

# TİMREPORT



2023 YILI  
DIŞ TİCARET RAKAMLARI AÇIKLAMASI

2 OCAK 2024 ANKARA

2024'ÜN  
İLK İHRACATI  
AMBARLI'DAN  
CANLI OLARAK  
YAYIMLANDI



**CUMHURİYET TARİHİNİN  
İHRACAT REKORU KIRILDI  
255,8 MİLYAR DOLAR**

HAVADA, KARADA, AÇIK DENİZLERDE

► “DÜNYANIN REDÜKTÖRÜ”

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



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

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

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



# TİMREPORT

Başkandan



## Şans hazır olanı seçer!

Cumhuriyetimizin 100. yıl dönümünü 255,8 milyar dolar ihracatla kapattık. Böylece tüm zamanların en yüksek ihracat değerine ulaştık. 12 aylık verilere göre hizmet ihracatında da 100 milyar dolar sınırındayız.

Her yeni yılı, yeni bir başlangıç olarak görüyorum. 2024 ile birlikte Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılına başladık. İkinci yüzyılda Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarmayı hedefliyoruz. 12. Kalkınma Planı'nda 2028 için öngörülen 375 milyar dolarlık mal ihracatı ve 200 milyar dolarlık hizmet ihracatını ilk önemli sınav olarak değerlendiriyoruz. Delegeler Çalıştayı'mızı topladık ve tüm sektörlerimizin katılımı ile 2028 için yol haritamızı oluşturduk.

Küresel belirsizliklerin ve coğrafyamızda jeopolitik risklerin arttığı bir yıl bizi bekliyor. En büyük ikinci pazarımız ABD'nin de aralarında bulunduğu çok sayıda ülkede seçmen bu yıl sandık başına gidecek. Bu ülkelerde yapılacak seçimleri ve olası değişimleri yakından takip ediyoruz. Geçen yıl başladığımız yoğun ticari heyet programlarına hız kesmeden devam edeceğiz. 2023 yılında 150 ticaret ve 72 alım heyeti organize ettik.

2023'te küresel ticarete yaklaşık 2 trilyon dolarlık bir daralma olmasına rağmen yılı artıda kapatabilmemizin arkasında bu heyetlerin olduğuna inanıyorum. 10 sektörde en yüksek ihracat değerine ulaştık. 23 sektörde 1 milyar dolar ihracat sınırını aştık. 113 ülkeye ihracatımızı artırırken 66 ülkede ihracat rekoru kırdık. 1 milyar doların üzerinde ihracat yaptığımız ülke sayısını 50'ye çıkardık. Birim ihracat değerimizi 1,57 dolara yükselttik.

Bu veriler, bardağın dolu tarafı. Boş tarafında ise zayıflayan rekabetçiliğimiz var. Talebin gerilediği bir dönemde, emek yoğun sektörlerimiz, yüksek maliyetler nedeniyle fiyat tutturmakta zorlandı. Küresel ticaretteki yavaşlamanın bir diğer nedeni, belirsizlikler nedeniyle şirketlerin bir süredir stok ekonomisini tercih etmesi. Önlerini göremedikleri

için yeni siparişleri ötelediler. ABD ve AB'den gelen öncü veriler, ilk çeyrek sonrası para politikalarının gevşetilmesiyle toparlanmanın başlayacağını gösteriyor.

Bu nedenle bizim yeni siparişlere hazır olmamız gerekiyor. Üreticilerimiz, kapasite ve çevreci normlara uyum noktasında hazır durumda. Ancak fiyat tutturmakta hala zorlanıyorlar. Kurlardaki artış oranının enflasyonun altında kalması ve asgari ücrete gelen yüzde 50'lik zam, ihracatçılarımızın maliyet kalemlerini büyük ölçüde artırdı. 700 lira olan asgari ücret desteğinin bin 400 liraya çıkartılması talebimizi Cumhurbaşkanımıza ilettik. Bu talebimizin karşılık bulmasını umut ediyoruz.

**"GÜÇLÜ EKONOMİLERİN TOPARLANMASIYLA BAŞLAYACAK YENİ SİPARİŞLERE İHRACATÇILARIN HAZIR OLMASI İÇİN MALİYET YÜKÜNÜN AZALTILMASI ELZEM."**

İhracatta büyük hedeflere ulaşabilmemiz için daha çok yatırım yapmak ve katma değerli üretimi artırmak zorundayız. Katma değerli yolu teknolojiye, AR-GE'ye, inovasyona, tasarımdan, sürdürülebilir üretimden ve markalaşmaktan geçiyor ve tüm bunları da güçlü bir sermaye ile yapabiliriz. 2024 dünyada bir seçim dalgasıyla geliyor ve sadece yükü hafif olanlar bu dalganın üstünde karaya ulaşabilecek.

2024'ün yeni umutların yeşerdiği, etrafımızdaki savaşların son bulduğu, sağlıklı ve huzurlu bir yıl olması dileğiyle...

**Mustafa GÜLTEPE**  
TİM Başkanı

# TİMREPORT İÇİNDEKİLER

Sayı: 227 - OCAK 2024



**2024'TE YENİ PAZAR  
ARAYIŞLARI HIZ KAZANACAK**  
2023'ü 255,8 milyar dolar ihracatla kapatan ihracat ailesi için 2024 yılı, daha da büyüme yolunda yeni pazar arayışlarının hız kazanacağı bir yıl olacağına sinyallerini veriyor.  
**s. 32**



## PETROLÜN GÖBEGİNDEN YEŞİL DÖNÜŞÜM ÇAĞRISI

Birleşik Arap Emirlikleri'nin başkanlığını yürüttüğü Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (UNFCCC) 28'inci Taraflar Konferansı (COP28) 30 Kasım-13 Aralık tarihleri arasında düzenlendi.

**s. 58**



## İLK 1000 İHRACATÇININ DAYANAĞI İNOVASYON

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM), özel sektörde inovasyon ekosisteminin gelişmesine öncülük etme rolüne binaen hazırladığı İnovasyon ve İhracat Raporu, Türkiye'nin AR-GE, inovasyon ve ihracat performansını derinlemesine analiz ediyor.

**s. 46**



## KOMŞUYLA TİCARETTE YENİ BİR SAYFA AÇMA HEDEFİ

Aralık ayının başında Atina'da bir araya gelen Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Yunanistan Başbakanı Kiriakos Miçotakis, "Ege'yi barış ve iş birliği denizi hâline getirelim istiyoruz" mesajını verdiler.

**s. 54**





## "2023, OAI B İÇİN VERİMLİ BİR YIL OLDU"

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAI B) Koordinatör Başkanı Nihat Uysallı, 2023 yılında yakaladıkları başarılı trendi 2024'te katlayarak devam ettirmek istediklerini söylüyor.

**s. 62**

## "2024'TE DE HER ALANDA YENİLİKÇİ PROJELER ORTAYA KOYACAĞIZ"

2023 yılında AR-GE'ye yaklaşık 43 milyon TL yatırım yapan Kastamonu Entegre'nin bu yaklaşımı, İnovaliğ Ödüllerinde "İnovasyon Stratejisi" kategorisinde kazanılan birinciliğin nasıl geldiğini açıkça ortaya koyuyor.

**s. 66**



## KIŞ TURİZMİ ÇOK DAHA FAZLA POTANSİYEL BARINDIRIYOR

2022'yi 50 milyonu aşkın ziyaretçiyle kapatan Türkiye'nin turizmdeki hizmet algısına yeni başlıklar eklemesi ve mevcut başlıkları da daha da parlatması gerektiği aşikâr. Bu anlamda kış turizmi, yükseltilebilir potansiyeliyle ülke ekonomisine çok daha fazla katkı sağlamaya namzet.

**s. 72**



## TİMREPORT

**TİM Adına Sahibi  
Genel Sekreter**  
Bilal BEDİR

### Yayın Kurulu

Adil PELİSTER  
Bırol CELEP  
Melisa TOKGÖZ MUTLU  
Rüstem ÇETİNKAYA  
F. Sevdâ MALKOÇ  
Fahrettin İNCE  
Yıldırım ÖZCAN

### Yönetim Yeri

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



**Ajans Başkanı** Selda Yeşiltaş  
**Yayınlr Koordinatörü** Murat Erdoğan  
**Görsel Yönetmen** Erkan Altındağ

**Editör** Fatih Önder

**Muhabir** Hilal Yıldırım

**Reklam Müdürü** İlknur Ulusoy  
ilknur@viyamedya.com

**Reklam Sorumlusu** Binnaz Uzunca

### İletişim

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

www.viyamedya.com | viya@viyamedya.com



/viyamedya

**Baskı** Promat Basım Yayın SAN. ve TİC. A.Ş.

# TİM

## Panorama

### TOPLANTI

- TİM Yönetim Kurulu Toplantısı, Mustafa Gültepe'nin başkanlığında, Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) ev sahipliğinde İzmir'de gerçekleştirildi.



- Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz'ın başkanlığında Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde gerçekleşen Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) Toplantısı'na, TİM Başkanı Mustafa Gültepe de katıldı.



- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği (EZZİB) tarafından düzenlenen Zeytin ve Zeytinyağı Sektör Buluşması'nda bölgedeki iş insanları ile bir araya gelerek değerlendirmelerde bulundu.

## aralık

### ZİYARET

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, İzmir İl Emniyet Müdürü Celal Selvi'ni ziyaret etti.



- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve beraberindeki heyet, Denizli Valisi Ömer Faruk Coşkun'a ziyarette bulundu.



- TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve beraberindeki heyet, Denizli İhracatçıları Birliği'ni (DENİB) ziyaret etti.



- TİM'i ziyaret eden T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile bir araya geldi.

## TÖREN

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, DENİB tarafından düzenlenen 3. Ev ve Banyo Tekstil Tasarım Yarışması Sergi ve Ödül Töreni'ne katıldı. Açılış programı sonrası yapılan ödül töreninde de başarılı tasarımcılara ödülleri takdim etti.



- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, gemi ve yat sektörünün geleceği olan öğrencilerin sektöre attıkları ilk adımları desteklemek ve sektörel inovasyon kültürünü yaygınlaştırmak amacıyla gerçekleştirilen "12. Ulusal Gemi ve Yat Tasarım Yarışması Ödül Töreni"ne katıldı.

## ocak

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Başkan Vekilleri ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Malatya'da bulunan TİM Geçici Yaşam Merkezi'ni ziyaret etti.



- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Başkan Vekilleri ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Malatya programı kapsamında bölgede faaliyet gösteren Baştürk Cam, Çetin Civata ve Talu Tekstil'in üretim tesislerini ziyaret etti.



## ÇALIŞTAY

- TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Pamukkale Üniversitesi'nde düzenlenen "Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. Yılında Türk Mühendisliği" başlıklı çalıştayda değerlendirmelerde bulundu.



# Cumhuriyetin 100'üncü Yılında İhracat Rekoru

Türkiye ihracat ailesi hem küresel hem de yerel düzlemde pek çok zorluğun yaşandığı 2023 yılını yeni bir rekorla kapatmayı başardı. Türkiye'nin 2023 ihracatı 255,8 milyar dolar olarak kayıtlara geçti.



**TÜRKİYE, CUMHURİYETİN 100'üncü yıl dönümünün kutlandığı 2023'ü ihracatta yeni bir rekorla kapatmayı başardı.** Yıl içerisinde yaşanan büyük deprem felaketi, seçim süreci ve yine küresel ticaretteki 2 trilyon dolarlık daralma gibi ihracatı fazlasıyla etkileyen unsurlara rağmen toplamda 255,8 milyar dolarla ihracattaki artış trendini sürdürdü.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 2023 yılı ihracat verilerini Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu'nun da

katıldığı toplantıyla Ankara'da açıkladı. Programdaki konuşmasına, tüm iş dünyasının, milletin yeni yılını kutlayarak başlayan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 2024'ün Türkiye'ye, millete ve bütün insanlığa hayırlar getirmesini diledi. Erdoğan, yeni yılın ilk iş gününde Türk ürünlerini dünyanın dört bir yanına ulaştıran, ticaretin artması için canla başla çalışan ihracatçılarla, iş dünyasının akıncılarıyla birlikte olmaktan büyük bir memnuniyet duyduğunu söyledi.

## “İHRACAT YAPMAYAN İLİMİZ KALMADI”

“Yola çıktığımız 2002 yılında aylık ortalama 3 milyar dolar ihracat yaparken bugün aylık ortalama 21,3 milyar dolar ihracat gerçekleştiriyoruz” diyen Cumhurbaşkanı Erdoğan, geçen yıl ihracat yapmayan ilin



kalmadığını bildirdi ve şunları söyledi:  
 “Bunun yanında, daha önce 1 milyar doların üzerinde ihracat yapan il sayımız 5'ten 30'a yükseldi. 2023 yılında en fazla ihracat yapan 5 ilimiz sırasıyla şu şekildedir: Toplam 59,4 milyar dolarlık ihracatla İstanbul birinci oldu. İstanbul'u 30,7 milyar dolar ile Kocaeli takip etti. İzmir, 23,8 milyar dolar ile üçüncü, Bursa 17,7 milyar dolarla dördüncü, Tekirdağ 12,5 milyar dolarla beşinci sırada yer aldı. İhracatta en büyük ortağımız olan Avrupa Birliği (AB), toplam 104,3 milyar dolarla yine ilk sırada bulunuyor. Avrupa Birliği dışı Avrupa ülkelerine olan ihracatımız yüzde 8,3 oranında, Yakın Doğu ve Orta Doğu ülkelerine olan ihracatımız yüzde 1,7 oranında artmıştır.”

Cumhurbaşkanı Erdoğan, küresel talepte ve bilhassa AB'de görülen yavaşlamaya rağmen, ihracatta bu performansın yakalanmasının çok önemli olduğunu söyledi.

İhracatta değer bazında artışta öne çıkan ilk üç ülkenin yüzde 63,4 ile Birleşik Arap Emirlikleri, yüzde 16,9 ile Rusya Federasyonu ve yüzde 150,4 oranında artışla Suudi Arabistan olduğu bilgisini veren Cumhurbaşkanı Erdoğan, şunları kaydetti: “İhracatımızın değer bazında en çok arttığı ilk üç fasıl da yüzde 15,1 artış ve 30,8 milyar dolarla motorlu kara taşıtları, yüzde 33,7 artış ve 13,7 milyar dolarla kıymetli ve yarı kıymetli taşlar, yüzde 11,3 artış ve 25,2 milyar dolarla elektriksiz makinelerdir. Katma değer olarak da artan ihracatımızın kilogram birim kıymeti, yüzde 8,8'lik yükselişle 1,6 dolara çıkmıştır. Mal ticaretindeki güçlü performans, hamdolsun, hizmet ticaretimize de müspet yansımıştır. Hükûmete geldiğimizde yalnızca 14 milyar dolar olan hizmet ihracatımızı, 2023 yılı ocak-ekim döneminde 85 milyar doların üzerine taşıdık. Gerek mal ticaretinde izlenen performans gerekse hizmet sektörünün güçlü katkısı, cari işlemler dengemize olumlu etki ediyor. Son iki aydır fazla verilen cari işlemler dengesindeki tablonun sürmesiyle,

**"59,4 milyar dolarlık ihracatla İstanbul birinci oldu. İstanbul'u 30,7 milyar dolar ile Kocaeli takip etti. İzmir 23,8 milyar dolar ile üçüncü, Bursa 17,7 milyar dolarla dördüncü, Tekirdağ 12,5 milyar dolarla beşinci sırada yer aldı"**

ekonomimizin sağlam temelleri daha da güçlenecektir.”

Cumhurbaşkanı Erdoğan, ihracatçılarla el ele verdiklerini, çok çalıştıklarını ve başardıklarını belirterek, 2024'te çok daha büyük başarılarla birlikte imza atılacağını söyledi.

### **“AMACIMIZ, İHRACATÇIMIZIN AYAK BASMADIĞI ÜLKE BIRAKMAMAK”**

Elde edilen başarıların sadece bir başlangıç olduğunun altını çizen Cumhurbaşkanı Erdoğan, şöyle devam etti: “Biliyorsunuz, İhracatı Geliştirme Anonim Şirketi'yle finansman konusunda önemli bir adım atarken, kefalet sistemiyle de teminat sorununa çözüm getirdik. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankamız, finansmana erişimi desteklemek amacıyla reeskont kredilerinin günlük limitini 3 milyar liraya çıkardı. Şimdi de yurt dışındaki ithalatçılar ile ihracatçılarımızı bir araya getirecek, ihracat süreçlerinin dijitalleştirilmesine katkı sağlayacak yerli ve millî bir platform olan Türkiye E-ihracat Platformu'nu hayata geçiriyoruz. Amacımız, Türk ürünlerinin tanınmadığı, ihracatçımızın ayak basmadığı ülke bırakmamaktır. Sizler çalıştıkça, yatırım yaptıkça, ürettikçe, ihracat gerçekleştirdikçe bizler tüm imkânlarımızla, tüm kurumlarımızla sizlerin yanında olacağız. Bugün elde ettiğimiz başarılar sadece birer başlangıçtır. İnşallah çok daha yüksek rakamlara, çok daha göz kamaştırıcı neticelere hep birlikte ulaşacağız.”



### “İTHALAT DÜŞÜYOR, İHRACAT YÜKSELİYOR”

Programın bir diğer konuşmacısı olan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, 2023 yılının ikinci yarısından itibaren ihracatın artış eğiliminde olduğunu, ithalatta ise düşüş yaşandığını vurguladı. Bolat, "İhracatta yakaladığımız başarı ve ithalattaki düşüş, dış ticaret açığımızın daralmasını da beraberinde getirmiştir. Bunun sonucunda, ihracatımızın, ithalatımızı karşılama oranı da yılın ikinci yarısından itibaren yükselmiş, yüzde 80'e doğru yaklaşmıştır. Dış ticaret dengemizdeki söz konusu iyileşmenin de cari işlemler açığımızın azalmasına katkı yapmakta olduğunu ve son iki aydır cari işlemler dengesinde fazla verdiğimizizi memnuniyetle belirtmek istiyorum. 2024 yılında, hükümetimizin belirlediği stratejik hedefler ve iş dünyamızın fedakârca çalışmaları, bakanlıklarımız arasındaki uyumlu çalışma sonucu aldığımız tedbirler ve milletimizin desteği ile yatırım, istihdam, üretim ve ihracat alanlarında büyümeye devam edeceğiz." dedi.

Prof. Dr. Ömer Bolat, 2023'te mal ve hizmet ihracatının artırmak adına ihracatçılara toplam 11,7 milyar lira destek sağladıklarına işaret ederek bu yıl desteklerin iki

kattan fazla artacağını bildirdi. İhracatta pazar çeşitliliğini sağlama politikaları doğrultusunda hayata geçirdikleri stratejiler kapsamındaki faaliyetleri 2024'te de artırarak sürdüreceklerini anlatan Bolat, Türkiye'nin batılı pazarlardaki payını, Türk dünyası devletleri ve Afrika ülkeleriyle olan dış ticaret ve yatırım ilişkilerini de artırarak devam ettireceklerini söyledi. Bolat, "2028 İhracat Tanıtım ve Pazarlama Vizyonu" ile hedef ülke ve hedef sektör odaklı bir yaklaşımla, Türk malı ve hizmeti imajını daha da güçlendirme kararlılığında olduklarını vurguladı.

### “MAL İHRACATINDA 2024 HEDEFİ 267 MİLYAR DOLAR”

Türk Eximbank aracılığıyla ihracatçılara 2023'te 41 milyar liralık finansman desteği sağlandığını belirten Bolat, "Ayrıca, İhracatı Geliştirme Anonim Şirketi vasıtasıyla da 12 binden fazla ihracatçımıza yaklaşık 57 milyar liralık kredi kefaleti sağladık. İlâveten, 2023 yılı temmuz ve eylül aylarında ihracat reeskont kredilerinin günlük limiti de 10 kat artışla 3 milyar liranın üzerine çıkarıldı." dedi.

Bolat, 1923'te yıllık 50 milyon, 1973'te yıllık 1 milyar ve 1987'de aylık 1 milyar doları aşan mal ihracatının şimdi günlük 1 milyar

doları rahatça aşabildiğini vurgulayarak “Bu doğrultuda, mal ihracatımızın 2024 yılında 267 milyar dolara, 2026’da da 302 milyar dolara yükselmesini hedeflemekteyiz.” diye konuştu.

Bolat, 2002’de sadece 14,5 milyar dolar olan hizmet ihracatının da 2022’de 89 milyar dolara ulaştığını belirterek bunun 2024’te 110 milyar doları aşmasının hedeflendiğini söyledi.

### “TÜRKİYE’NİN İHRACATI SON 20 YILDA 7 KAT BÜYÜDÜ”

Programda kürsüye çıkan bir diğer konuşmacı olan TİM Başkanı Mustafa Gültepe ise Türkiye’nin 100 yıllık Cumhuriyet tarihinde her alanda olduğu gibi ihracatta da önemli mesafe kat ettiğinin altını çizdi. İhracatın son 20 yılda 7 kat büyüdüğünü vurgulayan Gültepe, şöyle devam etti: “Ortada büyük bir başarı var ama Türkiye’nin potansiyeli çok daha yüksek. Bu nedenle ülkemiz daha fazlasını hak ediyor. İhracatçılar olarak ülkemize hak ettiğinin en iyisini vermeyi kendimize borç biliyoruz. Bu bilinçle ikinci yüzyıla Türkiye’yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefiyle başladık. 12. Kalkınma Planı’nda 2028 için öngörülen 375 milyar dolarlık mal ihracatı ve 200 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedeflerimiz, ilk ciddi sınavımız olacak. Bu hedefleri Delegeler Çalıştayımızda mercek altına aldık. 27 sektörümüzün tümünün görüş ve önerileri doğrultusunda yol haritamızı oluşturduk.”

Mustafa Gültepe, ihracatta büyük hedeflere ulaşabilmeleri için daha çok yatırım yapmak ve katma değerli üretimi artırmak durumunda olduklarını vurguladı. Katma değerlinin yolunun teknolojiden, AR-GE’den, inovasyondan, tasarımdan, sürdürülebilir üretimden ve markalaşmaktan geçtiğini hatırlatan Gültepe, şöyle devam etti: “Böyle bir altyapıyı hazırlamak için uygun koşullarda finansmana erişim büyük önem taşıyor. Finansman ihtiyacının çözümü için, 2023’te önemli bir adım attık. Türkiye’nin milli sermayeli ilk özel bankası olan Türk Ticaret

### “2023’te mal ve hizmet ihracatını artırmak adına ihracatçılara toplam 11,7 milyar lira destek sağladık”

Bankası’nı ihracatçılarımıza kazandırdık. İnşallah, Türk Ticaret Bankası bundan böyle ‘ihracatçılarımızın ikinci adresi’ olacak. Finansmana erişim konusunda, geçen yılın ilk yarısında zorlandık. Sorun ikinci yarıda büyük ölçüde çözüldü. Biz de kamu ve özel 11 bankamızla uygun koşullu finansman için protokol imzaladık. Protokol uyarınca 5 bin civarında firmamız 1,7 milyar dolarlık kredi kullandı. Huzurlarınızda Türkiye Bankalar Birliği’ne teşekkür ediyorum. Yeşil dönüşümün finansmanı konusunda da benzer bir iş birliği üzerinde beraberce çalışıyoruz. Küresel ticarete değişen koşullar yeni ihtiyaçları ortaya çıkıyor. Örneğin 2023, emek yoğun sektörlerimizde, rekabet gücünün zayıfladığı bir yıl oldu. İstihdama da büyük katkı veren bu sektörlerin, yeniden rekabetçi düzeye gelebilmeleri için Cumhurbaşkanımızın desteğini esirgemeyeceğine inanıyoruz. Bu çerçevede 700 lira olan asgari ücret desteğinin 1400 liraya çıkartılmasını talep ediyoruz. Devlet desteklerinin ihracatımıza pozitif katkısını net bir şekilde görüyoruz. Kredilerde her yüzde 1’lik artış, 300’ü aşkın yeni firmanın ihracata başlaması anlamına geliyor. Bu nedenle desteklerin artırılması, Eximbank kaynaklarının genişletilmesi büyük önem arz ediyor.”

Devletin desteği devam ettikçe ihracatçıların ulaşamayacağı hedef olmadığını belirten Gültepe, 2024’ü yeni bir rekorla tamamlayacaklarına inandığını sözlerine ekledi.

## 2023 İhracatında Öne Çıkan Başlıklar

**255,8**  
**Milyar \$**



2023 yılı ihracatı

**150**

Düzenlenen ticaret  
heyeti sayısı



**72**

Gerçekleştirilen  
alım heyeti sayısı

**23**  
**Sektör**



1 milyar dolar  
ihracat sınırını  
aşan sektör  
sayısı

**18.000**

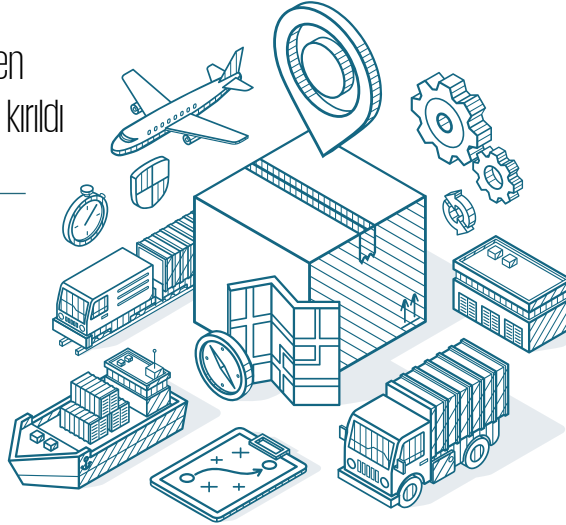


İhracat ailesine  
katılan firma sayısı

**113** ülkeye ihracat artarken  
**66** ülkede ihracat rekoru kırıldı

En çok ihracat  
yapılan ilk üç ülke

**Almanya,**  
**ABD** ve **Irak** oldu



**10**  
**sektörde**

En yüksek ihracat  
değerine ulaştı

Türkiye'nin küresel ihracattaki payı **%1,02**den **%1,06**'ya çıktı

**50 ülke**



1 milyar doların  
üzerinde ihracat  
yapılan ülke sayısı

**1,57\$**



Birim ihracat  
değeri

**1,5 milyon  
kilometre**



İhracatçıların bir yılda  
kat ettiği mesafe

**-9,6**



Bir önceki yıla göre  
tonaj bazında  
ihracattaki düşüş  
miktarı

**BİR KUŞAKLA BİRLİKTE BÜYÜDÜK  
ŞİMDİ DE ONLARLA BERABER  
BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ.  
ÇEYREK ASIRLIK TECRÜBEMİZLE  
1997'DEN BERİ GELECEĞİ  
TAŞIYORUZ. 25 YILDIR DÜNYANIN  
5 KITASINDA HER ZAMAN BİR  
YOLUNU BULUYORUZ.**



**+90 850 755 0 458**

**galpi.com.tr**



# Katar'da Toplam 12 Anlaşmaya İmza Atıldı

Türkiye-Katar Yüksek Strateji Komitesi Dokuzuncu Toplantısı'na katılan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Katar Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Al Thani ile Mutabakat Zaptı (MoU) imzaladı.



**TÜRKİYE-KATAR** Yüksek Stratejik Komitesi Dokuzuncu Toplantısı, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Katar Emiri Şeyh Temim bin Hamed Al Sani başkanlığında Katar'ın başkenti Doha'da gerçekleşti. Toplantının ardından Cumhurbaşkanı Erdoğan ve Katar Emiri Şeyh Temim'in huzurunda, iki ülke arasındaki anlaşmaların imza törenine geçildi.

## İKİ ÜLKE ARASINDA İMZALANAN ANLAŞMALAR

“Türkiye Cumhuriyeti ve Katar Devleti Arasında Yüksek Stratejik Komite Dokuzuncu Toplantısına İlişkin Ortak Bildiri”, Dışişleri Bakanı Hakan Fidan ve Katar Dışişleri Bakanı

Muhammed bin Abdurrahman Al Sani tarafından imzalandı.

“Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı ile Katar Dışişleri Bakanlığı Arasında Karşılıklı Çıkar Sağlayan Konular Hakkında Siyasi İstişareler Kurulmasına Dair Mutabakat Zaptı”na Dışişleri Bakanı Fidan ve Katar Dışişleri Bakanı Al Sani imza attı.

“Türkiye Cumhuriyeti Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Katar Kültür Bakanlığı Arasında Kültürel Alanda İşbirliği Mutabakat Zaptı'nın Uygulanmasına Yönelik Üçüncü Yürütme Programı 2024-2025”, Dışişleri Bakanı Hakan Fidan ile Katar Kültür Bakanı Abdurrahman

bin Hamed Al Sani tarafından imzalandı.

“Türkiye Cumhuriyeti Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile Katar Devleti Çalışma Bakanlığı Arasında Çalışma Alanında İşbirliğine İlişkin Mutabakat Zaptı”nı Dışişleri Bakanı Hakan Fidan ve Katar Çalışma Bakanı Ali Bin Semih Al Marri imzaladı.

“Türkiye Cumhuriyeti İşçileri Bakanlığı Sivil Toplumla İlişkiler Genel Müdürlüğü ile Katar Devleti Hayır İşleri Düzenleme Kurumu arasında İnsani Yardım ve Hayır İşleri alanında İşbirliği Hususunda Mutabakat Zaptı” ise Dışişleri Bakanı Hakan Fidan ve Katar Sosyal Kalkınma ve Aile Bakanı Meryem binti Ali bin Nasir el-Misned tarafından imza altına alındı.

“Türkiye Cumhuriyeti Millî Eğitim Bakanlığı ile Katar Devleti’ndeki Lusail Üniversitesi Arasında Türkiye Türkçesi Öğretim Merkezleri Kurulmasına İlişkin İşbirliği Protokolü”nü Dışişleri Bakanı Hakan Fidan ve Lusail Üniversitesi Rektörü Ali Bin Fetais Al Mari imzaladı.

“Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Katar Devleti Hükümeti Arasında Askeri Çerçeve Anlaşması”na Millî Savunma Bakanı Yaşar Güler ve Katar Başbakan Yardımcısı ve Savunma Bakanı Halid bin Muhammed Al Atiyye imza attı.

“Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Katar Devleti Hamad Bin Khalifa Üniversitesi Arasında Bilimsel İşbirliği için Mutabakat Zaptı” ile “Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Katar Devleti Hamad Bin Khalifa Üniversitesi Arasında Stratejik İşbirliği Anlaşması”, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır ile Katar Vakfı Hamad bin Khalifa Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Şeyha Hind bint Hamad Al Sani tarafından imzalandı.

“Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji

**TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile Katar Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sheikh Khalifa bin Jassim bin Mohammed Al Thani'nin imzaladığı anlaşma ile iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin daha da geliştirilmesi hedefleniyor.**

Bakanlığı ile Katar Devleti İletişim ve Bilgi Teknolojileri Bakanlığı arasında Bilgi ve İletişim Alanında İşbirliği Mutabakat Zaptı”na Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır ile Katar İletişim ve Bilgi Teknolojileri Bakanı Muhammed bin Ali Al Mannai imza attı.

“Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Katar Devleti Maliye Bakanlığı Arasında Ortak İşbirliğine İlişkin Mutabakat Zaptı”nı Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ve Katar Maliye Bakanı Ali bin Ahmed Al Kuwari imzaladı.

“Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ile Katar Ticaret ve Sanayi Odası Arasında Yatırımın Teşviki Alanında İşbirliğine Dair Mutabakat Zaptı”, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Burak Dağlıoğlu ile Katar Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Şeyh Halife bin Casim Al Sani tarafından imza altına alındı.

## **TİM İLE KATAR TİCARET VE SANAYİ ODASI ARASINDA MUTABAKAT**

Türkiye ile Katar arasında ortak bildiri ile çeşitli alanlarda 12 iş birliği anlaşmasının imzalandığı törende Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile Katar Ticaret ve Sanayi Odası arasında da Mutabakat Zaptı (MoU) imzalandı. TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile Katar Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sheikh Khalifa bin Jassim bin Mohammed Al Thani'nin imzaladığı anlaşma ile iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin daha da geliştirilmesi hedefleniyor.

# İhracatçıların Kuzey Afrika'daki Son Durağı Cezayir'di

4-7 Aralık 2023 tarihlerinde düzenlenen Cezayir Ticaret Heyeti programında, Türk ihracatçıları ile Cezayirli firma temsilcileri, 180'in üzerinde ikili iş görüşmelerinde bulundu.



**TİCARET BAKANLIĞI** koordinasyonunda, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB) organizasyonu ile 4-7 Aralık 2023 tarihleri arasında Cezayir'e yönelik tüm sektörleri kapsayan genel nitelikli ticaret heyeti gerçekleştirildi. Cezayir şehrini kapsayan söz konusu heyette tekstil, otomotiv, elektrik-elektronik, kimyevi maddeler, demir, makine, çelik, hububat ve hizmet sektörlerinden 35 Türk firma temsilcisi yer aldı.

100'den fazla Cezayirli firmanın katıldığı programın açılışında T.C. Cezayir Büyükelçisi Muhammet Mücahit Küçükylmaz, UİB Yönetim Kurulu Üyesi Tuna Arıncı ile Arap-Afrika Yatırım ve Kalkınma Merkezi Başkanı Muhammed Boutalbu katılımcılara hitap etti.

## 10 MİLYAR DOLARLIK HEDEF

UİB Yönetim Kurulu Üyesi Tuna Arıncı, bu tür organizasyonların katılımcıların birlikte çalışmasını sağlama noktasında önemli bir

rol oynadığını belirterek heyette otomotiv, tekstil, makine sanayi başta olmak üzere çeşitli sektörlerden onlarca yatırımcının yer aldığını söyledi.

Arıncı, Türkiye ile Cezayir arasındaki ticaret hacminin 10 milyar dolara çıkarılması hedefine dikkati çekerek, "Bizim de amacımız, firmalarımızla Cezayirli katılımcıları bir araya getirerek iki ülke arasında belirlenen ticari hedef doğrultusunda güçlü bir adım atmak" dedi. Cezayir'in iş anlamında büyük bir potansiyele sahip olduğunu ifade eden Arıncı, Cezayir'de yapılan çalışmaların aynı zamanda komşu ülkeler aracılığıyla tüm Afrika'ya yayılabileceğini kaydetti.

Açılış konuşmalarının ardından ikili iş görüşmelerine geçildi. Gün boyu süren organizasyonda Türk ihracatçıları ile Cezayirli firma temsilcileri bir araya gelerek 180'den fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.





# 150.YIL

Türkiye Cumhuriyeti'nin 100 yıllık emanetine  
150 yıllık deneyimle sahip çıkıyoruz.

Borsa İstanbul'un 150. yılı kutlu olsun.



**BORSA**  
İSTANBUL



**TÜRKİYE**  
YÜZYILI



TÜRKİYE CUMHURİYETİ'NİN YÜZÜNCÜ YILI

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

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

# İhracatçılardan Batı Afrika Çıkarması

Afrika pazarında daha da aktif olmayı hedefleyen Türk ihracatçılar, bu hedef kapsamında Moritanya ve Senegal'e yapılan genel nitelikli ticaret heyet organizasyonlarında bir araya geldi.



**TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ** (TİM) ve İstanbul İhracatçı Birlikleri (İİB), 3-8 Aralık 2023 tarihleri arasında Moritanya ile Senegal'e genel nitelikli ticaret heyeti düzenledi. TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç'in başkanlık ettiği heyette mobilya, tekstil, kimyevi maddeler, inşaat, makine ve hububat gibi çeşitli sektörlerden 30'a yakın ihracatçı firma yer aldı.

Programın ilk durağı olan Moritanya'nın başkenti Nuakşot'ta düzenlenen etkinlikte



TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç, T.C. Nuakşot Büyükelçiliği Geçici Maslahatgüzarı Ahmet Faik Davaz, İHBİR Başkanı Kazım Taycı ile Moritanya İş Adamları Derneği Başkanı Muhammet Lafdal Berrak açılış konuşması gerçekleştirdi. 100'e yakın Moritanya firması temsilcisinin katıldığı organizasyonda, Türk ve Moritanya firmaları 300'den fazla ikili iş görüşmelerinde bulundu.

Moritanya'da temaslarını tamamlayan heyetin ikinci durağı Senegal'in başkenti Dakar oldu. Programın açılışında TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç, T.C. Dakar Büyükelçisi Hatice Nur Sağman, Dakar Ticaret Odası Başkanı Abdoulaye Sow ile Türkiye-Senegal İş Konseyi Başkanı Momar Diouf katılımcılara hitap ederek iki ülke arasındaki iş birliğinin önemine vurgu yaptılar. Açılış konuşmalarının ardından program ikili iş görüşmeleriyle devam etti. Senegal tarafından 200'e yakın firmanın katıldığı programda, Türk ve Senegalli firma temsilcileri 400'den fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.



# Koluman, Çevre Dostu Yeniliklerde Hız Kesmiyor

Koluman Otomotiv Endüstri, 2023 boyunca sürdürülebilirlikte yeni başarılar elde etti.

Koluman Otomotiv Endüstri, sürdürülebilir bir geleceğe katkıda bulunmak için 2023 yılında da çevre dostu yeniliklerle dikkat çekiyor. Şirket, üretim süreçlerinde yaptığı değişikliklerle ve yeni teknolojilerle enerji ve ham madde tasarrufu sağlıyor. Fiber lazer makineleri ve kamera sistemleri kullanımı, atık azaltımında ve enerji verimliliğinde önemli bir adım olarak öne çıkıyor.

Koluman Otomotiv'in aerodinamik treyler projesi, ağır vasıtalarda yakıt tüketimini ve karbon emisyonlarını azaltmayı hedefliyor. Ayrıca, şirketin mekanik güç aktarmalı, verimli yol süpürgesi projesi, CO<sub>2</sub> emisyonlarını minimize etme konusunda önemli bir yenilik olarak gösteriliyor.

Enerji tasarrufu alanında da önemli adımlar atan Koluman Otomotiv, aydınlatma sistemlerindeki modernizasyonlar ve çalışanlarına yönelik farkındalık eğitimleriyle enerji verimliliğini artırıyor. Yenilenebilir enerji kullanımı ve yeşil enerji alımı, şirketin karbon ayak izini azaltma çabalarının bir parçası.

Atık yönetiminde de etkili stratejiler geliştiren şirket, az ambalajlı ürünler kullanımı ve yeniden kullanılabilir ambalaj sistemleri ile atık miktarını azaltmayı hedefliyor. Üretim süreçlerindeki atık minimizasyonuna da büyük önem veriliyor.

İklim değişikliğiyle mücadele konusunda Koluman Otomotiv, fosil yakıtların yerine doğalgaz ve yeşil enerji kullanımını benimseyerek, enerji verimliliği yüksek cihazlara yöneliyor. Her çalışan adına ağaç dikimi gibi çevresel etkinliklerle de çevreye olan

katkısını artırıyor. Çevresel sosyal sorumluluk projeleri kapsamında, biyoçeşitlilik koruma çalışmaları ve çeşitli çevre temizliği etkinlikleri düzenleyerek doğaya olan bağlılığını gösteriyor.

Son olarak, Koluman Otomotiv, CDP (Carbon Disclosure Project) çerçevesinde iklim değişikliğiyle mücadelede şeffaflık sergileyerek, ARGE merkezinin sürdürülebilirlik alanındaki projeleriyle ödüller kazanmaya devam ediyor.

Bu yılki çalışmalarıyla Koluman Otomotiv, sürdürülebilir bir geleceğe doğru attığı kararlı adımlarla, sektöründe öncü bir rol oynamaya devam ediyor. Şirket, çevreye olan sorumluluğunu yerine getirirken, teknolojik yenilikleri ve çevre dostu uygulamalarıyla sektör standartlarını yükseltiyor.



# Fildişi Sahili Ticaret Heyeti Programı'na Yoğun Katılım

Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda, TİM ve İTKİB organizasyonu ile gerçekleştirilen Fildişi Ticaret Heyeti programı, oldukça yoğun ve verimli geçti.



## TİCARET BAKANLIĞI

**KOORDİNASYONUNDA**, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) organizasyonu ile gerçekleştirilen Fildişi Sahili Ticaret Heyeti programı, 4-8 Aralık 2023 tarihleri arasında düzenlendi.

Heyet; Türkiye Cumhuriyeti'nin Abidjan Büyükelçisi Deniz Erdoğan Barım, Türkiye Cumhuriyeti'nin Abidjan Ticaret Müşaviri Musa Arı, İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda Fildişi Sahili Genel Ticaret Heyeti Başkanı Hikmet Ünal ve Fildişi Sahili Yatırım Merkezi (CEPIC) CEO'su Solange Amichia'nın açılış konuşmaları ile başladı. Etkinlik kapsamında çeşitli sektörlerden Türk ihracatçılarla Afrikalı alıcılar, birebir toplantılar düzenledi. Ayrıca Türk firmalarını tanıtıcı kataloglar oluşturulurken Fildişi Yatırım Merkezi'ne de ziyaret gerçekleştirildi.

Heyete katılan 40 Türk firması, 515 alıcı firma ile toplamda 1.300'den fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Fildişi Sahili alıcılarının yanı sıra Burkina Faso, Mali, Benin ve Togo'dan gelen ziyaretçiler de heyette yer aldı. Hem alıcı firmalar hem de Türk firmalar, heyetten büyük oranda memnun ayrıldı. Alıcı firmalar, katılımcı Türk firmaların ürün kalitesinin de oldukça yüksek olduğuna değindi.



 reismakina



# ÜRETİMİN ARKASINDAKİ GÜÇ



# “Fiyat İstikrarı, İhracat Potansiyelini Artıracak”

TİM Sektörler Konseyi Toplantısı, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Dr. Hafize Gaye Erkan'ın da katılımıyla gerçekleştirildi.



**TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ** (TİM), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Dr. Hafize Gaye Erkan'ı ağırladı. Dış Ticaret Kompleksi'nde Erkan'ın katılımıyla yapılan TİM Sektörler Konseyi toplantısında karşılıklı değerlendirmelerde bulunulurken ihracatçılar açısından önemli görülen konular geniş bir kapsamda konuşuldu.

TCMB Başkanı Hafize Gaye Erkan, istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme için fiyat istikrarının önemine değindiği konuşmasında hem ihracatçıların dış talep nedeniyle yaşadığı zorlukların hem de ekonominin güçlü taraflarının farkında olduklarını belirtti. TCMB Başkanı Erkan, küresel ekonominin geçirdiği dönüşümle birlikte Türkiye'nin yükselen potansiyelinden bahsederek “Fiyat istikrarı

yoluyla öngörülebilirliğin artması, sizlerin bu potansiyeli gerçekleştirmesinin en güçlü destekçisi olacaktır” dedi.

TCMB Başkanı Erkan konuşmasında, uygulanan politikanın etkisinin zamana yayıldığını, diğer yandan öncü gösterge niteliğinde bazı olumlu sonuçların alınmaya başladığını ifade etti. Erkan, “2024'ün ikinci yarısında başlayacak dezenflasyon döneminden önceki geçiş sürecinde talepte dengeleme yaşanırken doğru politika tasarımlarıyla, üretimin sürekliliğinin sağlanmasına katkı vermeyi sürdüreceğiz” diye konuştu.

Kasım Ayı Para Politikası Kurulu kararına atıfta bulunarak dezenflasyonun tesisi için gerekli parasal sıkılık düzeyine önemli ölçüde yaklaşıldığını ifade eden Erkan,

“Türk lirasına geçiş zamanı gelmiştir. Bunun en doğrudan yansımalarını mevduat gelişmelerinde görüyoruz” dedi. TCMB Başkanı Erkan, kredi gelişmelerine de değinerek “Mayıs ayı sonunda durma noktasına gelen kredi akışı karşısında hızla harekete geçerek piyasa mekanizmasının yeniden tesisini sağladık. Bireysel kredilerde israf ve enflasyona yol açan aşırılık giderilirken ticari krediler süreklilik göstererek üretim kapasitesine katkıda bulunmaktadır” dedi.

Bu kapsamda, reeskont kredisi günlük limitlerinin 10 kat artırılması, YTAK çerçevesinin yeniden yapılandırılarak üç yıl boyunca 300 milyar TL limit tahsisi, sağlanan maliyet avantajları ve erişimin önündeki engellerin kaldırılması gibi uygulamaları anlatan TCMB Başkanı Erkan, sözlerini şöyle sonlandırdı: “Reeskont limitlerinde ilave bir güncellemeyi etki analizleri çerçevesinde değerlendiriyoruz. İhracat ve yatırım potansiyelinin gelişimi için firmaların finansmana erişimi ile finansman koşullarına destek olmaya devam edeceğiz.”

### **“FİNANSMANA ERİŞİM KONUSUNDA ÇOK ÖNEMLİ İYİLEŞTİRMELER YAPILDI”**

Toplantı sonrası açıklama yapan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Hafize Gaye Erkan’ın Merkez Bankası Başkanı olarak

ihracatçıların sorunları ile yakından ilgilendiğini söyledi. İhracatçıların uzun süre finansmana erişim konusunda sıkıntı yaşadığını hatırlatan Gültepe, şöyle devam etti: “Hafize Gaye Erkan’ın Merkez Bankası Başkanı olmasının ardından ihracatçılarımızın finansmana erişimi konusunda çok önemli iyileştirmeler yapıldı. Eximbank’ın kredi hacmi genişletildi. Reeskont kredilerinin günlük hacmi 10 kat artırılarak 3 milyar TL’ye çıkarıldı. Geçen ay reeskont kredilerinde iskonto oranı sabitlendi. Ankara’da üretimi ve ihracatı önceleyen bir ekonomi yönetimi var. Merkez Bankası Başkanı Hafize Gaye Erkan’ın TİM’i ziyaretini de ihracata ve ihracatçıya verdiği önemin bir göstergesi olarak değerlendiriyoruz. Kendisini TİM Sektörler Konseyi Toplantısı’nda ağırladık. İhracatçının güncel sorunları ve 2028’de 375 milyar dolar mal, 200 milyar dolar hizmet ihracatı hedefi doğrultusundaki talep, öneri ve beklentilerimizle ilgili genel bir sunum yaptık. Ardından Sektörler Konseyi Üyesi arkadaşlarımız kendi sektörlerine özel talep ve önerilerini anlattı. Bizim için çok verimli bir toplantı oldu. Hafize Gaye Erkan’ın Merkez Bankası Başkanlığı görevine başlaması ile birlikte her konuya istişare ve ortak akılla yaklaşılacak çok pozitif bir iklim oluştu. İnanıyorum ki bu iklim, ihracatımızın büyümesine de pozitif yansıtacak.”



# İhracatçılar ve Bankalar Tek Nuktada Buluşuyor

Ticaret Bakanlığının koordinesinde, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türk Eximbank, 61 ihracatçı birliği ve 20 bankanın ortaklığında kurulan İhracatı Geliştirme A.Ş., "İGE Kefalet Portalı"nı hayata geçiriyor.



**İHRACATÇILARI VE BANKALARI** tek noktada buluşturan yeni nesil kefalet uygulaması 'İGE Kefalet Portalı' hizmete giriyor. İhracatçı KOBİ'lerin özellikle faiz oranı olmak üzere en uygun finansman koşullarına ulaşımını sağlayacak portalın tanıtım toplantısı TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Ticaret Bakan Yardımcısı Mustafa Tuzcu ve İGE A.Ş. Genel Müdürü Kasım Akdeniz'in katılımlarıyla gerçekleştirildi.

## "FİNANSMANA ERİŞİM DAHA DA KOLAYLAŞACAK"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, tanıtım toplantısında yaptığı konuşmada, İGE A.Ş.'nin, kredi imkânlarından yeterince yararlanamayan ihracatçılara kefalet desteği sağlayarak çok kısa sürede önemli bir boşluğu doldurduğunu dile getirdi. KOBİ ölçeğindeki binlerce ihracatçının, İGE kefaletiyle teminat zorluklarını aşarak

finansmana eriştiğini belirten Gültepe, "İGE A.Ş. aracılığı ile bugüne kadar 13 bine yakın kefalet başvurusu onaylandı. Böylece 58 milyar liralık kefalet başvurusu kabul edilmiş oldu. İhracatçılarımızın finansmana erişimi 'İGE Kefalet Portalı' ile daha da kolaylaşacak" diye konuştu.

"İGE Kefalet Portalı"nın veri ve ileri teknoloji kullanarak finansmana en uygun koşullarda erişimi sağlayabilecek inovatif bir platform olduğunun altını çizen Gültepe, "Portal sayesinde ihracatçı, bankaya gitmeden direkt İGE üzerinden kefalet başvurusu yapabilecek. Prosedürler kısaltıldıkça ihracatımız hız kazanacak. Hep birlikte ihracatımızı çok daha iyi seviyelere taşıyacağız. Biz ihracatçımızın işini kolaylaştıracak, elini rahatlatacak her hizmeti önemsiyoruz. 'İGE Kefalet Portalı'nın hayırlı olmasını diliyor, tüm ihracatçılarımızı 'İGE Kefalet



Portali'na üye olmaya davet ediyorum" dedi.

### "İHRACATÇILAR İÇİN OLDUKÇA FAYDALI BİR UYGULAMA"

Ticaret Bakan Yardımcısı Mustafa Tuzcu ise şunları söyledi: "Finansmana erişimin arttığı dönemlerde ihracat rakamlarımızın da buna paralel artış gösterdiğini dikkate aldığımızda, ihracatçılarımız açısından finansmana erişimin ne kadar önemli olduğunu görüyoruz" dedi. İGE tarafından geliştirilen ve finansmana erişimi kolaylaştırarak ihracatçılara en uygun finansman koşullarını sağlayan 'İGE Kefalet Portalı'nın, ihracatçılar açısından oldukça faydalı bir uygulama olduğunu belirten Tuzcu, "Bu portal sayesinde ülkemizin her yerinden ihracatçılarımız, kredi talebini tüm bankalara aynı anda iletebilecek ve bankaların kendisine sunduğu finansman şartlarını bir arada görebilecek."

### "BANKALAR İÇİN DE MÜŞTERİ KAZANIMINI KOLAYLAŞTIRAN BİR SİSTEM"

İhracatı Geliştirme A.Ş. Genel Müdürü Kasım Akdeniz de 'İGE Kefalet Portalı' sayesinde ihracatçıların tek bir noktadan tüm bankalara ulaşabileceğini ifade etti. Aynı şekilde tüm bankaların da ihracatçılara ulaşabileceğini vurgulayan Akdeniz, "Bu yönüyle ihracatçılara fayda sağladığı kadar bankalarımız için de müşteri kazanımını kolaylaştıran ve verimliliği artıran bir uygulama" dedi. Portal sayesinde bankaların kredibilite olarak değerlemesi yapılmış ve İGE kefaletini almış ihracatçıların bilgilerine hızlıca erişip, kredi taleplerini karşılamak için hızlıca aksiyon alabileceklerini bildiren Akdeniz, konuşmasını şu sözlerle noktaladı: "Portalımızın ülkemiz için hayırlı olmasını diliyoruz. Ülkemiz için büyük önem taşıyan ihracatın artmasına destek olacak yeni uygulama ve hizmetler sunmak için önümüzdeki dönemde de çalışmaya devam edeceğiz." şeklinde konuştu.



# Demir ve Demir Dışı Metallerin Sürdürülebilirlik Yol Haritası Hazır

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB), üretim ve ihracata yönelik vizyonunu yansıtan "Demir ve Demir Dışı Metaller Sektörel Sürdürülebilirlik Eylem Kılavuzu"nu kamuoyu ile paylaştı.



**İSTANBUL DEMİR** ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB), sürdürülebilir üretim ve ihracat için yol haritası niteliğinde hazırladığı "Demir ve Demir Dışı Metaller Sektörel Sürdürülebilirlik Eylem Kılavuzu"nu sektör temsilcileriyle ve ihracatçılarla paylaştı. Sektörün verimli ve ekonomik olarak sürdürülebilir bir yapı temin edebilmesi için karbon nötr bir iş modeli sunmasını ve sürdürülebilir kalkınmaya destek olmasını amaçlayan kılavuzla, 2030 yılına kadar karbon nötr olma hedefine ulaşabilmek için izlenecek adımlara dikkat çekildi. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe'nin de katıldığı etkinliğin ev sahipliğini, İDDMİB Yönetim

Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu ve İDDMİB yönetim kurulu üyeleri üstlendi.

## 2026'DAN İTİBAREN KARBON VERGİSİ TEHDİDİ

AB'nin Yeşil Mutabakat ile 2050'de karbon sıfır hedefine odaklandığını kaydeden TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Pazardaki gücümüzü korumak ve artırmak için ihracatımızı Yeşil Mutabakat kriterlerine uyarlamamız gerekiyor. Yeşil Mutabakat'a uyumun yol haritası niteliğindeki eylem planımızı 2,5 yıl önce hazırladık. 27 sektörümüzden 15'i de eylem planlarını açıkladı. Demir ve demir dışı metallerin yol haritasının hazır olması önemli. Çünkü demir ve çelikte AB'nin en büyük

tedarikçilerinden biriyiz. 1 Ekim itibarıyla Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) demir ve çeliğin de aralarında bulunduğu beş sektör için yürürlüğe girdi. Şimdilik sadece raporlama yükümlülüğü var. Ama 2026'dan itibaren karbon vergisi ödeme zorunluluğu ile karşı karşıya kalacağız. Yeni mekanizmanın etkilerini demir-çelik gibi AB'ye yoğun ihracatı olan sektörlerimizde fazlasıyla hissedeceğiz. Eğer gerekli hazırlıkları tamamlayamazsak 2026'dan itibaren her yıl yüzlerce milyon dolar karbon vergisi ödemek durumunda kalacağız. Oysa karbon vergisi olarak ödeyeceğimiz kaynağı sektörlerimizin yeşil dönüşümünün finansmanı için kullanabiliriz.”

değerlendirmesinde bulundu.

### **"SÖZ KONUSU ÇEVRE OLDUĞUNDA SOMUT ADIMLAR ATILMASI GEREKİYOR"**

Demir ve demir dışı metallerin birçok sektörde önemli bir girdi olduğunu hatırlatan ve bu nedenle yeşil dönüşümün ve sürdürülebilirliğin sektör için oldukça önemli olduğunu vurgulayan Tecdelioğlu, “Sektörümüz 2030 karbon nötr ekonomi olma amacı için kritik bir öneme sahip. Sektörümüzün söz konusu çevre olduğunda somut adımlar atması gerekiyor. Sürdürülebilirliğin temin edilebilmesi için yalnızca çevresel politikaların yürütülmesi yeterli değil. Sektör şirketlerinin sosyal alanda da faaliyetler yürütmesi gerekiyor. Sektörün iç paydaşlarına yönelik sosyal alandaki en büyük risklerinden birisi yaşanabilecek ağır iş kazaları olurken iş sağlığı ve güvenliği dışında sektör işletmeleri iç paydaşlarının diğer eğitim süreçlerini de desteklemeli. Sektör şirketlerinin kurumsal sosyal sorumluluk projelerinde bulunması da oldukça önemli. Sürdürülebilirliğin temin edilebilmesi için sektör şirketlerinin kurumsal bir yapıya sahip olmaları gerekiyor. Bu anlamda hazırladığımız kılavuzla, sektörün sürdürülebilirlik stratejisinde bütüncül bir

yaklaşımı yansıtmaya çalıştık. Sektör bu bağlamda enerji verimliliğini, yenilenebilir enerjiye doğru hızlı bir geçişi, ikincil ham madde kullanımını, paydaşlarla proaktif iletişimi ve kurumsal bir bakış açısını sürdürülebilirlik stratejisinin merkezine alıyor.” değerlendirmesini yaptı.

### **"BM SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA AMAÇLARI" YOL HARİTASI OLDU**

Birleşmiş Milletler (BM) tarafından belirlenen ve 2030 yılında ulaşılması planlanan 17 adet Sürdürülebilir Kalkınma Amacı ve bu amaçlara yönelik 169 hedefin İDDMİB'in sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşması konusunda yol gösterici olması bekleniyor. 2015 yılında BM Genel Kurulu'nda Türkiye'nin de içinde bulunduğu 193 üye ülkenin imzası ile kabul edilen ve yürürlüğe giren amaçların önemine dikkat çeken sektör, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği, Erişilebilir ve Temiz Enerji, İnsana Yakışır İş ve Ekonomik Büyüme, Sorumlu Üretim ve Tüketim ve İklim Eylemi amaçlarını önceliklendirmiş durumda. Sürdürülebilirlik stratejisi kapsamında yayınlanan eylem planına göre, 2030 yılına kadar sektörü karbon nötr olma hedefini destekleyecek şekilde değişime uyumlu hale getirmek amaçlanırken çevresel düzenlemelere uyum sağlamak ve sektör faaliyetlerinin çevresel etkisini azaltmak belirlenen hedefler arasında yer alıyor. Eylem planında yer alan başlıklar arasında, sektör çalışanları için güvenli, eşit ve kaliteli bir çalışma hayatı sağlarken topluma olumlu katkıda bulunmak da öne çıkıyor.

**"2026'dan itibaren karbon vergisi ödeme zorunluluğu ile karşı karşıya kalacağız. Yeni mekanizmanın etkilerini demir-çelik gibi AB'ye yoğun ihracatı olan sektörlerimizde fazlasıyla hissedeceğiz."**

# “Yeşil Mutabakat’a Uyum Hayati Önem Taşıyor”

İKMİB, yeşil ekonomi ve döngüsel ekonomi kavramları ışığında, sektörü bekleyen değişim ve dönüşüme pusula olacak yeni bir rapora imza attı.



**SEKTÖR TEMSİLCİLERİYLE** ve ihracatçılarla paylaşılan “Kimya Sektörü Sürdürülebilirlik Eylem Planı Raporu”nun tanıtım toplantısı İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister’in ev sahipliğinde Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ve İKMİB Yönetim Kurulu ve basın mensuplarının katılımıyla gerçekleştirildi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, üretim ve ihracatın ülke ekonomisinin itici gücü olduğunu vurgulayarak, “İhracatta en büyük pazarımız

Avrupa Birliği. Toplam ihracatımızın yüzde 42’sini AB ülkelerine yapıyoruz. İngiltere ile birlikte oran yüzde 45’in üzerine çıkıyor. Bu büyük pazarın bizim için alternatifi yok. AB Yeşil Mutabakat ile 2050’de karbon sıfır hedefine odaklandı. Pazardaki gücümüzü korumak ve artırmak için ihracatımızı Yeşil Mutabakat kriterlerine uyarlamamız gerekiyor. Kimya sektörümüzün yol haritasının hazır olması önemli. Çünkü kimya temelli ürünler pek çok sektör tarafından ara mal olarak kullanılıyor. Yani kimya, tüm sektörlerin doğal tedarikçisi konumunda bulunuyor. Kimya ülkemizde de en büyük ihracatçı sektörlerimiz

arasında yer alıyor. Sektörümüz 2022'yi, 33,5 milyar dolarla lider tamamlamıştı. Bu yıl küresel pek çok zorluğa rağmen 11 ayda 28 milyar dolara yaklaştı. Özellikle AB pazarında payımızı korumak ve artırmak için Yeşil Mutabakat'a uyum hayati önem taşıyor. Çünkü Yeşil Mutabakat'a uyum süreci hızlanıyor. Yeşil dönüşüm zorlu ve maliyetli bir süreç. Özellikle KOBİ düzeyindeki firmaların öz kaynaklarıyla dönüşümün altından kalkamayacakları için finansman çok önemli. İGE A.Ş. ile dönüşümün finansmanı için çalışmalarımız devam ediyor. Ayrıca KOSGEB, 'Türkiye Yeşil Sanayi Projesi' kapsamında önemli bir destek programını devreye aldı. Teşvik programlarının önümüzdeki dönemde artarak devam edeceğine inanıyorum. Bu inançla kimya sektörümüzün Sürdürülebilirlik Eylem Planı'nın hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

### "DAHA FAZLA İHRACAT İÇİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE ADAPTE OLMAMIZ ŞART"

Sadece kimya sektörünü değil, kimyanın dokunduğu tüm lokomotif sanayi alanlarını da doğrudan ilgilendiren bir sürdürülebilirlik haritası hazırladıklarını ifade eden İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, "Yakın dönemde hayatımıza giren 'yeşil ekonomi' ve 'döngüsel ekonomi' kavramları, kimya ihracatımızın geleceğini doğrudan etkileyecek kritik bir uyum sürecini de beraberinde getiriyor. Özellikle ihracatımızın yüzde 40'ından fazlasını kapsayan AB pazarını ele aldığımızda, Yeşil Mutabakat ile birlikte devreye girecek 'Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması', 'Fit for 55' ve 'AB Emisyon Ticaret Sistemi' (ETS), tüm sektörlerimizi olduğu gibi kimyayı da ciddi boyutta etkileyecek. Biz de İKMİB olarak hazırladığımız Kimya Sektörü Sürdürülebilirlik Eylem Planı Raporu ile kimyanın bu alandaki değişim ve dönüşümünün rotasını belirledik.

### "Pazardaki gücümüzü korumak ve artırmak için ihracatımızı Yeşil Mutabakat kriterlerine uyarlamamız gerekiyor."

Çünkü kimya sektörü diğer tüm sektörlerle dokunan ve girdi sağlayan stratejik bir konumda. Kimya sektöründeki değişim diğer tüm sektörleri de etkileyecektir. Bu yönüyle kimya ihracatının sürdürülebilirliği için artık değişim ve dönüşüm zamanının geldiğinin bilincindeyiz" dedi.

Sera gazı emisyonlarından enerji ve su yönetimine, ürün tasarımından geri dönüşüme kadar yeşil dönüşüm ve döngüsel ekonomide kimya sektörünün hazırlıklı olması gereken tüm değişim sürecinin rehberini hazırladıklarına dikkat çeken Pelister, "Hazırladığımız eylem planı raporu ile kimya sektörümüzün, ihracatçı firmalarımızın adım adım izleyeceği bir rota çizdik. Kimya sektörü olarak BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları içindeki 17 amacın tamamına katılmakla birlikte, sektörümüzün en fazla etkileneceği 5'i birincil, 3'ü ikincil öncelikli 8 amaç belirledik. Sürdürülebilir bir kimya sektörünün 4 temel taşıyıcı ayak üzerine inşa edilmesi için de geniş bir vizyon perspektifiyle birlikte üzerimize düşen görevleri adım adım sıraladık. Düşük Karbonlu Ekonomi, Kaynak Verimliliği, Yatırım İhtiyacı, İnsanları ve Gezegeni Önemsemek başlıkları altında 16 alt sektörümüzün sürdürülebilirlik seferberliğini başlatması gerekiyor. Dolayısıyla kimya sektörümüzün sürdürülebilirlik trenini kaçırmadan, yeşil dönüşüm ve döngüsel ekonominin getireceği yeni dönemin oyun kurucuları arasında yer almasını istiyoruz" diye konuştu.



## 2024 Normal Bir Yıl Olabilir Mi?

 Dr. Can Fuat Gürleleli

**2** 2020-2023 dönemindeki dört yıl farklı unsurları ile normalin ötesinde yıllar olarak gerçekleşti. 2020 yılındaki salgın, küresel ekonomide ve ticaretle daha önce yaşanmayan gelişmelere ve daralmaya neden oldu. Ülkeler çok genişletici politikalar uygulamaya koydular. 2021 yılında aşılama ile salgının kontrol altına alınması sonucu iktisadi faaliyetlere büyük bir geri dönüş yaşandı. Tedarik sıkıntılarını birleştiren intikam tüketimi 2021 yılında dünya ekonomisi ve ticaretinde beklentilerin üzerinde bir büyümeye neden oldu. 2022 yılı savaş ile başladı. Savaş büyük bir jeopolitik kırılmaya yol açtı. Enerji ve gıda krizleri yaşandı. Enerji ve emtia fiyatlarındaki artışlar, son 40 yılın en yüksek enflasyonunu yarattı. Dünya ekonomisi ve ticareti 2022 yılının özellikle ikinci yarısından itibaren yavaşlamaya başladı. 2023 yılına, yüksek enflasyon ile mücadele için uygulanan sıkı para politikaları damgasını vurdu. Sıkılaştırma ile dünya ekonomisi ve ticareti önemli ölçüde yavaşladı. Orta Doğu'daki yeni jeopolitik gelişmeler riskleri artırırken,

ABD ile müttefikleri ve Çin ile güney ülkelerinden oluşan iki grup arasında ticari ayrışma ortaya çıktı. Son dört yıl birbirinden farklı nedenlerle normal ötesi yıllar olarak geride kaldı. 2024 yılı normal bir yıl olabilir mi ve dünya ekonomisi ile ticareti en azından ortalamalarda büyümeler gösterebilir mi, bunu da zaman gösterecek.

2024 yılının önemli bir özelliği dünya nüfusunun yarısının seçim sandıklarında oy kullanacak olmasıdır. ABD, Rusya, Hindistan, İngiltere ve AB; başkanlık, parlamento ve kurumlar için seçimlere gidecek önemli ülkelerdir. Bunun dışında yine çok sayıda ülkede seçimler yaşanacaktır. Ocak ayındaki Tayvan seçimi de kritik bir seçim olacaktır. Son yıllarda yaşanan gelişmeler sonrası ekonominin, savaşların ve mülteciler sorunlarının seçimlerde belirleyici olması beklenmektedir. ABD'de başkanlık seçimi büyük çekişmeye sahne olacaktır. Seçimler ABD demokrasisi için yine bir sınav olacağı gibi Trump'ın aday olması ve seçilmesi hâlinde Çin karşıtlığı başta olmak üzere küresel ilişkiler daha da sertleşecektir. Seçimler öncesi hükümetlerin

ekonomileri rahatlatma çabaları ise büyümelere katkı sağlayacaktır.

2024 yılında üç önemli alanda yüksek jeopolitik riskler yaşanmaya devam edecektir. Rusya-Ukrayna savaşı uzamaktadır. Batı, Rusya'yı yaptırımlar ile zayıflatamamıştır. Ukrayna'nın uzun süre desteklenmesi ihtiyacı ise iç siyasette tartışmaları getirecektir. AB'nin Ukrayna'ya tam üyelik kapısını açmış olması da süreci farklı bir alana taşıyacaktır. Rusya seçimleri öncesi çatışmalar artacaktır. Orta Doğu'daki savaş da beklentilerden uzun sürecektir ve muhtemelen politik düzlemde çözülecektir. Tayvan, Çin ile ABD arasında en önemli gerginlik alanı olmaya devam edecektir. Tayvan seçimleri sonrası Çin'in daha aktif bir politika izlemesi ve gerginliğin artması beklenmektedir.

2024 yılında ekonomik risklerin başında jeopolitik kaynaklı yeni fiyat artışları ile enflasyonun tekrar yükselmesi ve parasal gevşeme ile faiz indirimlerinin gecikmesi gelmektedir.



TÜRKİYE'NİN İHRACATTA REKABET GÜCÜNÜN KORUNMASI VE İHRACATIN ARTIRILMASI İÇİN ÖNCELİKLE MEVCUT POLİTİKALARIN DEĞİŞTİRİLMEDEN SÜRDÜRÜLMESİ VE ENFLASYONDA GERİLEME SAĞLANMASI GEREKMEKTEDİR.

Böyle bir senaryo içinde dünya ekonomisi için resesyon ve iflaslar kaçınılmaz olacaktır. Diğer bir risk kaynağı ise Çin ekonomisinde kalıcı toparlanmanın sağlanamamasıdır. Çin 2022 ve 2023 yıllarındaki yapısal sorunları ile dünya ekonomisine yeterince katkı sağlayamamıştır. 2024 yılına girerken yapısal sorunlar sürmekte ve diğer yandan ekonomiye aktarılan kaynaklar da büyümektedir. Çin'de büyümenin yüzde 5'in altında kalması dünya ekonomisinde büyümeyi sınırlandıracaktır. Çin ile ekonomik ilişkisi yüksek ülkelerde performans daha hissedilir şekilde zayıf kalacaktır.

2024 yılında küresel ekonomide en önemli olumlu beklenti, enflasyonların kalıcı olarak gerilemesi ve büyük merkez bankalarının faiz indirimlerine başlamasıdır. ABD, AB ve İngiltere'de enflasyonlarda düşüş hızlanmıştır ve 2024 yılına ilişkin fiyat istikrarı beklentisi de artmıştır. Buna bağlı olarak merkez bankaları haziran ayından itibaren faiz indirimlerine

başlayabilecektir. Merkez Bankaları yıl sonuna kadar 100-150 baz puan faiz indirimi yapabilecektir. Faiz indirimlerinin başlaması, önce ikinci çeyrekte beklentilerde iyileşmelere yol açacaktır. Üçüncü çeyrekte itibaren iktisadi faaliyetlerde büyümeler başlayacaktır. Yılın son çeyreği ise en hareketli dönem olabilecektir.

Tüm bu beklentiler çerçevesinde Türkiye'nin ihracatta rekabet gücünün korunması ve ihracatın artırılması için öncelikle mevcut politikaların değiştirilmeden sürdürülmesi ve enflasyonda

gerileme sağlanması gerekmektedir. İhracat 2024 yılında büyümenin ana unsuru olarak görülmektedir. Büyümeye yeterli destek vermesi için ihracatın özellikle finansman tarafında artan oranda destekleneceği görülmektedir. İhracat finansman maliyetlerinde ilave bir indirim çok faydalı olacaktır. Türk lirası seviyesi de kritik unsur olacaktır. Türk lirasında en azından enflasyon kadar bir değer kaybı rekabet gücünün korunmasını sağlayacaktır. Geçmiş dönemde oluşan rekabet gücü kaybının telafisi ise bir diğer öncelik olacaktır.





Prof. Dr. Emre Alkin

## 2024'ü Kazasız Belasız Atlasma Stratejisi

**C**atışmalar, darboğazlar, enflasyon ve diplomatik gerginlikler derken 2023 bitiyor dostlar. Ancak 2024'te bunlar devam edecek. Bana sürekli olarak “krizler ne zaman bitecek?” diye soruluyor. Ben de “bitmeyecek, buna alışın” diyorum. Yine de bir reçete yazmak lazım tabii. Bu sebeple daha önce pek çok kez paylaştığım, acı tecrübelerden derleme reçetemi tekrar dikkatlerinize sunuyorum. İyi okumalar.

### Tedarik-Tahsilat

Her şeyden önce ne tedarik ne de satışta hiçbir firmaya yüzde 30'dan daha fazla bağımlı olmamak gerektiğini hatırlatarak sözlerime başlıyorum. Maalesef birçok firma “tek gıda beslenmesi” şeklinde tedarik veya ciroda kolaycılığı seçerek neredeyse tek noktadan beslenmeyi tercih etmiş durumda. Eğer dolaylı bir iş durması yaşanır, akıllarına gelecek ilk cümle şu olmalı: “Koşan atı timar edemezsiniz.”

Yani işler yoğunken ve yolunda gittiği düşünülürken kimse dönüp ters giden işlere bakmaz. Dolayısıyla ticarete yavaşlama baş gösterirse, tedarikçi-müşteri yani dış paydaşlar açısından firmayı gözden geçirmekte

fayda var. Sakın “benim çok tedarikçim var” demeyin, onların tedarikçileriyle çalışma şekilleri de sizi zora sokabilir. Dolayısıyla tedarikçi ve müşteri ekosistemini uçtan-uca analiz etmenizde fayda var. Bu arada sattığınız malın özelliği sebebiyle talep artışı yaşanır, bunun konjonktürel olduğunu unutmayın ve talep istikrarlı hale gelmeden kapasite artırımına gitmeyin. Firmayı batırırsınız.

Bu esnada tahsilat ve ödeme konusunda şikâyet konusu olan kronikleşmiş sorunlara el atmalı. Aslında bu gayet operasyonel yani sürekli kontrol ve düzeltme isteyen bir meseledir, ancak “kör-topal” yürüdüğü için kimse dokunmaz.

### Finansman

Uçtan uca finansman ikinci bakılması gereken meseledir. Finansçı ile muhasebeci aynı kişi değildir. Muhasebeci geçmiş, finansçı geleceği araştırır. Tedarıktan üretime ödemelerden tahsilata kadar her noktada kredi-kaynak-vade-maliyet unsurlarının dikkate alındığı bir finansman tasarımı kurgulamak gerekiyor. Bugüne kadar yapılmamış ise acilen yapılmasında fayda var. En azından firmanın ne durumda olduğunu görmek için faydalı olur. Nice firmanın çok basit maliyet muhasebesi ya da

finansman hatalarından battığı unutulmamalı. Giderek artan finansman maliyetlerinin önümüzdeki dönemde iyileşmesini beklemiyorum. Maliyeti yüksek de olsa uzun vadeli kaynak bulmakta zorluk çekildiğinin farkındayım. Bu sebeple firmanın giderlerinde bir “temizlik” hareketi yapılması gerektiğinin altını çiziyorum.

### Harcama Kontrolü

Firmaların giderleri arasında çoğu zaman ihtiyaçlara değil patron ve üst düzey yöneticilerin ihtiraslarına hitap eden harcamalar bulunur. Kiralanmış otomobillerden restoran harcamalarına, seyahatlerden akaryakıtı kadar firma sahibi ve ailesinin ya da üst düzey yöneticilerin şirket ile ilişkilendirilmeyecek masrafları bulunmaktadır. Bunun yanında patronlar, bu yaptıklarına ses çıkarmasın diye üst düzey yöneticilere de bazı lüksler için müsaade vermektedir. “Bu zamana kadar olan olmuş şimdi geleceğe bakalım” diyerek önümüzdeki zor dönemde bu işleri bırakalım. Göreceksiniz firma “ihtiras finansmanı” dediğimiz ödemelerin bitmesiyle rahatlayacak. Unutmadan, genel müdür ve diğer yöneticilerin araçlarının değişimine şimdilik gerek yok. Sahada çalışanların durumlarını iyileştirin yeter. Bunları “üçüncü adım” olarak





MAALESEF BİRÇOK FİRMA “TEK GIDA BESLENMESİ” ŞEKLİNDE TEDARİK VEYA CİRODA KOLAYCILIĞI SEÇEREK NEREDEYSE TEK NOKTADAN BESLENMEYİ TERCİH ETMİŞ DURUMDA. EĞER DOLAYLI BİR İŞ DURMASI YAŞANIRSA, AKILLARINA GELECEK İLK CÜMLE ŞU OLMALI: “KOŞAN ATI TIMAR EDEMEZSİNİZ.”

nitelendirdim. Ancak isteyen en başta yapabilir.

#### **İnsan Kaynağı ve Dijitalleşme**

İşler kötü ya da iyi gitsin firmanın vazifesi “satmaktır”. Banka para satacak, firmalar da mal veya hizmet satacak. Bu yüzyılın başından beri mal ya da hizmet satarak değil, bunların üzerinden kurgulanmış finansman metodlarıyla firmalar ayakta kalıyor. Tabii çözümlerini dijital hâle getirenler daha güvenli yol alıyorlar. “Suya düşmeden önce yüzmeyi öğrenmiş olmak lazım” diyerek dijitalleşme ile ilgili çabaların, şartlar ne olursa olsun devam etmesi gerektiğini, insan kaynağında optimizasyona gidilmesi gerektiğini tekrar ediyorum. Optimizasyon derken, sadece çalışan sayısından tasarruf değil, yaptığı iş konusunda ustalık kazanmış ya da gelecek vadeden elemanların tutundurulmasını kastediyorum. Pandemi bize çok sayıda insan ve devasa metrekarelerde çalışmanın anlamsızlığını gösterdi. Dolayısıyla verimi artıracak metrekareler ve insan sayısı ile yola devam etmek, teknolojiyi sürekli güçlendirmek gerekiyor. Dördüncü sıraya bunu koyuyorum.

#### **Borçlanma**

Çok geriye gitmeden 2001 bankacılık krizi, 2008 krizi, pandemi, Rusya-Ukrayna ve şimdi yaşanan çatışmalarda tecrübe ettiğimiz şey hem ülkelerin hem de firmaların aşırı borçlanmaya yönelmeleri. İkinci Dünya Savaşı'ndan beri en yüksek borçlanma oranlarına ulaşmış durumdayız. Bu borçlanmanın başını G7 ülkeleri çekiyor. Diğer taraftan firmaların da borç yükü yüksek. Fizibilitesi doğru yapılmamış işler için yapılan borçlanmalar firmaların beyaz bayrak çekmesine yol açar. Bu durumdan kurtulmak için devletlerin yaptığı gibi öncelikle, faiz ödemeleri hariç gelir-gider dengesinde cironun en az yüzde 20'si kadar fazla vermeniz gerekir. Yani faiz ödemelerini hesaba katmadan gelirlerden giderleri çıkardığınızda cironun yüzde 20'si kadar para kalmalı.

Enflasyon ve faizler düşük iken bu oran yüzde 5 idi, şimdiki şartlarda yüzde 20'yi tutturmak gerekiyor. “Nasıl yapacağız?” diye soranları duyar gibiyim. Yukarıda detaylı şekilde anlattım. İhtiraslara değil ihtiyaçlara uygun davranmak gerekiyor öncelikle.

#### **Fırsatları Değerlendirme**

Şimdi önemli bir tavsiyede bulunacağım: Bir arkadaş ya da tanıdığınızın işini kurtarması için borç para vermeye kalkmayın, geri alamazsınız. Eğer söz konusu firmayı ondan daha iyi yöneteceğinize inanıyorsanız borç para vermeden düzgün şartlarla devir alın, işin doğrusunu yaparak hem firmayı hem de katma değeri kurtarın. Unutmayın ki birçok kişi böyle zamanlarda işlerini büyütür. Hızlı büyüme zamanlarında böyle fırsatlar yaşanmaz.





# 2024'te Yeni Pazar Arayışları Hız Kazanacak

2023'ü 255,8 milyar dolar ihracatla kapatan ihracat ailesi için 2024 yılı, daha da büyüme yolunda yeni pazar arayışlarının hız kazanacağı bir yıl olacağının sinyallerini veriyor.



T

ürkiye ve dünya ekonomisi açısından 2023 yılı, kolay bir yıl olmadı. İşin Türkiye başlığına biraz

derinlemesine bakalım olursak deprem ve Cumhurbaşkanlığı seçimleri gibi etmenlere eklenen küresel ticaretteki risk ve belirsizliklerin ekonomik gidişatı ve görünümü etkilediğini

söylemek mümkün. Tüm bunlara rağmen Türkiye'nin büyüme performansı, dünya ve G20 ülkeleri ortalamalarının oldukça üzerinde seyretti. Dünya ekonomisi 2023'te yüzde 3,1 büyüdü, Türkiye ise yüzde 4,5'e yakın bir büyüme oranı yakaladı.

2023 yılında büyüme daha fazla iç talep ağırlıklıydı. İkinci sıraya



**%3,1**

DÜNYA EKONOMİSİNİN  
2023'TEKİ BÜYÜME ORANI

**%4,5**

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN  
2023'TEKİ BÜYÜME ORANI

ise yatırımları yazmak mümkün. Yılın ilk yarısında enflasyon düşüş kaydetmiş olsa da bu trend kısa sürdü. Yılın ikinci yarısında TL'de yaşanan değer kaybı, enflasyonu bir kez daha yukarıya taşıdı. Merkez Bankası, haziran ayından itibaren politika duruşunda değişikliğe gitti. Enflasyonun kronik bir soruna dönüşmemesi için para politikası duruşunda değişikliğe gidildi. Faiz oranları, son 20 yılın en yüksek seviyelerini gördü. Artan finansman maliyetleri, özellikle ekim ayından itibaren kendini reel sektörde hissettirmeye başladı.

#### 2024'TE BİZİ NELER BEKLİYOR?

OECD'nin Ekonomik Görünüm Raporu'na göre, küresel ekonomik

büyüme ağırlıklı olarak Asya ekonomilerine bağımlı olacak. Enflasyon ve düşük büyüme öngörülere küresel ekonomi için zorluklar yaratmaya devam ederken küresel ekonomik büyümenin bu yıl yüzde 2,9 olacağı öngörülüyor. Kısa vadeli ekonomik görünüme yönelik riskler, Orta Doğu'daki jeopolitik gerilim ve para politikasının sıkılaştırılmasının beklenenden daha büyük bir etkisi olabileceğine işaret ediyor. Bu yıl için öngörülen yüzde 2,9'luk büyümenin ardından, küresel ekonomik büyüme 2024'te yüzde 2,7'ye gerileyerek ılımlı kalmayı sürdürecektir.

Enflasyonun düşmeye devam etmesi ve reel gelirlerin güçlenmesiyle



dünya ekonomisinin 2025'te yüzde 3 büyüyeceği öngörülüyor. Gıda ve enerji fiyatlarına ilişkin büyük çaplı şokların yaşanmaması halinde, OECD ülkelerinde manşet enflasyonun bu yılki yüzde 7 seviyesinden, 2024'te yüzde 5,2'ye ve 2025'te yüzde 3,8'e gerileyeceği hesaplanıyor. OECD'ye göre, mevcut kamu borcunun GSYH'ye oranı tüm zamanların en yüksek seviyelerinde seyrediyor ve hükümetler iklim değişikliğiyle mücadele ihtiyacı da dahil olmak üzere çeşitli nedenlerden ötürü artan mali baskılarla karşı karşıya kalıyor.

OECD, Türkiye ekonomisinin yılın ilk yarısındaki güçlü performansının ardından, bu yılki büyümenin yüzde 4,5 olacağını öngörüyor. Türkiye ekonomisinin 2024'te 2,9 büyümesi beklenirken, 2025'te büyümenin yüzde 3,2'ye yükseleceği tahmin ediliyor. Sıkılaştıran para politikası ve enflasyonun hane halkı tüketimini zayıflatacağı, bununla birlikte Türkiye'nin ihracatının daha güçlü bir küresel büyümeyi yansıtacak şekilde 2025'te ivme kazanacağı öngörülüyor.

### 2024'TE İHRACATIN ROTASI NASIL OLACAK?

En çok ihracat yapan 10 ülke olma hedefiyle hareket eden Türkiye, 2023'te belirlediği 255 milyar dolarlık barajı yakaladı. TİM ve ihracatçı birliklerinin düzenlediği ticari heyetlerin hedefin yakalanmasında rolü çok büyük.

Peki 2024 ve sonrası için nasıl bir rota belirlemek lazım. En büyük pazarımız olan AB pazarında yaşanan sıkıntılar bize nasıl mesajlar veriyor? Yeni pazar arayışları kapsamında 2023'ü 150 ticaret heyeti ve 72 alım heyetiyle kapatan Türkiye'nin bu bağlamda 2024

En çok ihracat yapan 10 ülke olma hedefiyle hareket eden Türkiye, 2023'te belirlediği 255 milyar dolarlık barajı yakaladı. TİM ve ihracatçı birliklerinin düzenlediği ticari heyetlerin hedefin yakalanmasında rolü çok büyük.

hedefleri neler? Tüm bu soruların cevaplarını almak için 2023 yılında bir ticaret heyetine başkanlık yapmış ihracatçı birliklerin başkanları ile konuştuk. İlk durağımız Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkan Vekili Ahmet Güleç oldu.

### 2023'TE 150 TİCARET HEYET DÜZENLENDİ

Sene boyunca TİM'in organize ettiği heyetler; Venezuela (22-26 Ocak), Fas (27 Şubat-2 Mart), Gana (27-30 Mart), Azerbaycan (10-13 Nisan), Polonya (30 Mayıs-2 Haziran), Çekya (31 Mayıs-3 Haziran), Irak (5-8 Haziran), Kazakistan-Özbekistan (18-24 Haziran), Angola (19-23 Haziran), Kongo (18-21 Temmuz), Suudi Arabistan (11-14 Eylül), Kenya (11-15 Eylül), Tanzanya (17-21 Eylül), Birleşik Arap Emirlikleri (18-21 Eylül), Katar (1-4 Ekim), Mısır (27-30 Ekim) ve Mozambik (29 Kasım-2 Aralık) şeklinde sıralandı.

TİM ve ihracatçı birliklerin imza attığı heyetler ise TİM-DKİB Pakistan (23-27 Ocak), TİM-OAİB Tayland (19-23 Şubat), TİM-İMMİB Meksika (20-24 Şubat), TİM-BAİB Vietnam (26 Şubat-3 Mart), TİM-İİB ABD (28 Şubat-4 Mart), TİM-EİB Malezya (12-16 Mart), TİM-KİB Etiyopya (20-24 Mart), TİM-UİB Japonya (27-30 Mart), TİM-EİB Kolombiya (27-30 Mart), TİM-İİB Panama & Kosta Rika (9-15 Nisan), TİM-İTKİB Brezilya & Şili (6-13 Ağustos), TİM-UİB Ürdün (18-21 Eylül), TİM-İTKİB Umman (24-27 Eylül), TİM-İMMİB Kamerun (1-5 Ekim), TİM-OAİB Bahreyn (11-14 Ekim), TİM-DAİB Nijerya (17-20 Ekim), TİM-İTKİB Kuveyt (6-9 Kasım), TİM-OAİB Tunus (20-23 Kasım), TİM-İİB Moritanya & Senegal (3-8 Aralık), TİM-UİB Cezayir (4-7 Aralık) ve TİM-İTKİB Fildişi Sahili (4-8 Aralık) oldu.



**AHMET GÜLEÇ**  
TIM Başkan Vekili

## “UZAK ÜLKELER ÇALIŞTAYI’NDA BELİRLENEN 18 ÜLKEYİ ÇOK ÖNEMSIYORUZ”

**TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç**, hedef pazarlardaki 2023 faaliyetleri ve 2024 stratejileri hakkında şu açıklamayı yaptı: “Meclisimizin, Türkiye’yi dünyanın en büyük 10 ihracatçı ülkesinden biri haline getirmek gibi çok önemli bir görevi bulunuyor. Kurulduğumuz günden bu yana bu amacı gerçekleştirmek için çalışıyoruz. 30 yıl önce, 15,3 milyar dolar olan ülke ihracatımız üreticimizle birlikte yürüttüğümüz çalışmalar sonucu 250 milyar dolar seviyelerini aşmış durumda. Tabii bu rakamlara ulaşmak o kadar kolay olmadı. İhracatçılarımızla birlikte yoğun bir mesai ile çalıştık.

2023 özelinde konuşacak olursak, küresel ticaretteki risk, belirsizlikler ve ekonomik durgunluk nedeniyle oldukça zor geçti. 2009’daki küresel mali kriz ve 2020’deki COVID-19 salgınına bir kenara bıraktığımızda en yavaş küresel büyümeyi yaşadık. Dünya ekonomisi 2023’te yüzde 3,1 büyüdü. Ekonomik durgunluk, yüksek enflasyon, savaşlar ve diğer riskler, ham madde başta olmak üzere mal ve ürün ticaretinde ciddi bir yavaşlamaya neden oldu. Ama en başta da ifade ettiğim gibi; üretim, inovasyon ve ihracatla büyümek gibi çok temel bir hedefimiz bulunuyor. TİM olarak bütün sorun ve sıkıntılarla mücadele için senaryolar geliştiriyor ve bunları büyük bir titizlikle hayata geçiriyoruz. 2023 yılında ticaretimizi etkileyen bütün sorun ve sıkıntılara rağmen hedef pazarlarımız başta olmak üzere dünyanın her noktasına yönelik ticaret heyeti organizasyonları düzenledik. 2023’ü 150 ticaret

heyeti ve 72 alım heyetiyle, yani toplamda 200’ün üzerinde heyetle tamamladık. Ticaret Bakanlığımız, dünyanın farklı ülkelerindeki büyükelçilerimiz ve meclisimiz büyük bir uyumla çalıştı ve bütün ticaret heyeti çalışmalarımızda ihracatçılarımız ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi. Yanı sıra dünyanın en önemli fuarlarında milli katılım ile tanıtımlar gerçekleştirdik. Şunu gördük: Türk ürünlerine ilgi yoğun ama hâlâ kendimizi anlatmakta, ihracatçılarımızın kendini anlatmasında sıkıntılarımız bulunuyor. Bunların hepsini tespit ettik ve hızla çözümler geliştirdik.

## 5 BİNİ AŞKIN ÜRÜN GRUBUNDA 226 ÜLKEYE İHRACAT

“Bugün hâlihazırda 5 bini aşkın ürün grubunda 226 ülkeye ihracat yapıyoruz. Dünyada ürünlerimizin gitmediği, ayak basmadığımız bir yer kalmasın istiyoruz. Bu hedefle çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bununla birlikte Türkiye olarak 2028 için önümüze koyduğumuz bir hedef bulunuyor. 375 milyar dolar mal ihracatı, 200 milyar dolar da hizmet ihracatı gerçekleştirmek istiyoruz, buradaki çalışma ve stratejilerimizi şimdiden hayata geçirmeye başladık.

Türkiye olarak 5 bini aşkın ürün grubunda ihracat yapıyoruz. Otomotiv, kimya, demir-çelik, savunma, havacılık, hububat-bakliyat, elektrik, makine-metal, mücevher ve tekstil güçlü kaslara sahip olduğumuz sektörler durumunda bulunuyor. Bununla birlikte gemi yat ve hizmetleri, yaş sebze ve meyve, iklimlendirme sistemleri, halı ve mobilyada da



oldukça başarılıyız. Ayrıca çok daha önemli noktalara da geleceğimize inanıyorum. Bununla birlikte bizim için ihracatını yaptığımız, dünyadan talep gördüğümüz bütün ürünler kıymetli ve değerli. Bu ürün ve hizmetleri sunan ihracatçımızın daha çok kazanması dolayısıyla ülkemizin daha çok kazanması için bütünlüklü bir politika izliyoruz.

226 ülkeye ihracat yapıyoruz. Avrupa Birliği ülkeleri bizim en önemli ihracat pazarımız durumunda bulunuyor. En önemli 20 pazara baktığımızda da bu coğrafyanın öne çıktığını görüyoruz. 2023 ocak-kasım dönemi ihracatımız içinde Almanya'nın payı yüzde 8,41. Onu sırasıyla ABD, Birleşik Krallık, İtalya, Fransa, Irak, Rusya, İspanya, Hollanda, Romanya, BAE, Polonya, Belçika,

Bulgaristan, Çin, Fas, Ukrayna, Mısır ve İran izliyor. Avrupa, Amerika, Ortadoğu, Uzakdoğu ve Afrika coğrafyasındaki her ülkeye büyük kıymet ve değer veriyoruz. Ana pazarlarımızın yanı sıra Uzak Ülkeler Çalıştay'ında belirlenen 18 ülkeyi de son derece önemsiyoruz. Çünkü bu ülkeler dünya ekonomisinde yüzde 64 paya sahip, dünya mal ithalatının yüzde 47'sini ve dünya hizmet ithalatının yüzde 35,6'sını yapıyorlar.

"Bugün hâlihazırda 5 bini aşkın ürün grubunda 226 ülkeye ihracat yapıyoruz. Dünyada ürünlerimizin gitmediği, ayak basmadığımız bir yer kalmaması istiyoruz. Bu hedefle çalışmalarımıza devam ediyoruz."



Böylesine büyük bir pazara 20 milyar dolarlık bir ihracatımız söz konusu ki bu çok düşük. Bakanlığımızla birlikte yürüttüğümüz çalışmalarla bunun yakın zamanda değişmesini bekliyoruz.

En fazla ihracat yapan sektörlerimiz; otomotiv, kimya, hazır giyim ve konfeksiyon, elektrik-elektronik, mücevher, hububat-bakliyat-yağlı tohumlar, çelik, makine ve aksanları, demir ve demir dışı metaller ile tekstil. Bununla birlikte atağa geçen ve ihracatını büyük oranda arttıran sektörlerimiz de bulunuyor. Mesela; gemi yat ve hizmetleri, yaş sebze ve meyve, kuru meyve ve mamulleri, halı, iklimlendirme sistemleri, makine ve aksanları ile mobilya.

### “2024’TE TAKVİMİMİZ ÇOK YOĞUN OLACAK”

Pandemi döneminde güvenilir, hızlı ve kaliteli bir tedarikçi olduğumuzu gösterdik. Dolayısıyla ürünlerimiz bütün pazarlarda tercih ediliyor.

Bununla birlikte yüksek enflasyon nedeniyle son dönemde diğer ülkelere göre uluslararası pazarda biraz pahalı kalmaya başladık. Bu ihracatımızı biraz zorluyor mu, evet ama geçici bir sorun olduğunu düşünüyoruz. Öte yandan son dönemde yaşanan küresel durgunlukta en kötünün geride kaldığını düşünüyoruz. ABD ve Avrupa merkez bankaları faiz artışlarında sona gelmiş görünüyor. Her iki ekonomide de enflasyon hızla geriliyor. 2024’ün ikinci yarısında özellikle Avrupa tarafında faiz indirimleri söz konusu olabilir. Euro Bölgesi’nin 2024’te büyüme açısından 2023’ten daha iyi bir performans göstereceği kesin. Faiz indirimleri de başlarsa bu ihracatımız için olumlu bir etki yapacaktır.

Türkiye’de farklı sektörlerin temsilcileri Avrupa Yeşil Mutabakatı çerçevesinde üretim şekillerini, ürün ham maddelerini ve ürün fonksiyonlarını güncelliyorlar. Bu bir anda olabilecek bir şey değil, zamanla oturacak bir süreç. TİM olarak sürdürülebilirlik eylem planı oluşturuyoruz, dolayısıyla orada da 2024’te takvimimiz çok yoğun olacak.

İhracatta atılan her adımın yapılan her organizasyonun bir dönüş süresi bulunuyor. İhracatçımızı uluslararası pazarlarda desteklemek için ciddi teşvikler bulunmakta. Ve üreticilerimizde bu teşviklerden yararlanma, yurt dışı ticaret heyetlerine, alım organizasyonlarında yer alma yönünde ciddi bir heves bulunuyor. Bunların sürekli bir ticari ilişki haline dönmesi zaman alıyor. Önemli olan organizasyon ve teşvikler vasıtasıyla gelen o tanışmayı



# %2,9

OECD’NİN TÜRKİYE  
EKONOMİSİ İÇİN 2024  
BÜYÜME TAHMİNİ

# %3,2

OECD’NİN TÜRKİYE  
EKONOMİSİ İÇİN 2025  
BÜYÜME TAHMİNİ





sürdürülebilir bir ilişkiye döndürmek. Bunu başaran bütün markalarımızın kazanacağına inanıyorum.

İhracatı arttırmanın en önemli ayağı tanıtım ve markalaşmadır. Teşvikler de temelde bu amaca hizmet eder. Dolayısıyla orada teşvik kapsamının ve bütçesinin büyümesi herkesin faydasına olan bir durumdur. TİM olarak bu noktada hareket alanımızın genişlemesi ve elimizin daha güçlü olması için ilgili bütün bakanlıklarımızla yakın bir ilişki halindeyiz.”

### “KÜRESEL TALEP İHRACATIMIZIN BELİRLEYİCİSİ OLACAK”

**Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB) Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Memişoğlu**, dünya genelinde Türk ihracatçısına olan ilginin oldukça yüksek olduğunun altını çizerek şu değerlendirmeyi yaptı: “Denizli İhracatçılar Birliği olarak, 2023 yılında UR-GE, Alım ve Sektörel Ticaret Heyetleri olmak üzere yaklaşık 20 adet yurt dışı pazarlama organizasyonuna aracılık ettik. Üye firmalarımızın ürünlerini alıcılara sunduğu ve birebir temas kurduğu heyet organizasyonlarımızın ihracat potansiyelimizin ileriye taşınması adına ne denli önemli olduğunun bilincindeyiz. Moskova’dan New York’a, Dubai’den Zagreb’e kadar dünyanın her bölgesinde alıcıları ziyaret ettik, ülkemizde ağırladık. Bu görüşmelerde, Türk ürünlerinin kalite ve güven algısının dünya çapında çok yüksek olduğuna şahit oluyoruz.

Tüm sektörlerde ülke imajımızın çok yüksek olduğunu görüyoruz. Firmalarımızın birçoğu güncel gelişmeleri yakından takip ediyor,

çevresel, sosyal ve ekonomik sürdürülebilirlik kriterlerini karşılayan belgeleri ediniyor. Yine ülkemizde ciddi anlamda AR-GE çalışmaları yürütülüyor. İnovasyon faaliyetlerimiz Türkiye İhracatçılar Meclisimizin katkılarıyla hız kazanmış durumda. Ayrıca tasarım odaklı üretim anlayışımız da bizi rakiplerimize karşı öne çıkarıyor. Bu nedenle, ülkemiz ihracatçılarına olan ilgi: dünya çapında bir hayli yüksek.

Tabii 2023 yılında taleplerde daralma, küresel enerji fiyatlarındaki yükseliş, jeopolitik gerilimler, doğal afetler gibi birçok durum ihracat rakamlarımıza yansdı. Yine de Türk ihraç ürünlerinin kalite algısı, gelecek nesillere bırakacağımız yaşanabilir bir dünya anlayışıyla yaptığımız üretim, lojistik avantajımız ve ülkemize duyulan güvenle bu süreci aşacağımızı ve ihracatla büyüyeceğimize inanıyorum.

### OTOMOTİV, KİMYEVİ MADDELER VE TEKSTİL-KONFEKSİYON HÂKİMİYETİ

Son 12 aylık verilere göre; otomotiv endüstrisi, kimyevi maddeler ve mamulleri ile tekstil-konfeksiyon üst sıralara yerleşiyor. Bu sektörlerin yıllar bazında sırası genellikle değişse de listenin zirvesinde konumlanıyor. 2024 yılında da bu durumun devam edeceğini düşünüyorum.

Güncel durumda, tarım sektörlerinde özellikle hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri ihracatında 2020 yılına göre yüzde 70’e, su ürünleri ve hayvansal mamuller ile ağaç ve orman ürünleri ihracatında



**HÜSEYİN MEMİŞOĞLU**  
DENİB YK Başkanı

"Mevcut pazarlarımızı korumak, pazar çeşitliliğimizi artırmak, Türk ihracat bayrağını dünyanın her yerinde dalgalandırmak ve nihai olarak sürdürülebilir ihracat temel hedeflerimiz arasında."



226

TÜRKİYE'NİN İHRACAT  
YAPTIĞI ÜLKE SAYISI

%8,41

OCAK-KASIM 2023  
DÖNEMİNDE ALMANYA'NIN  
İHRACATTAKİ PAYI

yüzde 45'e varan artışlar yaşandı. Bu sektörlerin tarım ihracatımızda 2024 yılında da lokomotif olacağına inanıyorum. Sanayi sektörlerinde ise, elektrik-elektronik, çelik, demir ve demir dışı metaller ile makine ve aksamları sektörlerinin ihracat artışlarıyla dikkat çekeceğini öngörüyorum. Ancak, bilindiği üzere ihracatımızı talep belirliyor. Tüketiciler enflasyonist ortamda öncelikli ürünlerini belirliyor ve bu yönde alışveriş yapıyor. Bu noktada, küresel talebin 2024 yılında da ihracatımız için etken olacağını ve ön plana çıkacak sektörlerin belirleyicisi olacağını tahmin ediyorum.

2023 yılında pazar çeşitliliğimizi artırmak adına yurt dışı pazarlama programlarımıza ağırlık verdik. Gerek heyet organizasyonlarımız gerekse de fuar katılımlarımız ile birçok pazarı yakından tanımaya çalıştık. Bu doğrultuda Ticaret Bakanlığı'mızın ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'mizin destekleri yadsınamaz. 2023 yılında Almanya, ABD ve İngiltere gibi ana pazarlarımızda ihracat rakamlarımız düşerken Fransa, İspanya, Romanya ve Polonya gibi Avrupa ülkelerinde arttığına şahit oluyoruz. Ülke gruplarına göre değerlendirdiğimizde yüzde 50'nin üzerinde bir oranla Avrupa ülkeleri bizim en büyük pazarımız olsa da bu dönemde Rusya, Birleşik Arap Emirlikleri, Cezayir

ve Suudi Arabistan'a olan ihracat artışlarımız oldukça dikkat çekiyor. 2024 yılında da tüm sektörlerde dünyanın her yerindeki alıcılarla yüz yüze görüşme etkinliklerimize ara vermeden devam etmek adına çalışmalarımıza başladık. Ülke çapında otomotiv endüstrisinin, kimyevi maddelerin ve tekstil-konfeksiyon ürünlerinin başı çekeceğini düşünüyorum.

### "BÜYÜK BİR DEĞİŞİM VE DÖNÜŞÜM SÜRECİNDEYİZ"

Alternatif pazar arayışımızı, AB nezdinde geleceğimizi olumsuz gördüğüm için değerlendirmiyorum. Mevcut pazarlarımızı korumak, pazar çeşitliliğimizi artırmak, Türk ihraç bayrağını dünyanın her yerinde dalgalandırmak ve nihai olarak sürdürülebilir ihracat bizim temel hedeflerimiz arasında. Aksine AB Yeşil Mutabakatı çerçevesinde büyük bir değişim ve dönüşüm sürecindeyiz. Firmalarımız sürdürülebilirlik konusunu çoktan işletmelerinde ana stratejileri arasına koymuş durumda ve ciddi anlamda uyum çalışmaları gerçekleştiriliyor. Bu noktada, AB pazarında sosyal uygunluklarımızı tamamlamış bir şekilde, çevre dostu üretim anlayışımızla hep var olacağımıza inanıyorum.

Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması ve Eko Etiketleme için yeni standartların getirilmesi bu uyum ve dönüşüm sürecini henüz tamamlayamayan firmalarımız için risk anlamına gelebilir, ancak buna olumlu tarafından yaklaşmamız gerekiyor. Ülkemizin düşük karbonlu üretimi desteklemesi bizi rakiplerimizin karşısında avantajlı konuma getirecek ve böylelikle AB



pazarındaki payımızı artırmamıza fırsat tanıyacak.

Mevcut ihracat destekleri yani günümüzde geçerli olan adıyla 5973 sayılı karar kapsamında AB ülkeleri, ABD ve Kanada gibi pazar yerlerinde gerçekleştirilen faaliyetler için Ticaret Bakanlığı'mızın hâlihazırda büyük destekleri bulunuyor.

Öte yandan, 2022 yılının ağustos ayında tanıtılan 5986 sayılı karar kapsamında e-ihracat destekleri hem firmaların yeni pazarlara açılımını hedef gösteriyor, hem de dijital çağa erişim sürecinde firmaların birçok çevrimiçi satış platformunda yer almasını sağlıyor. Özellikle Brezilya ve Arjantin gibi Güney Amerika ülkeleri, Japonya, Hindistan, Güney Kore ve Çin gibi Uzak Doğu ülkeleri, Güney Afrika, Meksika ve Avustralya gibi dünyanın her bölgesini hedef alan bu karar neticesinde, önümüzdeki yıllarda firmalarımızın bu pazar yerlerinde de aktif rol oynayacağı kanaatindeyim.”

### “GIDA SEKTÖRLERİ 2024’TE DE ÖNEMİNİ KORUYACAK”

**Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği (BAİB) Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Mirza Çavuşoğlu**, hedef pazar stratejilerinin önemine dair şu bilgileri verdi: “2023 yılında Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği olarak Birleşik Arap Emirlikleri, Hindistan, Vietnam ve İngiltere ülkelerine ticaret heyetleri gerçekleştirdik. Bu doğrultuda heyetlerimizde özellikle bölgemizden yaş meyve ve sebze, gıda ile maden sektörleri ürünlerine oldukça yüksek ilgi olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca, Güney Kore ve Vietnam’dan kozmetik sektöründe gerçekleştirilen alım heyeti faaliyetinde gül yağı ve diğer esansiyel yağlar da oldukça yüksek ilgi gördü.

Pandemiden bu yana gıda sektörlerinin oldukça önemli olduğunu gördük. 2024 yılında da gıda sektörlerinin yine önemini korumaya devam edeceğini düşünüyorum. Bunun yanı sıra



**ÜMİT MİRZA  
ÇAVUŞOĞLU**  
BAİB YK Başkanı



bölgemiz ihracatı açısından bakacak olursak maden sektörü, ağaç orman sektörü, çimento, cam ve seramik sektörü ile demir-demir dışı ürünler sektörleri bölgemizin en fazla ihracat gerçekleştirdiği sektörlerdir.

Bölgemiz özelinde değerlendirecek olursak, her sene olduğu gibi başta Almanya olmak üzere AB ülkelerine meyve ve sebze sektöründe ihracatımızın artarak devam edeceği düşünülmektedir. Ayrıca 2024 yılında başlayarak önümüzdeki yıllarda İngiltere pazarının birçok sektörde ön plana çıkacağını düşünmekteyim.

Sürdürülebilir yeşil üretim bizim için de çok önemli. Bu kapsamda, AB yeşil mutabakatı ile uyumlu üretim yapma konusunda üreticilerimizi ve ihracatçılarımızı bilinçlendiriyoruz. 2023 yılı içerisinde konu ile ilgili Ticaret Bakanlığı uzmanlarımızın katılımıyla eğitimler düzenledik. Ayrıca, yaş meyve sebze ile

mermer sektörlerine yönelik olarak sürdürülebilirlik konusu çerçevesinde, gıda sektöründe ise etkin üretim ve ihracat çerçevesinde üç yıl sürecek olan UR-GE projelerimizi başlattık. Bununla birlikte üretim kapasitemizi artırıp yeni pazarlar bulmak için de çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Yeni pazarlara erişme noktasında fuar destekleri, pazar araştırması desteği, ofis- mağaza-depo desteği, ticaret ve alım heyetleri destekleri ile UR-GE destekleri çok önemli desteklerdir. Ayrıca, biz de BAİB olarak yeni pazarlara daha fazla ticaret ve alım heyetleri ile UR-GE faaliyetleri düzenleyerek ihracatçı firmalarımızın pazarlarını genişletmelerine katkı sağlamaya devam edeceğiz. Ancak, bunun yanı sıra firmaların finansman konusunda yaşadığı sıkıntıyı en aza indirmek için kredilerin çeşitlendirilmesi ve birçok ürün grubunda hava kargo desteğinin artırılmasına da ihtiyaç duyulmaktadır.”

# TÜM TÜRKİYE'DE UCUZLUKLA BULUŞAN LEZZETİN

**%101  
ARKASINDAYIZ**



**A.101  
HARCA  
HARCA  
BİTMEZ**



**BURAK YAKIN**

Mücevher İhracatçıları  
Birliği YK Başkanı

150

2023'TEKİ TİCARET  
HEYETİ SAYISI

72

2023'TEKİ ALIM HEYETİ  
SAYISI

## “TÜRKİYE, ÇOKLU PAZAR YÖNETİMİNDE KENDİSİNİ GELİŞTİRDİ”

Türkiye'nin çoklu pazar yönetiminde belirli bir stratejik tavır oluşturma konusunda artık oldukça maharetli olduğunun altını çizen **Mücevher İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Burak Yakın**, sözlerini şöyle sürdürdü: “Türkiye, üretim kapasitesi, yetenekleri, rekabetçiliği ile öne çıkıyor. Elbette bazı sektörlerde tasarım, yüksek teknoloji gibi yüksek katma değer yaratan unsurlar çok önemli. Ancak son çeyrek asırda, daha önce yapılan yatırımların da sonuçlarını alıyoruz. Eğitimli iş gücümüz, nitelikli, yüksek katma değer yaratabilecek gençlerimiz artık daha etkili. Hem kalite hem de rekabetçi koşullardan ötürü Türkiye'nin, yüksek insan gücü ile ürettiği ürünlere büyük ilgi var.

Tekstil her zaman rekabetçiliğini öne çıkartan sektörlerimizden. Mücevher keza kalite ve rekabetçilik anlamında öne çıkıyor. Madencilik, kimya, mobilya, deri, otomotiv, savunma sanayi gibi bazı sektörleri sayabilirim.

Sektörel olarak değişmekle beraber Türkiye'nin geleneksel pazarlarının başında Avrupa, ABD ve Orta Doğu geliyor. Komşularımızla ticaretimiz sınır ticareti nedeniyle farklı bir gelişim gösteriyor. Uzak ülkeler olarak değerlendirdiğimiz Meksika başta olmak üzere Güney Amerika, Afrika ve Asya ülkelerinin geleneksel pazarlarla beraber gelişim göstermesini bekliyoruz.

Türkiye çoklu pazar yönetiminde kendisini geliştirdi. İş insanlarımız ve kadrolarımız önemli gelişmeler

gösterdi. İhracatta ilk sıralarda yer alan bir ülke ile bir şekilde bir sorun yaşanabiliyor ve bir bakıyorsunuz yıllarca ticaretimiz duruyor. Türkiye hemen alternatifleri devreye almak durumunda ve alıyor da... Sürdürülebilirlik ekonomik faaliyetlerimizin tamamı için geçerli. Biz de sürdürülebilirliği kabul ediyoruz ve uygulamak üzere çalışıyoruz. Türkiye bu anlamda AB için en nitelikli ticaret ortağı olmaya adaydır ve olmak durumundadır. Bu anlamda yeterli altyapımız bulunmaktadır.

Hükümetimiz, devletimiz iş yapmak isteyenlere tüm kapıları açmaya çalışıyor. Mücevher sektöründe alım heyeti etkinlikleri düzenliyoruz ve çok başarılı sonuçlar elde ediyoruz. Bunlar hemen o an sonuç veren adımlar değil, her biri sonraki senelere yansıyor. Bu teşvikler olumlu, verimli kullanıldığı durumlarda kesinlikle aritmetik değil geometrik yansıyacaktır.  $2+2=4$  değil 22 edecektir. Burada devlerimizin sağladığı kolaylıkları, fırsatları, teşvikleri kısa vadeli hesaplarla istismar etmeyi düşünenler olabilir ama uzun vadeli, verimli kullanmak her zaman kazandıracaktır. Mücevher sektörü olarak yaptığımız çalışmalarla sektörümüzün pandemi öncesinde yüzde 4 seviyelerinde olan dünya pazarındaki payını, kısa sürede iki katına çıkartarak yüzde 7,9'a yükseltmeyi başardık. Mücevher ihracatımızı hem Türkiye hem bölge hem de küresel dalgalanmalara rağmen yüzde 31 arttırdık. Hedefimiz 7 milyar doları geçmekti, 7,8 milyar dolar seviyelerinden 2023 yılını kapatmayı başardık.”

TİM İŞ BİRLİĞİYLE İHRACATÇILARA SUNULAN  
İLK VE TEK KREDİ KARTI:

# MAXIMILES TİM İHRACATÇI KART

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



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

Ayrıntılı bilgi [maximiles.com.tr](http://maximiles.com.tr) ve şubelerimizde.

**TİM** TÜRKİYE  
İHRACATÇILAR  
MECLİSİ **30** YILI





İnovasyon

# İnovasyon ve İhracat Raporu'na Göre İlk 1000 İhracatçının Dayanağı İnovasyon



Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM), özel sektörde inovasyon ekosisteminin gelişmesine öncülük etme rolüne binaen hazırladığı İnovasyon ve İhracat Raporu, Türkiye'nin AR-GE, inovasyon ve ihracat performansını derinlemesine analiz ediyor.

T

ürkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 23-25 Kasım tarihleri arasında 10'uncu kez Türkiye Innovation Week

organizasyonunu düzenledi. Oldukça yoğun bir şekilde geçen üç günün sonunda elde edilen veri, inovasyon konusunda Türkiye'nin çok fazla ilgili ve istekli olduğuydu. Mevcut ilgi ve isteği somutlaştırıp ürüne, ticarete ve markaya dönüştürme yolunda atılması gereken adımların farkında olan TİM, Türkiye Innovation Week'e özel olarak kapsamlı bir İnovasyon ve İhracat Raporu hazırladı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, bu

raporu hazırlamaya giden fikri şöyle açıklıyor: "Ülkemizin yüksek teknolojili ürünlerdeki marka bilinirliğini artırmak, uluslararası pazarlarda daha fazla talep yaratmak ve ihracatımızı çeşitlendirmek adına belirlediğimiz hedefleri gerçekleştirmek için AR-GE ve inovasyona dayalı faaliyetlerin desteklenmesi büyük önem taşıyor. Bu çabalar, Türkiye'nin dünya ekonomisinde daha etkili bir rol oynamasına ve sürdürülebilir bir büyüme ivmesi yakalamasına olanak sağlayacak. Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılının gerektirdiği dinamizmle, yüksek teknolojili ürünlerdeki marka değerimizi artırma hedefiyle, Türkiye'nin uluslararası ticaret





## İnovasyon

sahnesinde daha etkili ve rekabetçi bir konuma gelmesi vizyonunu taşıyoruz.

Gültepe, raporla ilgili olarak da şu detay bilgileri veriyor: “İnovasyon ve İhracat Raporu, dünyada ve Türkiye’de AR-GE ve inovasyon faaliyetlerine ilişkin genel bir çerçeve sunarken aynı zamanda ihracatçılarımızın AR-GE, inovasyon ve tasarım faaliyetlerini ticarileştirme performansını da analiz ediyor. Raporumuzda AR-GE ve tasarım merkezi bulunan firmalarımızla da bir anket çalışması gerçekleştirildi ve ihracatçı firmalarımızın AR-GE, inovasyon ve tasarım faaliyeti çıktılarının ticarileştirilmesi süreçlerinde yaşadığı sorunlar tespit edildi. Bu kapsamda raporumuzun Türkiye’nin yüksek teknoloji ürünü ihracatındaki potansiyelini ve marka değerini artırmak için atılacak adımları temellendirmek adına değerli bir rehber olacağı kanaatini taşıyorum.”

### KÜRESEL İNOVASYON ENDEKSİ’NDE BİRİNCİLİK İSVİÇRE’DE

2023 yılında yayımlanan güncel Küresel İnovasyon Endeksi kapsamında 132 ülke bulunuyor. Bu ülkeler yedi ana bileşen (kurumlar, insan kaynağı, alt-yapı, pazar derinliği, iş ortamı derinliği, know-how ve teknoloji çıktıları, yaratıcı çıktılar) üzerinden değerlendiriliyor. Her bir ülke, bulunduğu coğrafi bölge ve gelir grubu üzerinden inceleniyor. Bu kapsamda Küresel İnovasyon Endeksi’nde yedi ayrı coğrafi bölge bulunuyor. Bulduğu coğrafi bölgede en yüksek skoru alan ilk üç ülke yandaki tabloda gösteriliyor. Türkiye’nin de içerisinde bulunduğu

**Mustafa Gültepe: “Ülkemizin yüksek teknoloji ürünlerdeki marka bilinirliğini artırmak, uluslararası pazarlarda daha fazla talep yaratmak ve ihracatımızı çeşitlendirmek adına belirlediğimiz hedefleri gerçekleştirmek için AR-GE ve inovasyona dayalı faaliyetlerin desteklenmesi büyük önem taşıyor.”**

#### Coğrafi Bölgelere Göre En Yenilikçi İlk Üç Ülke

Bölge	1. Ülke	2. Ülke	3. Ülke
Avrupa	İsviçre	İsveç	Birleşik Krallık
Güney Doğu Asya, Doğu Asya ve Okyanusya	Singapur	Güney Kore	Çin
Kuzey Afrika ve Batı Asya	İsrail	Güney Kıbrıs	BAE
Kuzey Amerika	ABD	Kanada	-
Latin Amerika ve Karayipler	Brezilya	Şili	Meksika
Orta ve Güney Asya	Hindistan	İran	Kazakistan
Sahra Altı Afrika	Güney Afrika	Botsvana	Senegal

Kuzey Afrika ve Batı Asya bölgesinde ilk üçte sırasıyla İsrail, Güney Kıbrıs ve Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) yer alıyor.

Yedi temel parametre sonucu oluşturulan Küresel İnovasyon Endeksi’nde 2023 yılında İsviçre, 67,6 puanla 132 ülke arasından hem bulunduğu coğrafi bölgede hem de bulunduğu gelir grubu içerisinde birinci oldu. İsviçre’yi sırasıyla İsveç, ABD, Birleşik Krallık ve Singapur takip etti. 2023 yılı Küresel İnovasyon Endeksi’nde ilk 50 içerisindeki 30 ülke Avrupa’da, 10 ülke Güney Doğu Asya, Doğu Asya ve Okyanusya’da ve 6 ülke ise Türkiye’nin de içinde bulunduğu Kuzey Afrika ve Batı Asya’da yer aldı. Bu kapsamda coğrafi olarak Avrupa kıtasının küresel inovasyon ekosistemine öncülük ettiği ifade edilebilir. Diğer taraftan gelir grubuna göre sınıflandırıldığında endekste ilk 50 içerisinde yer alan ülkelerin 42

tanesi yüksek gelir grubuna, 6 tanesi ise orta-yüksek gelir grubunda, 2 tanesi ise orta-düşük gelir grubunda yer alıyor. Aşağıdaki tabloda 2023 yılında Küresel İnovasyon Endeksi'nde ilk 50'ye giren ülkelerin gelir grubu ve coğrafi bölgelerine göre sıraları gösterilmektedir.

#### Küresel İnovasyon Endeksinde İlk 50 Ülke

Sıra	Ülke	Skor	Gelir Grubu Sırası	Bölgesel Sıralama	Sıra	Ülke	Skor	Gelir Grubu Sırası	Bölgesel Sıralama
1	İsviçre	67,6	1	1	26	İtalya	46,6	25	17
2	İsveç	64,2	2	2	27	Yeni Zelanda	46,6	26	7
3	ABD	63,5	3	1	28	Güney Kıbrıs	46,3	27	2
4	Birleşik Krallık	62,4	4	3	29	İspanya	45,9	28	18
5	Singapur	61,5	5	1	30	Portekiz	44,9	29	19
6	Finlandiya	61,2	6	4	31	Çekya	48,8	30	20
7	Hollanda	60,4	7	5	32	BAE	43,2	31	3
8	Almanya	58,8	8	6	33	Slovenya	42,2	32	21
9	Danimarka	58,7	9	7	34	Litvanya	42,0	33	22
10	Güney Kore	58,6	10	2	35	Macaristan	41,3	34	23
11	Fransa	56,0	11	8	36	Malezya	40,9	2	8
12	Çin	55,3	1	3	37	Letonya	39,7	35	24
13	Japonya	54,6	12	4	38	Bulgaristan	39,0	3	25
14	İsrail	54,3	13	1	39	Türkiye	38,6	4	4
15	Kanada	53,8	14	2	40	Hindistan	38,1	1	9
16	Estonya	53,4	15	9	41	Polonya	37,7	35	26
17	Hong Kong	53,3	16	5	42	Yunanistan	37,5	37	27
18	Avusturya	53,2	17	10	43	Tayland	37,1	5	9
19	Norveç	50,7	18	11	44	Hırvatistan	37,1	38	28
20	İzlanda	50,7	19	12	45	Slovakya	36,2	39	29
21	Lüksemburg	50,6	20	13	46	Vietnam	36,0	2	10
22	İrlanda	50,4	21	14	47	Romanya	34,7	40	30
23	Belçika	59,9	22	15	48	S. Arabistan	34,5	41	5
24	Avustralya	49,7	23	6	49	Brezilya	33,6	6	1
25	Malta	49,1	24	16	50	Katar	33,4	42	6

Kaynak: Global Innovation Index 2023

■ Yüksek Gelir	■ Avrupa	■ Güney Doğu Asya, Doğu Asya ve Okyanusya
■ Orta Yüksek Gelir	■ Kuzey Amerika	■ Kuzey Afrika ve Batı Asya
■ Orta Düşük Gelir	■ Latin Amerika ve Karayipler	■ Orta ve Doğu Asya

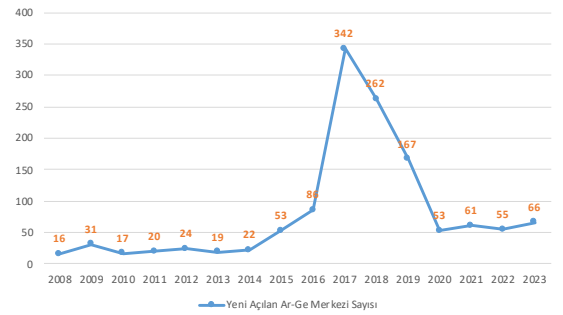
#### 1294 AR-GE, 325 TASARIM MERKEZİ

Türkiye'de AR-GE faaliyetleri, temel olarak AR-GE ve tasarım merkezleri üzerinden gerçekleştiriliyor. Bu kapsamda 2023 yılı itibarıyla Türkiye'de toplam 1294 AR-GE ve 325 tasarım merkezi bulunuyor. AR-GE merkezlerinde 79 bin 826, tasarım merkezlerinde ise 7 bin 850 personel istihdam ediliyor. Türkiye'deki AR-GE merkezlerinde 58 bin 924 proje tamamlandı ve 14 bin 936 proje devam ediyor. AR-GE merkezlerinin faaliyetleri sonucunda toplam 35 bin

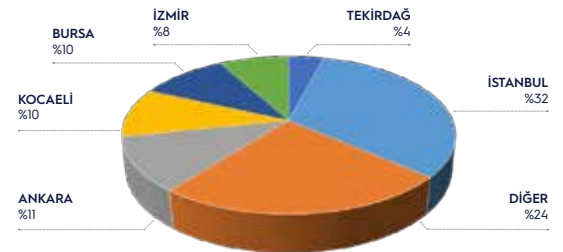
636 patent alındı. Diğer taraftan tasarım merkezlerinde ise 11 bin 454 proje tamamlandı ve 2 bin 368 proje devam ediyor. Tasarım merkezlerinde gerçekleştirilen faaliyetler sonucunda 724 patent alındı.

Türkiye'de özellikle 2017 yılında yeni açılan AR-GE merkezi sayısında önemli bir artış gözlemleniyor. 2008 yılından 2017 yılına kadar yılda ortalama 16 ila 20 arasında AR-GE merkezi açılırken 2017 yılında 342 AR-GE merkezi açıldı. 2017 yılında sonra açılan AR-GE merkezi sayısında kademeli bir düşüş yaşansa da 2018 yılında 262, 2019 yılında 167 ve 2020 yılında 53 AR-GE merkezi faaliyete başladı.

#### Yıllara göre Türkiye'de Yeni Açılan AR-GE Merkezi Sayıları (2008-2023)



#### AR-GE Merkezlerinin illere Göre Dağılımı



Türkiye'nin AR-GE faaliyetlerindeki görünümünü ifade eden Küresel İnovasyon Endeksi'nde ise Türkiye'nin genel olarak yükseliş



## İnovasyon

trendinde olduğu görülüyor. 2023 yılında açıklanan verilere göre Türkiye, Küresel İnovasyon Endeksi'nde 132 ülke arasında bir önceki yıla göre iki basamak gerileyerek 39'uncu sırada yer aldı. Buna ek olarak Türkiye, bulunduğu coğrafi bölge olan Kuzey Afrika ve Batı Asya'da dördüncü sırada yer alıyor. Ayrıca bulunduğu gelir grubu olan orta-yüksek gelir seviyesindeki ülkeler arasında da dördüncü sırada. Aşağıdaki tabloda Türkiye'nin Küresel İnovasyon Endeksi'ndeki sıralaması yıllara göre gösteriliyor.

### TÜRKİYE'NİN AR-GE HEDEFLERİ

2023 yılında ilan edilen 12. Kalkınma Planı'nda Bilim, Teknoloji ve Yenilik alanındaki hedeflere yer verildi. Bu kapsamda AR-GE harcamalarının GSYH içerisindeki payının 2028 yılında 2,05 seviyelerine kadar yükselmesi programlanmış durumda. Buna ek olarak AR-GE harcamalarında özel sektörün payının yüzde 67 ve AR-GE personeli sayısının 440 bin seviyelerine kadar yükseltilmesi hedeflendi.

### 12. Kalkınma Planı'nda Bilim, Teknoloji ve Yenilik Hedefleri

Tablo 14. 12. Kalkınma Planı'nda Bilim, Teknoloji ve Yenilik Hedefleri

Ar-Ge Faaliyetlerine İlişkin Göstergeler	2022	2023	2028
Ar-Ge Harcamalarının GSYH'ye Oranı (%)	1,40	1,55	2,05
Ar-Ge Harcamalarında Özel Sektörün Payı (%)	61,3	62,0	67,0
Tam Zaman Eşdeğer (TZE) Ar-Ge Personeli Sayısı	221.811	266.471	440.000
Tam Zaman Eşdeğer (TZE) Araştırmacı Sayısı	168.879	200.857	335.000
Tam Zaman Eşdeğer (TZE) Doktora veya Eşdeğeri Eğitim Seviyesine Sahip Ar-Ge Personeli Sayısı	40.591	47.965	85.000
Hakemli Dergilerdeki Yayın Sayısı	71.443	76.000	110.000

Diğer taraftan, 12. Kalkınma Planı içerisinde, girişimcilik ve KOBİ'lere yönelik hedefler de bulunuyor. Bu kapsamda imalat sanayisinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ihracatındaki yüksek teknolojinin payının, 2028 yılında yüzde 3 seviyesine kadar yükselmesi hedefleniyor.

2023 yılında ilan edilen 12. Kalkınma Planı'nda Bilim, Teknoloji ve Yenilik alanındaki hedeflere yer verildi. Bu kapsamda AR-GE harcamalarının GSYH içerisindeki payının 2028 yılında 2,05 seviyelerine kadar yükselmesi programlanmış durumda.

### İHRACATÇI FİRMALARIN AR-GE VE İNOVASYON FAALİYETLERİNE DAİR İSTATİSTİKLER

TİM'in birkaç ay önce yayımladığı İlk 1000 İhracatçı Araştırması kapsamında, firmalardan toplanan verilere ilişkin özel tablo, grafik ve istatistiklerin sunulduğu bu bölümde; çalışma kapsamında markalı ihracat verisi bulunan 193 firmanın ortalama AR-GE yatırımı, ortalama personel sayısı, ortalama patent ve faydalı model sayısı, ortalama ihracat, ortalama yurt içi satışı ve ortalama markalı ihracat istatistikleri aşağıdaki tabloda sunuluyor. Markalı ihracat verisi paylaşan firmaların 131'i kendi markalarıyla ihracat yapmaktayken, 62'sinin kendi markaları ile ihracatı bulunmuyor. Bu 193 firmanın 2022 yılında ortalama yurt içi satışları 4 milyar TL, ortalama ihracatları 2,9 milyar TL olurken kendi markalarıyla yaptıkları ortalama ihracat tutarı ortalama 1,2 milyar TL düzeyinde gerçekleşti. Örneklemdeki firmaların kendi markalarıyla gerçekleştirdikleri ihracatın toplam ihracatlarındaki payı ise ortalama yüzde 58,6 düzeyinde. Veri setindeki firmaların 2022 yılı ortalama AR-GE harcamaları 18,3 milyon TL düzeyinde oldu. Firma büyüklükleri göz önüne alındığında örneklemdeki 193 firmanın ortalama personel

### Yıllık 1000 İhracatçı Firma Arasında Yer Alan ve Markalı İhracat Yapan Firmalar İçin Belirleyici İstatistikler

Ortalama Ar-Ge Harcaması (milyon TL)	18,3
Ortalama Personel Sayısı	971,6
Ortalama İhracat (milyon TL)	2.905,9
Firmaların Kendi Markaları ile Yaptıkları Ortalama İhracat (milyon TL)	1.189,9
Firmaların Kendi Markaları ile Yaptıkları İhracatın Toplam İhracatlarındaki Ortalama Payı (%)	58,6
Yurtiçi Ortalama Satış Tutarı (milyon TL)	4.035,3
Ortalama Toplam Gelir (Yurtiçi ve Yurtdışı Satışlardan) (TL)	9.594,9
Ortalama Patent ve Faydalı Model Sayısı	9,3

sayısının 971,6, ortalama patent sayılarının 9,3 olduğu görülüyor. Kendi markaları ile ihracat yapan firmalar ve kendi markaları ile ihracat yapmayan firmalara ilişkin istatistikler incelendiğinde, bu firmaların bazı belirgin farklılıklara sahip oldukları karşımıza çıkıyor. Firmalar ölçekleri bakımından karşılaştırıldığında, markalı ihracat yapan firmaların daha büyük ölçekli firmalar olduğu görülüyor. Öyle ki, bu firmaların ortalama çalışan sayısının 1091,8 kişi ile markasız ihracatçıların ortalama çalışan sayısı olan 717,7'den yüzde 52,2 daha fazla olduğu ortaya çıkıyor. Kapasite anlamında iki grup arasındaki önemli bir fark da AR-GE harcamalarında. 2022 yılında markalı ihracat yapmayan firmalar AR-GE harcamalarına ortalama 10,8 milyon TL'yi ayırmışken markalı ihracat yapan firmalar AR-GE harcamaları için ortalama 21,9 milyon TL'yi ayırmışlar ve markasız ihracat yapan firmaların yaptıkları AR-GE harcamasının iki katından daha fazla harcama yapmışlar. Bu iki grup arasındaki diğer bir bariz fark ise gelirlerin elde edildiği pazarlar. Markalı ihracat yapan ihracatçı firmaların ortalama ihracatı 2,2 milyar TL düzeyindeyken bu rakam markasız

ihracat yapan firmalarda 4,5 milyar TL seviyesinde. Buna karşın, markalı ihracat yapan firmaların ortalama yurt içi satış geliri 5,2 milyar TL olarak gerçekleşirken markalı ihracat yapmayan firmaların ortalama yurt içi satış geliri 1,6 milyar TL düzeyinde. İki grubun yurt içi ve yurt dışı toplam satış gelirleri kıyaslandığında markalı ihracat yapan firmaların 7,3, markalı ihracat yapmayan firmaların ise ortalama 6,1 milyar TL yıllık gelir elde ettikleri görülüyor. Son olarak, firmaların sahip oldukları patent ve faydalı model sayıları incelendiğinde, yine bu iki grup için, ölçek etkisinin yarattığı farkın çok ötesinde bir benzeşmezlik olduğu ortaya çıkıyor. Markalı ihracat yapan firmalar için ortalama patent ve faydalı model sayısı 10,7 iken bu istatistik markalı ihracat yapmayan firmalar için bunun neredeyse beşte biri olacak biçimde ortalama 2,4 düzeyinde.

### Markalı İhracat Yapan ve Yapmayan Firmalar İçin Betimleyici İstatistikler

	Markalı İhracatı Olan Firmalar	Markalı İhracatı Olmayan Firmalar
Ortalama Ar-Ge Harcaması (milyon TL)	21,9	10,8
Ortalama Personel Sayısı	1.091,8	717,7
Ortalama İhracat (milyon TL)	2.163,6	4.474,6
Firmaların Kendi Markaları ile Yaptıkları Ortalama İhracat (milyon TL)	1.753,0	0
Firmaların Kendi Markaları ile Yaptıkları İhracatın Toplam İhracatlarındaki Ortalama Payı (%)	86,3	0
Yurtiçi Ortalama Satış Tutarı (milyon TL)	5.151,2	1.633,5
Ortalama Toplam Gelir (Yurtiçi ve Yurtdışı Satışlardan) (TL)	7.314,7	6.108,0
Ortalama Patent ve Faydalı Model Sayısı	10,7	2,4

Dergimizin sayfalarında özetlenmiş hâlini bulduğunuz raporun detaylarına [www.tim.org.tr](http://www.tim.org.tr)'den ulaşabilirsiniz.

AMERİKA, İNGİLTERE ve ALMANYA'da

# ARA DEPO'nuz HAZIR!



Teklif AL



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

# ÜRETİM VE PAKETLEME KAPASİTESİ İLE AVRUPA'DA İLK 3 İÇİNDEYİZ

**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.

# TOP 3 IN EUROPE WITH PRODUCTION AND PACKAGING CAPACITY

**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.



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

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

## We serve to 120 international customers in 75 countries.

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

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



# Komşuyla Ticarete Yeni Bir Sayfa Açma Hedefi

Aralık ayının başında Atina'da bir araya gelen Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Yunanistan Başbakanı Kiriakos Miçotakis, "Ege'yi barış ve iş birliği denizi hâline getirelim istiyoruz" mesajını verdiler.



C

umhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye-Yunanistan Yüksek Düzeyli İşbirliği Konseyi'nin

beşinci toplantısı vesilesiyle gittiği Yunanistan'ın başkenti Atina'da bir dizi görüşme gerçekleştirdi. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Atina'daki temaslarına, Dışişleri Bakanı Hakan Fidan, Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, İçişleri Bakanı Ali Yerlikaya, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Millî Eğitim Bakanı Yusuf Tekin, Millî Savunma Bakanı Yaşar Güler, Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu da eşlik etti.

**"DÜNYAYA ÖRNEK OLMA ARZUSUNDAYIZ"**

Gezi kapsamında Yunanistan Başbakanı

Kiriakos Miçotakis ile de bir araya gelen Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, ziyaretin 65 yıl aradan sonra Türkiye'den Yunanistan'a devlet başkanı düzeyinde yapılan ilk ziyaret olduğunu hatırlatarak sözlerine başladı. Erdoğan, Türkiye ile Yunanistan'ın aynı denizi, aynı coğrafyayı, aynı iklimi, hatta birçok alanda aynı kültürü paylaşan iki komşu ülke olduğuna dikkati çekerek şu değerlendirmede bulundu: "İki kardeş arasında dahi anlaşmazlıklar olabilirken iki komşu arasında görüş ayrılıklarının yaşanması gayet doğaldır. Mesele bunları çözmeye iradesidir. Biz, Ege'yi bir barış ve iş birliği denizi hâline getirelim istiyoruz. Türkiye-Yunanistan olarak atacağımız ortak adımlarla tüm dünyaya örnek olalım arzusundayız.



Açık söylüyorum, bizim aramızda çözülemeyecek hiçbir sorun yok. Yeter ki hüsnüniyetle hareket edelim, büyük resme odaklanalım, denizi geçip dereye boğulanlardan olmayalım. Değerli Kiryakos'un da bizimle aynı kanaati paylaştığını görmekten ayrıca büyük bir memnuniyet duyuyorum.”

### “TİCARET HACMİMİZİN 10 MİLYAR DOLARA ÇIKARILMASINDA MUTABIK KALDIK”

Türkiye-Yunanistan münasebetlerinde mevcut olumlu ivmeyi daha da geliştirmek istediklerinin altını çizen Cumhurbaşkanı Erdoğan, sözlerini şöyle sürdürdü: “Yüksek Düzeyli İşbirliği Konseyimizin beşinci toplantısını, yedi yılın ardından bugün gerçekleştiriyor olmamız, bu niyetimizin bir göstergesidir. Bir sonraki toplantı için bu kadar ara vermeyeceğimizi ve kuruluş bildiğesinde ifade olunduğu üzere yılda en az bir kez bu buluşmayı gerçekleştirmenin her iki ülke için de hayırlı olacağını düşünüyorum. Sayın Başbakanla ikili görüşmemizde iş birliğimizi geliştirmek amacıyla atılabilecek adımları ele aldık. Üst düzey temasların devamı çerçevesinde aramızdaki diyalog kanallarının her seviyede açık tutulmasının önemini vurguladık. Başbakanlığım döneminde teşkil edilen Türkiye-Yunanistan Yüksek Düzeyli İşbirliği Konseyi mekanizmasının, ilişkilerimizin olumlu gündem temelinde ilerletilmesine katkı sağladığının altını çizdim. Dostane ilişkiler ve iyi komşuluk hakkında Atina Bildirgesi ile ilişkilerimizi geliştirme yönündeki irademizi en üst seviyede teyit etmiş olduk. 2021 yılında oluşturulan Ortak Eylem Planı çerçevesindeki çalışmaların somut neticelerini görmekten ayrıca

memnuniyet duyuyoruz. Sayın Başbakan ile görüşmemizde şu an itibarıyla yaklaşık 5 milyar dolar civarında olan ticaret hacmimizin 10 milyar dolara çıkarılmasında mutabık kaldık. İpsala-Kipi Sınır Kapısı'nda ikinci köprü inşası gibi ulaştırma projelerinin önemine işaret ettik.”

### “İKİ ÜLKE YAN YANA VE BERABER HAREKET ETMEK ZORUNDA”

Yunanistan Başbakanı Miçotakis de konuşmasında, bu yıl iki ülkede de doğal afetlerin yaşandığını, geniş kapsamda ise çatışmalar ve savaşların ülkeler için birçok sorun teşkil ettiğini belirtti. Doğu Akdeniz'de güvenlik ve barışı tehdit eden durumların yaşandığını hatırlatan Yunanistan Başbakanı Miçotakis, “İki ülkenin çok iyi bir şekilde bir arada, çok sakin bir ortamda ilişkilerini devam ettirmesi çok önemli. Her bir tarafın yaşadığı sorunlara çözüm yaratabilmek önem arz ediyor” diye konuştu.

Yunanistan Başbakanı Miçotakis, hem Yunanistan'da hem de Türkiye'de bu ortak yaklaşıma katılmayan birçok kesimin mevcut olduğunu vurgulayarak, “Ancak, sınırdış olan iki ülke yan yana ve beraber hareket etmek zorundadır. İkimiz de daha sakin sulara, güzel bir esintiyle ilerleyen geminin kaptanı olarak güzel bir gelecek yaratmak zorundayız. Yunanistan ve Türkiye barış içinde yaşamaya mecburlar.

Recep Tayyip Erdoğan: “İki kardeş arasında dahi anlaşmazlıklar olabilirken iki komşu arasında görüş ayrılıklarının yaşanması gayet doğaldır. Mesele bunları çözme iradesidir.”

5

miilyar dolar

HÂLİHAZIRDA YUNANİSTAN İLE OLAN TİCARET HACMİ

10

miilyar dolar

YUNANİSTAN İLE HEDEFLLENEN TİCARET HACMİ



Anlaşmazlıklarını ortaya koyacak samimi şekilde görüşecek ve sürekli çözüm arayacaklar. Bu fikir ayrılıklarında yakınlaşma olmasa da gerginlik de oluşmamalı” dedi.

Son altı ayda Cumhurbaşkanı Erdoğan ile üçüncü kez bir araya geldiklerine dikkati çeken Yunanistan Başbakanı Miçotakis, Türkiye-Yunanistan Yüksek Düzeyli İşbirliği Konseyi (YDİK) toplantısının da bu ortak çabaların bir devamı olduğunu dile getirdi.

### **DOSTANE İLİŞKİLER VE İYİ KOMŞULUK HAKKINDA ATİNA BİLDİRGESİ AÇIKLANDI**

Organizasyon kapsamında imzalanan Türkiye ve Yunanistan’ın taraf olduğu Atina Bildirgesi, yeni bir dönemi başlatacak olması bağlamında oldukça kritik. Bildirgede liderlerin, iki ülke hükümetleri arasında yenilenen iş birliği iradesini tanıyarak iki komşu ülke arasındaki bağların, bölgenin refahını ve dinamizmini önemli ölçüde artırma potansiyeline sahip olduğunun altını çizdiği, dostluk ve karşılıklı güven ortamında her iki toplumun yararı için ortaklaşa çalışmaya devam etme ihtiyacını vurguladığı ifade edildi. Liderlerin, mevcut kurumsal

mekanizmalar aracılığıyla ikili ilişkileri yoğunlaştırmak, iyi komşuluk ilişkilerini geliştirmek amacıyla, her iki tarafın da mevcut ve gelecekteki zorluklar karşısında birbirlerinin hukuki pozisyonlarına hanel getirmeksizin dayanışma ruhunu geliştireceklerini vurguladığı kaydedildi.

Bildirgede, olumlu atmosferi ve gündemi teşvik etmek amacıyla, her iki tarafın da sonuç odaklı bir yaklaşımla her düzeyde ziyaret teatisini teşvik edeceğinin altını çizdiği aktarıldı. Tarafların ayrıca, aralarındaki her türlü anlaşmazlığı barışçıl yollarla ve uluslararası hukuka uygun olarak çözmeye kararlı oldukları bildirildi.

Bildirgede, liderlerin, özellikle ihtilafli durumlardan ve olası tırmanmadan kaçınılmasının vurgulanması suretiyle, ikili ilişkilerin başarılı şekilde yönetilmesi için her düzeyde etkili iletişim kanallarının ve mekanizmalarının önemini altını çizdikleri vurgulandı.

Liderlerin ilişkilere, ekonomik alanda iş birliğinin artırılması, toplum düzeyinde bağların derinleştirilmesi, böylece iki komşu halkın refahına ve barış içinde bir arada yaşamasına katkıda bulunulması hedefiyle yaklaşacaklarını vurguladıkları kaydedildi. Bu amaçla, liderlerin, Ortak Eylem Planı aracılığıyla ekonomik ve ticari konularda pozitif gündemin teşvik edilmesinde kaydedilen önemli ilerlemeyi göz önünde bulundurarak iki tarafın ilave iş birliği konularını araştıracaklarının altını çizdiği ifade edildi.

Öncesi de sonrası da  
**size özel...**

Corpus Sigorta, sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası riskleri değerlendirir, analiz eder, raporlar ve size özel çözümler sunar. Bir terzi titizliğiyle sigortanız ne eksik, ne fazla, tam size uygun olur.

#### **Riske özel çözümler**

Corpus Sigorta ile riskleri öngörmek, öngördüklerini önlemek, önleyemediklerinin ise ödenebilir primlerle kötü sonuçlarını önlemek mümkün.

Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde. Önleyici sigortacılık Corpus'ta!



**CORPUS**  
SIGORTA

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

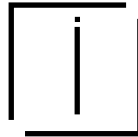


yeşil dönüşüm

# Petrolün Göbeğinden Yeşil Dönüşüm Çağrısı

Birleşik Arap Emirlikleri'nin başkanlığını yürüttüğü Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (UNFCCC) 28'inci Taraflar Konferansı (COP28) 30 Kasım-13 Aralık tarihleri arasında düzenlendi.

✍ HILAL YILDIRIM



İklim değişikliğiyle mücadelede önemli etkinliklerin başında gelen COP, bu yıl 28'inci kez Dubai'de küresel liderleri bir araya getirdi. Yaklaşık 200 ülkeden 7 binin üzerinde katılımcıyı ağırlayan Birleşmiş Milletler İklim Zirvesi'nde, iklim değişikliğiyle mücadelede alınması gereken önlemleri masaya yatırıldı. Önemli gelişmelerle sonuçlanan zirvede; fosil yakıtlardan temiz enerjiye geçiş, iklim değişikliğinde savunmasız kalan ülkelerin uyum süreci, sera gazı emisyonlarını azaltma taahhütleri ve küresel ısınmayı azaltacak

hedeflere odaklanıldı. Dünyanın en fazla petrol üretme kapasitesine sahip ülkelerden biri olan Birleşik Arap Emirlikleri'nde düzenlenen zirvede, BAE Sanayi ve İleri Teknoloji Bakanı Sultan bin Ahmed el-Cabir, etkinliğin başkanlığını yürüttü.

## **COP28'DE TARİHİ KARAR: FOSİL YAKITLAR TERK EDİLİYOR**

Paris Anlaşması'nda yer alan küresel ortalama sıcaklık artışını 1.5 derecede sınırlama hedefi, COP28'de de dile getirildi. Dünyanın küresel ısınma hedefinden günden güne uzaklaştığı raporlarla ortaya konurken COP28'de



liderler, bu hedefi mümkün kılan enerji sistemine geçilmesinin gerekliliğini yineledi. Bu nedenle emisyonlarda keskin düşüşün sağlanması için yeni taahhütlere ihtiyaç duyulurken güçlü politikalar benimsenmesinin de altı çizildi. COP28'in temel gündemlerinden olan fosil yakıtlardan aşamalı çıkışı çağırısı, "enerji sistemlerinde fosil yakıtlardan adil, düzenli ve eşitlikçi bir biçimde uzaklaşılması 2050 yılına kadar bilime uygun olarak net sıfıra ulaşılması için bu kritik on yılda eylemlerin hızlandırılması" kararıyla tarihe geçti.

Dünyanın enerji üretiminde fosil yakıtların payını azaltmak adına fikir birliğine varan 118 ülke, Küresel Karbonsuzlaşmayı Hızlandırma girişimi kapsamında, 2030'a kadar küresel yenilenebilir enerji kapasitesini üç katına, enerji verimliliğinin ilerleme hızını ise iki katına çıkarmak için taahhütte bulundu. Taahhüdü imzalayan ülkeler arasında Birleşik Arap Emirlikleri, ABD, Brezilya, Japonya, İngiltere, Meksika, Almanya, Fransa ve İspanya yer alırken Türkiye, Çin, Hindistan ve Güney Afrika ise taahhüdü imzalamayan ülkeler arasında bulunuyor.

#### **KAYIP VE ZARAR FONU OLUŞTURULDU**

COP28'in gündemine aldığı konulardan bir diğeri, iklim değişikliğinin yıkıcı etkilerine maruz kalan ülkelerin faydalanması amacıyla oluşturulan "Kayıp ve Zarar Fonu" oldu. İlk kez COP27'de Kayıp ve Zarar Fonu'nun oluşturulması yönünde fikir birliğine varılsa da hayata geçirilememişti. COP28 müzakerecileri, görüşmeler ardından Kayıp ve Zarar Fonu'nun kurulması ve fonun 2030 itibarıyla yıllık minimum 100 milyar dolar olması yönünde anlaşta.

**Yaklaşık 200 ülkeden 7 binin üzerinde katılımcıyı ağırlayan Birleşmiş Milletler İklim Zirvesi'nde, iklim değişikliğiyle mücadelede alınması gereken önlemleri masaya yatırdı.**

Dünya Bankası dört yıllık bir süreyle fonun ev sahibi olurken kararın alınmasıyla COP28'e başkanlık yapan Sultan Ahmed Al-Jaber, ülkesi Birleşik Arap Emirlikleri'nin fona 100 milyon dolar katkıda bulunacağını taahhüt etti. Ayrıca Almanya, İngiltere, ABD ve Japonya da fona katkı sağlayacaklarını taahhüt etti.

Türkiye de oluşturulması kabul edilen Kayıp ve Zarar Fonu'ndan yararlanmak istiyor. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Mehmet Özhaseki, organizasyon öncesi COP28 Başkanı Sultan Ahmed Al-Jaber ile görüşmesinde oluşturulacak olan Kayıp ve Zarar Fonu'nda Türkiye'nin de yer almasını gerektiğini söyledi.

#### **ELEKTRİK DAĞITIM HİZMETLERİ DERNEĞİ (ELDER)-YÖNETİM KURULU BAŞKANI KIVANÇ ZAIMLER**

Türkiye'de elektrik dağıtım sektörünün çatı örgütü Elektrik Dağıtım Hizmetleri Derneği (Elder), Türkiye enerji sektöründen tek sivil toplum kuruluşu olarak COP28 oturumlarında resmi gözlemci olarak yer aldı. Elder Yönetim Kurulu Başkanı Kıvanç Zaimler, "Türkiye'nin, 2053 net sıfır emisyon taahhüdüne katkı sunmak için Orta Vadeli Programda yer alan Yeşil Enerji ve Dijital Dönüşümden oluşan ikiz dönüşümün önemini farkındayız." diyerek şöyle devam etti: "Dağıtım üretim santralleri, elektrikli araçlar, depolama birimleri ve ısı pompaları gibi yeni teknolojilerin zamanında şebekeye bağlanabilmesi için elektrik dağıtım şebekelerine her yıl daha çok yatırım yapıyoruz. Bu varlıkların yönetimi için; dijital dönüşüm, siber güvenlik ve yapay zekâ gibi alanlarda yetkinliklerimizi geliştiriyoruz."



yeşil dönüşüm



Türkiye'nin Paris Anlaşması'nı imzalayan ülkelerden biri olduğunun altını çizen Özhaseki, "Akdeniz Havzası'ndayız, iklim değişikliklerinden olumsuz şekilde en çok etkilenen ülkelerden birisiyiz. Bir tarafta seller, bir tarafta kuraklık gibi sıkıntıları da üst üste yaşıyoruz. Zaten dünyanın kabul etmiş olduğu ortalama sıcaklığı geçen bir ortamda bulunduğumuz da kesin. Bu nedenle Türkiye'nin 'Kayıp ve Zarar Fonu' içinde olması elzemdir, kaçınılmazdır." dedi.

#### **KARBONDAN HIZLICA ARINMAK FİYAT İSTİKRARINI KORUYOR**

Enerji geçişinin potansiyel etkilerini analiz eden Cambridge Econometrics tarafından hazırlanan yeni bir rapor COP28'de kamuoyuyla paylaşıldı. Cambridge Econometrics, küresel fiyat seviyelerini önemli ölçüde etkileyen 2022-2023 enerji krizi

çerçevesinde, 1970'lerde meydana gelenle karşılaştırılabilir bir enerji fiyatı şokunun enflasyonist etkilerini yeniden gözden geçirdi. E3ME'de bir simülasyon gerçekleştirilerek yapılan karşılaştırmada, 2024 ile 2040 yılları arasındaki işlerin olağan şekilde devam edeceği senaryosu ile 1,5°C senaryosu arasındaki makroekonomik sonuçlar değerlendirildi. Analize göre, yeni bir petrol ve doğalgaz fiyat şokunun yaşanması hâlinde, enerji sistemi içerisinde daha hızlı karbondan arındırma ve artan enerji verimliliğinin, fiyat istikrarının korunmasına önemli bir katkı sağlayabileceğini göstermektedir.

#### **PETROL VE GAZDAN ARINDIRMA ŞARTI BAŞLATILDI**

Küresel bir sorun olan iklim değişikliklerinin etkilerini azaltmak için iklim eylemlerini hızlandırmaya



yönelik COP28, petrol ve gaz sektörleri genelinde Petrol ve Gaz Karbonsuzlaştırma Tüzüğü'nü (OGDC) başlattı. Küresel petrol üretiminin yüzde 40'ından fazlasını temsil eden 50 şirket OGDC'yi imzaladı. Böylece rutin alev yakmanın 2030'a kadar sona erdirilmesi ve en geç 2050 yılına kadar net sıfır operasyon gerçekleştirme taahhüt edildi.

Ayrıca "Enerji yoksulluğunu azaltmak ve tüm ekonomilerin gelişimini desteklemek için güvenli ve uygun fiyatlı enerji sağlamak", "yenilenebilir kaynaklar, düşük karbonlu yakıtlar ve negatif emisyon teknolojileri dahil olmak üzere geleceğin enerji sistemine yatırım yapmak", "operasyonların karbondan arındırılmasını hızlandırmak için daha geniş sektördeki en iyi uygulamalarla uyumu artırmak ve emisyon yoğunluğunu toplu olarak azaltmak için 2030 yılına kadar mevcut en iyi uygulamaları uygulamayı hedeflemek" ve "sera gazı emisyonlarının ölçümü, izlenmesi, raporlanması ve bağımsız olarak doğrulanması ve bunların emisyonların azaltılmasındaki performansı ve ilerlemesi de dahil olmak üzere şeffaflığın artırılması" gibi emisyon azaltımlarında eyleme yönelik bir dizi temel çalışma da kabul edildi.

### **TÜRKİYE'DEN COP28'E REKOR KATILIMCI**

İklim değişikliğinin yıkıcı etkilerine en fazla maruz kalan ülkelerden biri olduğunu söyleyen Türkiye, COP28'e binin üstünde rekor sayıda temsilciyle katılım sağladı. COP28'in en önemli gündem maddelerinden olan fosil yakıtlardan uzaklaşma kararında, yenilenebilir enerji kapasitesinin 2030 yılına kadar üç katına çıkarılmasını taahhüt eden ülkeler arasında Türkiye yer almadı. Türkiye Çevre, Şehircilik ve

**Dünyanın enerji üretiminde fosil yakıtların payını azaltmak adına fikir birliğine varan 118 ülke, Küresel Karbonsuzlaşmayı Hızlandırma girişimi kapsamında, 2030'a kadar küresel yenilenebilir enerji kapasitesini üç katına, enerji verimliliğinin ilerleme hızını ise iki katına çıkarmak için taahhütte bulundu.**

İklim Değişikliği Bakanlığı bünyesinde çalışan İklim Değişikliği Başkanlığı sekiz girişime katıldığını duyurdu. Bu girişimler; İklim Kulübü, Kritik Ham Maddeler Kulübü, Dayanıklı Gıda Sistemleri, Sürdürülebilir Tarım ve İklim Eylemine ilişkin Emirlik Deklarasyonu, Buzul Dostları Grubu, Çimentoda Atılım, İklim İçin Mangrov İttifakı, COP28'de Eğitim ve İklim Değişikliği Ortak Gündemi Bildirgesi, İklim ve Sağlık Deklarasyonu ve İklim Eylemi İçin Yüksek Hedefli Çok Düzeyli Ortaklıklar Koalisyonu (CHAMP).

Öte yandan, iklim değişikliğiyle mücadelede COP28 gibi etkinlikler önemli rol oynarken beraberinde getirdiği uygulamalarla ülkelere karbon salımını azaltacak belli sorumluluklar da yükleniyor. 1 Ekim 2023 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren ve ihracatçıları özellikle ilgilendiren Sınırdaki Karbon Düzenlemesi Mekanizması (SKDM) uygulaması, Avrupa Birliği'nin 27 ülkesini kapsarken 2026 yılı itibarıyla birlik üyesi ülkelere yapılan tüm ihrac ürünlerini kapsayacak şekilde uygulanmaya başlandı. Bu tarih itibarıyla AB ülkelerine ihrac edilen her ürünün sera gazı emisyon raporunun hazırlanması gerekiyor. Bu düzenlemeyle eş zamanlı yürürlüğe girecek bir başka uygulama ise zorunlu geri dönüştürülmüş ham madde kullanımı oldu.



İhracatçı birlikler

# “2023, OAİB için Verimli Bir Yıl Oldu”

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) Koordinatör Başkanı Nihat Uysallı, 2023 yılında yakaladıkları başarılı trendi 2024'te katlayarak devam ettirmek istediklerini söylüyor.



S

ene başında belirledikleri hedeflere tüm birlikler nezdinde ulaştıklarının altını çizen Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB)

Koordinatör Başkanı Nihat Uysallı, 2024 hedefini “Totalde tüm alanlarda en az yüzde 15’lik bir ihracat artışı sağlamak” olarak açıklıyor. Uysallı, bu hedefi yakaladıkları takdirde ülke ekonomisine 27 milyar dolarlık bir girdiyle katkıda bulunmuş olacaklarını söylüyor.

## OAİB için 2023 nasıl geçti?

2023 yılında OAİB’e bakacak olursak senenin başında hedeflediğimiz değerlere tüm birlikler nezdinde ulaştığımızı söyleyebiliriz. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği’nin 2023 yılı Ocak-Kasım dönemi ihracatı 23,7 milyar dolar olarak gerçekleşmişti. Geçen yılın aynı dönemine kıyasla ihracatımız yüzde 8,6 oranında arttı. Bu artışta en çok payı olan birliklerimiz savunma, hububat, iklimlendirme ve makine sektörlerinden oluşuyor. 2023 OAİB için verimli bir yıl oldu.

## Birlik olarak 2023 yılında ticaret heyeti organizasyonlarıyla çeşitli pazarlardaki alıcılara bir araya geldiniz. Bu organizasyonların ihracattaki etkisini nasıl yorumluyorsunuz?

Özellikle Ticaret Bakanlığı’nın belirlediği Uzak Ülkeler Stratejisi ve İslam Ülkeleri İle Ticareti Geliştirme Stratejisi ile uyumlu şekilde hareket

ederek bu bölgelere ağırlık verdik.

Fuarların etkinliği elbette tartışılmaz ancak son dönemde özellikle ticaret heyeti organizasyonları ile çok başarılı sonuçlar elde ettiğimizi görüyoruz. Sene içerisinde Japonya, Kanada, Tayland, Peru, Kolombiya, Endonezya, Malezya, Senegal, Bahreyn ve Tunus’a gerçekleştirdiğimiz genel ve sektörel ticaret heyetlerimiz, üye firmalarımızın yeni müşteriler bulması ve pazara nüfuz etmeleri amaçlarına hizmet ederek başarılı sonuçlar elde edilmesine vesile oldu. Genel anlamıyla da 2024 yılı hedeflerimize baktığımızda tabi ki yine fuarlar düzenleyeceğiz, fuarlara katılım sağlayacağız ama heyetlere de bir o kadar ağırlık vermeye karar verdik. Çünkü heyetler ile çok etkileyici sonuçları çok kısa sürede deneyimledik.

## Önümüzdeki süreçte siz hangi pazarların ön plana çıkacağını düşünüyorsunuz?

Herkesin bildiği gibi yeni dünya, yeni ekonomik çıkar alanları büyük oranda Asya ve Pasifik’te gerçekleşiyor. Asya Pasifik hem ticaret alanında hem siyasi anlamda çok önemli bir yere geldi. Dolayısıyla 2024 yılında ve sonrasında da bu pazarların çok önemli ve çok değerli olacağını düşünüyoruz. Asya Pasifik nüfusu, yarattığı katma değeri üretim değeri ve kişi başı gelir itibarında dünyadaki önemli ülkeler sıralamasında da ön plana çıktı ve yeni dönemde de ön planda olacağını düşünüyoruz.





## İhracatçı birlikler

**Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın da altını çizdiği teknolojik ürün ihracatı konusunda, bünyesinde iklimlendirme ve savunma gibi teknolojiye dayalı ihracatın olduğu birlikler barındıran OAİB'in hedefleri nelerdir?**

Cumhurbaşkanımızın altını çizdiği gibi özellikle teknolojik ürün ihracatı konusunda çok ciddi adımlar atıyoruz. Elbette teknolojik ürün ihracatı temennilerle, sloganlarla gerçekleşecek bir konu değil çok ciddi birikim, altyapı ve yatırım gerektiren bir konu. Ancak soruda da bahsettiğiniz gibi gerek iklimlendirme gerek ise savunma sanayi konusunda beklentimizin çok ötesinde inanılmaz ilerlemeler kaydettik ve güzel sonuçlar alıyoruz. Savunma sanayisi ülkenin gururu ve görünen o ki önümüzdeki yıllarda da gururumuz olmaya devam edecek. Yüksek teknolojinin en yoğun kullanıldığı bu alanda çok güzel yerlere geldik, inşallah bu yeni dönemde de devam edecek.

**OAİB olarak ihracatçılara yönelik eğitim programlarına imza atıyorsunuz. Bu eğitim programlarından aldığınız geri dönüşler nasıl oluyor? 2024'te planladığınız eğitimler neler?**

Genel sekreterliğimizce ihracatçılarımıza yönelik olarak genelde çevrim içi dış ticaret, kişisel gelişim ve ülke bilgilendirme toplantıları gerçekleştirildi. 2023 yılında 50 eğitim programı düzenlendi ve bu eğitim programlarına 8 bin 471 firma temsilcisi katıldı. Ayrıca her yıl sonbaharda başlayan ve ilkbaharda sona eren, 30 haftalık OAİB Katılım Belgesi Dış Ticaret Eğitim Programı düzenleniyor ve katılımcılara katılım belgeleri gönderiliyor. Bunun yanı sıra, iller bazında, yerinde OAİB Genel Sekreterliği Katılım Belgesi İhracat Eğitim Programları gerçekleştiriliyor. Katılımcılar, eğitim sonunda gönderilen

anketler sonucunda memnuniyetlerini belirtiyorlar. 2024 yılında yaklaşık 120 eğitim programının düzenlenmesi planlanıyor.

**Gençlerin ve kadınların ihracat dünyasında daha da aktif olmaları adına OAİB olarak neler yapıyorsunuz?**

Mümkün olduğu kadar yönetim kurullarımızda ve birliğe bağlı her türlü alt ve üst kuruluştaki personel sayısının mutlaka dengeli oranda kadınlardan



**NİHAT UYSALLI**

Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) Koordinatör Başkanı



İhracatçı birlikler

## OAİB'İN 2024 YILI İÇİN HAZIRLIKLARINA BAŞLADIĞI TİCARİ HEYET ORGANİZASYONLARI

05-09 Şubat	Moskova/Rusya	Hububat
12-15 Mart	Bükreş/ Romanya	Demir
31 Mart-4 Nisan	Lipetsk/Moskova/Rusya	Makine
02-05 Nisan	Moskova/Rusya	Demir
20-23 Mayıs	Erbil/İrak	Demir
10-14 Haziran	Toronto/Kanada	Makine
24-29 Haziran	Ho Chi Minh/Vietnam	Demir
13-15 Kasım	Varşova/Polonya	Demir

oluşmasına özen gösteriyoruz. Her yıl bu oranın birlikler bazında sayı olarak arttığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Örneğin OAİB Genel Sekreterliği bünyesinde çalışan kadınların sayısının toplam çalışan sayısı içerisindeki oranı yüzde 50'nin üzerinde. Aynı şekilde genç çalışanlarımızın sayısı da bir o kadar fazla. Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği bünyesinde bulunan sektörlerimizden biri olan Orta Anadolu Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği tarafından 2008 yılından bu yana düzenlenen Ulusal Mobilya Tasarım Yarışması ile beraber her yıl ödül alan tasarımcılar yurt dışındaki çeşitli eğitim kurumlarına gönderilmekte ve tasarımcıların eğitim imkanı almalarına

### MARKALAŞMA HER ŞEYDEN ÖNEMLİ

İhracatın büyümesi ile ilgili başta lojistik olmak üzere maliyete doğrudan etkisi olan birçok etken ve öncelik var ancak her şeyden önemli gördüğüm konu, markalaşma. İhracat ile ilgili 2024 ve sonrasında en çok gündeme getirmemiz gereken şey Türkiye markasının hak ettiği yere geleceği çalışmaları ivedilikle yapmaktır. Özellikle maddi manevi ihracat ile ilgili tüm hedeflerimize ulaşmamızda, Türkiye markasının mümkün olduğunca ön planda olması ve bu alanda yapacağımız çalışmalar ihra-cata ciddi oranda pozitif katkı yapacaktır.

olanak sağlanmakta. İlk, orta öğretim ve lise öğrencilerini de ayrı bir kategoride toplayan yarışma kapsamında, tasarım alanında geleceğin tasarımcılarının yetişmesi için uzun vadeli bir yatırım yapılmaktadır. 2008 yılından bu yana yarışmaya toplam 8 bin 504 tasarımcı katılmış, 341 ödül verilmiş ve 22 tasarımcı gencimiz yurt dışı eğitimine gönderilmiştir.

### OAİB'in yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirlik konusunda attığı adımlar nelerdir?

OAİB olarak sürdürülebilir üretimin uluslararası ticarete artık zorunluluk haline geldiğinin farkındayız. Sürdürülebilirlik meselesinin sektörlerimiz ve ihracatçılarımız için teknik bir engel haline gelmesinin önüne geçmek adına genel sekreterlik olarak çalışmalarımızı yürütüyoruz. Bu alandaki gelişmeleri yakından takip etmek, firmalarımızın yeşil dönüşümünü desteklemek ve onları yönlendirmek adına genel sekreterliğimiz bünyesinde 2022 yılı temmuz ayında eski adıyla "Yeşil Ekonomi ve Enerji" yeni adıyla "Yeşil Ekonomi, E-İhracat ve Projeler" Şubemizi kurduk. Böylece Türkiye'deki tüm ihracatçı birlikleri genel sekreterlikleri içinde bir ilki gerçekleştirmenin gururuyla yolumuza devam ediyoruz.

### OAİB'in 2024 hedefleri nelerdir?

OAİB'in 2024 hedefi totalde tüm alanlarda en az yüzde 15'lik bir ihracat artışı sağlamaktır. Bunu da özellikle geçen yıl geldiğimiz düzeyi, sektörlerin alt kırılımlarını incelediğimizde gelebileceğimiz yerleri hesaplayarak söylüyoruz. Bu konuda en büyük payın da savunma sanayisinden geleceğini düşünüyoruz. 2024 yılında genel sekreterlik olarak 27 milyar dolar ihracat yapmayı hedefliyoruz.

Markanızı, buluşunuzu, tasarımınızı  
tüm dünyada koruyoruz



*1983'ten bu yana...*

 Türkiye  İsviçre  Kazakistan  Birleşik Arap Emirlikleri  İngiltere

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

Spine Tower Saat Sokak No: 5 Kat: 13 Maslak-Sarıyer 34485 İstanbul / TÜRKİYE

T. 0212 329 00 00 F. 0212 346 02 64



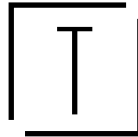


İnovaLİG Şampiyonları

## “2024’te de Her Alanda Yenilikçi Projeler Ortaya Koyacağız”



2023 yılında AR-GE’ye yaklaşık 43 milyon TL yatırım yapan Kastamonu Entegre’nin bu yaklaşımı, İnovaLİG Ödüllerinde “İnovasyon Stratejisi” kategorisinde kazanılan birinciliğin nasıl geldiğini açıkça ortaya koyuyor.



Türkiye Innovation Week kapsamında düzenlenen İnovaLİG Ödüllerinde “İnovasyon Stratejisi” kategorisinin birincisi

olan Kastamonu Entegre, inovasyonu kurum kültürü haline getirmeyi başarmış bir firma. İnovaLİG’de son dört yıldır ödül almayı başaran Kastamonu Entegre’nin CEO’su Haluk Yıldız, püf noktasını şöyle açıklıyor: “En büyük gücümüz, ortaya koyduğumuz vizyona inanan, işini layığıyla yaparak şirketimizin inovasyon kültürünün gelişmesine katkıda bulunan insan kaynağımız.”

**Türkiye iş dünyası genelinde bakarsak sizce ülkemizde inovasyon kavramına hak ettiği değer veriliyor mu?**

Ülkemizde inovasyon kültürünün gelişmesi adına hem kamu hem de özel sektör uzun zamandır önemli çalışmalar yapıyor. Bu çalışmalar kuşkusuz inovasyona bakışı belli bir aşamaya taşımıştır ama bu konuda daha almamız gereken yollar da olduğunu düşünüyorum. Yapısı gereği dinamik bir süreci temsil eden bu kavramın ülkemizde kökleşmesi için öncelikle ülke ve iş dünyası olarak hepimizin ortaklaştığı bir inovasyon



stratejisine, hedefine ihtiyacımız olduğunu bilmemiz gerekiyor. Bu hedef doğrultusunda bütünsel bir stratejiyle kararlı adımlar atarak rekabet gücümüzü artırmalı, inovasyon kültürünü ülkemizde yerleştirmeliyiz. Bu noktada, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve bölgesel kalkınma ajansları gibi yapılar stratejik bir rol üstlenmektedir. Bu kıymetli yapıların açtığı yolun üzerine iş dünyası olarak kendi deneyimlerimizi de koyarak geleceğe kararlılıkla yürüyoruz. “Yüksek Teknoloji ve İnovasyon”, “Dijital Dönüşüm ve Sanayi Hamlesi”, “Girişimcilik”, “Beşerî Sermaye” ve “Altyapı” olmak üzere 5 ana bileşenden oluşan Milli Teknoloji Hamlesi’nin inovasyon kültürü oluşturmak anlamında atılmış en güçlü ve somut adım olduğunu bilmemiz gerekir. Ekonomimizin sürdürülebilir, güçlü ve bağımsız olması yolunda önemli bir vizyon ortaya koyan bu atılımın inovasyon kültürünün bu topraklarda kökleşmesi adına da önemli fırsatlar sunduğunu düşünüyorum. Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin (TİM) organize ettiği Türkiye İnovasyon Haftası ve İnovaLİG’in de sürdürülebilir bir inovasyon kültürü oluşturmak adına ortaya konulmuş öncü adımlar olduğuna mutlaka değinmek gerekir. TİM uzun zamandır bu yolda önemli bir sorumluluk üstlenerek iş dünyasının, şirketlerimizin, markalarımızın rekabet gücünü hem yurt içinde hem de uluslararası pazarlarda artırmaya gayret ediyor. İnovaLİG Şampiyonları Ödül Töreni’nde Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan Beyefendi’nin de altını çizdiği üzere, 2014 yılında 460 başvuruyla başlanılan İnovaLİG’de bu sene itibarıyla 2003 başvuruya ulaşılmış olması, Türkiye’de inovasyon kültürünün kurumsal ölçekte nasıl bir gelişim ve

"Üreten, çalışan, istihdam oluşturan güçlü iş dünyası ile ülkemizin bundan sonraki en önemli hedefi yüksek katma değerli ürün ihracatında da lider ülkeler arasına girmek olmalı."

ilerleme kaydettiğinin önemli bir göstergesidir.

Küresel düzlemde bir çekim merkezi haline gelen, bölgesinin en güçlü ekonomisi Türkiye, tarım ürünlerinden tekstile, inşaattan otomotive dünyada talep gören ürünlerin en büyük üreticileri arasında. Tarım toplumundan sanayi toplumuna en hızlı geçen ülkelerin başında gelen ülkemiz, dinamik nüfusu, rekabetçi iş dünyası ve iş gücüyle deyim yerindeyse asla yerinde durmayan ve durmayacak olan bir ülke. Üreten, çalışan, istihdam oluşturan güçlü iş dünyası ile ülkemizin bundan sonraki en önemli hedefi yüksek katma değerli ürün ihracatında da lider ülkeler arasına girmek olmalı. Bu anlamda iş dünyamız ve ülkemiz önemli bir potansiyele sahip. İnovasyon kültürümüzü her geçen gün geliştirerek Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılına güvenle yürüyeceğimize yürekten inanıyorum.

**Kastamonu Entegre İnovaLİG Ödülleri’nde kategori birincisi oldu. Sizin için “inovasyon” kavramı iş yapış süreçlerinde nasıl bir yer kaplıyor?**

Öncelikle, kamu ve özel sektör kuruluşlarına açık olarak düzenlenen İnovaLİG’in Türkiye’nin inovasyon yönetimi ve bilincinin geliştirilmesi yolunda çok önemli bir platform olduğunu belirtmek isterim. Türkiye



## İnovaLİG Şampiyonları

İhracatçılar Meclisi'ni, Ticaret Bakanlığı'mız desteğiyle son 10 yıldır düzenlemekte olduğu bu değerli organizasyondan ötürü bir kez daha tebrik ediyorum. Kastamonu Entegre olarak, İnovaLİG'te 2019'dan bu yana üç kez üst üste ilk üçte yer almak, ardından da 2023 yılında "İnovasyon Stratejisi" kategorisinde birincilik ödülüne layık görülmek şirketimiz için büyük bir onur.

Ahşap bazlı panel sektöründe global bir marka olarak, inovasyonu sadece bir strateji değil, aynı zamanda şirket kültürümüzün bir parçası olarak görüyoruz. Bu çerçevede, Teknopark İstanbul'da bulunan AR-GE merkezimizde yenilikçi atılımlar için durmaksızın çalışıyoruz. Yenilikçi fikirlerin kurum içinde serbestçe dolaşmasına imkân sağlayan Fikir Platformu, 2018 yılından beri şirketimizin inovasyon sisteminin önemli bir aracı. Empati, fikri denklik ve kolektif zekâ ilkeleri etrafında oluşturduğumuz bu platformda, yenilikçi fikirlerin uygulamaya geçmesine rehberlik ediyoruz. İnovasyon bizim için şirketimizin kılcal damarlarına kadar ulaşan, marka DNA'sında yer alan stratejik bir unsur.

İnovaLİG'e son dört yıldır aldığımız ödüllerle damga vurmamızı sağlayan en büyük gücümüz, ortaya koyduğumuz vizyona inanan, işini layıkıyla yaparak şirketimizin inovasyon kültürünün

gelişmesine katkıda bulunan insan kaynağımız.

### **AR-GE ve inovasyon bir sebep-sonuç ilişkisi aslında. Sizin AR-GE tarafındaki tavrınız nedir, AR-GE'ye ayırdığınız önem ve pay için neler söylersiniz?**

AR-GE, yeni fikirlerin keşfi, ürün geliştirmenin yanı sıra mevcut sistemleri ve süreçleri iyileştirmenin anahtarıdır. AR-GE ve inovasyon projelerimizle hedefimiz, katma değerli ürünleri sektörümüze kazandırmak ve aynı zamanda döngüsel ekonomiye katkıda bulunmak. Bu kapsamda, Teknopark İstanbul'daki AR-GE yapılanmamız ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TÜBİTAK, Türkiye'nin önde gelen üniversiteleri, start-up'lar ve uluslararası organizasyonlar ile başarılı projelere imza atıyoruz. Bu iş birlikleri çerçevesinde hayata geçirilen projeler arasında Avrupa Birliği'nin döngüsel ekonomi konusunda fonladığı en büyük inovasyon projelerinden "ECOBULK" ile geri dönüşüm prosesi kolaylaştırılmış levha geliştirilmesi, Akzonobel, CNR ve Cranfield Üniversitesi ile geri dönüşümü kolaylaştıran ve emisyonu azaltan tutkal formülasyonu sayesinde ürettiğimiz yüzde 100 geri dönüşümlü yonga levhaların üretimi gibi sektörde öncü diyebileceğimiz çalışmalarımız mevcut.

### **İlk kez 26'ncı Intermob**

Fuarı'nda görücüye çıkardığımız, sürdürülebilirlik yaklaşımımızı ortaya koyan, çevre dostu levhamız Pureboard, sektörde dikkat çeken ürünlerimizden. Ahşap bazlı panellerde ağacın kendisinden gelen miktar kadar formaldehit içeren NAF (No-added formaldehyde) özellikli Pureboard,

**"AR-GE ve inovasyon projelerimizle hedefimiz, katma değerli ürünleri sektörümüze kazandırmak ve aynı zamanda döngüsel ekonomiye katkıda bulunmak."**



Kastamonu Entegre CEO'su Haluk Yıldız, İnovaLİG Ödülünü Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın elinden aldı.

fuarda inovasyon alanının dikkat çeken ürünleri arasındaydı.

Bu bakış açısıyla, 2023 yılı itibarıyla AR-GE yatırımlarımız yaklaşık 43 milyon TL ölçeğinde gerçekleşti. Geleceğin teknolojilerini geliştirmek amacıyla kurduğumuz Teknopark İstanbul'daki AR-GE merkezimizde ürün ve süreç geliştirme, verimlilik artırma, etkin kaynak kullanımı ve ileri malzeme teknolojileri üzerine çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz.

**Kastamonu Entegre, inovatif ürünlerini ihracatla taçlandırmayı başarmış bir firma. İhracat tarafında bir 2023 değerlendirmesi istesek neler söylersiniz?**

Kastamonu Entegre olarak, ülkemizin

sürdürülebilir büyümesi açısından ihracatın çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Orta Vadeli Program ve 12. Kalkınma Planı'nda da ülkemizin ihracat odaklı büyümeye özel bir önem atfettiğini görüyoruz. 12. Kalkınma Planı'nda 2028 yılı ihracat hedefi 375,4 milyar dolar olarak belirlendi. Ülkemizin ortaya koyduğu bu planlar ve stratejik hedeflerimiz doğrultusunda 2023 yılında da ihracatımızı kararlılıkla sürdürdük. Mevcut pazarlarımızda rekabet gücümüzü artırmak, yeni pazarlardaki fırsatları keşfetmek için sağlam adımlar attık. Bildiğiniz gibi, ihracatta güçlü şekilde var olabilmek için artık iyi ve kaliteli ürünle birlikte sürdürülebilirlik de olmazsa olmaz. Uluslararası anlaşmalar nedeniyle ihracatta



"Kastamonu Entegre olarak inovasyonu, ulaşılması gereken bir aşamadan öte şirketimizin temel yapı taşı olarak görüyoruz; bu yaklaşımla şirketimizin sadece bugününü değil, geleceğini de şekillendirirken ülkemiz için değer yaratmaya odaklanıyoruz."

her geçen gün yeni düzenlemelerle karşılaşıyoruz. Bu nedenle ülke olarak yeşil ve dijital dönüşümü hızla gerçekleştirerek ihracattaki rekabet gücümüzü korumanın elzem olduğunu düşünüyorum.

#### **Önümüzdeki süreçte yeni inovatif projeleriniz var mı?**

İnovasyon çalışmalarımızın, sürdürülebilirlik felsefemizle paralel bir şekilde ilerlemesine özen gösteriyoruz. Bugünün dünyasında sürdürülebilirlikten bağımsız bir inovasyon düşünülemez zaten. Bu doğrultuda ilk kez 26'ncı Intermob Fuarı'nda sergilediğimiz, kahve atıklarından ürettiğimiz levha prototipini önümüzdeki dönemde daha da geliştirmeyi hedefliyoruz. Wastespresso iş birliğiyle kahve atıklarını biyo hammaddeye dönüştüren çalışmamızın ilgiyle karşılanacağını düşünüyoruz. Geçmişten bugüne olduğu gibi, 2024'te de her alanda yenilikçi projeler ortaya koyacağız.

#### **İnovasyon Okulu projeniz hakkında da bilgi alabilir miyiz?**

İnovasyon Okulu projemiz ile esas olarak fikir üretmeyi değil inovasyona yatkın bireylerin gelişimini hedefliyor, şirket içinde oluşturduğumuz inovasyon kültürünü geliştiriyoruz. Çalışanlarımız, İnovasyon Okulu'nda temel inovasyon tekniklerini teorik ve uygulamalı olarak deneyimlemekte ve hazırladıkları

mezuniyet projesi ile gerçek bir problemin çözümüne/ihtiyacın karşılanmasına katkıda bulunmaktalar. Okulu başarıyla tamamlayanlar, "İnovasyon Elçisi" olarak okuldan mezun oluyorlar. Bu proje aslında bizim sürdürülebilir inovasyon stratejimize destek olan bir yapı. İnovasyonu projelerimizin her aşamasına yaymak, şirketimizin her çalışanına bu kültürü yerleştirmek için gelecekte de bu tarz projeleri hayata geçirmeye devam edeceğiz.

#### **Türkiye Innovation Week gibi organizasyonların Türkiye'de inovasyon algısının büyümesi ve inovatif faaliyetlerin artması noktasındaki önemini ve etkisini nasıl yorumluyorsunuz?**

İnovasyon ülkemizin sürdürülebilir büyümesinde yaşamsal araçların başında geliyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin Ticaret Bakanlığı'mızın desteğiyle 10 yıldır düzenlemekte olduğu Türkiye İnovasyon Haftası ve Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı İnovaLİG gibi önemli platformlar sayesinde, ülkemizdeki özel sektör ve kamu kuruluşlarının AR-GE ve inovasyona yatırım konusunda ulaşmış oldukları farkındalık düzeyi memnuniyet verici. Rekabetin her geçen gün arttığı, değişimin hızına yetişmekte güçlük çektiğimiz günümüzde inovasyon, sürdürülebilir başarı için olmazsa olmaz. Biz de Kastamonu Entegre olarak inovasyonu, ulaşılması gereken bir aşamadan öte şirketimizin temel yapı taşı olarak görüyoruz; bu yaklaşımla şirketimizin sadece bugününü değil, geleceğini de şekillendirirken ülkemiz için değer yaratmaya odaklanıyoruz.





ARKANIZDA **TEMİZ BİR**  
*iz bırakın*



hizmet ihracatı

# Kış Turizmi Çok Daha Fazla Potansiyel Barındırıyor

2022'yi 50 milyonu aşkın ziyaretçiyle kapatan Türkiye'nin, turizmdeki hizmet algısına yeni başlıklar eklemesi ve mevcut başlıkları daha da parlatması gerektiği aşikâr. Bu anlamda kış turizmi, yükseltilebilir potansiyeliyle ülke ekonomisine çok daha fazla katkı sağlamaya namzet.

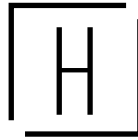


HİZMET İHRACATÇILARI  
BİRLİĞİ (HİB) YÖNETİM  
KURULU ÜYESİ  
HEDİYE GÜRAL

(HİB) Yönetim Kurulu Üyesi Hediye Güral ile konuştuk.

**Türkiye ve esasında tüm dünyada turizm denilince akla gelen olgu yaz turizmi oluyor. Fakat, baktığımızda dört mevsimin yaşandığı Türkiye'de kış turizmi için de bir potansiyelden bahsetmek mümkün. Şunu sorarak başlayalım: Kış turizminde Türkiye şu anda ne durumda? Dünya ile mukayese edildiğinde bu noktadaki konumu nedir?**

Ülkemiz kış turizminde her geçen yıl ciddi anlamda ilerleme kaydediyor. Sadece yerli turistlerin ilgisi artmıyor aynı zamanda Rusya, Ukrayna, Polonya ve Orta Doğu ülkeleri başta olmak üzere dünyanın farklı bölgelerinden gelen turistleri dünya standartlarındaki tesislerde ağır ediyoruz. Elbette Rusya-Ukrayna Savaşı, yakın coğrafyadan gelen talebi nispeten azaltsa da ihracat pazarlarını çeşitlendirme adına charter seferlerinin başlatılması gibi adımlar, bu açığın hızla kapatılabileceğini bize gösteriyor. Geçtiğimiz yıla göre turizm sektörü 2024 yılında çok daha fazla turist ağırlamayı hedefliyor; şüphemiz yok ki kış turizmi de bu artıştan etkilenecektir. Daha iyi hizmet ve daha iyi tanıtımla sadece turistleri değil, özel organizasyonlar



İç şüphesiz "tatil" denilince peşi sıra gelen kelimeler deniz, kum, güneş vs olur. Ve fakat Türkiye gibi dört

mevsimin yaşandığı bir ülkede tüm turizm algısını sadece yaz aylarıyla kısıtlamak pek de adaletli değil. Türkiye, kış turizmi için de hem iklim hem tesis olarak artıları ve bu artıları artırma potansiyeli olan bir ülke. Kış turizminde mevcut durumu, işin ihracat boyutunu ve gelecek hedeflerini Hizmet İhracatçıları Birliği



## hizmet ihracatı

için de ülkemizdeki kış turizmi destinasyonlarının daha çok tercih edilmeye başladığını görüyoruz. Bu ilgi, doğru pazarlama adımlarıyla şüphesiz gelecek yıllarda çok daha artış gösterecektir. Bu sayede dünyadaki pazar payımızı da artıracğımıza inanıyoruz.

### **Kış turizminin genel hizmet ihracatındaki payı nedir?**

Hizmet ihracatçıları olarak 2022 yılında Merkez Bankası verilerine göre yaklaşık 89 milyar dolar hizmet ihracatı gerçekleştirdi. Yine aynı şekilde 2022 yılı aralık-ocak-şubat aylarında turizm sektörü geliri 6,5 milyar doları aşmıştır. Dolayısıyla yüzde 7'nin üzerinde bir oranla kış turizmi genel hizmet ihracatına katkı sağladığı görülmekte. 2022 yılı aralık ve 2023 yılı ocak-şubat kış turizmi gelirlerini incelediğimiz zaman 8 milyar doları aşarak hizmet ihracatımıza yaklaşık yüzde 10'a yakın bir pay elde etmektedir.

### **2023-2024 kış dönemi için hedefler neler, ne kadarlık bir ihracat bekliyorsunuz?**

Pandemi, Rusya-Ukrayna Savaşı ve deprem başta olmak üzere son yıllarda turizm sektörünü etkileyen pek çok olumsuzluktan kış turizmi destinasyonları da nasibini aldı. Bu yıl kar yağışının erken başlaması ve önümüzdeki aylarda yağışlara yönelik pozitif tablo, beklentileri de yükseltiyor. Dünya Turizm Örgütü'nün 2022 yılı verilerine göre, geçtiğimiz yıl tüm dünyada 960 milyonun üzerinde kişi seyahat etti. Bu dönemde toplam harcama 1 trilyon doları aşarken Türkiye ise 50 milyonu aşan ziyaretçi sayısı ile en çok turist ağırlayan dördüncü ülke oldu. 2022 yılında

Sektörde iş birliği, sürdürülebilir turizm projeleri, teknolojik yenilikler ve tanıtım faaliyetlerine ağırlık verilerek, kış turizmi destinasyonlarının rekabet avantajı yakalaması kolaylıkla sağlanabilir.

turizm hizmetleri sektörü gelirimiz, bir önceki yıla göre yüzde 53,4 artışla 46,2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. 2023 yılının üçüncü çeyreğinde ise turizm gelirlerimiz yüzde 13,1 artarak 20,2 milyar dolar oldu ve çeyrekler bazında rekor kaydedildi. İlk dokuz ayda turizm gelirimiz bir önceki yıla göre yüzde 20 artışla 42 milyar dolara yükseldi. Ülkemizin 2023 yılındaki hedefi ise hepinizin bildiği gibi 60 milyon turist ve 56 milyar dolar gelire ulaşmak. 2028 projeksiyonu ise 90 milyon turist sayısı ve 100 milyar dolar gelir elde edebilmek. Ayrıca ülkemizin kış turizmi kayak turizmi, termal turizm, spor turizmi ve ileri yaş turizmini kapsamaktadır. Dolayısıyla hizmet ihracatı ve turizm ihracatımız ile beraber kış turizmi gelirlerimiz de artmaya devam edecektir.

### **Tesis ve hizmet kalitesini artırma yolunda eğitim ve yönlendirme tarafında HİB olarak projeler yürütüyor musunuz?**

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy geçtiğimiz günlerde kış turizmi, termal turizm, atık su tesisleri, ücretsiz halk plajları gibi farklı projelerdeki altyapı çalışmaları için 1,5 milyar liranın üstünde kaynak ayrıldığını duyurmuştu. Turizmi çeşitlendirme konusunda karar vericilerin attıkları adımlar, HİB olarak bizim de sorumluluklarımızı artırıyor.



## hizmet ihracatı



Sektörümüzün ihtiyaçlarını en hızlı şekilde en doğru muhatapla çözebilmeyi amaçlıyoruz. Bu anlamda HİB bünyesi altında faaliyetlerini sürdüren Turizm ve Seyahat Hizmetleri Komitesi'nin varlık amacının tesis ve hizmet kalitesini artırırken sektör temsilcilerinin ihtiyaçlarına 365 gün boyunca hizmet etmek olduğunu söyleyebiliriz.

### **Kış turizmi açısından mevcut en büyük engelleri nasıl görüyorsunuz?**

Ülkemiz gibi turizmi dört mevsimde yaşayan bir ülke için çok sayıda avantaj bulunsa da elbette sektörü zorlayan çok sayıda gelişme var. Bunların en başında küresel ısınma geliyor. Özellikle son yıllarda yaşanan iklim değişikliği, kar yağışı miktarını ve kalitesini etkileyerek kayak merkezlerinde beklenenden az yağışlara ve yeterli kar seviyesine ulaşılamamasına neden oluyor. Suni kar üretmek bu süreçte çözüm olarak görülse de suni kar makineleri de yüksek hava sıcaklıklarında

çözüm sağlamıyor. Bazı bölgelerde kış turizmi için gerekli altyapı eksikliği, turistlerin konaklama, ulaşım ve diğer hizmetlere ulaşımını zorlaştırabiliyor. Özellikle kış şartlarında süreç çok daha zorlaşabiliyor. Bu anlamda turizm yatırımlarının sürdürülebilir bir hâle dönüşmesi gerekiyor. Kış turizmi destinasyonlarında rekabet de bu başlık altında değerlendirilmesi gereken konulardan biri olarak karşımıza çıkıyor. Dünyanın kış turizminde öne çıkan pazarlarından bir adım önde olabilmek için hizmet kalitesinin her geçen gün iyileştirilmesi önem arz ediyor. Sektörde iş birliği, sürdürülebilir turizm projeleri, teknolojik yenilikler ve tanıtım faaliyetlerine ağırlık verilerek, kış turizmi destinasyonlarının rekabet avantajı yakalaması kolaylıkla sağlanabilir.

### **Türkiye'de kış turizminin daha büyük bir pazar haline gelmesi yolunda atılması gereken en acil adımları nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Turizm sektörü genelinde verilen desteklerin kış turizmcileri için özelleştirilmesi, pandeminin ardından toparlanma sürecindeki ve beklentinin üstünde seyreden hava sıcaklıklarıyla mücadele eden sektör temsilcileri için bir can suyu olacaktır. Türkiye'de turizm dendiğinde akla ilk gelen deniz, kum, güneş turizmine verilen önemin korunarak, kış turizmini de canlandırıcı tanıtımlara ağırlık verilmesi gerekiyor. Türkiye'de kışın tatil yapma alışkanlığı çok yaygın olmasa da hem iç hem de dış piyasada talebi canlandıracak pazarlama faaliyetlerine ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz.

# İŞ İMKANI SUNAN

**İstanbul Üniversitesi & UGM  
İşbirliği ile Online Uygulamalı  
Gümrük ve Dış Ticaret Uzmanlığı  
8. Sertifika Programı Başlıyor.**



**PROGRAM TARİHİ:**  
03.02.2024 - 09.03.2024



**SON BAŞVURU TARİHİ:**  
01.02.2024



**PROGRAM SÜRESİ:**  
60 Saat

## **PROGRAMA İLİŞKİN BİLGİLER VE BAŞVURU**

[sem.istanbul.edu.tr](http://sem.istanbul.edu.tr)

adresinden program detayları ve katılım koşullarına ilişkin bilgileri öğrenebilir, katılım bilgi formunu doldurarak kayıt işlemlerinizi gerçekleştirebilirsiniz.

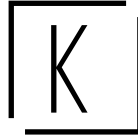
## **İLETİŞİM:**

Kayıt ile ilgili sorularınız için:  
0212 440 17 36

Eğitim program içeriği ile ilgili sorularınız için:  
0534 596 79 89

İhracatın finansmanında bankalar ile ihracatçıların yeni buluşma noktası

# İGE Kefalet Portalı



asım sayımızda İGE'nin Yeşil Dönüşümün Finansmanı kapsamında özkaynakları ile

hazırladığı ve iki özel banka aracılığı ile lansmanlarını gerçekleştirdiği paketleri incelemiştik. Bu sayımızda da ihracatçıların finansmana en uygun koşullarda erişimini sağlayacak "İGE Kefalet Portalı" nı inceliyoruz.

## İGE Kefalet Portalı

İGE Kefalet Portalı, kapsamlı veri ve ileri teknoloji kullanılarak ihracatçıların finansmana en uygun koşullarda erişimini sağlayan yenilikçi bir platformdur. İGE Kefalet Portalı'nın temel amacı; ihracatçının finansman ihtiyacını, sunduğu kefalet destek paketleri üzerinden yapılacak başvurular aracılığı ile eş zamanlı olarak üye bankalara ileterek, ihracatçıların mevcut piyasa şartları içinde en iyi koşulları almalarını sağlamaktır.

İGE Kefalet Portalı ile ihracatçılar banka şubesine gitmeden aynı anda

birden fazla bankaya başvurusunu iletebilmektedir. İhracatçılar günümüz koşullarında kredi başvuru süreçlerini her bankada ayrı ayrı sürdürmekte, bir bankada başvurunun ret olması halinde diğer bankalarda tüm süreci en baştan tekrar etmek zorunda kalmaktadırlar. Bu durum hem bankalarımız hem de ihracatçılar için maliyetli olmakta ve zaman kaybına yol açmaktadır. Yine, daha uygun koşulları sağlayan farklı bir banka ile çalışmaya devam etmek istemeleri halinde, ihracatçılar için teminat yaratma ve/veya mevcut teminatı farklı bir bankaya taşıma konusunda da ciddi zaman ve maliyet kayıpları yaşanmaktadır. İGE Kefalet Portalı, önceden kefalet değerlendirmesi yaparak ilerleyen süreçte kredi talebini tek bir platform üzerinden tüm bankalara aynı anda ileterek, yukarıda bahsedilen tüm sorunlara çözüm getirmektedir. Sürecin sonunda ihracatçı, bankaların kendisine sunduğu finansman şartlarını bir arada görüp kendisi için en uygun seçimi yapabilmektedir.

### İGE Kefalet Portalı'nın ihracatçılar için faydaları:

- Tek bir kanaldan tüm bankalara kolaylıkla ulaşma
- Finansmana erişimi hızlandırma
- En uygun finansman seçeneklerine erişim sağlama
- En düşük faiz
- En düşük komisyon
- En uzun vade
- En iyi teminat koşulu

### İGE Kefalet Portalı'nın bankalar açısından faydaları:

- Tüm ihracatçı firmalara tek bir platform üzerinden ulaşma
- Yeni müşteri kazanma fırsatı
- Yeni müşteride risk paylaşımı
- Müşteri edinimi ve tahsis süreçlerinde verimlilik

### Nasıl üye olabilirsiniz?

www.ihracatigelistirme.com.tr adresi üzerinden Türk Ticaret Kanunu'na göre firmayı temsile yetkili kişi, İGE Kefalet Portalı'nda üyelik işlemlerini yapabilmektedir. İGE Kefalet Portalı'ndan kefalet ve kredi başvurusu yapmak için mobil imzanızın bulunması ve aktif olması gerekmektedir.

### Kimler faydalanabilir?

İhracatçı ya da ihracat potansiyeli olan işletmeler, ihracata yönelik mal üreten ve ihracatçı aracılığı ile bu malını ihraç eden imalatçı firmalar, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyet gösteren KOBİ ve KOBİ dışı ihracatçılar (yararlanıcı) ilgili ihracatçı birliğine üye olması koşulu ile İGE Kefalet Portalı'ndan İGE kefaletli kredi başvurusu yapabilecektir.

### İGE Kefalet Portalı nasıl çalışıyor?

İhracatçı firmanın İGE kefaletli

kredi başvurusunu iletebilmesi için öncelikle Merkezi Sicil Kayıt Sistemi'nden (MERSİS) doğrulanabilen yetkilisinin İGE Kefalet Portalı'na üye olması gerekmektedir. MERSİS üzerinde birden fazla yetkilisi bulunan firmalar için, birden fazla üyelik oluşturulabilmektedir. MERSİS ile yetki doğrulaması yapılan firma yetkilisi portal üzerindeki sözleşmeleri mobil imza altyapısı ile dijital olarak imzalayacaktır (**Dikkat! Elektronik imza değil, mobil imza!**). Üyeligi tamamlanan firma için yetkili kişi, firmanın ihtiyacı olan en uygun ürünü seçerek başvuru aşamasına geçebilmektedir.

İGE Kefalet Portalı üzerinden alınan başvurularda firma adına herhangi bir belge talebinde bulunulmamaktadır. Değerlendirme için talep edilen tüm bilgiler ilgili kamu kurumları ile yapılan entegrasyonlar sayesinde anlık olarak alınmaktadır. İGE'nin kefalet değerlendirmesi, uçtan uca dijital olarak kurgulanmış portal altyapısı ve analitik karar destek modeli sayesinde saniyeler içerisinde sonuçlanmakta ve değerlendirme sonucu kullanıcı ekranına yansıtılmaktadır.

İGE değerlendirme sonucunun -olumlu olması halinde- firmaya iletilmesini takiben bankaların yedi iş günü boyunca firmanın kredi talebini değerlendirme ve teklif verme süreleri bulunmaktadır. Bankalar ilk tekliflerini verdiklerinde kendi tekliflerinin diğer bankalar içindeki sıralamasını görebilmekte ve buna göre tekliflerini revize edebilmektedirler. Bankalar teklif ekranında kendi isimlerini açıkça görüntüleyebilirken, teklif veren diğer banka isimlerini rumuzlu olarak

İGE Kefalet Portalı, kapsamlı veri ve ileri teknoloji kullanılarak ihracatçıların finansmana en uygun koşullarda erişimini sağlayan yenilikçi bir platformdur.

görüntüleyebilmektedirler. Bankalar, yedi iş günlük teklif süresi içerisinde firmaya ulaşarak dilerse ilave bilgi/ belge talebinde bulunabilmektedirler.

Bu değerlendirme sonucunda bankalar tarafından verilecek teklifte; faiz oranı, toplam geri ödeme tutarı, teminat türü, toplam masraf tutarı, kredi türü, toplam komisyon tutarı, müşteri temsilcisi ve benzeri bilgiler yer almaktadır.

Bankalara tanınan teklif verme süresinin sonunda, firma yetkilisi ekran üzerinde firmaya iletilen teklifleri listeleyip kullanım yapmayı seçtiği bankaya, iki iş günü içerisinde teklif referans numarası ile başvurarak kredi kullandırım işlemlerini başlatabilmektedir. “Teklif Referans Numarası”, her teklif süreci için tekil olarak üretilmekte ve iki iş günü içerisinde yapılan başvurular bu numara ile birlikte bankalara fiziki veya elektronik ortamda yazılı olarak yapılmaktadır.

İhracatçının bu süre içerisinde bankaya başvuru yapması ile bankalar, ilgili İGE kefalet paketinin gerektirdiği süreci ilerletip, sonrasında kredinin kullandırımını gerçekleştirmektedirler. Firma gelen teklifler içerisinde tercih ettiği bankaya teklif içerisinde yer alan kullandırım şartları ile kullanmak istediğini iki iş günü içerisinde bildirmelidir. İhracatçının bildirim sonrasında banka kredi kullandırım süreçlerini işletir.

**Bununla birlikte, aşağıdaki hallerde bankaların tekliften cayma hakları bulunmaktadır:**

- Belirtilen iki iş günlük sürenin geçirilmesi,
- Yararlanıcının gerçek dışı/eksik bir beyanının olması,
- İhracatçının kredibilitesinde başvuru sonrasında somut bir bozulmanın ortaya çıkması,
- Portal aracılığıyla yararlanıcı tarafından bildirilen/beyan edilen bilgi, belgelerde hata/eksiklik olması.

Bu nedenle ihracatçı firmaların başvuru sırasında giriş yapılan bilgilerin doğruluğu ve tamlığı konusunda en yüksek dikkat ve hassasiyeti göstermeleri gerekmektedir. Diğer taraftan, teklif verme süresinden kredinin kullandırılacağı süreye kadar geçen dönemde, firmanın kredibilitesinde herhangi bir olumsuzluğun ortaya çıkması ya da düzenleyici otoriteler tarafından alınan kararlar doğrultusunda, bankaların faiz ve komisyonlarına ilişkin politikalarında önemli değişikliklerin yaşanması sebepleriyle bankaların sundukları teklifi yerine getirmelerinin kendilerinden beklenemeyecek olması durumunda bankaların, portal üzerinden ilettikleri tekliften vazgeçme hakları saklıdır.

İGE Kefalet Portalı'nı daha yakından tanımak ve detaylı bilgi almak için İGE kurumsal web sitesinde yer alan videoları izleyebilir, üye olmak ve başvuru yapmak için İGE Kefalet Portalı web sayfasını ziyaret edebilirsiniz.



# İGE'DEN HABERLER

## İHRACATIN FİNANSMANI BULUŞMALARI BURSA'DA YAPILDI

İhracatı Geliştirme A.Ş.; Eximbank, Akbank, Garanti BBVA, İş Bankası, Odeabank ve Yapı Kredi sponsorluğunda, "İhracatın Finansmanı Buluşmaları"nın ikincisini 6 Kasım 2023 tarihinde Bursa'da gerçekleştirdi. İhracat ve bankacılık dünyasından önemli aktörlerin bir araya geldiği etkinliğe 250'ye yakın ihracatçımız katıldı.



## TİCARET BAKANI PROF. DR. ÖMER BOLAT İGE'Yİ ZİYARET ETTİ

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat İGE'yi ziyaret ederek İGE Genel Müdürü Kasım Akdeniz'den İGE'nin ihracat ve ihracatçılar için hazırlanan kefalet desteklerine ilişkin çalışmalarını hakkında bilgi aldı.



## İGE'DEN İHRACATTA KADINI DESTEKLEME YOLUNDA BANKALARLA İŞ BİRLİĞİ



İGE ve Yapı Kredi arasında hazırlanan "İhracatta Kadını Destekleme Paketi" ile kadın ihracatçıların ekonomiye

daha aktif bir şekilde katılımlarının sağlanması hedefleniyor. İGE kadın ihracatçıların finansmana erişimini kolaylaştırmak amacıyla yapılan bu iş birliğinin önümüzdeki dönemde ihracata sağlayacağı olumlu yansımaları takip etmeye ve kadın ihracatçılara destek sağlamaya devam edecek.

İGE ve Şekerbank arasında hazırlanarak ihracatçı kadınların hizmetine sunulan

İhracatta Kadını Destekleme Paketi'nin lansmanı 12 Aralık 2023 tarihinde gerçekleştirildi. Sürdürülebilir ekonomik kalkınmanın önemli aktörleri olan ihracatçı kadınlar için geliştirilen kefalet destek paketi, kadınların ihracata yaptıkları katkıya anlamlı bir destek sağlıyor.





## BDDK, BANKALARCA VERİLEN KREDİLERE İLİŞKİN USUL VE ESASLARI DÜZENLEDİ



Bankalarca 5 milyon TL'nin üzerinde verilecek nakdi ve gayri nakdi krediler için müşterilerden hesap durumu belgesi alınması zorunlu olacak.

**21 ARALIK 2023** tarihli Resmî Gazete'de yer alan Bankaların Kredi İşlemlerine İlişkin Yönetmelik ile bankalarca verilen kredilere ilişkin usul ve esaslar düzenlendi. Buna göre; bankaların kredi işlemlerine ilişkin yönetmelik uyarınca, bankalarca 5 milyon TL'nin üzerinde verilecek nakdi ve gayri nakdi krediler için müşterilerden hesap durumu belgesi alınması zorunlu olacak. Daha önce bu uygulama, 2 milyon TL'yi geçmeyen kredi talepleri için geçerliydi.

Tüketici kredileri hariç olmak üzere, verilen krediler 5 milyon TL eşik tutarın üzerinde kaldığı sürece bunlara ilişkin hesap durumu belgelerinin her yıl hesap dönemini izleyen 9 ay içerisinde alınmasına devam edilecek. Yurt içi bankaların kendi aralarındaki vadesiz veya vadesi 3 ayı aşmayan işlemler için hesap durumu belgesi alınmayabilecek.

Bankalar, kredileri nedeniyle maruz kalınacak riskleri ölçmek, karşı tarafın



## yeni sektörel düzenlemeler

malî gücünü düzenli olarak analiz etmek ve izlemek, gerekli bilgi ve belgeleri temin etmek ve bunlara ilişkin esasları belirlemek zorunda olacak.

Canlı alacak olarak izlenen müşterilerden, kredi tahsis aşamasında; denetlenmiş en güncel finansal tablolarının ve bağımsız denetim raporlarının, yönetmelikte belirtilen finansal tablolarda yer verilen bilgilerden hareketle hazırlanacak ve bağımsız denetim kuruluşunun güvence raporunu içeren analiz tablosunun, anonim ortaklıklardan kurumsal yönetim ilkelerine uyum raporunun bankalarca alınması zorunlu tutuldu.

Bu kredilerden, BDDK tarafından kapsamı belirlenecek olanlar için yetkilendirilmiş bir kuruluşun verdiği kredi derecelendirme notunun alınması da diğer zorunluk olarak belirlendi.

Yönetmeliğe göre, konut teminatlı kredilerde, kredi teminat oranının azami sınırı ve binek araç edinimi amacıyla kullanılacak taşıt kredilerinde ve taşıt teminatlı kredilerde veya yapılacak finansal kiralama işlemlerinde, kredi teminat oranının azami sınırı, tüketici kredilerinde ve tüketici kredilerinin yeniden yapılandırılmasında uygulanacak azami vadeler Strateji ve Bütçe Başkanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığının görüşü alınarak BDDK tarafından belirlenecek.

İkinci el binek araçlarda taşıtın değerinin tespitinde kasko değeri esas alınacak. BDDK, bu kapsamda yer alan sınırlamaları belirlemeye veya ilave sınırlamalar getirmeye yetkili olacak.

Yeni düzenlemeye göre, kredi açma

yetkisini haiz olanlar, kendileri ile eş ve velâyeti altındaki çocuklarının veya bunlarla risk grubu oluşturan diğer gerçek ve tüzel kişilerin taraf olduğu kredi işlemlerine ilişkin değerlendirme ve karar verme aşamalarında yer alamayacak.

Banka genel müdürü veya yönetim kurulu üyelerinden, yalnızca bu sıfatları dolayısıyla bankanın dâhil olduğu risk grubu içinde yer alanlar hakkında, bankanın dâhil olduğu risk grubuna kullanılacak kredilere ilişkin olarak bu hüküm uygulanmayacak.

Bankanın dâhil olduğu risk grubu ve bankacılık kanununun 50. maddesinde belirtilen kişiler ile yapılan; kredilendirme ve diğer işlemlerde aranan koşullar, bu işlemlere ilişkin tahsis, ödeme, teminatlandırma dâhil tüm aşamalarda piyasa koşullarından farklılık arz edemeyecek.

1/11/2006 tarihli ve 26333 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Bankaların Kredi İşlemlerine İlişkin Yönetmelik yürürlükten kaldırıldı.





## Yeni Sektörel Düzenlemeler

### LİSANSLI DEPOCULUKTA KAPASİTE DÜZENLEMESİ

2 Aralık 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan "Fındık", "Hububat, baklagiller ve yağlı tohumlar", "Kuru kayısı" "Süt ürünleri" Lisanslı Depo Tebliğlerinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğler ile fındık ve kuru kayısı ürünlerinde lisanslı depoculuğun teşvik edilmesi, yatırımın kolaylaştırılması ve lisanslı depo kapasitesinin daha verimli kullanılabilmesi amacıyla asgari depolama kapasitesi azaltıldı. Fındıkta 10 bin ton olan depolama kapasitesi 5 bin tona, kuru kayısıda ise 5 bin tonluk kapasite 1000 tona indirildi. Ayrıca, fındıkta lisanslı depo işletmesinin 5 bin ila 10 bin ton

için 1 milyon lira, kuru kayısı ürününde 1000 ila 5 bin ton için 1 milyon lira asgari ödenmiş sermayeye sahip olması gerekecek.

Öte yandan hububat, baklagiller ve yağlı tohumlara ilişkin düzenleme kapsamında "kanola" ürününün lisanslı depolarda depolanmasına imkân sağlandı.

Süt ürünlerinde beyaz peynir, tulum peyniri, İzmir tulum peyniri ve Urfa peyniri ise lisanslı depoculuk kapsamına alındı. Söz konusu ürünlerin depolama koşulları ile azami depolama sürelerine ilişkin de düzenlemeye gidildi.

### DEVLET DESTEKLİ TİCARİ ALACAK SİGORTASI SİSTEMİNİN KOBİ TANIMI DÜZENLENDİ

6 Aralık 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Sisteminin Tarife ve Talimatları ile Çalışma Usul ve Esaslarına Dair Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası (DDAS) Sistemi'nin KOBİ tanımında düzenleme yapıldı. Buna göre; KOBİ'lerin ticari faaliyetlerine yönelik DDAS ve KOBİ'lere finansman sağlanmasına yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası (DDAS-Ticari) sağlanmasında sisteme dahil olmak için aranan şartlardan biri olan bir önceki

mali yılda yurt içi satışlardan elde edilen ciro üst sınırı, DDAS-Ticari için 250 bin TL'den 500 bin TL'ye yükseltildi. Düzenlemeyle, Özel Riskler Yönetim Merkezi'nin bu tutarı her bir başvuru için yüzde 40'a kadar artırma yetkisi de yüzde 50'ye çıkarıldı. DDAS-Ticari Sistemi'ne başvuru şartları arasında yer alan "işletmenin başvuru tarihinden itibaren en az 2 yıl önce kurulması" kriterine, işletmenin "sermayesinin çoğunluğuna sahip bir başka tüzel kişiliğin en az 2 yıl önce kurulmuş olması" ibaresi eklendi.

### AR-GE VE TASARIM FAALİYETLERİNE VERİLEN DESTEKLERDE DÜZENLEME YAPILDI

16 Aralık 2023 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 7953 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile AR-GE ve teknoloji merkezleri ile teknoloji geliştirme bölgesi işletmelerinde araştırma ve geliştirme projelerini desteklemek amacıyla uygulanan indirim, istisna, destek ve teşvik tutarları yeniden belirlendi. Buna göre, AR-GE ve teknoloji merkezi işletmeleri ile tek-

noloji geliştirme bölgelerinde yıllık beyanname üzerinden yararlanılan indirim tutarı 2 milyon lira ve üzerinde olan kurumlar vergisi mükellefleri, bu tutarın yüzde 3'ünü pasifte geçici bir hesaba aktaracak. Aktarılması gereken tutar yükümlülüğü, yıllık bazda 100 milyon lirayla sınırlı olacak.

### TURİZM TESİSLERİNİN NİTELİKLERİNE İLİŞKİN YÖNETMELİKTE DEĞİŞİKLİK

23 Aralık 2023 tarihli Resmi Gazete'de yer alan Turizm Tesislerinin Niteliklerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile turizm tesislerinin yangın önlemlerinin yeterli olduğuna ilişkin belge ibraz yükümlülüğünde tanınan süre 4 ay uzatıldı. Yönetmeliğin geçici birinci maddesinde, "Turizm işletmesi

belgesi işyeri açma ve çalışma ruhsatı yerine geçen ve sonradan işyeri açma ve çalışma ruhsatı almamış olan tesislerin, yangın önlemlerinin yeterli olduğuna dair ilgili kurumdan uygunluk yazısı alarak 31/12/2023 tarihine kadar Bakanlığa ibraz edilmesi zorunludur." ifadesi yer alıyordu. Düzenlemeyle son tarih 30 Nisan 2024 olarak belirlendi.

in f @ canik

**CANİK**  
SUPERIOR FIREARMS

X canikarms

**CANİK TÜM DÜNYADA**

Samsun Yurt Savunma [SYS] grup şirketleri, 3 kıtada üretim tesisleri bulunan global savunma sanayiinin önemli rol aktörlerinden olup, dünyaca ünlü CANİK markasıyla silah, silah aksesuarları ve sistem tasarımlarında öne çıkmaktadır. Yılda 450 bin tabanca, 6000 uçaksavar, 250 orta kalibre top ve bu silahların atış kontrol sistemlerini üreterek küresel hafif silah, orta kalibre top ve sistem entegrasyonu pazarının zirvedeki aktörleri arasında yer alır. Mükemmeliyet ve inovasyon SYS grup şirketlerinin Türkiye, ABD ve Birleşik Krallık'taki ana üretim tesislerinin temel yapıtaşlarıdır. Güçlü bir Türk savunma sanayi mirası ile birleşen CANİK, küresel savunma sektöründe öne çıkan bir oyuncudur. Ürünlerindeki kalite ve performans, dünya genelindeki savunma uzmanları ve silah tutkunları arasında güvenin simgesidir.

Son 25 yılda CANİK, dünya genelinde konusunda tanınan ve lider bir marka haline gelmiş olup, güvenilir ve yenilikçi tasarımlarıyla sektöre yön veren ve takip edilen konumdadır. CANİK, gelecekteki savunma standartlarını belirleme ve liderlik pozisyonunu sürdürme vizyonuyla sürekli olarak araştırma ve geliştirmeye odaklanmaktadır.

www.canik.com

**CANİK** | **SYS**  
SUPERIOR FIREARMS | GROUP COMPANY



## SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RÖPORTAJ

# Üretimde yol haritasını orman ekosistemi olarak belirliyor ANCIENT GREENS

Ancient Greens'in kuruluş amacını, "Anadolu'nun sunduğu şifalı bitkilerden katma değeri yüksek ürünler üretilip bunu dünyaya yaymak" olarak açıklayan firmanın kurucusu ve sahibi Deniz Yüksel Konukoğlu, 2024 hedeflerini ise "ürün gamını ve ihracatı artırmak" olarak belirlediklerini söylüyor.



### **Ancient Greens hangi fikirle, kendi sektöründe hangi boşlukları doldurmak üzere kuruldu?**

Anadolu'nun potansiyelini öne çıkarmayı ve özellikle doğanın bize sunduğu şifalı bitkilerden elde edilen katma değeri yüksek, kullanımı kolay ürünleri tüm dünyaya tanıtmayı hedefliyoruz. Bu bağlamda Ancient Greens, yerinde istihdamı oluşturarak kırsalda kalmayı çekici hâle getirecek bir üretim ve çalışma modeli ile Anadolu'da değerli bir marka yaratmak amacıyla kuruldu.

### **Ancient Greens için sürdürülebilirlik, iş yapış süreçlerinde nasıl bir konuma karşılık geliyor?**

Ancient Greens üretiminde orman ekosistemini benimser. Orman ekosisteminde olduğu gibi her ürünün çıktısı bir sonraki ürünün girdisidir. Biz de tohumumuzu kendimiz yetiştiriyoruz, biçtiğimiz buğdayların sapından pipet yapıyoruz. Çimlendirdiğimiz buğdayların suyunu sıktıktan sonra kalan posaları ile tamamen doğal sabunlar üretiyoruz. Permakültür uygulamaları yapıyoruz. Bir



## sürdürülebilirlik röportaj



### HEDEFLER

2024'ten beklentimiz yüksek. Özellikle 2023'te ihracata başladık, gerekli yatırımları yaptık ve yapmaya da devam ediyoruz. Bu sebeple 2024 bu yönden çok heyecanlı ve farklı dinamikleri olan bir yıl olacak diye beklentideyim. İhracatı arttırıp ürün gamımızı planladığımız doğrultuda genişleteceğiz. 2023'te ertelediğimiz hedeflerimizden vazgeçmedik, 2024'te aynı motivasyon ile devam edeceğiz.

sistemin sürdürülebilir olması için halkayı ileri ve geri dönüşüm olarak tamamlamak gerekir. Biz bu anlamda tamamen kapalı olarak halkamızı tamamlıyoruz.

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

Hâlihazırda yapmakta olduğumuz ileri ve geri dönüşüm olarak pipet ve sabun ürün gamımızı genişleteceğiz. Farklı iş birlikleri ile satış ve dağıtım noktalarında sürdürülebilir modelleri çalışıyoruz. Önümüzdeki yıl bu konu üzerine doğru çözüm ortakları ile ilerleyip yeni modeller yaratmayı planlıyoruz.

### Ancient Greens, bir kadın girişimi olarak var oldu. Kadınların iş hayatında hem sayı hem de aktiflik olarak daha geniş bir alanı kaplamasının sürdürülebilir bir dünya yaratma konusunda sizce nasıl bir etkisi olacaktır?

Sürdürülebilirliği kelime anlamıyla da incelediğimizde ve toplumda kadınlarında önemli rolleri olduğunu düşündüğümüzde iş hayatına kadınları dahil etmeden sürdürülebilir denklemlerin mümkün olmadığına inanıyorum. Farklı bakış açılarının bir araya gelmesinin iş hayatında da çok önemli olduğunu düşünüyorum. Burada kadın/erkek ayrımını yapmamız gerekemeyecek kadar durumu normalleştirmemiz gerektiğini düşünüyorum.

### Bir 2023 değerlendirmesi istesek neler söylersiniz, 2023 sizin için nasıl geçti?

2023 sadece bizim için değil yüzyılın doğal afeti olarak nitelendirilen



depremler sebebiyle bu bölge için çok zor geçti. Hâlâ da krizleri devam ediyor. Ancient Greens olarak bulunduğu bölge itibarıyla ve sektörü sebebiyle zorlayıcı geçti. Fakat bu krizlerden pes etmeden, yeniden toparlanıp motivasyonumuzu bir gün bile kaybetmeden devam etmemiz ise bence bizim işimize, bölgemize, insanımıza ne kadar bağlı olduğumuzu da ispatladı. Pandemi ile birlikte geliştirdiğimiz kriz yönetimini bir üst seviyeye taşıdı. Bu sebeple ben kendi markamızın duruşu itibarıyla bu seneyi büyük bir ders niteliğinde birçok açıdan gelişimini tamamlayıp üst seviyeye çıktığını gözlemliyorum.

ANCIENT GREENS  
KURUCUSU VE SAHİBİ  
DENİZ YÜKSEL  
KONUKOĞLU





# GİRİŞİM EKOSİSTEMİ



KADİR DOĞAN | Genel Müdür

## Yüksek teknoloji ürün dünyasının başrollerinden biri olma hedefinde **BLITZ TEKNOLOJİ**

2021 itibarıyla görüntüleme sistemleri sektöründe faaliyet göstermeye başlayan Blitz Teknoloji'nin Genel Müdürü Kadir Doğan, 2024'teki en büyük önceliklerinin ihracat olacağını vurguluyor.

### **Blitz Teknoloji, 2021 yılında hangi fikirle, pazarda hangi boşluğu doldurmak üzere kuruldu?**

Blitz Teknoloji 2021 yılının şubat ayında İstanbul Teknopark'da kuruldu. Firmamızın temel faaliyet alanı görüntüleme sistemleri. İnsanlı/insansız hava, kara ve deniz araçları başta olmak üzere sabit ve hareketli platformlardan veriler elde edilmesi ve bu verilerin istihbarat, keşif ve gözetleme görevlerinde kullanılması amacı ile ürünler geliştiren bir şirketiz. Bu ürünler aslında genel olarak İHA kamerası olarak biliniyor ancak birçok alanda da kullanılabilir. Bununla birlikte bu kameralarda kullanılan ve oldukça gelişmiş yazılım ve elektronik donanımları da kendi bünyemizde geliştiriyor ve farklı platformların kullanımına sunuyoruz. Türkiye özellikle son yıllarda savunma sanayi alanında yaptığı atılımlar, yüksek teknoloji ürünlerin yerli olarak geliştirilmesi ve ihracatı ile dünya pazarında önemli yer edinmesi, özellikle alt sistemler alanında bir eksikliğin

giderilmesi gerekliliğini de ortaya çıkardı. Ülkemizde aktif olarak bu tipteki platformları geliştiren birçok şirketin bulunması, özellikle bu alanda geliştirilen ürünlerin tüm dünyada ihracat kısıtlarına sahip olması, bizim bu alana girmemizde oldukça önemli bir etken oldu. Özellikle Türkiye'ye Kanada ve ABD tarafından uygulanan ambargolar neticesinde insansız hava araçlarımız için bu tipteki görüntüleme sistemlerini tedarik edemememiz de bunun en somut adımı. Bu alanda ürünler geliştirerek hem ülkemizde yüksek teknoloji ürünlerin geliştirilmesini amaçlıyor hem ithalatın önüne geçerek yerli ürün ikamesi sağlıyor hem de maliyet etkin ancak yüksek performanslı ürünlerimiz ile ihracat potansiyelimizi artırıp tüm dünyada etkin bir şirket olmayı amaçlıyoruz.

**İnsanların (müşterilerin) Blitz Teknoloji'yi tercih etmelerini sağlayan etkenler sizce neler? Bu bağlamda farklı ve artı olarak neler sunuyorsunuz?**





## girişim ekosistemi

Bu ürünler dediğim gibi aslında ihracat kısıtlamasına tabi olan, geliştirilme süreci uzun ve birim adette oldukça pahalı ürünler. Bu ürünlerin tedarikinin zor olmasının yanı sıra oldukça karmaşık ürünler olmaları ve ürün sonrası bakım, onarım ve teknik hizmet alanında kullanıcıların ciddi zorluklar yaşaması, bu ürünler için pazarda çözülmesi gereken sorunlar olarak öne çıkıyor. Biz birçok rakip şirketten farklı olarak içerisinde bulunan yazılımları ve donanımları da kendimiz geliştiriyoruz. Bunu yaptığımız zaman hem esnek bir biçimde müşterilerin ihtiyaçlarına karşılık veriyoruz hem de satış sonrası hizmette müşteri memnuniyetini artırıyoruz. Bununla birlikte ülkemizin ihracat noktasında sağladığı avantajlar ile Avrupa ve Amerika pazarında rakiplerimize kıyasla çok daha maliyet etkin bir noktada kalıyoruz. Şu anda Avrupa, Türkiye, Orta Doğu ve Asya'da birçok ülkeye ihracat gerçekleştirirken bu avantajlarımızı sonuna kadar kullanmaya gayret gösteriyoruz. Özellikle 2024 yılı Kuzey ve Güney Amerika pazarlarında da ihracat potansiyelimizi artıracak önemli anlaşmalar imzalıyoruz. Tüm bunlar aslında pazarda gördüğümüz sorunları doğru tespit edip, maliyet etkin çözümler sunmamız ile sağladığımız avantajlar arasında yer alıyor.

### Ürünleriniz hakkında detaylı bilgi istesek neler söylersiniz? Yeni olarak ne sunuyorsunuz?

Şu anda aktif olarak geliştirdiğimiz ve tüm dünyada 11 farklı insansız hava aracında kullanılan, toplamda 1000+ saat uçuş gerçekleştirmiş üç farklı ürünümüz bulunuyor. Bunlara gimbal ISR sistemi veya EO/IR sistemi diyebiliriz. 1.5kg, 3.5kg ve 6.5kg ağırlığında olan bu ürünler farklı menzillere sahip. Örneğin en küçük ürün ile 2km'den görüntü alabilirken, en büyük üründe menzil 8 km seviyelerine çıkıyor. İçerisinde hem gün ışığı hem kızılötesi hem de lazer sistemi bulunan bu ürünler yüksek stabilizasyon performansı ile uzun menzillerde veri elde edilmesini amaçlıyor. Aynı zamanda içerisinde bizim geliştirdiğimiz bir video işleme modülü var. Bu modül yardımı ile obje tespiti, obje takibi, hareketli obje tespiti/takibi, jeolojasyon, jeotag gibi yazılımlar yardımı ile objeleri tespit edip, kesintisiz bir şekilde takip edip aynı zamanda GPS konumlarını hesaplayabiliyorsunuz. Elde edilen verileri yüksek bir sıkıştırma oranı ile sıkıştırıp kullanıcıya da aktardıktan sonra yine yer istasyonlarında bizim geliştirdiğimiz



"Avrupa ve Orta Doğu'da özellikle BAE'de ciddi girişimlerimiz oldu. O pazarlarda zaten aktifiz ve daha iyi bir noktaya gelmek istiyoruz. 2024 yılı ABD pazarı bizim için çok önemli. ABD pazarında çeşitli fuarlara katılıp o pazarda çok daha aktif bir noktaya gelmek istiyoruz."

arayüzler ile esnek ve kolay bir kullanım sunuyor. Bununla birlikte bu sistemler içerisinde yer alan video işleme modülümüz şu anda zırhlı araçlarda ve insansız silah kulelerinde de kullanılıyor. Buralarda da görüntüleri elde edip, ilgili yazılımları çalıştırıp entegre edilen sistemlere geri bildirim sunuyoruz. Bu açıdan bakarsak hem kara hem deniz hem hava da kullanılan ürünlerimiz bulunuyor.

Birçok yeni projemiz mevcut. Bunlardan en önemlisi bu yıl sonunda bitirmeyi planladığımız Spectrum 800 isimli ürünümüz. Sadece 800 gram ağırlığında, içerisinde gün ışığı kamerası, kızılötesi kamera, lazer mesafe ölçer ve lazer aydınlatıcı bulunan bu ürün aslında çok kritik. Özellikle tüm dünyada özel kuvvetlerin kullandığı ABD'li bir İHA mevcut. Oldukça küçük ve çok popüler bir ürün.

### Hem Türkiye pazarı hem de yurt dışı pazarlar için belirlemiş olduğunuz stratejiler nelerdir?

Türkiye'de geçen yıl oldukça iyi bir iş çıkarttık. Önemli şirketlerimiz ile anlaşmalar yaptık ve Türkiye'de şu anda ASELSAN'dan sonra sahada aktif en çok gimbal ISR sistemi bulunan şirket konumuna geldik. Avrupa ve Orta Doğu'da özellikle BAE'de ciddi girişimlerimiz oldu. O pazarlarda zaten aktifiz ve daha iyi bir noktaya gelmek istiyoruz. 2024 yılı ABD pazarı bizim için çok önemli. ABD pazarında çeşitli fuarlara katılıp o pazarda çok daha aktif bir noktaya gelmek istiyoruz. ABD pazarı bu alanda çok büyük ve çok önemli. Genelde ABD'de yerleşik bir şirket bulunmadan o pazarda aktif olmak pek mümkün değil bu nedenle öncelikle yerel partnerler ile çalışmayı sonrasında da ABD'de ofis açarak pazarda kalıcı hale gelmek istiyoruz. İhracat bu yıl en önemli önceliğimiz olacak.



## FUTURETEX İSTANBUL KUMAŞ TASARIM YARIŞMASI'NIN KAZANANLARI BELLİ OLDU

Ticaret Bakanlığı himayelerinde, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) koordinasyonunda, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) tarafından düzenlenen Futuretex İstanbul Kumaş Tasarım Yarışması'nın kazananları belli oldu. İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz'ün evsahipliğinde düzenlenen törene, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ve çok sayıda davetli katıldı. Yarışmada Seçil San birincilik ve Singer özel ödülü, Gülşah Yılmaz ikincilik, Arife Gedik üçüncülük ödülü almaya hak kazandı. İpekyol özel ödülünün sahibi ise Betül Tezcan oldu. Singer de tüm finalistlere dikiş makinesi hediye etti. Yarışmada ikinci olan Gülşah Yılmaz, ödülünü salonda bulunan kızını sahneye davet ederek aldı.

Ödül töreninde açılış konuşması yapan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, "Bugün ülkemizde bin 294 AR-GE ve 325 tasarım merkezi bulunuyor. Tekstil sektörümüz 53 tasarım merkeziyle, bu alanda liderlik koltuğunda oturuyor. AR-GE'de de 50 merkezle yine üst sıralarda. Genç yeteneklerin üretime kazandırılmasında yarışmaların ayrı bir yeri var. Özellikle tekstil ve hazır giyim sektörlerimiz Ticaret Bakanlığı'muzun destekleriyle örnek projelere imza atıyor. İTHİB, 18 yıldır uluslararası düzeyde kumaş tasarım yarışmasıyla genç yetenekleri destekliyor. O yeteneklerin büyük bölümü bugün markalarımız için tasarım yapıyor, koleksiyon hazırlıyor. Elbette tüm bu yatırımların, yaratıcı fikirlerin meyvelerini önümüzdeki yıllarda daha çok toplayacağız. Bu yıl küresel talepteki daralma nedeniyle bazı sektörlerde düşüş yaşanıyor. Tekstilin de aralarında bulunduğu 12 sektörümüzün ihracatında düşüş var. Ancak 2024'de tablonun tersine döneceğine inanıyorum. Her yıl daha da güçlenen tasarım kapasitemizle, tekstil ve hazır giyim şampiyonlar liginde ülkemizi daha üst sıralara taşıyacağız. Tasarımın değer üzerinde net bir çarpan etkisi var. Üzerine inovasyon ekleyip, bir de markalaştırdığımızda fiyatı daha da artıyor." diye konuştu.



Dünyanın en büyük beşinci tekstil ihracatçısı olan Türk tekstil sektörünün küresel ihracattan daha büyük pay alabilmesi için tasarım gücünün çok daha üst seviyelere çıkması gerektiğine dikkat çeken Ahmet Öksüz, "İhracat birim fiyatlarımız Türk kumaşının artık marka olduğunu bize gösteriyor. Türkiye geneli ihracat birim fiyatımız kilogram başına 1,5 dolar seviyelerindeyken, kilogram başına dokuma kumaş ihracat birim fiyatımız ise 8,9 dolar." diye konuştu. Düzenlenen bu yarışmaların sektörün geleceği için büyük önem taşıdığını vurgulayan Ahmet Öksüz, "Yarışmalarımız aracılığıyla inovatif fikirler değerlendirilerek üretime kazandırılıyor. Tasarımı katma değerli ihracatın kilit unsurlarından biri olarak görüyoruz. Bu yüzden tasarım alanında çalışacak nitelikli gençlerimizi de destekliyoruz." dedi.

Yarışmada finale kalan yarışmacıların, sürdürülebilir üretime özen gösteren tasarımlar yaptığını dile getiren Ahmet Öksüz, sektörde de 2024 yılında sürdürülebilirlik ve katma değerli üretimin en önemli gündem maddeleri arasında yer aldığını kaydetti. Ahmet Öksüz, "Bizleri rakiplerimizden ayıştıracak en önemli iki konu bunlar olacaktır. Türk tekstil sektörü olarak sürdürülebilirlik alanında çalışmalarımızı tüm hızıyla devam ettirerek Avrupa Yeşil Mutabakatı normlarına üst düzey uyumu hedefliyoruz. Bundan sonraki yarışmalarımızda da her zaman sürdürülebilirlik konusunu ön planda tutacağız." ifadelerini kullandı.

20  
yıl ULUSLARARASI  
İSTANBUL

# IPLİK FUARI

22-24 Şubat 2024  
www.iplikfuari.com



Online biletinizi  
şimdi oluşturun



TÜYAP FUAR VE  
KONGRE MERKEZİ | BÜYÜKÇEKMECE  
İSTANBUL

f in iplikfuari



## FINDIK İHRACATÇILARI FI EUROPE 2023 FUARI'NA KATILDI

28-30 Kasım 2023 tarihleri arasında Almanya'nın Frankfurt şehrinde düzenlenen Food Ingredients (FI) Europe 2023 Fuarı'na Karadeniz ile İstanbul Fındık ve Mamulleri İhracatçıları Birlikleri tarafından müşterek bir stant ile iştirak edilerek Türk fındığına ilişkin tanıtım faaliyetleri gerçekleştirildi.

Gıda endüstrisindeki katkı ve içerik maddelerinin sergilendiği fuarda, çikolata, şekerleme, pastacılık gibi sektörlerde önemli bir içerik maddesi olarak kullanılmakta olan fındık da yerini aldı. FI Europe fuarında 1.407 firma katılımcı olarak yer alırken söz konusu etkinlik 32 bin civarında gıda profesyoneli tarafından ziyaret edildi. İhracatçı birlikleri tarafından açılan stantta, Türk fındığı ile ülkemiz fındık sektörüne ilişkin tanıtıcı bilgilerin yanı sıra Türk fındık ihracatçıları ile iletişim bilgilerinin de yer aldığı broşürler dağıtıldı ve fındığın doğrudan çerez olarak tüketimini yaygınlaştırmak amacıyla ziyaretçilere 20 gramlık ambalajlarda kavrulmuş fındık ve fındıklı şekerleme mamulleri ikram edildi.

Standı ziyaret eden profesyonel firma temsilcilerine, ürün portföylerine göre kullanabilecekleri fındık formlarından numuneler verilirken ikili görüşmeler yoluyla fındık talepleri ve iletişim bilgileri alınarak fındık hakkındaki çeşitli soruları da cevaplandırıldı. Öte yandan, Frankfurt Başkonsolosu Erdem Tunçer ve Frankfurt Ticaret Ataşesi Yusuf Yerke de fuar sırasında standı ziyaret ederek gerçekleştirilen tanıtım faaliyetlerine yönelik başarı dileklerini bildirdi.



## BAİB, İHRACATIN YILDIZLARINI ONURLANDIRDI

Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği (BAİB) Antalya, Burdur ve Isparta illerinden en fazla ihracat gerçekleştiren üye firmalarını, geleneksel olarak düzenlediği 'İhracatın Yıldızları 2022' töreni ile ödüllendirdi. Antalya'da Hilton Double Tree Otel'de düzenlenen ödül törenine ATSO Başkanı Ali Bahar, ATSO Meclis Başkanı Ahmet Öztürk, ATB Başkanı Ali Çandır, BUTSO Başkanı Yusuf Keyik, Isparta Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı Akif Aslan, Eximbank Ege Bölge Müdürü Gülüm Kudal Timurhan, Eximbank Antalya Şube Müdürü Barış Tolga Yetkin, Batı Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdür Yardımcısı Soner

Karadeniz, AGC Başkanı İdris Taş, ihracatçı firmalar ve davetliler katıldı. 'İhracatın Yıldızları 2022' töreninde 92 firma farklı dallarda 104 ödül aldı. BAİB Başkanı Ümit Mirza Çavuşoğlu, açılış konuşmasında, "2 yıl önce 3 milyar dolar ihracat hedefi koymuştuk. Ancak olumsuzluklar neticesinde bu hedefimizi henüz yakalayamamakla birlikte, dünyadaki olumsuzluklara

rağmen çok ciddi rakamlara ulaştık. İhracatımızı geliştirmek amacıyla çalışmalarımıza devam etmekteyiz." dedi ve ödül alan firmalara tebriklerini sundu. Krediye ulaşmadaki zorluklara, enflasyona da dikkat çeken Çavuşoğlu, firmalar için tedbirler alınmasını istedi.



Lojistik Zincirinde Altın Bir Halka...



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



## OİB'DEN BEŞ GİRİŞİM PROJESİNE TOPLAM 1 MİLYON TL ÖDÜL

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB), İTÜ Çekirdek Big Bang Start-up Challenge yarışmasında otomotiv sektöründeki beş girişim projesine toplam 1 milyon TL ödül verdi. Türk otomotiv endüstrisinin dünyada yaşanan dönüşümün güçlü bir parçası olmasını sağlayacak yenilikçi projeleri sektöre kazandırmayı hedefleyen OİB, Türkiye'nin en önemli girişimcilik etkinliklerinden olan Big Bang Start-up Challenge'a 2015 yılından bu yana ödülleriyle destek veriyor.

Bu yıl OİB'in 1 milyon TL değerindeki ödülleri OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik ve OİB Denetim Kurulu Üyesi ve OGTY Komite Başkanı Ömer Burhanoğlu, OİB Yönetim Kurulu Üyesi Leon Kalma birlikte açıkladı. Buna göre OİB ödülleri Newky, Whysee, ZGN Otonom,



SuTech Otonom ve Powea Akıllı Enerji Çözümleri projeleri layık görüldü. Etkinlikte konuşan OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, "Son 18 yılın 17'sinde Türkiye ihracatının şampiyonu olan otomotiv endüstrimiz bu yıl yaklaşık 35 milyar dolar ihracat ile tüm zamanların en yüksek rakamına

ulaşmaya hazırlanıyor. Bu başarıyı artırarak sürdürmeyi hem ihracatımızdaki katma değeri artırmayı hem de sektörümüzde yaşanan hızlı dönüşümü yakalamayı hedefliyoruz. Bunun için de 10 yılı aşkın süredir gençlere destek oluyor, sektörümüzün gücünün ve tecrübesinin, genç girişimcilerin yaratıcı akıllarıyla birleşmesini sağlıyoruz. Geleceğin ihtiyaçlarını anlayabilmemiz için gençlerin bilgisine, kültürüne, çevikliğine ihtiyacımız var" dedi.

## İMMİB'DEN İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE UYUM İÇİN SANAYİYE DESTEK

İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB), Avrupa Birliği'nin desteğiyle Türkiye'nin geleceği için büyük önem taşıyan "Su Kaybının Önlenmesiyle İklim Değişikliğine Uyum ve Dayanıklılığın Desteklenmesi" projesini hayata geçiriyor. T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın program otoritesi olduğu projenin hibe sözleşmesi İMMİB Koordinatör Başkanı Adil Pelister tarafından imzalandı ve 14 Aralık 2023 tarihi itibarıyla faaliyetlerine resmi olarak başladı.

Projede, kimya ve maden sektörlerinde su yönetimi konusunda farkındalık oluşturulması yoluyla iklim değişikliğine uyum ve dayanıklılığın destek-



lenmesi hedefleniyor. Marmara Bölgesi'nde kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı ile metal olmayan mineral ürünlerin imalatı sanayilerinde kaybedilen su miktarlarının azaltılması amaçlanıyor. Bu sayede, tüm dünyayı etkileyen iklim değişikliğinin yıkıcı etkilerinin yavaşlatılması ve bunlara karşı dayanıklılığın artırılması amaçlanıyor. Proje kapsamında, ilgili sektörlerde faaliyet gösteren firmaların üretim süreçlerindeki su kullanımları ile ilgili birtakım analizler gerçekleştirilecek. Diğer yandan da su yönetimi konusundaki farkındalığı artırmak amacıyla, Avrupa'da yürütülen iyi uygulama örneklerinin incelenmesi ve bu tecrübelerin yaygınlaştırılması planlanıyor.

44 ÜLKEYE  
İHRACAT &  
DÜNYAYA  
DEĞER!



## İHRACAT RAKAMLARI

2023 YILI ARALIK AYI İHRACATI 23 MİLYAR DOLAR OLDU.

2022 YILINA GÖRE 2023 ARALIK AYI İHRACATI YÜZDE 0,4 ARTTI

2023 YILI ARALIK AYINDA 12 SEKTÖR İHRACATINI ARTIRDI.

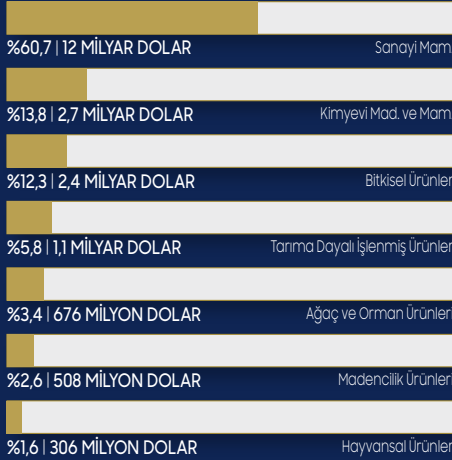
TÜRKİYE'NİN 2023 İHRACATI 255,8 MİLYAR DOLAR OLDU.

### EN FAZLA İHRACAT YAPILAN 10 ÜLKE

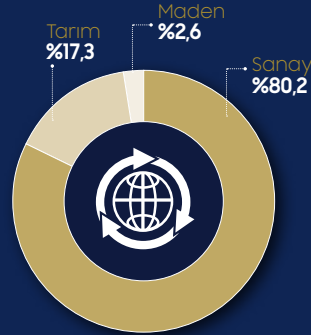
2023 yılı aralık ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,474 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,057 milyar dolarla Birleşik Krallık ve 1,022 milyar dolarla Irak izledi.

ALMANYA	1,474 MİLYAR DOLAR
BİRLEŞİK KRALLIK	1,057 MİLYAR DOLAR
IRAK	1,022 MİLYAR DOLAR
ABD	995 MİLYON DOLAR
İTALYA	969 MİLYON DOLAR
FRANSA	871 MİLYON DOLAR
RUSYA FEDERASYONU	792 MİLYON DOLAR
HOLLANDA	736 MİLYON DOLAR
İSPANYA	723 MİLYON DOLAR
ROMANYA	576 MİLYON DOLAR

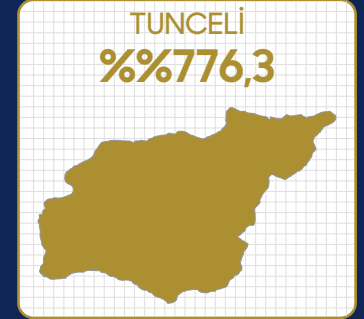
### ALT ÜRETİM GRUPLARININ 2023 YILI ARALIK AYINDA İHRACATTAN ALDIĞI PAY



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



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



### İLLERE GÖRE 2023 YILI ARALIK AYI İHRACAT DAĞILIMI





## SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1,000 \$

SEKTÖRLER	1-31 ARALIK				1 OCAK - 31 ARALIK			
	2022	2023	DEĞİŞİM (23/22)	PAY (23) (%)	2022	2023	DEĞİŞİM (23/22)	PAY (23) (%)
<b>I. TARIM</b>	3,425,181	3,402,173	-0.7	17.3	34,212,780	35,164,253	2.8	15.9
<b>A. BİTKİSEL ÜRÜNLER</b>	2,317,986	2,419,690	4.4	12.3	21,714,165	23,693,611	9.1	10.7
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1,122,201	1,140,968	1.7	5.8	11,460,718	12,378,672	8.0	5.6
Yaş Meyve ve Sebze	414,730	488,155	17.7	2.5	2,951,956	3,492,314	18.3	1.6
Meyve Sebze Mamulleri	237,137	247,712	4.5	1.3	2,524,530	2,416,443	-4.3	1.1
Kuru Meyve ve Mamulleri	145,345	169,461	16.6	0.9	1,568,539	1,610,304	2.7	0.7
Fındık ve Mamulleri	202,818	239,941	18.3	1.2	1,746,925	1,866,735	6.9	0.8
Zeytin ve Zeytinyağı	103,406	54,096	-47.7	0.3	495,463	871,666	75.9	0.4
Tütün	79,430	67,533	-15.0	0.3	828,871	922,337	11.3	0.4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	12,919	11,825	-8.5	0.1	137,163	135,139	-1.5	0.1
<b>B. HAYVANSAL ÜRÜNLER</b>	351,944	306,479	-12.9	1.6	4,063,581	3,486,857	-14.2	1.6
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	351,944	306,479	-12.9	1.6	4,063,581	3,486,857	-14.2	1.6
<b>C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ</b>	755,251	676,003	-10.5	3.4	8,435,035	7,983,785	-5.3	3.6
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	755,251	676,003	-10.5	3.4	8,435,035	7,983,785	-5.3	3.6
<b>II. SANAYİ</b>	16,129,423	15,811,646	-2.0	80.2	185,694,252	180,818,623	-2.6	81.5
<b>A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER</b>	1,239,530	1,135,872	-8.4	5.8	15,159,745	14,172,089	-6.5	6.4
Tekstil ve Hammaddeleri	797,036	764,347	-4.1	3.9	10,350,094	9,558,447	-7.6	4.3
Deri ve Deri Mamulleri	181,957	115,970	-36.3	0.6	2,056,271	1,860,995	-9.5	0.8
Hali	260,538	255,555	-1.9	1.3	2,753,380	2,752,647	0.0	1.2
<b>B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.</b>	2,701,956	2,712,351	0.4	13.8	33,499,300	30,572,012	-8.7	13.8
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2,701,956	2,712,351	0.4	13.8	33,499,300	30,572,012	-8.7	13.8
<b>C. SANAYİ MAMULLERİ</b>	12,187,937	11,963,423	-1.8	60.7	137,035,206	136,074,522	-0.7	61.4
Hazırlı ve Konfeksiyon	1,703,955	1,454,727	-14.6	7.4	21,193,566	19,253,722	-9.2	8.7
Otomotiv Endüstrisi	3,141,285	3,176,275	1.1	16.1	30,975,690	35,004,230	13.0	15.8
Gemi, Yat ve Hizmetleri	189,315	223,265	17.9	1.1	1,453,063	1,940,979	33.6	0.9
Elektrik ve Elektronik	1,472,990	1,442,065	-2.1	7.3	15,185,962	16,227,067	7.0	7.3
Makine ve Aksamları	1,024,921	992,646	-3.1	5.0	10,361,489	11,337,756	9.4	5.1
Demir ve Demir Dışı Metaller	1,095,772	955,374	-12.8	4.8	14,380,044	12,475,782	-13.2	5.6
Çelik	1,327,666	1,355,230	2.1	6.9	21,025,370	14,877,836	-29.2	6.7
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	439,727	353,025	-19.7	1.8	5,446,980	4,601,377	-15.5	2.1
Mücevher	547,014	693,498	26.8	3.5	5,856,494	7,640,637	30.5	3.4
Savunma ve Havacılık Sanayii	647,436	719,105	11.1	3.6	4,364,507	5,545,622	27.1	2.5
İklimlendirme Sanayii	586,343	598,212	2.0	3.0	6,676,468	7,169,534	7.4	3.2
Diğer Sanayi Ürünleri	11,512	0	-100.0	0.0	135,573	0	-100.0	0.0
<b>III. MADENCİLİK</b>	515,320	508,429	-1.3	2.6	6,455,096	5,748,304	-10.9	2.6
Madencilik Ürünleri	515,320	508,429	-1.3	2.6	6,455,096	5,748,304	-10.9	2.6
<b>TOPLAM (TİM*)</b>	20,069,925	19,722,247	-1.7	100.0	226,362,127	221,731,180	-2.0	100.0
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	2,828,824	3,276,309	15.8	14.2	27,807,620	34,077,742	22.5	13.3
<b>GENEL İHRACAT TOPLAMI</b>	22,898,749	22,998,556	0.4	100.0	254,169,748	255,808,922	0.6	100.0

## BİRLİK ADRESLERİ



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



**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



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



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



**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 Fidançenç



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



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



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



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



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



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



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



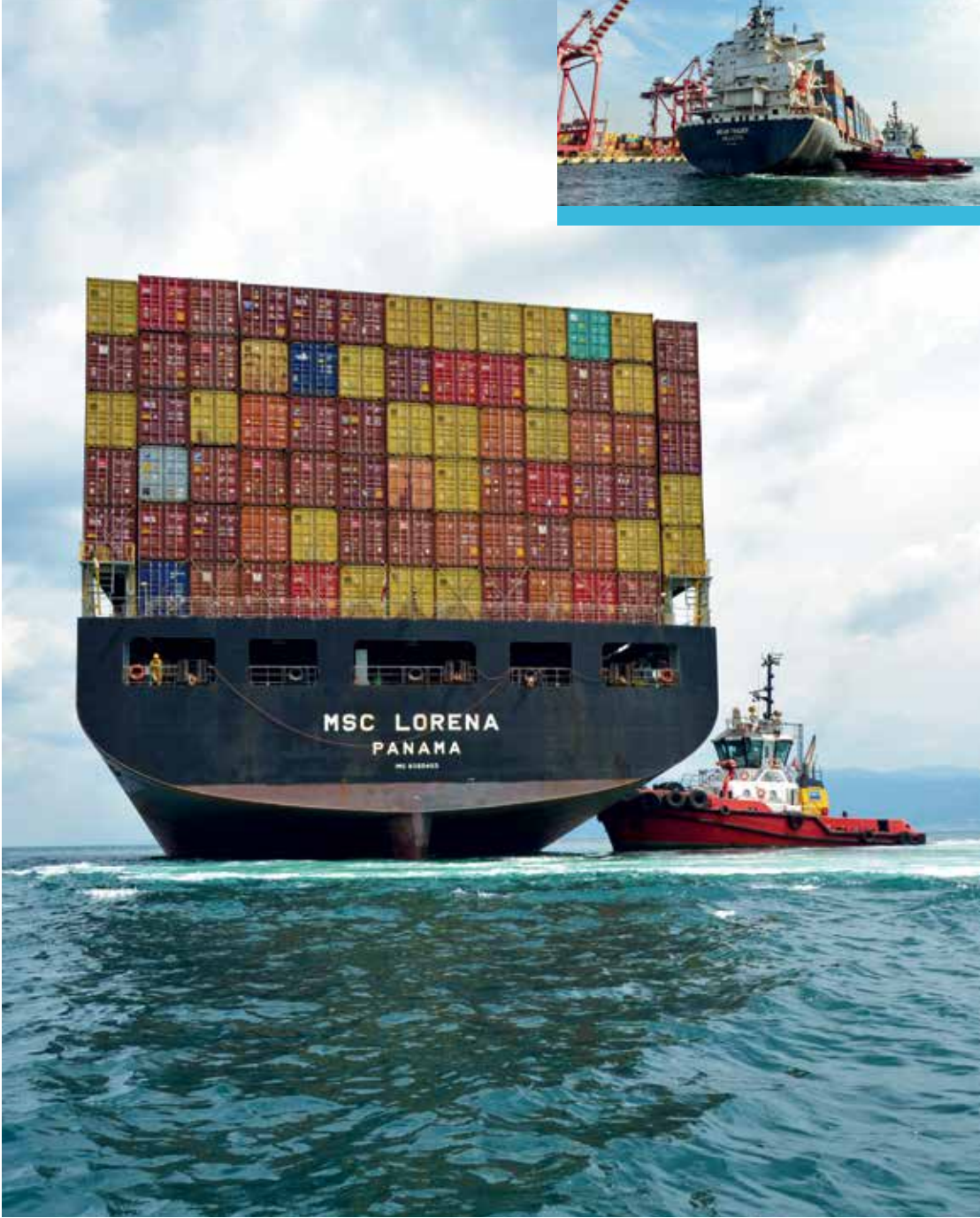
**Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**  
Gazimuhtarpaşa Bulvarı Mücahitler Mah. 52012  
No'lu Sk. No: 6 27090 Şehitkamil/Gaziantep  
**Tel:** 0 342 211 05 00 **Faks:** 0 342 221 05 09-10  
**E-Posta:** gaibevrak@gaib.org.tr **Web Adresi:** www.gaib.org.tr  
**Genel Sekreter:**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



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

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

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



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



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



*Buon appetito*



*Afiyet olsun*



*Yaxshi bo'lsin*

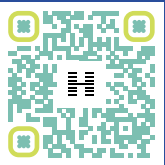
# İHRACAT SİZİN LİSAN BİZİM İŞİMİZ

Hogarth İstanbul olarak dilin ve kültürlerarası çeşitliliğin gücünü kullanarak markanızın global sesini oluşturuyoruz.

45 ülkede yaşayan 150'den fazla yazardan oluşan zengin yaratıcılık ağımla markalara basit tercümenin ötesinde bir kültür tecrübesi sunuyoruz.

Siz de lokal pazarlarda mesajlarınızla fark yaratmak isterseniz [ihracat@hogarth.com](mailto:ihracat@hogarth.com) adresinden bizimle iletişime geçin.

Biz markanızı dünyaya anlatırken, siz yalnızca en iyiyi üretmeye devam edin.



İHTİYACINIZA ÖZEL  
ÇÖZÜMLERİMİZLE  
TANIŞMAK İÇİN  
QR KODU OKUTUN.

**HOGARTH**  
İSTANBUL