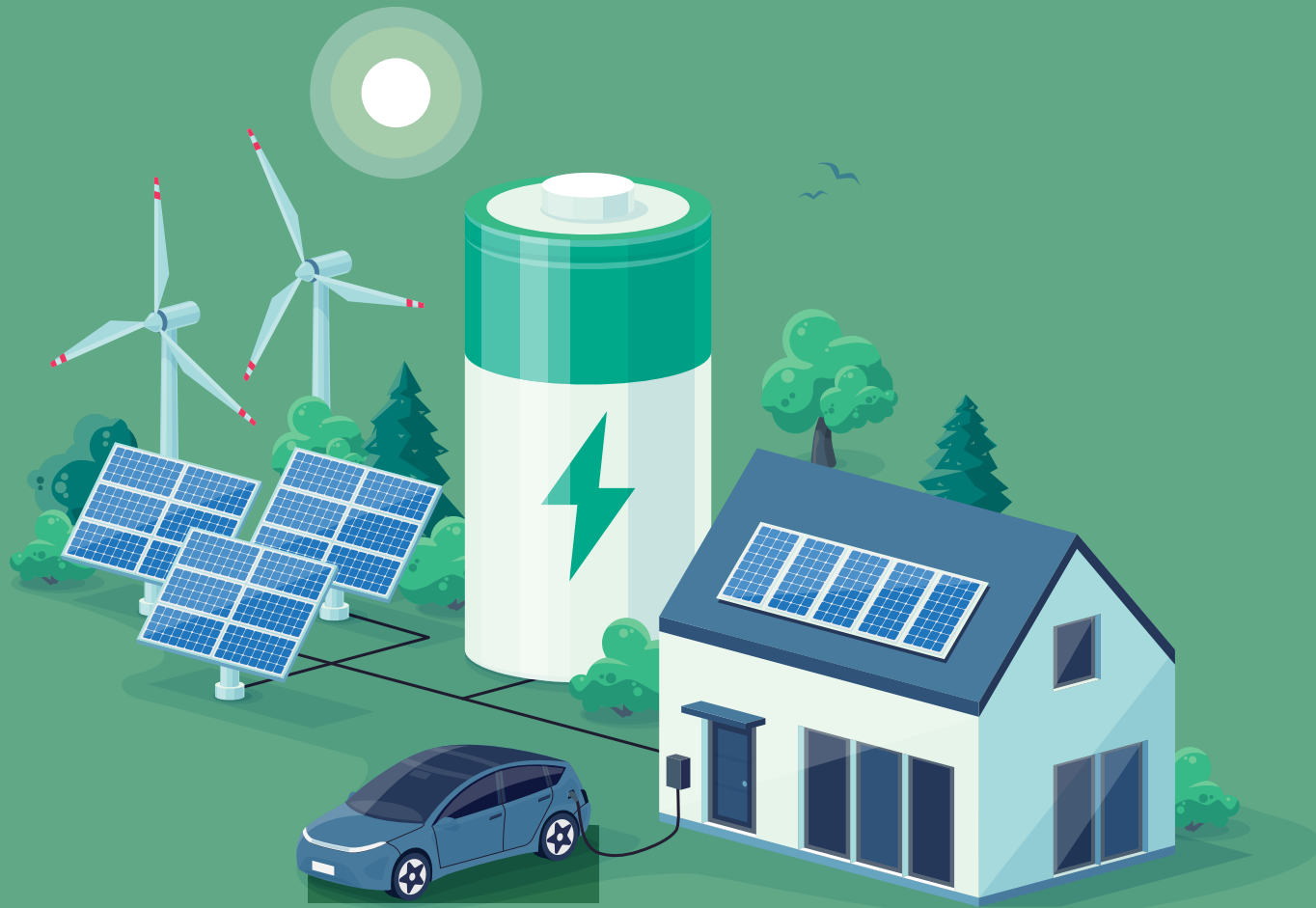
AMONG TOP 1000
EXPORTERS OF TÜRKİYE

VAN CAT **WHITE SAND** **CAT'S WHITE** **ro cat**

Enerji Bağımsızlığındaki Kritik Adım

Enerji Depolama

Yenilenebilir enerjinin entegrasyonundan sanayinin sürekliliğine kadar geniş bir yelpazede kritik rol oynayan enerji depolama sistemleri Türkiye'nin de gündeminde. Yatırımlar ve AR-GE çalışmalarıyla hızlı bir dönüşüm sürecinde olan Türkiye, bu alandaki kapasitesini artırma hedefleri doğrultusunda 2024 yılında birçok somut adım attı.



Türkiye, yenilenebilir enerji kaynaklarına yaptığı büyük yatırımlarla dışa bağımlılığını azaltma yolunda önemli adımlar atıyor. Ancak yenilenebilir enerjinin kesintili yapısı, depolama teknolojilerini kaçınılmaz hâle getiriyor. Enerji depolama, arz güvenliğini sağlamak, sanayi ve ticaretin enerji ihtiyacını kesintisiz karşılamak ve elektrik şebekelerinin stabilitesini sağlamak için kritik öneme sahip. Dünyanın önde gelen ekonomileri, enerji depolama alanında yaptıkları dev yatırımlar ve teknolojik atılımlarla geleceğin enerji stratejilerini belirliyor.

Enerji güvenliğini millî güvenlikle eş değer tutan Türkiye, enerjide tam bağımsızlık stratejisiyle hareket ediyor. Enerji bağımsızlığının yolu da güçlü bir enerji depolama kapasitesine dayanıyor ve Türkiye de bunun farkında. Ülkemiz, jeopolitik konumu ve dinamik iş gücü ile enerji depolama alanında büyük bir potansiyele sahip. Özellikle de güneş ve rüzgâr enerjisinde barındırdığı eşsiz kaynaklar, enerji depolama teknolojilerinin geliştirilmesi için ideal bir zemin oluşturuyor.

ENERJİ DEPOLAMA SİSTEMLERİNİN TANIMLANMASI

Türkiye'de enerji depolama çözümlerine yönelik yasal çerçeve, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) tarafından elektrik piyasası mevzuatında düzenleniyor. Bu düzenlemeler, elektrik arz-talep dengesinin sağlanmasına katkıda bulunmak amacıyla enerji depolama teknolojilerinin kullanımını destekliyor. Fazla üretilen elektriğin uygun koşullarda saklanarak ihtiyaç anında şebekeye geri verilmesini esas alan bu sistemler, enerji yönetimini optimize etmeyi sağlıyor.

Enerji depolama altyapısı; lityum-iyon piller, ısı depolama sistemleri ve pompalı hidroelektrik tesisleri gibi geniş bir teknoloji yelpazesini kapsıyor. Bu teknolojiler, enerji sürekliliğini sağladığı gibi aynı zamanda yenilenebilir kaynaklardan elde edilen üretim dalgalanmalarını dengeleme konusunda önemli bir görev üstleniyor. Türkiye'de enerji depolama alanında gerçekleştirilen düzenlemeler, sektörün istikrarlı bir büyüme göstermesi için zemin hazırlıyor. Ancak bu düzenleyici çerçevenin sahadaki yansımalarının, uygulamadaki etkinlik ve piyasa aktörlerinin katılımıyla daha da güçlenmesi bekleniyor.

ENERJİ DEPOLAMADA TÜRKİYE'NİN MEVCUT DURUMU

Türkiye, jeopolitik konumu ve güçlü enerji altyapısı ile bölgenin enerji depolama merkezi olabilecek potansiyele sahip. Ülke, son dönemde de yenilenebilir enerji santrallerine entegre edilen batarya sistemleriyle öne çıkıyor. Bununla birlikte hidrojen depolama ve termal enerji depolama alanlarında da yatırımlarını artırıyor. 2023 yılında kabul edilen "Enerji Depolama Sistemleri Yönetmeliği" ile birlikte yatırımcılar için önemli teşvikler sağlandı ve bu sayede hem yerli hem de yabancı firmalar Türkiye'de enerji depolama projelerine yoğun ilgi göstermeye başladı.

Ulusal Enerji Planı'na göre Türkiye'de, 2030 yılına kadar kurulu gücün yüzde 61'inden fazlası 91 gigavat kapasiteyle yenilenebilir enerji kaynaklarından oluşacak. Kurulu batarya enerji depolama sistemleri kapasitesinin de 2035 yılına kadar 15 gigavata ulaşması hedefleniyor. Kurulu güçte hidro-elektrik harici yenilenebilir enerji kaynaklarının yüzde 90'ından fazlasını oluştur-



Türkiye'nin, Enerji Depolama Teknolojilerinin Yaygınlaşması İçin Odağına Aldığı Konular

- **Akıllı Şebeke Uygulamaları:** Enerji depolama sistemlerinin akıllı şebekelerle entegre edilmesi, enerji verimliliğini önemli ölçüde artırabilir.
- **Yerel Teknoloji Geliştirme:** Yerleşme stratejileri kapsamında enerji depolama ekipmanlarının yurt içi üretimi teşvik ediliyor.
- **Karbon Salımı Azaltımı:** Enerji depolama sistemlerinin yaygınlaşması, karbon emisyonlarını azaltmada önemli bir rol oynayacak.



ması beklenen rüzgâr ve güneş enerjisi, batarya enerji depolama sistemleri endüstrisine olan talebi olumlu yönde etkileyecek.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'na (EPDK) göre Aralık 2023 itibarıyla tahmini 280 milyar dolar yatırım potansiyeline denk gelen toplam 260 gigavat kapasiteye sahip yenilenebilir enerji santrali için 5 bin 968 adet batarya enerji depolama sistemleri başvurusu alındı. Ayrıca, Türkiye'de onaylanan ön lisansların toplam kapasitesi de Eylül 2024 itibarıyla 34 gigavatsaate ulaştı. Türkiye'deki kurulu ilk depolama kapasitelerinin ise 2025 yılının son çeyreğinde tamamlanması bekleniyor.

"TÜRKİYE, ENERJİDE BÖLGESEL MERKEZ OLABİLİR"

25 Aralık 2024 tarihinde düzenlenen "Geleceğin Enerjisi ve Depolama Kongresi"nin konuşan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakan Yardımcısı Dr. Zafer Demircan, sektöre dair değerlendirmelerde bulundu ve devreye alınması planlanan 70 bin megavata yakın kapasitenin yaklaşık yarısının depolama alanında bulunduğunu belirtti. Türkiye'de özellikle son

10 yılda yapılan yatırımlarla 132 milyar dolarlık enerji ithalatı önlenirken 890 milyon tonluk karbon emisyonu azaltımı sağlandığının altını çizen Demircan, şöyle devam etti: "Yeni stratejilerimizi oluştururken uyguladığımız husulardan bir tanesi önemli ölçüde çeşitlendirme yapmak. Yerli ve yenilenebilir kaynakların sistem entegrasyonunun maksimum seviyeye çıkarılması ve bunu yaparken altyapı, iletim ve dağıtım şebekelerinin de güçlendirilerek modernize edilmesi lazım. Türkiye'nin enerjide bölgesel enerji merkezi olması hususlarını da gündeme getiriyoruz, bunları da sağlayacağız. Ocak, şubat aylarında GES RES YEKA'ları yapmayı planlıyoruz. Ayrıca yenilenebilir kaynaklara ilişkin izin süreçlerinin kısaltılması ile ilgili kanun çalışmalarını önemli ölçüde tamamladık. Biz yenilenebilir entegrasyonunu arttırdığımız sürece sizlere olan ihtiyaç daha da fazla artacak çünkü sistemin muhakkak ama muhakkak belirli zamanlarda ihtiyaç fazlası enerjiyi bir şekilde depolayıp ihtiyacın olduğu zamanlarda kullanacak emre amadeliği sağlaması lazım, sistemin depolama yeteneklerini arttırmak önemli."

BÜYÜME POTANSİYELİNDE ETKİLİ YEDİ KALDIRAÇ

EY-Parthenon hazırladığı raporda, Türkiye ve küresel pazarlarda batarya enerji depolama sistemlerinin gelecekteki büyüme potansiyelini belirleyecek yedi stratejik kaldıraç şu şekilde sıralıyor.

- Batarya enerji depolama sistemleri (BESS) yatırımcılarının, batarya sistemi gelirleriyle gaz fiyatları arasında artan bir korelasyon olduğu için emtia fiyatlarındaki oynaklığı yatırım analizlerine dâhil etmeleri gerekiyor.
- Mevcut kapasite piyasası mekanizmaları ve güvenilirlik endişeleri, BESS potansiyelini en üst düzeye çıkarmıyor, bu nedenle piyasayı daha etkili hâle getirmek için ek reformlar gerekiyor.
- Yüksek sermaye harcaması, batarya hücresi fiyatlarındaki dalgalanmalara karşı önemli yatırım duyarlılığını gösteren analizlerle projelerin karakterize edilmesine imkân tanıyor.
- En uygun konumun belirlenmesi, şebeke tıkanıklığının ve yenilenebilir santral konsantrasyonunun daha yüksek olduğu alanlara daha yakın konumlanarak kâr marjlarının artırılmasını sağlıyor.
- Şebeke ara bağlantı gecikmelerine yol açan, düzenleyici çerçeve eksikliğinin izin prosedürleri uzun süredir devam ediyor.
- Avrupa batarya hücresi kapasitesinin yaklaşık yüzde 70'i, Çin'e artan bağımlılık ve lityumun fiyat oynaklığı nedeniyle risk altında bulunuyor, bu yüzden büyümenin de büyük ölçüde sağlam tedarik zincirine bağlı olması bekleniyor.
- Vanadyum akışı gelecekte Li-ion ile rekabet ederek yatırım için daha iyi iş koşulları sağlayacak. Hidrojen depolama daha uygun maliyetli hâle geldikçe de yeni bir alternatif olabilir.

%100 SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM PAKETİ



GÜÇLÜ
ŞİRKET
YAPISI

BİNA TAMAMLAMA
SİGORTASI İLE
%100 GÜVENCE

HER AŞAMADA
DENETLENEN
ŞEFFAF SÜREÇ

UYGUN
FİNANSAL
DESTEK



Kentsel dönüşüm sürecinin her aşamasını şeffaf, garantili tamamlayacak güçlü bir yapı herkesin beklentisi. Maher Holding şirketleri bu beklentiye cevap verecek bir güçbirliği yaparak tam güvenli bir sistem oluşturdu.

Artık güvenli evlerde güvenle oturmak mümkün. Siz de kentsel dönüşüm çözümlerimizle tanışın, hayalleriniz mutluluğa dönüşsün.

MHRGYO

Q&C
İNŞAAT

QUICK
SİGORTA

QUICK
FİNANS

QUICK
HAYAT

“TÜRKİYE, BATARYA PAZARINDA GÜÇLÜ BİR ÇÖZÜM ORTAĞI OLABİLİR”



Dr. Sena Serhadlıoğlu
SHURA Enerji Dönüşümü
Merkezi Kıdemli Enerji Analisti

Mevcut düzenlemelere göre Türkiye’de bataryaların özellikle yenilenebilir enerji santrallerine bütünleşik kurulumları için tanımlanmış teşviklerle birlikte toplam kapasitesi 34 gigavattı geçen üretime bütünleşik batarya tesis önlisansı tahsis edildi. Proje stoku oldukça kuvvetli olan bu teknoloji için günümüzde Türkiye’de büyük ölçekli bir kurulum mevcut olmasa da ilk kurulumların 2025 yıl sonuna kadar tamamlanması bekleniyor.

Mevcut proje stoku da göz önüne alındığında belirlenmiş 2028 yılı hedeflerine ulaşmanın mümkün olabileceği değerlendirilse de ilgili kapasitelerin gerçekleşmesinde güçlü bir tedarik zincirinin oluşturulmasının, teknolojinin yerli olarak üretim kabiliyetinin geliştirilmesinin, projelerde bataryaların kullanım amaçlarına yönelik teknik fizibilitelerinin yüksek olmasının ve uzun dönemli finansmana erişimin sağlanmasının önemi büyük. Türkiye’nin yenilenebilir enerji teknolojilerinde sahip olduğu bilgi birikimi, sanayisinin yeni teknolojilere hızlı adaptasyonu ve jeopolitik konumu, ileriki dönemde batarya pazarında güçlü bir teknoloji üreticisi ve çözüm ortağı olmasının önünü açabilir.

SHURA’nın geçtiğimiz yıl yayımladığı “Türkiye için Batarya Enerji Depolama Seçenekleri” raporunda da incelendiği üzere bataryalar, şebeke esnekliğini artırarak rüzgâr ve güneş gibi değişken üretimli yenilenebilir enerji santrallerinin elektrik sistemine entegrasyonunu ve şebekenin güvenilirliğini artırabilirler. Özellikle artan rüzgâr ve güneş enerjisi kapasitesi nedeniyle üretimin pik yaptığı zamanlarda ihtiyaç fazlası yenilenebilir kaynaklı elektriğin

depolanması ile üretim kesintilerinin önüne geçilmesi ve üretimin düştüğü zamanlarda depolanan elektriğin şebekeye geri verilmesiyle birlikte elektrik üretiminde yenilenebilir enerji katkısının artırılması mümkün olacak. Böylelikle şebeke emisyonları da düşecek. Ayrıca, rüzgâr ve güneş enerjisi santrallerinin üretim profillerini dengeleyerek şebekeye yaratabilecekleri etkiler de asgari düzeye indirilebilecek. Üretime bütünleşik bataryalar şebekeden bağımsız bir çalışma imkânı da sağlayarak mikro şebeke oluşumuna destek olabilecekler. Bununla birlikte şebekede gözlemlenen bölgesel kısıtların yönetiminde yer alarak şebeke işletmecisine de fayda yaratabilirler.

Bataryalar, enerji arz güvenliğinin sağlanması ve karbonsuz bir ekonomiye geçiş hedefleri doğrultusunda, sistemde yenilenebilir enerji kapasitesinin artırılmasında önemli bir tamamlayıcı teknolojidir. Bu bağlamda Türkiye’de batarya enerji depolama sistemlerinin kullanımı ve sisteme entegrasyonunu hızlandırmak için mevzuat çerçevesi hazırlanmış ve batarya değer zinciri kapsamında çeşitli teşvikler tanımlanıyor. Teknolojinin yerel olarak üretimine yönelik batarya hücre üretim ve çeşitli montaj fabrika yatırımları da gündemde. Ayrıca, Türkiye’nin Avrupa’ya yakınlığı ve Avrupa’nın net sıfır emisyonlu ekonomiye geçişteki güçlü hedefleri doğrultusunda şebeke esnekliğini artırma ihtiyacı, Türkiye’de üretilecek bataryalar için bir ihracat potansiyeli de oluşturacak. Bu bağlamda, Türkiye’nin batarya üretimi için sağlam bir tedarik zinciri oluşturması oldukça önemli bir adım olacak.

Türkiye’nin Avrupa’ya yakınlığı ve Avrupa’nın net sıfır emisyonlu ekonomiye geçişteki güçlü hedefleri doğrultusunda şebeke esnekliğini artırma ihtiyacı, Türkiye’de üretilecek bataryalar için bir ihracat potansiyeli de oluşturacak.



Limitsiz Çözümler

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

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

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

dfds.com.tr



Enerji Depolamada Dünya Vites Artırdı

Enerji arz güvenliğini sağlarken yenilenebilir kaynakların şebekeye entegrasyonunda kritik rol oynayan batarya enerji depolama sistemleri pazarı, küresel ölçekte hızla büyüme kaydediyor. Geleceğin enerji dönüşümünde stratejik bir yatırım alanı olarak konumlanan sektöre yönelik yatırımlar, Türkiye'de de artmış durumda.

**10.000
GW**

2024-2028 Stratejik Planı'na göre Türkiye'nin, 2028 yılına kadar ulaşması hedeflenen batarya depolama kapasitesi

**1.000
GW**

2024 yılı itibarıyla Türkiye'nin mevcut batarya depolama kapasitesi

**15.000
GW**

Türkiye'de batarya enerji depolama sistemlerinin 2035 yılına kadar ulaşması hedeflenen kapasitesi



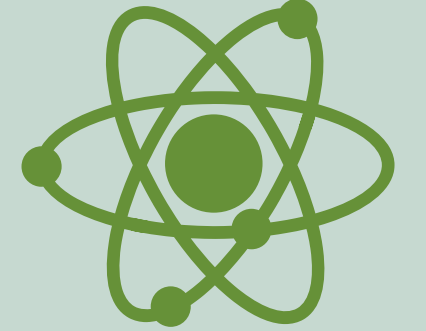
**421
GWH**

Küresel batarya enerji depolama sistemlerinin, üretim kapasitesi için belirlenen 2030 yılı öngörüsü



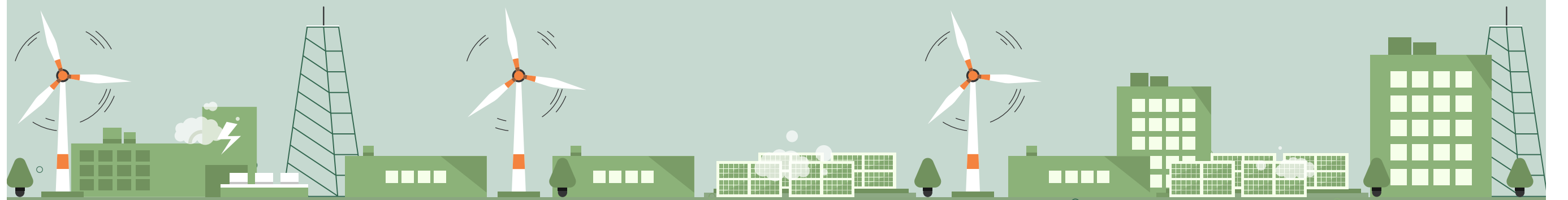
**1.800
GW**

Küresel batarya enerji depolama sistemlerindeki yerleşik kapasite için yapılan 2030 yılı öngörüsü



**24,4
milyar dolar**

Küresel pazardaki birleşme ve satın alma işlemlerinin ulaştığı mevcut değer



Yakın gelecekte batarya enerji depolama sistemleri pazarının, **ABD, İngiltere, İtalya, Almanya, İspanya ve Avustralya** gibi ülkelerde çekiciliğinin artması öngörülüyor.

2030 yılına kadar **sistem kurulum maliyetinin** kilit pazarlarda **%15-20** oranında **düşmesi** bekleniyor.

Aralık 2023 itibarıyla, **Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'na** toplam **260.000 gigavat** kapasiteye sahip yenilenebilir enerji santrali için **5.968** adet **batarya enerji depolama sistemi** başvurusu yapıldı.

Türkiye

Lojistikte Stratejik Konumuyla Yükseliyor

Jeopolitik konumu sayesinde küresel ticaret için stratejik bir konumda yer alan Türkiye, tedarik zincirleri için vazgeçilmez bir bağlantı noktası. Uluslararası standartlara uygun lojistik hizmetleriyle küreseldeki potansiyelini her geçen gün artıran ülkemiz, küresel lojistik hizmet ihracatından aldığı yüzde 2,5'lik pay ile 11. sıraya yerleşmiş durumda.



Sahip olduğu stratejik coğrafi konumu, modern ulaşım altyapısı ve dinamik ticaret ağı ile küresel lojistik sektöründe giderek daha belirgin bir yer edinen Türkiye, kıtalar arası ticaret yollarında stratejik bir kavşak noktası olarak büyük bir potansiyeli elinde bulunduruyor. Bu avantajlı konum, Türkiye'yi doğu-batı ve kuzey-güney ticaretinde kilit bir transit merkez ve tedarik zincirleri için vazgeçilmez bir bağlantı noktası hâline getiriyor ve lojistik sektöründeki gücüne güç katıyor.

Lojistik, Türkiye'nin küresel arenada rekabet gücünü artıracak en önemli sektörlerin başında geliyor ve ülkemiz, lojistik potansiyelini yalnızca coğrafi avantajlarına dayandırmakla kalmayarak ulaşım altyapısını sürekli iyileştiriyor. Uluslararası standartlara uygun lojistik hizmetler geliştiriyor ve bu da sektörün gücüne güç katıyor. Ülkemizden 4 saatlik uçuş mesafesinde, yaklaşık 1,4 milyar insanın yaşadığı, toplam ticaret hacmi 8,6 trilyon doları aşan 67 ülkeye ulaşılabilmesi, Türkiye'nin küresel ticaret için taşıdığı önemi pekiştiriyor.

HİZMET İHRACATININ YÜKSELEN YILDIZI

Lojistik ve taşımacılık sektörü, Türkiye'nin hizmet ihracatında en güçlü alanlardan biri. 2021 yılında 61 milyar dolara ulaşan hizmet ihracatının 24 milyar doları lojistik ve taşımacılık sektöründen sağlandı. Bu rakam 2022 yılında 35,3 milyar dolara yükseldi ve sektörün hizmet ihracatındaki payı yüzde 39,6 olarak gerçekleşti. 2023 yılında da 100 milyar dolarlık toplam hizmet ihracatının 35 milyar doları lojistikten geldi. Sektörün her geçen gün gelişme kaydetmesi ve yükselen grafiği, Türkiye'nin küresel lojistik hizmet ihracatında yüzde 2,5'lik pay ile 11. sıraya yerleşmesini sağladı.

2024 yılı için hedeflenen 110

milyar dolarlık hizmet ihracatının 40 milyar dolarının lojistik ve taşımacılık sektöründen gelmesi bekleniyor. 2028 yılı vizyonunda ise lojistik ve taşımacılık sektörünün toplam gelirinin 78 milyar dolara ulaşılması hedefi var. TÜİK tarafından açıklanan verilere göre 2024 yılının 10 aylık döneminde gerçekleştirilen 112,5 milyar dolarlık hizmet ihracatının yaklaşık 15 milyar doları yük gelirlerinden oluştu. 2024 yılı Ocak-Ekim döneminde yapılan toplam ihracatın değer bazında yüzde 59,52'si deniz yolu, yüzde 27,18'i kara yolu, yüzde 12,48'i ise hava yoluyla yapıldı. Ağırlık bazında ise yüzde 87,07'si deniz yolu, yüzde 11,89'u kara yolu, yüzde 0,7'si demir yolu, yüzde 0,45'i ise hava yolu ile taşındı.

TEŞVİKLER POTANSİYELİNE GÜÇ KATIYOR

Türkiye, lojistik sektöründeki büyümesini sürdürülebilir ve rekabetçi bir yapıya kavuşturmak için yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Transit geçişleri kolaylaştıran taşımacılık koridorlarının geliştirilmesi, intermodal taşımacılığa olanak sağlayan aktarma merkezlerinin oluşturulması ve yurt dışında lojistik üsler kurulması gibi projeler, Türkiye'nin sektördeki liderliğini güçlendirecek adımların başında geliyor. Ayrıca dijitalleşme, yeşil lojistik uygulamaları ve çevre dostu ulaşım çözümleri gibi alanlarda yapılan yenilikler de Türkiye'yi bölgesel lojistik üs olma hedefine bir adım daha yaklaştırıyor.

2002'de 6.101 kilometre olan çift şerit yol uzunluğu, 2023'te 29.283 kilometreye çıktı. 2002'de hiç yüksek hızlı tren hattı yokken 2023 yılı itibarıyla 2.251 kilometre yüksek hızlı tren hattı inşa edildi. Deniz yolu konteyner taşımacılığı hacmi 2002'de 190 milyon tonken, 2023'te 436 milyon tona ulaştı. Havalimanı sayısı 2002'de 26 iken, 2023'te 57 oldu.

Lojistik ve taşımacılık sektörü, Türkiye'nin hizmet ihracatında en güçlü alanlardan biri. 2023 yılında da 100 milyar dolarlık toplam hizmet ihracatının 35 milyar doları lojistikten geldi.





Bu yenilikler, bağlantıları artırarak ekonomik büyümeyi desteklemeyi amaçlayan Türkiye'yi bölgesel lojistik üs olma hedefine bir adım daha yaklaştırıyor.

Bu büyüme ivmesinde, devlet destekleri ve sektörle iş birliği içinde yürütülen teşvik programlarının da rolü büyük. Ticaret Bakanlığı tarafından sağlanan Genel Destekler ve Turquality Destek Programı çerçevesinde 2023 sonuna kadar sektöre yaklaşık 1,1 milyar TL destek sağlandı.

SİYASİ İKLİMDE YAŞANAN KRİZLER DERİN ETKİ BIRAKTI

Son birkaç yıldır devam eden savaşlar ve artan siyasi gerilimler, lojistik sektörünü derinden etkiledi. Rusya-Ukrayna savaşı, İsrail-Filistin çatışması ve Suriye'deki gelişmeler, dünya ticaretinin can damarı olan tedarik zincirlerinde önemli aksamalara neden olduğu gibi taşımacılık maliyetlerini artırdı. Ayrıca güvenlik riskleri nedeniyle bazı güzergâhların devre dışı kalmasına ve lojistik hatların yeniden şekillenmesine neden oldu.

Özellikle 7 Ekim 2023'te

başlayan İsrail-Filistin savaşı, kara ve deniz yollarında güvenlik risklerinin gündeme gelmesine neden oldu. Çatışma, hava, deniz ve kara taşımacılığı başta olmak üzere tedarik zincirlerini doğrudan etkileyerek elektronik, savunma, sağlık ve tarım gibi sektörlerde tedarik süreçlerini aksattı.

Kızıldeniz'deki ticaret rotası zaman zaman tehdit altında kalırken Süveyş Kanalı gibi stratejik geçiş noktalarındaki olası krizler küresel ticaret üzerinde ciddi tehditler ortaya çıkardı. Orta Doğu'daki bu gergin hava küresel lojistik sektörünü sarstığı gibi stratejik bir geçiş noktası olan Türkiye'nin lojistik süreçlerini de zorladı. Ancak 2024'ün sonlarında hem Filistin ve İsrail arasındaki gerilimin azalması hem de Suriye'de yaşanan rejim değişikliği, Türkiye'nin bölgedeki stratejik önemini bir kez daha ortaya çıkardı. Siyasal arenadaki pozitif gelişmelerin lojistik sektörü üzerinde de olumlu bir ortam yaratması ve ticaret hacminde artış yaratması bekleniyor.

ULAŞIM AĞLARI YENİ YATIRIMLARLA GÜÇLENECEK

Türkiye'nin ulaşım ağını güçlendirerek ekonomik büyüme ve gelişime katkıda bulunacak yeni otoyol projeleri, ülkenin kara yolu taşımacılığı kapasitesini ve verimliliğini artıracak. Otoyollar, Türkiye'nin kara yolu taşımacılığının anahtarı

Türkiye'nin kara yolu taşımacılığının anahtarı olan otoyolların, 2028 yılına kadar 4.330 kilometreye, 2035 yılına kadar ise 8.325 kilometreye ulaşması hedefleniyor.

Rusya-Ukrayna savaşı, İsrail-Filistin çatışması ve Suriye'deki gelişmeler, dünya ticaretinin can damarı olan tedarik zincirlerinde önemli aksamalara neden olduğu gibi güvenlik riskleri nedeniyle bazı güzergâhların devre dışı kalmasına ve lojistik hatların yeniden şekillenmesine neden oldu.

ve yaklaşık 5.000 kilometrelik yeni otoyol planları, önemli Kamu-Özel İşbirliği (PPP) fırsatları sunuyor. 2024 yılı hedeflerinde, mevcut otoyol uzunluğunun 3.726 kilometre olması planlanıyordu. Bu rakamın 2028 yılına kadar 4.330 kilometreye, 2035 yılına kadar ise 8.325 kilometreye ulaşması hedefleniyor.

Demir yolu taşımacılığını geleneksel hatlardan yüksek hızlı hatlara dönüştürmeyi hedefleyen Türkiye, Kasım 2023 itibarıyla mevcut demir yolu uzunluğu 13.919 kilometreye ulaştı. 2028 hedefi 17.011 kilometre olan Türkiye'nin 2053 hedefi ise 28.600 kilometre. Bu hedefler doğrultusunda, demir yolu altyapısının kapsamlı bir şekilde genişletilmesi planlanıyor. Türkiye'nin demir yolu yatırımları, ekonomik büyümeyi de destekleyecek.

YAPAY ZEKÂ LOJİSTİKTE VERİMLİLİĞİ ARTIRACAK

Lojistik sektörü, yapay zekânın getirdiği yeniliklerden büyük ölçüde yararlanıyor. Lojistik, tedarik zincirlerinin karmaşıklığı ve küresel ticaretin hızı göz önüne alındığında, her zaman verimliliğin, doğruluğun ve hızın kritik olduğu bir alan. Bu anlamda yapay zekânın sunduğu çözümlerin sektörü yeniden şekillendirdiği bir gerçek. Lojistik süreçlerin daha verimli hâle gelmesini sağlayan yapay zekâ, tahmin analitiği gibi özellikleriyle talep dalgalanmalarını öngörerek stok yönetimini

optimize etme özelliğine sahip. Bu sayede, işletmeler gereksiz stok maliyetlerinden kurtulurken, müşteri taleplerine daha hızlı yanıt verebiliyor. Yapay zekâ destekli algoritmalar, rotaların en iyi şekilde planlanmasını sağlayarak, taşıma sürelerini ve yakıt tüketimini minimize ediyor. Bu da hem maliyet tasarrufu sağlıyor hem de çevresel sürdürülebilirliğe katkıda bulunuyor.

Mckinsey'in yayımladığı bir rapora göre 2020'den bu yana hem nakliyeciler hem de lojistik sağlayıcıları tarafından dijital teknolojilere yapılan yatırımlardaki artış trendinin önümüzdeki yıllarda da devam etmesi bekleniyor. Göndericilerin yüzde 87'si 2020'den itibaren teknoloji yatırımlarını korur veya artırırken lojistik sağlayıcıların da yüzde 93'ü önümüzdeki üç yıl içinde harcamalarını sürdürmeyi veya artırmayı planlıyor. Google Türkiye'nin Implement Consulting Group ile birlikte yayımladığı "Yapay Zekânın Türkiye'deki Ekonomik Potansiyeli" başlıklı raporunda ise Türkiye'de güçlü bir operasyonel ortam oluşturul ve yapay zekâ ile ilgili becerilere sahip insan kaynağı yetiştirilirse üretken yapay zekâ, yaklaşık 10 yıl içinde tek başına Türkiye'nin GSYİH'sine yüzde 5 oranında ilave katkı sağlayabilir. Bu da 1,2 ila 1,4 trilyon Türk lirasına denk geliyor. Ancak yapay zekânın uygulamaya konulmasında yaşanacak beş yıllık bir gecikme, bu potansiyeli yüzde 1 seviyelerine düşürebilir.



Lojistik Sektörünün 2025 Yılı Beklentileri

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD), sektöre yönelik 2025 yılı beklentilerini şu şekilde sıraladı:

- Ülkemiz üzerinden geçen transit taşımacılığın geliştirilmesi.
- Demir yolu yük taşımacılığında altyapı yatırımlarının artırılması.
- Vize alım süreçlerinin iyileştirilmesi.
- Geçiş belgesi kotalarının artırılması.
- Sürücü eksikliğinin giderilmesi için çalışmalar yapılması.
- Deniz yolu konteyner taşımacılığında rekabetin canlandırılması.
- Orta Koridor'un rekabetçi hâle getirilmesi yönünde çalışmalar yapılması.
- Taşıma İşleri Organizatörlüğü Yönetmeliği başta olmak üzere uluslararası yük taşımacılığı kurallarını belirleyen mevzuatın sektöre uyumlu hâle gelmesi.
- Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum çerçevesinde kamu idaresi tarafından taşımacılık sektörüne destek ve teşviklerin sağlanması.
- Yeşil Lojistik Belgesi başvuru süreçlerinin kolaylaştırılması.
- E-ticaretin gelişimi için vergilerde düzenleme yapılması.
- Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü alım süreçlerinin kolaylaştırılması.
- NCTS-Faz 5 süreçlerinin iyileştirilmesi.
- Transit kargolar için antrepo süreçlerinin kolaylaştırılması.

“TÜRKİYE, DOĞU İLE BATI ARASINDA EN GÜVENİLİR TRANSİT ÜLKE KONUMUNDA”



Murat Baykara
HİB Hizmet İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Üyesi
HİB Taşımacılık ve Lojistik
Komite Başkanı
BAYNAK Uluslararası Lojistik
Taşımacılık Genel Müdürü

2024 yılını yeni bir rekorla geride bırakan ihracatımız 262 milyar dolara ulaştı ve mal ihracatımızın bu performansı lojistik sektörümüzün sağladığı katkı ve rekabet gücü sayesinde mümkün oldu. İlave olarak lojistik hizmetler ihracatımızın sağladığı katkıları, genel hizmet ihracatımızı da 114 milyar doların üzerine taşıdı ve geçen yıl toplamda ülkemize 375 milyar dolar net döviz geliri sağlanmış oldu. Pandemi ve sonrasında yaşanan uluslararası tedarik zinciri krizlerinde Türkiye olarak sağlam lojistik bağlantılarımız, güçlü lojistik kapasitemiz ve sundukları etkin, kaliteli ve rekabetçi hizmetlerle cari açığın kapanmasına önemli katkı sağlayan sektör firmalarımız sayesinde güç kaybetmek yerine, güç kazandık. Ticaret Bakanlığımızın yeni uygulamaya koyacağı destekler ile her geçen gün küresel lojistik hizmetler ticaretinde güç kazanmaya devam ediyoruz.

Lojistik ve yük taşımacılığı sektörü iç pazar büyüklüğü, ihracata sağladığı katkı ve mal ticaretini mümkün kılması sebebiyle Türkiye'nin en önemli hizmet sektörlerinden biri olarak öne çıkıyor. Uluslararası yük taşımacılığında kara yolu ile yapılan taşımacılığın özellikle Avrupa Birliği ve sınır komşularımızla olan ticarete önemli paya sahip olduğunu görüyoruz. Son 10 yılda kara yolu ile taşınan ihracat yaklaşık yüzde 55 arttı. Deniz yolu konteynır taşımacılığında TEU bazında son 10 yılda yaklaşık yüzde 59'luk bir artış görüldü. Türkiye aynı sürede elleçlenen yük hacmini yüzde 26 oranında artırdı. Hava yolu taşımacılığının Türkiye ihracatından aldığı pay değersel olarak yüzde

10 civarında olsa da, 2013'ten bu yana hava yolu taşımacılığı ton cinsinden ortalama yüzde 47 oranında arttı. Türkiye demir yolu taşımacılığını da son 10 yılda kayda değer oranda geliştirdi. Türkiye artık, Bulgaristan ve Yunanistan üzerinden Avrupa'ya, Gürcistan üzerinden de BDT ve Çin'e kadar demir yolu ile ulaşım sağlayabiliyor. Türkiye güçlü taşımacılık ve lojistik alt yapısı ve jeopolitik konumu ile Doğu ile Batı Arasında en güvenilir transit ülke, lojistik ülkesi hâline geldi.

“TÜRKİYE HEDEFLERİNE İLERLERKEN LOJİSTİK HİZMETLERDEN GÜÇ ALIYOR”

2024 yılında, ülkemizden kara yoluyla 107 milyar dolar değerinde mal ihracatı gerçekleştirildi, toplam ihracatımızda kara yolunun payı değer olarak yüzde 41'e çıktı. Ülkemizden deniz yoluyla 126 milyar dolar, hava yoluyla 26 milyar dolar, demir yoluyla ise 1,8 milyar dolar mal ihracatı gerçekleştirildi. Lojistik sektörümüz, önceki yıllarda olduğu gibi, 2024 yılında da yaklaşık 19 milyar dolar hizmet ihracatı ile, turizmde sonra yolcu taşımacılığı ile birlikte ülkemizin en fazla hizmet ihraç eden sektörü oldu, toplam hizmet ihracatımızdaki payı yüzde 35'e ulaştı.

Hizmet ihracatımız için Ticaret Bakanlığımızın önümüze koyduğu 2028 yılı hedefi 200 milyar dolar. Bunun 78 milyar dolarının lojistik ve taşımacılık sektöründen, bunun içinde ise yaklaşık 40 milyar dolarının uluslararası yük taşımacılığı ve lojistik hizmetler sektörünün gerçekleştireceği hizmet ihracatından sağlan-

ması öngörülüyor. Bu sayede Türk ihraç ürünlerini yurt dışı pazarlara taşıyıp dünya mal ve hizmet ihracatından aldığımız payı artırarak ülkemizi dünya ülkeleri arasında, ticaret ve lojistik performansı açısından daha üst sıralara çıkmayı hedefliyoruz.

Türkiye olarak “küresel bir güç” olma vizyonumuz doğrultusunda emin adımlarla ilerlerken rekabetçi ve güçlü lojistik hizmetlerden güç alacağız. Hizmet sektörünün ilk ve tek ihracatçı birliği olan HİB çatısı altında, ülkemiz hizmet ihracatı kalem ve pazarlarının çeşitlendirilmesi, yeni pazarlara girilmesi, mevcut pazarlarda tutundurulması ve geliştirilmesi amacıyla faaliyet gösteren 10 komiteden biri olan Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitemiz, sektörün rekabet gücünü korumak ve geliştirmek üzere yoğun çalışmalar gerçekleştiriyor.

Geçen yıl biri Fransa'nın başkenti Paris'te bir diğeri Polonya'nın başkenti Varşova'da olmak üzere iki uluslararası fuarın Türkiye katılımına öncülük ettik. Fransa'da gerçekleştirilen SITL Fuarı ve Polonya'da gerçekleştirilen Translogistica Poland fuarlarına Ticaret Bakanlığımızın desteği ve birliğimizin organizasyonu ile kurulan Türkiye pavilyonları ile katılım sağladık.

“LOJİSTİK HİZMET İHRACATI GELİRLERİMİZİ 40 MİLYAR DOLARA ÇIKARMAYI HEDEFLİYORUZ”

Yük taşımacılığı ve lojistik hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren birliğimiz üyesi firmaların sayısı dört yılda 4 katına çıkarak 700'e yaklaştı. Türkiye olarak, Doğu-Batı, Kuzey-Güney

ticaretinde; Avrupa-Kafkasya-Orta Asya-Asya ve Orta Doğu bölgeleri arasında işleyen uluslararası tedarik zincirlerinde son birkaç yılda daha kritik bir konuma geldik ve bu bölgeler arasındaki ticaretin lojistiğini sağlayan en güvenilir ve etkin transit güzergahı olarak yeniden şekillenen uluslararası taşımacılık koridorlarının gelişiminde önemli rol oynamaya başladık.

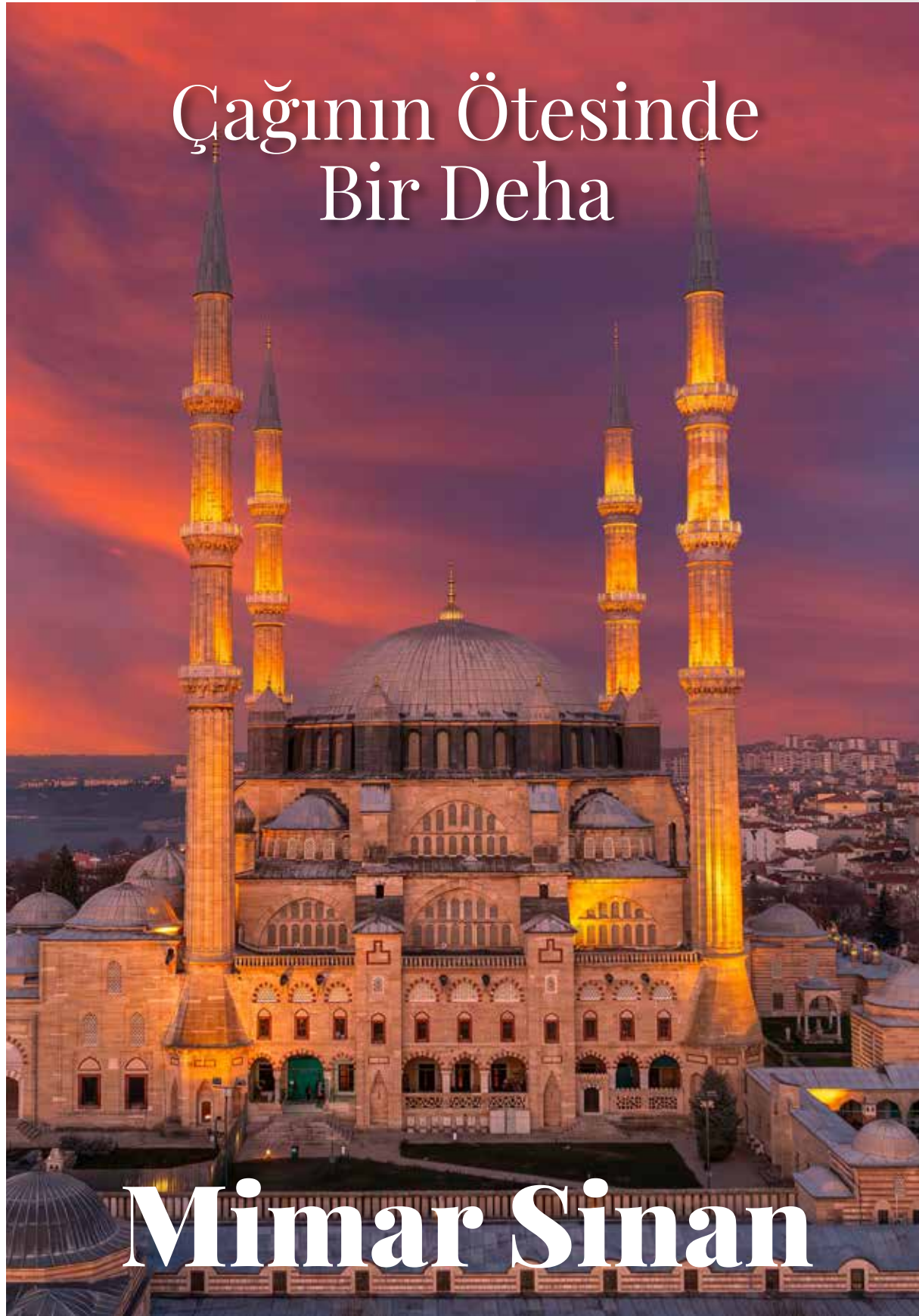
600 milyar doları aşan Avrupa-Çin ticaretinde en verimli ve güvenilir alternatif olan ve Çin'den Avrupa'ya deniz yoluyla 2-3 ayı bulan transit sürelerini, karadan 15 gün veya altına indirebileceği hesaplanan Hazar Geçişli Uluslararası Taşımacılık Koridoru-Orta Koridorun, aynı zamanda bu koridora bağlanarak Avrupa'yı Orta Doğu'ya bağlayabilecek Kalkınma Yolu Projesi'nin, bu Koridorlarla kesilen Avrupa Birliği destekli “Via Carpatia” Otoyol Projesi ile Çin ile son dönemde artan ekonomik işbirlikleri paralelinde ülkemizin de dâhil olduğu Kuşak-Yol Projesi'nin ülkemizin bölgesel, hatta küresel bir lojistik ve transit taşımacılık üssü hâline gelme hedefi ile çakıştığı bir süreçteyiz.

Orta vadede lojistik hizmet ihracatı gelirlerimizi 40 milyar dolara çıkarmanın yanında, Asya Avrupa mal taşımalarında Türkiye transit gelirlerini ihracat taşıma gelirlerinin 2025'te yüzde 20'sine 2030'da yüzde 30'una çıkarmak istiyoruz. Bir diğer hedefimiz de etkin e-ticaret taşımacılık hizmetleriyle Türkiye'yi bölgesinde en çok tercih edilen merkezlerden biri hâline getirmek ve Dünya Bankası Küresel Lojistik Performans Endeksi'nde ilk 25 ülke arasına girmek.

2024 yılında, ülkemizden kara yoluyla 107 milyar dolar değerinde mal ihracatı gerçekleştirildi, toplam ihracatımızda kara yolunun payı değer olarak yüzde 41'e çıktı. Ayrıca deniz yoluyla 126 milyar dolar, hava yoluyla 26 milyar dolar, demir yoluyla ise 1,8 milyar dolar mal ihracatı gerçekleştirildi.

Yük taşımacılığı ve lojistik hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren birlik üyesi firmaların sayısı dört yılda 4 katına çıkarak 700'e yaklaştı.

Çağının Ötesinde Bir Deha



Mimar Sinan

Bazı isimler sadece yaşadıkları dönemi değil, gelecek yüzyılları da inşa eder. O isimlerden biri olan Mimar Sinan, Osmanlı'nın yükselişiyle birlikte zirveye çıkarak zamanın ruhunu şekillendirdi. Selimiye'nin kubbесinden, Süleymaniye'nin minarelerine kadar bugün hâlâ kullandığı teknikler tam olarak anlaşılamayan, mühendisliğin sınırlarını aşan bir ustanın hikâyesi...

5 35 yıl önce bir mimarbaşı çağının ötesinde bir dizi teknik kullanarak görkemli mimariler inşa etti. Bugünün teknolojisiyle bile açıklanması zor olan, günümüzde hâlâ tekniğine ve becerisine yaklaşlamamış, benzersiz bir usta: Mimar Sinan... Osmanlı İmparatorluğu'nun en parlak döneminde yetişmiş, mimari anlayışıyla sadece kendi çağını değil, kendisinden sonraki yüzyılları da derinden etkilemiş bir deha. Sinan'ın mimari zekâsı öylesine özel bir yerde konumlanmasını sağlıyor ki sadece bir mimar olmanın çok ötesinde, Osmanlı'nın sanat anlayışını şekillendiren sihirli bir el âdeta.

16. yüzyıl Osmanlı'sında 9 milyon kilometrekarelik bir coğrafyada 400'e yakın eser inşa eden Mimar Sinan, estetik, mühendislik ve sanatla harmanladığı tüm eserlerinde Osmanlı Devleti'nin görkemini gözler önüne serdi. Osmanlı İmparatorluğu'nun en güçlü zamanlarında hizmet verdi ve Kanuni Sultan Süleyman, II. Selim ve III. Murat olmak üzere üç büyük padişahın döneminde başmimar olarak görev yaptı. Taştan bir medeniyet inşa ederek zamanın ötesine geçen Mimar Sinan, eserlerinin muhteşemliği kadar kullandığı tekniklerin ustalığıyla da adını tarihe yazdıran dehalardan biri oldu...

OSMANLI'NIN YÜKSELİŞİYLE EŞ ZAMANLI BİR KARIYER YÜKSELİŞİ

Mimar Sinan'ın doğumuna dair bilgiler kesin bir netliğe sahip



Mağlova Kemer

değil. Ancak genel olarak kabul gören bilgiye göre Sinan, 1490 yılında Kayseri'nin Ağırnas köyünde dünyaya geliyor. Yavuz Sultan Selim döneminde ise de devşirme olarak saraya getiriliyor. 22 yaşında asker yetiştiren Acemi Oğlanlar Ocağı'na alınan Sinan, burada yapı işlerinde görev aldı ve dönemin önde gelen mimarlarının yanında çalışma fırsatı yakaladı. Kanuni Sultan Süleyman döneminde yeniçeri olan Mimar Sinan, Moldovya (Kara Buğdan) seferinde Prut nehri üzerine 13 günde kurduğu köprü sebebiyle Kanuni Sultan Süleyman tarafından başmimarlık ünvanı aldı.

1521'de katıldığı Belgrad ile 1522'deki Rodos seferlerinden sonra subaylığa yükselen Mimar Sinan'a, 1526'da yayabaşı olarak çıktığı Mohaç seferinden sonra cephanе sorumlusu görevi verildi. Sinan ayrıca 1529'da Viyana, 1529-1532 arasında Almanya,

Osmanlı Devleti'nin en bilinen hassa mimarı olan Sinan'ın; 92 cami, 52 mescit, 55 medrese, 7 darülkurra, 20 türbe, 17 imaret, 3 darüşşifa (hastane), altı su yolu, 10 köprü, 20 kervansaray, 36 saray, sekiz mahzen ve 48 de hamam olmak üzere dünyada 400'e yakın eserde imzası bulunuyor.

Bosna'daki Drina Köprüsü, Kudüs'teki Kubbetü's-Sahra, Halep'teki Hüsreviye Camii, İstanbul'daki Süleymaniye... Mimar Sinan sırrına kimsenin erişemediği şaheserlerin hepsini 50 yaşından sonra yaptı ve bir asırlık ömrü boyunca kazandırdıklarıyla Osmanlı mimarisini zirveye taşıdı.

1532-1535 arasında da Irak'a düzenlenen, Bağdat ve Tebriz seferlerine katıldı. Bağdat seferinde, Van Gölü'nün üstünden geçecek üç geminin yapımını başarıyla tamamladığı için haseki ünvanını kazandı. Bu rütbeyle Korfı, Pulya ve Moldavya seferlerine katıldı.

"BİR PERGEL GİBİ YAY ÇİZEREK, DİYARLAR GEZMEYE İSTEK DUVDUM"

Mimar Sinan, arkadaşı şair ve nakkaş Sai Mustafa Çelebi tarafından yazılan Tezkiretül' Bünyan ve Tezkiretül' Ebniye'de hayatından kısaca şöyle bahsetmiş: "Bu değersiz kul, Sultan Selim Han'ın saltanat bahçesinin devşirmesi olup, Kayseri sancağından oğlan devşirilmesine ilk defa o zaman başlanmıştı. Acemi oğlanlar arasından sağlam karakterlere uygulanan kurallara bağlı olarak kendi isteğimle dülgerliğe seçildim. Ustamın eli altında, tıpkı bir pergel gibi ayağım sabit olarak merkez ve çevreyi gözledim. Sonunda yine tıpkı bir pergel gibi yay çizerek, görgümü artırmak için diyarlar gezmeye istek duydum. Bir zaman padişah hizmetinde, Arap ve Acem ülkelerinde gezip

tozdum. Her saray kubbesinin tepesinden ve her harabe köşesinden bir şeyler kaparak bilgi, görgümü artırdım. İstanbul'a dönerek zamanın ileri gelenlerinin hizmetinde çalıştım ve yeniçeri olarak kapiya çıktım."

Sinan, aynı eserde Prut Nehri üzerine kurduğu köprü ve ardından da başmimarlık görevine yükseltilmesiyle ilgili de şunları söylemiş: "Hemen adı geçen suyun üstüne bir güzel köprü'nün yapımına başladım. 10 günde yüksek bir köprü yaptım. İslam ordusu ile bütün canlıların şahı, sevinçle geçtiler. Yeniçeri ocağındaki yolumdan ayrılacak olma düşüncesi elem verse de sonunda yine mimarlığın camiler inşa edip birçok dünya ve ahret muradına vesile olacağını düşünüp kabul ettim.

MAHARETLİ BİR EL, ULAŞILMAZ BİR ZEKÂ

Depreme dayanıklı antisismik tasarım, formülü bilinmeyen özel harç, çağının tüm yapılarını aşan yüksek minareler, taşıyıcı sütun kullanılmadan inşa edilen dünyanın en büyük kubbesi ve sesi dört kat yavaşlatan olağanüstü bir akustik düzen... Tek bir inşaatında bile 164 cilt defter tutarak tüm ayrıntıları not eden Sinan, kullandığı hiçbir tekniği açıklamadığı için arkasında mühendislik harikası şaheserler bıraktı...

Mimar Sinan'ı özel kılan inşaa ettiği eserlerin sayısından ziyade kullandığı tekniklerin mükemmeliyetiydi. Bosna'daki Drina Köprüsü, Kudüs'teki Kubbetü's-Sahra, Halep'teki Hüsreviye Camii, İstanbul'daki Süleymaniye... Sinan sırrına kimsenin erişemediği şaheserlerin hepsini 50 yaşından sonra yaptı ve bir asırlık ömrü boyunca kazandırdıklarıyla Osmanlı mimarisini zirveye taşıdı.

Osmanlı Devleti'nin en bilinen hassa mimarı (padişah için çalışan



Selimiye Camii



Süleymaniye Camii



Çinili Hamam

Osmanlı-Türk mimarlık tarihinin başyapıtları arasında gösterilen Selimiye Camii, UNESCO Dünya Mirası Listesi'ndeki eserlerimizden biri.

saray mimarları) olan Sinan'ın; 92 cami, 52 mescit, 55 medrese, 7 darülkurra, 20 türbe, 17 imaret, 3 darüşşifa (hastane), altı su yolu, 10 köprü, 20 kervansaray, 36 saray, sekiz mahzen ve 48 de hamam olmak üzere dünyada 400'e yakın eserde imzası bulunuyor.

SİNAN'IN ZAMANA DİRENEN MİRASI

Mimar Sinan'ın ilk eseri olarak kabul edilen Hüsreviye Camisi Halep'te inşa edildi. Son projesi



Mimari Anlayışı ve Üslubu

Mimar Sinan, yapılarında estetik, fonksiyon ve mühendisliği bir araya getirerek zamanının ötesinde bir anlayış geliştirdi. Mimarisindeki ön planda olan özelliklerin başında şunlar geliyor:

Denge ve simetri: Yapılarında kullandığı matematiksel hesaplamalarla mükemmel denge ve simetri sağladı.

Akustik ve aydınlatma: Camilerinde hem sesin en iyi şekilde yankılanmasını sağladı hem de doğal ışığı en verimli şekilde kullanarak iç mekânları aydınlattı.

Merkezi kubbeler: Bizans ve Osmanlı mimarisini sentezleyerek merkezi kubbe sistemini geliştirdi, bu sistem cami mimarisinde devrim niteliğindedi.

Malzeme kullanımı: Kullanılan taş, ahşap ve harçlar, yapıların yüzyıllara meydan okumasını sağladı.



Çeşniğir Köprüsü

olan Üsküdar Valide Atik Camisi ise 95 yaşında tamamladı. İlk eserinden son eserine kadar imzasını taşıyan tüm yapılar hep çok konuşuldu ve hep takdir gördü. Hâlâ da Sinan'ın dehasıyla yarışabilecek bir eser ortaya koyulabilmiş değil.

Mimar Sinan'ın İstanbul'daki ilk eseri olan Şehzade Camisi, 1543-48 yılları arasında yapıldı. Kanuni Sultan Süleyman'ın, oğlu Şehzade Mehmet anısına yaptırdığı bu cami, Sinan'ın mimarlık kariyerindeki önemli dönüm noktalarından biri oldu ve bu eseriyle Osmanlı cami mimarisinde, merkezi kubbe anlayışına yeni bir soluk getirdi. "Çıraklık eserimdir" dediği Şehzade Camisi'nin avlusu 12 sütuna dayanan 16 kubbe ile çevrilidir. Kubbelerindeki kalem işleriyle dikkat çeken caminin, sağ ve solundaki ikişer şerefeli iki minare, âdeta Mimar Sinan'ın üstadlığının bir göstergesidir.

"Ustalık eserim" diye adlandırdığı Edirne'deki Selimiye Camii 1575 yılında ibadete açıldı. Kusursuz mimarisiyle Osmanlı-Türk mimarlık tarihinin olduğu kadar dünya mimarlık tarihinin de başyapıtları arasında gösterilen

Selimiye, UNESCO Dünya Mirası Listesi'ndeki eserlerimizden biri. II. Selim'in emriyle yaptırılan cami, Sinan'ın iyi bir şehir uzmanı olduğun göstergesi olarak şehrin uzak noktalarından bile görülebiliyor. Kesme taştan yapılan cami toplamda 2.475 metrekarelik bir alanı kaplıyor ve yerden yüksekliği 43.28 metredir. Mimar Sinan'ın yarattığı sekiz dayanaklı cami planının en başarılı örneği olan Selimiye, 31.30 metre çapındaki kubbesi ve taşıyıcı sistemlerinde kullanılan teknik bakımından döneminin çok ilerisinde bir anlayışa sahiptir. Mimari özelliklerinin erişilmezliği yanında taş, mermer, çini, ahşap ve sedef gibi süsleme özellikleriyle göz alıcı bir tasarıma sahip olan camide, 16. yüzyıl çinçiliğinin en güzel örnekleri kullanılmıştır.

Ünü ve başarısı Osmanlı topraklarına yayılan Mimar Sinan'ın eserlerinin bir kısmını şu şekilde sıralayabiliriz: Mihrimah Sultan Camii (Edirnekapı), Mihrimah Sultan Camii (Üsküdar), Haseki Hamamı, Haseki Sultan Camii, Kanuni Sultan Süleyman Köprüsü, Hüsrev Paşa Türbesi, Sinan Paşa Camii (Beşiktaş), Siyavuş-

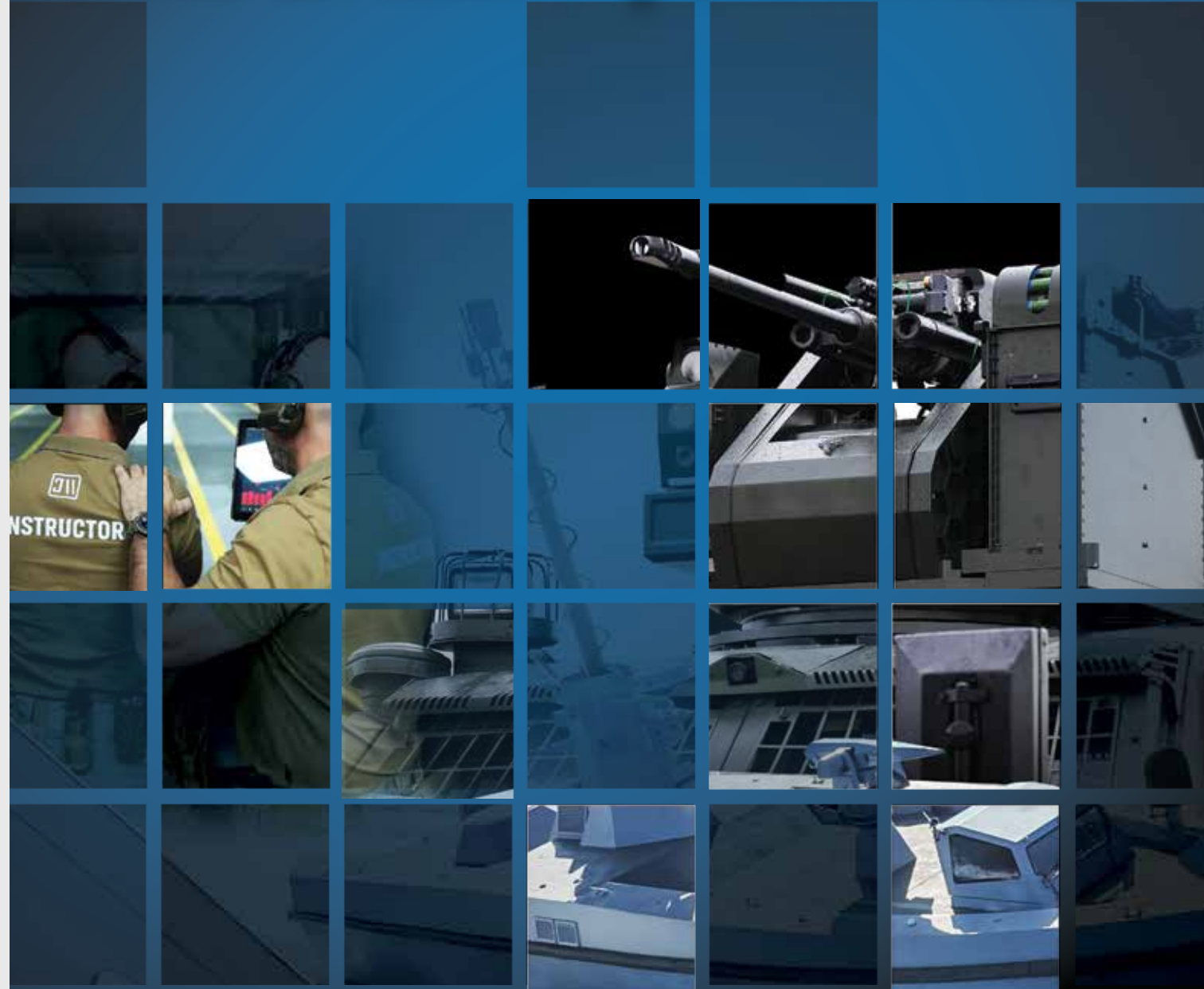
paşa Kasrı, Sokollu Mehmet Paşa Camii (Azapkapı), Çeşniğir Köprüsü, Nişancı Mehmed Paşa Camii, Zeyrek Çinili Hamam, Yahya Efendi Türbesi, Büyükçekmece Kervansarayı, Rüstem Paşa Camii.

HER AÇIDAN MÜKEMMEL BİR ESER: SÜLEYMANIYE CAMİİ

Mimar Sinan, "kalfalık eserim" dediği Süleymaniye Camisi'ni inşa ederken hem mühendislik hem de estetik anlamda büyük bir başarıya imza attı. Bu başarı da ona "ulu, yüce" anlamına gelen "Koca" ünvanını kazandı. Sadeliğin ihtişama dönüştüğü Süleymaniye Camisi, klasik Osmanlı mimarisinin doruk noktasına ulaştığı eser olarak anılıyor. İstanbul'un üçüncü tepesine konumlandırılan cami, 15 farklı yapıdan oluşan külliye ve cami olarak inşa edildi. İkiisi 56 metre, ikisi 75 metre yüksekliğinde toplam dört minaresi bulunuyor.

Yerden 53 metre yüksekliğindeki ana kubbesi ise 27,5 metrelik çapa sahip. Bu da ana kubbenin iki tenis kortu genişliğinde olduğunu gösteriyor. Süleymaniye'yi bu kadar özel kılan asıl husus ise büyüklüğüne göre 468 yıldır koruduğu sağlam yapısı. Yapılışının üzerinden geçen beş asır boyunca 15'i, 5,5 şiddetin üzerinde olan 89 depremden hiç hasar almadan çıkan Süleymaniye, sadece dört kez restore edildi. Bu da doğru zemin ve doğru temel seçiminden kaynaklanıyor ki işte bu noktada Mimar Sinan'ın mühendislik başarısı çok net şekilde görülüyor. İstanbul'un silüetine mühür vuran Süleymaniye, Büyük Çamlıca Camisi yapılanaya kadar Türkiye'de inşa edilen en büyük cami olma ünvanına sahipti. Akustik ve ışık düzeninde ulaşılan mükemmeliyet ile de 468 yıldır Osmanlı mimarisinin zirvelerinden biri olmayı sürdürüyor.

YENİLİKÇİ KÜRESEL SAVUNMA ÇÖZÜMLERİ





Tatlı Kültürünü Zirveye Taşıyan İstanbul'un Köklü Pastaneleri

İstanbul'un tarih kokan sokaklarında, vitrinlerinde tatlı anılar saklayan pastaneler hem damaklarda hem hafızalarda unutulmaz izler bıraktı. Lebon'dan Baylan'a, Markiz'den İnci'ye... Her biri kendi döneminin buluşma noktası hâline gelen pastanelerin tatlı hikâyelerine doğru bir yolculuğa çıkıyoruz.

İstanbul, yalnızca iki kıtayı birleştiren bir şehir değil, aynı zamanda binlerce yıllık kültür mirasını damaklara işleyen bir lezzet destinasyonu. Bu şehrin, en şekerli, en renkli ve en nostaljik köşelerini ise hiç şüphesiz pastaneleri oluşturuyor. Türkiye'nin pastane kültürü, Osmanlı'nın şerbetli tatlılarından Avrupa'nın kremalı, çikolatalı lezzetlerine uzanan bir sentezde şekilleniyor. Bu sentez, özellikle 19. yüzyılın sonları ve 20. yüzyılın başlarında İstanbul'da filizlenerek şehrin sosyal ve kültürel hayatının ayrılmaz bir parçası hâline geldi.

Pastaneler, sadece tatlı yemenin değil, aynı zamanda buluşmanın, sohbet etmenin, edebiyatın, sanatın ve siyasetin de mekânları oldu. Lebon, Baylan, Markiz ve İnci'nin başı çektiği pastaneler, özellikle edebiyatçılar, gazeteciler ve entelektüeller için birer fikir ve ilham kaynağı oldu... 20. yüzyıl İstanbul'unun ruhu, şimdilerde bu pastanelerin duvarlarında yaşıyor. Yahya Kemal'in, Sait Faik'in, Atilla İlhan'ın, Cemal Süreya'nın ve Yaşar Kemal'in oturduğu sandalyeler o günlerin hatıralarını bugünlere taşıyor.

Baylan'ın kup griyesi, Lebon'un eklerleri, Markiz'in çikolatalı pastaları, İnci Pastanesi'nin profiterolü, Patisserie de Pera'nın zarafeti... Daha nicesiyle şehrin hafızasında yer etmiş bu pastanelerin her biri, kendi hikâyesi, kendi müdavimleri ve kendi lezzetleriyle dönemlerine imzalarını atmış. Bu pastanelerin bazıları varlığını koruyamamış olsa da bazıları hâlâ ayakta. Sevinçlere, mutluluklara, heyecanlara ve belki bazen de hüznülere ortak olan, bir zamanların buluşma noktaları pastaneler, İstanbul'un geçmişine açılan birer kapı âdeti...



EDEBİYAT DÜNYASININ SEÇKİN ADRESİ BAYLAN

İlk madlen çikolata, ilk espresso, ilk yılbaşı sepetleri gibi pek çok ilklere imza atan Baylan, İstanbul'un pastane kültüründeki en önemli isimlerinden biri. Çünkü İstanbul'un ilk pastanesi olmasa da kurulduğu günden beri aralıksız olarak devam eden tek pastane olma özelliğine sahip. Cumhuriyet ile yaşıt olan Baylan'ın ilk dükkânı, Arnavut asıllı Rum Filiopos Lenas tarafından 1923 yılında, İstiklal Caddesi numara 64'te açılıyor. Şehrin yaşayan en eski pastanelerinden biri olan Baylan'ı asıl özel kılan ise yıllar boyunca edebiyat buluşmalarına tanıklık etmesi oldu.

Baylan'ın Beyoğlu şubesi, birçok edebiyatçı, şair, ressam, karikatürist ve tiyatrocunun buluşma ve tartışma yeri idi. Öyle ki Baylan müdavimleri, Türk edebiyat tarihinde "Baylancılar Akımı" olarak yerini aldı. Baylan müdavimleri arasında Atilla İlhan, Oktay Akbal, Behçet Necatigil, Ahmet Oktay, Haldun Taner, Cemal Süreya, Salah Bırsel gibi isimler bulunuyor.

Baylan'ın Beyoğlu şubesi, birçok edebiyatçı, şair, ressam, karikatürist ve tiyatrocunun buluşma ve tartışma yeri idi. Öyle ki Baylan müdavimleri, Türk edebiyat tarihinde "Baylancılar Akımı" olarak yerini aldı.



Beyoğlu'nun ardından Karaköy ve Kadıköy şubelerini de bünyesine ekleyen Baylan'ın günümüze kadar ulaşmayı başaran tek şubesi Kadıköy'de yer alıyor. İlk günkü dokusunu koruyan şube, bugün hâlâ kapısından girenlerin, eski günlere ışınlanmasını sağlıyor. Kadıköy, Bebek ve Galataport'taki şubelerinde konuklarını ağırlamaya devam eden Baylan'ın meşhur Kup Griye tatlısı ise 1954 yılından bugüne aynı tariflerle hazırlanan İstanbul klasiklerinden...

“LEBON'DA HER ŞEY GÜZELDİR”

1860'larda İstanbul'a gelen Fransız pastacı Monsieur Lebon tarafından kurulan Lebon Pastanesi, pasta ve pastane kültürünü İstanbul'a tanıtan lezzet duraklarından biri. Öyle ki mekân hizmet verdiği dönemde Pera'nın en meşhur lokasyonlarından biri oldu. Lebon'un vitrini, Fransız usulü pastaları ve tatlılarıyla ünlüydü.

Meyveli turtaları, kruvasanları ve Fransız pastacılık sanatını yansıtan şık tatlıları büyük ilgi görüyordu. Pastalarının ünü ise saraya kadar ulaşmıştı. O dönemde Lebon'dan, Yıldız Sarayı ve

Fransız Sefareti'ne her gün pasta servisi yapıldığı biliniyor. Lebon, tatlılarıyla olduğu kadar ağırladığı misafirleriyle de kendi dönemine damga vuran pastanelerden biriydi. Osmanlı aristokrasisinin ve dönemin sanatçıların sıkça uğradığı bu pastaneyi, Namık Kemal, Ziya Paşa, Yahya Kemal ve Abdülhak Hâmid Tarhan gibi edebiyat dünyasının önemli isimleri ziyaret ediyordu. Ahmet Haşim'in buradan kaleme aldığı satırlar, Yahya Kemal'in pastane balkonunda ettiği sohbetler, Lebon'u bir tatlıcının ötesine taşıdı...

“Lebon'da her şey güzeldir.” anlamına gelen “Chez Lebon, tout est bon” ifadesiyle belleklere kazınan pastane, 2016 yılında kapılarını kapatsa da her zaman İstanbul'un tatlı hafızasında özel bir yere sahip oldu.

ART NOUVEAU ZARAFETİ MARKİZ

1940'ların İstanbul'unda Ohanyan Çakır tarafından Lebon'un yerine açılan Markiz, 1980'li yıllara kadar Beyoğlu'nun lezzet durakları arasındaki yerini aldığı gibi aynı zamanda, semtin simge yapılarından biri hâline gelmeyi başardı. Kadife bir kutu içinde bulunan çikolatalar, fondanlar, leziz tatlılarıyla bezeli vitrini, üzerine düşen ışığı yansıtan camlı, ince ve uzun kapısı ve Avrupa tarzındaki dekoruyla özellikle 1940'lardan itibaren İstanbul'un sosyete buluşmalarındaki değişmez adreslerden biri oldu.

Mekânın duvarlarını süsleyen Art Nouveau tarzındaki seramik panolar, pastaneyi âdeta bir sanat galerisine dönüştürüyordu. J. A. Arnoux imzalı bu panolar, bugün hâlâ nadide eserler arasında yer alıyor. Fransızca'da, kont ve dük arasındaki sınıfı temsil eden statünün ismi anlamına gelen Markiz'in, logosunun üstündeki kraliçe tacı da anlamını destekli-

yor. Orhan Kemal, Peyami Safa, Orhan Veli, Mina Urgan, Salâh Bırsel, Atilla İlhan ve Haldun Taner gibi isimlerin uğrak yeri olan mekân, 1965 yılında kapandı. Bir süre Haldun Taner'in koruması altında Yemek Kulübü olarak faaliyet gösterse de bu da uzun sürmedi ve kapısına kilit vuruldu. Ancak 80 yıllık tarihiyle Beyoğlu'nun kültürel hayatının merkezinde yer alan mekân, birkaç yıldır restaraston sürecindedi. 2025 yılı itibarıyla da tarihi dokusunu koruyarak yeniden açıldı ve özel organizasyonlar için hizmet vermeye başladı.

PERA'NIN ZARİF LEZZET DURAĞI PATISSERIE DE PERA

İstanbul'un en prestijli otellerinden biri olan Pera Palas Hotel'in tarihi dokusunu taşıyan Patisserie de Pera, âdeta geçmişe açılan bir pencere. Otel, Osmanlı'nın son dönemlerinde ve Cumhuriyet'in ilk yıllarında şehirdeki seçkin misafirleri ağırlıyordu. Bünyesindeki Patisserie de Pera isimli pastane de özellikle yabancı misafirler ve İstanbul'un elit kesimi tarafından sıklıkla tercih ediliyordu.

Osmanlı'dan Cumhuriyet'e geçişin tanıklarından olan Patisserie de Pera, şık çay saatleri ve lezzetli pastalarıyla ün kazanan mekânlardan. Avrupa'nın en ünlü tatlı ustalarının İstanbul'a getirdiği ilhamını, Fransız pastacılık geleneklerinden alan tarifleriyle bilinen Patisserie de Pera, sadece tatlılarıyla değil aynı zamanda sunumlarıyla da dönemin estetik anlayışını yansıttı. Pera'nın kozmopolit dokusuna katkıda bulunan en önemli pastanelerden biri olarak şık dekorasyonu ve rafine tatlılarıyla bugün hâlâ faaliyetini sürdürüyor. Fransız ve Osmanlı tatlılarını harmanlayan özgün lezzetlerin içinde özellikle vişneli

turta ve çikolatalı pasta çeşitleri en sevilenler arasında.

PROFİTEROLÜN EFSANESİ İNCİ PASTANESİ

İstanbul'un kültürel dokusunun ayrılmaz bir parçası olan İnci Pastanesi, sadece bir tatlı dükkânı olmanın ötesinde, hem şehrin hem de Beyoğlu'nun belleğinde iz bırakan tarihi bir simge. 1944 yılında kurulan pastane, Beyoğlu'nun kalbi İstiklal Caddesi'nde, yıllar boyunca İstanbullulara ve şehri ziyaret edenlere unutulmaz tatlar sundu. Ama İnci'yi unutmaz kılan, lezzeti kulaktan kulağa yayılan profiterolü oldu.

Arnavut asıllı Luka Zigoris'in 1944 yılında İstanbul'da kurduğu küçük bir dükkânda başlayan hikâye, Zigoris'in ustalıklı hazırladığı profiterolün kısa sürede şehrin en çok aranan tatlısı hâline gelmesiyle zirveye ulaşıyor. O dönemde Beyoğlu'nun, İstanbul'un kültürel ve sosyal yaşamının merkezi konumunda olması İnci Pastanesi'ni de bu canlı atmosferin en önemli lezzet duraklarından biri hâline getiriyor.

Yıllar içinde değişen şehir yapısı ve kentsel dönüşüm projeleri nedeniyle pastane, 2012 yılında yıllardır hizmet verdiği İstiklal Caddesi üzerindeki Cercle d'Orient binasından çıkmak zorunda kaldı. 68 yıllık hikâyenin sonuna gelindi derken pastane, 2013 yılında Beyoğlu Mis Sokak'taki yeni yerinde tekrar açıldı.

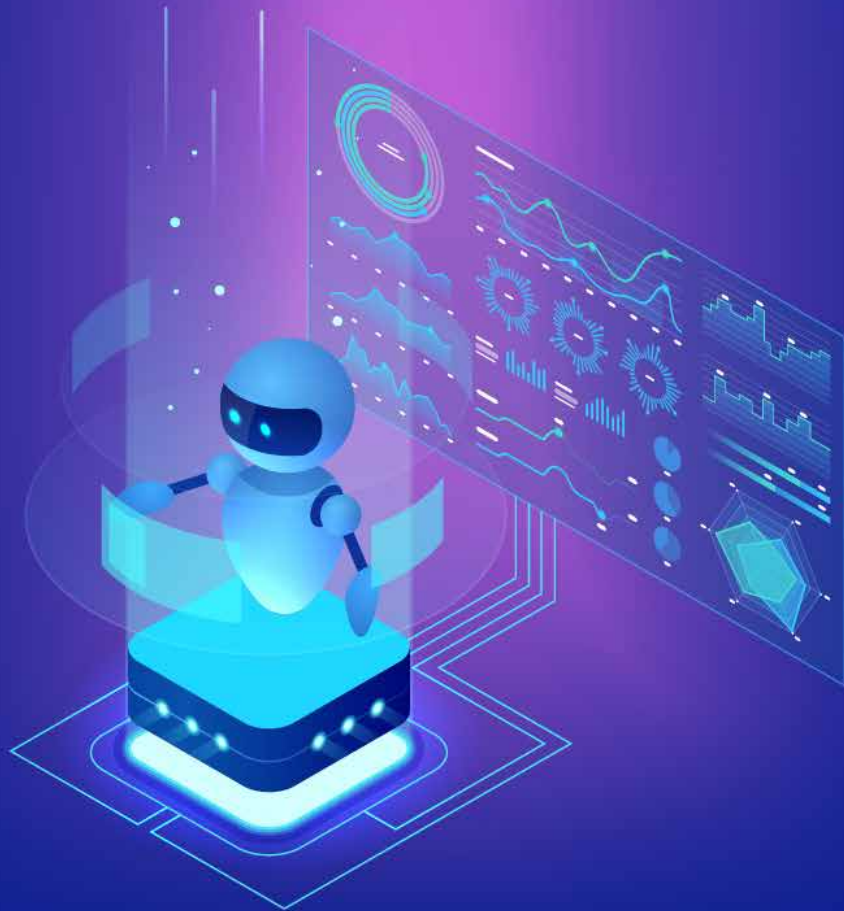


Beyoğlu, 1940'lı yıllarda İstanbul'un kültürel ve sosyal yaşamının merkezi konumundaydı. İnci Pastanesi de bu canlı atmosferin en önemli lezzet duraklarından biriydi.

İç dekorasyonunda yer alan Art Nouveau tarzındaki seramik panolar, sosyete buluşmalarının merkezi hâline gelen Markiz'i âdeta bir sanat galerisine dönüştürüyor.

Yapay Zekâ Düellosu DeepSeek Sahaya İndi

Yapay zekâ dünyasında rekabet kızışıyor. Çin'in yeni dijital asistanı DeepSeek'in devler ligindeki yarışa katılmasıyla ChatGPT liderliğindeki yapay zekâ evreninde taşlar yerinden oynamaya başladı. Donald Trump'ın, ABD şirketleri için bir "uyanış çağrısı" olarak nitelendirdiği yeni gelişmeler dünyayı nereye götürüyor? Ya da daha net bir tabirle yapay zekâdaki bu yarış hayatlarımızı nasıl değiştirecek?



Yapay zekâ asistanları, öyle hızlı gelişme kaydetti ki çok kısa süredir hayatlarımızda olmalarına rağmen günlük yaşamın neredeyse görünmez kahramanları hâline gelmeyi başardı. Bu teknolojiler, gündelik yaşamda insanlığa büyük bir konfor sağlıyor olsa da teknoloji dünyasında fırtınalar estiriyor. Özellikle de son yıllarda yapay zekâ asistanlarının evriminde belirgin bir sıçrama gözlemleniyor.

Bu asistanlar, yalnızca sorulara yanıt vermekle kalmıyor; kişisel alışkanlıklarımızı öğreniyor, önerilerde bulunuyor, hatta yaratıcı çözümler sunuyorlar. Örneğin, ChatGPT gibi modeller, yaratıcı yazı yazmaktan yazılım kodlamaya kadar geniş bir yelpazede kullanıcıların yanında yer alıyor. Google'ın Gemini platformu ise veri analizi ve bilgi tarama konularında derinlikli sonuçlar sunarak fark yaratıyor. Kıyasıya yarışın hâkim olduğu pazara şimdilerde yeni bir isim dâhil oldu: DeepSeek

Çin merkezli yeni yapay zekâ asistanı DeepSeek, pazara dâhil olduğu an itibarıyla yapay zekâ asistanları arasındaki rekabeti kızıştırmaya aday olduğunu belli etti. OpenAI'nin ChatGPT'si ve Google'ın Gemini'si gibi devlerin arasına katılan DeepSeek, yenilikçi özellikleri ve hızlı adaptasyon kabiliyetiyle bu alandaki dengeleri sarsacak gibi duruyor.

ÇİN, PAZARA ETKİLİ BİR GİRİŞ YAPTI

DeepSeek, 10 Ocak 2025 tarihinde "DeepSeek-R1" modeline dayanan ilk ücretsiz chatbot uygulamasını yayımladı. Ve pazara öyle hızlı bir giriş yaptı ki 27 Ocak 2025 itibarıyla ABD'de, App Store'da en çok indirilen ücretsiz uygulama olarak ChatGPT'yi geride bıraktı. Daha 20 gün olmadan böylesine büyük bir başarı yakalayan Çin'in dijital

asistan modeli Deepseek, Nvidia'nın hisse fiyatının da yüzde 18 oranında düşüş yaşamasına neden oldu.

DeepSeek'in sahneye çıkışı, Asya pazarının yükselen gücünü ve Çin'in bu alanda sesini daha gür çıkarmak istediğini gösteriyor. Dil işleme yeteneği yüksek ve yerel kültürel bağlamı anlama noktasında oldukça iyi sonuç veren DeepSeek, bölgesel anlamda değerlendirildiğinde Asya ve doğu pazarında önemli bir avantaj sağlayabileceği muhtemel gözüküyor.

DEEPSEEK'İN ALAMETİFARİKASI NEDİR?

Open AI'nin ChatGPT'si, Google'ın Gemini'si, Microsoft'un Cortana'sı, Amazon'un Alexa'sı... Bunlara benzer daha bir çok yapay zekâ teknolojisi sayabiliriz. Aynı olduğu noktalar olduğu gibi her biri farklı alanlarda gelişmiş durumda. Peki, DeepSeek'in farkı ne? DeepSeek ile ilgili ilk ve en önemli nokta Çin merkezli olması. Çünkü pazarın hâkimiyeti Amerika ağırlıklı şirketlerdeydi. Fakat DeepSeek ile birlikte hâlihazırda aralarında büyük bir yarışın olduğu Çin ve Amerika tekrar karşı karşıya gelmiş oldu.

Görünümü ve kullanım hissiyatıyla ChatGPT gibi dev platformlara benzeyen DeepSeek'in asıl farkı, verimlilik ve maliyet politikası. Şirket, yapay zekâ modelini yalnızca 6 milyon dolarlık bir bütçeyle eğittiğini belirtiyor. Bu rakam, OpenAI'nin GPT-4 gibi modelleri için dillendirilen 100 milyon doların üzerindeki maliyetlere kıyasla oldukça mütevazı kalıyor. Ayrıca ücretsiz olarak sunulması da daha fazla kullanıcıyla buluşmasını sağlıyor.

Önemli sayılabilecek diğer farklardan biri de dil konusu. ChatGPT, Llama gibi diğer AI modelleri, çoğunlukla İngilizce üzerinde eğitilmiş. Ancak Deep-



DeepSeek'in Avantajlı Tarafları

- ChatGPT'ye göre belirli veri kümelerini ya da alanları daha etkili bir şekilde işlemek üzere tasarlanan DeepSeek'in, finans, sağlık ve yasal belgeler gibi sektöre özgü verilerde daha iyi olması bekleniyor.
- Çin dilini ve kültürünü anlamada mükemmel olması Çin pazarında güçlü bir rakip hâline getiriyor.
- DeepSeek-Code, 80'den fazla programlama dilinde 2 trilyon token üzerinde önceden eğitilmiş.
- DeepSeek'in uzun vadeli AGI hedefi, gelecekte daha uyumlu ve güçlü AI sistemlerinin ortaya çıkmasına yol açabilir.
- Python, Java, C++, .Net ve bunun gibi tüm önemli programlama dillerini destekliyor.
- Kod üretme konusunda GPT 4 ve Llama'dan daha iyi olduğu iddia ediliyor.
- Rakiplerine karşı en büyük avantajı ise ücretsiz olması.



Seek hem Çince hem de İngilizce veriler üzerinde eğitildiğinden daha geniş bir spektruma sahip. Bu da DeepSeek'i gerçek ve çok dilli bir AI modeli yapıyor.

OpenAI veya diğerlerinden farklı olarak DeepSeek, AI algoritmalarını, modellerini ve eğitim ayrıntılarını açık kaynaklı hâle getiriyor. Herkesin kodunu görüntülemesine, belgeleri tasarlamasına, kodunu kullanmasına ve hatta özgürce değiştirmesine olanak tanınması DeepSeek'i, rakiplerinden bir adım öteye taşıyor.

ABD-ÇİN İLİŞKİSİNDE YENİ RÜZGÂR

DeepSeek'in neden olduğu sismik piyasa hareketlerinin kısa ömürlü olacağı düşünülüyor. Ancak buna rağmen Çinli girişimin yüksek performanslı ve ucuz büyük dil modelinin piyasaya sürülmesinin, ABD ile Çin arasındaki teknoloji, ticaret ve ekonomik ilişkiler üzerinde uzun vadeli etkilere neden olması bekleniyor. Bu dönemin iki ülke arasında yeni bir teknolojik iş birliği döneminin başlangıcı mı yoksa artan küresel rekabet dönemi mi olduğu belirsiz. Fakat her iki durumda da DeepSeek, aynı diğer benzer örnekleri gibi yapay zekâ çağında işlerin ne kadar hızlı değişebileceğinin bir

hatırlatıcısı olma görevini üstleniyor.

DeepSeek'in piyasa üzerindeki potansiyel etkilerine dair yapılan dört tahmin şu şekilde:

1. Yapay zekâ maliyetleri düşmeye devam edecek.
2. Yapay zekâ ekonomik pastası büyüyecek ve farklı şekilde dilimlenecek.
3. ABD çip ihracat kontrolleri dikkatli bir yeniden değerlendirilmeyi hak edecek.
4. ABD ve Çin teknoloji liderlerinin çıkarları daha uyumlu hâle gelebilir.

KÜRESEL EKONOMİYE 15,7 TRİLYON DOLARLIK YAPAY ZEKÂ KATKISI

Teknoloji dünyasındaki gelişmeler yapay zekânın küresel piyasalara ve özellikle de ekonomiye katkılarının tekrar gündeme gelmesine sebep oldu. Yapay zekânın günümüzdeki ekonomik etkisi, sektörel kullanım alanları ve gelecekteki büyüme potansiyeline dair kapsamlı verilerden oluşan "6. Dijital CEO ve Liderler Zirvesi Sonuç Raporuna göre yapay

DeepSeek hem Çince hem de İngilizce veriler üzerinde eğitildiğinden daha geniş bir spektruma sahip. Bu da girişimi gerçek ve çok dilli bir AI modeli yapıyor. Diğer modellerden farklı olarak algoritmalarını, modellerini ve eğitim ayrıntılarını açık kaynaklı hâle getiriyor.

DeepSeek'in neden olduğu sismik piyasa hareketlerinin kısa ömürlü olacağı düşünülse de Çinli girişimin, ABD ile Çin arasındaki teknoloji, ticaret ve ekonomik ilişkiler üzerinde uzun vadeli etkilere neden olması bekleniyor.

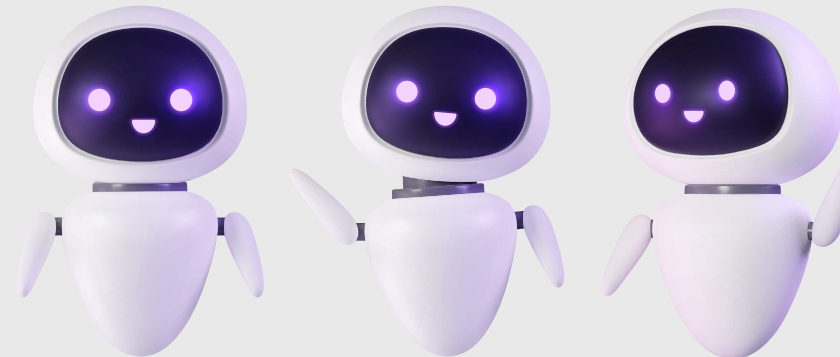
zekâ pazarının, 2025 yılında 500 milyar dolara, 2030 yılına kadar ise yüzde 40'a yakın bir birleşik büyüme (CAGR) oranı ile 1,81 trilyon dolarlık bir pazar büyüklüğüne ulaşması bekleniyor. Bunun yanı sıra 2030 yılına kadar küresel ekonomiye 15,7 trilyon dolar katkı sağlaması öngörülen yapay zekânın, bu katkının 6,6 trilyon dolarını iş gücündeki verimlilik artışlarından, 9,1 trilyon dolarını ise tüketici talebindeki artıştan sağlayacağı kaydediliyor. Raporla yapay zekânın en çok kullanıldığı alanlar arasında ürün geliştirme, risk yönetimi ve tedarik zinciri yönetimi yer alırken, yapay zekânın telekomünikasyon pazarında 2024 yılı sonunda 2,7 milyar dolar değerinde olması bekleniyor.

ARTAN VERİMLİLİK, İŞ SÜREÇLERİNİ YENİDEN ŞEKİLENDİRİYOR

Yapay zekâdan en çok etkilenecek olan sektörler ise sağlık, finans ve bankacılık, ödeme sistemleri, sanayi ve üretim, perakende, e-ticaret, ulaşım ve lojistik, eğitim,

tarım ve eğlenceden oluşuyor. Yapay zekânın en çok etkileyeceği sektörler, teknolojiye olan bağımlılıkları, veri kullanım yoğunlukları ve süreç otomasyonlarına olan ihtiyaçları nedeniyle belirginleşiyor. Yapay zekâ bu sektörlerde verimlilik artışı sağlarken aynı zamanda iş süreçlerini de yeniden şekillendiriyor. Sektörler, yapay zekâ teknolojilerini benimseyerek yeni fırsatlar elde ettiği gibi iş gücü ve iş yapış biçimlerinde de bir dönüşüm yaşıyor.

2000 yılından bu yana yapay zekâ ile ilgili start-up sayısının 14 kat arttığı ifade edilen raporda, yapay zekânın 2030'a kadar 133 milyon yeni iş oluşturması öngörülüyor. Yapay zekâ teknolojisi kullanan üretim şirketlerinin, geleneksel yöntemlerle çalışan rakiplerinden yüzde 12 daha iyi performans gösterdiğine vurgu yapılan raporda, çalışanların değişen iş piyasalarına uyum sağlamasına yardımcı olmak için yeniden beceri kazandırma programları, iş geçişi desteği ve eğitimin önemini ortaya çıkardığı sonucuna ulaşıyor.



Ülkeler Yapay Zekâyı Benimsemeye Başladı

Yapay zekâ uygulanmasında en yüksek oran, yüzde 40 ile Çin ve Hindistan'a ait. Bu ülkeleri sırasıyla yüzde 25 ile Güney Kore, yüzde 24 ile Avustralya ve yüzde 22 ile ABD takip ediyor. Yapay zekâyı benimseme oranı yüzde 59 ile en yüksek olan ülke Hindistan olurken, sıralama şöyle devam ediyor: Birleşik Arap Emirlikleri yüzde 58, Singapur yüzde 53, Çin yüzde 50, Avustralya yüzde 29, İspanya yüzde 28 ve Fransa yüzde 26.

DeepSeek pazara öyle hızlı bir giriş yaptı ki 27 Ocak 2025 itibarıyla ABD'de, App Store'da en çok indirilen ücretsiz uygulama olarak ChatGPT'yi geride bıraktı.



Zülal Tannur
NeuroVision AI Tech Kurucusu

NeuroVision AI Tech

Yapay Görme Çözümleriyle Fark Yaratıyor

“Bir insan biyolojik olarak neyi görmeye ihtiyaç duyar?” sorusuyla yola çıkan Neurovisiontech, ürettiği çözümleriyle insanlardan makinelere kadar uzanan geniş bir spektrumun, çevreyi yapay görme yoluyla anlamlandırabilmesini sağlıyor.

Öncelikle biraz sizi tanıyabilir miyiz?

Türkiye’deki alt şirketimiz “From Your Eyes” ve Amerika’daki ana şirketimiz “NeuroVision AI Tech”in kurucu ve CEO’suyum. Az gören bir çocuk olarak doğduğum için yüzde 5’in altında bir görme düzeyim vardı ve bu nedenle görmeyi bilgisayar ekranında öğrendim. Sonrasında görüşümü 10 yaşında tamamen kaybettiğimde görüntü işleme teknolojilerini kullanmaya başladım. Onlardan aldığım verim beni tatmin etmeyince önce geliştiricileri sonra da liderleri oldum. Aradığım şey biyolojik görmeyi teknolojiyle gerçekleştirecek sistemlerdi ancak görüntü işleme çözümleriyle biyolojik görme arasında büyük bir boşluk vardı. Bu boşluğu doldurmaya yönelik yaptığım çalışmalar sayesinde 2020’de Microsoft tarafından Teknolojiye Yön Veren Kadın Liderlerden biri olma ünvanını aldım. 2021-2022 döneminde Microsoft Türkiye’de, 2023’te ise globalde dünyanın ilk ve tek görme engelli teknoloji elçisi olarak yetiştirildim. 2023 yılında Google’un kadın teknoloji üreticilerine verdiği bir unvan olan Google Women TechMaker ünvanını almaya hak kazandım.

Boğaziçi Üniversitesinde başladığım akademi yolculuğum Arizona State University’de nörobilim ve bilişsel bilimler ala-

nında devam ediyor. Birçok dünya şampiyonluğunu da ülkemize getirmenin gururunu yaşıyorum. 2024 yılında daha önce John Kennedy gibi önemli isimlerin de aldığı TOYP Global ödülünde JCI tarafından dünyanın onurlandırılmaya değer on genç liderinden birisi olarak seçildim. Global tanınmışlık ödülleriyle 2024’ün en kapsayıcı ve başarılı lideri olmaya hak kazandım. Ürettiğimiz teknolojiler sayesinde Microsoft tarafından 22 yıldır düzenlenen ve teknolojinin dünya kupası olarak bilinen 2024 Microsoft Imagine Cup’ta, ülkemize ilk dünya şampiyonluğunu getirdim.

Neurovision AI Tech, pazardaki hangi boşluğu doldurmak üzere kuruldu?

Görüntü işleme çözümleri ve biyolojik görme arasındaki boşluğu yapay görmeyele doldurma amacıyla From Your Eyes Nisan 2023’te Türkiye’de doğdu. Temmuz 2024’te Amerika şirketimiz NeuroVision AI Tech Inc.’i kurarak ana merkezi oraya taşıdık. Şirketlerimizde biyolojik görüşü taklit eden yapay görme sistemleri tasarlıyoruz. Anlık görüntü işleme ve video görüntü işlemeyi hem kişiselleştiriyoruz hem de yerel cihazlarda çalışabilir ve öğrenilebilir kılıyoruz. Çözümlerimiz insanlardan makinelere kadar uzanan geniş bir spektru-

mun, çevreyi yapay görme yoluyla anlamlandırabilmesini sağlıyor. 20 milyondan fazla görsel veri kullanarak eğittiğimiz yapay zekâ modelimizin beslendiği veri setinde 1.500’ün üzerinde görsel kategorisi yer alıyor. Endüstrinin doğruluk oranı, yüzde 98 ile yüzde 8 üzerinde. Görselleri 4 milisaniye hızla normalden iki kat daha hızlı tanıyor ve 865 farklı rengi ayırt etmesi yönüyle benzerlerinden 40 kat daha fazla rengi ayırt ediyor.

Neurovision AI Tech, hangi sektörlerle iş birliği hâlinde?

Biz bir çözüm şirketiyiz. Çözümlerimiz durumsal ve durumsal olmayan çözümler olarak ikiye ayrılıyor. Durumsal çözümlerimizin altında akıllı ve otonom araçların kapsayıcılığını arttıran VehicleVision, havalimanlarında görme engelli yolcuların bağımsızlığını görüntü işlemeyle sağlayan AeroVision ve akıllı gözlüklerle de entegre olarak çalışan FYE mobil uygulaması yer alıyor. Durumsal olmayan çözümlerimiz arasında da hem şirketlere hem de geliştiricilere sunduğumuz yapay zekâ modellerimiz ve API’larımız yer alıyor. Çözümlerimiz sayesinde kurumlar ve geliştiriciler kendi yapay görme çözümlerini geliştirebiliyor ve esnek şekilde kullanıyor.

AI teknolojisinin bugünü ve geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bana kalırsa yapay zekânın geleceği AGI’lerde. Şu an biz ANI’lardan yani daha dar işlevli modellerden söz ediyoruz. Büyük çoklu yapay zekâ modelleri hayatımızda ve onlar AGI yani genel yapay zekâların geliştirilmesi için ilk adım. AGI’lar insan gibi düşünebilen, karar verebilen, yetilerini birlikte kullanıp kendi kendine geliştirebilen yapılar ve şu an bir vizyon olarak AI dünyasının hedefindedir. Öte-

yandan yapay görmeden söz ederken de nöro teknolojilerin gelişmiş insan duyusu tasarlama ve görmeyi manipüle etme hedeflerimizle teknoloji dünyasına ve insanlığa uyumlu olarak, ciddi katkılar sunacağını düşünüyorum.

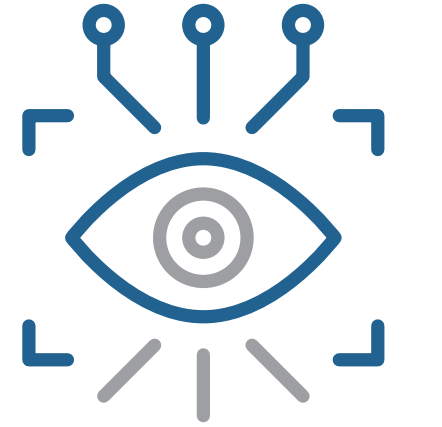
2024 sizin için nasıl bir yıl oldu, hedeflediğiniz yerde misiniz?

NeuroVision AI Tech için 2024 çok önemli bir yıldır. Üç dünya şampiyonluğunu ülkemize getirmekle kalmadık, dünyanın en değerli üçüncü şirketi olan Microsoft gibi bir globale partner olduk. Kendimizi dünya çapında gösterdik. Microsoft’un yönetim kurulu başkanı ve CEO’su Satya Nadella gibi çok önemli isimlerle görüşmeler yaparak temellerimizi birlikte oluşturduk ve hedeflerimizi çıkardık.

TİM-TEB Girişim Evi’nin desteklerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Amerika pazarında büyüme sürecindeyiz. Bu bağlamda pazarda doğru stratejiyle hareket etme konusunda TİM TEB girişim evi sayesinde uzmanlarla bir araya geliyor ve en uygun stratejileri birlikte tartışabiliyoruz. Bu anlamda burada yer almayı istedik.

Görselleri 4 milisaniye hızla normalden iki kat daha hızlı tanıyan ve 865 farklı rengi ayırt etmesi yönüyle benzerlerinden 40 kat daha fazla rengi ayırt eden endüstrinin doğruluk oranı, yüzde 98 ile yüzde 8 üzerinde.



“2025 Bizim Yılımız Olacak”

Silikon Vadisi’nin büyüyen genç girişimlerinden biri olarak bu yıl, yatırım, bolca partnerlik ve satış haberleri duyurarak ülkemizi gururlandıracakız. Özellikle otomotiv alanında bir ilk olan “VehicleVision” çok güzel bir etki uyandırıyor. İlkleri yapmayı seven bir şirket olarak geleceğin mobilitesine yatırım yapacağız. Önümüzdeki yedi yıllık süreç de bizi olmak istediğimiz liderlik rolüne adım adım taşıyacak ve bu pazarda hem ilham veren hem de ticari başarısını katlayarak artıran bir yapıyla exitimizin hedefiyle büyüyeceğiz. Önümüzdeki 7-10 yıllık süre içinde de partnerlerimizden birine exitimizi tamamlayıp olacağız ve tabii ki o isim ilk günden itibaren en güçlü hedeflerimiz arasında yer alıyor.

2025 başlarken önce NeuroVision AI Tech sonra da From Your Eyes şirketimiz, Inception programı bağlamında Nvidia partneri oldu. Artık pazara erişim, yatırım ve satış anlamında, 430 milyar dolarlık bu pazarda Nvidia’nın da gücüyle birlikte ilerleyeceğiz. 2032 yılında pazarın 0.005’ini almayı hedefliyoruz.



Merve Atalay
Mapla Biyoteknoloji
Kurucusu

Mapla Biyoteknoloji Geleceğin Malzeme Teknolojilerini Şekillendiriyor

Doğadan ilham alan ve sürdürülebilir kalkınmayı destekleyen bir üretim modeli oluşturmayı temel ilkimiz olarak benimseyen Mapla Biyoteknoloji, "Fırsatları çöpe atmayın" vizyonuyla dayanıklı ve çevre dostu malzemeleri geliştiriyor.

Mapla Biyoteknoloji'nin kuruluş serüveni nasıl başladı?

Mapla Biyoteknoloji, sürdürülebilir ve çevre dostu malzeme üretimi vizyonuyla kuruldu. Plastik kirliliği, gıda atıklarının değerlendirilmemesi ve petrokimyasal kaynaklara bağımlılığın artması gibi küresel sorunlara çözüm üretmek amacıyla gıda yan ürünlerinden yüksek performanslı biyokompozit malzemeler geliştirmeye odaklandık.

Sektörde özellikle biyoplastik ve biyokompozit alanında, doğaya duyarlı ancak yüksek dayanıklılığa sahip alternatiflerin sınırlı olduğunu gördük. Günümüzde birçok biyobozunur malzeme, ya yetersiz mekanik özelliklere sahip ya da endüstriyel üretime uygun maliyetlerde değil. Biz, tarımsal atıkları değerlendirerek, hem geri dönüştürülebilir hem de endüstriyel üretim ölçeğinde uygulanabilir biyokompozitler geliştirerek bu boşluğu doldurmayı hedefledik.

Özellikle kayısı çekirdeği kabuğu gibi gıda yan ürünlerinden ürettiğimiz biyokompozitler, otomotivden ambalaja, tekstilden dayanıklı tüketim mallarına kadar geniş bir kullanım alanına hitap ediyor. Mapla Biyoteknoloji olarak sürdürülebilir ham maddelerle sanayinin ihtiyaç duyduğu yüksek mukavemetli, dayanıklı ve çevre dostu malzemeleri

geliştirmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Mapla Biyoteknoloji'nin iş yapış süreçlerinde var oluşunu dayandırdığı temel ilkeler neler?

İş yapış süreçlerimizi Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA) doğrultusunda şekillendiriyor ve üretim modellerimizle de endüstriyel dönüşüme öncülük ediyoruz. "Fırsatları çöpe atmayın" mottosuyla hareket eden şirketimiz, atık olarak görülen tarımsal yan ürünleri yüksek katma değerli biyokompozit malzemelere dönüştürerek çevresel sürdürülebilirliği destekliyor. Bu çerçevede, bilimsel temelli inovasyon, döngüsel ekonomi prensipleri, endüstriyel uygulanabilirlik ve toplumsal etki üzerine inşa edilen bir iş modeli benimsiyoruz.

Bilimsel araştırmalara dayalı yenilikçi biyokompozit malzemeler geliştirerek sürdürülebilir sanayi uygulamalarına katkı sağlıyoruz. Öncelikli hedefimiz ise sektördeki karbon bazlı plastik bağımlılığını azaltmak için biyobozunur ve geri dönüştürülebilir alternatifler üretmek. Geliştirdiğimiz biyokompozit malzemeler, yüksek mekanik mukavemet, uzun ömürlü kullanım ve işlenebilirlik açısından endüstriyel gereksinimlere uygun olacak şekilde tasarlanıyor. Otomotiv,

ambalaj, dayanıklı tüketim malları ve tekstil sektörlerine yönelik sunduğumuz çözümler de fosil bazlı plastiklerin kullanımını azaltarak düşük karbonlu üretim modellerine geçişi hızlandırıyor. Yalnızca yenilikçi malzemeler geliştirmekle kalmıyor, aynı zamanda yerel üreticiler, akademik çevreler ve sanayi ortaklarıyla iş birlikleri kurarak sürdürülebilir bir ekosistem yaratmayı hedefliyoruz. Tarımsal atıkları değerli bir kaynağa dönüştürürken, kadın girişimciliğini ve yerel kalkınmayı destekleyen projelerle ekonomik fırsatlar yaratıyoruz.

Mapla Biyoteknoloji günümüz dünyasında nasıl bir yerde konumlanıyor?

Mapla Biyoteknoloji, biyobozunur ve sürdürülebilir malzeme üretimi konusundaki yenilikçi yaklaşımıyla, küresel plastik endüstrisinin dönüşümüne öncülük eden girişimlerden biri olarak konumlanıyor. Fosil bazlı plastiklerin çevresel etkileri ve mikropplastik kirliliği konusundaki endişelerin arttığı bir dönemde, hem fermantatif hem de selülozik bazlı biyoplastik teknolojileri ile doğa dostu alternatifler geliştiren Mapla, döngüsel ekonomiye dayalı üretim modelleriyle sektöre yeni bir yön veriyor.

Geleneksel plastikler, düşük maliyetleri ve yüksek performansları nedeniyle yaygın olarak kullanılsa da doğada parçalanmaları yüzyıllar sürebildiği için dünya genelinde biyobozunur ve biyokompozit plastiklere olan talep hızla artıyor. Mapla Biyoteknoloji, bu ihtiyaca yönelik olarak endüstriyel ve tarımsal atıkları işleyerek sürdürülebilir biyokompozitler geliştiren bir teknoloji şirketi olarak dikkat çekiyor. Gıda sanayisinin atık olarak gördüğü kayısı çekirdeği kabuğu ve diğer selülozik yan ürünleri işleyerek

yüksek mukavemetli ve geri dönüştürülebilir biyokompozitler üretiyor.

Mapla'nın geliştirdiği biyoplastik çözümleri, Avrupa Yeşil Mütahakası, AB Döngüsel Ekonomi Eylem Planı, SKA 12 ve SKA 13 gibi küresel politikalarla uyumlu. Ürettiğimiz biyokompozit malzemeler, hem mekanik özellikler açısından geleneksel plastiklerle rekabet ediyor hem de sürdürülebilir ham maddelerden üretilmeleri sayesinde çevresel etkileri minimize ediyor.

Mapla Biyoteknoloji için sürdürülebilirlik ne anlama geliyor?

Bizim için sürdürülebilirlik, doğanın öğrettiği en kadim döngüyü yeniden hatırlamak demek. Bir yaprak toprağa düştüğünde nasıl yeni bir yaşamın parçası oluyorsa biz de atık olarak görülen her şeyi değerli bir kaynağa dönüştürmenin yollarını arıyoruz. Mapla Biyoteknoloji'de sürdürülebilirlik, sadece bir kavram değil, tüm iş süreçlerimizin temel taşı oluyor. Sadece çevreyi korumak değil, endüstriyel üretimi doğayla uyumlu hâle getirmek, ekonomiyi doğa dostu bir ekosistemle desteklemek ve geleceği bugünden inşa etmek anlamına geliyor. Bunu yaparken üç temel unsuru bir araya getiriyoruz: Bilim, inovasyon ve doğadan ilham alma.

Geliştirdiğimiz biyomalzemeler, sanayinin ihtiyaçlarını karşılayarak dönüşümün önündeki bariyerleri kaldırıyor. Büyük ölçekli üreticiler için "yeşil alternatifler" sunmak yerine, sürdürülebilirliği üretimin doğal bir standardı hâline getiriyoruz. Sonuç olarak, Mapla için sürdürülebilirlik; israfın kaynağına inip ona yeni bir hayat vermek, fosil bazlı bağımlılıkları azaltmak ve doğayla endüstrinin uyum içinde çalışmasını sağlamak demek. Sürdürülebilirlik bizim için bir hedef değil, bir yaşam biçimi.



HEDEF VE BAŞARILAR

2025 yılı, Mapla Biyoteknoloji'nin ölçeklenebilir büyümeye odaklanacağı, pazar payını genişleteceği ve uluslararası rekabete adım atacağı bir yıl olacak. Öncelikli hedefimiz, sanayi ölçekli üretimi stabilize ederek yüksek kapasiteli üretime geçiş yapmak ve müşteri taleplerini karşılayacak düzenli üretim süreçleri oluşturmak. Ayrıca, farklı endüstrilere yönelik biyokompozit formüller geliştirerek otomotiv, ambalaj ve yapı sektörlerine yönelik özelleştirilmiş ürünler sunmayı hedefliyoruz. Avrupa ve Kuzey Amerika'daki sürdürülebilir malzeme pazarlarında iş birlikleri ve distribütörlük anlaşmaları yapmak 2025'teki en önemli büyüme adımlarımızdan biri olacak. Ürünlerimizin çevresel etkilerini daha somut verilerle ortaya koyarak karbon ayak izi analizlerini tamamlamayı ve sürdürülebilirlik kriterlerini belgelemeyi planlıyoruz. Bununla birlikte, yeni üretim hattı yatırımları ve ihracata yönelik büyüme için ek finansman kaynakları oluşturmak amacıyla yatırım ve fon süreçlerini yönetmeye devam edeceğiz. 2025, Mapla Biyoteknoloji'nin kendini kanıtlayacağı ve 2024'te kurduğumuz güçlü temeller üzerine inşa edeceğimiz biyokompozit malzeme sektöründe öncü bir marka olma yolunda ilerleyeceği bir yıl olacak.

2025-2028 Ulusal İstihdam Stratejisi Yayımladı

Bütüncül yaklaşım ve uyum, kapsayıcılık ve fırsat eşitliği, sosyal diyalog ve özendirici yaklaşım, insana yakışır iş, sürdürülebilirlik ve risk yönetimi temelli yaklaşım ilkeleri temelinde oluşturulan Ulusal İstihdam Stratejisi yayımlandı.



1 Şubat 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Ulusal İstihdam Stratejisi (2025-2028)'nin Onaylanması Hakkında Karar (Karar Sayısı: 9488) ile çalışma hayatında temel hakların geliştirilmesi ilkesi doğrultusunda ve Türkiye Yüzyılı vizyonuyla tasarlanan hedefler belgede şu şekilde sıralandı: "İşsizlik oranı, 2028 yılında yüzde 7,5'e düşürülecektir. İstihdam oranı, 2028 yılında yüzde 52,5'e yükseltilecektir. Kayıt

dışı istihdam oranı, 2028 yılında yüzde 23,4'e düşürülecektir. İş gücüne katılma oranı, 2028 yılında yüzde 56,7'ye yükseltilecektir. Kadınlarda iş gücüne katılma oranı, 2028 yılında yüzde 40,1'e yükseltilecektir. Gençlerde işsizlik oranı, 2028 yılında yüzde 16,6'ya düşürülecektir."

Bütüncül yaklaşım ve uyum, kapsayıcılık ve fırsat eşitliği, sosyal diyalog ve özendirici yaklaşım, insana yakışır iş, sürdürülebilirlik

ve risk yönetimi temelli yaklaşım ilkeleri temelinde oluşturulan Ulusal İstihdam Stratejisi'nin (UİS) genel ekonomik görünüm, nüfus ve iş gücü konularında mevcut durum tespiti de yapıldı.

FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARININ VERGİLENDİRMESİNDE DÜZENLENME

1 Şubat 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 193 Sayılı Gelir

Vergisi Kanununun Geçici 67'nci Maddesinde Yer Alan Tevkifat Oranları Hakkında Karar (Karar Sayısı: 9487) ile finansal yatırım araçlarının vergilendirilmesinde düzenleme yapılırken yatırım fonu katılma paylarından elde edilen kazançlara uygulanan tevkifat oranı yüzde 15'e çıkarıldı.

Vergi yükünün dengeli dağıtılmasına katkı sunmak amacıyla Türk lirası mevduat ve katılma hesaplarından elde edilen faiz ve kâr paylarında uygulanan indirimli tevkifat oranları artırılarak genel oranlara dönüldü. Bugünden itibaren açılan ve vadesi yenilenen vadeli mevduat/katılma hesaplarına ödenecek faiz ve kâr payları üzerinden yapılacak tevkifat oranları, altı aya kadar (altı ay dâhil) vadeli hesaplarda yüzde 15, 1 yıla kadar (1 yıl dâhil) vadeli hesaplarda yüzde 12, 1 yıldan uzun vadeli hesaplarda yüzde 10 olacak. Karar yayımı tarihinde yürürlüğe girmektedir.

KOSGEB'İN FİNANSAL DESTEK ÜST LİMİTİ ARTIRILDI

1 Şubat 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan KOSGEB Tarafından Verilecek Hizmetler ve Desteklerden Yararlanacak İşletmelere İlişkin Sektörel ve Bölgesel Önceliklerin Belirlenmesi Hakkında Karar (Karar Sayısı: 9497) ile Türkiye'de girişimcilere yönelik avantajlı kredi desteklerinde yeni bir düzenleme hayata geçirildi.

Buna göre, kredi üst limiti 3 milyon liradan 10 milyon liraya yükseltildi. Yeni düzenleme ile KOBİ'ler, 60 ay vadeli yatırım ve işletme kredilerinden yararlanabilecek. Bu krediler, sabit kıymet alımı, yeni yatırımlar, modernizasyon, kalite yükseltici ve kapasite arttırıcı yatırımlar, yenileme yatırımları, şirket devralma, satın alma ve birleşme faaliyetleri gibi birçok alanda kullanılabilir. Kredilere sabit veya değişken faiz oranları uygulanabilecek.

Karar yayımı tarihinde yürürlüğe girmektedir.

İRAN RİYALİ TCMB DÖVİZ LİSTESİNDEN ÇIKARTILDI

1 Şubat 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar ile Hazine ve Maliye Bakanlığının 2008-32/34 Sayılı Tebliğine İlişkin I-M Sayılı Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Genelgesinde Değişiklik Yapılmasına Dair Genelge (Sayı: 2025/4) ile İran Riyali, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından alım satım konusu yapılan dövizler listesinden çıkartıldı. Genelge yayımı tarihinde yürürlüğe girmektedir.

SANAYİCİLER EK SÜRE İÇİN 5 ŞUBAT'A KADAR BAŞVURABİLECEK

1 Şubat 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Organize Sanayi Bölgeleri Uygulama Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı uzatımı dâhil tüm süreleri tükenen ve yapı veya iş yeri açma ve çalışma ruhsatı almayan katılımcılara, 5 Şubat'a kadar bakanlığa başvurmalarını hâlinde, üç yıl ilave süre verilebilecek. Söz konusu sürede başvuru yapılmayan müddeti bitmiş tüm parsel tahsisleri ilgili OSB tarafından iptal edilecek. Yönetmelik yayımı tarihinde yürürlüğe girmektedir.

PET KÖPÜK GÖZETİM UYGULAMASI

KAPSAMINDAN ÇIKARILDI
3 Şubat 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2024/2)'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile 3921.19 tarife pozisyonunda sınıflandırılan pet köpük gözetim uygulaması kapsamından çıkarıldı. Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girmektedir.

Türkiye'de girişimcilere yönelik avantajlı kredi desteklerindeki yeni düzenlemeye göre kredi üst limiti 3 milyon liradan 10 milyon liraya yükseltildi.



Demiryolu Emniyet Yönetmeliği'ndeki değişikliklerle birlikte manevra hizmeti sunan kuruluşlar, demir yolu emniyet yönetim sisteminde belirtilen tüm riskleri dikkate almakla yükümlü hâle getirildi.

DEMİR YOLU MANEVRA HİZMETLERİ YETKİLENDİRMESİNDE DÜZENLEMeye GİDİLDİ

2 Şubat 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İşletmeciliği Yetkilendirme Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile demir yollarındaki manevra işletmeciliği ve yetkilendirmesine ilişkin düzenlemelere gidildi.

Buna göre, DB3 yetki belgesi, ulusal demir yolu altyapısında manevra hizmeti sunan tüzel kişilere verilecek. Yük ve yolcu işletmecilerinin yetki belgesi, doğrudan altyapıya erişim hakkı sağlamazken, manevra işletmecilerine bu imkân tanındı.

DB3 belgesi, genel yetki şartlarını, sigorta veya teminat yükümlülüklerini ve mesleki yeterlilik kriterlerini karşılayan işletmelere verilecek. DB1, DB2 ve DA belgelerine sahip işletmeciler, DB3 yetki belgesine de sahip sayılacak. Manevra hizmetleri, trenlerin istasyonlara kabulü, geçişleri haricinde lokomotif ve vagonların dağıtılması, toplanması veya iltisak hattına bırakılması gibi işlemleri kapsıyor.

Demiryolu Emniyet Yönetmeliği'ndeki değişikliklerle, manevra hizmeti sunan kuruluşlar, demir yolu emniyet yönetim sisteminde belirtilen tüm riskleri dikkate

almakla yükümlü hâle getirildi. Yönetmelikler yayımı tarihinde yürürlüğe girmektedir.

MALEZYA'DAN GELEN KONTRAPLAK İÇİN "DAMPİNG" ÖNLEMİ

4 Şubat 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2024/10) ile Malezya menşeli kontraplak ithalatında üç firma hariç dampainge karşı önlem uygulanmasına karar verildi. Kararla kontraplak ithalatına metreküp başına 140 dolar ek vergi konacak. Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girmektedir.

ŞİRKETLERE KAYYUM ATANABİLECEK

Yasaya eklenen geçici maddeye göre, Türk Ceza Kanunu'nun suçtan kaynaklanan malvarlığı değerlerini aklama, silahlı örgüt, silah sağlama başlıklı hükümleri veya terörizmin finansmanı suçu başlıklı hükmünde düzenlenen suçların işlendiği hususunda kuvvetli şüphe sebeplerinin varlığı hâlinde Ceza Muhakemesi Kanunu gereğince şirketlere veya malvarlığı değerlerine kayyım atanmasına karar verildiği takdirde 5 yıl süreyle Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF) kayyım olarak atanabilecek.

ELEKTRİK ÜRETİM AŞ (EÜAŞ), TETAŞ'IN TARAF OLDUĞU ANLAŞMALARINI YÜRÜTECEK

Yasayla elektrik piyasası kanununda yapılan değişikliklerle, Elektrik Üretim AŞ'ye, bünyesinde birleştirilen Türkiye Elektrik Ticaret ve Taahhüt AŞ'nin (TETAŞ) taraf olduğu mevcut sözleşmeler kapsamında imzalanmış olan enerji alış ve satış anlaşmalarını yürütme yetkisi verildi. Bu kapsamda EÜAŞ, elektrik enerjisi ve kapasitesi alım ve satımlarına ilişkin ikili anlaşmalar yapacak, görevli tedarik şirketlerine tarife düzenlemesine tabi olan tüketici için toptan satış tarifesi üzerinden elektrik enerjisi satımı gerçekleştirecek.

ETİL ALKOLÜN PİYASAYA ARZINDA DÜZENLEME YAPILDI

6 Şubat 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Etil Alkolün Ambalajlanması ve Bandrollenmesine İlişkin Tebliğ (No: 2024/13) ile piyasa güvenliğinin tesisi için etil alkolün ambalaj hacimleri ve ambalaj özelliklerinin belirlenmesine, etil alkolün piyasaya arzında bandrol veya benzeri vasıtaların uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar belirlendi. Buna göre, etil alkolün 250 litre altında ambalajlı şekilde, 250 litre üstünde kap veya tankerlerle piyasaya arz edilebilmesi kararlaştırıldı.

Üretilen veya ithal edilecek etil alkoller ambalajlı, kaplı veya dökme olarak piyasaya arz edilmeden önce bandrollenecek. İhracat amacıyla üretilen ambalajlı etil alkoller ile ihraç edilmek üzere dökme olarak tankerlerle veya kaplarla sevki edilen etil alkollere bandrol uygulanmayacak. Ambalajlı olarak ihraç edilecek etil alkollerin etiketleri üzerinde, ihraç edileceği ülke dilinde ve Türkçe "ihraç amacıyla üretilmiştir" ibaresi yazılacak. Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girmektedir.

DEMİR YOLU EMNİYET YÖNETİM SİSTEMİNE İLİŞKİN ESASLAR BELİRLENDİ

8 Şubat 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Demiryolu Emniyet Yönetim Sisteminde Büyük Değişiklik Karar Kriterlerine İlişkin Tebliğ ile demir yolu altyapısında, araçlarında, işletmesinde, işletmecilerin organizasyonel yapılarında ve yönetsel uygulamalarında planlanan ve demir yolu emniyetini etkileyebilecek değişikliklerden asgari karar kriterleri kapsamına giren değişiklikler, "büyük değişiklik" olarak tanımlandı.

Demir yolu tren işletmecileri için yük taşımacılığında tehlikeli yük taşımacılığına veya yolcu taşımacılığına geçilmesi ve konvansiyonel tren işletiminden yüksek hızlı tren işletimine geçilmesi gibi gelişmeler "işletmesel büyük değişiklikler" arasında sıralandı.

Büyük değişikliklerin planlanması, uygulanması ve yönetilmesi için "Risk Değerlendirmesi İçin Ortak Emniyet Yöntemi ve Kılavuzu"nda belirlenen süreçler uygulanacak. Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü, tebliğ doğrultusunda yürütülecek her türlü uygunluk değerlendirme faaliyetini denetlemekle yetkili kılındı. Tebliğ, yayımı tarihinde yürürlüğe girmektedir.

DSİ İLE YAPILAN SU KULLANIM ANLAŞMALARINA İLİŞKİN ESASLAR DÜZENLENDİ

8 Şubat 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Elektrik Piyasasında Üretim Faaliyetinde Bulunmak Üzere Su Kullanım Hakkı Anlaşması İmzalanmasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik'te Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile hidroelektrik enerji üretim tesisleri kurulması, işletilmesi ve üretim lisansları için DSİ ile tüzel kişiler arasında düzenlenecek su kullanım hakkı anlaşmalarına ilişkin usul ve esaslar düzenlendi.

Devlet Su İşleri (DSİ) Genel Müdürlüğü ile su kullanım hakkı anlaşması imzalayan enerji üretim şirketlerinin yükümlülükleri, doğal afet, yangın, salgın hastalık ve savaş gibi mücbir sebepler hallerinde askıya alınabilecek.

Malezya menşeli kontraplak ithalatında üç firma hariç dampainge karşı önlem uygulanmasına karar verildi. Kararla kontraplak ithalatına metreküp başına 140 dolar ek vergi konacak.

Devlet Su İşleri (DSİ) Genel Müdürlüğü ile su kullanım hakkı anlaşması imzalayan enerji üretim şirketlerinin yükümlülükleri, doğal afet, yangın, salgın hastalık ve savaş gibi mücbir sebep hallerinde askıya alınabilecek.

Doğal afet, yangın, salgın hastalık ve savaş gibi mücbir sebep hallerinde, tesis kurup işletmek için DSİ'ye başvuruda bulunarak su kullanım hakkı anlaşması imzalamış veya imzalamamış şirketlerin, yükümlülüklerinin tamamı veya bir kısmı, DSİ'nin uygun bulmasıyla ertelenebilecek veya askıya alınabilecek.

Bünyesinde birden fazla müstakil kullanıma elverişli tesis bulunduran tüm projeler bölünerek birden fazla su kullanım hakkı anlaşması imzalanabilecek. Deprem, sel, çığ, heyelan gibi afet risklerinin tespit edilmesi veya afet sonrasında, baraj, regülatör, santral ve benzeri HES tesislerinde risklerin ortaya çıkması durumunda şirket, DSİ tarafından yazılı olarak verilen talimatları belirtilen süre içerisinde yerine getirmek zorunda olacak.

Tüzel kişilerin projelerden vazgeçtiklerine ilişkin Enerji Piyasası Düzenleme Kurumuna yaptıkları başvuruların Kurum tarafından DSİ'ye bildirilmesi durumunda, şirketlerin geçici teminat mektupları, yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihi takip eden iki ay içerisinde iade edilecek. Yönetmelik, yayımı tarihinde yürürlüğe girmektedir.

DEPREMDEN ETKİLENEN DÖRT İL VE İKİ İLÇEDE YAPILANDIRMA BAŞVURU VE ÖDEME SÜRELERİ UZATILDI
8 Şubat 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına Dair 7440 Sayılı Kanun Genel Tebliği ile Kahramanmaraş merkezli depremlerden etkilenen 4 il ve 2 ilçedeki mükelleflerin, yapılandırma başvuru ile ödeme süreleri belirlendi. Tebliğle, "Bazı Alacakların Yeniden

Yapılandırılması İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" hükümlerinden yararlanmak için yapılacak başvuruların 31 Ağustos'un resmi tatile rastlaması nedeniyle 1 Eylül'e kadar yapılması ve peşin ödeme dâhil birinci taksitin 30 Eylül'e kadar ödenmesi gerekiyor.

Buna göre, mücbir sebep hali 31 Mayıs'ta sona erecek mükellefler için bu yerlerdeki dairelere ilgili kanun kapsamında yapılacak başvuruların 31 Ağustos'un resmi tatile rastlaması nedeniyle 1 Eylül'e kadar yapılması ve peşin ödeme dâhil birinci taksitin 30 Eylül'e kadar ödenmesi gerekiyor. İkinci taksitin 31 Ekim tarihine kadar, diğer taksitlerin ise takip eden aylarda ödenmesi önem taşımaktadır. Kanun kapsamında alacakları yapılandırılan il özel idareleri, belediyeler ve yatırım izleme ve koordinasyon başkanlıkları dâhil tüm alacaklı idarelerin, 4 il ve 2 ilçedeki dairelerine de bu süreler içinde başvurularak ödeme yapılabilecek. Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girecektir.

2025 YILININ GEÇİCİ VERGİ DÖNEMLERİNDE ENFLASYON DÜZELTİLMİYEN YAPILMAYACAK
15 Şubat 2025 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile mükelleflerin enflasyon düzeltmesi sürecine ilişkin düzenleme yapıldı. Bakanlığın düzenleme yetkisini kullanarak, şartların gerçekleşmesi hâlinde 2025 hesap döneminin birinci, ikinci ve üçüncü geçici vergi dönemleri sonunda kapsam dâhilindeki mükelleflerle enflasyon düzeltmesi yapılmamasını sağladı. Tebliğle göre enflasyon düzeltmesi yapılmayacak dönemlere ilişkin verilecek geçici gelir/kurumlar vergisi beyannamelerinin ekine bilanço da eklenmeyecek. Söz konusu mükellefler 2025 hesap döneminin birinci, ikinci ve üçüncü geçici vergi dönemleri dâhil enflasyon düzeltmesi yapmaya devam edecek.

Tisaş, 2025'te Büyüme Hedefliyor

Savunma Sanayi alanında Doğu Karadeniz'in en büyük üreticisi konumunda olan TİSAŞ'ın yeni yılda hedefi, yüzde 25 büyüme gerçekleştirmek.

Geçtiğimiz yıl yaptığı yatırımlarla üretim kapasitesini artıran TİSAŞ, gerçekleştirdiği satış değerleri ile pazarda söz sahibi olmaya devam ediyor. Pazar hacmini büyüten TİSAŞ, üretim kapasitesinin yüzde 85'lik kısmını 65 ülkede profesyonellerle buluşturdu. Konuyla ilgili bilgi veren TİSAŞ Trabzon Silah Sanayi AŞ Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Abdullah Erdem, "Yaptığımız yatırımlarla geçen yıl hem üretim hem de satış değerlerimizde artış yaşadık. AR-GE Merkezimiz ile pazarın ihtiyaç duyduğu ürünleri oluşturmaya çalıştık. Yılın başında lansmanını gerçekleştirdiğimiz PX-5.7 model ürünümüz bunlardan bir tanesiydi. Bu model için ilk yılda, hedeflediğimiz rakamların üzerinde bir satış elde ettik. Gelecek yıl için ise daha hızlı bir satış trendi bekliyoruz. Gerek markamızın gerekse ürünümüzün bilinirliği ile bu hedefi kolay elde edebiliriz. Bunun yanı sıra piyade tüfeğine yönelik yenilikler gerçekleştirdik. Otomasyona yönelik gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla üretim hattımızı yüzde 25 daha hızlı üretim yapabilir hale getirdik. Böylece piyade tüfeğinde farklı kalibrelerde yaptığımız üretimle pazardaki varlığımızı daha da yukarıya taşıdık. Tüm bunların neticesinde yüzde 21'lik bir büyüme ile 230 bin adet satış rakamına ulaştık. Hedefimiz yeni dönemde hem satış hem de cirosal anlamda bu değerleri daha üst seviyelere taşımak dedi.

MSB ile yaptıkları sözleşmeye yönelik de bilgi veren Erdem, sözlerine şöyle devam etti: "Teknik şartname kriterlerine göre zorlu testlere tabi tutulan ürünlerimiz üstün bir başarı göstererek tüm testleri sıfır hata ile tamamladı. Yapılan teslimatlar ile sözleşme kapsamında ilk yıl teslim edilmesi gereken ürünler TSK envanterinde yerini aldı. Bu durum bizim için bir gurur kaynağı. Teslimat programımızı, 2025 ve 2026'da da devam ettirmeyi



planlıyoruz. Bu yıl için hem fuar katılımı hem de müşteri ziyaretleri ile daha fazla ihracat değeri elde etmeyi hedefliyoruz. Piyade tüfeğindeki üretim kapasitemizin artışı ve TSK ile yaptığımız başarılı teslimat neticesinde birçok ülkede söz sahibi olmaya başladık. Özellikle ABD pazarındaki varlığımız TİSAŞ-USA ile daha da hızlı büyüyor. Hâlihazırda bu ülkeye en fazla ihracat yapan iki firmadan biriyiz. Önümüzdeki dönemde bu pazara ciddi yatırımlarımız olacak. Benzer şekilde yer aldığımız Avrupa, Afrika Bölgesi ve Güneydoğu Asya pazarı ise yıllardır çalıştığımız ve ürünlerimizin ilgi gördüğü bir alan. Buradaki pazar payımızı arttırmak şu an için ilk hedefimiz. Bir süredir üzerinde çalıştığımız Orta Doğu ve Orta Asya pazarlarında ise sona yaklaştık. İş birliği yaptığımız partnerlerimizle birlikte çok yakın bir zamanda bu bölgelere yönelik düzenli bir ihracatımız da başlayacak. Tüm bunlara baktığımızda 2025 yılının TİSAŞ açısından büyüme endeksli bir yıl olacağına inanıyorum." dedi.



Kahramanmaraş merkezli depremlerden etkilenen 4 il ve 2 ilçedeki mükelleflerin taksit ödeme süreleri, mücbir sebep halinin sona erdiği tarih esas alınarak düzenlendi.

Ocak 2025 Tarım Bülteni



SEKTÖREL İHRACAT VERİLERİ (1000\$)

Sektör	Ocak 2024	Ocak 2025	Değişim (%)
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.010.019	1.030.716	%2,0
Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri	601.559	609.821	%1,4
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	365.786	353.527	%-3,4
Fındık ve Mamulleri	355.960	283.884	%-20,2
Yaş Meyve ve Sebze	232.093	210.753	%-9,2
Meyve Sebze Mamulleri	206.128	209.172	%1,5
Kuru Meyve ve Mamulleri	160.122	164.775	%2,9
Tütün	64.406	86.327	%34
Zeytin ve Zeytinyağı	83.437	51.263	%-38,6
Süs Bitkileri ve Mamulleri	13.985	18.370	%31,4

Dünyadan Tarım Haberleri

Silifke Yoğurdu Avrupa Birliği'nde Tescillendi

Avrupa Birliği Komisyonu nezdinde inceleme ve ilan süreçleri başarıyla tamamlanan Silifke Yoğurdu, Avrupa Birliği'nde tescillenen 30. coğrafi işaretimiz oldu. Avrupa Birliği'nde tescilli coğrafi işaretli ürünlerimiz: Gaziantep Baklavası, Aydın İnciri, Malatya Kayısı, Aydın Kestanesi, Milas Zeytinyağı, Bayramiç Beyazı, Taşköprü Sarımsağı, Giresun Tombul Fındığı, Antakya Künefesi, Suruç Narı, Çağlayanerit Cevizi, Gemlik Zeytini, Edremit Zeytinyağı, Milas Yağlı Zeytini, Ayaş Domatesi, Maraş Tarhanası, Edmit Körfezi Yeşil Çizik Zeytini, Ezine Peyniri, Safranbolu Safranı, Aydın Memecik Zeytinyağı, Araban Sarımsağı, Osmaniye Yer Fıstığı, Bingöl Balı, Bursa Şeftalisi, Hüyük Çileği, Bursa Siyah İnciri/Bursa Karası, Söke Pamuğu, Manisa Mesir Macunu, Gaziantep Menengiç Kahvesi, Silifke Yoğurdu.

Kanada, Almanya'dan Hayvansal Ürün İthalatını Durdurdu

Kanada Gıda Denetleme Ajansı (CFIA), Almanya'da bir manda sürüsünde şap hastalığı tespit edilmesi üzerine, Almanya'dan şap hastalığına duyarlı hayvan ve hayvansal ürünlerin ithalatını ikinci bir duyuruya kadar durdurdu. Kısıtlama kapsamında pişmemiş et, pastörize edilmiş süt ürünleri, çiğ yün, deri ve diğer işlenmemiş hayvansal ürünler yer alıyor. Ancak, 12 Aralık 2024'ten önce toplandığı veya sertifikalandığı kanıtlanan ürünler ithal edilebilecek. Son derece bulaşıcı olan şap hastalığı, küresel hayvancılık sektörüne büyük zarar veriyor. Kanada

hükümeti, salgın riskine karşı ithalat tedbirlerini güncellerken, ulusal FMD aşısı bankası kurma çalışmalarını da sürdürüyor.

ABD ve Avrupa'da Şarap ve Peynir Stokları Artırıldı

Kasım 2024'te ABD'ye yapılan Avrupa Birliği (AB) şarap ihracatı, Donald Trump'ın seçim zafiriyle aynı döneme denk gelerek rekor seviyeye ulaştı. Bir önceki yılın aynı ayına göre ithalat hacim olarak yüzde 18, değer olarak yüzde 19 arttı. AB'nin en büyük şarap ihracatçılarından İtalya, önemli bir artış yaşadı. ABD'ye yapılan köpüklü şarap sevkiyatları kasım ayında yüzde 41, durgun şaraplar ise yüzde 17 arttı. İtalyan Şarap Birliği (UIV), bu yükselişi Trump yönetiminin uygulayabileceği olası tarifelere karşı bir önlem olarak değerlendirdi. UIV Başkanı Lamberto Frescobaldi, "Rakamlar, Amerikalıların özellikle köpüklü şaraplarımızdan vazgeçmeye niyetli olmadığını gösteriyor. Ancak gümrük vergisi tehdidi giderek yaklaşıyor." dedi. Benzer bir hareketlilik Fransa'da da gözlemlendi. Reuters'a göre, Fransız konyak üreticileri, Trump'ın 20 Ocak'ta göreve başlamasından önce aralık ayında ABD'ye sevkiyatlarını artırdı. Süt ürünleri ihracatı da kasım ayında dikkat çekici bir artış gösterdi. Hacim olarak yüzde 20, değer olarak yüzde 26 büyüyen ihracatta, özellikle peynir sevkiyatları yüzde 25 oranında arttı. Avrupa Süt Ürünleri Birliği (EDA) Genel Sekreteri Alexander Anton, bu artışı Trump'ın ilk döneminde yaşanan tarifelere karşı bir önlem olarak değerlendirdi ve "Bu ani artış, önceki yönetimden edindiğimiz deneyimlerin bir yansıması." dedi.

Brezilya'nın Sığır Eti İhracatçıları Trump Tarifelerinden Etkilenmeyecek

Brezilyalı sığır eti şirketleri, Donald Trump yönetiminin olası yeni tarifelerinin kendilerini olumsuz etkilemeyeceğini söyledi. Bunun nedeni, ABD'deki düşük sığır stoku ve hâlihazırda bu ihracatlara uygulanan yüksek gümrük vergisi oldu. Brezilya Sığır Eti İhracatçıları Birliği (ABIEC) Başkanı Roberto Perosa, Brezilya'nın 65 bin tonluk yıllık kotanın üzerinde yaptığı ihracatın ABD'ye girişte zaten yüzde 26,4'lük bir vergiye tabi olduğunu belirtti. Brezilya'nın, Trump yönetiminin korumacı söylemlerine rağmen ABD'nin önemli tedarikçilerinden biri olmaya devam edeceğini vurguladı. Geçen yıl ABD'ye 1,3 milyar dolarlık sığır eti ihraç eden Brezilya, toplamda 230 bin ton taze ve işlenmiş sığır eti gönderdi. Bu miktar, 2023'e kıyasla yüzde 66 artış gösterdi.

Çin, Brezilya'daki Gecikmelere Rağmen ABD Soya Fasulyesine Yönelmedi

Brezilya'nın yavaş ilerleyen soya fasulyesi hasadı, tedarikin alıcılara beklenenden daha geç ulaşmasına neden oldu. Ancak Brezilya'nın yıllık soya ihracatının yüzde 70'inden fazlasını gerçekleştirdiği Çin, bu durumdan endişe duymadı. Brezilya'daki hasat gecikmeleri zaman zaman ABD soya fasulyesi için ihracat fırsatları yaratırken, son dönemde hem genel sevkiyatlar hem de Çin'in katılımı beklenen seviyelerin altında kaldı. ABD'nin Çin'e yaptığı soya fasulyesi ihracat satışları ocak ayının ortasında kısa süreli bir artış gösterdi. Son iki ayda haftalık ihracat hacimleri, düşük beklentilere rağmen ortalamasının altında seyretti.

Avrupa'nın En Büyük Hazır Giyim Fuarı Yedinci Kez Kapılarını Açtı

İstanbul'u küresel bir moda merkezi yapma hedefinin en önemli adımlarından biri olan İstanbul Hazır Giyim ve Moda Fuarı (İstanbul Fashion Connection-IFCO), 150'den fazla ülkeden çok sayıda seçkin alıcıyı İstanbul'da buluşturdu.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Türkiye'yi hazır giyim üretiminde marka ülke kimliğinden, markaların ülkesi kimliğine dönüştürme zamanının geldiğini düşünüyoruz. Markalarımız, 100'den fazla ülkede 3 binden fazla satış noktasına sahip."



İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) tarafından düzenlenen, Türk moda endüstrisinin küresel ölçekteki prestij organizasyonu İstanbul Hazır Giyim ve Moda Fuarı (İstanbul Fashion Connection-IFCO), 5-8 Şubat tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirildi.

Avrupa'nın en büyük hazır giyim fuarı olma özelliğini taşıyan etkinlik, 30 bin metrekarelik alanda küresel hazır giyim alım grupları ve binlerce alıcıyı bir araya getirdi. Fuar için alım grubunun yanı sıra 150'den fazla ülkeden çok sayıda seçkin alıcı da İstanbul'a geldi. Bu yıl yedincisi düzenlenen fuarın açılış törenine ise Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye İhracatçılar Meclisi

(TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ve sektör temsilcileri katıldı.

"ARTIK GÜÇLÜ VE BÜYÜK DÜNYA MARKALARI ÇIKARMANIN VAKTİ GELDİ"

Fuarın açılışında konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye'nin geçen yıl mal ihracatında 262 milyar dolara, hizmetler ihracatında ise tahmini 115 milyar dolara ulaştığına dikkat çekti. Bolat, hazır giyim sektörünün herkes için çok büyük önem taşıdığını, Türkiye sanayisinin ilk göz ağrısı ve yıldızı olduğunu ilk göz ağrısı ve yıldızı olduğunu kaydederek, net ihracatçı ve istihdam yoğunluklu bir sektör olan hazır giyim ve tekstile çok fazla önem verdiklerini söyledi. Dünyada, "hazır giyim ve konfeksiyon" ile "tekstil ve ham

Türkiye, "hazır giyim ve konfeksiyon" ile "tekstil ve ham maddelerinde" dünyada altıncı sırada yer alıyor. Avrupa'da ise tekstilde ikinci, hazır giyimde üçüncü tedarikçi ülke konumunda.

maddelerinde" altıncı sırada olduklarını ifade eden Bolat, Avrupa'da ise tekstilde ikinci, hazır giyimde üçüncü tedarikçi ülke olduklarını bildirdi.

İstanbul'un ve Türkiye'nin ihracatta, fuarcılıkta, müteahhlikte, turizmde parlayan bir yıldız konumunda bulunduğunu belirten Bolat, "Fuarılıkta iyi bir konuma geldik. Artık güçlü ve büyük dünya markaları çıkarmanın vakti geldi. Her alanda başarı hikâyesi yazacağız. Konfeksiyon sektörü bir miktar zor bir yıl geçirdi geçen yıl. Bunun en önemli sebebi en önemli pazarımız olan Avrupa'daki talep düşüklüğü oldu. Türkiye'nin ve Türk sanayisinin ilk göz ağrısı olan hazır giyim, konfeksiyon ve tekstil sanayisini asla bırakmayacağız ve büyümeye, güçlendirmeye, desteklemeye her alanda devam edeceğiz." diye konuştu.

Hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün geçen yıl 19,7 milyar dolar ihracat yaptığını hatırlatan Bolat, "Tekstil sektörümüz de 9,4 milyar dolar bir ihracatla kapattı. Burada ocak ayına iyi başladık. Önümüzdeki aylarda bunun daha da hızlanacağına inanıyoruz. Avrupalısı, Amerikalısı, Uzak Doğusu Türkiye'nin çok kaliteli sanayi üretimine sahip, teknolojisi iyi ve hızlı teslimata uygun, iyi bir üretici ve tedarikçi ülke olduğuna inanmış durumda. Uzakdoğu'dan

ayrılmakta olan bazı sanayiler, üreticiler Türkiye'ye yatırımlarını kaydırmaktadırlar. Gün geçmiyor ki bu konuda talepler hükümetimize ulaşmasın." dedi.

"İSTANBUL'U KÜRESEL BİR MODA MERKEZİ YAPMAYI HEDEFLİYORUZ"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise açılış konuşmasında moda endüstrisinin ülke ekonomisi açısından katma değerli üretim, istihdama katkı ve ihracat gibi stratejik bir öneme sahip olduğunu vurguladı. Moda endüstrisinde küresel bir oyuncu olduklarını kaydeden Gültepe, şöyle devam etti: "Hazır giyim tedarikinde dünya sıralamasında altıncı, Avrupa Birliği'nde ise üçüncü sıradayız. Küresel hazır giyim ihracatının yaklaşık yüzde 3,5'ini gerçekleştiriyoruz. Her geçen yıl tasarım ve markalaşma konusunda daha da ileriye gidiyoruz. Türkiye'yi hazır giyim üretiminde marka ülke kimliğinden, markaların ülkesi kimliğine dönüştürme zamanının geldiğini düşünüyoruz. Markalarımız, 100'den fazla ülkede 3 binden fazla mağaza ve binlerce satış noktasına sahip."

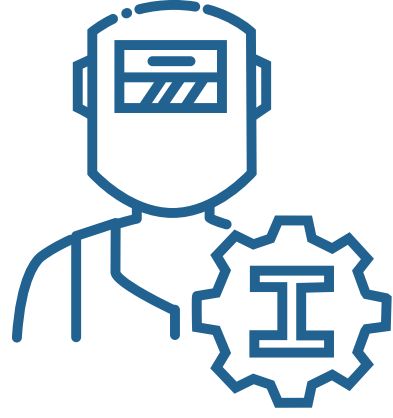
İstanbul'u küresel bir moda merkezi yapmayı hedefliyoruz diyen Gültepe, "IFCO, bu hedefe ulaşmada önemli bir kilometre taşıydı. Hazır giyim sektöründe IFCO'dan elde ettiğimiz başarıyı, tekstil sektörümüz TEXHIBITION ile halı sektörümüz ise CFE halı fuarı ile tekrarladı. Üç fuarımız kısa sürede Türkiye'nin uluslararası markaları hâline geldi. Bugün, hazır giyim ve tekstil alanında Avrupa'nın, halı sektöründe ise dünyanın en büyük fuarını düzenliyoruz ve bu organizasyonlar prestijli fuarlar kapsamına alınmayı kesinlikle hak ediyor. Bakanımızın desteğinin de bu konuda tam olduğunu biliyoruz ve sektörümüzle bu müjdeyi paylaşmayı sabırsızlıkla bekliyoruz." dedi.

"TÜRKİYE BİRÇOK AVRUPA ÜLKESİNDEN PAHALI HÂLE GELDİ"

Gültepe, 2024 yılı itibarıyla artan girdi maliyetleri ve döviz kuru farklarının etkisiyle emek yoğun sektörlerde, hazır giyim de dâhil olmak üzere, rekabet gücünün azaldığına dikkat çekti. Türkiye'nin birçok Avrupa ülkesinden bile daha pahalı hâle geldiğini belirterek, şunları söyledi: "2022'de 21,2 milyar dolar olan hazır giyim ihracatımız, 2024'te 17,9 milyar dolara geriledi. İhracatımız düşerken, ithalatımız 4 milyar dolara dayandı. Bu durum üretim ve istihdamımıza olumsuz yansıdı. Birçok firma küçülürken, bazıları ise üretimini yurt dışına kaydırıyor. Hazır giyim, tekstil, deri ve halı sektörlerinin iki yıl önce toplam 1,4 milyon istihdamı vardı, ancak bu sayı şu an bir milyonun altına düştü. Hazır giyim sektöründe ise 159 bin istihdam kaybı yaşandı. Bu noktada, dört sektör için hazırlanan istihdam destek programını olumlu karşılıyoruz, ancak bu desteğin ayırım yapılmaksızın tüm firmalara verilmesini istiyoruz."

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: "Türkiye'nin ve Türk sanayisinin ilk göz ağrısı olan hazır giyim, konfeksiyon ve tekstil sanayisini asla bırakmayacağız ve büyümeye, güçlendirmeye, desteklemeye her alanda devam edeceğiz."





Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatında Hedef 14 Milyar Dolar

Demir ve demir dışı metaller sektörü, 2025 Ocak ayında 1 milyar dolar ihracat gerçekleştirerek toplamda 21,16 milyar dolarlık genel ihracattan yüzde 4,8 oranında pay aldı. 2025 Ocak döneminde demir ve demir dışı metaller alt sektör ihracatında alüminyum ürün

grubu 413,6 milyon dolar ile değer bazında ilk sırada yer aldı. Alüminyum sektörünü 197,3 milyon dolar ile bakır, 196,6 milyon dolar ile demir çelik mamulleri takip etti. 2025'in 2024'e göre daha iyi geçmesini beklediklerini ve 14 milyar dolarlık bir hedef koyduklarını ifade eden Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkan Vekili ve İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu, "Bölgemizdeki normalleşme ve Çin'e karşı uygulanan tedbirler bizim için önemli fırsatlar oluşturuyor. Tedarik zincirindeki etkinizi ve üretim gücümüzü kullanarak bu sene daha farklı bir hikâye yazacağımızı düşünüyoruz. Ocak ayına yükselişle başlamamız da bize önümüzdeki aylar için umut verdi. Yıl boyunca uluslararası fuarlara her zamankinden daha fazla milli katılım sağlayacağız, UR-GE programları ve sektörel ticaret heyetleri ile tüm dünyayı dolaşacağız. Savaşlarla kaybettiğimiz pazarları yerine koyup, üzerine yeni pazarlarla ihracat hedefimize ulaşmak, en büyük hedefimiz." dedi.

Demir ve Demir Dışı Metaller sektörünün Ocak ayı ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 7,5 artışla 1 milyar dolar olarak gerçekleşti. Sektör genel ihracattan yüzde 4,8 pay alırken en fazla ihracatı Almanya'ya yaptı.

Çelik İhracatçıları Hedefi Yeni Pazarlarla Tutturacak

Türkiye'nin çelik ihracatı 2024 yılında 2023 yılına göre tonaj bazında yüzde 21,8 artış ile 17,7 milyon ton, değer bazında ise yüzde 8,7 artış ile 16,1 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2024 yılında miktar bazında en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk beş ürün sırası ile inşaat çeliği, yassı sıcak, dikişli boru, profil ve yassı kaplama olurken, ilk beş ülke ise Romanya, İtalya, Yemen, Ukrayna ve Irak olarak sıralandı. 2023 yılına göre en fazla ihracat artışı yaşanan ilk beş ülke ise İtalya, Romanya, Birleşik Krallık, Yunanistan ve İspanya oldu.

Çelik ihracatçıları olarak Kuzey Afrika, Batı Afrika ve Güney Amerika'ya odaklanacaklarını ifade eden Çelik İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Aslan, "Afrika'daki en önemli avantajımız oradaki tüccarların akreditif açamaması. Çoğu ülkede bankacılık sistemi daha oturmuş durumda. Avrupalı ve Türk tüccarlar buradaki üreticilerden malı alıp açık hesap satıyorlar. En büyük rakibimiz Çinliler ise, devlet sektörü olduğu için açık hesap çalışmıyorlar, akreditifli çalışıyorlar. Dolayısıyla Çin, Afrika'ya çok hâkim değil. İsrail ve Filistin bölgesine de haziran ayından sonra ihracat açılabilir. Bunun yanında Güney Amerika pazarına da ilimiz devam edecek. 2025 yılında toplamda en az 10 adet sektörel ticaret heyeti düzenlenmeyi planlıyoruz." dedi.

Geçtiğimiz yılı ton bazında yüzde 21,8, değer bazında da yüzde 8,7 artış ile tamamlayan çelik sektörü 2025 yılında ton bazındaki ihracatı yüzde 5 artırmayı hedefliyor.



Türk Fındığı Tanıtımında Rota, Kuzey Asya'ya Çevrildi

Karadeniz ile İstanbul Fındık ve Mamulleri İhracatçıları Birlikleri, 3-7 Şubat 2025 tarihleri arasında Rusya'nın başkenti Moskova'da düzenlenen Prodexpo 2025 Fuarı'na katıldı. Moskova hükümeti ile Rusya Federasyonu Ticaret ve Sanayi Odası himayesinde, Rusya Federasyonu Tarım Bakanlığı desteği ile bu yıl 32. kez düzenlenen Prodexpo fuarında, bisküvi, çikolata, şekerli mamuller, unlu mamulleri, pastacılık ürünleri başta olmak üzere birçok sektör ürünlerini sergiledi.

Rusya ve Doğu Avrupa'nın en büyük fuar organizasyonu olan Prodexpo'da Türk fındık ihracatçıları tarafından bir stant açıldı. Bu sayede Türk fındığının insan sağlığına yararları ve farklı sektörlerdeki uygulamalarına ilişkin gıda profesyonellerine bilgilendirmeler yapıldı. Ayrıca fındığın doğrudan çerez olarak tüketimini yaygınlaştırmak amacıyla ziyaretçilere

Rusya ve Doğu Avrupa'nın en büyük fuar organizasyonu olan Prodexpo'da Türk fındık ihracatçıları tarafından bir stant açıldı. Türk fındığının insan sağlığına yararları ve farklı sektörlerdeki uygulamalarına ilişkin gıda profesyonellerine bilgilendirmeler yapıldı.

20 gramlık ambalajlarda kavrulmuş fındık ve fındıklı şekerleme mamulleri ikram edildi.

Türk fındığı standında ikili görüşmeler yoluyla ithalatçıların fındık talepleri ve iletişim bilgileri alınarak fındık hakkındaki çeşitli soruları da cevaplandırıldı. Öte yandan, T.C. Moskova Büyükelçisi Tanju Bilgiç, T.C. Moskova Ticaret Başmüşaviri Çiğdem Şamiloğlu Erkoç ve T.C. Moskova Ticaret Müşaviri Ahmet Onur Öztürk de fuar sırasında standı ziyaret ederek gerçekleştirilen tanıtım faaliyetlerine yönelik başarı dileklerini bildirdi.



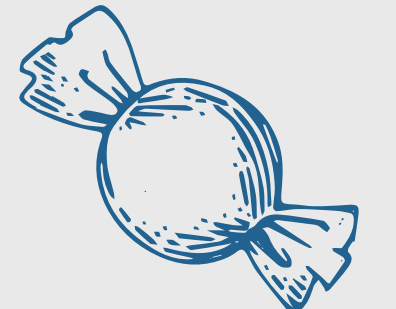
Şekerciler Masaya ABD'yi koydu

Dünya üzerindeki neredeyse tüm ülkelere ihracat yapan Türk şekerli ve kakaolu mamuller sektörü, bu sene odağına ABD pazarını aldı. ABD'ye yapılan ihracatın sekiz yıldır çift haneli büyüdüğünü ve bu sene pazara daha da yoğunlaşacaklarını söyleyen İstanbul Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İHBİR) Yönetim Kurulu Başkanı Kazım Taycı, "ABD için düğmeye bastık ve şekerleme ürünlerinin tanıtımına çok ciddi bir emek harcıyoruz. Bu yıl masamızda Amerika var. Hem gelir gücünden hem de tüketim gücünden daha fazla faydalanmak istiyoruz. Ayrıca son sekiz yıldır ABD'de gıda ihracatımızdaki büyümelerimiz hep çift haneli. Ortalama yüzde 25 büyüme gösteriyoruz. Bu da bizi

yürekendiriyor." dedi.

Şekerli ve kakaolu mamullerin ülkeler arası hareketinin yıllık 360 milyar dolar olduğunu belirten Taycı, Türkiye'nin bu alandan 2 milyar dolarlık bir pay aldığını kaydetti. Türkiye'nin 20 yılda 200 milyon dolarlardan 2 milyar dolara geldiğinin altını çizen Taycı, "Şu anda yüzde 0,7 pay alsak da geçmişten günümüze çok ciddi mesafe aldık. Bu yüzde 0,7'lik payın yüzde 1'e çıkması durumunda sektördeki kapasitemizin yüzde 30 daha artması gerekiyor. Hali hazırda dünyanın en genç proses ve makine parkına sahibiz ve her geçen gün siparişlerimiz daha da büyüyor. Önümüzdeki beş yıl içinde yüzde 1'i yakalayacağımıza inanıyorum. Sektörün önünü oldukça açık görüyorum." ifadelerini kullandı.

ABD'nin hem gelir hem de tüketim gücünden faydalanmak isteyen şekerli ve kakaolu mamuller sektörü, son sekiz yıldır ABD'ye yapılan gıda ihracatında ortalama yüzde 25 büyüme gösteriyor.



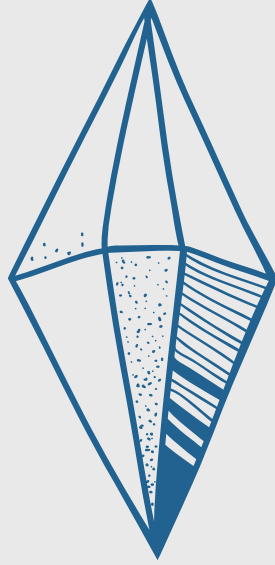
Türk Doğal Taş Sektörü ABD ve İngiltere’de Mesaideydi

Doğal taş sektöründe dünyanın en büyük üç tedarikçisinden biri olan Türkiye, 2025 yılına iki büyük ticaret heyetiyle giriş yaptı. 27 Ocak - 2 Şubat 2025 tarihlerinde ABD’ye giden Türk doğal taş ihracatçıları, 4-7 Şubat 2025 tarihlerinde İngiltere’de Türk doğal taşlarını tanıttı. Türkiye’nin önde gelen doğal taş firmalarından oluşan sektörel ticaret heyetleri, ABD ve İngiltere’de mimarlık ve tasarım dünyasının önemli isimleriyle bir araya gelerek Türk doğal taşının kalitesini ve çeşitliliğini sergiledi. Türkiye, 150 desen ve 650 renk zenginliğiyle doğal taş severlere geniş bir yelpaze sunuyor.

ABD’de hem ikili iş görüşmeleri yapıp hem de TISE Fuarını ziyaret ettikleri bilgisini veren Ege Maden İhracatçıları Birliği Başkanı İbrahim Alimoğlu, Sektörel Ticaret Heyeti ve URGE firmalarından oluşan

Türkiye’nin önde gelen doğal taş firmalarından oluşan sektörel ticaret heyetleri, ABD ve İngiltere’de mimarlık ve tasarım dünyasının önemli isimleriyle bir araya gelerek Türk doğal taşının kalitesini ve çeşitliliğini sergiledi.

toplam 30 firmayla güçlü bir katılım gösterdiklerini vurguladı. “Bu büyük çıkarmada firmalarımız, potansiyel alıcılarla B2B görüşmeleri yaparak önemli iş bağlantıları kurdu.” diyen Alimoğlu, “Sektörümüz için büyük önem taşıyan NSI (Natural Stone Institute) ile ilgili firmalarımızın ilişkileri pekiştirilerek iş birliği imkânları artırıldı. ABD’ye 2024 yılında 432 milyon dolar olan ihracatımızı 500 milyon dolara çıkarmak için önemli bir adım attık. Amerikalı ithalatçıları İzmir Marble Fuarı’na davet ettik.” dedi.



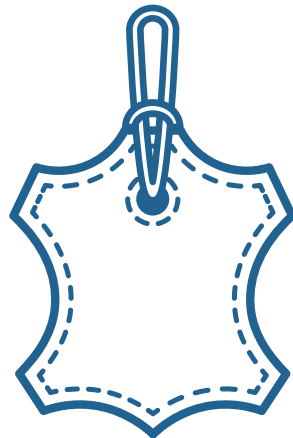
Deri ve Deri Mamulleri Sektörü 2025’e Yükselişle Başladı

2024 yılını, 2023’e göre yüzde 17,9’luk kayıpla kapatan deri ve deri mamulleri sektörü, 2025 yılına yükselişle başladı. 2025’in ilk ayında, geçen yıla göre ihracatını yüzde 5,2 artıran sektör, 126 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Ocak ayında en çok ihracat gerçekleştirilen ülkeler sıralamasında da Almanya 11 milyon 821 bin dolarla ilk sırada yer aldı. Listenin ikinci sırasında yer alan Irak’a yapılan ihracat yüzde 26,9 artış gösterdi. Irak’a yapılan ihracat 5 milyon 934 bin dolardan, 7 milyon 529 bin dolara çıktı. İtalya 6,5 milyon dolar ile listenin üçüncü sırasında kendisine yer buldu. Yüzde 32,7’lik kayıp yaşanan Fransa’ya yapılan ihracat ise 5 milyon 800 bin dolar oldu. Fransa’ya geçen yılın ocak ayında yapılan ihracat 8 milyon 626 bin dolar seviyelerindeydi. En dikkat

çekici sonuçlardan biri ise listenin beşinci sırasında yer alan ABD’de görüldü. ABD’ye yapılan ihracat, geçen yıla göre yüzde 42,5 artış gösterdi. 2024 yılı Ocak ayında 3 milyon 813 bin dolar olan ihracat, 2025 Ocak ayında 5 milyon 433 bin dolara çıktı.

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Güven Karaca; “Hedef pazarlarımızı oluşturan ülkelerdeki yüksek enflasyon ile faiz oranlarının tüketim alışkanlıklarını değiştirdiği ve pazarlarımızın daraldığı, zorlu geçen 2024 yılının ardından 2025’e yükselişle başlamak önemliydi. 2025’te de ihracat ve ülkemiz için çalışmayı sürdüreceğiz. İthalatta korunma önlemleri ve emek yoğun sektörlerle verilecek olan desteklerin de sektörümüze ve ihracata olumlu etkisi olacağına inanıyoruz.” dedi.

Deri ve deri mamulleri sektörü, 2025’in ilk ayında, 2024 yılı Ocak ayına göre ihracatını yüzde 5,2 artırarak 126 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.



PX-5.7

ÇİFT TARAFLI KAPAK YAKALAMA MANDALI
AMBIDEXTROUS SLIDE STOP

GÖVDEYE ENTEGRE THUMBREST
INTEGRATED THUMBREST

FİBER OPTİK ARPACIK
FIBER OPTIC FRONT SIGHT

SOĞUK DÖVME NAMLU
HAMMER FORGED BARREL

EMNİYETLİ TAKTİK TETİK
TACTICAL TRIGGER WITH TRIGGER SAFETY

DEĞİŞTİRİLEBİLİR ŞARJÖR KİLİDİ
REVERSIBLE MAGAZINE RELEASE

ÇİFT SIRA ÇELİK ŞARJÖR
DOUBLE STACK STEEL MAGAZINE

GÖVDEYE ENTEGRE MAGWELL
INTEGRATED MAGWELL

KALİBRE: 5.7x28 mm



Tisas
1993
www.tisasarms.com





Renklerin Yolculuğu Sergi

Mekân:
İstanbul Modern

Saat:
10.00-18.00

Evrensel Bir Dil Oluşturma Amacı

İzzet Keribar'ın 1,5 milyona yakın kareyi içeren arşivinden bir seçkiyi izleyicilerle buluşturan sergi, sanatçının alameti farikası hâline gelen renk, ışık, doku ve grafik öğeler gibi biçimsel unsurları içeren fotoğraflarını öne çıkarıyor. Ayrıca Keribar'ın yıllar içinde değişen tarzını da gözler önüne sererek izleyicileri farklı zaman ve mekânlara doğru renkli bir yolculuğa davet ediyor. Eskiden nasıl olduğumuzu ve nasıl bir yerde yaşadığımızı hatırlatarak evrensel bir dil oluşturmayı amaçlayan sergi, 25 Mayıs'a kadar ziyarete açık.



İçinde Yaşadığımız Deri Sergi

Mekân:
Arter

Saat:
11.00-19.00

Derinin İzinde...

Koray Arış'ın farklı dönemlere ve serilerine ait heykellerini, atölyesindeki üretim süreçlerini belgeleyen nesne ve malzemelerle mekâna özgü bir kurgu içinde bir araya getiren İçinde Yaşadığımız Deri sergisi, Arter'de ziyaretçileri buluşturuyor. Sanatçının altmış yıla uzanan heykel pratiğine figür, ten, tını, hareket ve denge gibi eserlerindeki merkezi temaların merceğinden kapsamlı bir bakış sunan sergi, 300'e yakın yapıt ve nesneden oluşuyor. Arış'ın ahşap, metal, buluntu nesnelere ve özellikle deri ve köseyi kullanarak ürettiği eserleriyle heykel sanatına yaptığı özgün katkılarını izini süren sergi, 3 Ağustos'a kadar ziyaret edilebilir.



Paranın Tarihi Jack Weatherford

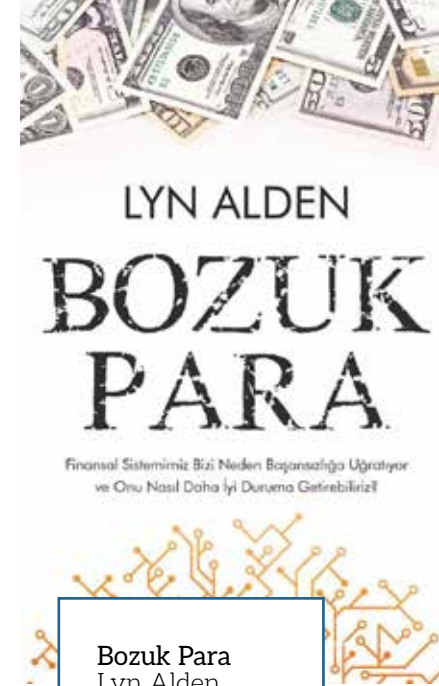
Sayfa Sayısı:
304

Baskı Yılı:
2025

Yayınevi:
Maya Kitap

Deniz Kabuğundan Kredi Kartına

Kültürel antropolog ve araştırmacı Jack Weatherford, para ile olan ilişkimizin tarihsel dönüşümünü incelediği kitabında, "para ilk olarak nerede ve ne zaman ortaya çıktı, bankacı aileler Rönesans'ı nasıl etkiledi" gibi sorulara cevap arıyor... Weatherford, daha ilkel çağlarda ödeme aracı olarak kullanılan deniz kabuklarından kredi kartlarına, Timbuktu pazarlarından New York Borsası'na kadar uzanan hikâyesiyle paranın ve diğer pek çok ödeme aracının geçmişi ve geleceğini anlatıyor.



Bozuk Para Lyn Alden

Sayfa Sayısı:
672

Baskı Yılı:
2025

Yayınevi:
Liberus

Paranın Evrimine Bir Bakış

Dünyada her biri kendi yetki alanında yerel tekele sahip 160'ın üzerinde farklı para birimi bulunuyor. Ancak en üstteki bir avuç para birimi dışında, çoğu para birimi zaman içinde hızla değer kaybediyor ve kendi sınırları dışında çok az kabul görüyor. Peki, biz bu noktaya nasıl geldik? Lyn Alden, Bozuk Para ile paranın nereden geldiğini, nereye gittiğini ve temelinde ne olduğu gibi derinlikli sorulara yanıt arıyor.



Yüzyıllık Destan "Bayrak" Tiyatro

Yazan:
Haluk Özenç

Yöneten:
Sibel Erdenk

Mekân:
AKM

Millî Mücadele Anlatısı

Cumhuriyetimizin 100. yılına özel olarak geliştirilen ve işleme olarak yazılan eserin sonuncusu olan Yüzyıllık Destan "Bayrak", Cumhuriyetin temelinin atıldığı dönemi incelikli şekilde konu alıyor. Mustafa Kemal Atatürk'ün, "Türkiye Cumhuriyeti dünya yüzünde bulunduğu yere layık olduğunu Millî Mücadelede yazdığı büyük destan ve Cumhuriyet'in yaratıldığı eserlerle yüzyıl sonra bile dünyaya ispat edecektir." sözlerinden yola çıkarak hazırlanan Yüzyıllık Destan "Bayrak", 7,8,9 Mart tarihlerinde AKM'de sahnelenecek.



Troya Dans

Genel Sanat Yönetmeni:
Mustafa Erdoğan

Mekân:
AKM

Üç Bin Yıllık Efsane

Troya; düş ile gerçeğin, bilim ile ütopyanın iç içe geçtiği insanlık tarihinin en eski efsanesi... Troya'nın yıkıntılarında yükselen çığlık, Anadolu Ateşi Dans Topluluğu'nun yeteneği ile buluşarak sahnede yeniden hayat buluyor. Troya'da zaman, Troya'da mekân, Troya'da aşk ve sınırsızlık... Yitik bir mitin gölgesinde sürdürülen hummalı bir çalışma, görmezden gelinen tarihe karşı müzikal bir başkaldırı... Troya'nın 3 bin yıllık hikâyesi, 18 Mart'ta AKM sahnesinde izleyicilerle buluşacak.

İhracat Rakamları (ÖTS)

- 2025 Yılı Şubat Ayı İhracatı 20,8 Milyar Dolar Oldu.
- Şubat Ayı İhracatı Geçen Yıla Göre %2,1 Arttı.
- Şubat Ayında 35 İl İhracatını Artırdı.
- 2025 Yılı Şubat Ayında 104 Ülkeye İhracat Arttı.



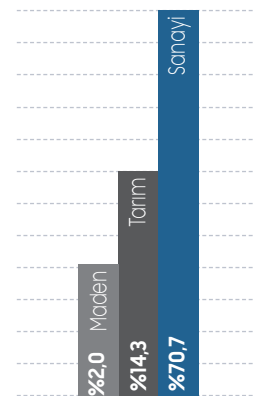
En Fazla İhracat Yapılan 10 Ülke

2025 yılı Şubat ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,4 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,064 milyar dolarla İtalya ve 986,6 milyon dolarla Birleşik Krallık izledi.

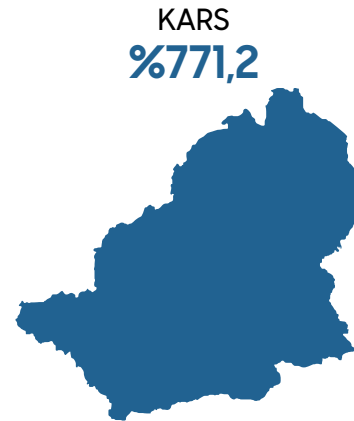
Alt Üretim Gruplarının 2025 Yılı Şubat Ayında İhracattan Aldığı Pay



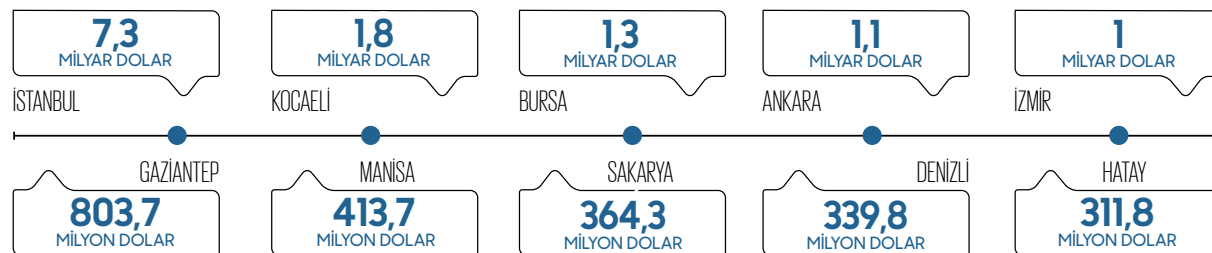
Ana Üretim Gruplarının 2025 Yılı Şubat Ayında İhracattan Aldığı Pay



2025 Yılı Şubat Ayında İl Bazında En Dikkat Çeken İhracat Artışı



İllere Göre 2025 Yılı Şubat Ayı İhracat Dağılımı



Sektörel Bazda İhracat Rakamları -1,000 \$

SEKTÖRLER	1 - 28 ŞUBAT				1 OCAK - 28 ŞUBAT			
	2024	2025	Değişim ('25/'24)	Pay(25) (%)	2024	2025	Değişim ('25/'24)	Pay(25) (%)
I. TARIM	3.106.589	2.965.424	-4,5	14,3	6.200.068	5.979.659	-3,6	14,3
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	2.143.038	2.081.687	-2,9	10,0	4.279.002	4.202.161	-1,8	10,0
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.046.831	1.070.169	2,2	5,2	2.056.844	2.097.924	2,0	5,0
Yaş Meyve ve Sebze	318.978	319.344	0,1	1,5	684.765	672.594	-1,8	1,6
Meyve Sebze Mamulleri	234.170	199.473	-14,8	1,0	466.258	409.930	-12,1	1,0
Kuru Meyve ve Mamulleri	170.081	146.638	-13,8	0,7	330.202	311.206	-5,8	0,7
Fındık ve Mamulleri	196.631	217.694	10,7	1,0	402.760	426.483	5,9	1,0
Zeytin ve Zeytinyağı	82.611	41.196	-50,1	0,2	166.048	92.459	-44,3	0,2
Tütün	76.260	67.747	-11,2	0,3	140.666	153.791	9,3	0,4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	17.475	19.426	11,2	0,1	31.460	37.774	20,1	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	311.356	276.117	-11,3	1,3	667.317	560.774	-16,0	1,3
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	311.356	276.117	-11,3	1,3	667.317	560.774	-16,0	1,3
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	652.195	607.620	-6,8	2,9	1.253.749	1.216.724	-3,0	2,9
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	652.195	607.620	-6,8	2,9	1.253.749	1.216.724	-3,0	2,9
II. SANAYİ	14.883.168	14.695.576	-1,3	70,7	28.511.791	29.654.230	4,0	70,7
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1.213.181	1.120.500	-7,6	5,4	2.356.633	2.302.189	-2,3	5,5
Tekstil ve Hammaddeleri	810.015	760.192	-6,2	3,7	1.594.328	1.586.146	-0,5	3,8
Deri ve Deri Mamulleri	142.925	132.489	-7,3	0,6	263.126	258.946	-1,6	0,6
Halı	260.241	227.819	-12,5	1,1	499.179	457.097	-8,4	1,1
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	2.618.726	2.495.006	-4,7	12,0	4.987.249	5.046.026	1,2	12,0
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2.618.726	2.495.006	-4,7	12,0	4.987.249	5.046.026	1,2	12,0
C. SANAYİ MAMULLERİ	11.051.262	11.080.070	0,3	53,3	21.167.909	22.306.015	5,4	53,2
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.498.031	1.358.571	-9,3	6,5	2.916.118	2.770.450	-5,0	6,6
Otomotiv Endüstrisi	3.127.698	2.980.748	-4,7	14,3	5.904.429	5.979.540	1,3	14,3
Gemi, Yat ve Hizmetleri	141.283	158.790	12,4	0,8	308.567	241.205	-21,8	0,6
Elektrik ve Elektronik	1.286.253	1.296.350	0,8	6,2	2.493.907	2.520.717	1,1	6,0
Makine ve Aksamları	910.304	813.127	-10,7	3,9	1.733.463	1.604.591	-7,4	3,8
Demir ve Demir Dışı Metaller	982.933	1.021.525	3,9	4,9	1.921.346	2.032.445	5,8	4,8
Çelik	1.375.414	1.242.480	-9,7	6,0	2.489.018	2.493.484	0,2	5,9
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	348.210	321.456	-7,7	1,5	670.559	640.022	-4,6	1,5
Mücevher	481.097	861.617	79,1	4,1	949.403	2.025.610	113,4	4,8
Savunma ve Havaçılık Sanayii	299.895	433.644	44,6	2,1	629.813	816.340	29,6	1,9
İklimlendirme Sanayii	600.143	591.762	-1,4	2,8	1.151.285	1.181.611	2,6	2,8
III. MADENCİLİK	452.010	418.541	-7,4	2,0	897.648	876.115	-2,4	2,1
Madencilik Ürünleri	452.010	418.541	-7,4	2,0	897.648	876.115	-2,4	2,1
TOPLAM (TİM*)	18.441.767	18.079.540	-2,0	87,0	35.609.508	36.510.004	2,5	87,1
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	2.650.417	2.696.133	1,7	13,0	5.484.131	5.430.761	-1,0	12,9
GENEL İHRACAT TOPLAMI	21.092.185	20.775.674	-1,5	100,0	41.093.639	41.940.765	2,1	100,0

AKİB Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Limonluk Mah. Vali Hüseyin Aksoy Cad. No: 4 Yenisehir/Mersin Tel: 0 324 325 37 37 Faks: 0 324 325 41 42 E-Posta: akib@akib.org.tr Web Adresi: www.akib.org.tr Genel Sekreter: Mehmet Ali Erkan Genel Sekreter Yrd.: Canan Aktan Sarı Genel Sekreter Yrd.: Osman Erşahan Genel Sekreter Yrd.: H. Okan Şenel	HİB Hizmet İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 A Blok Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 01 00 Faks: 0 212 454 01 01 E-Posta: info@hib.org.tr Web Adresi: www.hib.org.tr Genel Sekreter: Fatih Özer Genel Sekreter Yrd.: Abdullah Keskin Genel Sekreter Yrd.: Üzeyir Işık
BAİB Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Aspendos Bulvarı No: 221 07200/Antalya Tel: 0 242 311 80 00 Faks: 0 242 311 79 00 E-Posta: baib@baib.gov.tr Web Adresi: www.baib.gov.tr Genel Sekreter: Ümit Sezer	İİB İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 C Blok, Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 05 00 Faks: 0 212 454 05 01-02 E-Posta: iib@iib.org.tr Web Adresi: www.iib.org.tr Genel Sekreter: Doğuş Tozanlı Genel Sekreter Yrd.: İsmail Bozdemir Genel Sekreter Yrd.: Kutay Oktay Genel Sekreter Yrd.: Volkan Kekevi
DENİB Denizli İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Akhan Mah. 246 Sok. No: 8 Pamukkale/Denizli Tel: 0 258 274 66 88 Faks: 0 258 274 72 22 - 62 E-Posta: denib@denib.org.tr Web Adresi: www.denib.org.tr Genel Sekreter: Uğur Dayıoğlu Genel Sekreter Yrd.: Yusuf Fidangenç	İMMİB İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 A Blok Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 00 00 Faks: 0 212 454 00 01 E-Posta: immib@immib.org.tr Web Adresi: www.immib.org.tr Genel Sekreter: Armağan Vurdu Genel Sekreter Yrd.: Coşkun Kıriloğlu Genel Sekreter Yrd.: Muharrem Kayılı Genel Sekreter Yrd.: Aydın Yılmaz
DAİB Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Cumhuriyet Cad. Eren İş Mrk. No: 86 K: 4-5 Erzurum Tel: 0 442 214 11 85 Faks: 0 442 214 11 89-91 E-Posta: daibarge@daib.org.tr Web Adresi: www.daib.org.tr Genel Sekreter: Murat Karapınar	İTKİB 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
DKİB Doğu Karadeniz İhracatçıları 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	KİB Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Atatürk Bulvarı No:19/E 28200 Giresun Tel: 0 454 216 24 26 Faks: 0 454 216 48 42 E-Posta: kib@kib.org.tr Web Adresi: www.kib.org.tr Genel Sekreter: Sertaç Şevket Toramanoğlu
EİB Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Atatürk Cad. No:382 Alsancak/İzmir Tel: 0 232 488 60 00 Faks: 0 232 488 61 00 E-Posta: eib@egebirlik.org.tr Web Adresi: www.egebirlik.org.tr Genel Sekreter: İ. Cumhur İşbirakmaz Genel Sekreter Yrd.: Kemal Coşkun Genel Sekreter Yrd.: Çiğdem Önsal Genel Sekreter Yrd.: Serap Ünal	OAİB Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Ceyhan Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat/Ankara Tel: 0 312 447 27 40 (5 Hat) Faks: 0 312 446 96 05 E-Posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr Web Adresi: www.oaib.org.tr Genel Sekreter: Musa Demir Genel Sekreter Yrd.: Esra Arpınar Genel Sekreter Yrd.: Fatih Yumuş
GAB 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	UIB 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 Yiğit Tufan Eser
Genel Sekreter Yrd. Dr. Kübra Ulutaş Genel Sekreter Yrd. Mustafa Seçilmiş Genel Sekreter Yrd. Funda Özgüleş Yüceer

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

MARKAYI BAŞARIYA GÖTÜREN YOL...

adres patent
"Katma Değerli Hizmet Merkezi"



adres patent
"Katma Değerli Hizmet Merkezi"

MERKEZ

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



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

I ♥ PATENT

Sığa çok yakınız?



İSTANBUL LEVENT
0(212) 347 89 89
info@adrespatent.com

İKİTELLİ TEKNOLOJİ
0(212) 549 43 70
ikiteilli@adrespatent.com

MERTER
0(212) 890 55 50
mert@adrespatent.com

ESEN YURT TEKNOLOJİ
0(549) 474 04 37
esen yurt@adrespatent.com

KADIKÖY
0(216) 386 26 88
anadolul@adrespatent.com

GEBZE TEKNOLOJİ
0(537) 659 50 23
gebze@adrespatent.com

ANKARA
0(312) 232 62 85
ankara@adrespatent.com

İZMİR
0(232) 425 20 40
izmir@adrespatent.com

DENİZLİ
0(258) 265 69 12
denizli@adrespatent.com

ANTALYA
0(242) 321 00 89
antalya@adrespatent.com

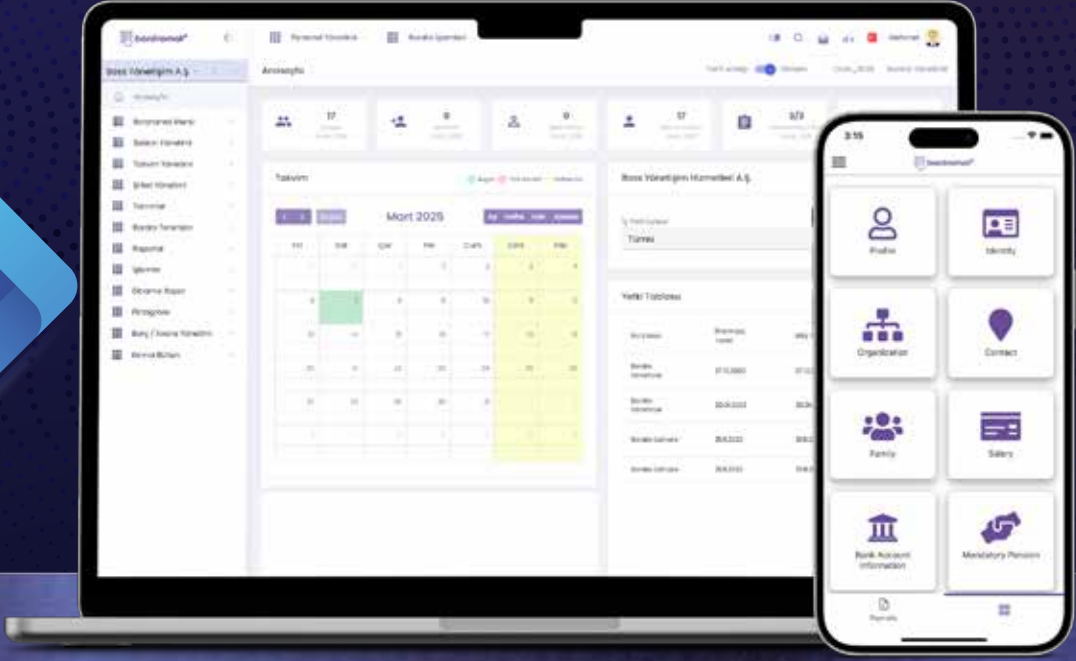
BURSA
0(224) 504 53 43
bursa@adrespatent.com

LONDRA
+44(7552) 725 955
londra@adrespatent.com

Bordro Ekosisteminiz için Yeni Strateji

Bulut tabanlı bordro süreç yönetim sistemi ile hayatınızı kolaylaştırın.

ISAE ✓ 3402
Certified Type II



İK Profesyonelleri tarafından tasarlandı

% 100 Bulut Tabanlı • Global Sistemleriniz ile Entegrasyon • Gizlilik ve Güvenlikte Yüksek Standartlar • Otomatik Doküman Şifreleme • Kriptolu Veri Tabanı • SSO • Bordro Takvimi Üzerinden Süreç Takibi • Çalışan Self-Service • Mobil Uygulama • SMS-OTP • Zaman Damgalı Bordrolar • Otomatik SGK Giriş-Çıkış ve E-Vizite İşlemleri • Merkezi Mevzuat Özelliği (Otomatik Yasal Parametre) • Yevmiye Fişi (GL File) Otomasyonu • Benzersiz Raporlama Özellikleri ve Otomatik Banka Ödeme Listesi

% 10 İndirim Kodu: BRDCTIM7EGMR
(31.12.2025 tarihine kadar geçerlidir.)



ISO 9001 ISO 10002 ISO 22301 ISO 27001 ISO 27701 ISO/SAE 3402 Certified Type II

(*) Hizmet İhracatçıları Birliği - 2023 (***) Bilişim 500 - 2023



www.bordromat.com



in /CottGroup /CottGroup /CottGroupSocial /CottGroupSocial

ask@cottgroup.com

+90 212 244 9222