

TİM

Türkiye İhracatçılar Meclisi Resmî Yayın Organı

REPORT

Sayı: 238 Aralık 2024

Küresel Rekabetin Stratejik Cephesi

Türkiye



Oyun Yeniden Kuruluyor
Beyaz Saray'da
Koltuk Değişimi

Dünya Yeni Bir
Enerji Çağının
Eşiğinde

İlber Ortaylı'nın
Gözünden Türkiye'nin
Kültür Rotası



YAPARLAR

yaparlar.com

77 yıllık üretim tecrübesinin son ürünü:
YAPAR Manuel Transpalet



YPT 25G

GALVANİZLİ TRANSPALET

▲ **2500 KG**



YPT 25S

TERAZİLİ TRANSPALET

▲ **2500 KG**



FLEX FPT 25

MANUEL TRANSPALET

▲ **2500 KG**



YPT 25 / YPT 30

MANUEL TRANSPALET

▲ **2500 KG / 3000 KG**



yaparistif.com



f @ /yaparmaterialhandling



YAPAR

İSTİF MAKİNELERİ

MANUEL TRANSPALET

İÇİNDEKİLER

10

TÜRKİYE'NİN KASIM AYI İHRACATI 22,3 MİLYAR DOLAR

Türkiye'nin kasım ayı ihracatı 22,3 milyar dolar olurken ocak-kasım dönemindeki 11 aylık ihracat ise 238,5 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti.

24

KÜRESEL REKABETİN STRATEJİK CEPHESİ TÜRKİYE

Başarılı bir ihracat performansı sergilese de bulunduğu stratejik konuma ek olarak son yıllarda yaşanan kriz etkili durumlar, Türkiye'nin rekabetçiliği üzerinde derin izlere neden oluyor.

38

KİMYA SANAYİSİNİN İHRACATTAKİ KALDIRAÇ ETKİSİ

Ülkelerin gelişmişlik seviyelerinin göstergesi olmasının yanı sıra diğer sanayi kollarının gelişmesine sağladığı katkıyla lokomotif bir rol üstlenen kimya sektörü, Türkiye'de ana büyüme görülen sanayilerden biri.

46

BEYAZ SARAY'DA KOLTUK DEĞİŞİMİ

Donald Trump'ın seçimi kazanarak yeniden başkanlık koltuğuna oturması hâlihazırda gergin bir gündemi olan dünya için soru işaretleriyle dolu yeni bir dönemin kapısını araladı...

54

ORTA DOĞU'NUN TİCARET KAPISI İRAK

Jeopolitik konumuyla dünya sahnesinde özel bir yere sahip olan Irak, siyasi çalkantılara rağmen tarihsel kökleri ve enerji kaynaklarıyla bölgesel ve küresel güç dengelerinde etkili bir oyuncu olmaya devam ediyor.

60

RÖPORTAJ: ESAT KOCADAĞ

Türkiye'nin en yenilikçi kahve zincirlerinden biri olan Espressolab'ın Kurucusu Esat Kocadağ, markaya başarıyı getiren dinamikleri derşimize anlattı.

76

İLBER ORTAYLI'NIN GÖZÜNDEN TÜRKİYE'NİN KÜLTÜR ROTASI

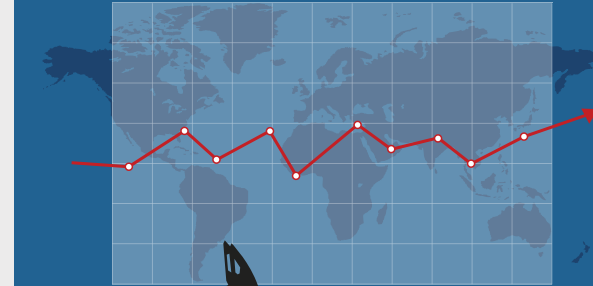
Türkiye'yi en verimli şekilde gezmek isteyenler için tecrübelerini paylaşan İlber Ortaylı'nın, mutlaka görülmesi gereken destinasyonlar için çizdiği incelikli rota gençler için miras niteliğinde.

82

ZAMANA DİRENEN GİZLİ TANIKLAR

Zamanın gizli tanıkları batık kentler, geçmişin izlerini günümüze taşıyarak bugüne ışık tutuyorlar. Bazıları efsanelere konu olmuş bu batık kentler, Türkiye'nin köklü tarihini ve zengin kültürünü bir miras gibi gelecek nesillere sunuyor.

70



Enerji talebinin her geçen gün artması da küresel enerji sisteminin gelecekte daha fazla temiz elektrik kaynaklarına dayalı olacağını gösteriyor.

76



Vestel CEO'su Ergün Güler: "Hedefimiz, üç yıl içinde verimlilik artışını ve ciro büyümemizi kaldırmaç olarak kullanarak şirket değerimizi iki katına çıkarmak. Bunu, yeni coğrafyalara açılım, Vestel ve Vestel'e ait lisanslı markalarla büyüme ve yeni iş birlikleri kurma stratejimiz sayesinde gerçekleştireceğiz."



54



TİMREPORT

TİM ADINA SAHİBİ BAŞKAN
Mustafa GÜLTEPE

YAYIN KURULU
Adil PELİSTER
BiroL CELEP
Melisa TOKGÖZ MUTLU
F. Sevda MALKOÇ
Yıldırım ÖZCAN

EDİTÖR
Tayyip YAHYAOĞLU
Okan UKAV

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



viyamedya
AJANS BAŞKANI
Selda YEŞİLTAŞ

YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ
Murat ERDOĞAN

ART DİREKTÖR
Serpil YENİHAYAT

GRAFİK TASARIM
Hira DOLGUN

EDİTÖR
Gizem İRİS

REKLAM MÜDÜRÜ
İlknur ULUSOY
ilknur@viyamedya.com

REKLAM SORUMLUSU
Aysima KAYA

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

www.viyamedya.com | viya@viyamedya.com



/viyamedya



Türkiye İhracatla Yükseliyor

MUSTAFA GÜLTEPE

TİM Başkanı



İhracat Ekonomimizin Dinamosu Olmaya Devam Ediyor

İhracat, sadece bir ticaret faaliyeti değil aynı zamanda ülkemizin kalkınma yolundaki en güçlü kozu. Her zaman söylüyoruz: "Türkiye, İhracatla Yüksülecek". Nitekim de öyle oluyor. Türkiye ekonomisi üçüncü çeyrekte yüzde 2,1 büyüdü. Net ihracatın büyümeye katkısı 2,2 puan oldu. Ancak ne yazık ki geçen ay arzu ettiğimiz rakamın gerisinde kaldık. Kasım ayını geçen yıla göre yüzde 3,1 ekside, 22,3 milyar dolarlık ihracatla tamamladık. Böylece 11 ayda 238,5 milyar dolara ulaştık. Dokuz aylık hizmet ihracatımız ise yüzde 7,4 artışla 86,4 milyar dolar oldu. Ekim ve kasım aylarında gerçekleşen toplam 20,5 milyar dolarlık ihracat ile beraber hizmet ihracatında 11 ayda 107 milyar doları aşacağımızı düşünüyoruz.

Evet, 11 aylık ihracatta yüzde 2,5 artıdayız. Biz elbette çok daha fazlasını arzu ediyorduk. Ancak Avrupa başta olmak üzere küresel pazarlarda talebin yavaş seyretmesi bize olumsuz yansıdı. Ama asıl sorun rekabetçiliğimizi kaybetmemizden kaynaklandı. Eğer rekabetçiliğimizi koruyabilseydik çok farklı rakamları konuşuyor olabilirdik. Biz 2025'le birlikte mevcut sorunların aşılacağını umut ediyoruz. Hızımızı kesen engeller kaldırılırsa 2025'te 280 milyar dolarlık hedefe emin adımlarla ilerleyebiliriz.

Böylesi kritik dönemlerde istişare etmek, ortak akıl aramak çok daha büyük önem kazanıyor. İhracat ailesinin çatı kuruluşu olarak biz de bu süreçte sektörlerimizle sürekli temas hâlindeyiz. İhracatçılarımızın talep, görüş ve önerilerini dinliyoruz, takipçisi oluyoruz. Bakanlıklarımız ile sektörlerimiz arasında köprü görevi görüyoruz.

Kasım ayının başında düzenlediğimiz Delegeler Çalıştayımızda, Ticaret Bakanımız Prof. Dr. Ömer Bolat'a ihracatçılarımızın sorunlarını, taleplerini ve çözüm önerilerimizi iletmiştik. TİM Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantılarımızda da Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanımız Prof. Dr. Vedat Işıkhân ile Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Mehmet Fatih Kacır'la sektörlerimizin taleplerini ve çözüm önerilerini paylaşma imkânı bulduk. En kısa zamanda değerlendirilip sonuca bağlanacağına inanıyorum.

Ülkemiz ihracatı açısından yeni iş birliklerinin önemini gördüğümüz bu süreçte, kasım ayının ortasında Ticaret Bakanımız Prof. Dr. Ömer Bolat'ın katılımıyla Bağdat ve Basra'ya düzenlediğimiz ticaret heyetimizde Iraklı dostlarımızla çok verimli görüşmelere imza attık. Dostlarımızla karşılıklı "kazan-kazan" temelinde neler yapabileceğimizi konuştuk. Firmalarımızın Irak'taki rolünün güçlendirilmesine yönelik girişimlerde bulunduk. İstanbul'daki Türkiye-İrak Ekonomik ve Ticaret Ortak Toplantısı'nda (JETCO) Iraklı muhataplarımızla yeniden bir araya gelip yeni iş birliği imkânlarını konuştuk.

İrak, bu yıl en çok ihracat yaptığımız dördüncü ülke konumunda. Neredeyse her 10 ihracatçı-muzdan biri Irak'la ticaret yapıyor. Bu kapsamda ikili ilişkilerimizin gelişmesi son derece önem arz ediyor. Heyetimizin, yeni iş birlikleri için dönüm noktası olmasını diliyorum.

Gelecek yılda da mevcut pazarlardaki etkinliğimizi artırmaya ve yeni pazarlara açılma stratejilerimizi sürdürmeye devam edeceğiz.

DÜNYA TURU



DÜNYA

FOSİL YAKIT TALEBİ ZİRVEYE ULAŞABİLİR

Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), "Dünya Enerji Görünümü 2024" raporunda yaptığı açıklamada dünyanın yeni bir elektrik çağına eşitinde olduğu vurgulandı ve fosil yakıt talebinin önümüzdeki 10 yılda zirveye ulaşmasının beklendiği belirtildi.

Ancak IEA, petrol ve doğal gaz üretimi yapılan bölgelerde jeopolitik risklerin artması ve küresel enerji talebinin yaklaşık yüzde 50'sini temsil eden ülkelerde seçimlerin yapılması nedeniyle yüksek düzeyde belirsizlik olduğunu dikkat çekti. Açıklamada ayrıca küresel petrol talebinin 2030'a kadar günde 102 milyon varilin altına düşeceği, 2030'da enerji portföyünün yüzde 75'ini fosil yakıtların oluşturacağı ve LNG talebindeki artışın 2030'a kadar kapasite artışından daha hızlı olmasının öngörüldüğü ifade edildi.



AB

DERİN TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNE 1,5 MİLYAR DOLAR YATIRIM

Avrupa, derin teknoloji (deep tech) sektörüne daha fazla sermaye sağlanmasını hedefliyor. Avrupa Birliği'nden yapılan açıklamada Avrupa'nın deep tech araştırma sektörünü desteklemek için gelecek yıl 1,4 milyar euro'luk (1,5 milyar dolar) yatırım yapacağı duyuruldu.

Bu yatırımla AB, teknoloji alanında ABD ve Çin ile rekabet etmeyi hedefliyor. Finansman, AB'nin araştırma ve inovasyon programının bir parçası olan Avrupa İnovasyon Konseyi'nden (EIC) sağlanacak. Hedeflere göre 2024'e kıyasla yatırım açısından yaklaşık 200 milyon euro'luk bir artış kaydedilecek.



ÇİN

İMALAT SEKTÖRÜNDEKİ YABANCI YATIRIM KISITLAMALARI KALKIYOR

Çin, imalat sektöründe yabancı yatırımcılar için tüm pazar erişim kısıtlamalarını resmen kaldırdı. Bu gelişme, ülkenin ekonomik liberalizasyonunda önemli bir adım oldu. Son güncelleme ile önceki listede yer alan üretimle ilgili son iki kısıtlama kaldırıldı ve Çin'in küresel yatırımcılara kapılarını daha da açma kararlılığı vurgulandı.

Son yıllarda, yüksek teknoloji üretimine yönelik yabancı yatırımlar sağlam bir büyüme gösterdi. Bu yılın ilk dokuz ayında, tıbbi ekipman ve bilgisayar üretimi gibi sektörler, sırasıyla yüzde 57,3 ve yüzde 29,2'lik yıllık artışlarla yabancı yatırımda önemli artışlar yaşadı.



ALMANYA

DEKARBONİZASYON SÜBVANSİYONLARINA 3 MİLYAR DOLAR AYIRDI

Almanya Ekonomi Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, Alman hükümetinin, iklim koruma sözleşmeleri kapsamında karbon emisyonlarını azaltma girişimlerinde bulunan 15 sanayi şirketine 2,8 milyar euro sübvansiyon tahsis edeceği duyuruldu. Almanya'nın 2045 yılına kadar iklim nötr olma hedefi kapsamında cam, kâğıt ve kimyasallar gibi sektörlerdeki şirketlere üretimde karbon emisyonlarını azaltmaları karşılığında 15 yıllık sübvansiyonlar verilecek. Sözleşmelerin 15 yıllık süre boyunca 15 proje kapsamında 17 milyon ton emisyon azaltımına katkıda bulunması bekleniyor.

Almanya Federal Çevre Ajansına göre Almanya'nın 2023'teki toplam karbon emisyonu 674 milyon ton olarak gerçekleşti.



İNGİLTERE

İNOVASYON OFİSLERİ EKONOMİK BÜYÜMEYİ DÜZENLEYECEK

İngiltere, ekonomik büyümeyi artırma çabaları kapsamında sağlık, uzay ve havacılık sektörlerinde çalışmalar yürütmek üzere yapay zekâ gibi yenilikçi teknolojilerin kullanımını artırmak için Düzenleyici İnovasyon Ofisi (RIO) kuruyor.

İngiltere hükümeti, inovasyon ofisinin kurulmasıyla birlikte bürokratik engelleri azaltarak işletmelerde ve kamu hizmetlerinde yenilikçilik ve ekonomik büyümede artış sağlamayı amaçladığını duyurdu. Yeni gelişmeler sonucunda İngiltere'de, yenilikçi sektörlerde istihdam artışı hedefleniyor.



HOLLANDA

2030 İKLİM HEDEFLERİNE ULAŞILAMAYABİLİR

Hollanda hükümetinin iklim politikası danışmanı PBL şirketinden yapılan açıklamada, Hollanda'nın sera gazı emisyonlarını azaltmak için daha sıkı tedbirler almaması hâlinde 2030 iklim hedefine ulaşamayacağını bildirdi. PBL, mevcut politikaların karbondioksit emisyonlarını 1990 seviyelerine göre yalnızca yüzde 44 ila 52 oranında azaltmayı hedeflediğini ve yüzde 55'lik azaltım hedefinin kaçırılabileceğini açıkladı. AB'nin beşinci büyük ekonomisi olan Hollanda'nın iklim hedeflerine ulaşma ihtimalinin gerçekçi olabilmesi için 2030 yılına kadar karbon emisyonlarını 24 megaton daha azaltması gerektiği kaydedildi. Hollanda'da karbon emisyonları geçtiğimiz yıl 1990 seviyelerine göre yüzde 34, 2022'ye göre ise yüzde 6 azaldı.

Türkiye'nin Kasım Ayı İhracatı 22,3 Milyar Dolar

Kasım ayında en fazla ihracat yapan sektörler arasında otomotiv 3,2 milyar dolarla liderliğini sürdürdü. Otomotivi, 2,5 milyar dolarla kimya, 1,4 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon takip etti.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "2024 yılı için 264 milyar dolarlık ihracat hedefimiz bulunuyordu. 264 milyar dolar olmasa bile yılı yaklaşık bir rakamda tamamlayacağımıza inanıyorum."



Türkiye'nin kasım ayı ihracatı 22,3 milyar dolar oldu. Ocak-Kasım dönemindeki 11 aylık ihracat 238,5 milyar dolar, son 12 aylık ihracat ise 261,5 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti. Kasım ayı dış ticaret verileri Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından Ankara'da açıklandı. TİM Başkanı Mustafa Gültepe, aylık ihracat verilerinin bu yıl dalgalı bir seyir izlediğini hatırlattı. 11 ayın yedisini artıda, kasımla birlikte dört ayı ekside tamamladıklarını bildiren Gültepe, şöyle devam etti: "Genel Ticaret Sistemi (GTS) kayıtlarına göre, kasım ayında 22,3 milyar

dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3,1 eksideyiz. Ocak-Kasım dönemini kapsayan 11 aylık ihracatımız 238,5 milyar dolara, son 12 aylık ihracatımız ise 261,5 milyar dolara ulaştı. 11 aylık ihracatta yüzde 2,5, 12 aylık ihracatta yüzde 2,3 artıdayız. Hizmet ihracatında da dokuz aylık veriler elimizde. Dokuz aylık hizmet ihracatımız yüzde 7,4 artışla 86,4 milyar dolara ulaştı. Hizmet İhracatçıları Birliğimizin tahminine göre Ekim ve Kasım aylarında toplam 20,5 milyar dolarlık hizmet ihracatı gerçekleştirdik. Böylelikle, hizmet ihracatında 11 ayda 107 milyar doları aşacağımızı öngörüyoruz.

KASIM AYINDA 17 SEKTÖR İHRACATINI ARTIRDI

Sektörler özelinde değerlendirmeler ile konuşmasına devam eden Mustafa Gültepe şu bilgileri aktardı: "Mal ihracatımıza sektörler özelinde baktığımızda otomotiv, 3 milyar 240 milyon dolarla yine ilk sırada yer alıyor. Otomotivi, 2 milyar 540 milyon dolarla kimya, 1 milyar 490 milyon dolarla hazır giyim, 1 milyar 460 milyon dolarla elektrik-elektronik ve 1 milyar 260 milyon dolarla çelik takip ediyor. Geçen ay 17 sektörümüz ihracatını artırırken dokuz sektörümüzde düşüş yaşandı. Zeytin ve zeytinyağı yüzde 57 ile oransal olarak ihracatını en fazla artıran sektörümüz oldu. Fındıkta yüzde 38, savunma ve havacılıkta yüzde 32, su ürünleri ve hayvansal mamullerde yüzde 19, tütünde yüzde 17 ihracat artışı kaydettik. Mücevher ise yüzde 46 ile geçen ay oransal olarak ihracatı en çok daralan sektörümüz oldu. Firmaların yasal merkezini baz alan TİM verilerine göre geçen ay 47 ilimiz ihracatını artırdı. En çok ihracat yapan beş ilimiz, İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir, Ankara şeklinde sıralandı. Kasımda 1.306 firmamız ilk kez ihracat yaptı. Kilogram birim değerimiz geçen yılın aynı ayına göre yüzde 11 artışla 1,37 dolara ulaşırken, parite nedeniyle 121,5 milyon dolarlık bir kaybımız oldu."

AB ÜLKELERİNE 9,4 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT YAPILDI

Mustafa Gültepe, en çok ihracat yapılan ülkelerin Almanya, ABD, Birleşik Krallık, Irak ve İtalya şeklinde sıralandığını bildirdi. 43 ülkede yüzde 50'nin, 96 ülkede yüzde 10'un üzerinde ihracat artışı kaydettiklerini anlatan Gültepe, "Genel tabloda ise 120 ülkeye ihracatımızı artırdık. En çok ihracat yaptığımız ülke grupları arasında Avrupa Birliği (AB), 9,4 milyar dolarla yine ilk sırada yer aldı." dedi.



"ENGELLER KALDIRILIRSA 2025'TE 280 MİLYAR DOLARLIK HEDEFE KOŞABİLİRİZ"

11 aylık ihracatta yüzde 2,5 artıda olduklarını belirten Mustafa Gültepe, 2024 için aslında çok daha fazlasını arzu ettiklerini söyledi. Gültepe sözlerini şöyle noktaladı: "2028 hedeflerimize ulaşabilmemiz için ihracatımızı her yıl çift haneli büyütebilmeliyiz. Ancak Avrupa başta olmak üzere küresel pazarlarda talebin yavaş seyretmesi bu yıl bize olumsuz yansıdı. Ama asıl sorun rekabetçiliğimizi kaybetmemizden kaynaklandı. Eğer rekabetçiliğimizi koruyabilseydik bugün burada çok farklı rakamları konuşuyor olabilirdik. Biz 2025'le birlikte bu sorunların aşılacağını umut ediyoruz. Hızımızı kesen engeller kaldırılırsa önümüzdeki yıl 280 milyar dolarlık hedefe emin adımlarla koşabiliriz."

Kasımda en çok ihracat yapılan ülkeler Almanya, ABD, Birleşik Krallık, Irak ve İtalya şeklinde sıralandı. Türkiye, 43 ülkede yüzde 50'nin, 96 ülkede yüzde 10'un üzerinde ihracat artışı kaydetti.

238,5
milyar dolar

Ocak-Kasım döneminde gerçekleştirilen ihracat

261,5
milyar dolar

Son 12 ayda gerçekleştirilen ihracat

1.306
firma

Kasım ayında ilk kez ihracat yapan firma sayısı



Prof. Dr. Ömer Bolat
Ticaret Bakanı

Bakan Vedat Işıkhani İhracatçıların Taleplerini Dinledi

İstihdamı artırmak için yapılacak çalışmaların ele alındığı toplantıda ihracatçı birlik başkanları, Bakan Işıkhani'ye sektörlerin güncel sorunları ile ihracatçıların talep ve beklentilerini aktardı.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Çalışma hayatım boyunca istişarenin ve ortak akılda buluşmanın önemini bizzat yaşayarak gördüm. TİM'de de bu kültürü yaşatmaya büyük önem veriyoruz."



TİM Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Prof. Dr. Vedat Işıkhani ile İstanbul Valisi Davut Gül'ün katılımlarıyla İstanbul Dış Ticaret Kompleksi Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin ev sahipliğinde düzenlenen ve istihdamı artırmak için yapılacak çalışmaların ele alındığı toplantıda ihracatçı birlik başkanları, Bakan Işıkhani'ye sektörlerin güncel sorunlarını, ihracatçıların talep ve beklentilerini de aktardı.

"BAŞARININ SIRRI İSTİŞAREDEDEN GEÇİYOR"

Programın açılışında konuşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, hayatın her alanında olduğu gibi ticarete de başarının sırrının istişareden geçtiğini belirterek, "Yaklaşık 35 yıldır üretimin ve ihracatın içindeyim. 35 yıl bo-

yunca istişarenin ve ortak akılda buluşmanın önemini bizzat yaşayarak gördüm. TİM'de de bu kültürü yaşatmaya büyük önem veriyoruz." şeklinde konuştu.

İhracatçı birlik başkanları ile belli periyotlarla bir araya geldiklerini hatırlatan Gültepe, "Güncel sorunlarımızı, çözüm önerilerimizi, gelecek vizyonumuzu konuşuyoruz. Bugün de Sayın Bakanımızla çalışma hayatını, bu konuda talep ve beklentilerimizi, istihdamı artırmak için önerilerimizi konuşacağız." dedi.

"İHRACATÇILARIMIZIN İMKÂNLARINI İYİLEŞTİRİYORUZ"

Tarih boyunca insanlığın çalışma, üretme ve gelişim serüvenine yakından tanık olmuş kadim bir coğrafyada yaşandığına değinen Bakan Işıkhani, "Bu topraklar geçmişten bugüne; ticaretin, rekabetin ve küresel pazarın

kalbinin attığı bir merkez olmuştur. Tüketenin değil üretmenin ve ürettiğini satabilenin kazandığı bir çağda, küresel ölçekte acımasız dalgalarla mücadele etmenin etkili yolu hiç kuşkusuz, ekonominin kaptan köşkü olan ihracattan geçmektedir. Ülkemiz bu anlamda muazzam bir potansiyele ve bu potansiyeli harekete geçirecek ciddi bir insan kaynağına sahiptir." ifadelerini kullandı.

Bakan Işıkhani, dünya üzerinde Türkiye gibi, kıtaları birbirine bağlayan, dünyanın en önemli boğazlarına ve denizlerine sahip, manevi sınırları fiziki sınırlardan kat be kat daha geniş ikinci bir ülke daha gösterilemeyeceğine vurgu yaparak, şöyle devam etti: "Bizlere düşen görev, bu potansiyeli çağa ve küresel şartlara uygun şekilde kullanmak ve koşulları daima dinamik tutmaktır. Kalkınmamızdaki öncü rolü ve Türkiye'nin dünyaya açılan kapısı olması hasebiyle ihracat sektörü her daim, ekonomimizin lokomotifini, uluslararası arenada gücümüzü yansıtan mühim bir kulvar olmuştur. Bu öneme istinaden dünyanın dört bir yanında emek veren, gayret gösteren tüm ihracatçılarımızın ve işverenlerimizin imkânlarını, yaptığımız düzenlemelerle sürekli iyileştirdik ve iyileştirmeye devam ediyoruz."

"İSTİHDAM SEVİYELERİNDE CİDDİ BİR İLERLEME VAR"

Türkiye işgücü piyasasının önemli bir dönüşüm sürecini tecrübe ettiğini kaydeden Işıkhani, "Hızla gelişen ve dâhil olduğu her alanı aynı hızda dönüştüren teknoloji, yapay zekâ ve otomasyon eliyle işgücü piyasasını şekillendirmekte, yeni fırsatları, yeni iş modellerini de beraberinde getirmektedir. Özellikle ihracat artışını sağlayan sektörlerde istihdam seviyelerinde ciddi bir ilerleme görmekteyiz. Hedefimiz, tüm fırsat ve riskleriyle

birlikte işletmelerin daha fazla gelişebileceği bir ortamı birlikte tesis etmektir." diye konuştu.

"İHRACATLA BÜYÜYEN TÜRKİYE İÇİN HER TÜRLÜ İNİŞİYATİFİ ALMAKTA KARARLIYIZ"

Işıkhani, ayrıca Türkiye'nin yeşil ve dijital dönüşümde liderlik rolünü üstlenmesinin, rekabet gücünü artıracak önemli bir unsur olacağına vurgu yaparak, şunları aktardı: "Bu kapsamda geleceğe şimdiden hazır olmalı, bu konuda kuralları belirleyen tarafta olmalıyız. Türkiye Yüzyılı idealimizi ancak bu şekilde gerçekleştirebilir, yatırım, üretim, ihracat ve istihdam temel dinamikleri eksenindeki tam bağımsız bir üretim ekonomisini ancak bu şekilde tesis edebiliriz. İşçisi, işvereni, yatırımcısı, üreticisi ve ihracatçısıyla yediden yetmişe her bir insanımızın el ele verdiğinde neleri başarabildiğini görmek için, fazla uzağa gitmeye gerek yok, Türkiye'nin son 10 yılına bakmak dahi yeterlidir."

Son yıllarda; salgın, doğal afetler, terör, savaşlar ve neticesinde ortaya çıkan küresel finansal krizlere rağmen, sapaşğlam ayakta kalabilmiş, istikrarla büyüyen bir ülke olarak hedeflerine ulaşmak için hiçbir engel olmadığını altını çizen Bakan Işıkhani, "Biz yeter ki isteyeelim, azmedelim, gayret edelim. Türkiye'nin gücüne ve geleceğine güvenelim. Daha müreffeh, daha adil, herkesin kazanacağı bir kalkınma modelini hayata geçirmek hepimizin elindedir. Yatırımla, üretimle, istihdamla ve ihracatla büyüyen bir Türkiye için bizler almamız gereken her türlü inisiyatif almaya kararlıyız. Herkesin de üzerine düşen görevi en iyi şekilde yapacağından şüphemiz yoktur." değerlendirmelerinde bulundu.

Türkiye'nin yeşil ve dijital dönüşümde liderlik rolünü üstlenmesi, rekabet gücünü artıracak önemli bir unsur olacak.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Prof. Dr. Vedat Işıkhani: "Tüketenin değil üretmenin ve ürettiğini satabilenin kazandığı bir çağda, küresel ölçekte acımasız dalgalarla mücadele etmenin etkili yolu ihracattan geçmektedir."



TİM Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı'nda Sektörlerin Yol Haritası Çizildi

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın katılımıyla düzenlenen TİM Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı'nda sektörlerin sorunlarına çözüm önerilerinin geliştirilmesi ve gelecekte izlenecek yol haritaları hususlarında istişarelerde bulunuldu.



TİM Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın katılımıyla İstanbul Dış Ticaret Kompleksi Ömer Halisdemir Konferans Salonu'nda düzenlendi. TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin başkanlığındaki toplantıya, ihracatçı birlik başkanları ile sektör konseyi başkanları katıldı. Sektörlerin sorunlarına çözüm önerilerinin geliştirilmesi ve gelecekte izlenecek yol haritalarının oluşturulması amacıyla gerçekleştirilen toplantıda ihracatçılardan gelen talep, görüş ve öneriler üzerine fikir alışverişlerinde bulunuldu.

"UYGULAMAYA ALINACAK HER DESTEK ÇOK ÖNEMLİ"
TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Genişletilmiş Başkanlar Kurulu

Toplantısı'ndaki açılış konuşmasında, teknolojinin, ihracatın sürdürülebilir büyümesinde hayati bir role sahip olduğunu belirterek, "Katma değerli üretim, yenilikçi çözümler ve dijital dönüşüm, küresel pazarlardaki rekabet gücümüzü artırıyor. Bu bağlamda, bakanlığımızın çalışmaları ihracatçılarımız için büyük önem taşıyor." dedi.

Toplantıda, sektörlerden gelen talepleri ve çözüm önerilerini de paylaşacaklarını ifade eden Gültepe, "İş birliğimizi daha da güçlendirmek istiyoruz. Yüksek maliyetler sebebiyle sanayimizin içinde bulunduğu bu zorlu süreçte, desteklerin çeşitlendirilmesi büyük önem arz ediyor. Bu anlamda uygulamaya alınacak her destek çok önemli. Bakanlığımızdan bu hususta yeni müjdeler bekliyo-

ruz." diye konuştu.

Türkiye'nin, OSB ve teknoloji merkezleriyle ciddi atılım yaptığını kaydeden Gültepe, "Bu sürecin devamını, ticarileşen ürünlerle ve ihracatla taçlandırmanın gerektiğine inanıyoruz. Sanayi kapasite kullanım oranında bu yılın en yüksek seviyesine yüzde 77,2'yle mart ayında ulaştık. Kasımda açıklanan rakam 75,6. Kapasitemizi verimli kullanmanın yollarını aramamız gerekiyor." ifadelerini kullandı.

"TÜRKİYE, BÜYÜME VE KALKINMA YOLCULUĞUNA DEVAM EDİYOR"

Toplantıda konuşan T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, dünya jeopolitik, ekonomik, teknolojik ve hatta ideolojik katmanların iç içe geçtiği bir gerilim ortamıyla karşı karşıya olduğunu ifade etti. Kacır, "Kurulu eski düzende çözümlerin başladığı, güç dağılımında kırılmaların yaşandığı, yeni hegemonyaların ortaya çıktığı ve kutuplaşma ikliminin daha da güçlendiği bir dönemden geçiyoruz. Ticaret ve teknoloji savaşlarının kızıştığı bu tabloda sanayi ve teknoloji politikaları gün geçtikçe ülkelerin bugününün ve gelecek vizyonunun belirleyicisi bir hâle geliyor. Katma değerli üretim, inovasyon ve teknolojinin öne çıktığı 21. yüzyılda doğru adımları atamayan ülkeler, küresel rekabet yarışında geri kalma riskiyle karşı karşıya." dedi.

Türkiye'nin son 22 yılda elde ettiği güçlü üretim ve teknoloji altyapısı, araştırma ve geliştirme kabiliyetiyle büyüme ve kalkınma yolculuğuna kesintisiz bir şekilde devam ettiğini belirten Kacır, sözlerine şöyle devam etti: "İhracat odaklı üretim yapımız, güçlü yan sanayimiz ve tedarik zincirimizle Avrupa'da ticari araç üretiminde lider, motorlu araç üretiminde ise dördüncü sıradayız. Güçlü markalarımız ve uluslararası standartlarda

uyumu mümkün kılan üretim altyapımızla Avrupa'nın en büyük, dünyanın ikinci büyük beyaz eşya üreticisiyiz. Sanayinin birçok koluna kritik ara malı tedarik eden demir-çelik üretiminde Avrupa'da ilk ikideyiz. Artan yenilenebilir enerji yatırımlarıyla önem kazanan güneş paneli üretiminde Avrupa'da lideriz. 22 yılda tesis ettiğimiz siyasi istikrar iklimi, inşa ettiğimiz yeni ticaret köprüleri, yatırımcı dostu mevzuat düzenlemeleri yalnızca üretimde büyük kazanımlar getirmedi; küresel tedarik zincirlerinin yeniden şekillendiği bu dönemde ihracatta da sizlerin gayretleriyle yeni başarıların önünü açtı."

"TÜRKİYE ÖNEMLİ BİR ÜRETİM VE TEDARİK ÜSSÜ"

Türkiye'nin 22 yıl önce 36 milyar dolar olan ürün ihracatının bugün 262 milyar dolara ulaştığını vurgulayan Kacır, konuşmasına şöyle devam etti: "Türkiye, dünya standartlarında kaliteli ve sürdürülebilir ürünlere rekabetçi maliyetlerle erişim arayışındaki firmalar için önemli bir üretim ve tedarik üssü. Çin'den Orta Avrupa'ya kadar uzanan kuşakta en fazla sayıda ürünü, en fazla sayıda ülkeye rekabetçi şekilde ihraç ediyor. Türkiye ekonomisinin katma değer odaklı dönüşümünün göstergesi olarak gördüğümüz hizmet ihracatındaki olumlu tablo da bizleri ziyadesiyle memnun ediyor. Başarımızı daim kılacak ve Türkiye'nin küresel değer zincirlerindeki rolünü güçlendirecek reçetenin olmazsa olmazının katma değerli, rekabetçi ve sürdürülebilir üretim anlayışı olduğunu biliyoruz. Bu doğrultuda mevcut kazanımlarımızın üzerine yenilerini bina edecek programları kararlılıkla hayata geçiriyoruz."

"BUGÜNKÜ BİRLİKTELİĞİMİZ İSTİŞARE ORTAMININ SOMUT DELİLİDİR"
AB Sınırda Karbon Düzenleme-

si'nden yoğun olarak etkilenecek çimento, demir-çelik, alüminyum ve gübre gibi enerji girdisi yoğun sektörler başta olmak üzere sanayinin tüm sahalarında yeşil üretim yatırımlarını gerçekleştirmek için yeni finansman enstrümanlarını devreye alacaklarını dile getiren Kacır, "Ülkemizde sanayi alanlarını büyütmek, sanayicilerimizin yatırım talepleri yerini en uygun koşullarda cevaplayabilmek en önemli hedeflerimizden biridir." diye konuştu.

"Siz kıymetli ihracatçılarımızla, ülkemizin küresel değer zincirindeki konumunu, uluslararası ticaret potansiyelini birlikte güçlendireceğiz." diyen Kacır, "Bugünkü buluşmamızı Türk ekonomisinin bugünü ve geleceğini ekonomik zemin üzerinden de değerlendirme vesilesi olarak görüyorum. Şunu hiçbir zaman unutmamanızı isterim; sizlerin yatırım, istihdam, üretim ve ihracat adına beklenti ve talepleriniz her zaman başımızın üstündedir. Bugünkü birlikteliğimiz de bu istişare ortamının somut delilidir." sözleriyle konuşmasını noktaladı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır: "Ticaret ve teknoloji savaşlarının kızıştığı bu tabloda, sanayi ve teknoloji politikaları gün geçtikçe ülkelerin bugününün ve gelecek vizyonunun belirleyicisi bir hâle geliyor."



Türkiye ve Irak Ticari İlişkilerini Güçlendiriyor



100'ü aşkın temsilcinin katıldığı ziyarette hem ticaret hem de müteahhitlik konularında yeni iş birliklerinin temeli atıldı.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: "İki ülke arasındaki güçlü bağlar ve görüşme trafiği ülkelerimiz arasındaki siyasi, enerji, savunma, askeri, içişleri, ekonomi, bütün alanlarda konuları ele alma fırsatı veriyor."



İhracatta 2024 yılı için 264 milyar dolarlık hedefe odaklanan TİM, ihracatçı birliklerinin yanı sıra Türkiye Müteahhitler Birliğinin katılımıyla Bağdat ve Basra'ya genel ticaret ve müteahhitlik heyet programı düzenledi. Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'ın ve 30'un üzerinde firmadan 100'ü aşkın temsilcinin katılımıyla gerçekleştirilen ziyarette hem ticaret hem de müteahhitlik konularında yeni iş birliklerinin temeli atıldı.

"TİCARET HACMİNİ 20 MİLYAR DOLARA ÇIKARABİLİRİZ"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, programın açılışında yaptığı konuşmada Irak'ın Türkiye için en önemli ticari ortaklardan biri olduğunu söyledi. İki ülke arasında ticaret hacminin 2023'te 14,3 milyar dolar düzeyinde olduğunu hatırlatan Gültepe, şöyle devam etti: "Irak'la dış ticaretimizde Türkiye lehine büyük bir fark bulunuyor. 2023'te 14,3 milyar dolarlık dış ticaret hacminin 12,8 milyar

doları bizim ihracatımızdan kaynaklanıyor. Bu yıl ocak-kasım dönemindeki ihracatımız ise 11 milyar dolara yaklaştı. Irak, en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler arasında dördüncü sırada yer alıyor. Komşu ülkeler arasında ise en çok ihracatı Irak'a gerçekleştiriyoruz. Irak'a ihracatta öne çıkan sektörler baktığımızda hububat, kimya ve mobilya ilk üçte yer alıyor. Ocak-ekim döneminde Irak'a 1,8 milyar dolarlık hububat, 956 milyon dolarlık kimyevi madde ve 923 milyon dolarlık mobilya, kâğıt ve orman ürünü ihraç ettik. Irak komşumuz olmasının ötesinde aramızda yüzyıllara dayanan tarihi ve kültürel bağlar, hatta akrabalık ilişkileri var. Dolayısıyla biz aramızdaki ticaret hacmini orta vadede 18 milyar doları ihracat olmak üzere 20 milyar dolara çıkarabiliriz. Ticaret Bakanımız Ömer Bolat'ın liderliğinde Bağdat ve Basra'ya düzenlediğimiz heyet programlarında bu hedefi rahatlıkla gerçekleştirebileceğimize olan inancımız arttı."

"KALKINMA YOLU PROJESİ İŞ BİRLİĞİNE GÜÇ KATACAK"

Mustafa Gültepe, Türkiye'nin Irak'la dış ticaretinde hizmet ihracatının da önemli bir payı olduğuna dikkat çekti. Seyahat hariç, geçen yıl Irak'a 1,3 milyar dolarlık hizmet ihracatı gerçekleştirdiklerini bildiren Gültepe, "Müteahhitlik hizmetleri burada önemli yer tutuyor. En büyük 250 uluslararası müteahhit listesinde Türkiye'den 40 firma var. Son dört yılda yurt dışı müteahhitlik hizmetlerimizin yüzde 7,3'ünü Irak'ta gerçekleştirdik. Irak bu dönemde en yüksek hacimli iş yüklediğimiz ikinci ülke. Heyetimizde yer alan müteahhitlik firmalarımız da çok verimli görüşmeler yaptılar." diye konuştu. Mustafa Gültepe, Doğu ve Batı'yı Irak ve Türkiye üzerinden birbirine bağlayacak Kalkınma Yolu Projesi'nin de iki ülke arasındaki ticarete pozitif yönde katkı yapacağına inandığını sözlerine ekledi.

"IRAK, TÜRKİYE'NİN İKİNCİ EVİ"

Etkinliğin açılışında konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Irak'ın Türkiye'nin ikinci evi olmasından dolayı, burada bulunmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Bolat, "Türkiye ile Irak arasındaki ilişkiler çok uzun yıllara dayanıyor. Son 50 yılda bu ilişkilerde ekonomi, ticaret, enerji, yatırım, turizm, müteahhitlik çok önemli rol aldı. Türkiye-İrak ekonomik ilişkileri Türkiye ekonomisi açısından ilk üçe giriyor, eminim Irak tarafında da Türkiye ile ilişkiler ilk üçe giriyordur." dedi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Irak'a tarihi bir ziyaret gerçekleştirdiğini anımsatan Bolat, bu ziyaretin çok önemli somut çıktılar olduğunu, çok sayıda anlaşma imzalandığını dile getiren Bolat, şunları kay-

detti: "Bu anlaşmalardan biri de Türkiye ile Irak arasında Ticaret Bakanlığının sorumlu olduğu Türkiye-İrak Ekonomi ve Ticaret Ortak Komite (JETCO) kurulması anlaşmasıydı. Kıymetli meslektaşım iki hafta önce İSEDAK toplantısında İstanbul'da bizim misafirimizdi. Yakın zamanda JETCO toplantısının ilkinin Türkiye'de gerçekleştirecek ve ikili ekonomik ilişkilerimizdeki bütün konuları derin şekilde ele alacağız."

"TİCARETİN 'KAZAN KAZAN' TEMELİNDE OLMASINA DİKKAT EDİYORUZ"

Bolat, "Bizim açımızdan Irak yaklaşık 20 milyar dolarlık toplam ticaretimizin olduğu üçüncü büyük ticaret ortağımız konumunda. Ve biz bu ticaretin her zaman ortaklık ve kazan kazan temelinde olmasına dikkat ediyoruz." dedi.

Son zamanlarda bazı Türk ürünleri ile alakalı konuları da JETCO toplantısında çözeceklerini bildiren Bolat, Türk müteahhitlerinin tüm dünyada gerçekleştirdiği projeler ve başarıları hakkında bilgi verdi. Ayrıca Irak'ın altyapısında, üst yapısında, ulaşımda, enerjide, sulama kanallarında, hastane yapımında Türk müteahhitlerinin başarılı inşaat ve proje örnekleri ortaya koyduğunu vurguladı.

Irak'ın Türk müteahhitlerinin projeler kazandığı üçüncü ülke konumunda bulunduğunu belirten Bolat, Irak'ın kendisinin geliştirip büyüttüğü Büyük Kalkınma Yolu Projesi'nde de Türkiye'nin Irak'la aynı görüşte olduğunu aktardı. Bolat, söz konusu projenin Irak ekonomisi açısından çok önemli bir proje olduğunu belirterek, "Bu çok önemli bir kalkınma projesidir. Biz de inşallah bu projenin bir parçasıyız, güçlü bir parçası olmaya devam edeceğiz." dedi.

Doğu ve Batı'yı Irak ve Türkiye üzerinden birbirine bağlayacak Kalkınma Yolu Projesi, iki ülke arasındaki ticarete pozitif yönde katkı sağlayacak.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Irak, en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler arasında dördüncü sırada yer alıyor. Komşu ülkeler arasında da yine en çok ihracatı Irak'a gerçekleştiriyoruz."



Ticaret Heyetleri, ABD ve Japonya ile Devam Etti

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda ABD'ye (Houston) ve Japonya'ya (Tokyo) ticaret heyetleri düzenledi.



Her iki heyette de otomotiv, tekstil, kimya, demir, mobilya, elektrik-elektronik, maden, makine gibi çeşitli sektörlerden ihracatçı firmalar yer aldı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi, genel ve sektörel ticaret heyetleriyle Türk ihracatçıları dünyanın dört bir yanındaki alıcılarla buluşturmaya devam ediyor. Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda 11-15 Kasım 2024 tarihleri arasında ABD'nin Teksas eyaletine bağlı Houston şehrinde ve Akdeniz İhracatçı Birlikleri ile Japonya'nın başkenti Tokyo'da tüm sektörleri kapsayan ticaret heyetleri düzenlendi. Her iki heyette de otomotiv, tekstil, kimya, demir, mobilya, elektrik-elektronik, maden, makine gibi çeşitli sektörlerden ihracatçı firmalar yer aldı.

200'DEN FAZLA GÖRÜŞME GERÇEKLEŞTİRDİ

TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç'in başkanlığında Houston'da düzenlenen programın açılışına 10 farklı sektörden 13 Türk firması ile 120 ABD'li firma katıldı. Açılışta T.C. Vaşington Büyükelçisi Sedat Önal, T.C. Houston Başkonsolosu Ahmet Akıntı, TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç, Gre-

ater Houston Partnership Başkan Yardımcısı John Cypher, Teksas Eyalet Temsilcisi Jacey Jetton ile Houston Şehir Meclisi Üyesi Twila Carter da yer aldı. Gün boyu devam eden organizasyonda Türk firmaları, ABD'li firma temsilcileriyle 200'ün üzerinde ikili iş görüşmelerinde bulundu.

90'A YAKIN İKİLİ İŞ GÖRÜŞMESİ

TİM ve Akdeniz İhracatçı Birlikleri organizasyonunda Japonya'nın başkenti Tokyo'da gerçekleştirilen ticaret heyetinde ise 6 sektörden 14 Türk ihracatçı firma yer aldı. Programda T.C. Tokyo Büyükelçisi Korkut Güngen, AKİB Genel Sekreteri Mehmet Ali Erkan, Japonya Ticaret ve Sanayi Odasından (JCCI) Masazumi Nishizawa ile Japonya Dış Ticaret Örgütünden (JETRO) Nobutaka Maekawa katılımcılara hitap etti. Açılış konuşmalarının ardından düzenlenen B2B görüşmelerinde Türk ve Japon firma temsilcileri arasında 90'a yakın ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.

GALATA ALPI
TAŞIMACILIK VE TİCARET A.Ş.

**WE ALWAYS
FIND A WAY**

ON THE ROAD WITH TRUST AND QUALITY



İhracat Ailesi Antalya'da Buluştu

TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin ev sahipliğinde düzenlenen TİM Delegeler Buluşması, 1-3 Kasım tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirildi.



Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) her yıl organize ettiği TİM Delegeler Buluşması, 1-3 Kasım tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirildi. TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin ev sahipliğinde düzenlenen buluşmaya, TİM üyesi ihracatçıyı temsilen delegeler ile TİM Yönetim Kurulu Üyelerinin de aralarında bulunduğu 600'ü aşkın ihracatçı katıldı. İki gün süren çalıştay kapsamında Türkiye'nin ihracat hedefleri, küresel ticaret, dünyadaki güncel gelişmeler ve yakında faaliyete geçecek olan Türk Ticaret Bankası hakkında bilgilendirmelerde bulunuldu.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin açılış konuşmasıyla başlayan çalıştayda Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, "Delegeler Soruyor" panelinde ihracatçıların sorularına yanıtladı. Program, Prof. Dr. Emre Alkin'in moderatörlüğünde ve TİM Danışman-

ları Prof. Dr. Çağrı Erhan, Dr. Ali Orhan Yalçınkaya ve Metehan Demir'in katılımıyla gerçekleşen "Küresel Jeopolitik Görünüm" paneli ile devam etti. Panelistler, küresel gelişmeler ve jeopolitik yansımalarına yönelik değerlendirmelerde bulundu. Türk Ticaret Bankası Genel Müdürü Kasım Akdeniz'in sunumuyla gerçekleşen "Yeni Yolculuğunda Türk Ticaret Bankası" panelinin ardından Trendyol Satış ve İş Geliştirme Direktörü Özkan Çokaygil, "E-Ticarette Yeni Ufuklar" panelinde TİM delegelerine konuşma gerçekleştirdi.

TİM TARIM KURULU TOPLANTISI'NDA SEKTÖREL GELİŞMELER ELE ALINDI

TİM Delegeler Çalıştayı kapsamında düzenlenen TİM Tarım Kurulu toplantısı 1 Kasım'da Antalya'da gerçekleştirildi. TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin de başkanlığında

Toplantıda, tarımsal üretim ve ihracat süreçlerinin iyileştirilmesi ile sektördeki güncel zorlukların aşılmasına yönelik karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.

düzenlenen toplantıda, TİM Tarım Kurulu'nun gelecek dönem faaliyet planları kapsamlı bir şekilde değerlendirildi. Toplantı sırasında, tarımsal üretim ve ihracat süreçlerinin iyileştirilmesi ve sektördeki güncel zorlukların aşılmasına yönelik karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu. Aynı zamanda, ihracat hedeflerinin artırılması ve sürdürülebilir üretim politikalarının hayata geçirilmesi için atılabilecek adımlar üzerinde duruldu.

Türkiye İhracatçılar Meclisinin Yeni Genel Sekreteri Yiğit Tufan Eser Oldu

TİM'de Dış İlişkiler ve Yurt Dışı Faaliyetler departmanları ağırlıklı olmak üzere yıllar içinde farklı departman ve pozisyonlarda görev alan Yiğit Tufan Eser, 1 Kasım itibarıyla TİM Genel Sekreteri olarak atandı.



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Genel Sekreterliği görevine Yiğit Tufan Eser atandı.

Profesyonel yaşamına özel sektördeki girişimi Fashionple Bilişim AŞ ile başlayan Eser, kariyerine İngiliz GKN Automotive şirketinde devam etti. 2016'da TİM ailesine katılan Eser, son olarak TİM Genel Sekreter Yardımcılığı görevini yürütüyordu.

Yiğit Tufan Eser'in Özgeçmişi:

Aslen Eskişehirli olan Eser, 1986 yılında Yalova'da doğdu. 2011 yılında Birleşik Krallık Exeter Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Lisans Bölümü'nden mezun oldu. Eser, 2016 yılında İstanbul Okan Üniversitesi'nde Finans alanında Yüksek Lisans eğitimini, 2024

yılında ise Koç Üniversitesi'nde Yönetici programını tamamladı.

Profesyonel hayata lisans eğitimini tamamladıktan sonra kurduğu Fashionple Bilişim AŞ'de başladı. Sonrasında kariyerine otomotiv sektöründe küresel bir mühendislik şirketi olan İngiliz GKN Automotive'de Projeler Lideri olarak devam etti. Eser 2016 yılında TİM ailesine katıldı.

TİM'de Dış İlişkiler ve Yurt Dışı Faaliyetler departmanları ağırlıklı olmak üzere yıllar içinde farklı departman ve pozisyonlarda görev aldı. Ekim 2020'den bu yana Genel Sekreter Yardımcılığı görevini yürüten Eser, 1 Kasım 2024 itibarıyla TİM Genel Sekreteri olarak atandı. Eser, iyi derecede İngilizce bilmektedir.

Fashionple Bilişim AŞ ile başlayan kariyerine, küresel mühendislik şirketi İngiliz GKN Automotive'de, Projeler Lideri olarak devam eden Yiğit Tufan Eser, 2016 yılında TİM ailesine katıldı.

BÜYÜK BANKNOT BASMANIN DAYANILMAZ HAFİFLİĞİ

Gelişen ülkelerde büyük banknot basmaya mecbur olmak, enflasyonu düşürmede başarısız olan bir yönetimi işaret ettiği için ekonomi yönetimleri bundan kaçmaya çalışır.



PROF. DR. EMRE ALKIN

Eskiden Türkiye'de sürekli tekrarlanan bir anektod vardı. Her ne kadar şaka gibi algılsa da içinde çok ciddi gerçeklik payı olan bir yaklaşımdı aslında. Amerikalılar, Almanlar ve Türkler arasındaki farkı anlatırdı. Bu üçlemenin sonunda Türkler yerine Balkanlar, Latin Amerika veya MENA ülkelerinden birini de koysanız şaşmaz bir şekilde içine oturabilir. Ancak Türk olduğum için Türkiye örneği ile yola devam edeceğim.

"Amerikalılar neden korkar?" diye sorsanız, hiç düşünmeden cevap verebilirim: Durgunluk ve resesyondan. Büyük Buhran'dan sonra yaşanan irili ufaklı krizlerde bugüne kadar milyonlarca insan işsiz kalmış ve ellerinde ne varsa yok pahasına satmışlardır. Amerikalılar bu sebeple "yarın" endişesiyle yaşarlar. Enflasyonla ilgilenmezler. Büyüme hızı ve istihdam odaklıdır.

"Almanlar neden korkar?" diye sorarsanız, buna da hemen cevap verebilirim: Enflasyondan. Cumhuriyet'in kuruluşundan sadece iki yıl önce bugünkü dostlarımız Yunanlıları, Sakarya Irmağı'ndan İzmir'e doğru kovalarken Almanya, hiperenflasyon yaşıyordu. Her saat para basılıyor ve "Reich Mark", Amerikan Doları'na karşı adeta paçavraya dönüşüyordu. Öyle ki bir ara 1 Dolar, 4 Trilyon 300 Milyar Reich Mark'a eşit hâle geldi. Evimizde anı olsun diye sakladığımız ve üzerinde "50 Miliarden" yazan bir banknot vardı.

Sonradan öğrendim ki bunlardan bir el arabasına sığan kadarıyla ekme alınabiliyormuş. Almanlar o gün de bugün de enflasyondan korkarlar ve para arzındaki genişlemeleri "tehdit" olarak algılarlar.

"Peki, Türkler neden korkar?" Tabii ki "hiçbir şeyden". Çünkü Türk insanının ne aklında ne de genlerinde herhangi bir ekonomik kriz ile ilgili hafıza ya da refleks mevcut değildir. Yani unutmıştır. Hatırlamamaktadır. Yalın Alpay'ın kaleminden okuduğumuz zorluklar yaşanmıştır. Ancak "haydi gelmiş geçmiş olsun" diye bakılmıştır. Latin Amerika'da da aynı durum yaşanır. Yaşamadıkları kriz kalmamıştır ama hatırlamazlar. Bizim gibi ülkelerde vatandaş sadece bir şeyden çekinir: Gözünü kestirdiği malı başkasının satın almasından. İşte buna dayanamaz, çok üzülür. Hatta bunun için herkesi üzebilir. İşte bizim gibi ülkelerde kriz budur.

Yüksek enflasyonla mücadele etmek için göreve gelen ekonomi yönetimleri, Almanya örneğinden yola çıkarak büyük banknot basmanın enflasyon yaratacağını düşünürler. Hatta günümüzde Zimbabve Doları gibi örnekler vardır ki bu korkularının temelini oluşturur. Hâlbuki büyük banknot basmak yüksek enflasyonun sebebi değil sonucudur. Ayrıca İsviçre, Singapur ve Euro Bölgesi belki de en büyük banknotlara sahip olmalarına rağmen enflasyondan gelişen ülkeler kadar

şikayet etmemektedir. Sözün özü, gelişen ülkelerde büyük banknot basmaya mecbur olmak, enflasyonu düşürmede başarısız olan bir yönetimi işaret ettiği için ekonomi yönetimleri bundan kaçmaya çalışır. Büyük banknot basmaktan kaçınmanın aynı zamanda kambiyo kontrolüne de yardımcı olduğunu söylemek mümkün. Çünkü ulusal parayı büyük banknotlar hâlinde basınca bunlarla nakit olarak döviz almak kolaylaşır. Çünkü taşınması kolaylaşır. Mesela 1.000 İsviçre Frangı ya da 500 'lük euro ile insanın servetini taşınması daha kolaydır. Ancak önce ulusal parayı bankadan çekmek gerekir ki bu amaca ulaşılsın. Şimdi sadece Türkiye'deki tecrübeyi anlatarak bile büyük banknot basmamanın kambiyo kontrolünü nasıl sağladığını anlatacağım.

Türkiye'de bir iş sahibi 100 bin dolar almak isterse bakın neler oluyor... Ekonomi yönetiminin zorlaması sebebiyle normalden 1 TL daha yüksek olan banka kuru sebebiyle bu işlemi elbette serbest piyasada yapmak istiyor. Bunun için önce bankadan TL çekip döviz bürosuna götürüp orada dolara çevirecek ve sonra tekrar bankaya koyması gerekecek. Dolayısıyla aşağı yukarı 3.5 milyon TL çekmek için bankaya gittiğinde eğer şanslıysa en yüksek banknot olan 200 TL'den kendisine 175 deste verilecek. Bunu mecburen orta boy bir bavula koyacak. Eğer 100 TL'lik desteler olursa durum daha da fena. Döviz bürosuna gidecek. Bu 175 deste önce tek tek sayılacak. Sonra da kendisine yine tek tek sayılarak 10 tane, 100 dolarlık deste verilecek. Yani bavulla gelip orta boy bir torbayla çıkacak. Bankaya geri götüreceği ve hesaba yatıracağı. Bu işlem en az 2 saat civarında sürecek.

Şimdi aynı işlemin 1 milyon dolar ve 10 milyon dolar için yapıldığını düşünelim. Muazzam

Yüksek enflasyonla mücadele etmek için göreve gelen ekonomi yönetimleri, Almanya örneğinden yola çıkarak büyük banknot basmanın enflasyon yaratacağını düşünürler. Hâlbuki büyük banknot basmak yüksek enflasyonun sebebi değil sonucudur.

bir zaman kaybı ve güvenlik riski isteyen bu işlemler elbette döviz alım satımı yapmaktan insanı soğutuyor. Hatta imkânsız hâle getiriyor. Tüm bu detaylardan anlaşılıyor ki sadece enflasyon korkusundan değil alınan yanlış kararların neticesinde insanlar, ulusal paradan dolar ya da euroya dönmesin diye banknotların 200 TL'den daha yüksek basılmaması ve bankaların döviz alım-satım marjlarının açık olması özellikle düşünülmüş işler.

Hâlbuki bu işlemler ithalat ya da ihracatçıları zarar ettirmeyecek şekilde bankalardan makul alım-satım marjları ile yapılırsa bu kadar cambazlığa gerek kalmaz. Ancak ekonomi yönetimleri kendileri cambazlık peşinde oldukları için halkı da bu tehlikeli işlere mecbur ediyorlar. Ulusal paranın en büyük banknotu anlamını yitirirken, daha büyüğünü basmaya direnmeye çalışan tüm ülkelerin ekonomi yönetimlerinin dikkatini çekmek için bu yazıyı yazdım.

Bir kamyonun arkasında, "Rahmetli de sollardı" diye bir yazı görmüştüm. Özetle, işin yanlış olduğunu anlayana kadar çok geç olmuş.



YAZARIN NOTU

İnsanlar ulusal paradan dolar ya da euroya dönmesin diye banknotların 200 TL'den daha yüksek basılmaması ve bankaların döviz alım-satım marjlarının açık olması özellikle düşünülmüş işler. Hâlbuki bu işlemler ithalat ya da ihracatçıları zarar ettirmeyecek şekilde bankalardan makul alım-satım marjları ile yapılırsa bu kadar cambazlığa gerek kalmaz.

Küresel Rekabetin Stratejik Cephesi

Türkiye

Küresel alanda değişen koşullar ve kırılgan yapılar ülkelerin rekabetçiliğini negatif yönde etkiliyor. Bununla birlikte Türkiye, başarılı bir ihracat performansı sergilese de bulunduğu stratejik konum ve son yıllarda yaşanan kriz etkili durumlar nedeniyle rekabetçilik konusunda bazı tehditlerle karşı karşıya.

Stratejik konumu, kaliteli üretim altyapısı ve krizlere karşı geliştirdiği esneklik sayesinde dünya pazarlarında önemli bir aktör olan Türkiye, ihracat performansı ile küresel ticaret arenasında adından söz ettiren

nadir ülkelerden biri. İhracattaki başarısı ise yalnızca mevcut avantajlarına dayanmıyor, aynı zamanda geleceğe yönelik belirlediği stratejik hedeflere de dayanıyor. Bu hedefler, Türkiye'nin küresel rekabet görünümünü de etkiliyor. Çünkü

ülkelerin rekabetçiliği; iktisadi, jeopolitik, demografik gibi çeşitli dinamiklerle şekilleniyor. Değişen koşullar altında ülkelerin rekabetçiliğini analiz etmek, orta ve uzun vadeli stratejileri belirlemek adına büyük bir önem taşıyor. Bulundu-

ğu stratejik konuma ek olarak son yıllarda yaşanan kriz etkili durumlar ile ulusal politikalar, küresel rekabet ortamını etkilediği kadar Türkiye'nin de rekabetçiliği üzerinde izler bıraktı. Dünya Rekabetçilik Endeksi'ne göre Türkiye, 2015-2019 yılları arasında 62 ülke arasında ortalama 44'üncü sıradayken 2020-2024 yılları arasında 64 ülke arasında ortalama 50'nci sıraya geriledi.

PwC, Türkiye'nin rakip ülkeler içinde ülkenin rekabetçiliğine ilişkin göreceli konumunu incelediği "Türkiye'nin Küresel Rekabetçilik Seyri: İhracat ve Doğrudan Yabancı Yatırımlara Bakış" isimli raporda, Türkiye'ye rakip ülkelerin de genel endeks sıralamasında düşüş yaşadığını ortaya koydu. 11 ülkeden oluşan rakip ülkeler arasında 2015-2019 yılında beşinci sırada olan Türkiye, 2020-2024 yıllarında altıncı

sıraya geriledi.

İHRACATIN İTHALATI KARŞILAMA ORANI YÜZDE 75 DÜZEYİNDE KORUNDU

Küresel ticaretin 2 trilyon dolar daralma yaşadığı 2023 yılında ihracatı 255,8 milyar dolara ulaşan Türkiye, aynı dönemde küresel ticaretteki payını da yüzde 1'in üzerine çıkarmayı başardı. Son 20 yılda ihracatı yedi kat büyüme kaydeden Türkiye'de ihracatın ithalatı karşılama oranı da 2014-2023 yılları arasında ortalama yüzde 75 düzeyinde korundu. 2021 yılında salgın sürecinden kaynaklanan baz etkisi, Türk lirasında kaydedilen belirgin değer kaybı ve tedarik zincirindeki stratejik değişikliklerin etkisiyle ihracat, kayda değer bir miktarsal artış kaydederken 2022 ve 2023 yıllarında miktarsal olarak artış hızının düştüğü görülüyor.

Dünya Rekabetçilik Endeksi'ne göre Türkiye, 2015-2019 yılları arasında 62 ülke arasında ortalama 44'üncü sıradayken 2020-2024 yılları arasında 64 ülke arasında ortalama 50'nci sıraya geriledi.



TÜRKİYE'NİN EN FAZLA İHRAÇ ETTİĞİ 10 ÜRÜN GRUBU VE TOPLAM İHRACATTAKİ PAYLARI

Ürün Grubu	2014-2016 Toplam İhracat İçindeki Pay (%)	2019-2023 Toplam İhracat İçindeki Pay (%)	2014-2018 ve 2019-2023 Yılları Arasındaki Değişim (% Puan)
Motorlu kara taşıtlar	14	12	2 ↑
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar	9	10	1 ↑
Elektrikli makine ve cihazlar	6	6	↔
Örme giyim eşyası ve aksesuarları	6	5	1 ↓
Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar	6	5	1 ↓
Demir ve çelik	5	5	↔
Plastikler ve mamulleri	4	4	↔
Demir veya çelikten eşya	4	4	↔
Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarları	4	3	1 ↓
Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler	3	5	2 ↑

2014-2023 yılları arasında Avrupa, yüzde 55'lik payıyla Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı bölge olmaya devam etti. Bu dönemde ilk beş ihracat pazarında ABD, Almanya, Birleşik Krallık ve İtalya yerlerini korudu. Fransa ve İspanya, beşinci ve altıncı sıralarda benzer ihracat değerleriyle yer aldı. 2019-2023 yılları arasında İsrail ve Romanya ilk 10 ihracat pazarı arasına girerken BAE ve İran ilk 10 ihracat pazarındaki yerini kaybetti. Türkiye'nin ihracat destinasyonlarının ağırlıklı olarak gelişmiş ülkeler olması, ihracat kapasitesinin gücünü gösterirken diğer yandan rekabet baskısını da artırıyor. 2014-2023 yılları arasında en fazla ihracat edilen ilk 10 ürün grubu arasında örme giyim eşyaları dört, örülmemiş giyim eşyaları ise dokuzuncu sırada yer aldı.

DÖVİZ KURUNUN REKABETÇİLİĞE ETKİSİ

Gelişmekte olan ülkelerde kurdaki değer kaybının ihracat üzerindeki etkisi sıkça tartışılıyor. Ancak döviz kuru değişimlerinin etkileri, şirket büyüklüğü, sektör

ve ihracat pazarlarına bağlı olarak değişebiliyor. Brezilya, Çin ve Türkiye'nin deneyimleri, döviz kurundaki değer kaybının ihracat performansını geliştirmede tek başına yeterli olmadığını gösteriyor. Brezilya'da 2022'ye kadar yaşanan Real'deki değer kaybı, tarımsal ihracatı kısmen artırsa da genel ihracat performansında beklenen artışı sağlayamadı. Benzer şekilde Çin'de Yuan'ın değeri, ABD ile ticaret savaşlarının etkisiyle düşse de bu durum ihracat rekabetçiliğinde beklenen artışı beraberinde getirmede. Türkiye özelinde ise TCMB'nin 2022 yılı raporunda, liradaki değer kaybının kısa vadede ihracat hacmini artırabilmesine rağmen uzun vadede enflasyon baskısı ve ithalat maliyetlerinin yükselmesi gibi olumsuz etkilerin ihracat performansını olumsuz etkileyebileceği vurgulandı. Türkiye, 2019-2023 arasında Türk lirasındaki yüzde 82'lik değer kaybıyla rakip ülkeler arasında birinci sırada yer aldı. Ancak bu durum, ülkenin ihracat miktarlarına ve rekabetçilik düzeylerine yansımada. İhracat performansını etkileyen faktörler

arasında üretim maliyetleri, küresel talep, ticaret politikaları ve ekonomik istikrar gibi unsurlar önemli bir yer tutuyor.

TÜRKİYE YÜKSEK POTANSİYELLİ BİR YATIRIM DESTİNASYONU

Son 10 yılda, yıllık ortalama küresel doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) düzeyi, bir önceki 10 yıla göre yüzde 16'lık bir gerileme gösterdi ve 2014-2023 yılları arasında yıllık ortalama 1,5 trilyon dolar civarında gerçekleşti. Dünya Yatırım Raporu'na göre son 10 yılda gelişmekte olan ülkelerin küresel DYY'den aldığı payı artırdığı, ancak 2023 yılında sınırlı bir düşüş ortaya koyduğu izlendi. 2023 yılında DYY, küresel düzeyde bir önceki yıla göre yüzde 2'lik sınırlı düşüşle 1,3 trilyon doları düzeyine geriledi.

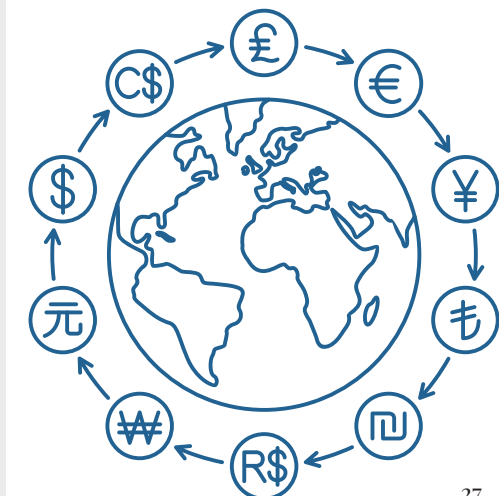
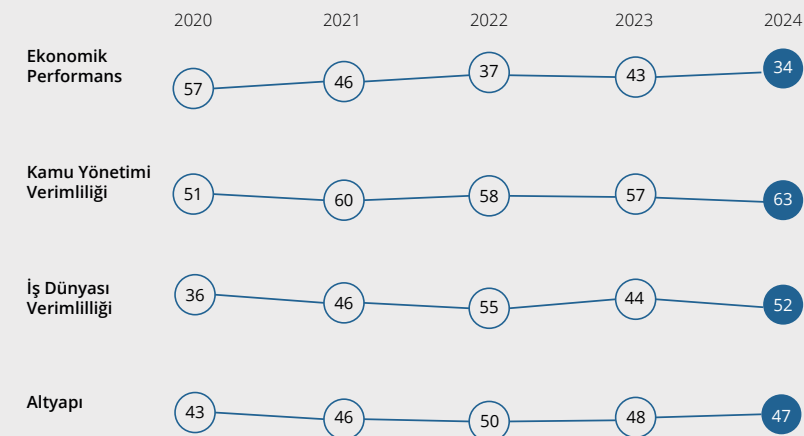
Türkiye'ye, 2014-2023 yıllarını kapsayan 10 yıllık periyotta ortalama 12,4 milyar dolar tutarında DYY yapıldı. Türkiye'nin küresel DYY'den aldığı pay, 2014'te yüzde 0,9 olarak kaydedilirken 2023'te yüzde 0,8 seviyesinde gerçekleşti ve bu, küresel ticaret payındaki istikrarlı artışla kıyaslandığında DYY'nin son 10 yılda daha durağan bir



görünüm izlediğini gösteriyor.

Türkiye'ye yapılan DYY'de Avrupa, yüzde 67'lik pay ile kaynak ülkeler arasındaki liderliğini korurken Asya ise yüzde 20'nin üzerinde bir payla ikinci sırada yer alıyor. Amerika kıtasının payı ise son beş yılda 2 puanlık bir artışla yüzde 10'a yaklaştı. Afrika ile Okyanusya ve Kutup Bölgesi, en düşük paya sahip iki bölge

TÜRKİYE'NİN DÜNYA REKABETÇİLİK ENDEKSİ ANA PARAMETRELERİNDE SIRALAMALARI, 2020-2024



Güçlü ihracat rekabetçiliği, ülkeleri küresel pazarlarda avantajlı konumda tutarak doğrudan yabancı yatırım çekiciliğini de artırıyor. Bu noktada hizmetler sektörü de önemli rol oynuyor.

Türkiye'ye yapılan doğrudan yatırımlarda Avrupa, yüzde 67'lik pay ile liderliğini korurken Asya, yüzde 20'nin üzerinde bir payla ikinci sırada yer alıyor. Amerika kıtasının payı ise son beş yılda 2 puanlık bir artışla yüzde 10'a yaklaştı

konumunda bulunmaya devam ediyor. Türkiye'nin en büyük ihracat partnerleri arasında yer alan Birleşik Krallık, ABD, İspanya, Almanya gibi ülkelerin, son 10 yılda DYY kaynakları arasında da öne çıktığı görülüyor.

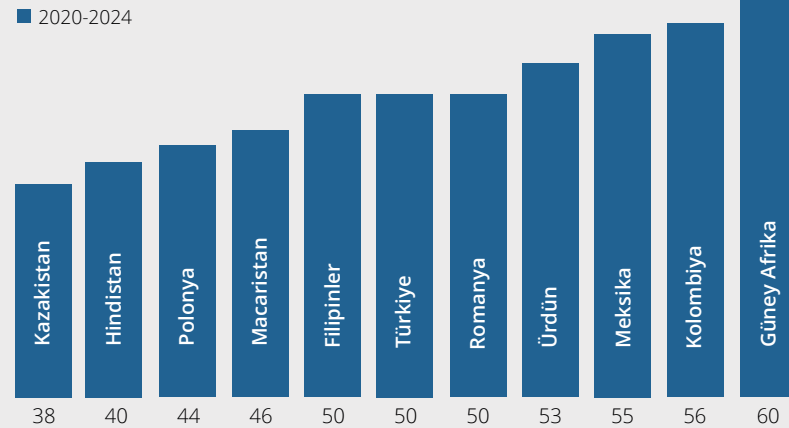
HİZMETLER SEKTÖRÜ YATIRIM ÇEKİYOR

Türkiye'nin ekonomik aktivitesi üzerinde mal ihracatı kadar etkili bulunan hizmet sektörü, önemli bir payı üstleniyor. 2018-2022 arasında Türkiye'nin hizmet ihracatının nominal olarak yüzde 42 artışla 90 milyar dolara ulaştı. Bu dönemde en çok ihracat yapılan sektörler "seyahat", "taşımacılık" ve "telekomünikasyon, bilgisayar ve bilgi hizmetleri" oldu. Bölgesel olarak Avrupa, yüzde 54 pay ile lider bölge olurken hizmet ihracatında öne çıkan ülkeler Almanya, ABD, Birleşik Krallık,

Rusya Federasyonu ve Fransa şeklinde sıralandı. Mal ve hizmet ihracatındaki partner örtüşmesi, Türkiye'nin uluslararası ticarete genel rekabet gücünün güçlü ekonomik ilişkilere dayandığına işaret ediyor.

Güçlü ihracat rekabetçiliği, ülkeleri küresel pazarlarda avantajlı konumda tutarak doğrudan yabancı yatırım çekiciliğini artırıyor. Bu noktada hizmetler sektörü de önemli rol oynuyor. 2014-2018 yılları arasında gayrimenkul sektörü dâhil alınan toplam DYY, 70 milyar dolar civarındayken bu rakam, 2019-2023 yılları arasında 54 milyar dolar düzeyine gerilediği görülüyor. DYY'lerin sektörel dağılımına bakıldığında hizmetler sektörünün yüzde 68'lik pay ile öne çıktığı ve son beş yılda toplam DYY içindeki payını 11 puan artırdığı görülüyor.

TÜRKİYE VE RAKİP ÜLKELERİN DÜNYA REKABETÇİLİK ENDEKSİ GENEL PUANLANDIRMADA ORTALAMA SIRALAMALARI



Kaynak: PwC, Türkiye'nin Küresel Rekabetçilik Seyri: İhracat ve Doğrudan Yabancı Yatırımlara Bakış Raporu

TİM İŞ BİRLİĞİYLE İHRACATÇILARA SUNULAN
İLK VE TEK KREDİ KARTI:

MAXİMİLES TİM İHRACATÇI KART

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



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

Ayrıntılı bilgi maximiles.com.tr ve şubelerimizde.

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



“Vestel, Bugünden Geleceğin Dünyasına Hazır”

Tüketici elektroniği, beyaz eşya ve mobilite sektöründe uluslararası arenada söz sahibi olan bir şirket olduklarını ifade eden Vestel CEO'su Ergün Güler, Vestel'in bilgi birikimi, donanımı ve tasarımıyla Türkiye'nin en değerli üç markasından biri olduğunun altını çiziyor.

Kurulduğu günden bu yana faaliyet gösterdiği tüm alanlarda yeniliklerin öncüsü olmayı başaran Vestel, kullanıcılarının hayatını kolaylaştırmak, yeniliklerle hayatın içinde değer üretmek, akıllı ürünlerle toplumsal ve çevresel fayda sağlamak için aralıksız şekilde çalışıyor.

AR-GE'deki gücü ve teknolojik birikimini yeni iş birlikleriyle birleştirerek küresel arenadaki rekabet gücünü artıran ve 163 ülkeye ihracat gerçekleştiren Vestel'in, başarılarla dolu istikrarlı yolculuğunu ve yatırımlara dayanan büyüme hedeflerini, Vestel CEO'su Ergün Güler ile konuştuk.

163 ülkeye gerçekleştirdiği ihracatla Türkiye'nin globaldeki yüzlerinden biri hâline gelen Vestel'in başarısının arkasındaki dinamikler neler?

Vestel kurulduğu günden bu yana faaliyet gösterdiği tüm alanlarda yeniliklerin öncülüğünü üstlenen bir şirket. Teknoloji, donanım, yazılım ve tasarımda uzun yıllara dayanan bilgi birikimine, büyük bir üretim gücüne sahibiz. Bu birikim ve güçle son 10 yıldır artan şekilde yeni nesil alanlara yönelim vizyonunu benimsedik. Teknolojinin gücünü tüm değer zincirine entegre ediyor, insana odaklanan ürün dönüşümleri gerçekleştiriyor, sürdürülebilir bir gelecek için son teknolojiye sahip yeni nesil ürün-

ler ve teknolojiler geliştiriyoruz.

Donanım, tasarım ve yazılım ekseninde şekillenen stratejimizle, marka değerimizi istikrarlı şekilde yükseltiyoruz. Bugün Avrupa'daki üç büyük TV üreticiden, beyaz eşyada ise ilk beş üreticiden birisiyiz. Uluslararası marka değerlendirmesi kuruluştur Brand Finance'in "Türkiye'nin En Değerli Markaları Araştırması"nın 2023 sonuçlarında, 917 milyon dolarlık marka değerimizle bir kez daha ülkemizin en değerli üç markasından biri olduk, hedefimiz olan zirveye daha da yaklaştık. Hedefimiz yakın gelecekte bu yetkinliklerimizi dünyaya yaymak, dünyada dijital teknoloji denildiği zaman, akla ilk gelen 10 şirket arasında yer almak. Bu hedefi gerçekleştirmek için gerekli motivasyona, kaynağa, kapasiteye, teknik bilgi ve beceriye sahibiz.

Türkiye'nin ihracat lokomotiflerinden biri olan Vestel, istikrarlı ve başarılı büyüme yolunda nasıl bir stratejiyle hareket ediyor?

Vestel, 26 yıldır elektrik-elektronik alanında Türkiye'nin aralıksız ihracat şampiyonu konumunda. Yıllardır dünyanın dört bir köşesine teknoloji ihraç ediyoruz ve u topraklarda ürettiğimiz teknolojimizi altı kıtada 163 ülkeye ulaştırıyoruz. İhracatımızın toplam satışlarımız içindeki oranı yüzde 63'e ulaşıyor ve Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından belirlenen

genel sıralamada altıncıyız. Bugün bir televizyon ve beyaz eşya üreticisi olmanın ötesinde uluslararası bir teknoloji şirketine dönüştük. Küresel pazardaki konumumuzu hem Vestel markasıyla hem de yeni iş birlikleri ve yerel marka satın almalarla güçlendiriyoruz.

Vestel, bugün ODM (Original Design Manufacturer) alanında güçlü bir konuma sahip. Toshiba, Sharp, Daewoo, JVC ve Telefunken gibi önemli markalarla lisans anlaşmaları gerçekleştirdik. Bu markaların haklarına sahip olduğumuz pazarlarda yalnızca üretimle sınırlı kalmayarak tasarım, pazarlama ve satış gibi tüm süreçlerle ilgileniyoruz. Öncelikle ihracatta bize ait markaların payını yüzde 50'ye taşımayı hedefliyoruz. Avrupa pazarında önemli bir paya sahip olmamızda bu lisanslı markalarımızın büyük katkısı var. Büyüme stratejimizde en önemli planlarımızdan biri de bu lisanslı markalarımız ile yeni coğrafyalara açılmak ve mevcut pazarlardaki etkinliğimizi artırmak.

Yüksek teknoloji ürün ihracatının liderler isimlerinden biri olarak Vestel'i rakiplerinden ayıranlar neler?

Her zaman vurguladığım gibi, Vestel bugünden geleceğin dünyasına hazır bir şirket. Sadece bir televizyon ya da beyaz eşya üreticisi değiliz, geleceğin teknolojilerine yön veren bir konumdayız. Geniş bir AR-GE ekibimizle yenilikçi ürünler geliştirirken teknolojiyi şirket kültürümüzün merkezine yerleştirdik. Bu sayede kullanıcılarımızın ihtiyaçlarını öncesinde belirleyip bu ihtiyaçlara yönelik hızlı ve etkili çözümler sunuyoruz.

Vestel CEO'su Ergün Güler: "Hedefimiz, üç yıl içinde verimlilik artışını ve ciro büyümemizi kaldıraç olarak kullanarak şirket değerimizi iki katına çıkarmak. Bunu, yeni coğrafyalara açılım, Vestel ve Vestel'e ait lisanslı markalarla büyüme ve yeni iş birlikleri kurma stratejimiz sayesinde gerçekleştireceğiz."



Manisa'da bulunan ve 1,3 milyon metrekare alana sahip üretim tesisimiz Vestel City, Avrupa'nın en büyük üretim tesisleri arasında. Vestel City'nin sağladığı büyük üretim kapasitesi, Vestel'in kolaylıkla hızlı üretim ve teslimat yapabilmesine imkân tanıyor. Ülkemizin, ana pazarlarımız arasında yer alan Avrupa'ya coğrafi yakınlığı da Vestel'e lojistik açıdan önemli bir avantaj sunuyor. Konumumuz, özellikle Uzak Doğulu rakiplerine göre daha hızlı teslimat ve daha düşük lojistik maliyetleri sağlıyor.

Vestel uzun yıllardır çoklu marka ve kanal stratejisiyle geniş bir tüketici kitlesine ulaşıyor. Bugün Türkiye'nin en yaygın satış ve satış sonrası hizmet ağlarından birine sahibiz. Bu yapı, müşteri memnuniyetini artırmamıza ve pazardaki güçlü konumumuzu korumamıza imkân tanıyor. Günümüzde tüketiciler için en önemli konulardan birisi de çevre ve sürdürülebilirlik. Vestel, sürdürülebilirlik odaklı üretim anlayışıyla çevre dostu, enerji verimliliği yüksek ürünler üretiyor. Bu yaklaşım

“2023'te 26'ncı Kez İhracat Şampiyonu Olduk”

2023 yılında gerçekleştirdiğimiz 2,4 milyar dolarlık ihracatla elektrik-elektronik sektöründeki birinciliğimizi koruyarak 26'ncı kez ihracat şampiyonu olduk. Enflasyona göre düzeltilmiş mali tablolarımıza göre, 2023'te ciromuz, bir önceki yıla göre reel olarak yüzde 1 artışla 112 milyar TL olarak gerçekleşti, net karımız ise 2,3 milyar TL'ye çıktı. Toplam satışlarımızın yüzde 47'si Avrupa ülkelerine, yüzde 42'si yurt içine, yüzde 11'i ise diğer ülkelere yapıldı. Bu yıl artan üretim maliyetleri kâr marjlarını bir miktar etkilese de güçlü finansal yapımız sayesinde dayanıklılığımızı koruduk. Yeni ürünler ve yeni pazarlara girişle gelir kaynaklarımızı çeşitlendirmeyi sürdürüyoruz. Hedefimiz, üç yıl içinde verimlilik artışını ve ciro büyümemizi kaldıraç olarak kullanarak şirket değerimizi iki katına çıkarmak. Bunu yeni iş alanlarına yatırım, yeni coğrafyalara açılım, Vestel ve Vestel'e ait lisanslı markalarla büyüme ve yeni iş birlikleri kurma stratejimiz sayesinde gerçekleştireceğiz.

hem çevresel sorumluluğumuzu yerine getirmemize hem de tüketiciler nezdinde tercih edilmemize katkı sağlıyor.

Küresel pazardaki konumuzdan bahsedebilir misiniz?

Küresel jeopolitik dinamiklerdeki değişim ve ticaret politikalarındaki dönüşüm, tedarik zincirlerinde önemli bir yeniden yapılanma sürecini hızlandırıyor. Kızıl Deniz, Panama Kanalı ve sıklıkla tekrarlanan konteyner krizi benzeri tedarik zincirini daha kırılgan hâle getiren hadiseler ve aynı zamanda jeopolitik konjoktürde görülen değişim bütün dünyayı tedarik zincirini çeşitlendirmeye ve Uzak Doğu'ya olan bağımlılığı bir nebze de olsa aşağıya çekme eğilimine yol açıyor.

Bu süreç, yakın coğrafyadan tedarik (nearshoring) ve dost ülkelerden tedarik (friendshoring) kavramlarının öne çıkmasını sağladı. Biz de Vestel olarak bu gelişmeleri ilave bir değişken olarak stratejilerimize dâhil ettik. Bu da oyun planımızı genişletmemize ve yeni fırsatları değerlendirmemize olanak tanıdı. Bunun yanında, Kuzey Amerika, Afrika, Körfez Ülkeleri ve Türk Cumhuriyetleri gibi hızlı büyüyen pazarlar, bizim de hedeflerimiz arasında yer alıyor. Uluslararası pazarda bu bölgelerde yeni iş birlikleri kurarak varlığımızı güçlendireceğiz. Bu stratejik adımlar, sadece mevcut operasyonlarımızı güçlendirmekle kalmayacak, aynı zamanda küresel pazarda rekabet avantajımızı artırarak, uzun vadeli büyüme ve sürdürülebilirlik hedeflerimize katkı sağlayacak.

Yeni dönemde, tüketicinin değişen beklentilerine çözüm sunma noktasında nelere dikkat ediyorsunuz?

Sadık bir tüketici kitlesi yaratmak her markanın hayali... Rekabetin bu denli yüksek olduğu bir sektörde Vestel olarak bunu başar-

Vestel, Türkiye'nin önde gelen EVC üreticisi ve ihracatçısı konumunda. Bugüne kadar ürettiğimiz EVC'ler ile Türkiye'de ve Avrupa'da 30'a yakın ülkede, 250 binden fazla şarj soketi yerleşimi yapıldı.

mamızın sırrı, tüketicimizi çok iyi anlamamızdan, dinlememizden ve onun ihtiyaçlarına proaktif bir şekilde yanıt vermemizden kaynaklanıyor. Deneyim ve gözlemlerimiz bize yeni dönemde müşteri tarafında dijitalleşme, kişiselleştirilmiş deneyim ve sürdürülebilirlik gibi trendlerin ön plana çıktığını gösteriyor. Özellikle yapay zekâ gibi yeni teknolojiler, tüketicileri daha iyi anlamamıza ve onlara kişiselleştirilmiş deneyimler sunmamıza olanak tanıyor.

Tüketiciler bugün, alışveriş, eğlence ve bilgi edinme gibi faaliyetler için dijital ortamda daha fazla zaman geçiriyor. Bu nedenle dijital kanallara odaklanmamız daha da büyük önem taşıyor. Buna ek olarak başta genç kuşak olmak üzere tüketicilerin gözünde, faaliyetlerini sürdürülebilirlik çerçevesinde yürüten, sosyal sorumluluk alan şirketlerin ayrı bir yeri olduğunu görüyoruz. Genç tüketiciler bu konuda çok daha hassas. Bu nedenle kampanyalarımızı sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk mesajlarımızla güçlendiriyoruz.

Dijitalleşme, şirketlerin gelecekte ayakta kalabilmeleri için son derece önemli bir dönüşüm. Bugün yapay zekâ, makine öğrenimi, derin öğrenme gibi kavramlar artık işimizin merkezinde yer alıyor. Tüm bu teknolojileri, yıllara dayanan deneyim ve bilgi biri-



Vestel'de her yıl ciromuzun yaklaşık yüzde 2'sini AR-GE yatırımlarına ayırıyoruz. Dünya çapında sekiz AR-GE merkezimiz, 1.800'ü aşkın AR-GE çalışmamız var ve Türkiye'de en çok AR-GE harcaması yapan ilk 10 şirketten biriyiz.

kimimizle tüm süreçlerimize hızla adapte ediyoruz. Müşteri deneyimini artırma konusunda pek çok teknolojiye faydalıyoruz.

Türkiye'de çoklu kanal (omnichannel) deneyiminin öncüsü olarak, online ve fiziki alışveriş deneyimini bir arada sunan Vestel Ekspres mağaza konseptimiz, klasik alışverişi dijital deneyimle birleştirerek müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşıdı. Pandemi döneminde devreye aldığımız "24 Saatte Teslim" hizmetiyle, Vestel.com.tr üzerinden verilen siparişleri hızla tüketicilere ulaştırdık. Vestel.com.tr başta olmak üzere, yapay zekâ ve kullanıcı deneyimini üst seviyeye taşıyan uygulamalarla dijitalleşmenin sunduğu tüm faydaları süreçlerimize entegre ederek müşterilerimize benzersiz bir deneyim sunmaya devam ediyoruz. Bu sayede, rekabetin yüksek olduğu sektörde sadık bir tüketici kitlesi oluşturmayı başarıyoruz.

Vestel'in AR-GE yatırımları, teknoloji dünyasına nasıl yön veriyor? Sizin için "geleceğin teknolojileri" hangi alanlarda şekilleniyor?

Yeni teknolojiler hızla hayatımıza girerken bizler de yapay zekâ ile çalışan akıllı ürünlerimizle tüketicilere daha akıllı ve daha konforlu bir yaşam sunmak için AR-GE ve inovasyon çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Üretimdeki gücümüz, AR-GE ve inovasyona yaptığımız yatırımlardan geliyor. Vestel'de her yıl ciromuzun yaklaşık yüzde 2'sini AR-GE yatırımlarına ayırıyoruz. Bugün dünya çapında sekiz AR-GE merkezimiz, bin 800'ü aşkın AR-GE çalışmamız var. Türkiye'de en çok AR-GE harcaması yapan ilk 10 şirketten biriyiz. 2023 yılında toplam 150 tescil almış patent bulunuyor. Bu rakamlar, araştırma ve geliştirmeye ne kadar önem verdiğimizizi net bir şekilde anlatıyor.

AR-GE'deki gücümüzle işlevsel ve estetik tasarımlara sahip, enerji ve su tasarrufunu maksimize ederek kaynakları verimli kullanan, çevreci, gıda ömrünü ve tazeliğini uzun süre koruyabilen, ekstra hijyen sağlayan, akıllı sensörler sayesinde maksimum performans sunan, internet bağlantısı ile uzaktan kontrol ve kumanda edilebilen teknoloji ve ürünler geliştiriyoruz.

Vestel Mobilite şirketimizle,

elektrikli araç şarj istasyonları, otomotiv çözümleri ve enerji depolama sistemlerinde inovasyonu merkeze alarak mobilite sektöründe de geleceğin teknolojilerine yön veriyoruz. Tüm bunları, tüketici faydasını odağa alan, onların talep ve ihtiyaçları doğrultusunda şekillenen bir anlayışla yapıyoruz. Bugün sahip olduğumuz teknoloji gücünü, tüketicilerimizin beklentilerini, hayallerini gerçekleştirmek için maksimum seviyede kullanıyoruz.

Elektrikli araç ekosisteminde "Vestel Mobilite" ile varlık gösteriyorsunuz. Markanın bu alandaki stratejilerini dinleyebilir miyiz?

Önümüzdeki dönemde üssel büyüme beklediğimiz mobilite pazarına, 10 yıl önce yatırım yapmaya başladık. Elektrikli araç şarj cihazları, otomotiv elektroniği ve batarya enerji depolama çözümlerini tek çatı altında topladığımız Vestel Mobilite şirketimiz, kısa zamanda sektörüne öncülük eden bir konuma geldi. Elektronik sektöründe uzun yıllara dayanan yazılım, donanım ve tasarım yetkinliğimizi mobilite alanında da etkin şekilde kullanıyoruz.

Bugün elektrikli araçlarla birlikte gelişen batarya teknolojileri, aynı zamanda araç dışı batarya kullanımını da etkiliyor. Vestel Mobilite bu büyümeden payını almak için AC ve DC şarj istasyonları, otomotiv elektroniği ve batarya depolama çözümleri gibi alanlara odaklanıyor. Vestel, Türkiye'nin önde gelen EVC üreticisi ve ihracatçısı konumunda. Almanya, İtalya, İngiltere, İspanya başta olmak üzere 30'a yakın ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Bugüne kadar ürettiğimiz EVC'ler ile Türkiye'de ve Avrupa'da 30'a yakın ülkede, 250 binden fazla şarj soketi yerleşimi yapıldı.

Ekran konusunda yıllara dayanan tecrübemizi, araç içi ekran çözümleri alanında değerlendir-



“Cylinda Markasıyla Çin’e Açılmayı Hedefliyoruz”

Global büyüme hedeflerimiz ve Kuzey Avrupa pazarındaki markalı varlığımızı güçlendirmek amacıyla İsveç merkezli Cylinda AB'nin tüm hisselerini satın aldık. Bu, Vestel'in markalı büyüme stratejisinde genel yaklaşımlar yerine, bölgesel bazda ve marka stratejisine uygun bir şekilde özenle çalıştığının en önemli kanıtıdır. Tek tip satış ve pazarlama stratejisi yerine, her ülkenin tüketici alışkanlık ve beklentileri doğrultusunda, ülke ve bölge bazlı marka açılım stratejileri geliştirmeye önem veriyoruz. Bu yatırımla, Vestel'in uzun vadeli sürdürülebilir büyüme stratejisine katkı sağlayarak Kuzey Avrupa ülkelerindeki pazar payımızı artıracacağız. Ayrıca, Cylinda markasının İskandinav bölgesindeki pazar penetrasyonunu artırmanın hemen ardından markamız için çok cazip bir pazar olan Çin'e de açılmayı hedefliyoruz.

meye başladık. Geliştirdiğimiz mini LED ekran teknolojisiyle araç ekranlarında canlı ve parlak renkler sunmamız önemli bir fark yaratıyor. Bugün hem sürücülere hem de yolculara en iyi kullanıcı deneyimini sunmak için araç içi eğlence ve bilgi ekranlarını aynı kokpitte birleştirerek yekpare bir ekran ürettik. Buradan edindiğimiz tecrübe ile yakın dönemde havacılık sektörüne de tedarikçi oluyoruz.

Enerji depolama sistemlerinde hem konut hem de sadece toplu kullanım için üretilen modeller günümüzde giderek daha da önem kazanıyor. Vestel bu alanda 75 kilovat/saat ve 300 kilovat/saatlik ürünleri pazara sunan ilk marka oldu. Bu yıl 5 kilovat/saatlik güneş enerji santralleri için kullanılacak depolama ünitelerimizi pazara sürmeye hazırlıyoruz.

Yapılan yatırımları da göz önüne aldığımızda Vestel'in global mobilite pazarı içindeki geleceğini nasıl yoruluyorsunuz?

Boston Consulting Group'un tahminlerine göre 2023 sonu itibarıyla elektrikli araçların, satılan yeni araçlardaki oranı yüzde 12 seviyesine ulaştı. Yani yılda 90

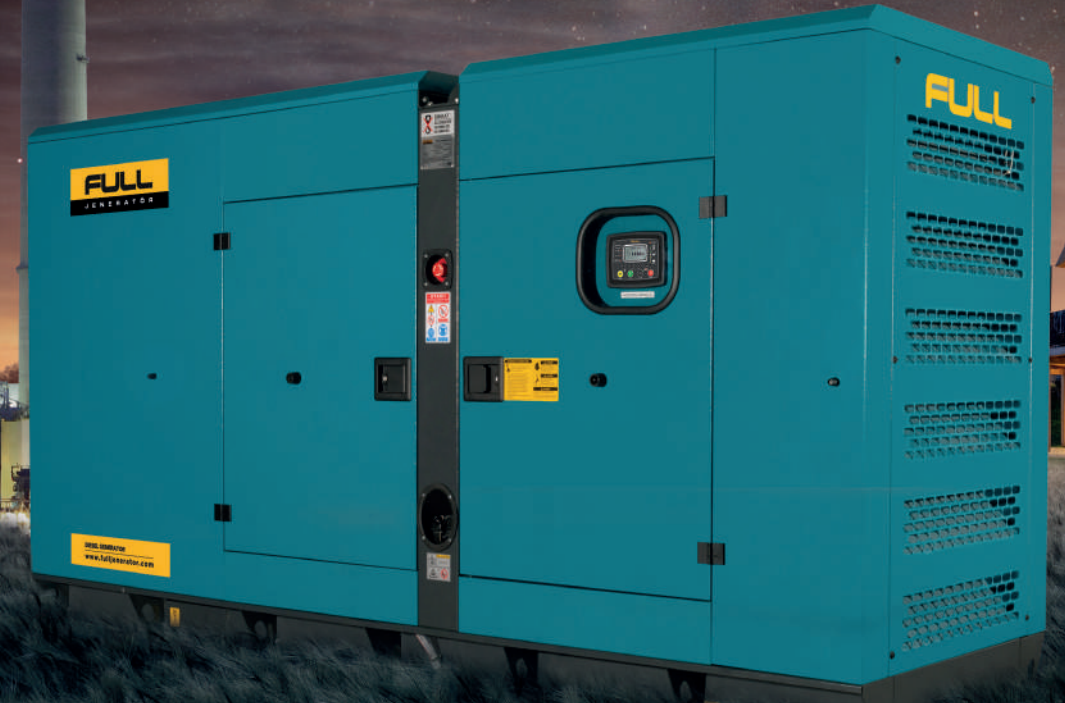
milyon araç satıldığını varsayarsak bunun 10 milyon civarındaki bölümünü elektrikli araçlar oluşturuyor. Elektrikli araç sayısındaki büyük artışla elektrikli araç komponentleri pazarının da 2030 itibarıyla yaklaşık 440 milyar dolar seviyesine ulaşacağı tahmin ediliyor. Buna paralel şekilde şarj soketi sayısının da 124 milyon adet seviyesine ulaşacağı öngörülüyor. Global mobilite pazarının, sadece Vestel'in faaliyet gösterdiği elektrikli araç komponentleri, elektrikli araç şarj istasyonları ve enerji batarya depolama çözümleri alanında 2030 yılında yaklaşık 580 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşacak. Biz de önümüzdeki üç yıl içinde Vestel Mobilite'nin pazar değerini milyar doların üzerine çıkarmayı hedefliyoruz.

Elektronik alanındaki deneyimimizle atılım yaptığımız bu sektörde, 2017'den bu yana elektrikli araç şarj istasyonu üretiyoruz. Bu istasyonlar son altı yıldır şirketin önde gelen ihracat kalemleri arasında. Vestel bu alanda Türkiye ve Avrupa'da önemli bir pazar payına sahip. Bu yıl piyasaya sunduğumuz 720 kilovat güç çıkışlı çok hızlı şarj istasyonumuzun ardından hedefimiz, 2025'te 10 dakikada şarj edecek 1 megavat güç çıkışlı EVC'leri piyasaya sürmek. Yeni EVC'lerimizle yalnızca binek araçlara değil, toplu taşımada kullanılan elektrikli filo araçlarına da hizmet vermeyi amaçlıyoruz.

Günümüzde kimi üreticiler, 300 kilovatlık şarj istasyonlarını ürün gamlarına yeni yeni eklemeye hazırlanırken Vestel bugün, 720 kilovat güç çıkışlı çok hızlı şarj istasyonlarını üretip ihraç eden bir konumda. Tüketici elektroniği alanında yıllara dayanan bilgi birikimimiz ve tecrübemiz, bu alana yaptığımız yatırımlarla birleşince ortaya güçlü bir yapı çıktı. Önümüzdeki dönemde mobilite ihracatında Avrupa başta olmak üzere Orta Doğu ve Amerika'ya yönelik büyüme planlarımız bulunuyor.



HAYATIN OLDUĞU HER YERDE



Full Jeneratör kesintisiz enerji için güvenilir çözümlerle üstün performans sunar.

www.fulljenerator.com

ÜRETİM VE PAKETLEME KAPASİTESİ İLE AVRUPA'DA İLK 3 İÇİNDEYİZ

TOP 3 IN EUROPE WITH PRODUCTION AND PACKAGING CAPACITY

Bentaş

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

We serve to 130 international customers in 75 countries.

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

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



Bentaş

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

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



[f](#) [X](#) [@](#) BentaşBentonit | www.bentasbentonit.com

TİM TÜRKİYE
EXPORTERS
ASSEMBLY

AMONG TOP 1000
EXPORTERS OF TÜRKİYE

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

İhracattaki Kaldıraç Etkisi Kimya Sanayisi

Plastikten kozmetiğe, ilaçtan boyaya oldukça geniş ürün yelpazesine sahip olan kimya endüstrisi; ülkelerin gelişmişlik seviyelerinin göstergesi olmasının yanı sıra diğer sanayi kollarının gelişmesine sağladığı katkıyla da lokomotif bir rol üstleniyor.



Bu toprakların temellerinin atıldığı ilk andan beri ülkenin kalkınmasında ve sanayileşme yolunda tartışmasız bir öneme sahip olan kimya sektörü, ara mal ve ham madde temin eden bir sanayi dalı olarak hem üretimde hem de ihracatta önemli bir role sahip. Bir ülkenin gelişmişlik seviyesinin göstergesi olan kimya, diğer sanayi kollarının da gelişmesine sağladığı katkıyla lokomotif bir görev üstleniyor.

Plastikten kozmetiğe, ilaçtan boyaya oldukça geniş ürün yelpazesine sahip olan kimya endüstrisi; petrol, doğal gaz, hava, su, mineraller ve metaller gibi ham maddeleri 70 binin üzerinde farklı ürünlerin dönüşümüne olanak sağlarken her sektöre de girdi sağlıyor. Sektör; temizlik ürünleri, boya, kozmetik ürünleri, ilaçlar gibi tüketim mallarının yanı sıra tarım sektörü için gübrelere ve tarım ilaçları, organik ve inorganik kimyasallar, laboratuvar kimyasalları, termoplastikler ve benzeri ürünlerle sanayide etkin bir rol oynuyor. Kimya sektöründe kullanılan ham maddenin yüzde 70'i ithal edilirken yüzde 30'u ise yerli üretimle karşılanıyor.

KİMYA SANAYİSİ DALGALANMALARA RAĞMEN BÜYÜYOR

Kimyasallar tarih boyunca üretilip kullanılmasına rağmen ağır kimya endüstrisinin doğuşu Sanayi Devrimi'nin başlangıcına denk geliyor. Sanayi Devrimi'nin zirveye çıktığı 19. yüzyıl sonlarında da üretim miktarında ve üretilen kimyasal maddelerin çeşitliliğinde çok hızlı gelişmeler yaşandı. Büyük kimya endüstrilerinin temelleri önce Almanya'da ardından da Amerika Birleşik Devletleri'nde atılarak büyümeye

başladı. 1920'li yıllara gelindiğinde ise kimyasal firmalar büyük kümelenmeye gitmeye başladı.

Günümüzde kimya sanayisi, AR-GE yatırımlarının iş gücü maliyetinden daha fazla olduğu bir yüksek teknoloji endüstrisi hâline gelmiş durumda. Ülkemizde kimya sanayisinin gelişimine bakıldığında, Cumhuriyet öncesinde sabun, yağ ve gül yağı gibi alanlarda küçük ölçekte yerel üretimler söz konusu olduğu görülüyor. Cumhuriyetin kuruluşundan sonra özel sektörde sanayi için yeterli sermaye birikimi olmaması sebebiyle devlet ihtiyaçların ön plana çıktığı alanlarda yatırım yapılarak kimya sanayisinin temelleri atıldı.

Ülkemizin en büyük ikinci sanayisi olan kimya, Türkiye'de ana büyüme görülen sanayilerden biri. Bugünkü konjonktürde, kur dalgalanmalarından artan girdi maliyetlerine kadar çok sayıda zorluktan doğrudan etkilense de Türk kimya sanayisinin ihracat ve üretim rakamları, Asya, Avrupa Birliği ve ABD gibi büyük pazarlar arasındaki küresel tedarik zincirlerinde yaşanan değişimler beraberinde yükselmeye devam ediyor.

İHRACATTAKİ YADSINAMAZ KATKI PAYI

Türkiye ihracatının sektörel dağılımına göre incelemesi yapıldığında en büyük ihracatçı sektörlerin başında sırasıyla otomotiv ve kimya geliyor. Türkiye'nin ihracatla büyüme hedefinde büyük bir paya sahip olan kimya sektörü, 2023 yılında gerçekleştirdiği 30,6 milyar dolar ihracat ile en fazla dış ticaret gerçekleştiren sektörler arasında ikinci sıraya yerleşti. Sektör, 2023 yılında 230 ülke ve bölgeye ihracat gerçekleştirdi ve 16 alt sektörden dokuzu, bir önceki yıla kıyasla

Plastikten kozmetiğe, ilaçtan boyaya oldukça geniş ürün yelpazesine sahip olan kimya endüstrisi; petrol, doğal gaz, hava, su, mineraller ve metaller gibi ham maddeleri 70 binin üzerinde farklı ürünlerin dönüşümüne olanak sağlarken her sektöre de girdi sağlıyor.



KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ SEKTÖRÜ 2023 YILI ÜLKE DEĞERLENDİRMESİ

Sıra	Ülke	İhracat Değeri (Dolar)	Değişim (%)
1	Hollanda	2 milyar dolar	-11,05
2	Rusya Federasyonu	1,7 milyar dolar	19,70
3	İtalya	1,5 milyar dolar	3,89
4	Romanya	1,4 milyar dolar	-6,87
5	İspanya	1,3 milyar dolar	8,01
6	Almanya	1,2 milyar dolar	-2,57
7	ABD	1,15 milyar dolar	-24,29
8	Irak	1,11 milyar dolar	-6,24
9	İngiltere	870,7 milyon dolar	-2,37
10	Belçika	785,6 milyon dolar	-15,18

İhracatını artırdı. Önceki yıldan gelen başarısının üzerine koyarak hedeflerine ulaşmak isteyen kimya sektörü, 2024 yılına da iyi başladı. Ocak 2024'te önceki yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 2 oranında artışla 2,3 milyar dolar ihracata imza attı.

Haziran ayında 2,3 milyar dolarlık ihracat yapan sektör, ocak-haziran dönemini kapsayan yılın ilk yarısında ise 15,8 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. İlk yarıda ortaya koyulan performans ile sektörün ihracatı önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8 oranında arttı. Kimya endüstrisi, ekim ayında gerçekleştirdiği 2,4 milyar dolarlık dış ticaret ile Türkiye'nin en fazla ihracat yapan ikinci sektörü konumunu korudu. Sektörün 10 aylık dönemde gerçekleştirdiği toplam ihracatı ise yüzde 2,7 artışla 26 milyar dolara yaklaştı.

HEDEF, YÜKSEK TEKNOLOJİ ODAKLI YENİ BİR EKOSİSTEM

Türkiye Cumhuriyeti'nin belirlemiş olduğu Vizyon 2023 hedefleri ile uyumlu olarak Türk kimya endüstrisi, 2023 yılı vizyonunu, "Sürdürülebilir gelişme için orta ve yüksek teknoloji kullanarak katma değeri yüksek, stratejik, rekabetçi ürünler üreterek ülkemizin ithalat bağımlılığını

azaltmak ve dünya kimya sanayiinde üretim ve ihracat payını artırmak" olarak belirledi. Bu vizyona ulaşılması için sektörün yatırım yeri, kümelenme ve büyük ölçekli yatırım imkânlarının geliştirilmesi, katma değerli yüksek kimyasalların üretiminin özendirilmesi, yatırımın ve üretimin önündeki engellerin kaldırılması ve sektörün kalifiye eleman sorununun çözülmesi gibi dört temel başlık belirlenmiş.

Küresel kimyasal satışların 2030 yılında 6,3 trilyon euro'ya ulaşması bekleniyor. Çin'in kimya sektöründeki büyüme hızının azalmasına rağmen büyümesini devam ettirerek satışlardan yüzde 44 pay alması bekleniyor. Türkiye'nin de içinde bulunduğu Diğer Avrupa ülkeleri grubunun ise kimyasal satışlardaki payını 0,6 artırarak yüzde 3,3'e yükseltmesi öngörülüyor. Türkiye'nin küresel pazardaki büyüme beklentilerini yakalaması için sürdürülebilirlik ve yüksek teknoloji eksenindeki dönüşüm sürecini başarılı şekilde tamamlaması şart.

KİMYA TEKNOLOJİ MERKEZİ İLE 7,2 MİLYON DOLAR TASARRUF

Sektörün bünyesinde geliştirdiği her yenilik, diğer sanayi kollarındaki devrimlerin öncüsü oluyor.



Kimya sektöründe kullanılan ham maddenin yüzde 70'i ithal edilirken yüzde 30'u ise yerli üretimle karşılanıyor.

Bu sebeple de kimya ihracatçısının pazar çeşitliliğini artırmak, yüksek katma değerli ihracat ve sürdürülebilirlik perspektifinde üretim için yeşil dönüşüm ve döngüsel ekonomi ön planda tutuluyor. Kimya sektörünün yeterli olmadığı bir ülkenin gelişmiş ülkeler arasında yer alması mümkün görülmediği gibi sanayileşmiş ülkelerde, sektörü kalkındırmaya yönelik AR-GE çalışmaları, üretim ve yatırıma ağırlık veriliyor. Türkiye de yetişmiş insan gücü ve sanayi deneyimiyle her geçen gün büyüyen ivmesiyle bu alanda potansiyelini artıran çalışmalara imza atıyor.

Türkiye'de bir ilk olacak Kimya Teknoloji Merkezi projesi ile yüksek teknoloji ve yüksek katma değer odaklı yeni bir ekosistem kurulması amaçlanıyor. Bilişim Vadisi'nde yer alan merkez bünyesinde, 175 farklı test uygulanacak ve 83 testten akredite olunacak. Böylece test ve analiz

hizmeti kapsamında optimum kapasitede yıllık minimum, 7,2 milyon dolar tasarruf sağlanması hedefleniyor. İKMİB'in yakın vadede hayata geçirmeyi planladığı Türkiye Kimya Ajansı projesi de Türk kimya sektörünün dünya-daki pazar payını yüzde 0,6'dan yüzde 1'in üzerine çıkarmayı amaçlıyor.

Türkiye'de bir ilk olacak Kimya Teknoloji Merkezi projesi ile test ve analiz hizmeti kapsamında optimum kapasitede yıllık minimum, 7,2 milyon dolar tasarruf sağlanması hedefleniyor.

KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ SEKTÖRÜNÜN SON BEŞ YILLIK İHRACAT DEĞERLERİ

YIL	Sektörün İhracatı (Milyar Dolar)	İhracatın Bir Önceki Yıla Oranla Değişimi (%)	Sektör İhracatının Türkiye Genel İhracatındaki Payı (%)
2019	20,6	18,5	11,4
2020	18,3	-11,3	10,8
2021	25,4	39,2	11,3
2022	33,6	31,8	13,2
2023	30,5	-9,1	11,9



Kimya sektörü, kur dalgalanmaları ve artan girdi maliyetleri gibi birçok zorluktan doğrudan etkilense de ihracatı, Asya, Avrupa Birliği ve ABD gibi büyük pazarlar arasında yükselmeye devam ediyor.

“KİMYA SEKTÖRÜ UZUN VADELİ BÜYÜME VİZYONUNU KARARLILIKLA SÜRDÜRÜYOR”



Adil Pelister
İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Başkanı

Kimya sektörünün yılın ilk 10 aylık dönemindeki ihracat performansı, Türkiye ekonomisi için kritik bir başarı göstergesi. Sektör bu süreçte toplam ihracat içindeki payını koruyarak ve hatta bazı dönemlerde artırarak, stratejik konumunu pekiştirdi. Özellikle küresel piyasalardaki enflasyonist baskılar, enerji maliyetlerindeki artış ve jeopolitik belirsizlikler göz önüne alındığında, kimya sektörünün gösterdiği bu performans çok önemli. Ancak bu başarıyı kalıcı hâle getirmek için sürdürülebilirlik, inovasyon ve dış pazar çeşitliliği gibi konulara daha fazla odaklanılması gerekiyor. Sektör, bu yaklaşımı benimseyerek yalnızca mevcut konumunu korumakla kalmayacak, aynı zamanda Türkiye'nin ihracat liderliğinde daha da ileriye gidecektir.

Kimya sektörünün enflasyonist baskılara rağmen Türkiye ihracatında ikinci sırada yer almayı sürdürme başarısında, sektörün yüksek katma değerli ürünlere odaklanmasının önemli bir rol oynadığını söyleyebiliriz. İlaç, plastik, boya ve petrokimya gibi alanlarda yapılan AR-GE çalışmaları, yenilikçi ürünlerin geliştirilmesini sağlarken uluslararası rekabet gücünü artırıyor. İKMİB olarak, ciddi emek ve uğraş sonucu sürdürülebilirlik temelli ve ihracat odaklı yepyeni bir kimya ekosistemi kurmak için Kimya Teknoloji Merkezimizi hayata geçirdik. Merkezimizin cari açığın kapanmasına ve ihracat artışına ciddi katkı sağlayacağına inanıyoruz.

Son yıllarda enerji maliyetlerini azaltmaya yönelik yatırımlar ve petrokimya alanındaki yeni projeler, sektörün en önemli ihtiyaçlarından biri olan ham maddede dışa bağımlılığı düşürmeye yönelik

önemli gelişmeler. Örneğin, Ceyhan Petrokimya Endüstri Bölgesi gibi projeler, sektörü daha dayanıklı ve rekabetçi bir yapıya kavuşturmayı hedefliyor. Bunun yanı sıra, çevresel sürdürülebilirlik ve dögüsel ekonomi uygulamaları da sektörün uzun vadeli büyüme stratejilerinde önemli bir yer tutuyor. Atıkların yeniden değerlendirilmesi, karbon ayak izinin azaltılması ve çevre dostu ürün geliştirme çalışmaları, uluslararası standartlara uyumu güçlendiriyor. Sektör, inovasyon, lojistik avantaj, sürdürülebilirlik ve pazar çeşitliliği gibi unsurları bir arada kullanarak yalnızca ekonomik baskılara direnmekle kalmıyor, aynı zamanda uzun vadeli büyüme vizyonunu da kararlılıkla sürdürüyor. Bu dinamikler doğru yönetildiği sürece sektörün ihracattaki önemi daha da artacaktır.

Türkiye, kimya sektöründe sahip olduğu avantajlarla küresel pazarda önemli bir yere sahip. Coğrafi konumu nedeniyle, lojistik açıdan büyük bir avantaj sağlıyor. Kısa tedarik süreleri ve düşük nakliye maliyetleri, Türk kimya ürünlerini uluslararası pazarda cazip hâle getirirken genç ve dinamik iş gücü de sektöre maliyet avantajı sunuyor. Diğer taraftan Türkiye'nin petrokimya ürünlerinde dışa bağımlılığı önemli bir sorun. Yerli üretimi artıracak yatırımlara öncelik verilmesi, ham madde ithalatını azaltarak maliyetleri dengeleyecek ve dış pazarda daha rekabetçi bir yapı oluşturacaktır. Bu doğrultuda Ceyhan Petrokimya Endüstri Bölgesi gibi projeler, Türkiye'nin üretim kapasitesini artırma potansiyeline sahip ve stratejik önemde. Dolayısıyla ülkemizde en az beş tane daha devlet destekli petrokimya tesisi yatırımı yapılmasını önemli bir ihtiyaç olarak görüyoruz.

Yerli üretimi artıracak yatırımlara öncelik verilmesi, ham madde ithalatını azaltarak maliyetleri dengeleyecek ve dış pazarda daha rekabetçi bir yapı oluşturacaktır.

Yarım asırdır mobilya boya ve vernikleriyle çözüm ortağınız

Mobilya boya ve verniklerinden ahşap bakım sistemlerine kadar tüm ürünleriyle hayatın içinde.

GENÇ
BOYA • VERNİK



Kayalar
www.gencboya.com.tr

KÜRESEL TİCARETTE YENİ BEKLENTİLER

ABD'de yapılan başkanlık seçimlerini kazanan Trump'ın, ticarete ve ekonomi politikalarına ilişkin taahhütleri 2025 yılı için iyimserliklerin azalmasına neden oldu.



CAN FUAT GÜRLESEL

2023 ve 2024 yıllarında yüksek enflasyon ve sıkı para politikaları nedeniyle küresel ticaret zayıf bir dönem geçirdi. Jeopolitik gerginlikler ve savaşlar da ticareti olumsuz etkiledi. Yine ticarete gruplaşmaya yol açan ayrışma eğilimi güçlendi. Son olarak da çok sayıda seçim siyasi belirsizlikler yarattı. Bu koşullar içinde 2024 yılının ikinci yarısında enflasyonlardaki düşüş ve faiz indirimlerinin başlaması ile 2025 yılına daha iyimser beklentiler ile girme fırsatı doğmuştu. Ancak ABD'de yapılan başkanlık seçimlerini kazanan Trump'ın ticarete ve ekonomi politikalarına ilişkin taahhütleri 2025 yılı için iyimserliklerin azalmasına neden oldu.

TRUMP İLE YENİ DÖNEM

ABD başkanlık seçimlerini Cumhuriyetçi Parti adayı Donald Trump kazandı. 20 Ocak 2025 tarihinde göreve başlayacak olan Trump, seçim öncesinde küresel siyaseti ve ekonomiyi yeniden şekillendirecek vaatlerde bulundu. Trump, yeniden büyük/güçlü Amerika idealine bağlı olarak dış politikada adımlar atmayı ve Rusya-Ukrayna ile Orta Doğu'daki çatışmaları bitirmeyi hedefliyor. Çin ile hegemonya mücadelesi sürecektir, AB ile ise ilişkiler yenilenecek gibi görünüyor. İklim deği-

şikliğine inanan Trump, yeşil dönüşüme soğuk bir tavır sergiliyor. Ekonomi alanında da ABD'nin çıkarlarını gözeten yeni bir ticaret politikası uygulamayı vaat ediyor.

TRUMP'IN EKONOMİ POLİTİKASI VE TİCARET SAVAŞLARI ENDİŞESİ

Trump öncelikle ABD'nin ithalatına yeni ilave vergiler getirmeyi hedefliyor. Çin'den ithalata yüzde 60, diğer ülkelerden ithalata ise yüzde 10-20 arasında vergi konulacak. Uygulanacak bu vergi artışları muhtemelen küresel ölçekte yeni bir korumacılık dalgasına ve ticaret savaşlarına yol açacak. Yatırımlar için daha düşük faiz oranları isteyen Trump, göçmenlerin ülkeye girişine de karşı. Bu, iş gücü açığı oluşmasına neden olacak. Uygulanacak vergi artışları ABD ve dünya genelinde enflasyonun artmasını kılacak. Trump vergilerde de yüksek indirimler hedeflemektedir. Trump'ın ekonomi politikaları ilk aşamada ABD dolarını güçlendirecektir.

TİCARET SAVAŞLARINDAN EN ÇOK ÇİN, ALMANYA VE MEKSİKA ZORLANACAK

ABD en yüksek ticaret açığını Çin, Meksika, Vietnam ve Almanya'ya karşı veriyor. Trump'ın uygulayacağı yüksek

ithalat vergileri öncelikle bu ülkelerden yapılan ithalatları etkileyecek. Özellikle Çin ve Almanya sanayisi olumsuz etkilenecek. Meksika ve Kanada için de vergileri artıracak olan Trump'ın Vietnam'a uygulaması belirsiz. Ayrıca Güney Kore ve Japonya gibi diğer Asya ülkeleri de yeni olası vergilerden olumsuz etki görecek. Gelişen ülkelerin ise güçlü dolar ve dolar faizlerinin yüksek kalacak olması ile olumsuz etkilenmesi bekleniyor. Etkilerin şiddeti ithalat vergilerinin seviyesine ve kapsamına bağlı olacak.

JEOPOLİTİK RİSKLERE YENİ YAKLAŞIM BEKLENTİSİ, ESAS HEDEF ÇİN OLACAK

Jeopolitik riskler ve çatışmalar küresel ticaret önünde en önemli engellerden biri hâline geldi. Rusya-Ukrayna savaşı ticaret-enerji-finansman akışlarını alt üst etti. Orta Doğu'daki çatışmanın genişleme riski ticareti olumsuz etkiliyor. ABD'nin Trump döneminde mevcut jeopolitik risklere çözüm odaklı bir yaklaşım göstermesi bekleniyor. Rusya-Ukrayna savaşında ateşkes ve barış süreci için Ukrayna'dan tavizler istenebilecek. Orta Doğu'da ise İsrail'in hareketlerinin bir an önce sonuçlandırılması isteniyor. Trump döneminde ABD tamamen Çin'e odaklanacak. Nitekim Trump'ın dış politika ve güvenlik alanında seçtiği ekibi Çin'e dönük sert yaklaşımları ile biliniyor. Mevcut jeopolitik gerginlikler sona erdirilirken Çin ile özellikle ilk aşamada ticari gerginlik artacak.

GÜÇLÜ DOLAR BEKLENTİSİ

Trump'ın vaatlerini hayata geçirmesi hâlinde ortaya çıkacak

Trump öncelikle ABD'nin ithalatına yeni ilave vergiler getirmeyi hedefliyor. Çin'den ithalata yüzde 60, diğer ülkelerden ithalata ise yüzde 10-20 arasında vergi konulacak. Uygulanacak bu vergi artışları muhtemelen küresel ölçekte yeni bir korumacılık dalgasına ve ticaret savaşlarına yol açacak.

yeni koşullar içinde ABD dolarının ilk dönemde güçlenmesi bekleniyor. Nitekim paritelerde ilk etkiler görülüyor ve euro-dolar paritesinin eşitlenmesi olasılığı artıyor. Çin Yuanı, Meksika Pesosu, Yen ve Güney Kore Won'u değer kaybedecek diğer para birimleri olarak tahmin ediliyor. Gelişen ülke para birimlerinde de kademeli olarak değer kayıpları bekleniyor. Trump'ın ilk döneminde uygulamaya koyduğu vergiler özellikle metal fiyatlarında önemli artışlara yol açmıştı. Yeni dönem öncesinde tersine bir hareket ile metal fiyatları geriledi. Ancak vergilerin fiilen uygulanmaya başlaması ile emtia fiyatlarında yukarı yönlü hareketler yaşanabilecek.

KÜRESEL TİCARET DARALABİLİR, BAZI ÜLKELER FIRSATLAR YAKALAYABİLİR

Yukarıda belirtilen yeni dönem koşulları, mal ticaretinde daralmaya yol açabilecek 2024 yılında dünya mal ticareti 2023 yılı ile hemen aynı seviyede ve 24 trilyon dolara yakın gerçekleşiyor. 2025 yılında küresel mal ticaretinde muhtemelen yüzde 4-5 arasında bir gerileme yaşanacak. Ticaretteki daralma her ülke ve bölge için aynı olmayacak. Tedarik zincirlerindeki değişim bazı ülkelere fırsatlar getirebilecek. ABD ile dış politikada yeni sıkıntılar yaşanmaz ise Türkiye daha çok fırsat ile karşılaşacak ülkelerden biri olacak.





Oyun Yeniden Kuruluyor Beyaz Saray'da Koltuk Değişimi

ABD'de kıyasıya geçen başkanlık yarışının galibi Donald Trump oldu. Seçim dönemindeki açıklamalarından verdiği vaatlere kadar her hareketiyle dikkat çeken Trump'ın seçimi kazanması, hâlihazırda gergin bir gündemi olan dünya kamuoyu için soru işaretleriyle dolu yeni bir dönemin kapısını araladı...

Kristof Colomb'un keşfinden bu yana her dönemde olayların baş aktörü olmayı başaran Amerika Birleşik Devletleri'nin başkanlık makamı, yalnızca ülkenin değil aynı zamanda dünyanın da kaderini şekillendiren bir tarihe sahip. 1789 yılında ilk başkan George Washington'ın göreve başlamasının üzerinden 200 yıldan uzun bir süre geçti. Bu zaman içinde Beyaz Saray'ın koltuğu ise tam 47 başkan gördü.

Tarımdan teknolojiye, yerel ticaretten küresel ekonomiye, bir kalkınma hikâyesi yazarak ciddi güce ulaşan ülke, aldığı kararlarla dünyanın siyasi, ekonomik ve toplumsal yapısını şekillendirebilme kuvvetine sahip. Başkan seçimleri de bunlardan biri. ABD seçimleri bugün, bir liderin seçiminden çok daha fazlasını ifade ediyor. Kasım ayında gerçekleşen 47. başkanlık seçimleri de ABD'deki yarışın, küresel konjonktür için ne kadar önemli olduğunu bir kez daha kanıtlamış oldu.

ABD'nin 46. Başkanı Joe Biden'in Yardımcısı Kamala Harris ile Donald Trump arasındaki kıyasıya geçen başkanlık yarışının galibi Trump oldu. Seçim dönemindeki konuşmalarından verdiği vaatlere kadar her hareketiyle konuşulan Trump'ın seçimi kazanması, hâlihazırda gergin bir gündemi olan dünya için soru işaretleriyle dolu yeni bir dönemin kapısını araladı...

TRUMP'IN İKİNCİ BAŞKANLIK DÖNEMİ

ABD'nin 45. Başkanı olarak görevine Ocak 2017'de başlayan

Trump'ın dört yıllık ilk döneminin, başından sonuna kadar çalkantılı geçtiğini söylemek yanlış olmaz. Karakteri itibarıyla oldukça farklı bir siyaset anlayışı olan Trump, hem iç hem de dış politikada keskin ifadeler kullanan biri. Bu, ilk dört yıllık başkanlık döneminde aldığı kararlardan da çok net şekilde görülebiliyor. Uzmanlar, ccak ayında görevi yeniden devralacak Trump'ın yeniden seçilmesinin küresel ekonomideki çekişmeleri tırmandırabileceğine dikkat çekiyor. Özellikle de ABD ile Çin arasında devam eden ticaret savaşının tekrar gündemin üst sıralarına taşınma beklentisi hâkim.

Trump'ın seçim dönemi boyunca en çok üzerinde durduğu konu gümrük tarifeleri oldu. Amerikan halkına, "Amerika'yı tekrar büyük yapacağım" vaadinde bulunan Trump bu hedefini, gümrükler yoluyla Amerikan piyasasını koruyarak sağlamayı planlıyor. Bu amaç doğrultusunda da gümrük vergilerini yüzde 20'ye yükselteceğini söyledi. Çin'den ithal edilen mallara ise yüzde 60 gibi çok yüksek bir tarife oranı uygulanacağını belirtti. Trump söylediklerini uygularsa başta ABD ekonomisi olmak üzere birçok ülkenin ekonomisi bu kararlardan ciddi olarak etkilenecek. Fakat diğer bir taraftan da yüksek tarife oranları, ABD'de ithal tüketim mallarının fiyatlarını yükseltecek. İthal ürünlerle rekabet etmeleri kolaylaşan ABD'li üreticilerin fiyat yükseltme adımları ihracatın olumsuz etkilenmesine neden olacak. Kısacası bu hedef, ABD için daha az ihracat daha az üretim ve daha

Gümrük tarifelerini yüzde 20'ye yükselteceğini söyleyen Trump, Çin'den ithal edilen mallara ise yüzde 60 gibi çok yüksek bir tarife oranı uygulanacağını belirtti. Bu tarifeler uygulanırsa birçok ülkenin ekonomisi ciddi olarak etkilenecek.

Trump'ın yeniden başkan seçilmesi Türkiye ile ABD arasındaki ekonomik ilişkiler ve özellikle de 2018 yılında koyulan 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefinin ilerlemesi açısından bir fırsat olarak görülüyor.



az istihdam anlamına geliyor.

TÜRKİYE'NİN ABD İLE İLİŞKİLERİ NASIL BİR YOL İZLEYECEK?

Uyguladığı yaptırımlarıyla tanınan Trump, ilk başkanlık döneminde Türkiye ile ilişkilerini sıcak tutmaya özen gösterdi. 2017 ve 2019'da Cumhurbaşkanı Erdoğan'ı Beyaz Saray'da ağırladı. Ancak tüm bu yakınlığa rağmen ağır yaptırımlar uygulamaktan geri kalmadı. Yaşanan krizlere karşılık ekonomik sorunları büyütecek kararlarıyla sıkıntılarının derinleşmesine neden oldu. Aynı yaptırımların tekrar uygulanma ihtimali ve Trump'ın açıkladığı gümrük vergileri Türkiye için de belirsiz bir ortam oluşturuyor.

ABD ile 30,6 milyar dolarlık ikili ticaret hacmine sahip olan Türkiye'nin ihracatı ise 14 milyar dolar civarında seyrediyor. Dolayısıyla ABD, Türkiye için potansiyeli yüksek bir pazar. İki ülke arasında 2018 yılında 100 milyar dolarlık

ticaret hacmi hedefine ulaşma hedefi koyulmuştu. Recep Tayyip Erdoğan ve Donald Trump'ın attığı bu hedef, seçimler sonrasında tekrar gündeme geldi. Trump'ın yeniden başkan seçilmesi Türkiye ile ABD arasındaki ekonomik ilişkiler ve özellikle de 2018 yılında koyulan hedefin ilerlemesi açısından bir fırsat olarak görülüyor.

Missouri Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Max Gillman da Trump'ın uygulayacağı olası politikaların Türkiye'ye etkisi hakkında şunları söyledi: "Bu, Türkiye'nin ekonomik büyüme ve ticarete küresel bir canlanma ve daha bol enerji içinde genişlemesine izin vererek büyük ölçüde fayda sağlayacaktır. Türkiye'ye daha fazla doğrudan yabancı yatırım bekliyorum."

TRUMP KÜRESEL KİLİT ENDÜSTRİLER İÇİN NE ANLAMA GELİYOR

Geri dönen ABD başkanının korumacı ticaret önlemleri, gevşetilmiş

düzenlemeler ve tüketiciler için daha ucuz enerji vaat ediyor. Trump'ın zaferinin hemen ardından borsalar, dolar ve bitcoin, toparlanırken savunma şirketleri ve hapisane operatörlerinin hisseleri keskin bir şekilde yükseldi. Ancak yenilenebilir enerji şirketleri ile Alman otomobil üreticilerinin hisselerinde ise düşüş yaşandı.

Trump, gerçekleştirdiği mitinglerden birinde, "Alman otomobil şirketlerinin, Amerikan otomobil şirketleri olmasını istiyorum. Fabrikalarını burada kurmalarını istiyorum." şeklinde bir ifade kullanmıştı. Yabancı ülkelerdeki imalat işlerini "almaya" çalışacağını söyleyen Trump'ın hedefinde yabancı şirketler bulunuyor. Yeni dönemde yabancı şirketlerin ABD'ye taşınmaları için teşvikler sunulacağı paylaşıldı. Uzun vadede, daha fazla uluslararası üretici ABD'de fabrikalar inşa ederek korumacı duvarın içine girmeye çalışabilir.

Küresel üreticiler de Trump'ın hedefinde. ABD'de üretim yapan şirketler, ürünlerini ABD'ye gönderirken "çok yüksek bir gümrük vergisi" ile karşı karşıya kalacaklar. Trump'ın vaat ettiği tüm mal ithalatına yüzde 10, Çin ve Meksika'ya sırasıyla yüzde 60 ve yüzde 100'e varan gümrük vergisi tehdidi kaçınılmaz olarak ABD'li alıcılara yansıtacak gibi görünüyor. Bu da fiyatları yükseltecek ve ithalat hacimlerini düşürecek. Kredi derecelendirme kuruluşu Morningstar DBRS'ye göre ilaç, otomotiv ve kimyasallar Avrupa'nın ABD'ye yaptığı ihracatın aslan payını temsil ettikleri için en çok etkilenen sektörlerin başında gelecek.

SEÇİMLE BİRLİKTE 10 KİŞİNİN SERVETİNE 64 MİLYAR DOLAR EKLENDİ

The Guardian'ın araştırmalara dayandırdığı haberine göre ABD

Trump'ın zaferinin hemen ardından borsalar, dolar ve bitcoin, toparlanırken savunma şirketleri ve hapisane operatörlerinin hisseleri keskin bir şekilde yükseldi.

teknoloji milyarderlerinin hâkim olduğu dünyanın en zengin 10 kişinin serveti, Donald Trump'ın başkanlık seçimlerindeki zaferinin ardından rekor seviyede arttı. Seçimin tamamlanmasıyla birlikte dünyanın en zengin 10 kişinin, yaklaşık 64 milyar dolar kazandığı tahmin ediliyor. İlk 10'daki kazançların çoğu, yatırımcıların düşük vergi ve düzenlemesiz bir politika platformu beklemesiyle ABD hisselerinde yaşanan artıştan kaynaklandı.

Trump'ın kampanyasının önde gelen destekçisi ve dünyanın en zengin ismi Elon Musk, servetine 26,5 milyar dolar ekleyerek en büyük artışı kaydetti ve şu anda serveti 290 milyar dolar seviyesine yükseldi. Musk'ın, yüzde 13 hisseye sahip olduğu elektrikli otomobil markası Tesla'nın hisse senedi de artıştan faydalandı. Seçimden kârlı çıkan diğer isim, Amazon'un kurucusu ve dünyanın en zengin ikinci kişisi olan Jeff Bezos oldu. Bezos, 230 milyar dolarlık servetine 7 milyar dolar ekledi.

Yazılım şirketi Oracle'ın başkanı Larry Ellison, servetini yaklaşık 10 milyar dolar artırarak 193 milyar dolara çıkardı. Serveti artan ilk 10'un diğer üyeleri arasında Microsoft'un kurucu ortağı Bill Gates, eski Microsoft CEO'su Steve Ballmer ve Google'ın kurucu ortakları Larry Page ve Sergey Brin yer aldı.



Trump'ın Başkanlık Görevindeki İlk Dört Yılı Nasıl Geçmişti?

- **Müslüman Ükelere Vize Yasağı**
Trump, göreve geldikten bir hafta sonra bazı Müslüman ülkelere seyahat yasağı getirdi.
- **İsrail'e Destek**
Aralık 2017'de, Kudüs'ü "İsrail'in başkenti" olarak tanıdı. 25 Mart 2019'da Golan Tepeleri üzerinde İsrail egemenliğini tanıdı.
- **İran Yaptırımları**
Trump, Mayıs 2018'de İran ile nükleer anlaşmadan çekildi ve yaptırımları yeniden getirdi.
- **Çin ile Soğuk İlişkiler**
Çin'e karşı Hong Kong ve Sincan Uygur Özerk Bölgesi olmak üzere birçok konuda yaptırımlar getirdi.
- **Kuzey Kore'ye Giden İlk ABD Başkanı**
Kuzey Kore Lideri Kim Jong-un ile Singapur ve Vietnam'daki zirvelerde bir araya gelen Trump, Kuzey Kore'ye ayak basan ilk ABD Başkanı oldu.
- **"Fake News" Savaşı**
Göreve geldiği gün itibarıyla Amerikan ana akım medyasını hedef tahtasına oturtan Trump, ana akım basınını "Fake news" olarak nitelendirdi.
- **Azil Soruşturması**
Azil soruşturması geçiren üçüncü, ikinci kez azil süreciyle karşı karşıya kalan ilk başkan oldu.
- **Sosyal Medya Kısıtlaması**
Kongre baskınının ardından X ve Snapchat, Trump'ın hesaplarını askıya aldı.

Dünyanın en zengin ismi Elon Musk, Trump'ın seçimi kazanmasıyla servetine 26,5 milyar dolar ekleyerek en büyük artışı kaydetti ve serveti 290 milyar dolar seviyesine yükseldi.

TRUMP 2.0'IN TÜRKİYE EKONOMİSİ ÜZERİNE OLASI ETKİLERİ



Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu
Akademisyen, Ekonomist

Trump'ın ABD başkanlığındaki ikinci dönemi ile beraber ABD Türkiye ilişkilerindeki ekonomik boyut daha çok Avrupa üzerinden ortaya çıkacak gibi görünüyor. Öncelikle Trump'ın küresel ekonomiyi daha korumacı bir noktaya getirmesini, bunun ise küresel büyüme oranı ve ticaretin büyüme oranını aşağı çekmesini bekliyoruz. Küresel büyüme oranındaki ve ticaretteki gerileme her ülkeyi olduğu gibi Türkiye'yi de olumsuz etkilemeye aday bir gelişme görünüyor.

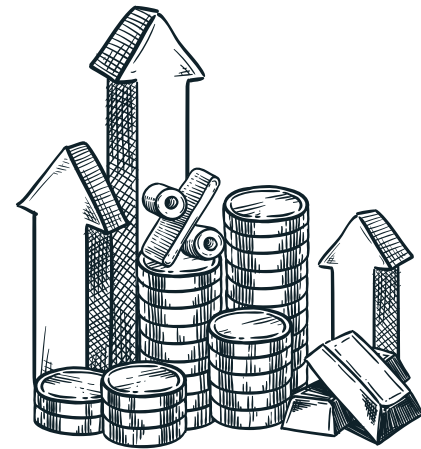
Avrupa üzerinden gelebilecek etki ise daha güçlü olabilir. Çin'den sonra ABD'ye karşı en fazla ticaret fazlası veren yer euro bölgesi. Euro bölgesinin ABD'ye karşı verdiği dış fazla 200 milyar dolar civarında. Bu fazlayı azaltma yönünde Trump'ın atacağı korumacı adımlar Avrupa'nın zaten yavaşlayan büyüme hızını daha da aşağıya çekme potansiyeli taşıyor. Çin'in yavaşlamasıyla uzun süredir durgun bir ekonomiye sahip Euro bölgesi, ABD'nin de olası ticaret savaşısıyla büyüme oranında yüzde 1'lerin altına gidebilecek bir riskle karşı karşıya. Yaşadığımız enflasyon ve pahalılık nedeniyle zaten AB içinde rekabette zorlanan Türk sanayisinin, küresel yavaşlama ve özellikle Euro bölgesinin yavaşlamasından ilave bir olumsuzluk yaşama ihtimali yüksek görünüyor.

Buna karşın, Trump'ın Rusya-Ukrayna Savaşı'nı bitirme potansiyeli, önümüzdeki süreçte Rusya'ya olan yaptırımların azalma ihtimali ile birlikte Türkiye Rusya ilişkilerinde ekonomik boyutta olumlu gelişmelere yol açabilir. Trump'ın ekonomik açıdan Türkiye ekonomisine en önemli katkılarından birinin bu alandan gelmesi bekleniyor. Savaşın bitme ihtimali ilk etapta Avrupa'nın ABD olmadan savunma gücünü ve kendi kendine yeterli olma potansiyelini muhtemelen sorgulatacaktır. Bir taraftan ekonomik yavaşlama bir taraftan AB'nin yeterlilik tartışmaları AB ülkeleri içinde siyasi de-

ğişimleri getirme potansiyeli taşıyor. Almanya'nın hemen seçime gitmesi de bunun en önemli sinyallerinden birisi olarak düşünülebilir.

Ülkemiz açısından Trump'ın ekonomi politikalarının en önemli yansımalarından biri ABD'den gelecek olan faiz indirimleri ile ABD bütçe açığının artması olacak. Buna bağlı olarak gerek ABD hazinesinin borçlanması gerek enflasyon beklentilerindeki yükseklikle ABD'de politika faizinin ve bono faizlerinin yüksek seyretme olasılığı artmış bulunuyor. Bu durum bir yandan küresel sermayeyi güvenli liman olarak adlandırılan ABD gibi büyük ülkelere yöneltirken diğer taraftan bizim gibi gelişmekte olan ülkelere sermaye girişi üzerinde baskı oluşturabilecek ve borçlanma maliyetlerini artıracak riskler barındırıyor.

Türkiye açısından en önemli bilinmeyen, Trump'ın özellikle Orta Doğu'daki jeopolitik gelişmelere yönelik nasıl bir politika izleyeceği, gerçekten önceden söz ettiği gibi barış ortamını getirip getiremeyeceği son derece önemli olacak. Trump bölgeye barış getirebilirse, bundan en fazla faydalanan ülkelerden birisi Türkiye olur. Ters durumda ise maalesef en fazla olumsuzluğa maruz kalacak ülkelerden biri Türkiye olacak.



Trump'ın özellikle Orta Doğu'daki jeopolitik gelişmelere yönelik nasıl bir politika izleyeceği, gerçekten önceden söz ettiği gibi barış ortamını getirip getiremeyeceği son derece önemli olacak.



OUR PRODUCTS

- Pearl Pigments.
- Titanium Dioxide (TiO2).
- Blanc Fixe (Synthetic Barium Sulfate).
 - Lithopone.
 - HEC & HPMC.
- Poly Vinyl Alcohol (PVA) 24-88, 26-88, 24-99, 26-99.
 - Iron Oxide.
- Organic Pigments.
- Hydrocarbon Resin (C9 & C5).
 - Alcohol Ester.
 - Glitter.
- Sodium Alginate.
- Glass Beads.
- Ammonium Persulfate.



Yapay Zekâ Teknolojisi ile GTİP Tespiti Artık Mümkün “HS Calculus”

HS Calculus, firmaların uluslararası ticaret süreçlerini hızlandırarak maliyetleri azaltmayı ve idari hataları en aza indirmeyi hedefliyor.

Türkiye'nin ihracat ve gümrük ekosistemine yenilikçi çözümler sunmak amacıyla geliştirilen “HS Calculus”, uluslararası ticarete doğru Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP) kodlarının belirlenmesini sağlayan, yapay zekâ tabanlı bir platform olarak piyasaya sunuldu.

Uluslararası ticarete, e-ticaret gibi yeniliklerle, yalnızca B2B değil sınırlar ötesi B2C ve hatta C2C gibi alanlarda da hızlı değişim ve gelişimlerin yaşandığı bir çağdayız. Böyle bir zamanda ihracatçılar, ithalatçılar, lojistik firmaları, gümrük müşavirleri, e-ticaret firmaları, online pazaryerleri gibi aktörlerin GTİP tespitini eski yöntemlerle yapmaları artık mümkün görülmemektedir. Bu aşamada, ticarete ve e-ticarete konu olan milyonlarca ürünün GTİP tespiti için HS Calculus'un üstün teknolojisine ihtiyaç duyulmaktadır.

Yeni nesil Doğal Dil İşleme (NLP) yetenekleriyle desteklenen sistemimiz, veri getirme ve ilgili bilgi aktarımı süreçlerini yeniden tanımlıyor. Yapay zekâ destekli içerik üretimi sayesinde çok yönlü ve anlık bilgi sağlarken sistemimiz veri gömme (embedding) teknikleri kullanarak bilgileri anlamlı ve etkili bir şekilde temsil ediyor. Sistemimiz, çoklu veri kaynağı entegrasyonu ile farklı veri kaynaklarından gelen bilgileri bir araya getiriyor, veri kaynağı güncellemelerinin hızlı entegrasyonu sayesinde en güncel bilgilere anında erişim sağlıyor, müşterilerimize gerçek



zamanlı sorgulama ve cevaplama imkânı sunarak müşteri deneyimini artırıyor.

DOĞRU GTİP TESPİTİ

HS Calculus, yapay zekâ destekli algoritması sayesinde firmaların ürünlerini en uygun şekilde sınıflandırıyor. Ayrıca, sadece ülkemizin değil 75 farklı ülkenin tarife cetvellerine erişim sunarak, her ülkeye özgü GTİP kodlarını ulusal düzeyde belirleyebiliyor. Kısa bir süre içerisinde tüm ülkelerin tarife cetvellerinin sisteme dahil edilmesi hedefleniyor.

HATALI SINIFLANDIRMANIN ÖNÜNE GEÇİN

Gümrük beyannamelerinde yapılan hatalı GTİP kodu girişleri, idari para cezaları, sevkiyat gecikmeleri ve ek maliyetlere neden olabiliyor. HS Calculus, doğru sınıflandırma yaparak bu tür maliyetli hataları önlemeyi sağlıyor.

TOPLU SINIFLANDIRMA VE API ENTEGRASYONU

HS Calculus, tek seferde birden fazla ürünü sınıflandırabilme özelliğine sahip. Ayrıca ERP sistemleri ve üçüncü parti servis sağlayıcılarıyla entegre çalışarak otomatik sınıflandırma süreçlerini daha hızlı

ve verimli hale getiriyor.

ANLIK SORU SORMA VE ÇOK DİLDE ARAMA ÖZELLİĞİ

Kullanıcılar, ürünlerini açıklayan ürün tanımlarını tüm dillerde arayarak doğru GTİP kodlarına anında erişebiliyor. Ayrıca, yetersiz bilgi girilmesi durumunda yazılım, doğru sonuçlara ulaşmak için kullanıcıya anlık sorular yöneltiyor.

HIZLI VE DÜŞÜK MALİYETLİ

Platforma giriş yaptıktan sonra, ilgili ülke seçilip ürün açıklaması yazıldığında, HS Calculus saniyeler içinde ve uygun maliyetle GTİP kodunu tespit edip sunuyor. Bu sayede ihracatçılar, ithalatçılar, gümrük müşavirleri, lojistik firmaları, e-ticaret pazaryerleri gibi oyuncular işlemlerini hızlandırarak rekabet avantajı elde ediyor.

GÜMRÜK VERGİLERİ VE EK VERGİLER

HS Calculus çok yakında GTİP tespitinin ötesine geçerek bir ilke daha imza atacak. HS Calculus yakında tüm ülkelerin gümrük vergisi oranlarını ve ithalatta tahsil edilen KDV, ÖTV gibi ek vergileri de kullanıcılarına sunacak. Şirketler, bu bilgi sayesinde ithalat maliyetlerini doğru şekilde hesaplayabilecekler ve ihracat için doğru fiyatlandırmalar yapabilecekler.

YAPAY ZEKA TEKNOLOJİSİ ile GTİP KODU TESPİTİ

HIZLI-DOĞRU-DÜŞÜK MALİYETLİ



*HS CALCULUS bir MARKET CALCULUS markasıdır.



MARKET
CALCULUS



marketcalculus.ai

ÜCRETSİZ ARAMA

İRAK

Orta Doğu'nun Ticaret Kapısı

Kültürel ve stratejik önemiyle dünya sahnesinde özel bir yere sahip olan Irak, siyasi çalkantılara rağmen tarihsel kökleri ve enerji kaynaklarıyla bölgesel politikada etkili bir oyuncu olmaya devam ediyor.

Tarihin en kadim medeniyetlerine ev sahipliği yapmış Mezopotamya toprakları üzerinde konumlanan Irak, kuzeyde Türkiye, doğuda İran, güneydoğuda Basra Körfezi ve Kuveyt, güneyde Suudi Arabistan, batıda ise Ürdün ve Suriye ile çevrilidir. Komşu ülkelerinin siyaset ve ekonomideki etkinliği ve stratejik konumu Irak'ı Orta Doğu'nun önemli aktörlerinden biri hâline getiriyor.

Geçmişte Sümerler, Babiller ve Asurlar gibi medeniyetlerin doğuşuna şahitlik eden bu topraklar, günümüzde çalkantılı siyasi tarihine rağmen bölgesel ve küresel ekonomide üstlendiği rol ile öne çıkıyor. 1950'li yıllara kadar neredeyse tamamen tarıma dayalı olan ülke ekonomisi 1927'de petrolün bulunmasıyla şahlanmaya başladı. Petrolle gelen zenginlik Irak'ın büyümesinin önünü açtı ve ülke, 1980 itibarıyla Suudi Arabistan'dan sonra Arap dünyasının en büyük ikinci ekonomisine, Orta Doğu'nun ise üçüncü büyük ekonomisine sahip oldu.

Irak, Dünya Bankası'nın 2020 yılına kadar yayımladığı "İş Yapma Kolaylığı" endeksinde 190 ülke arasında 172. sırada yer alıyordu. Sıralamadaki düşüklüğün temel nedenlerini bürokratik engeller, altyapı eksiklikleri ve yolsuzluk oluşturuyor. Ülke, petrol rezervleri sayesinde yatırımcılar için büyük bir ekonomik potansiyel taşısa da ekonomik çeşitlilik sağlamak ve iş yapma kolaylığını artırmak için daha kapsamlı reformlara ihtiyaç duyuyor.

EKONOMİSİNİN ANA KALEMLERİ: PETROL VE DOĞAL GAZ

145 milyar varillik ham petrol



rezervleri ile küreselde dördüncü sırada yer alan Irak, günlük yaklaşık 4,4 milyon varilin üzerinde seyreden ham petrol üretimiyle Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) üyeleri arasında Suudi Arabistan'dan sonra ikinci sırada konumlanıyor. Son 100 yıldır dünyanın en değerli kaynaklarından biri olarak büyük bir gücü ifade eden petrol, Irak'ın milli geliri üzerinde ciddi pay üstleniyor. Ham petrol ihracatı milli gelirin yüzde 60'ını, kamu gelirlerinin ise yaklaşık yüzde 90'ını oluşturuyor. İhracatını ise Basra, Ceyhan ve Ürdün üzerinden gerçekleştiriyor.

Doğal gaz üretiminin neredeyse tamamı, petrol üretiminin yan ürünü olan ilişkili doğal gazdır. Petrolle birlikte çıkarılan gaz yeterince değerlendirilemediğinden bir kısmı yakılıyor (flared natural gas) bir kısmı da elektrik santrallerinde kullanılıyor. Irak ihtiyacını karşılamadığı durumlarda ise İran'dan gaz ithalatı yapıyor.



-%2,2
Büyüme oranı

254,4
milyar dolar
GSYİH

5.870
dolar
Kişi Başı GSYİH
(2023, IMF)

Petrol kaynaklarının bulunmasıyla Irak, 1980 itibarıyla Suudi Arabistan'dan sonra Arap dünyasının en büyük ikinci ekonomisine, Orta Doğu'nun ise üçüncü büyük ekonomisine sahip oldu.

ENERJİ PİYASASININ ARANILAN İSMİ

Irak, dünyanın en büyük petrol rezervlerinden birine sahip olması hasebiyle enerji piyasasında hayati bir rol oynuyor. Ülke, Suudi Arabistan ve Rusya'dan sonra dünyanın üçüncü büyük petrol ihracatçısı konumunda ve bu sebeple de ticaret büyüklüğü, petrol fiyatları ile doğru orantılı ilerliyor. 2022'de petrol ihracatından 115 milyar dolar gelir sağlayan Irak'ın 2023'teki kazanımı 97,5 milyar doları buldu. Ülke ham petrol ihracatının yüzde 35'ini, dünyanın en büyük petrol ithalatçısı konumundaki Çin'e gerçekleştiriyor. Irak, Orta Doğu'da Suudi Arabistan'dan sonra Çin'e en fazla ham petrol sağlayan ikinci, küreselde ise üçüncü ülke.

Ancak bu zenginliğin ülkeye



46,5
milyon
Nüfus
(2024 Tahmini)

438.318
kilometrekare
Yüz ölçümü

sağladığı avantajlar olduğu kadar dezavantajları bulunuyor. Şöyle ki petrol gelirine bağımlılık, ülke ekonomisinin çeşitlenmesini engelleyerek fiyat dalgalanmalarına karşı kırılgan hâle gelmesine neden olmuş durumda. Siyasi istikrarsızlık ve güvenlik sorunları da Irak'ın küresel arenadaki etkisini sınırlayan diğer faktörlerden. Yine de, coğrafi konumu ve enerji kaynakları nedeniyle uluslararası güçler için stratejik bir ortak olmayı sürdürüyor.

SANAYİDE SINIRLI GELİŞİM

Siyasi istikrarsızlık, altyapı ve güvenlik sorunları nedeniyle sanayi alanında ciddi bir gelişme göstermeyi başaramayan Irak, bu nedenle her türlü ihtiyaç grubunda ithalata bağımlı durumda. Ülkenin sanayi kuruluşlarının başında petrol arıtma ve petrokimya tesisleri geliyor. Bunun yanı sıra gıda maddesi, meşrubat, tekstil ürünü, giyim eşyası, mobilya, kâğıt, kimyasal madde, plastik, çimento, tuğla ve diğer inşaat malzemeleri üreten sanayi kuruluşları da bulunuyor.

Sanayisini çeşitlendirme ve yerel üretimi artırma çabalarını sürdürse de ülkenin bu alandaki potansiyeli çeşitli zorluklarla karşılaştığından istikrarlı bir ilerleme kaydedemiyor. Ne yazık ki enerji dışındaki sanayi sektörleri hâlâ sınırlı bir gelişim gösteriyor. Bunun da en büyük sebebi, üretim altyapısını doğrudan etkileyen savaşlar, ambargolar ve altyapı eksiklikleri. Elektrik kesintileri ve lojistik zorluklar da üretim sürecini olumsuz etkileyen başlıca faktörlerden.

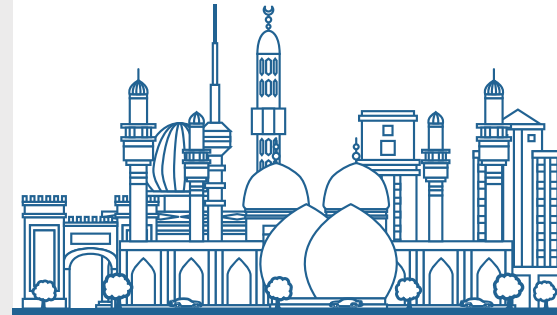


ÖZEL SEKTÖR YATIRIMLARI ARTIYOR

Tüm dışa bağılıklarına rağmen tarım, su ürünleri işleme ve hafif sanayide üretim kapasitesini artırmaya yönelik adımlar atıyor. Özellikle tarımsal üretim alanında yeniden canlanma çalışmaları, Irak'ın dışa bağımlılığını azaltma çabasının bir göstergesi. İnşaat malzemeleri, gıda işleme, tekstil, kimyasallar ve plastik ürünleri gibi alanlarda da üretim mevcut. Irak hükümeti, bu sektörlerin gelişimini teşvik etmek için özel sektöre

yatırımları artırmayı ve yabancı şirketlerle iş birliğini geliştirmeyi hedefliyor.

Irak; petrol yağları, ilaç, mücevherat, pirinç, buğday unu, mobilya, izole edilmiş teller ve kablolar, klima cihazları, otomobil, demir veya çelikten inşaat ve inşaat aksesuarı, hijyenik havlu ve bebek bezi başta olmak üzere tüketim, ara ve yatırım mallarını büyük oranda ithal ediyor. Irak'ın en çok ithalat yaptığı ülkelerin başında Türkiye, Çin, İran, B.A.E., Güney Kore, ABD, Hindistan, Rusya ve Almanya ge-



Bölgesel İş Birliği Yatırımlarla Güçleniyor

Ticaret ve müteahhitlik arttıkça Türkiye'den Irak'a yatırımlar da artış yaşanmaya başladı. Güncel olarak yatırım milyar dolara yakın, yüzlerce Türk firması Irak'ta yatırım yapıyor, ülkeye istihdam sağlayarak üretim kazandırıyor. İki ülke arasındaki ticaret hacmi de bu yatırımlar sayesinde yükseliyor. 2023 yılında imzalanan Yatırımların Korunması ve Teşviki Anlaşması ile Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması'nın yürürlüğe girmesiyle ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin çok daha hızlı bir noktaya gelmesi hedefleniyor. İki ülke de bölgesel iş birliğini artırma gayesinde. Bu sebeple Türkiye ve Irak arasındaki ticari ve ekonomik bağların daha da güçlendirilmesi ve Türk firmalarının Irak'taki rolünün artırılmasına yönelik girişimler hükümetler nezdinde sürdürülüyor.

İRAK VE TÜRKİYE'NİN İKİLİ TİRCARET VERİLERİ (2019-2023)

Yıl	İhracat (1.000 \$)	İthalat (1.000 \$)	Hacim (1.000 \$)	Denge (1.000 \$)
2019	10.223.292	6.961.663	17.184.955	3.261.630
2020	9.142.047	11.531.136	20.673.183	-2.389.089
2021	11.125.650	8.383.862	19.509.512	2.741.787
2022	13.750.276	10.401.709	24.151.985	3.348.567
2023	12.759.358	7.165.777	19.925.136	5.593.581

liyor. İhracat yaptığı ülkeler ise şu şekilde sıralanıyor: Çin, Hindistan, ABD, G. Kore, Yunanistan, Hollanda, İtalya, Singapur ve Türkiye

TÜRKİYE VE İRAK ARASINDAKİ TİCARET HACMİ 19 MİLYAR DOLARI AŞTI

Türkiye'nin konumu itibarıyla stratejik öneme sahip komşularından biri olan Irak ile aralarında kültürel ve beşerî bağların yanında ticaret gibi önemli bir iş birliği alanı daha bulunuyor. Türkiye, Irak'ın en büyük ticaret ortaklarından biri. Politik ilişkilerde, su kaynakları, sınır güvenliği ve terörle mücadele konularında zaman zaman gerilimler yaşansa da ortak ekonomik çıkarlar, iki ülke arasındaki ilişkinin sürdürülebilirliğini sağlıyor. 2023 yılı itibarıyla Türkiye ve Irak arasındaki ticaret hacmi 20 milyar dolar seviyesine yaklaşarak ihracattaki potansiyelin gücünü gözler önüne serdi. Türkiye'deki neredeyse 10 ihracatçıdan biri Irak ile ticaret yapıyor. Geçen yıl yaklaşık 15 bin Türk firması Irak'a ihracat gerçekleştirdi.

2024'ün Ocak-Ekim döneminde Türkiye'nin Irak'a ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5,3 artış göstererek 10,8 milyar dolara ulaştı. Aynı dönemde Irak'tan ithalat ise yüzde 41 azalarak 3,7 milyar dolar oldu. Ticaret hacmi de 14,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. Türkiye'nin Irak'tan ithal ettiği ürünlerin başında ham petrol ve petrokimya ürünleri geliyor. Türkiye'den de Irak'a çeşitli

Türk yurt dışı müteahhitlik sektörünün en etkin olduğu pazarlardan biri olan Irak'ta bugüne kadar 34,9 milyar dolar değerinde 1.111 proje üstlenildi.

mamul eşya, hububat, tekstil, gıda, mobilya, makine ve demir-çelik ürünleri ihraç ediliyor.

İRAK'TA TÜRK MÜTEAHHİTLERİN ETKİNLİĞİ ARTIYOR

Son yıllarda yükselen bir grafik çizen müteahhitlik sektörü Irak'taki inşaat projelerinde ciddi bir pay üstlenmeye başladı. Yakın dönemde iki ülke arasında gelişen ilişkilerin ticaret ve yatırım boyutunun daha da güçlendirilmesi için Irak'ın altyapı ve üstyapı projelerinde Türk müteahhitlerin etkinliğinin artırılması hedefleniyor. Türk yurt dışı müteahhitlik sektörünün en etkin olduğu pazarlardan biri olan Irak'ta bugüne kadar 34,9 milyar dolar değerinde 1.111 proje üstlenildi. Bu rakam Irak'ı, Türk firmaları tarafından dünyada en fazla proje üstlenilen üçüncü ülke konumuna getiriyor. Irak ile ikili ticarete yakalanan seviyenin, dengeli bir yapı içinde sürdürülmesi ve müteahhitlik firmalarının Irak'taki faaliyetlerinin daha da artırılması amaçlanıyor.

2024'ün Ocak-Ekim döneminde Türkiye'nin Irak'a ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5,3 artış göstererek 10,8 milyar dolara ulaştı. Aynı dönemde Irak'tan ithalat ise yüzde 41 azalarak 3,7 milyar dolar oldu.

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN TRAFİK SİGORTACISINDAN...

QUICK KASKO'DA
SINIRSIZ
İKAME
ARAÇ



QUICK KASKO'NUZ VARSA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ

Quick Sigorta'dan Kasko poliçeniz varsa ikame araçsız kalmazsınız. Hasar durumunda aracınızı QCAR Mobilite şubelerine teslim eder, sınırsız ikame aracınızı hemen alırsınız. Aracınız Quick Sigorta anlaşmalı özel servislerinde orijinal parçalarla ve 2 yıl garantili onarımla siz onarım süresi boyunca süre sınırı olmadan QCAR konforunu yaşarsınız.

QCAR MOBİLİTE QCAR'LA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ.

*Kullanım koşulları için detaylara www.quicksigorta.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q-BLOG Q-MAG Q-SÖZLÜK

f @ X v in

QUICK
SİGORTA

“Espressolab Deneyimini Farklı Coğrafyalarda Yaşatacağız”

Türkiye'nin yanı sıra özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'daki mağaza sayısını artırarak 2024 yılında uluslararası arenada bilinirliğini hızla pekiştiren Espressolab, ABD ile Orta ve Güney Asya pazarına girme yolunda emin adımlarla ilerliyor.

Dünyada emtia olarak ham petrolden sonra en fazla ticareti yapılan ikinci ürün olarak dikkat çeken kahvenin tüketimi son yıllarda yükselişe geçmiş durumda. Türkiye'de kişi başına düşen kahve tüketim oranı, son 10 yılda 4 kat artış yaşadı. Bu artışta, yerel ve global kahve dükkânlarının etkisi yadsınamaz boyutta. Bu markalardan biri de 10 yıl içinde çok hızlı bir ivmelenme yaşayarak Türkiye'nin önemli markalarından biri hâline gelen Espressolab...

Türkiye'nin en yenilikçi kahve zincirlerinden biri olarak kahve-severler arasında popülerleşen marka yereldeki büyüme hızını globale taşıyarak ciddi bir başarı yakaladı. “Nitelikli kahveye olan tutkumuzu her gün daha fazla insana ulaştırmaktan gurur duyuyoruz.” diyen Espressolab Kurucusu Esat Kocadağ, markaya başarıyı getiren dinamikleri dergimize anlattı.

Yerelde ve küreseldeki istikrarlı büyüme stratejisiyle 10 yılda 300 mağazaya ulaşan, yatırımlarını sürekli artıran ve yerli bir marka olarak globalde dikkatleri üzerinde toplamayı başaran Espressolab'in yolculuğu nasıl başladı?

İlk mağazamız, 2014 yılında İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde kahve tutkunlarına yenilikçi bir yaklaşım sunmak amacıyla açıldı. Aynı dönemde ben de Santralistanbul kampüsünde öğrenciydim. Ailemizin zaten 100 yıllık bir restorancılık geçmişi var. Biz de Espressolab ile Emirgan Sütis'ten gelen tecrübeyi modern kahvecilikle harmanlayarak hem kaliteyi hem de erişilebilirliği ön planda tutmayı hedefledik.

Espressolab'in amacı sadece Türkiye'de değil, dünya genelinde de güçlü bir marka bilinirliği oluşturarak kahve kültürünü farklı coğrafyalara taşımak. Bu topraklardan çıkmış bir “dünya markası” yaratma mottomuz ile hedeflerimize doğru yol alıyoruz. Bu hedef doğrultusunda attığımız adımlarla bugün 14 ülkede 280'den fazla mağazamızla hizmet veriyoruz ve 2025'in ikinci çeyreğinde bu sayıyı 19 ülkede 400 mağazaya çıkarmayı planlıyoruz. Şu anda; Türkiye, Mısır, Almanya, Fas, Güney Afrika, Portekiz, Kosova, Ürdün, Katar, Dubai, Kıbrıs, Lübnan, Libya ve Irak'ta mağazalarımız bulunuyor. Espressolab'in bu yolculuğu, kaliteye olan bağlılığımız, taze kahve sunma isteğimiz ve müşteri odaklı yaklaşımımız

sayesinde başarıya ulaştı. Nitelikli kahveye olan tutkumuzu her gün daha fazla insana ulaştırmaktan gurur duyuyoruz.

Aynı zamanda bir girişimcilik hikâyesi olan Espressolab'in başarıya ulaşmasının arkasındaki temel faktörlerin neler olduğunu düşünüyorsunuz?

Başarıyı nasıl tanımladığımızla ilgili aslında. Biz hep kendimize doğru soruları somaya çalıştık. “Bir caddede iki-üç kahveci yan yana açırken bir de Espressolab mağaza açtığında tüketici bizi ne-

İklim değişikliğinin kahve üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmak amacıyla “Future Generation Coffee” projemizle sürdürülebilir tarımı teşvik ediyoruz. Hem üretim hem de sürdürülebilir hizmet kalitesi için doğru adımları doğru zamanlarda atmaya çalışıyoruz.

den tercih etsin?” Bu soru, pazarı ve hedef kitleyi daha iyi anlamamızı sağladı. Rakiplerimizin yaptığı hataları yapmamaya özen gösterdik. Kahvemizi kendimiz kavurduk ve taze kahve sunduk, yiyecek kategorisinde de günlük üretim yaparak tazeliğimizi vurguladık. Bu sayede organizasyonumuzu büyütürken aynı zamanda da kalite odaklı bir üretim süreci ve tedarik zincirinin tüm aşamalarında sürdürülebilirlik yaklaşımını yakaladık. Tanzanya, Etiyopya, Brezilya gibi dünyanın

önde gelen kahve bölgelerinde çiftlikleri bizzat geziyoruz ve üreticilerden direkt alım yaparak sosyo-ekonomik katkı sağlamaya çalışıyoruz. Bu çekirdekleri kendi kavurma merkezimizde işleyerek misafirlerimize taze ve lezzetli kahve sunuyoruz. Ayrıca iklim değişikliğinin kahve üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmak amacıyla “Future Generation Coffee” projemizle sürdürülebilir tarımı teşvik ediyoruz. Hem üretim hem de sürdürülebilir hizmet kalitesi için doğru adımları doğru zaman-

Espressolab Kurucusu Esat Kocadağ:
“Amacımız, sadece Türkiye'de değil dünya genelinde güçlü bir marka bilinirliği oluşturarak kahve kültürünü farklı coğrafyalara taşımak. Bu topraklardan çıkmış bir 'dünya markası' yaratma mottomuz ile hedeflerimize doğru yol alıyoruz.”



14

Ülke

+300

Mağaza

Mimari kadromuzla Güney Kore, Güney Afrika, İskandinav ülkeleri, Japonya'ya kadar birçok butik kahveciyi ziyaret ediyor ve mimari anlamda farklı tasarıma sahip mağazalar ortaya koymaya çalışıyoruz.

larda atmaya çalışıyoruz.

Sizce günümüzde gıda alanında bir girişimin ülkemizde başarılı olabilmesi için öncelikler nasıl bir vizyon belirlemesi gerekiyor?

Türkiye'de gıda alanında başarıya ulaşmak için dünyayı anlamaya çalışan bir bakış açısı, kaliteye bağlılık ve sürdürülebilir iş modelleri edinmek gerekiyor. Çok okuyan mı yoksa çok gezen mi bilir şeklinde bir soru vardır. Bu sorunun cevabı gıda sektöründe "çok gezen bilir"dir. Çünkü dünya genelindeki tüketici davranışlarını anlamak, yeni tatlar keşfetmek ve bu lezzetleri yerele adapte etmek gıda sektörü için çok kıymetli. Üçüncü nesil kahvecilik akımının temsilcisi olarak globaldeki lezzetleri, modern kahve kültürü ile harmanlayarak müşterilerimize geniş bir ürün yelpazesi sunuyoruz. Yaratıcılık, kalite ve müşteri deneyimine verdiğimiz önem, başarımızın temel taşlarını oluşturuyor. Espressolab olarak her zaman mutfağımızda dünyanın dört bir yanından alanında iyi şefleri ağırlayıp yeni tatları reçetelendirerek ürün yelpazemizi genişletiyoruz. Bu sayede sektörde dinamik kalıyor ve misafirlerimize yenilikler sunmaya devam ediyoruz.

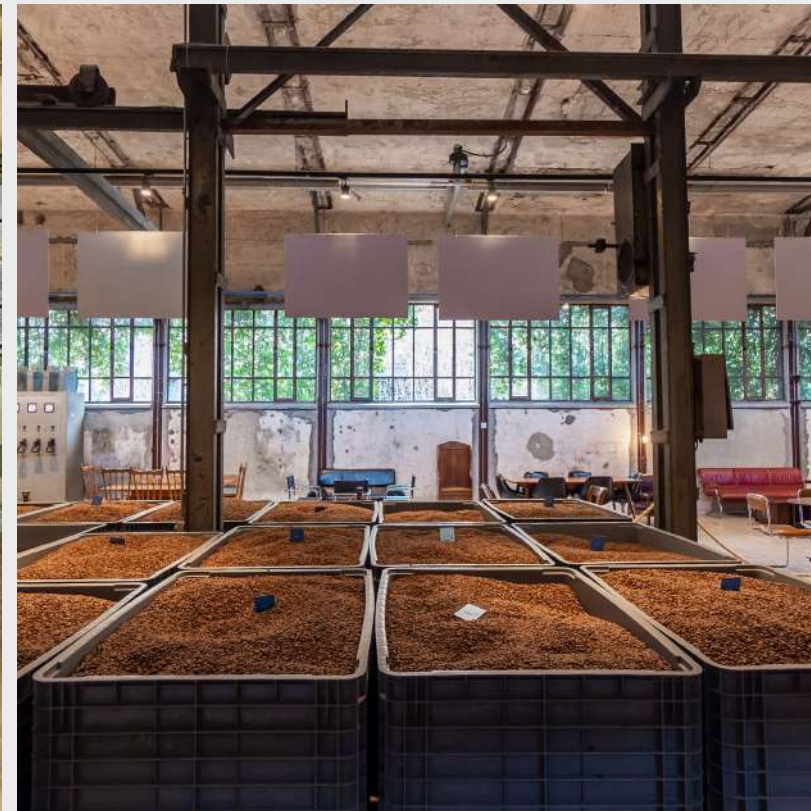
Kahve sektöründe büyük bir rekabet ortamı hâkim. Sürekli gelişen bu pazarda dinamik kalarak rakiplerinizden ayrılmayı nasıl başarıyorsunuz?

Kahve sektöründe sürekli değişen dinamiklere ayak uydurmak

için inovasyonun önemi büyük. Espressolab olarak sadece ürün kalitesi değil, mağaza içi atmosfer ve deneyim odaklı bir stratejiyle öne çıkıyoruz. Mağazalarımızda rahat, sıcak ve estetik bir ortam sunarak misafirlerimizin kahve deneyimini en üst seviyeye taşıyoruz. Üstelik, zincirleşirken butik kahvecilik anlayışımızı koruyarak üçüncü nesil kahvecilik kültürünü yansıtmaya devam ediyoruz. Taze kavrulmuş kahve sunumuyla diğer zincirlerden ayrışıyoruz. Fark yaratan bu yaklaşımımız sayesinde kahve severlerin gözünde tercih edilir bir marka konumundayız.

Espressolab'i sektördeki diğer markalardan ayıran farklılıklar neler? Marka olarak oluşturduğunuz kimliği ve yarattığınız değeri korumak için nasıl bir yol izliyorsunuz?

Az önce değindiğim üzere kendimize hep doğru soruları sormaya devam ediyoruz. Her zaman rakiplerimizden farklılaşmanın peşindeyiz. Örneğin, mimari olarak mağazalarımıza çok fazla özeniyoruz. Kahve dükkanları artık insanlar için üçüncü bir ortam ve ev dışında vakit geçirmek istediklerinde kendilerini konforlu hissetmek istiyorlar. Biz de mimari kadromuzla Güney Kore, Güney Afrika, İskandinav ülkeleri, Japonya'ya kadar birçok butik kahveciyi ziyaret ediyor ve mimari anlamda farklı tasarıma sahip mağazalar ortaya koymaya çalışıyoruz. Özellikle topraktan fincana kadar tüm süreçleri takip ederek misafirlerimize sunduğu-



muz kahvede gösterdiğimiz özenle farklı bir konumdayız. Markanın temel değerlerini korumak adına sürdürülebilirlik projelerine odaklanıyoruz; yerel çiftliklerle doğrudan iş birliği yaparak taze ve kaliteli kahve sunumunu garanti altına alıyoruz. Aynı zamanda, ürünlerimizin arkasında duran bir marka olarak her zaman müşteri memnuniyetini ön planda tutuyoruz ve bu doğrultuda markamıza olan güveni sürdürüyoruz.

Üçüncü nesil kahveciliğin temsilcilerinden biri olarak bu akımın tüketici cepesinde bulunduğu karşılık için neler söylersiniz? Geleneksel kahve kültürüyle kıyaslandığında ne gibi farklılıkları olduğunu düşünüyorsunuz?

Üçüncü nesil kahvecilik, kahveyi yalnızca bir içecek olmaktan çıkıp bir deneyim hâline getiriyor. Espressolab olarak misafirlerimize farklı demleme yöntemleri ve özel kahve çekirdekleri sunarak onlara kahvenin arka planındaki hikâyeyi anlatıyoruz. Tüketiciler artık kahvenin menşesine, üretim sürecine ve tazeliğine önem veriyor. Bu nedenle Espressolab olarak üçüncü nesil kahvecilik akımını benimseyip geleneksel ve modern kahve kültürlerini harmanlayan bir yaklaşımı sürdürüyoruz. Bu sayede, kahve severlerin tercihlerine uygun çeşitlilik sunarak onlarla duygusal bir bağ kuruyoruz. Dünyanın dört bir yanındaki çiftlikleri ziyaret ederek en iyi hasadı almak için gösterdiğimiz çaba misafirlerimizde karşılık buluyor.

Avrupa'nın en büyük kahve deneyim merkezlerinden biri olan Espresso Lab Roastery İstanbul başta olmak üzere ülkenin belirli konumlarındaki şubeleriniz yeni buluşma noktalarından biri hâline geldi. Bu bağlamda değerlendirdiğinizde Espresso Lab için "marka ve mekân" ilişkisi ne ifade ediyor?

Espressolab Roastery, 2022'de

Üçüncü nesil kahvecilik akımının temsilcisi olarak globaldeki lezzetleri, modern kahve kültürü ile harmanlayarak müşterilerimize geniş bir ürün yelpazesi sunuyoruz.



Espressolab için mekân, sadece bir kahve içme noktası değil, kahveseverlerin buluşma noktası, kahvenin hikâyesine tanık olma alanı ve şehir hayatının stresinden uzaklaşabilecekleri bir kaçış yeri anlamına geliyor.

Avrupa'nın en büyük kahve deneyim merkezi olarak İstanbul Merter'de, Türkiye'nin en eski karton fabrikasından dönüştürülerek kahve severlerle buluştu. Espressolab Roastery ile birlikte kahvenin hikâyesini değiştirdik. Sadece kahve değil aynı zamanda mekân deneyimi sunmak, son tüketici tarafında tercih sebeplerinden biri olmaya başladı. Misafirlerimizin kahve içmenin ötesine geçen, rahat ve estetik bir ortamda kendilerini iyi hissedebilecekleri bir deneyim yaşamasını sağlamak bizim için çok önemli. Merter'de sadece kahve değil, kültür sanat etkinliklerini de deneyimleyebiliyorlar. Yoga, pilates, sinema, konser, seramik, mum ve kahve atölyelerinden tiyatro gösterilerine kadar birçok etkinlik misafirlerimizle buluşuyor. Bu bağlamda, Merter dışındaki mağazalarımızda da en iyi noktaları misafirlerimizle buluşturarak deneyimlerini taçlandırıyoruz. Espressolab için mekân, sadece

bir kahve içme noktası değil, kahveseverlerin buluşma noktası, kahvenin hikâyesine tanık olma alanı ve şehir hayatının stresinden uzaklaşabilecekleri bir kaçış yeri anlamına geliyor.

2024 Espressolab için nasıl bir yıl oldu? 2025 ve gelecek yıllar için neler hedefliyorsunuz?

2024 yılı Espressolab için, hızlı büyüme ve küresel pazarda genişleme yılı oldu. Türkiye'nin yanı sıra özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'daki mağaza sayımızı artırarak uluslararası alanda bilinirliğimizi pekiştirdik. 2025 ve sonraki yıllarda ise global bir marka olma yolunda yeni pazarlara girmeyi hedefliyoruz. ABD ile Orta ve Güney Asya pazarına gireceğiz. Espressolab olarak, kahveye olan tutkumuz ve kaliteye olan bağlılığımızla dünyanın dört bir yanındaki kahve severlere ulaşmayı ve Espressolab deneyimini farklı coğrafyalarda yaşatmayı amaçlıyoruz.



Limitsiz Çözümler

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

dfds.com.tr

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

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



İKLİM MÜCADELESİNDE EKSİK HALKALAR

COP29, “Finans COP’u” olarak anılmasına rağmen gelişmekte olan ülkelerin beklentilerini karşılamaktan uzak bir noktada kaldı.



DR. KÜBRA ULUTAŞ TAÇO
TİM GENEL SEKRETER YARDIMCISI

Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de 11-22 Kasım 2024 tarihleri arasında düzenlenen Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'nin 29. Taraflar Konferansı (COP29), küresel iklim mücadelesinin geleceği açısından kritik bir dönemeç olarak değerlendirildi. 196 ülkeden 76 bin katılımcıyla gerçekleştirilen konferans, büyüklüğü itibarıyla dikkat çekse de gelişmekte olan ülkelere aktarılan 300 milyar dolarlık iklim finansmanı taahhüdüyle yıllık 1,3 trilyon dolarlık hedef için oldukça yetersiz kaldı. Birleşmiş Milletler (BM) Genel Sekreteri Guterres tüm tarafları adım atmaya çağırarak konuşmasında, “İhtiyaçlar acil, kazanımlar büyük, zaman kısıtlı.” dedi.

FOSİL YAKITLAR KONUSU GELECEK YILA ERTELENDİ

Konferansın ana gündemi, gelişmekte olan ülkelere sağlanacak iklim finansmanının artırılmasıydı. 2035 yılına kadar yıllık 1,3 trilyon dolarlık fonlama hedefi kararlaştırıldı; ancak bu taahhüt, uzmanlar tarafından gerçekçi bir yol haritasından yoksun bulunarak eleştirildi. Gelişmiş ülkelerden gelen finansman taahhütlerinin, özellikle gelişmekte olan ülkelerin sürdürülebilirlik açısından kritik öneme sahip yeşil dönüşüm projelerini desteklemek için yetersiz olduğu sıkça vurgulandı.

Paris Anlaşması'nın karbon piyasalarına ilişkin altıncı maddesi

üzerindeki müzakereler, yaklaşık 10 yıllık tartışmaların ardından nihayet somut bir kararla sonuçlandı. Bu gelişme, karbon kredilerinin standartlaştırılması ve piyasa mekanizmalarının işlerlik kazanması açısından önemli bir adım olarak değerlendirildi. Ancak bu ilerleme dahi ülkeler arasındaki daha kapsamlı anlaşmazlıkların gölgesinde kaldı. Özellikle fosil yakıtların geleceği konusundaki kritik tartışmalar bir kez daha gelecek yıla ertelendi.

TÜRKİYE'NİN AKTİF KATILIMI COP29'A DAMGA VURDU

Türkiye, konferansa kapsamlı delegasyonla ve aktif katılımıyla damga vurdu. COP29'a ev sahipliği yapan Azerbaycan ve COP30'a ev sahipliği yapacak Brezilya'dan sonra programa en fazla delegeyle katılan üçüncü ülke Türkiye oldu. Türkiye Pavilyonu'nda gerçekleştirilen 55 yan etkinlik ve panel, ülkemizin bu alandaki çalışmalarını uluslararası iş birliği fırsatlarına zemin hazırladı ve COP31 Başkanlığına alma konusundaki kararlılığımıza vurgu yaptı. Türkiye aynı zamanda 2053 Uzun Dönemli İklim Stratejisi belgesini Birleşmiş Milletler'e ilettili. Bu strateji ile sanayi, ulaşım, enerji, tarım ve inşaat sektörlerindeki yeşil dönüşümle birlikte, yenilenebilir enerjiye geçişin hızlandırılması, yeşil teknoloji ve



inovasyonlara, düşük karbonlu teknolojilere yatırımların teşvik edilmesi hedefleniyor.

Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak bizler de COP29'da yerimizi aldık. Finans, Yatırım ve Ticaret tematik günü olan 14 Kasım 2024 tarihinde, gerçekleştiren, “Türkiye'nin 2053 Net Sıfır Vizyonu İçin Perspektif” başlıklı panelde Meclisimiz liderliğinde yürütülen InnovationGUIDE projemizin konsorsiyum ortağı ve United Nations Üniversitesi Kıdemli Araştırmacısı Dr. Sanae OKAMOTO ile birlikte panelist olarak katılım sağladık.

Panelde TİM'in InnovationGUIDE, GOAL, GREENTİM projeleri başta olmak üzere sürdürülebilirlik ve inovasyon odaklı çalışmalarına ilişkin bilgileri katılımcılarla paylaştık. TİM'in AB fonlu projelerine ilişkin iş birliği olanaklarının görüldüğü ülke pavilyon ziyaretleri gerçekleştirdik.

COP29, “Finans COP’u” olarak anılmasına rağmen gelişmekte olan ülkelerin beklentilerini karşılamaktan uzak bir noktada kaldı. Daha güçlü finansman taahhütleri ve somut uygulama mekanizmaları olmadan, iklim değişikliğiyle mücadelenin hız kazanması zor görünüyor. Önümüzdeki yıl Brezilya'da düzenlenecek COP30, bu eksikliklerin giderilmesi ve fosil yakıt bağımlılığını azaltma konusundaki somut adımlar için kritik bir fırsat

Türkiye Pavilyonu'nda gerçekleştirilen 55 yan etkinlik ve panel, ülkemizin COP31 Başkanlığına alma konusundaki kararlılığına vurgu yaptı.

sunuyor. Diğer taraftan Birleşmiş Milletler Uluslararası Çocuklara Acil Yardım Fonu (UNICEF) tarafından açıklanan son rapora göre mevcut eğilimler devam ederse 2000'li yıllara kıyasla 2050'lerde dünya çapında sekiz kat daha fazla çocuk aşırı sıcak hava dalgalarına maruz kalacak. Tüm bu gelişmeler sözlerle değil somut eylemlere ihtiyaç olduğuna işaret ediyor.

Sonuç olarak COP29'un çıktılarını, küresel iklim mücadelesinde bazı ilerlemelere işaret etse de genel tablo, sürdürülebilirlik adına atılması gereken çok daha kritik adımlar olduğunu, yeni bir iklim finansmanı mekanizmasının devreye alınması gerektiğini ortaya koyuyor.

TİM'in InnovationGUIDE, GOAL, GREENTİM projeleri başta olmak üzere sürdürülebilirlik ve inovasyon odaklı çalışmalarına ilişkin bilgiler katılımcılarla paylaşıldı.



İKLİM ÇÖZÜMLERİNİ İLERİ TAŞIMAK

Birlikte çalıştığımız sürece daha yeşil ve dayanıklı bir dünya için etkili çözümler üretebiliriz.



DR. SANAE OKAMOTO
BİRLEŞMİŞ MİLLETLER
ÜNİVERSİTESİ (UNU-MERIT)
KIDEMLİ ARAŞTIRMACISI

Eğer doğayla uyum içinde yaşamak ve gerçek anlamda bir sürdürülebilirliği sağlamak istiyorsak ekonomik, sosyal, çevresel ve yönetim hedeflerimizin aynı doğrultuda ilerlemesini başarmalıyız. Yerelden küresele dek tüm sektörel politikaların birbiriyle uyumlu olması şart. Bunu başarmak için dünyanın her yerindeki çevre kanun ve politikalarını nasıl uyumlu hâle getirebileceğimizi düşünmeli, tüm sektörlerin çevresel ve sürdürülebilir hedefleri desteklemesini ve birbiriyle çatışmamasını sağlamalıyız.

Gezegenimizin doğal yapısı, kıtaları ve okyanuslarıyla üzerinde farklı paydaşların kendi çıkarlarını öncelediği dinamik, karmaşık ve çok işlevli bir alan olarak karşımıza çıkıyor. Bu etkileşimlerden doğan çatışmalar ve uzlaşmalar, hem çevresel sürdürülebilirlik hem de eşitlik ve kapsayıcılık gibi sosyal hedefler için önemli zorlukları beraberinde getiriyor. Bu fay hatları, hem yerel geleneksel alışkanlıklar hem de pazara ulaşma çabası, devlet destekleri, fikri mülkiyet hakları, kâr etme hedefi ve standartlaştırılmış ürünlere duyulan yüksek ihtiyaç gibi dışsal faktörlerle birlikte şekilleniyor.

Bu karmaşık durumun çözümü farklı grupların öncelikleri arasında bir denge kurmak için politikaların uyumundan geçiyor. Çevresel, sosyal ve ekonomik boyutları bir arada ele alan bütüncül yaklaşımlar sayesinde karar alıcılar, çevre yönetimi zorluklarını

aşabilir, kapsayıcı, adil bir sürdürülebilirliği mümkün kılabilir. Bu vizyonla hareket ederek, geçtiğimiz ay COP29'da, sürdürülebilir ve adil bir gelecek için karşılaşılan kritik zorlukların ele alındığı tartışmalara katkıda bulunma fırsatı yakaladım. Etkileyici yan etkinlikler boyunca, iklim eylemlerini sosyo-ekolojik dayanıklılık, eşitlik ve Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA) ile uyumlu hâle getiren çözümleri keşfetmek üzere küresel liderler ve paydaşlarla bir araya geldim.

KIRSAL İNOVASYON EKOSİSTEMLERİNİ DESTEKLEMELER

COP29 Türkiye delegasyonu pavilyonunda, Türkiye'nin yeşil dönüşüm yolculuğu ve 2053 Net Sıfır hedefi üzerine düzenlenen bir panelde, InnovationGUIDE projesinden edindiğim deneyimleri paylaştım. Panelde, sürdürülebilir dönüşümü yönlendirmede inovatif ekosistemlerin, girişimciliğin ve ekonomik kalkınmanın özellikle kırsal alanlarda oynadığı rolü vurguladım.

Bu noktada, toplumlarda girişimciliği ve sürdürülebilir, inovatif ekosistemlerin gelişimini teşvik etmek için odaklanılması gereken beş kritik alandan bahsetmek istiyorum:

Fiziksel Sermaye: İnovasyonu ve büyümeyi mümkün kılacak yeterli fiziksel kaynaklar ve altyapı hayati öneme sahip. Bu altyapı, start-up'lar için kuluçka merkez-

leri, birlikte çalışmayı teşvik eden topluluklar ve iyi işleyen, uygun maliyetli lojistik ve ekipman gibi alanları içerebilir. Doğru altyapı, girişimcilik faaliyetlerinin gelişmesini sağlayacaktır.

Finansal Sermaye: Hem kamu finansmanına, hem de özel finansmana erişim kritik önemde. Ancak sadece finansmanın varlığı değil, bu kaynaklara erişimin ve kullanımının kolaylaştırılması da gerekli. Örneğin, Türkiye'deki vaka çalışmalarından elde ettiğimiz bulgular, iyi politikalar mevcut olsa da, yereldeki aktörlerin karar alma süreçlerine dâhil edilmesinin bu politikaların en iyi şekilde kullanımını sağlayacağını göstermektedir. İnovasyon yolundaki finansman imkânları, yalnızca metropollerin ötesine geçerek, taşrayı da kapsamalıdır.

İnsan Sermayesi: Girişimci, inovatif ve sürdürülebilir bir zihniyet oluşturma yolunda en önemli taşlardan biri eğitime yapılan yatırımlar. Lise düzeyinden üniversite düzeyine kadar bu zihniyeti geliştirmek kritik öneme haiz. Özellikle birbirinden öğrenmeye odaklanan modellerin etkili sonuçlar doğurduğu anlaşılıyor. Örneğin, drone destekli tarım, yapay zekâ ile toprak sağlığı izleme ve yenilenebilir enerji teknolojilerinin entegrasyonu bu eğitim modelleri kullanılarak gelişebilecek önemli alanlar olarak ortaya çıkıyor.

Sosyal Sermaye: Çeşitli paydaşlar, sektörler, bölgeler ve hatta uluslararası ortaklar arasında güçlü bağlantılar oluşturulması gerekiyor. Çok sektörlü ve çok aktörlü iş birliği için merkez niteliği taşıyabilecek bölgelerin belirlenmesi, bağlantıları güçlendirmek ve inovasyonu teşvik etmek açısından önem arz ediyor.

Dijital Sermaye: Bilgi paylaşımı, topluluk oluşturma ve sosyal ağların genişletilmesinde

dijital araçların ve platformların kullanımı kritik bir rol oynuyor. Dijitalleşme, ortaklıkların gelişmesini kolaylaştırarak uluslararası iş birliklerini mümkün kılıyor; bu da dijitalleşmeyi modern inovasyon ekosistemlerinin vazgeçilmez bir unsuru olarak karşımıza çıkarıyor.

Tamamı birbirine bağlı olan bu alanların bütüncül bir şekilde ele alınması, ekosistemlerin dayanıklılığını ve sürdürülebilirliğini artırmak, aynı zamanda adil kalkınmayı teşvik etmek için gerekli. Adil bir yeşil dönüşümün yolu, kırsal inovasyon ekosistemlerini de güçlendirmekten geçiyor. Bu süreç, sermaye, uzmanlık ve sosyal ağların harekete geçirilmesi için kamu-özel sektör ortaklığının (PPP) aktif bir şekilde teşvik edilmesini gerektiriyor. Bu tür ortaklıklar yalnızca riskleri azaltmakla kalmıyor, aynı zamanda yeşil işletmelerin ölçeklenmesi için kritik olan destekleri sağlayarak sürdürülebilir ekonomik büyümeyi hızlandırıyor.

KATILIMCI VE VERİYE DAYALI YAKLAŞIMLAR

COP29'daki bir diğer önemli katılımım, UN DESA iş birliğiyle düzenlenen ve "İklim ve SKA Arasındaki Hedef Açığını Kapatmak İçin Sinerji Çözümleri" başlıklı üst düzey bir BM yan etkinliğinde gerçekleşti. Bu oturumda, yenilikçi finansman, risk yönetimi ve adil iklim çözümleri için kamu-özel ortaklıklarını içeren somut politika yolları ele alındı. Bu tür entegre yaklaşımları hayata geçirmek için de yerel toplulukların harekete geçirilmesi ve katılımının sağlanması kritik öneme sahip. Bu gereklilik, son yıllarda dâhil olduğum bir Ufuk Avrupa Yeşil Mütakat projesi olan SYSCHEMIQ'de başarıyla örneklendi. Güney Hollanda'da dögüsel plastik ve iyileştirilmiş atık ayırma uygulamaları geliştirmeyi amaçlayan

Çevresel, sosyal ve ekonomik boyutları bir arada ele alan bütüncül yaklaşımlar sayesinde karar alıcılar, çevre yönetimi zorluklarını aşabilir, kapsayıcı, adil bir sürdürülebilirliği mümkün kılabilir.

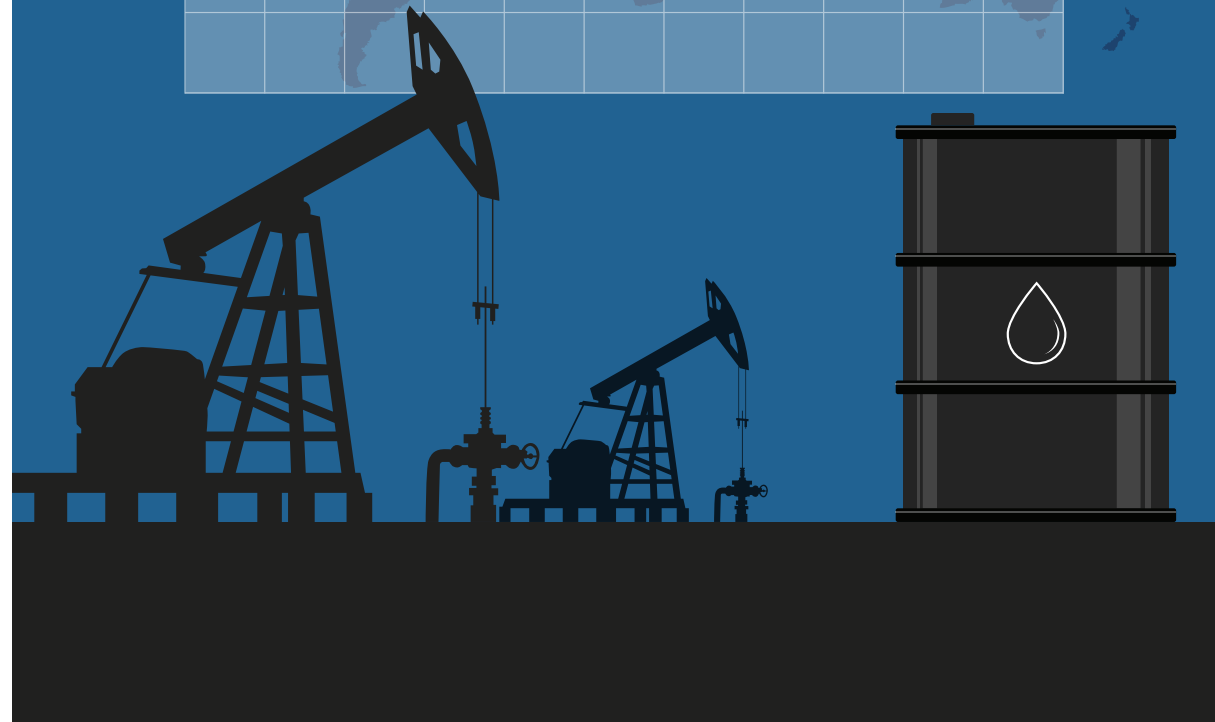
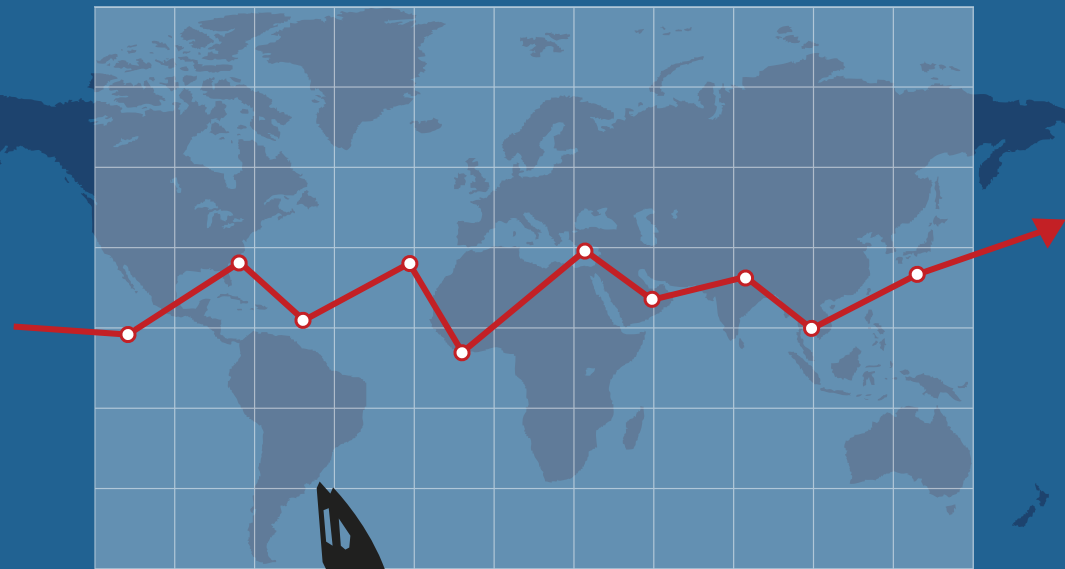
proje kapsamında; yerel toplulukların önceliklerini ve yaşadıkları zorlukları da dikkate almak adına belediyeler, atık yönetim şirketleri, eğitim kurumları, perakendeciler ve yerel işletmelerle kapsamlı istişareler yürütüldü. Sürdürülebilir çözümleri birlikte tasarlama ve uygulama amacıyla özellikle yerel topluluklarda farkındalık yaratmaya ve sahiplenme duygusunu güçlendirmeye odaklanıldı. Çocuk yaşta başlayarak bireylerin yeşil dönüşümde aktif rol alması hedeflendi.

Bu tartışmalar, iklim değişikliği ve sürdürülebilir kalkınmanın birbirine bağlı zorluklarını ele almak için katılımcı, veriye dayalı ve kapsayıcı yaklaşımların önemini bir kez daha ortaya koyuyor. Birlikte çalıştığımız sürece daha yeşil ve dayanıklı bir dünya için etkili çözümler üretebiliriz.



Dünya Yeni Bir Enerji Çağının Eşiğinde

Enerji tarihinde Kömür Çağı ve Petrol Çağı'na tanık olan insanlık, şimdi hızla Elektrik Çağı'na doğru ilerliyor. Enerji talebinin her geçen gün artması da küresel enerji sisteminin gelecekte daha fazla temiz elektrik kaynaklarına dayalı olacağını gösteriyor.



Dünya enerji görünümü, enerji analizi ve projeksiyonlarının en yetkin küresel kaynaklarından biri olan Uluslararası Enerji Ajansı (IEA), her yıl olduğu gibi bu yıl da genel enerji görünümü hakkında bilgilendirici bir rapor hazırladı. Dünya Enerji Görünümü 2024 isimli rapor, Orta Doğu'daki risklerin boyutları ve küresel olarak artan jeopolitik gerginlikleri ortaya koyuyor. Bununla birlikte karar vericilerin temiz enerji geçişlerine devam ederken karşılaştıkları enerji güvenliği sorunlarına da ayna tutuyor.

Dünya nüfusundaki artış ve yeni teknolojilerle birlikte elektrik talebi de gün geçtikçe büyüyor. Talepteki bu hızlı büyümenin karşılanabilmesi noktasında ise tüm gözler, temiz teknolojilere çevriliyor. Enerji üretiminde temiz teknolojilerin kullanımı, daha güvenli ve sürdürülebilir bir enerji sistemine geçiş yolculuğunda oldukça önemli bir rol üstleniyor. Ancak ne yazık ki gelişmekte olan ülkeler, fosil yakıtlardan temiz enerjiye adil ve hızlı bir geçiş sağlama noktasında ciddi bir finansman açığıyla karşı karşıya.

2023 yılında enerji sistemine 560 gigavattan fazla yeni yenilenebilir enerji kapasitesi eklenerek rekor bir büyüme kaydedildi. Ancak bu büyüme, dünya genelinde incelendiğinde teknolojiler ve ülkeler arasındaki dağılımın eşit olmadığı görülüyor. Bu da küresel enerji dönüşümünün hızlandırılması için hükümetlerin ivedilikle harekete geçmesi gerektiğinin altını çiziyor.

ELEKTRİK TALEBİ BEKLENENDEN HIZLI BÜYÜYOR

Elektrik talebi, özellikle soğutma olmak üzere mevcut kullanımlar ve elektrikli mobilite ve veri

merkezleri gibi yeni kullanımlar sayesinde genel enerji talebinden çok daha hızlı büyüyor. Yenilenebilir enerjiler, toplamda tüm talep artışlarını karşılayacak yeterli hıza sahip olarak elektrik üretimindeki genişlemeye öncülük ediyor. Daha da hızlı gitme alanı var: Bugünün güneş enerjisi üretim kapasitesi yılda yaklaşık 1.100 gigavat civarında seyrediyor ve potansiyel olarak 2023'tenkinden neredeyse üç kat daha fazla dağıtımına izin veriyor.

Tüm senaryolarda, küresel enerji talebindeki büyüme ve verimlilik kazanımlarının, elektrikleştirme ve yenilenebilir enerji kaynaklarının hızla yaygınlaşması sayesinde yavaşlaacağı sonucu ortaya çıkıyor. Politikalar senaryosu, 2030'a kadar dünyada satılan her iki arabadan neredeyse birinin elektrikli olacağını ancak şarj altyapısının devreye alınmasında veya politika uygulamasındaki gecikmelerin daha yavaş büyümeye yol açabileceğini gösteriyor.

ENERJİ GÜVENLİĞİ VE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ AYRILMAZ BİR BÜTÜN

Günümüz dünyasında geleneksel yakıtlar ve temiz teknolojiler için pazarlar daha parçalı hâle gelmiş durumda. İklim değişikliğinin giderek daha görünür hâle gelen etkileri, temiz enerji geçişlerinin ardındaki ivme ve temiz enerji teknolojilerinin özellikleri, güvenli enerji sistemlerine sahip olmanın anlamını değiştiriyor. Emisyonların hızla düşmesi gerekirken ne yazık ki zirve yapması bekleniyor. Bu nedenle enerji güvenliğine yönelik kapsamlı bir yaklaşımın, elektrik sektörünün güvenli dönüşümünü ve temiz enerji tedarik zincirlerinin dayanıklılığını kapsayacak şekilde geleneksel yakıtların ötesine geçmesi gere-



Jeopolitik Riskler Enerji Arzında Dengeleri Değiştiriyor

Orta Doğu'da tırmanan çatışma ve Rusya-Ukrayna Savaşı, dünyanın karşı karşıya olduğu enerji güvenliği risklerini açıkça ortaya koyuyor. Küresel enerji krizinin etkileri 2023'te azalmaya başlasa kesinti riskleri devam ediyor. Aynı şekilde Orta Doğu'daki çatışmalar nedeniyle de petrol ve gaz arzında yakın vadede kesinti potansiyeli yüksek görülüyor. Bugünün küresel petrol ve sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) arzının yaklaşık yüzde 20'si bölgedeki bir deniz darboğazı olan Hürmüz Boğazı'ndan geçiyor. Jeopolitik riskler yüksek kalmaya devam ederken politikalar senaryosuna göre, petrol talebi büyümesinin yavaşlaması yedek ham petrol üretim kapasitesinin 2030 yılına kadar günde 8 milyon varile çıkmasını sağlıyor. Bu da gelecekte temel piyasa dengelerinde ve fiyatlarda bir gevşeme olacağına işaret ediyor.

IEA İcra Direktörü Fatih Birol: “Bu 10 yılın ikinci yarısında, jeopolitik gerginliklerin nasıl gelişeceğine bağlı olarak daha bol petrol ve doğal gaz arzı beklentisi, bizi küresel enerji krizi sırasında son yıllarda deneyimlediğimiz dünyadan çok farklı bir enerji dünyasına taşıyacak.”



kiyor. Çünkü enerji güvenliği ve iklim eylemi ayrılmaz bir şekilde birbirine bağlı iki konu.

Enerji görünümü her zamankinden daha karmaşık. Temiz enerji geçişleri, hükümet politikaları ve endüstriyel stratejiler tarafından şekillendirilerek son yıllarda keskin bir şekilde hız kazansa da bu stratejilerin nasıl evrileceği konusunda genel bir belirsizlik hâkim. Belirsizlik yaratan bulutları ortadan kaldırmak için öncelikli şart uluslararası iş birliği olmalı. Çünkü bundan önce yaşananlar, temiz enerji teknolojilerine geçişte hükümet politikaları ve tüketici tercihleri belirleyici bir rol oynayacağını gösteriyor.

TEMİZ ENERJİ KAYNAKLARINA ERİŞİM HÂLÂ BÜYÜK PROBLEM

Enerji ve iklim konusunda daha fakir ülkelere, topluluklara ve hanelere değişimin ön maliyetlerini yönetmeleri için daha fazla yardım sağlanması ve çok daha

fazla uluslararası destek sağlanması durumunda köprülenebilecek ayırım çizgileri ortaya çıkıyor. Yüksek finansman maliyetleri ve proje riskleri, maliyet açısından rekabetçi temiz enerji teknolojilerinin en çok ihtiyaç duyulan yerlere, özellikle de sürdürülebilir kalkınma ve uygun fiyatlılık için en büyük getirileri sağlayabilecekleri gelişmekte olan ekonomilere yayılmasını sınırlandırıyor.

Modern enerjiye erişim eksikliği, günümüz enerji sistemindeki en temel eşitsizliklerden biri. Günümüzde, çoğunluğu Sahra Altı Afrika'da olmak üzere 750 milyon kişi elektriğe ve 2 milyardan fazla kişi temiz pişirme yakıtına erişemiyor. Erişim projelerinin görünümü, daha ucuz teknolojiler, yeni politikalar, dijital ödeme seçeneklerinin artan kullanılabilirliği ve kullanıldıkça öde iş modelleri sayesinde iyileşebilir ancak daha fazlasına ihtiyaç var. Bunlar arasında proje bankacılığını artırabilecek elektrikle çalışan üretken kullanımlara

daha fazla odaklanma da yer alıyor. COP29 ve G20'deki iklim finansmanı tartışmaları, gelişmekte olan ekonomilerde temiz enerji yatırımlarının artırılması için önemli bir ölçüt olacak. Bu sayede güçlendirilmiş ulusal politika vizyonları, politikaları ve kurumları, özel sektörle etkileşime girme gereği duyacak.

“DÜNYA ELEKTRİK ÇAĞI'NA DOĞRU GİDİYOR”

Bugünün politika ayarlarına dayanarak düşük emisyonlu kaynakların 2030'dan önce dünyanın elektriğinin yarısından fazlasını üretmesi bekleniyor. Ayrıca üç fosil yakıtı yönelik (kömür, petrol ve gaz) talebin 10 yılın sonunda zirveye ulaşacağı yönünde bir beklenti var. Temiz enerji, enerji sistemine benzeri görülmemiş bir hızla girse de dağıtım teknolojileri ve pazarlar arasında tekdüze olmaktan uzak duruyor.

Enerji tarihinde birçok döneme sahit olduğunu şimdi ise dünyanın hızla Elektrik Çağı'na doğru ilerlediğini belirten IEA İcra Direktörü Fatih Birol, “Bu 10 yılın ikinci yarısında, jeopolitik gerginliklerin nasıl gelişeceğine bağlı olarak daha bol petrol ve doğal gaz arzı beklentisi, bizi küresel enerji krizi sırasında son yıllarda deneyimlediğimiz dünyadan çok farklı bir enerji dünyasına taşıyacak. Bu da fiyatlar üzerinde aşağı yönlü baskı anlamına geliyor ve fiyat artışlarından sert bir şekilde etkilenen tüketiciler için bir miktar rahatlama sağlıyor. Yakıt fiyat baskılarından kaynaklanan nefes alma alanı, politika yapıcılara temiz enerji geçişlerine yatırımları artırmaya ve verimsiz fosil yakıt sübvansiyonlarını kaldırmaya odaklanmaları için alan sağlayabilir. Yeni gelişmeler, hükümet politikalarının ve tüketici tercihlerinin enerji sektörünün geleceği ve iklim değişikliğiyle mücadele için büyük sonuçları olacağı anlamına geliyor.” dedi.

GELECEK İÇİN DEĞER

ÜRETİM TESİSİ
200.000 Metrekare

İHRACAT
6 Kıtada 80 Ülke

ÜRETİM KAPASİTESİ
1.500.000 Ton

İSTİHDAM
650 Çalışan

Türkiye'nin lider sanayi kuruluşlarından biri olarak yassı çelik sektöründeki uzmanlığımızla yarının ihtiyaçlarına bugünden çözüm üretiyor iş ortaklarımızın gelecek hedeflerine değer katıyoruz.

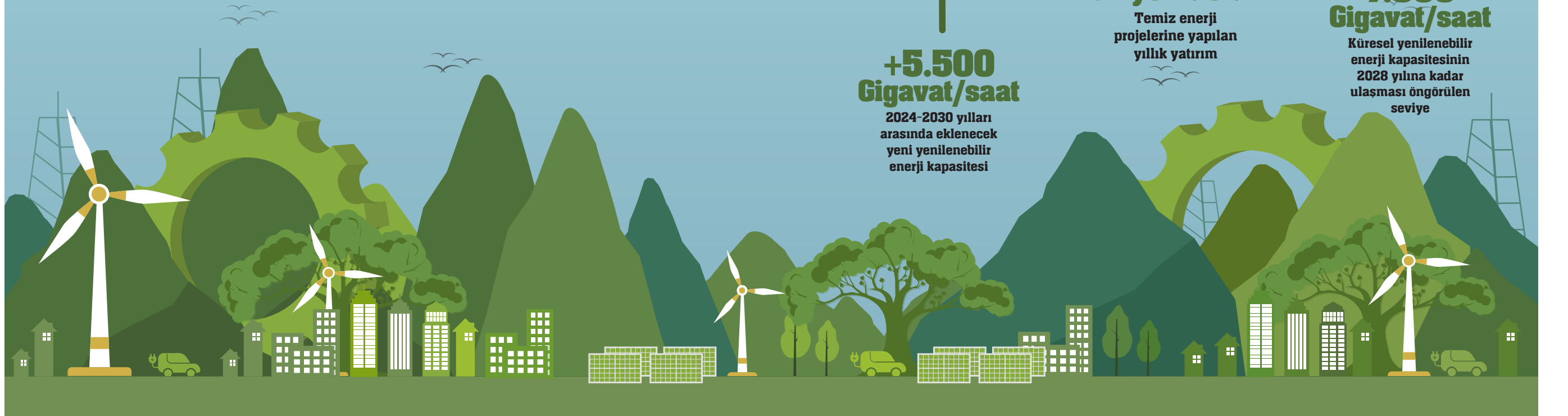
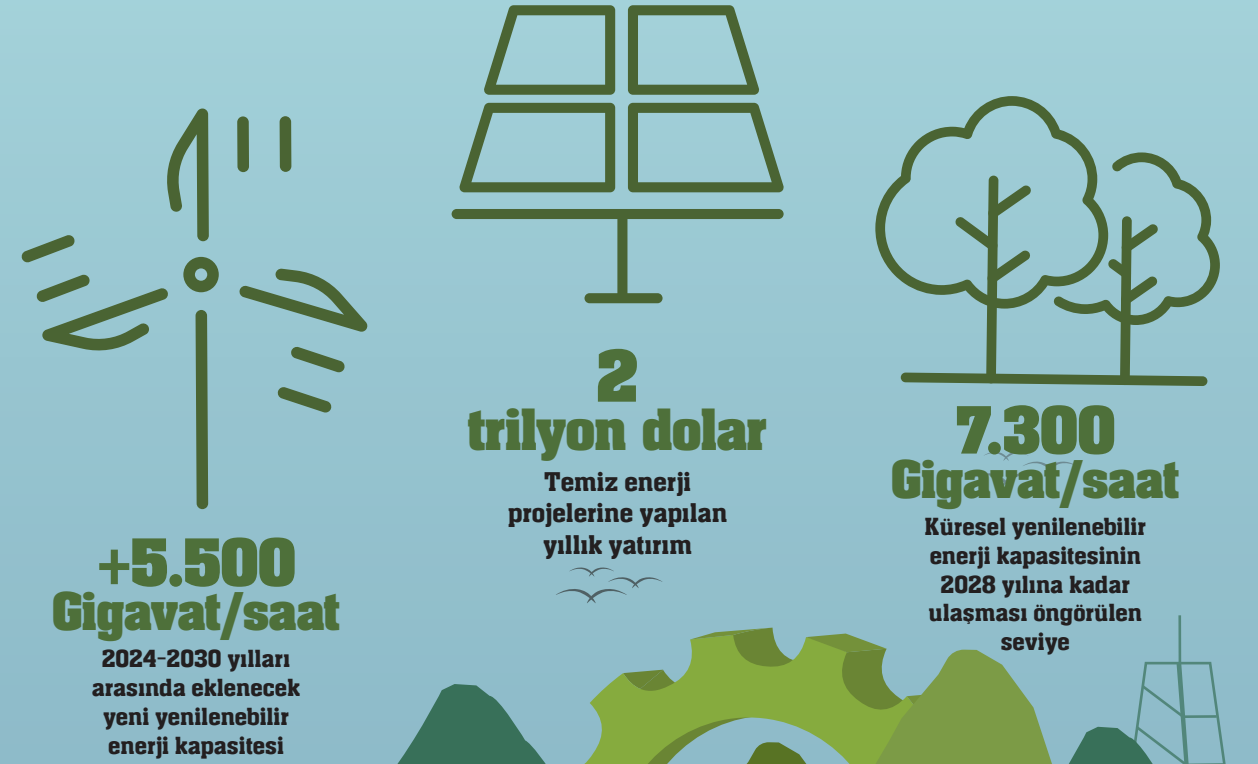
TATÇELİK

tatmetal.com
info@tatmetal.com.tr

[in](#) /tatmetal
[f](#) /tatcelik
[@](#) /tatmetal

Küresel Enerji Talebinin Çözümü Yenilenebilir Enerjide Mi?

Yenilenebilir enerji, son birkaç yılda atılan adımlar ve 2024 yılındaki gelişmelerle birlikte enerji sistemine benzeri görülmemiş bir hızla girdi. 2030 sonrası küresel enerji talebindeki sürekli büyümenin yalnızca temiz enerjiyle karşılanabileceği ve büyümenin devamlılığı için elektrik şebekeleri ve enerji depolama alanlarında yeni enerji sistemlerine daha fazla yatırım yapılması gerekiyor.



**110 bin
MW**

Türkiye'nin elektrik üretimindeki toplam kurulu gücü

5

Türkiye'nin yenilenebilir enerji kurulu gücü ile Avrupa sıralamasındaki konumu

**60 bin
MW**

Türkiye'nin 2035 yılına kadar ulaşmayı hedeflediği yenilenebilir enerji gücü

Ülkelerin 2023 Yılı Yenilenebilir Enerjideki Kurulu Gücü (MW)

1.	Çin	1.453.701
2.	ABD	387.549
3.	Brezilya	194.085
4.	Hindistan	175.929
5.	Almanya	166.939...
11.	Türkiye	58.462



Düşük emisyonlu kaynaklar 2030'dan önce dünyadaki elektriğin yarısından fazlasını üretecek.

İlber Ortaylı'nın Gözünden Türkiye'nin Kültür Rotası

İnsanlık tarihine ışık tutan eserlerin ev sahibi olan Türkiye'yi, en verimli şekilde gezmek isteyenler için tecrübelerini paylaşan İlber Ortaylı'nın, mutlaka görülmesi gereken destinasyonlar için çizdiği incelikli rota gençler için miras niteliğinde.



Hayat, yaşadığımız anlar ve o anlardan geriye kalan anılardan oluşan bir yolculuk. Bu yolculuk keşfetmenin heyecanı ile birleştiğinde insan, hem çevresini hem de kendini daha iyi tanıma fırsatı yakalıyor. Ancak keşfederken tecrübelerin sesine de kulak vermek gerekiyor. Çünkü herkes tavsiyeye ihtiyaç duyar ve yaşam da fikirleri-

ne önem verdiğimiz, birikimli insanların önerileri ile zenginleşir. Engin yaşam bilgisiyile bildiklerini etrafına aktarma konusunda beis görmeyen Prof. Dr. İlber Ortaylı, bu isimlerden biri...

İlber Ortaylı, 2019 yılında yayımlanan "Bir Ömür Nasıl Yaşanır" isimli kitabında güzel bir yaşam sürmek isteyenlere yönelik tavsiyelerini paylaşıyor. Kitabın

"Nasıl Seyahat Edilir, Nereleri Görmek Gerekir?" isimli bölümünde, dünya ve Türkiye'de mutlaka görülmesi gereken şehirler ile eserler sıralanıyor.

"Çok enteresan bir ülkede yaşıyoruz. Öyle ki Türkiye, başka ülkede yaşasan bile muhakkak ziyaret etmen gereken bir yerdir." diyen Ortaylı; özellikle de insanlık tarihine ışık tutan eserlere ev

sahipliği yapan Türkiye'yi, en verimli şekilde gezmenin incelikli noktalarını paylaşıyor.

"ANADOLU'DA HER YERİ GÖRMEK GEREKİR"

"Tatil deyince, Türkiye'de sanki başka bir yer yokmuş gibi sahillere hücum başlıyor. Hâlbuki memlekette çok güzel başka imkânlarımız da var, hepsini tanımak gerekiyor." diyen Ortaylı, 1960'lardan beri devam ettirilen ideal turistik planın 15 günden oluştuğunu söylüyor. Ankara çıkışlı bu plana göre Çorum-Boğazköy, Alacahöyük'ü gezdikten sonra Kapadokya'ya geçilir. Bu hat bitince de Niğde, Adana ve Antakya için güneye inilir. Güney rotasında Hatay'ın muhakkak olduğunu belirten Ortaylı, "Hatay'dan Mersin ve Antalya'ya gidersiniz. Silifke üzerinden bazen Konya'ya da çıkarsınız. Nihayet İzmir'e ulaşırsınız; Efes'i, Bergama'yı görüp İstanbul'a dönersiniz. İşte ben mihmandarken bu gezi Türkiye'de çok yapıldı. Memleket bu hat, bu plan üzerinden gezilirdi."

Konya Ereğlisi'nin mutlaka görülmesi gerektiği üzerinde duran Ortaylı, "Batı Anadolu'nun 12'nci yüzyıldan başlayan değişim sürecini bu bölgeleri gezmekle anlarsınız." diyerek bölgenin değerini vurguluyor. Beyşehir Gölü, Kubadabad Sarayı, Eşrefoğlu Camii ve Eflatunpınar gibi yerleri gezerken medeniyetlerin nasıl birbirini izlediğini ve nasıl birbirleriyle iç içe geçtiklerini görme imkânı bulunacağından bahsediyor. Türkiye'de mutlaka görülmesi gereken yerler üzerinde de duran Ortaylı, mekânlar için şöyle bir sıralama paylaşıyor: Ayasofya, Sultanhanı, Selimiye Camii, Surp Haç Kilisesi, Bergama Zeus Altarı, Birgi Çakırağa Konağı, Rüstem Paşa Camii, İtalyan Sefarethanesi, Dil ve Tarih Coğrafya Fakültesi, Mahmutbey Camii, Divriği Ulu Camii ve Darüşşifası ve İshak Paşa Sarayı.



Birgi Çakırağa Konağı/İzmir

AHŞAP TÜRK EVİ KLASİĞİ BİRGİ ÇAKIRAĞA KONAĞI

Çakırağa Konağı, hem Birgi hem de Türkiye için oldukça önemli bir değere sahip. 1761 yılında deri tüccarı Şerif Ali Çakıroğlu tarafından ahşapları İtalya'dan getirtilerek yaptırıldığı bilinen üç katlı konak, ihtişamlı görüntüsüyle görenleri büyülüyor. Oda ve tavan süslemelerindeki meyve desenleriyle dikkat çeken konakta, Şerif Ali Bey'in İstanbullu ve İzmirli iki eşinin memleket hasreti çekmesi sebebiyle karşılıklı iki odaya şehirlerin manzaraları resmedilmiş. Ahşap Türk evlerinin en özel örneklerinden biri olan konağın alt katında; taşlık, mutfak, ahır, misafir ve bekleme odası bulunuyor. Konağın ikinci katı kışlık, üçüncü katı ise yazlık olarak tasarlanmış. Uzun yıllar harap bir durumda kaldıktan sonra 1990'lı yılların başında restore edilerek müze hâline getirilen Çakırağa Konağı, Türk mimarisi açısından var olan ve herkesin mutlaka görmesi gereken en önemli kaynaklardan biri.

ANADOLU'NUN ORTA ÇAĞ MİMARİ ÖRNEĞİ MAHMUTBEY CAMİİ

Kastamonu'nun Kasaba Köyü'nde yer alan ve Anadolu'daki

Ahşap Türk evlerinin en özel örneklerinden biri olan Çakırağa Konağı, uzun yıllar harap bir durumda kaldıktan sonra 1990'lı yılların başında restore edilerek müze hâline getirildi.

ahşap mimarinin en özel örneklerinden biri olarak kabul edilen Mahmutbey Camii, 652 yıldır tarihi yapısıyla varlığını sürdürüyor. Candaroğlu beylerinden Adil Bey'in oğlu Emir Mahmut Bey tarafından yaptırılan cami, tamamen ahşap bir çatı sistemine sahip. Çatısı metal çivi kullanılmadan bindirme tekniğiyle inşa edilen yapı, halk arasında "Çivisiz Cami" olarak da anılıyor. Bu özelliğiyle de Türkiye'deki nadir yapılar arasında yer alıyor. Ahşap üzerine kök boyasıyla yapılan kalem işi süslemelerden oluşan caminin en önemli öğelerinden biri olarak kabul edilen ve Türkiye'de çok az örneği bulunan ahşap giriş kapısı, Kastamonu Etnografya Müzesi'nde koruma altına alınmış durumda. Orijinalliyetini büyük ölçüde koruyarak günümüze ulaşmayı başaran Mahmutbey Camii, Orta Çağ Dönemi Ahşap Hipostil Camileri olarak 2023 yılında UNESCO Dünya Mirası Listesi'ne kaydedilen beş camiden biridir.

OSMANLI MİMARİSİNİN GÖLGEDE KALAN ŞAHESERİ İŞHAK PAŞA SARAYI

Ağrı'nın Doğubayazıt ilçesi yakınlarında, bir dağ yamacında yer alan İshak Paşa Sarayı, 1784 yılında inşa edildi ve yapımı tam 99 yıl sürdü. Topkapı Sarayı'ndan sonra Osmanlı'nın en ünlü saraylarından biri olarak anılan yapı, Osmanlı, Selçuklu ve Fars mimarisıyla Avrupa Barok üslubunu bir araya getiriyor. Döneminin ileri mühendislik anlayışını yansıtan bir merkezi ısıtma sistemi ve oldukça zengin taş işçiliği ile dikkat çeken saray, Selçuklu sanatından ilham alan portal süslemeleri ve kabartmalarıyla estetik değerini artırıyor. Yapımı efsane ve hikâyelere konu olan, Geleneksel Türk Mimari karakterinde ve Selçuklu Mimari biçimindeki İshak Paşa Sarayı, Osmanlı döneminde Ağrı'da yapılan en büyük ve en

önemli mimari eser olarak kabul ediliyor. Yalnızca bir yaşam alanı değil, aynı zamanda Osmanlı'nın yerel otoritesini ve gücünü çevreye göstermeyi amaçlayan bir prestij projesi olarak da görülüyor ve özel mimari yapısı ile mutlaka görülmesi gereken eserler arasında yer alıyor.

ANADOLU SELÇUKLU MİMARİSİNİN ZİRVESİ SULTANHAN

Anadolu Selçuklu mimarisinin etkileyici örneklerinden biri olan Aksaray Sultanhanı, geçmişin ticari ve askeri stratejisini hayranlık uyandıran estetik anlayışıyla birleştiren nadir eserlerden biri. 1229 yılında Anadolu Selçuklu Sultanı I. Alaeddin Keykubad döneminde inşa edilen ve 1278'de Sultan II. Gıyaseddin Keyhüsrev tarafından genişletilen han, Aksaray ile Konya arasındaki tarihi İpek Yolu üzerinde yer alıyor. Sultanhan, bölgenin önemli bir ticaret durağı olarak hem naklata hem de ticaret yolunun güvenliğini sağlamak amacıyla yapılmış ve uzun yıllar medeniyetin zirvesinde tarihe tanıklık etmiş. Klasik Selçuklu kervansaray şemasının en özel örneklerinden olan eser, hem estetik hem de işlevsel detaylarıyla dikkat çekiyor. En dikkat çeken unsurlarından biri olan görkemli ana giriş kapısı, mukarnaslarla bezelidir ve üzeri geometrik motifler ile yazılmış "Elminnetü Lillah" (Kudret Allah'ındır) yazısıyla süslüdür. Günümüzde restore edilerek turizme kazandırılan kervansaray, Selçuklu mimarisinin ihtişamını ziyaretçilerine sunuyor.

OSMANLI MİMARİSİNİN GİZLİ HAZİNESİ RÜSTEM PAŞA CAMİİ

Osmanlı Sadrazamı Rüstem Paşa tarafından yaptırılan Rüstem Paşa Camii, ünlü mimar Mimar Sinan'ın imzasını taşıyor. Cami, İstanbul'un



Sultanhan/Aksaray



İshak Paşa Sarayı/Ağrı



Rüstem Paşa Camii/İstanbul

Fatih İlçesi'ndeki en işlek yerlerin başında gelen Hasırçılar ve Uzunçarşı caddelerinin kesişiminde yer alıyor. Klasik Osmanlı mimarisinin zarif bir örneklerinden biri olarak bilinen Rüstem Paşa Camii'nin yapım yılı 1561 olarak kabul ediliyor ve külliyenin, Rüstem Paşa'nın vefatının ardından eşi Mihrimah Sultan tarafından tamamlandığı biliniyor. Caminin büyük bölümünü kaplayan natüralist üsluplu çiniler, desen ve teknik açıdan klasik dönemin en başarılı

Topkapı Sarayı'ndan sonra Osmanlı'nın en ünlü saraylarından biri olarak anılan İshak Paşa Sarayı, Osmanlı, Selçuklu ve Fars mimarisıyla Avrupa Barok üslubunu bir araya getiriyor.

Mimar Sinan'ın imzasını taşıyan Rüstem Paşa Camii, natüralist üsluplu çinileri ile desen ve teknik açıdan klasik Osmanlı döneminin en başarılı ve zarif örnekleri arasında yer alıyor.



Pergamon/İzmir

eserleri arasında yer alıyor. İznik çinileriyle süslü duvarlarının camiye kattığı özgünlük sebebiyle cami, halk arasında "gerçek mavi cami" olarak anılıyor ve çiçek motifleriyle bezeli çiniler, caminin tarihi kadar estetik açıdan da önemini artırmasını sağlıyor. Küçük ama etkileyici özellikler taşıyan Rüstem Paşa Camii, Mimar Sinan'ın teknik dehasını ve estetik anlayışını yansıtarak Osmanlı mimarisine ve sanatına dair farklı bir pencere sunuyor.

HELENİSTİK DÖNEMİN İZLERİ

BERGAMA ZEUS ALTAR

İzmir'in kuzeyinde yer alan antik Pergamon şehri, görkemli mimari yapılarıyla Hellenistik dönemin izlerini günümüze taşıyor. Bergama Zeus Sunağı ise bu yapılar arasında en dikkat çekeni. MÖ II yüzyılda II. Eumenes döneminde inşa edilen bu anıtsal yapı, Perga-

mon Krallığı'nın Galatlar üzerindeki zaferini ve tanrılara duyulan minneti simgeliyor. Zeus ve Athena'ya adanan sunak, tanrılar ile devler arasındaki efsanevi savaşı betimleyen kabartmalarıyla sanat tarihinin mihenk taşlarından biri olarak kabul ediliyor.

Yalnızca mimari açıdan değil aynı zamanda Hellenistik dönemin sanatsal, dini ve siyasi kimliğini temsil etmesiyle başyapıt olarak kabul edilen sunağın kalıntıları, 19. yüzyılda sonlarında Alman mühendis Carl Humann tarafından ortaya çıkarılıyor. Berlin'e taşınarak Pergamon Müzesi'nde yeniden inşa edilen sunak, Berlin'de sergilenmeye devam ederken Bergama Akropolü'nde yalnızca temelleri görülebiliyor. Ancak Bergama Akropolü ve çevresi, hâlâ antik dönemin büyüleyici atmosferini hissettirmeye ve bölge zengin tarihine ışık tutmaya devam ediyor.

MÖ II yüzyılda, II. Eumenes döneminde inşa edilen Zeus Sunağı, Pergamon Krallığı'nın Galatlar üzerindeki zaferini ve tanrılara duyulan minneti simgeliyor.

İŞ İMKANI SUNAN

İstanbul Üniversitesi & UGM İşbirliği ile Online Uygulamalı Gümrük ve Dış Ticaret Uzmanlığı 10. Sertifika Programı Başlıyor.



PROGRAM TARİHİ:

04.01.2025 - 02.02.2025



SON BAŞVURU TARİHİ:

02.01.2025



PROGRAM SÜRESİ:

60 Saat

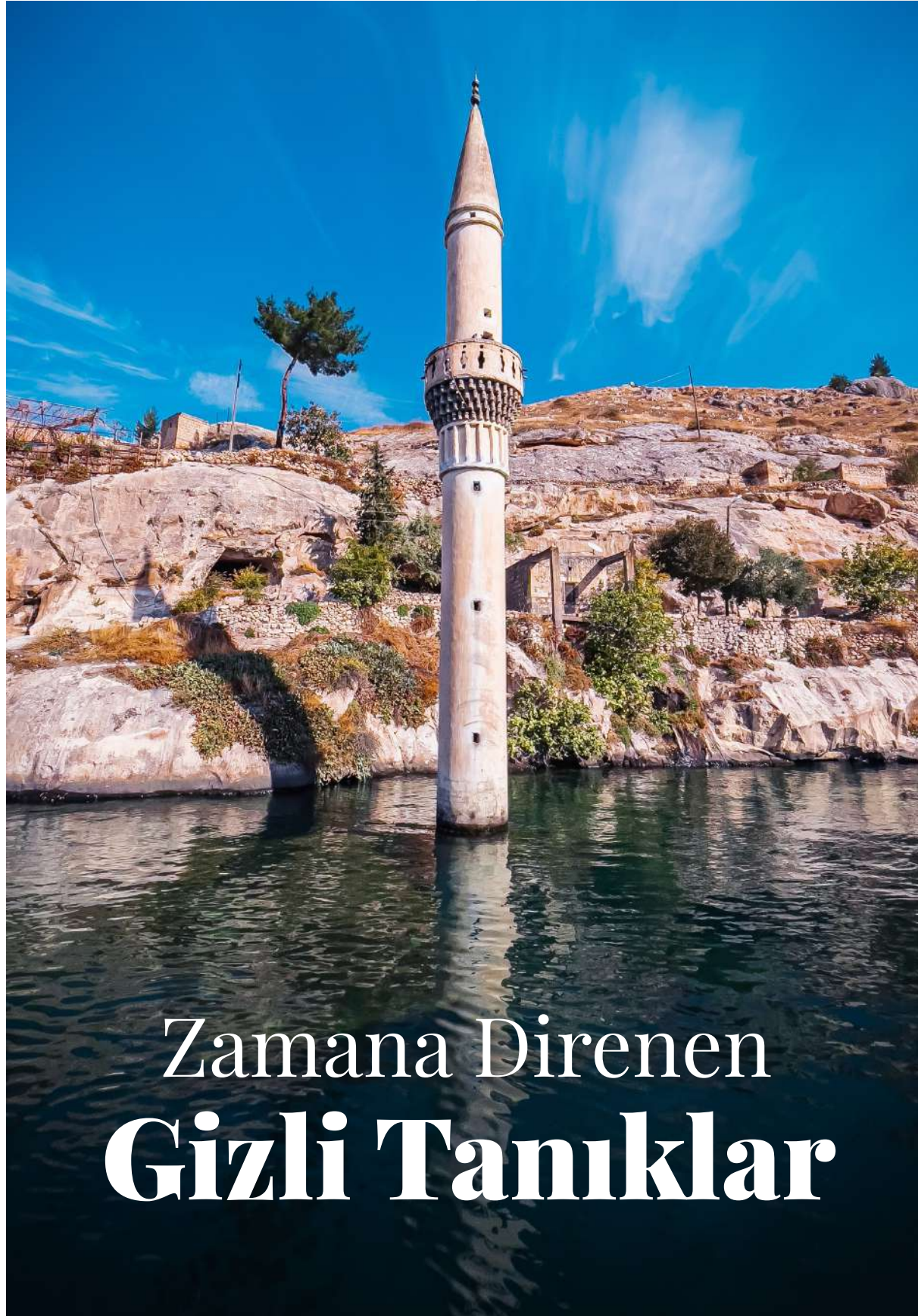
PROGRAMA İLİŞKİN BİLGİLER VE BAŞVURU

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



Zamana Direnen Gizli Tanıklar

Genellikle suların yükselmesi ya da deprem gibi doğa olayları sonucu oluşan zamanın gizli tanıkları batık kentler, geçmişin izlerini günümüze taşıyarak bugüne ışık tutuyorlar. Bazıları efsanelere konu olmuş bu batık kentler, Türkiye'nin köklü tarihini ve zengin kültürünü bir miras gibi gelecek nesillere sunuyor.

Su altı arkeolojisi için önemli gizemlere ev sahipliği yapan batık kentler, doğa ile tarihin bir arada harmanlandığı nadir oluşumlardan. Genellikle suların yükselmesi ya da deprem gibi doğa olayları sonucu oluşan batık kentlerin oluşma sebeplerinden bir diğeri de HES projeleri kapsamında yapılan barajlar. Özellikle son 30 yılda yapılan barajlar sonucunda Türkiye'de birçok batık kent oluştu.

Bazıları efsanelere konu olmuş bu batık kentler, buldukları şehirlerde ciddi bir turizm değeri oluşturuyor. Ayrıca birçoğunda dalış da yapılabilen bu bölgeler, su altı arkeolojisi ya da dalış merakı olanlara geniş bir yelpaze sunuyor. Tarihi geçmişleri çok eskiye dayanan bu batık kentler, ciddi sayıda ziyaretçi çekerek, Türkiye'nin turizmüne büyük katkı sağlıyor.

SUYUN ALTINDAKİ YAŞAM HALFETİ

Şanlıurfa ile Gaziantep'in arasında, Fırat Nehri'nin ise doğusunda kalan Halfeti'nin tarihteki ilk izleri Roma dönemine dayanıyor. Romalılar tarafından Ekamia adıyla kurulduktan sonra üzerinde pek çok medeniyetin hüküm sürdüğü Halfeti, batık kent olarak anılmaya 2000 yılında başladı. GAP Projesi kapsamında başlatılan Birecik Barajı'nın yapımının tamamlanmasıyla Halfeti'nin dörtte üçü -36 köy- Fırat Nehri'nin suları ile örtülüyor. Bu tarihten sonra da bölge eski ve yeni Halfeti olmak üzere ikiye ayrılıyor.

Şanlıurfa'ya gelenlerin ilk ziyaret noktalarından biri olan Eski Halfeti'deki batık kenti, dünyanın



farklı bölgelerinden görmeye gelenlerin sayısı oldukça fazla. Fırat Nehri'nin suları ile kaplanmış Halfeti'de ulaşım teknelerle sağlanıyor. Tekne turu, Halfeti'nin önemli tarihi noktaları olan; Çekem Mahallesi, Beresül köyü ve Rumkale, Aziz Nerses Kilisesi ve Barşavma Manastırı'nı kapsıyor. Tekne turu sırasında yaşanmışlıklarını kaybetmemiş tarihi taş evleri, mezarları, ibadethaneleri ve giriş kısmı su altında kalsa da suların içinden yükselen minaresiyle bölgenin simgesi haline gelen batık camiyi görmek mümkün.

LİKYALILARIN AKDENİZ'DEKİ BATIK KENTİ KEKOVA

Antalya'nın Demre ilçesindeki Kekova batık kenti, M.S. 2. yüzyılda meydana gelen depremlerde Kekova Adası'nın büyük bir bölümünün sular altında kalmasıyla oluşuyor. Türkiye'nin Akdeniz'deki en büyük adası olan

Romalılar tarafından Ekamia adıyla kurulduktan sonra üzerinde pek çok medeniyetin hüküm sürdüğü Halfeti, batık kent olarak anılmaya 2000 yılında başladı.

ve tüm körfeze adını veren Kekova, kuzeybatı kıyısında oluşan arkeolojik kalıntılar sebebiyle herkes tarafından batık kent olarak anılıyor.

Likyalıların izlerini taşıyan batık kentin su altı arkeolojisi için değeri büyük. Likya yazısıyla yazılmış kitabeli mezarlar, Likya tipi lahitler, kaya mezarları, su sarnıçları ve tiyatro gibi pek çok tarihi kalıntının su altında kaldığı bölge, 1990 yılında bakanlık tarafından sit alanı ilan ediliyor. Bu tarihten beri dalış turizmine kapalı tutulan Kekova'da 2020 yılı itibarıyla kontrollü dalış yapmaya izin verildi.

Büyüleyici güzelliğiyle mavi yolculuk severlerin uğrak noktalarından biri olan Kekova, su altındaki güzellikleri, tarihi dokusu ve duygusu ile ziyaretçilerini her seferinde kendine hayran bırakmayı başarıyor.

ANTİK ÇAĞIN SAĞLIK MERKEZİ ALLIANOİ

İzmir Bergama'ya 15 kilometre uzaklıkta bulunan Allianoİ, 1998 yılında yapılan kazı çalışmalarında bulundu. 2001 yılında birinci derece arkeolojik sit alanı ilan edilen Allianoİ, antik dönemin en ünlü ve ilk sağlık merkezi. Sağlık tanrısı Asklepeion'un yurdu olarak kayıtlara geçen Allianoİ'nin, 2 bin 500 yıllık tarihi boyunca tıp ve eczacılık alanındaki pek çok gelişmenin merkezi olduğu biliniyor. Bölgenin bir diğer önemli özelliği ise şifa kaynağı olarak görülen en eski kaplıcalara ev sahipliği yapıyor olması. Ancak, Antik Çağ kaynaklarında da adına sıkça rastlanılan Allianoİ, sahip olduğu tarihi değerlere rağmen, 2011 yılında Yortanlı Barajı'nın suları altında kalarak günümüzde batık kent olarak anılıyor.

Dünyada en fazla cerrahi malzemenin çıkarıldığı bölge olarak önemini koruyan bölgede antik döneme ait çeşme, kemerli köprü,



Hasankeyf batık kent olmadan önce taşınan Zeynel Bey Türbesi, Artuklu Hamamı ve İmam Abdullah Zaviyesi gibi tarihi yapılar, arkeopark alanında ziyaret edilebiliyor.

hamam ve sütun gibi kültürel miras örneği birçok eser ise kırtarılamayarak sular altında kalıyor. Aynı kazıda bulunan Nymphe (su perisi) heykeli de bugün Bergama Müzesi'nde sergileniyor.

SULARA GÖMÜLEN TARİH HASANKEYF

Kesin tarihi bilinmemekle birlikte geçmişinin 12 bin yıl önceye dayandığı bilinen Hasankeyf, zamanında ilim, kültür ve ticaret merkezi olarak öne çıkan bir yerleşim yeri. Raman Dağları'nın eteklerinde, iki yakasını Dicle Nehri'nin ayırdığı ve günümüzde Batman sınırları içindeki Hasankeyf, sahip olduğu zengin tarihi yapıları nedeniyle 1981 yılında sit alanı ilan ediliyor. İlsu Barajı'nın gündeme gelmesiyle ise sular atında kalma tehlikesiyle karşılaşılıyor.

Mezopotamya'dan Anadolu'ya geçiş yolu üzerindeki Hasankeyf, tarih boyunca Bizanslılar, Sasaneler, Emeviler, Artuklular gibi pek çok devletin egemenliğine girmiş. Küresel değerini; tarihi güzelliklerinin yanında doğal güzellikleriyle de perçinleyen Hasankeyf, GAP turlarının vazgeçilmezi. Barajın aktifleşmesi ile suların yükseldiği ve batık kente dönüşen bölgeye yapılan kültür turları devam ediyor. Suyun üzerinde kalmayı başarmış birkaç eseri ve kayaların aşınmasıyla oluşmuş dört bine yakın mağaranın bir kısmını görmek hâlâ mümkün. Hasankeyf batık kent olmadan önce taşınan Zeynel Bey Türbesi, Artuklu Hamamı ve İmam Abdullah Zaviyesi gibi tarihi yapılar ise arkeopark alanında ziyaret edilebiliyor.

HAZAR GÖLÜ'NÜN DERİNLERİNDEKİ SİR

1800'lü yıllarda Hazar Gölü'nde meydana gelen depremler, geçmiş binlerce yıl öncesine dayandığı bilinen bir yerleşim yerini sulara gömüyor. Elâzığ'ın Siverek ilçesindeki, doğunun gizli denizi Hazar Gölü, derinlerinde sakladığı 1,5

metre uzunluğundaki kale surlarıyla önemli bir arkeolojik değere ev sahipliği yapıyor. Batık kentte yapılan su altı araştırmaları, 11. yüzyıla ait arkeolojik kalıntıların yoğunlukta olduğunu gösteriyor. Dört bin yıl öncesine ait izlere de rastlanılan batık kentin bulunduğu bölgede Hristiyanların inancı için çok önemli bir kilise olduğu Evliya Çelebi dâhil dönemin pek çok yazarı tarafından da kaleme alınmış.

Gölün daha en alt tabakalarına inilemediğinden kesin tarihiyle ilgili gizemini hâlâ koruyan batık kentin, UNESCO tarafından tescillenmesi için gerekli başvurular da yapılmış durumda. Tescillenme işlemi tamamlandığında Hazar Gölü'ndeki bu doğa harikası batık kentin dalış turizmine açılması planlanıyor.

DICLE'NİN ÖRTTÜĞÜ ASUR ŞEHİRİ EĞİL BATIK KENTİ

Türkiye'deki inanç ve kültür turizminin önemli merkezlerinden biri olan Diyarbakır, yer üstündeki değerleriyle olduğu gibi gizli güzellikleriyle de dikkat çekiyor. Tarih boyunca birçok medeniyete ev sahipliği yapan Diyarbakır'ın Eğil ilçesinde Asurlulara ait yapıların bulunduğu batık kentin bir kısmı 2013 yılında suların çekilmesiyle gün yüzüne çıktı. Dicle Barajı'nın sularının örttüğü batık şehirde; Asur medeniyetine ait mağara evler, hamamlar, kral mezarları ve pek çok gizli geçit bulunuyor.

Eğil batık kenti, Eğil feribot iskelesinden kalkan teknelerle gezilebiliyor. Bölgenin bir diğer güzelliği ise Eğil Kalesi'ni Nebi Harun Tepesi'nden ayıran baraj sularıyla oluşmuş vadi manzarası. Batık kenti daha yakından görmek isteyenler için dalış seçeneği de bulunan Eğil batık kentinde, dalış merkezleriyle iletişime geçenler su altındaki tarihi yapıların içinde yolculuğa çıkma fırsatı yakalıyor.



Mehmet Yener
Harp Savunma Kurucusu

Harp Savunma Savunma Sanayisinin Millî Girişimi

İleri teknoloji ürünleri ile savunma ve havacılık sektörü başta olmak üzere farklı sanayi kollarında faaliyet gösteren şirketlere çözümler sunan Harp Savunma, global pazarda yüzde 5 pazar payı elde etmek için çalışmalarını devinimli şekilde sürdürüyor.

Harp Savunma, pazardaki hangi boşluğu doldurmak üzere kuruldu?

HARP Savunma; ileri teknoloji ürünleri ve tasarımları ile savunma ve havacılık sektörü başta olmak üzere, farklı sanayi kollarında faaliyet gösteren şirketlere, tasarımdan üretime kadar çeşitli çözümler sunmak amacıyla kuruldu. Bilgisayar destekli tasarım ve bilgisayar destekli mühendislik alanlarında, 3 boyutlu tasarım, statik, şok, titreşim ve ivmeleme gibi yapısal analizler ve hesaplamalı akışkanlar dinamiği yöntemleri ile elektronik soğutma tekniklerine hâkim ve tek elden çözüm sunabilecek tecrübe ve bilgi birikimine sahip bir firma olarak öne çıkıyoruz.

Harp Savunma, son dönemde ürünleşme konusunda da önemli adımlar atarak sektöre sunduğu çözümleri çeşitlendiriyor. Türk savunma ve havacılık sektörünün, yerli ve millî projeler ortaya çıkarmaya başladığı süreçte, faaliyet alanlarımız ile ilgili ihtiyaçları ve fırsatları gözlemlemeye başladık. Sektörün gelişimine, bilgi ve tecrübe ile farklı alanlarda katma değer sağlayabileceğimizi fark ettik. Örneğin, bugün millileştirdiğimiz Vikilit® ürünü, Türkiye'nin bu alandaki dışa bağımlılığını sonlandırdı ve bizim de doğru yolda olduğumuzu gösterdi.

Çalıştığımız firmalara ne gibi

çözümler sunuyorsunuz?

Sektörde en çok iş yaptığımız, çözüm ürettiğimiz firmaların başında Türkiye'nin savunma sanayisi devi ASELSAN geliyor. Türk savunma ve havacılık sanayisinin başka birçok lider kurumu da referans listemizde. Yurt içinde, Çok Maksatlı Amfibi Hücum Gemisi ANADOLU, F-16 uçakları, ALTAY Ana Muharebe Tankı, T129 ATAK helikopteri, GÖKBAY Genel Maksat Helikopteri gibi birçok platforma, tasarımlarımızla katkı sağladık. Sektörde yoğun olarak kullanılan ve yurt dışından tedarik edilen kart kilitlerinin yurt içinden tedarik edilmesi için özgün bir ürün ailesi olan Vikilit'i geliştirdik. ASELSAN'ın, kritik alt sistemleri ve bileşenleri millileştirme girişimi kapsamında oluşturduğu listelerde yer alan kart kilidi, bu girişimin başarıya ulaşan ilk ürünlerinden biri oldu.

Mekanik tasarım konusunda tecrübeli olan HARP Savunma, kart kilitlerinin millileştirilmesi sürecine kendi özgün ürün ailesini geliştirme vizyonu ile başladı. Bu vizyon doğrultusunda, özellikle termal direnç konusunda, dünyadaki rakiplerinden daha üstün bir performansla sahip özgün tasarımlar ortaya koyduk. HARP Savunma, Vikilit markası altında topladığı kart kilidi ürün ailesini, yaklaşık bir buçuk senelik bir süreçte, Türk savunma ve havacılık sanayisinin bu konudaki farklı

ihtiyaçlarını karşılar bir noktaya getirmeyi başardı. Vikilit ürün ailesi, bugün, bu alanın önde gelen firmalarının ürün ailelerinde yer alan çözümlerin, yüzde 80'ini kapsıyor. Bu oran, satışı en çok gerçekleştirilen kart kilitleri açısından bakıldığında, yüzde 90'lara kadar çıkıyor.

Türk savunma sanayisinin bugünü ve geleceği hakkında neler söylersiniz?

Türk savunma sanayisinin teknolojik derinliğinin ve yerlilik oranının artırılması, yurt dışı bağımlılığının mümkün olan en düşük seviyede tutulması ve savunma sanayisi ekosisteminin sürdürülebilirliğinin sağlanması ilke olarak belirlendi. Türkiye'nin savunma ve güvenlik ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla yürütülen projelerde, özellikle 2000'li yıllardan itibaren yerli ana yüklenici ve yurt içi geliştirme modeline ağırlık verilmesi suretiyle Türkiye'de millî kaynakları esas alan modern bir savunma sanayisi oluşturulmuş ve ülkemiz savunma ve güvenlik sistemleri envanterine yurt içinde tasarımı, geliştirilmesi ve üretimi yapılan ürünler girmeye başladı. Böylece sektörün tasarım, üretim, geliştirme ve entegrasyon konularında birlikte çalışma ve iş birliği yapma kültürü gelişmiş ve sektörde çözüm sunan değişik boyutlarda firmaların oluşması sağlandı. Türkiye küreselde diğer ülkeler ile karşılaştırıldığında global pazardaki satış payı açısından ilk 15 ülkenin içinde yer alıyor. Türkiye'nin savunma sanayisine yaptığı yatırımlar önemli ölçüde arttı ve bu yatırımlar sonucunda global piyasada Türk firmaları yabancı firmalar ile rekabet edebilir hâle geldi.

Harp Savunma'nın bugünkü konumunu nasıl değerlendirirsiniz?

Bir şeyleri sıfırdan inşa etmek kolay değil. Yedi yılda geldiği-

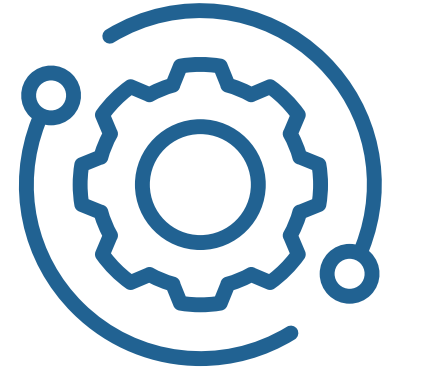
miz konum tatmin edici fakat yeterli değil. Bu konuma gelmemizin birden fazla nedeni var, en başta da kalite ve güven geliyor. Yaptığımız işlerin hepsinde özenli olmaya gayret ettik, hiçbir müşterimiz karşısında mahcup olmayı istemedik. Mevcut süreci değerlendirdiğimizde bunu başarmış olarak görünüyoruz. 2024 yılı bizim için yoğun geçti. Sipariş adetlerimiz her geçen yıl olduğu gibi bir önceki yıla nazaran artış gösterdi. Elimizdeki verilere göre bu artış sistemli bir şekilde devam ediyor. 2024 yılındaki hedeflerimizi gerçekleştirdik ve önümüzdeki seneler için mevcut hedeflerimizi gerçekleştirmeye daha da yakınız.

Hedef ve stratejilerinizi paylaşabilir misiniz?

Türkiye pazarındaki başarılarımız uluslararası pazarlarda da gerçekleştirmek istiyoruz. Bunun için asıl hedef pazarımız ise ABD özelinde, Kuzey Amerika pazarıdır. Satış stratejilerimizi pazarlama stratejilerimiz ile doğru orantılı tutuyoruz. Etkin bir pazarlama stratejisi belirledikten sonra pazarlama stratejisine yönelik bir satış stratejisi izliyoruz. Stratejiler üründen ürüne göre değişiyor. Harp Savunma, kalitesini sahada kanıtladığı teknik niteliklerini ise bağımsız test enstitülerince ispatladığı Vikilit® ürün ailesinin üyelerini, 2023 yılının ikinci yarısından beri ihraç ediyor. İlk ihracatımızı ABD merkezli global elektronik komponent distribütörü DigiKey üzerinden yaptık ve bugün Hindistan, Kore Cumhuriyeti ve İspanya gibi ülkelere Vikilit® ihraç ediyoruz. DigiKey'de aktif olarak stoğumuz bulunduğu için dünyanın önde gelen savunma ve havacılık sanayisi devlerine satışlar gerçekleştiriyoruz. İlk hedefimiz global pazarda yüzde 5 pazar payı elde etmek. Bununla alakalı çalışmalarımıza efektif ve devinimli bir şekilde devam ediyoruz.



İlk ihracatımızı ABD merkezli global elektronik komponent distribütörü DigiKey üzerinden yaptık ve bugün Hindistan, Kore Cumhuriyeti ve İspanya gibi ülkelere Vikilit® ihraç ediyoruz.



Girişim Evi Destekleri Ufuk Açıyor

TİM-TEB Girişim Evi desteklerini fazlasıyla yararlı buluyoruz. KOBİ ve alt yüklenici firmalar için ufuk açıcı ve fikir verici bir süreç planlanmış ve girişim firmaları için oldukça yararlı bir konumda. Bu fırsattan yararlanmak bulunmaz bir nimet gibi. Bu fırsatları sağladıkları için TİM-TEB Girişim Evi'ne teşekkür ederiz.



Oğul Görgülü
Vessel X Kurucusu

Vessel X

Deniz Ekosistemini Koruyan Etkili Çözümler

Çevre bilinci oluşturarak deniz ekosistemlerine kalıcı bir katkı sağlamak üzerine yola çıkan Vessel X, sulak alanlardaki mobilite ve otomasyon ihtiyacına cevap vererek çevresel veri toplama gibi karmaşık süreçlere yenilikçi ve etkili çözümler sunuyor.

Deniz ortamının kritik sorunlarına odaklanan Vessel X'in kuruluş hikâyesini dinleyebilir miyiz?

Hikâyemiz, denizlerin artan kirlilik sorununu ele almak ve sürdürülebilir çözümler geliştirmek vizyonu ile başladı. Kurucular olarak deniz teknolojileri ve çevre konularına duyduğumuz ilgi ve deniz ve okyanusların korunmasına dair sorumluluk duygusuyla harekete geçtik. Bununla beraber, deniz teknolojileri konusundaki Türkiye'de ve dünyadaki gelişmeler ile sulak alanlardaki mobilite konu başlıklarında büyüyen bir market gözlemledik. Özellikle kıyı şeridi boyunca biriken atıklar ve deniz yüzeyindeki kirliliğin hızla artması, çevresel ve ekonomik zararlara yol açarken bu soruna yenilikçi bir yaklaşım getirilmesi gerektiğini düşündük.

Vessel X'in ilk projesi olan "Vatoz" isimli insansız su üstü aracı (USV), hem çevre dostu hem de etkili bir çözüm sunmayı hedefleyen bir tasarım. Yarı otonom olarak hareket edebilen, yapay zekâ destekli su temizleme aracı ve 100 kilograma kadar atık toplama kapasitesiyle haftada ortalama 1.700 kilogram atığı doğadan uzaklaştırabiliyor. Sadece atık toplamak değil, aynı zamanda su alanlardaki mobilite ve otomasyon ihtiyacına çözümler üretmek

ve çevre bilinci oluşturarak deniz ekosistemlerine kalıcı bir katkı sağlamak üzerine yola çıktık.

Vessel X için sürdürülebilirlik ne ifade ediyor?

Sürdürülebilirlik bizim için yalnızca bir hedef değil, tüm çalışmalarımızın temelini oluşturan bir ilke. Deniz ekosistemlerinin korunması ve atık yönetiminin optimize edilmesi, sürdürülebilir bir gelecek için kritik öneme sahip. Bu sebeple faaliyetlerimizin her aşamasında ekonomik ve yüksek verimlilik esaslı çözümler sunarak çevreye duyarlı yaklaşımları benimsiyor ve doğal kaynakları koruyarak denizleri gelecek nesillere bırakmayı hedefliyoruz.

Sürdürülebilirlik anlayışımız, sadece deniz yüzeyindeki atıkları toplamakla sınırlı değil; aynı zamanda döngüsel ekonomiye katkı sağlamak, çevreye minimum etkiyle çözümler üretmek ve karbon ayak izini azaltmak üzerine kurulu. Vatoz gibi otonom araçlarımız, fosil yakıt kullanmayan motorları sayesinde sıfır emisyonla çalışır ve doğaya zarar vermeden atıkları toplar. Topladığımız verileri analiz ederek yerel yönetimlere ve çevre kuruluşlarına sunduğumuz bilgi paylaşımıyla da ekosistemlerin sağlığını takip etmelerine yardımcı oluyoruz. Vessel X olarak, sosyal ve çev-

resel inovasyonu teşvik ederek deniz kirliliğiyle mücadelede teknolojiye dayalı, uzun vadeli çözümler üretiyoruz.

Günümüzün sürdürülebilirlik değerleri doğrultusunda Vessel X küreselde nasıl bir yerde konumlanıyor?

Vessel X, denizsel alanlarda yenilikçi teknolojiler geliştiren bir girişim olarak önemli bir boşluğu doldurmayı hedefliyor, ulusal ve uluslararası iş birliklerimizle fayda modelimizi geliştirerek döngüsel ekonominin bir parçası olmayı hedefliyoruz. Denizlerin temizlenmesi ve korunması için geliştirdiğimiz otonom çözümler, günümüz dünyasında çevre dostu teknolojilere olan talebi karşılıyor. "Robot as a Service" (RaaS) modeli ile kullanıcı dostu, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir hizmet sunarken marina, belediye ve sahil işletmeleri için çevresel etkinliği artıran çözümler sağlıyoruz. Küresel ölçekte Vessel X gibi çözümler, çevre teknolojileri sektöründe sürdürülebilir bir geleceğe yönelik hem çevresel hem de ekonomik fayda sağlıyor.

Çalıştığınız firmalarla nasıl bir yol izliyorsunuz?

Vessel X olarak multidisipliner bir ekip çalışarak teknolojik inovasyonu ve çevresel sürdürülebilirliği bir araya getiren bir sistem oluşturduk. Ekibimiz, yapay zekâ, otonom navigasyon, hidrodinamik, yazılım geliştirme ve tasarım gibi farklı alanlarda uzmanlaşmış profesyonellerden oluşuyor. Çalıştığımız firmalarla iş birliğimizi her zaman esnek, çözüm odaklı ve şeffaf bir yaklaşımla yürütüyoruz. Örneğin, marinalar ve belediyeler gibi müşterilerimizle uzun vadeli çözümler geliştirmek için öncelikle ihtiyaçlarını ve karşılaştıkları zorlukları analiz ediyoruz. Ardından,

her bir müşteriye özel optimize edilmiş çözümler sunarak onların çevresel hedeflerine ulaşmalarına katkı sağlıyoruz. Ayrıca, her projemizde çevresel verileri analiz edip paylaşarak iş birliği yaptığımız firmaların sürdürülebilirlik hedeflerine katkıda bulunuyoruz. Bu veri odaklı yaklaşım hem operasyonel verimliliği artırıyor hem de müşterilerimizin çevresel performansını geliştirmesine olanak tanıyor.

Türkiye'de girişimcilik ekosistemini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'de girişimcilik ekosistemi, son yıllarda büyük bir ivme kazandı ve özellikle teknoloji, çevre ve sürdürülebilirlik odaklı girişimlere olan ilgi arttı. Genç girişimcilerin desteklenmesi, ekosistemde yer alan kurumların sağladığı teşvikler ve hızlandırma programları sayesinde birçok yenilikçi fikir hayata geçme fırsatı buluyor. Türkiye, girişimcilik anlamında oldukça potansiyel barındırıyor hem yaratıcı iş gücü hem de pazar ihtiyaçları açısından zengin bir ortam sunuyor. Ancak, bu ekosistemin sürdürülebilir şekilde büyümesi için finansman, mentorluk ve uluslararasılaşma konularında daha fazla desteğe ihtiyaç var.

Bu noktada TİM-TEB Girişimleri gibi programlar, girişimcilere sağladıkları finansman, eğitim ve network imkânları ile çok kıymetli bir rol üstleniyor. TİM ve TEB'in sağladığı desteklerin özellikle küresel pazarda rekabetçi bir konuma ulaşma hedefindeki Türk girişimleri için yol gösterici olduğunu düşünüyorum. Hem teknik bilgi birikimi hem de ticari bağlantılar konusunda sağlanan bu imkânlar, Türkiye'deki girişimlerin dünya çapında rekabet edebilecek projeler geliştirmelerine olanak tanıyor.



HEDEF VE BAŞARILAR

2024 verimli bir yıl oldu. Yıl boyunca hem teknolojik gelişmeler hem de stratejik iş birlikleri açısından önemli adımlar atarak yol haritamızı güçlendirdik. Avrupa, Asya ve Orta Doğu'daki çeşitli girişimler, belediye ve marina ile etkileşimle ekosistemimizi genişlettik. Gelecek için planlarımız arasında ürün portföyünü genişletmek, operasyonel verimliliği daha da artırmak ve hızlı şekilde pazarlara açılmak için yatırım arayışımız bulunuyor. Özellikle, yapay zekâ ve veri analitiği alanına yoğunlaşarak Vatoz'un çevresel veri toplama ve analiz yeteneklerini daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Farklı kıyı ülkeleriyle temaslar kurarak uluslararası pazarda büyümeyi hedefliyoruz. Ayrıca, Türkiye'de İzmir'de başlatacağımız çevre bilinci oluşturma projesi ile toplumsal farkındalığı artırmak, yerel halkı ve kamu kurumlarını denizlerin korunması konusunda harekete geçirmek istiyoruz. Deniz temizliği ve çevre koruma alanında teknolojiyi daha geniş bir ölçekte kullanarak akıllı denizcilik çözümleri geliştirmeye devam edeceğiz.

İGE'nin 2024 Yılı Çalışmaları

İhracatın her aşamasında oluşabilecek finansman ihtiyaçlarının çözüme kavuşturulmasını görev alanı olarak kabul eden İGE, kuruluşundan bu yana ülkemizin ihracatının artması için bugün ve yarın ihracat ve finansman dünyasının tam da ortasında konumlanıyor.

Kuruluş misyonu, finansmana erişim sürecinde ihracatçıların gereksinim duyduğu teminatı sağlamak olan İGE, ihracatı artırmaya yönelik yaptığı çalışmalarla ülke ekonomisine katkı sağlamayı, bu alana daha fazla kaynağın aktarılmasını ve ihracatın sürdürülebilirliğini destekleme yönündeki faaliyetlerini, 2024 yılında da hız kesmeden sürdürdü. Gerek kendi özkaynağı gerekse de T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı kaynağıyla sunduğu kefalet destek paketleri ile bugüne kadar 20 bin 886 başvuru olarak 88,2 milyar TL'lik krediye kefalet desteği sağladı.

İGE, ihracatçıların finansmana erişim sorununa çözüm üreterek ülkemizin ihracatını artırmak amacıyla yola çıktı. Aralık 2023'te hizmete giren İGE Kefalet Portalı, ihracatçıları ve bankaları tek noktada buluşturdu. Yeni nesil kefalet uygulamasıyla kapsamlı veriyi ve ileri teknolojiyi kullanarak, ihracatçıların finansmana en uygun koşullarda erişimini sağlayabilecek inovatif bir platform olma özelliği taşıyor. Portal sayesinde ihracatçıları bankaya gitmeden, portal üzerinden kefalet başvurusu yapabiliyor ve en uygun finansman koşullarına hızla erişiyor. 2024 yıl sonu itibarıyla İGE Kefalet Portalı kullanıcı sayısı 1.906 olurken portal üzerinden onaylanan kredi başvuru tutarı 14,4 milyar TL oldu ve ihracatçılar, 2 puan daha düşük faiz oranı ile finansman maliyetlerini düşürme imkânı buldular.

İGE, sürdürülebilir ihracat yaklaşımıyla kadın ihracatçıları ve kadınların yönetimde söz sahibi olduğu ihracatçı işletmeleri önem-

siyor ve önceliklendiriyor. Aralık 2023'te Şekerbank ve Yapı Kredi Bankası ile sunduğu İhracatta Kadını Destekleme Paketlerini, 2024 yılında İş Bankası, TEB, Akbank, Odeabank, Garanti Bankası ve Halk Bankası'nın katılımıyla 2,9 Milyar TL krediye kefalet desteği sağlayacak hacme ulaştırdı. İhracat yapan kadınların ülke kalkınması ve ekonomiye sağladıkları katkı önümüzdeki dönemde artarak devam edecek. İGE de bu yol ile ihracatın finansmanındaki öncü rolünün önemli bir göstergesi olarak, kadın ihracatçıları desteklemek adına Mart 2024'te, İhracatta Kadını Destekleme Paketlerindeki komisyon oranını yüzde 2'den yüzde 1'e indirdi.

2023 yılında ana hissedarı olduğu Türk Ticaret Bankası ihracata ve ihracatçıya odaklı, uzmanlaşmış bir bankacılık faaliyeti yürütürken İGE de Türk Ticaret Bankası tarafından kullanılmak üzere Ekim 2024 itibarıyla 8 milyar TL'lik kefalet destek paketi hizmete sundu. İGE, ürün yelpazesini genişletirken ihracatın geliştirilmesi için taşıdığı önemi dikkate alarak yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirlik konularını önceliklendiriyor. T.C. Ticaret Bakanlığının hazırladığı Responsible Projesi'nin bir paydaşı olarak ülkemiz ihracatçıları ve ekonomisi için yeşil dönüşümün finansmanının kolaylaştırılması ve yaygınlaştırılması kapsamında çalışmalarına devam ediyor. Yeşil dönüşüm için belirlenen hedeflerin beraberinde getirdiği emisyon azaltım taahhütleri dikkate alındığında; ihracatın sürdürülebilirliği ve ihracatçıları açısından kritik öneme sahip

yeşil dönüşüm yatırımlarının yapılabilmesi önem kazanıyor. Bu kapsamda Akbank ve Yapı Kredi ile toplam 1,7 Milyar TL krediye kefalet desteği sağlayacak Yeşil Dönüşüm Kefalet Destek Paketleri oluşturuldu. Bununla birlikte yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirliğe yönelik ilave kefalet destek paketleri için altı banka ile de çalışmalar devam ediyor.

İhracatın geliştirilmesi kapsamında sektör ayrımı yapmaksızın kefalet desteği sağlayan İGE, katma değeri yüksek ihracat yapan ihracatçıların finansmana erişimini önceliklendirmek amacıyla da İGE Katma Değer Skoru projesini hayata geçirdi. İGE Katma Değer Skoru ile katma değerli ihracatın desteklenmesi hedefleniyor. İGE Katma Değer Skoru kapsamında, ülkemizin ihracat stratejilerine uygun olarak geliştirilen bu modelle, Türkiye'nin ihracata ayrılacak kaynaklarının hangi alanlara yönlendirileceği belirleniyor. Aynı zamanda, katma değerli hizmet, üretim ve ihracat yapan firmaların finansmandan aldığı payın artırılması planlanıyor. Bu kapsamda Eximbank ve Türk Ticaret Bankası ile toplamda 6,3 milyar TL krediye kefalet desteği sağlayacak olan paketler oluşturuldu.

İhracatın finansmana erişimi için köprü görevi üstlenen İGE, somut çözümler üretmeyi önemsiyor. Bu kapsamda 2023 yılından bu yana İhracatın Finansmanı Buluşmaları ile İzmir, Bursa, Adana, İstanbul ve Denizli'de 1500'e yakın ihracatçıyı sponsor bankalarla bir araya getirdi. İhracatın Finansmanı Buluşmaları etkinliğinin 2025 yılında da farklı illerde gerçekleştirilmesi planlanıyor.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından 08.10.2024 tarihinde "İhracat ve Döviz Kazandırıcı Hizmetler Reeskont Kredisi Uygulama Talimatı"nda değişikliğe gidilerek, ihracatın

finansmanını destekleyici düzenlemeler yapıldı. Bu kapsamda İGE kefaletiyle kullanılacak reeskont kredileri de uygulama talimatında yer alan kriterler açısından muafiyet kapsamına alındı. 13 Ocak 2025'e kadar kullanılacak reeskont kredilerinde, İGE kefaletinin sağlanması koşuluyla net ihracatçı kriteri aranmaksızın reeskont kredisi kullanılabilecek imkânı tanınıyor. Bununla beraber güncellenen uygulama talimatıyla bankalara, 13 Ocak 2025'ten sonra uygulamaya alınacak olan "ihracatçı skoru" hesaplama zorunluluğu getirildi. Bankaların kullanacağı reeskont kredilerinde İGE kefaletinin bulunması durumunda, bankalara skor hesaplamadan kredi kullandırma imkânı sağlanıyor. Bu düzenlemeyle ihracatçıların finansmana erişim süreçleri, bankaların ise kredi değerlendirme süreçlerinde İGE, kolaylaştırıcı ve hızlandırıcı bir rol üstleniyor.

5 Eylül 2024 tarihli Orta Vadeli Program (OVP 2025-2027) ile ihracatın finansmanında, ihracatçıların rekabet güçlerinin ve dayanıklılıklarının artırılmasını teminen, uygun koşullarda finansmana erişimlerinin sağlanması önceliklendiriliyor. Özellikle yeşil dönüşüm ve dijital dönüşüm odağında ihracatta finansman imkânlarının geliştirilmesi, ihracata yönelik destek mekanizmalarının etkin bir şekilde kullanılması yoluyla, sürdürülebilir ve yüksek katma değerli ihracat potansiyelinin yükseltilmesi hedefleniyor. İhracatçıları için kefalet yükünün azaltılmasına yönelik İGE'nin OVP'de yer alması, ülkemizin ekonomik kalkınma stratejisindeki rolünün önemini bir kez daha ortaya koyuyor. İGE'yi 2025 yılında da ihracatçıların değişen dönüşüm finansman ihtiyaçlarına çözüm sağlamak ve ülkemiz ekonomisini güçlendirmek için çalışırken görmeye devam edeceğiz.



İGE, 5 Eylül 2024 tarihli ve 32653 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Orta Vadeli Programda (OVP 2025-2027) yer aldı.



Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde Değişiklik Yapıldı

Yeni Tebliğ kapsamında, e-arşiv fatura olarak düzenlenme zorunluluğu getirilen faturalar belirlendi e-irsaliye ile e-dekont uygulamalarında düzenlemeler yapıldı.

12 Kasım 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Tebliğle gider pusulası ve müstahsil makbuzunda tarafların bilgilerinin elektronik ortamda ya da iletişim araçları yoluyla doğrulanabilmesi sağlandı.

Elektronik belge olarak düzenlenemeyen gider pusulasının ve hâlihazırda elektronik ortamda düzenlenebilen müstahsil makbuzunun ıslak imzayla imzalanması yerine tarafların bilgilerinin elektronik ortamda ya da iletişim araçları yoluyla doğrulanabilmesine olanak tanındı.

• **Fatura ve E-arşiv fatura uygulamasına dâhil olmayan mükelleflere e-arşiv fatura düzenlenme zorunluluğu getirildi.**

E-fatura ve e-arşiv fatura uygulamasına dâhil olmayan mükelleflerce düzenlenecek faturaların, vergiler dâhil toplam tutarının 1 Ocak 2025 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 3 bin lirayı aşması hâlinde, 1 Ocak 2026 tarihinden itibaren tutarına bakılmaksızın, e-arşiv fatura olarak düzenlenmesi zorunluluğu getirildi. (Karar,

belirtilen tarihlerde yürürlüğe girecektir.)

• **İnşaat demiri izleme sistemine dâhil olma zorunluluğu olan mükelleflere düzenleme yapıldı.**

Üretilen ve ithal edilen inşaat demirinin, üretim ve ithalat aşamasından yapı müteahhidine teslimine kadar olan tüm süreçlerin elektronik olarak izlenebilmesi amacıyla hayata geçirilen İnşaat Demiri İzleme Sistemi'ne dâhil olma zorunluluğu olan mükelleflerden, brüt satış hasılatı 1 milyon liranın üzerinde olanlara, e-irsaliye uygulamasına dâhil olma yükümlülüğü getirildi.

• **GİB tarafından kendisine izin verilen özel entegratörlerden elektronik belge uygulamalarına yönelik düzenleme yapıldı.**

Eksikliği tespit edilen özel entegratörlere özel usulsüzlük cezası kesilecek ve eksikliğin giderilmesi istenecek. Verilen süre içerisinde söz konusu eksiklikleri gidermeyenlerle giderilmesi istenen eksikliği aynı takvim yılı içerisinde birden fazla kez tespit edilenlerin özel entegratörlük izinleri GİB tarafından iptal edilebilecek.

YATIRIMLARA PROJE BAZLI DEVLET YARDIMI VERİLMESİNE İLİŞKİN KARARDA DEĞİŞİKLİK YAPILDI

11 Kasım 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 9124 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı kapsamında desteklenecek yatırımlar için asgari sabit yatırım tutarı 100 milyon TL, diğer yatırımlar için 2 milyar TL olarak güncellendi.

Düzenlemeye göre, Cumhurbaşkanlığı onayıyla destek kararı alınacak projelere Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yatırım

teşvik belgesi düzenlenecek. Ayrıca firma öz kaynaklarıyla yapılan harcamalar da teşvik kapsamında bütünlük içinde değerlendirilebilecek.

YATIRIM PROJELERİNİN STRATEJİK ÖNCELİK VE TEKNİK DEĞERLENDİRMESİNE DAİR TEBLİĞDE DEĞİŞİKLİK YAPILDI

13 Kasım 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Yatırım Projelerinin Stratejik Öncelik ve Teknik Değerlendirmesi Tebliği ile başvuru tarihi itibarıyla öngörülen toplam yatırım tutarının en az 1 milyar TL, son mali yıl bilançosundaki öz kaynak tutarının ise en az 50 milyon TL olmasına karar verildi.

Finansman programından yararlanan yatırımcılara, söz konusu finansman kullanımlarından doğan faiz veya kâr payı ödemeleri için ilgili teşvik belgesi kapsamında herhangi bir faiz veya kâr payı desteği sağlanmayacak.

Düzenlemeye göre, yatırım projeleri, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının ön değerlendirmesinden sonra teknik komitece puanlandırılacak. Yeterli puan alamayan projeler, altı ay sonra güncellenmiş başvuruyla tekrar sunulabilecek. Değerlendirme, başvuru sahiplerine finansman programı hakkında

Cumhurbaşkanı Kararı ile Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı kapsamında desteklenecek yatırımlar için asgari sabit yatırım tutarı 100 milyon TL, diğer yatırımlar için 2 milyar TL olarak güncellendi.





Meksika ve Güney Afrika Cumhuriyeti menşeli muhtelif binek otomobillerin Avrupa Birliği (AB) üzerinden ithalatında tatbik edilen ek mali yükümlülük uygulaması Vietnam, Japonya ve Kanada'yı da kapsayacak şekilde genişletildi.

bilgi hakkı tanımayacak. Gereklikler ve ürünler, bakanlıkça duyurulacak. Başvurular ise program sona erdiğinde veya limitler dolduğunda durdurulacak.

EPDK, SON KAYNAK TEDARİK TARİFESİ TEBLİĞİ'NDE DEĞİŞİKLİĞE GİTTİ

16 Kasım 2024 tarihli Resmî Gazete'de Son Kaynak Tedarik Tarifesinin Düzenlenmesi Hakkında Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliğ yayımlandı. Tebliğ'in 6. maddesinin üçüncü ve altıncı fıkralarında yapılan değişiklik kapsamında, yüksek tüketimli tüketiciler için son kaynak tedarik tarifesi, ilgili dönemde serbest tüketici niteliğini haiz olmayan tüketiciler için onaylanmış tek

zamanlı perakende satış tarifesinden düşük olamayacak. Kademeli tarifelerin uygulanmakta olduğu tüketici gruplarında ise bu kıyaslama için yüksek kademeli tarife esas alınacak.

Tebliğ'de yapılan bir başka düzenlemeyle, tüketicilere yapılacak bilgilendirme yöntemleri de güncellendi. Daha önce "kısa mesaj ve/veya elektronik posta gönderilmesi suretiyle" ifadesi kullanılırken, bu yöntemler yerine artık "kalıcı veri saklayıcısıyla veya yazılı" bildirim yapılması zorunlu hale getirildi. Ayrıca, ilgili maddede yapılan bir diğer değişiklikle, bildirimlerin 15 gün içinde kalıcı veri saklayıcı veya yazılı şekilde yapılacağı belirtildi.

Öte yandan, Tebliğin 5. fıkrasına eklenen yeni hükümlerle son kaynak tedarikini etkileyen tüketici veya tüketici grubu değişikliklerinde lisans sahibi şirketlere gerekli bilgi ve belgeleri talep etme yetkisi verildi.

OTOMOBİL İTHALATINDA BAZI ÜLKELERE YÖNELİK UYGULANAN EK MALİ YÜKÜMLÜLÜK GENİŞLETİLDİ

2 Kasım 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Bazı Ürünlerin İthalatında Ek Mali Yükümlülük Uygulanmasına Dair Cumhurbaşkanlığı Kararı ile Meksika ve Güney Afrika Cumhuriyeti menşeli muhtelif binek otomobillerin Avrupa Birliği (AB) üzerinden ithalatında tatbik edilen ek mali yükümlülük uygulaması Vietnam, Japonya ve Kanada'yı da kapsayacak şekilde genişletildi.

Türkiye aleyhine ortaya çıkan haksız tarife farklılığının giderilmesi amacıyla Meksika ve Güney Afrika Cumhuriyeti menşeli muhtelif binek otomobillerine yönelik yüzde 10'luk ek mali yükümlülük uygulaması, ilgili ülkelerin yanı sıra Vietnam, Japonya ve Kanada menşeli olarak A.TR Dolaşım Belgesi eşliğinde AB üzerinden ithalatı yapılacak konvansiyonel,

hibrit ve elektrikli binek otomobillerinde de tatbik edilecek. Bahse konu uygulamanın ürün ve ülke bazında genişletilmesi nedeniyle Karar 30 gün sonra yürürlüğe girmektedir.

LİMAN ÇIKIŞ BELGELERİNE İLİŞKİN ESASLAR DÜZENLENDİ

17 Kasım 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Limanlar Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile yönetmeliğin liman çıkış belgesine ilişkin hükümleri yeniden düzenlendi. Buna göre, yolcu gemileri ile kruvaziyer gemiler hariç gezi, spor ve eğlence amaçlı turizm faaliyetinde bulunan gerçek ve tüzel kişilere ait özel ve ticari yatılara, gezi amaçlı tekneler, dalabilir deniz turizmi araçlarına ve diğer deniz turizmi araçlarına liman çıkış izni, Deniz Turizmi Yönetmeliği hükümleri kapsamında seyir izin belgesiyle verilecek. Bu durumda seyir izin belgesi liman çıkış belgesi yerine geçecek.

Liman çıkış belgesine ilişkin denetimlerde, geminin asgari gemi adamı donatımını gösteren yeterliklere uygunluğuna bakılacak. Denetimlerde, gemi adamı donatımında asgari emniyet belgesi geçerliliği, personel sayısının sağlanıp sağlanmadığı ile gemi adamlarının yeterlik ve uzmanlık belgelerinin geçerliliği kontrol edilecek.

Liman çıkış belgesi, Türk boğazları dahil olmak üzere Marmara Denizi'nde hat izni ile sefer yapan gemiler, tarama yetki belgesine sahip dökü ve tarama gemileri ile yağ, yakıt ve su tankerleri ile kumanya taşıyan ikmal gemileri, küçük deniz araçları, bitişik limanlarda sefer yapan gemiler ve balıkçı gemileri için 60 gün süreli düzenlenecek.

Liman tesislerine veya yüzer LNG depolama ve yeniden gazlaştırma ünitesine (FSRU) yanaşmış LNG gemileri için emniyet tedbirleri olarak gemi operasyonu süresin-

ce asgari 60 ton çekme gücüne sahip römorkör alınması ve gemi üzerinde kılavuz kaptan bulundurulması zorunlu olacak. İdare veya liman başkanlığı hava ve deniz koşulları ile seyir emniyetini de göz önünde bulundurarak emniyet tedbirleri olarak hazırda bekleyen römorkör sayısı ve çeki gücünü artıracak.

TÜRKİYE, AVRUPA İLE TİCARETİNDE KULLANDIĞI "BİLGİSAYARLI TRANSİT SİSTEMİ" NİN YENİ FAZINA GEÇİYOR

17 Kasım 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Gümrük Genel Tebliği (Transit Rejimi) (Seri No: 4)'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Transit Rejimi) (Seri No: 16) de ortak ve ulusal transit rejimlerinde kullanılan Yeni Bilgisayarlı Transit Sistemine (NCTS) ilişkin düzenlemeler yer aldı.

Tebliğ'de, kara, hava ve deniz yoluyla yapılan taşımalarda kullanılacak sembollerden beyanlara, tutulacak kayıtlardan "TR" sembolünün kullanımına kadar uygulamalar aktarıldı. Türkiye'de 17 Kasım 2024 tarihinden itibaren bu sistemin 5'inci aşaması olan NCTS Faz-5'e geçiş yapılacak. Halihazırda kullanılan NCTS Faz-4'ün yerini alacak yeni sistemle çeşitli konularda iyileştirmeler sağlanmış olacak.

Yolcu gemileri ile kruvaziyer gemiler hariç gezi, spor ve eğlence amaçlı turizm faaliyetinde bulunan özel ve ticari yatılara, gezi amaçlı teknelere, dalabilir deniz turizmi araçlarına ve diğer deniz turizmi araçlarına liman çıkış izni, Deniz Turizmi Yönetmeliği hükümleri kapsamında seyir izin belgesiyle verilecek.

Yatırım Projelerinin Stratejik Öncelik ve Teknik Değerlendirmesi Tebliği'ndeki değişiklik sonucu öngörülen toplam yatırım tutarının en az 1 milyar TL, son mali yıl bilançosundaki öz kaynak tutarının ise en az 50 milyon TL olmasına karar verildi



Ekim 2024 Tarım Bülteni



SEKTÖREL İHRACAT VERİLERİ (1000\$)

Sektör	Ekim 2023	Ekim 2024	Değişim (%)
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.185.764	1.044.473	-%11,9
Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri	676.113	690.992	%2,2
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	291.711	367.179	%25,9
Fındık ve Mamulleri	204.690	322.722	%57,7
Yaş Meyve ve Sebze	311.948	289.508	-%7,2
Meyve Sebze Mamulleri	238.822	277.996	%16,4
Kuru Meyve ve Mamulleri	183.336	238.297	%30,0
Tütün	75.328	91.154	%21,0
Zeytin ve Zeytinyağı	41.786	60.643	%45,1
Süs Bitkileri ve Mamulleri	7.632	10.953	%43,5

Tarım Kurulu Toplantısı Yapıldı

TİM Delegeler Çalıştayı kapsamında, 1 Kasım 2024 tarihinde Antalya'da TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Kılıç ve Ticaret Bakanlığı Tarım Daire Başkanı Halis Kaya'nın katılımıyla TİM Tarım Kurulu toplantısı gerçekleştirildi.

Toplantıda;

- TİM Tarım Kurulu çalışmaları,
- Tarım ve hayvancılıkta sürdürülebilirlik çalışması,
- Avrupa Birliği'ne yönelik tarım ihracatı politikaları,
- Ticaret Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı, TİM iş birliği ile tarım ürünleri ihracatına

- yönelik teknik hususların istişare edilebilmesi adına çalıştay düzenlenmesi,
- Üretim planlamasına yönelik strateji oluşturulması adına tarımsal üretimde arz-talep dengesizliği oluşabilecek ürünlerin tespitine yönelik çalışmalar yürütülmesi hususlarına değinildi.

Dünyadan Tarım Haberleri

Dünya Bankası Gıda ve Emtia Fiyat Tahminlerini Açıkladı

Dünya Bankası'nın Ekim 2024 tarihli Emtia Piyasaları Görünüm Raporu'na göre küresel gıda ve emtia fiyatlarının, petrol bolluğu nedeniyle 2025'te son beş yılın en düşük seviyesine gerileyeceği bekleniyor. Raporda, 2026 yılına kadar emtia fiyatlarında düşüş öngörülmüş, ancak bu fiyatların pandemi öncesindeki beş yıla kıyasla yüzde 30 daha yüksek kalacağı belirtildi. Küresel gıda fiyatlarının bu yıl yüzde 8,5 ve 2025'te yüzde 4 düşmesinin ardından dengelenmesinin beklendiği ifade edilen raporda, gıda fiyatlarının 2015-2019 yılları arasındaki ortalama seviyenin yaklaşık yüzde 25 üzerinde kalacağı aktarıldı. Raporda, enerji fiyatlarının da bu yıl yüzde 5,8, gelecek yıl yüzde 6,2 ve 2026'da yüzde 2,1 düşmesinin beklendiğine işaret edilerek, gıda ve enerji fiyatlarındaki düşüşün merkez bankalarının enflasyonu kontrol etmesini kolaylaştıracağı dile getirildi.

İspanya, Zeytinyağı Rekoltesinde Yüzde 48 Artış Bekliyor

İspanya Tarım, Balıkçılık ve Gıda Bakanlığının bu sezona dair

tahminlerine göre, İspanya'da bu sezon zeytinyağı üretiminin yüzde 48 artışla yaklaşık 1,26 milyon tona ulaşması beklendiği ifade edildi. Bloomberg'in haberine göre, iki yıl art arda süren kötü hasat dönemi, zeytinyağını "sıvı altına" dönüştürdü ve fiyatlar rekor seviyelere yükseldi. Daha iyi bir hasat olacağına dair işaretler, emtianın ton başına 9 bin euronun üzerindeki yüksek seviyelerden beşte bir oranında düşmesine neden oldu. İspanyol hükümeti, hasadın henüz yeni başlamış olması nedeniyle önümüzdeki haftalarda hava koşullarının da üretim üzerinde etkili olabileceğini ifade etti.

BRICS'te Tahıl Borsası Adımı Atıldı

Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, Rusya Federasyonu'na bağlı Tataristan Cumhuriyeti'nin başkenti Kazan'da düzenlenen BRICS Liderler Zirvesi'nin genişletilmiş toplantısında konuştu. Küresel ticaretin ve dünya ekonomisinin önemli değişikliklerden geçtiğini vurgulayan Putin, "Ticari faaliyetlerin merkezi giderek gelişen pazarlara kayıyor. Çok kutuplu bir model oluşuyor ve bu da öncelikle küresel Güney ve Doğu ülkeleri ile BRICS ülkeleri sayesinde yeni

bir büyüme dalgası başlatıyor." şeklinde konuştu. BRICS ülkelerinin dünyanın tahıl üretiminde önemli bir paya sahip olduğunu anlatan Putin, "BRICS nezdinde bir tahıl borsasının kurulması, ham maddelerin adil ve öngörülebilir fiyatlanmasına destek olacaktır." dedi.

Manisa Mesir Macunu AB Coğrafi İşaretli 28. Ürün Oldu

Avrupa Birliği nezdinde tescillenen Manisa Mesir Macunu, AB Coğrafi İşaretli 28. ürün oldu. AB süreci devam eden 65 coğrafi işaret ve altı geleneksel ürün adı çalışması bulunuyor. Avrupa Birliği'nde tescilli olan coğrafi işaretleri şunlardır; Gaziantep Baklavası, Aydın İnciri, Malatya Kayısı, Aydın Kestanesi, Milas Zeytinyağı, Bayramiç Beyazı, Taşköprü Sarımsağı, Giresun Tombul Fındığı, Antakya Künefesi, Suruç Narı, Çağlayancerit Cevizi, Gemlik Zeytini, Edremit Zeytinyağı, Milas Yağlı Zeytini, Ayaş Domatesi, Maraş Tarhanası, Edremit Körfezi Yeşil Çizik Zeytini, Ezine Peyniri, Safranbolu Saf-ranı, Aydın Memecik Zeytinyağı, Araban Sarımsağı, Osmaniye Yer Fıstığı, Bingöl Balı, Bursa Şeftalisi, Hüyük Çileği, Bursa Siyah İnciri ve Söke Pamuğu.

Hizmet İhracatının Şampiyonları Belli Oldu

Hizmetler sektörünün güncel rakamları, 2024 yılı için belirlediği 120 milyar dolarlık hedefe ulaşacağını gösteriyor.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "7,8 trilyon dolar olan dünya hizmet ticaretinden aldığımız payı yüzde 1,35'e yükselttik. En çok hizmet ihracatı yapan ülkeler arasında 21'inci sıradayız."

Hizmet İhracatının Şampiyonları altıncı kez düzenlenen törenle ödüllendirildi. İstanbul Dış Ticaret Kompleksi Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonu'nda düzenlenen ödül törenine Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Başkanı Şekib Avdagiç ve HİB üyeleri katıldı.

"TÜRKİYE'NİN İHRACATÇILARI KAHRAMANCA SONUÇLAR ELDE ETTİ"

Törende konuşan Bakan Bolat, geçen yıl hizmet ihracatında 106 milyar dolarla rekor kırdığını anımsattı. Mal ihracatında da 255,6 milyar dolar ile Cumhuriyet tarihinin rekorunun kırıldığına değinen Bakan Bolat, "Dünya şartları, siyasi, jeopolitik ve ticaret anlamında, ekonomik

durum anlamında fazla parlak değil ama buna rağmen Türkiye'nin ihracatçıları hem hizmetlerde, hem mallarda gerçekten fedakârca ve kahramanca sonuçlar elde ettiler. Hizmetler sektörü ülkeler için stratejik bir öneme sahip bir sektördür. Hem ekonomik kalkınmaya büyük katkıda bulunmakta, hem istihdamın çok büyük bölümünü absorbe etmekte, hem de sosyal refahın anahtar sektörlerinden biridir. Dünyaya baktığımızda yaklaşık geçen yıl 23,8 trilyon dolarlık bir mal ihracatı vardı ve dünya mal ihracatı yüzde 5 küçülmüştü. Hizmetler ihracatında ise geçen yıl yüzde 8,3'lük bir artışla 7,9 trilyon dolar toplam ihracat olmuş yani dünyadaki toplam mal ve hizmet ihracatı 31,6 trilyon dolar olmuştur. Şöyle söyleyeyim, 2019'da 6,4 trilyon dolar olan dünya hizmetler ihracatı pandemide çok ağır bir yara aldı ve 5,3 trilyon dolara

gerilemişti. Aradan geçen 3 yılda, 2023 itibarıyla 7,9 trilyon dolara tekrar yükselmeyi başardı." diye konuştu.

"DOKUZ AYLIK CARİ AÇIĞIMIZ 5,3 MİLYAR DOLAR DÜZEYİNE GERİLEDİ"

Bakan Bolat, toplam beş karar ile 12 sektörde hizmetler ihracatını desteklediklerini ve 2022'ye kadar toplam 2 milyar lira civarında bir destek verildiğini hatırlattı. 2023 yılında hizmet ihracatçılarına 2,5 milyar lira destek verildiğinden bahseden Bolat, şunları kaydetti: "Bu yıl, şu an itibarıyla 5,1 milyar liralık hizmetler ihracat desteği paketimizi tamamladık ve önümüzdeki yılın bütçesinden de şimdiden yüzde 50'ye yakın bir artışla 7,3 milyar liralık hizmetler desteği hazırlandı. 2022'de 967 hizmetler firması bu destekleri alırken, 2023'te bu rakam şu ana kadar 2025 firmaya ulaştı. Üye sayısı 5 bin 600'ü buldu, üç yıl içinde bu sayıyı 10 bine çıkarmak hedefimiz olmalıdır. Eximbank'tan reeskont kredi destekleri, İGE'den kefalet destekleri noktasında sizlerin yanınızdayız. Bu anlamda 2025 yılı için Orta Vadeli Programda 121 milyar dolarlık hizmetler ihracatı hedefi ortaya koyduk. Amacımız 2028'de hizmetler ihracatımızda, dünya hizmetler toplam ihracatının içindeki payımızı şu andaki yüzde 1,35'ten yüzde 2'ye yükseltmektir."

"2028 YILINDA 200 MİLYAR DOLARLIK HİZMET İHRACATI HEDEFLİYORUZ"

Türkiye'nin hizmet ihracatının 2023 yılında yüzde 14 artışla 106 milyar dolara çıktığını belirten Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe de yaptığı konuşmada, "7,8 trilyon dolar olan dünya hizmet ticaretinden aldığımız payı yüzde 1,35'e yükselttik. En çok hizmet ihracatı yapan

ülkeler arasında 21'inci sıradayız. Bu yılın ocak-eylül döneminde toplam hizmet ihracatımız yüzde 7 artışla 86,4 milyar dolara ulaştı. Yıl sonunda inşallah 110 milyar doları aşacağız." dedi.

Bu başarının sadece bir başlangıç olduğunu kaydeden Gültepe, "Hizmet ihracatında potansiyelimizin çok daha yüksek olduğunu biliyorum. 2028 yılında 200 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefliyoruz. Turizmde 100 milyar dolar, lojistikte 40 milyar dolar, yolcu taşımacılığında 32 milyar dolar, yazılımda 7 milyar dolarlık bir ihracat hedefimiz bulunuyor. Diğer alt sektörlerde ise toplamda 22,5 milyar dolar ihracat öngörüyoruz. Bunlar son derece önemli ve ülkemizin kalkınma sürecine doğrudan katkı verecek rakamlar. 200 milyar dolarlık hizmet ihracatı, toplam dış ticaret dengemizi de önemli ölçüde etkileyecek. İnşallah 200 milyar dolarlık hacme ulaştığımızda küresel hizmet ihracatından aldığımız payı da yüzde 2'ye çıkarılmış olacağız." ifadelerini kullandı.

"RAKAMLAR, 120 MİLYAR DOLARLIK HEDEFİMİZE ULAŞACAĞIMIZI GÖSTERİYOR"

Sözlerine hizmet ihracatçılarının 2023 yılını 106 milyar dolarlık bir ihracat ile kapattıklarını hatırlatarak başlayan Hizmet İhracatçıları Birliği Başkanı Şekib Avdagiç, "Yılın başında hükümetimiz tarafından 110 milyar dolarlık bir hizmet ihracatı hedefi konmuştu. Biz hizmet ihracatçıları olarak bu hedefi yine yılın ilk aylarında 120 milyar dolara yükselttik. Sayın Bakanım, size buradan bir müjde vermek istiyorum ki; şu ana kadar istatistiklere yansıyan ihracat rakamları 2024 yılı için belirlediğimiz 120 milyar dolarlık hedefimize sizin destekleriniz ve tüm hizmet ihracatçılarımızın gayretleriyle ulaşacağımızı gösteriyor." dedi.

2,5
milyar lira

2023 yılında hizmet ihracatçılarına sunulan destek

106
milyar dolar

Türkiye'nin 2023 yılında gerçekleştirdiği hizmet ihracatı



Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: "Bu yıl 5,1 milyar liralık hizmetler ihracat desteği paketimizi tamamladık ve önümüzdeki yılın bütçesinden 7,3 milyar liralık hizmetler desteği hazırlandı."

Deri Sektöründe İhracatçı ve Tasarımcılar Ödüllendirildi

6. Detay Deri Ürünleri Tasarım Yarışması'nın ödül töreninde iki kategoride, altı ödül verilirken; "İhracatta Fark Yaratan" toplam 306 firma da ödül almaya hak kazandı.



Deri ve deri mamulleri sektöründe ihracatta fark yaratan firmalar ve İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği tarafından düzenlenen "6. Detay Deri Ürünleri Tasarım Yarışması'nın kazananları belli oldu. TİM Dış Ticaret Kompleksi Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen ödül töreninde toplam iki kategoride, altı ödül verilirken; "İhracatta Fark Yaratan" toplam 306 firma da ödül almaya hak kazandı.

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Deri ve Deri Mamulleri Sektör Kurulu Başkanı ve İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Güven Karaca'nın ev sahipliğinde gerçekleştirilen organizasyona, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe katıldı.

"TÜRKİYE'NİN İLACI İHRACAT"

Ödül töreninde konuşma ger-

çekleştiren TİM Başkanı Mustafa Gültepe, şunları söyledi: "Bugün iki ödül töreni için bir araya geldik. Bir tarafta ihracata değer katanlar, diğer tarafta bu sektörün geleceğine imza atacak tasarımcılarımız... İhracatın geleceğine katma değer katacak genç arkadaşlarımız rekabette de büyük katkı sağlayacak. İhracat rakamlarında düşüş yaşanıyor. Toplama bakınca herkes müşterisini elinde tutmaya, yaşamını sürdürmeye çalışıyor. Mücadeleyi beraber veriyoruz. Bu mücadelenin kahramanları ihracatçılara büyük bir şekilde destek olmamız gerekiyor. Ekonomik program uygulanıyor, tahmin ediyoruz ki en zorlu dönemi geçtik. 2025'in Şubat ayından sonra sanayide biraz daha destekleyici politikalarla beraber artışa geçeceğimize inanıyoruz. Çünkü Türkiye'nin ilacı ihracat. Ne kadar büyütürsek ne kadar geliştiresek Türkiye'nin refahı o kadar artar. Önümüzdeki dönemde çok daha güzel rakamlarla beraber, çok

farklı atmosferlerde pozitif şekilde bir araya geliriz. Başarılı olan firmalarımızı ve 6. Detay Deri Ürünleri Tasarım Yarışması'nda finale kalan tüm tasarımcılarımızı tebrik ediyorum."

"KATMA DEĞERLİ İHRACAT İÇİN TASARIM ŞART"

Detay Deri Ürünleri ve Ayakkabı Tasarım Yarışmalarının 2012'den bu yana düzenlendiğini ifade eden Güven Karaca şu şekilde devam etti: "Bu zamana kadar yarışmalarımıza başvuru yapan 1.273 yarışmacımızın 67'si finalist olarak ödül aldı ve 16'sı yurt dışında eğitim ödülü almaya hak kazandı. Deri ve deri mamulleri sektörümüz bugün ihracat birim fiyatında ülkemizin en yüksek dördüncü birim fiyatına sahip sektörü. Biliyoruz ki katma değerli ihracatın çözümü tasarımdır. Bu ülkeyi sektörde tasarım ülkesi yapana kadar tasarımcılarımızla beraber çalışmaya devam edeceğiz."

Düzenlenen organizasyonda

2023 yılında 1,85 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştiren deri ve deri mamulleri sektörü, 502 milyon çift ayakkabı üretti. Böylece Türkiye, 2023 yılında dünyanın yedinci büyük ayakkabı üreticisi konumuna yükseldi.

2023 yılındaki çaba ve başarıların takdir edilmesi için de bir araya geldiğini kaydeden Güven Karaca, "2023 yılını, tarihimizin en iyi ikinci ihracat performansını göstererek, 1,85 milyar dolar değerinde ihracat ile kapatmamızdaki başarıda emeği geçen sektörün her bir ferdiyi yürekten kutluyorum. Bu ülke ihracatçılarımıza müteşekkirdir." diye konuştu.

"İHRACAT İÇİN YOLLARDA OLMAYA DEVAM EDİYORUZ"

Ayakkabı, saraciye, deri ve kürk konfeksiyon, tabakhane ve ayakkabı aksamaları ihracatçıların, dünyanın hemen her köşesine ürün ihraç ettiğinin altını çizen Güven Karaca, "Her türlü zorluğa rağmen 2023 yılında 1,85 milyar dolar ile tarihimizin en yüksek ikinci ihracat değerini gerçekleştirdik. 502 milyon çift ayakkabı üreterek ülkemizi dünyanın yedinci büyük ayakkabı üreticisi konumuna yükselttiniz. Moda ve tasarım güçleri ile bilinen ülkeleri saraciye sektörü olarak ülkemizin ihracat pazarı yaptınız. Ülkemizin dünya ihracatından aldığı pay ancak yüzde 1 seviyesini geçmişken deri ve kürk konfeksiyon sektörlerimizde küresel payımız yüzde 5'i aştı. Kilogram değeri 200 doları aşan ihracata imza attınız." dedi.

2023 yılını sektör olarak yüzde 9,5 ihracat düşüşü ile kapattıklarını ifade eden Güven Karaca sözlerine şöyle devam etti: "Artık son günlerini yaşadığımız 2024 yılı, sektörümüz açısından daha da zor bir yıl oldu. sektörümüzün 2024 yılı ilk 10 aylık ihracatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde

20 azalış ile 1 milyar 300 milyon dolar olarak gerçekleşti. Sektörümüz 2024 yılında kilogram başına 11,7 dolar birim fiyata ulaşarak mücevher, savunma ve havacılık sanayi, hazır giyim ve konfeksiyon sektörlerinin hemen ardından en değerli dördüncü sektör oldu. İşimizin değerinin farkındayız, hedeflerimizi biliyor ve ihracat için yollarda olmaya devam ediyoruz. İnanıyorum ve biliyorum ki her türlü fırsat ve tehdiye hızlı tepki verebilen sektörümüz, yatırım ve ihracat ortamının iyileşmesi ile ihracatı en çok artan sektörler arasında tekrar yerini alacaktır. Bunun için kârlılığ ve tünelin ucundaki işi görmemiz yeterli olacaktır."

İDMİB Yönetim Kurulu Başkanı Güven Karaca:
"Katma değerli ihracatın çözümü tasarımdır. Bu ülkeyi sektörde tasarım ülkesi yapana kadar tasarımcılarımızla beraber çalışmaya devam edeceğiz."



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Çünkü Türkiye'nin ilacı ihracat. Ne kadar büyütürsek ne kadar geliştiresek Türkiye'nin refahı o kadar artar."



Geleceğin Tasarımcıları “Koza”da Ödüllerine Kavuştu

Genç yeteneklere parlak bir geleceğin kapılarını açan ve bu yıl 32'ncisi düzenlenen Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması'nda tasarımın önemi vurgulandı.



Moda dünyasına genç tasarımcılar kazandırmak amacıyla İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) tarafından bu yıl 32'ncisi düzenlenen Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması'nda ödüller sahiplerini buldu. Ödül törenine TİM Başkanı Mustafa Gültepe, TİM Başkan Vekilleri Ahmet Fikret Kileci ile Adil Pelister, İHKİB Başkan Yardımcısı Mustafa Paşahan, Koza Jüri Başkanı Nejdet Ayaydın ve sektörün önde gelen isimleri katıldı.

“ÖNCELİĞİMİZ HEP TASARIM OLDU”

Galanın açılış konuşmasında üretimde tasarımın önemine dikkat çeken TİM Başkanı Mustafa Gültepe, “Önceliğimiz hep tasarım oldu. Bu nedenle 32 yıldır Koza'yı düzenliyoruz. Bugün sektöre yön verenler Koza'dan çıktı.” dedi. Hazır giyim ve tekstilin Türkiye'de ilkleri yaratan sektörler olduğunu belirten TİM Başkanı Mustafa Gültepe, tasarım ve gençlerle sektörü

çok farklı yerlere taşıyacaklarını ifade etti. Gençlere kendi markalarını yaratmadan önce mutlaka bir firmada çalışmalarını tavsiye eden Başkan Gültepe, konuşmasını şu sözlerle tamamladı: “Hepiniz sektöre katkı sağlayacaksınız. İlk başta bir firmada başlayın. Bu coğrafyada çalışın. Daha sonra kendi markanızı kurarak dünyaya açılırsınız. Şu an Türk hazır giyim markalarının, 100 ayrı ülkede 3 bine yakın mağazası var.”

“GENÇ TASARIMCILARI SEKTÖRLE BULUŞTURUYOR”

İHKİB Etkinlikler Komite Başkanı Nejdet Ayaydın, yarışmanın finalindeki konuşmasında “İHKİB tarafından düzenlenen Koza Genç Moda Tasarımcıları Yarışması, 1992 yılından bu yana moda alanında kariyer yapmak isteyen genç tasarımcıları sektörle buluşturuyor. Sektöre çok önemli tasarımcılar kazandıran yarışmamıza bu yıl da yoğun bir talep vardı. 10 finalistin her birini tebrik

ediyorum.” dedi.

Belma Özdemir ve Nihan Peker mentörlüğünde yarışmaya hazırlanan 10 finalist: Ahmet Can Hızlı, Ece Zikguş, Gülnihal Uluçay, Lamia Duran, Levent Tirki, Mehmet Melih Sevinç, Selçuk Durdu, Sude Keskin, Taha Erdem Ömeroğlu ve Umut Kaya gala gecesinde gerçekleşen defileyle koleksiyonlarını sergiledi. Defile sonrasında gerçekleşen ödül töreninde “De Pulchritudo” koleksiyonuyla Sude Keskin birincilik ödülünün sahibi oldu. İkincilik ödülünü “İki Yüz Yirmi İki” koleksiyonuyla Umut Kaya, kazanırken, üçüncülük ödülünü ise “Beni Böyle Sev” koleksiyonuyla Ahmet Can Hızlı kazandı. Genç yeteneklere parlak bir geleceğin kapılarını açan yarışmanın birincisi 150.000 TL, ikincisi 100.000 TL ve üçüncüsü 75.000 TL para ödülünün yanı sıra Ticaret Bakanlığının destekleriyle yurt dışında eğitim ve Türkiye'de bir yıllık İngilizce dil eğitimine katılma hakkı kazandı.

Türk Fındığı Hint Festivallerinin Yeni Gözdesi Olmaya Aday



Hindistan'a yönelik fındık ihracatımızın artırılması amacıyla Ticaret Bakanlığı tarafından desteklenen ve Karadeniz ile İstanbul Fındık ve Mamulleri İhracatçıları Birlikleri tarafından yürütülmekte olan tanıtım projesi hız kesmeden devam ediyor. 27 Ağustos'ta Yeni Delhi Büyükelçiliğinde verilen resepsiyon ile başlayan tanıtım projesi çerçevesinde, festival sezonunun başladığı eylül ayı ve sonrasında çok sayıda faaliyet gerçekleştirildi. Bu dönemdeki etkinliklerde, başta Diwali olmak üzere çeşitli Hint festivallerinde kuruyemiş ve tatlıların kişiler arasındaki geleneksel hediyeleşmelerde yoğun olarak kullanılması dikkate alınarak Türk fındığının bu kültürün bir parçası haline getirilmesi amaçlandı.

Bu faaliyetlerden en öne çıkanı ülkenin en büyük çerez ve şekerleme firmalarından biri olan Haldiram firması ile gerçekleştirilen ortak promosyon etkinliği oldu. Haldiram'ın 22 farklı mağazasında gerçekleştirilen ortak faaliyet kapsamında, firma tarafından sekiz farklı geleneksel Hint tatlısının fındıklı versiyonları geliştirildi ve özel tanıtım etkinlikleriyle satışa

sunuldu. 15 Ekim-25 Aralık 2024 tarihleri arasında gerçekleştirilecek ortak promosyonun Türk fındığının ülkedeki bilinirliğine önemli bir katkı yapması bekleniyor.

Fındığın faydalı besin değerlerinin öne çıkarılmasına yönelik ise, klinik diyetisyen ve beslenme uzmanlarını bir araya getiren ve 28-29 Eylül 2024 tarihlerinde Udaipur şehrinde gerçekleştirilen AICNU 2024 etkinliğine sponsor olunarak yaklaşık 750 beslenme uzmanına Türk fındığının günlük diyetlere dâhil edilmesinin sağlığa avantajları hakkında bilgilendirme yapılması fırsatı yakalandı. Diğer taraftan, 10 Ekim tarihinde dünyanın en prestijli aşçılık okullarından biri olan Le Cordon Blue'nun Gurgaon şehrinde yer alan kampüsünde Hint öğrencilere Türk fındığının farklı alanlardaki uygulamaları ve besin değerleri hakkında bir seminer verildi. Hindistan'ı, Türk fındığının en büyük pazarlarından biri yapmayı amaçlayan fındık ihracatçıları tarafından yürütülmekte olan uzun soluklu tanıtım projesinin 2027 yılı sonuna kadar devam etmesi planlanıyor.

Hindistan'ı, Türk fındığının en büyük pazarlarından biri yapmayı amaçlayan tanıtım projesinin 2027 yılı sonuna kadar devam etmesi planlanıyor.

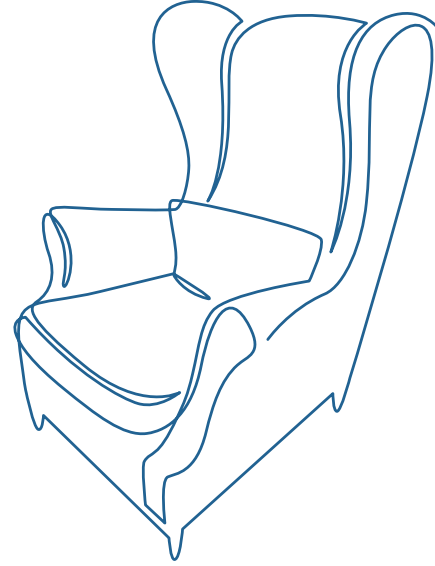


Mobilya Sektörü Yetkin Eleman Sorununa Çözüm Arıyor

Ülkemizin ihracat hedeflerine önemli bir katkı sağlayan mobilya sektörü, birçok sektörde olduğu gibi nitelikli eleman sorunu ile karşı karşıya. Sektörün büyüme ve inovasyon potansiyelini artırmanın nitelikli istihdam sorununun çözümünden geçtiğini vurgulayan İstanbul Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erkan Özkan, "Sektörde çalışacak kalifiye elemanların yetiştirilmesi, mesleki eğitimlerle doğrudan bağlantılı. Bunun için meslek liselerinin muhakkak teşvik edilmesi ve gençlerin gerek lisans gerekse ön lisans programlarına yönlendirilmesi gerekiyor." dedi. Nitelikli eleman sorununun çözümü için üniversiteler, meslek liseleri ve sektörel dernekler arasındaki iş birliklerinin artırılması gerektiğine de değinen Erkan Özkan, tasarım ve teknoloji dünyasındaki gelişmelere hızla adapte olarak,

Nitelikli eleman sorununun çözümü için üniversiteler, meslek liseleri ve sektörel dernekler arasındaki iş birliklerinin artırılması gerekiyor.

büyüme potansiyelini sürekli artıran sektörün yoluna güçlü bir şekilde devam edebilmesi için kapsamlı bir eylem planı ve yol haritası hazırlanması gerektiğinin altını çizdi. Özkan, "Türkiye'nin küresel pazardaki rekabet gücünü artırmak ve ihracat hedeflerimize ulaşmak adına sektörümüzde nitelikli iş gücü olmazsa olmaz bir unsur. Ancak nitelikli eleman bulma konusunda yaşadığımız sıkıntılar, sektörümüzün verimliliğini doğrudan etkiliyor ve gelecekteki büyüme potansiyelimizi sınırlıyor. Bu sorunun çözümü için kapsamlı bir eylem planı ve iş birlikleri hayati önem taşıyor" ifadelerini kullandı.



GAİB'de Yapay Zekâ Günü Düzenlendi

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB), bilgilendirme faaliyetlerine bir yenisini daha ekledi. GAİB, ortağı olduğu "AI4VET4AI AB Erasmus+ Projesi" kapsamında düzenlediği "AI DAY/Yapay Zekâ Günü" etkinliğinde, dış ticaretten reel ekonomiye perakende sektörden siber güvenliğe birçok konuda ihracatçılara önemli bilgiler sundu. Etkinlikte, İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Management Information Systems Bölüm Başkanı Prof. Dr. Öykü İyigün, yapay zekâ alanındaki güncel gelişmeleri katılımcılarla paylaştı.

İhracatçı ve akademisyenlerin yoğun ilgi gösterdiği etkinli-

ğe toplam 257 kişi katılırken etkinlikte söz alan GAİB Koordinatör Başkanı Ahmet Fikret Kileci, "Yapay zekânın geldiği nokta bizi her gün daha da şaşırtıyor. Önceden 20-30 yılda majör teknolojik değişiklikler olurken bugün neredeyse her gün yeni şeylerle karşılaşıyoruz. Yapay zekâ iyi yönde kullanıldığında kaynaklarımızın etkin kullanılmasını sağlayacaktır. Üretim süreçlerine akıllı çözümler eklendiğinde maliyet avantajı beraberinde gelecektir. Biz de GAİB olarak son günlerin popüler konusu olan Yapay zekâ alanında uzman kişileri sizlerle bir aya getirmekten mutluluk duyuyoruz." şeklinde konuştu.

"AI DAY/Yapay Zekâ Günü" etkinliğinde, dış ticaretten reel ekonomiye perakende sektörden siber güvenliğe birçok konuda ihracatçılara önemli bilgiler sunuldu.



Türkiye, Kuru Üzüm İhracatında Hedef Yükseltti

Türkiye'nin üretim ve ihracatında dünya lideri olduğu geleneksel ihraç ürünlerinden çekirdeksiz kuru üzümde 2023/24 sezonu bir önceki sezona göre yüzde 11'lik artışla 490 milyon dolarlık ihracatla tamamlandı. 64. Uluslararası Çekirdeksiz Kuru Üzüm Üreten Ülkeler Konferansı'nda, Türkiye'nin 236 bin ton rekolteyle dünya genelindeki 1 milyon 157 bin tonluk çekirdeksiz kuru üzüm rekoltesinin yüzde 20'sini tek başına gerçekleştireceği belirtildi. EİB Organik Ürünler ve Sürdürülebilirlik Koordinatörü Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mehmet Ali Işık ise üretici ülkelerin 2024/25 sezonunu değerlendirdiğini ve 2024/25 yılı rekolte, iç tüketim ve ihracat beklentileriyle ilgili sunumlar gerçekleştirdiğini söyledi. "Çekirdeksiz kuru üzüm arzında 2023 mahsulüne kıyasla yüzde 6,14'lük bir artış gözlemlendi. Başlangıç stoklarında ise yüzde 49 oranında önemli bir düşüş söz konusu. Stoklardaki bu azalmaya rağmen, üretimdeki genel artışın, küresel üzüm arzının artan talebi karşılayacağını öngörüyoruz. Golden üzüm üretimi yalnızca yüzde 1 artış gösterdi, toplam stoklar ise devreden stokların az olması nedeniyle yüzde 14 oranında azaldı. Toplam arz değişmeden kalmıştır. Yunanistan'ın kuş üzümü üretimindeki artışa rağmen, başlangıç stoklarındaki düşüş nedeniyle kuş üzümünün toplam arzında %8 oranında bir azalma bekleniyor."

Türkiye'nin, dünya genelindeki 1 milyon 157 bin tonluk çekirdeksiz kuru üzüm rekoltesinin yüzde 20'sini tek başına gerçekleştirmesi hedefleniyor.

"Turkish Stones" Dünya Sahnesinde

Türk doğal taşı bu yıl Singapur'da düzenlenen dünyanın önde gelen mimarlık festivali "World Architecture Festival"de (WAF) yer aldı. İstanbul Maden İhracatçıları Birliği (İMİB), Ege İhracatçıları Birliği (EİB) ve Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği'nin (BAİB) dâhil olduğu proje kapsamında WAF ile imzalanan sponsorluk çerçevesinde Türk doğal taşlarının dünya sahnesinde yer alması sağlandı. Singapur'da düzenlenen etkinliğe Türkiye Cumhuriyeti Singapur Büyükelçisi Mehmet Burçin Gönenli de katıldı. Turquality desteği alınan "Land of Stone" yani "Taşın Ana Vatanı" projesi kapsamında Türk doğal taşının dünya çapında bilinen bir marka hâline gelmesi amaçlanıyor.

Turquality desteği alınan "Land of Stone" yani "Taşın Ana Vatanı" projesi kapsamında Türk doğal taşının dünya çapında bilinen bir marka hâline gelmesi amaçlanıyor.

Turquality desteği alınan "Land of Stone" yani "Taşın Ana Vatanı" projesi kapsamında Türk doğal taşının dünya çapında bilinen bir marka hâline gelmesi amaçlanıyor. İMİB Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Batal, "Turkish Stones markasını dünyada hak ettiği noktaya çıkarmak için üç birlik bir araya geldik. Türk doğal taşlarını mimarlık dünyasının zirvesindeki katılımcılarla buluşturduk. Ayrıca, festivalin yarışma bölümünde 'Best Use Of Stone' (taşın en iyi kullanımı) kategorisi de 'Turkish Stones' sponsorluğunda düzenlendi. WAF, gelecek yıl Miami'de devam edecek. Biz yine orada olacağız. Turkish Stones'un uzun vadeli hedefleri arasında da, bu prestijli etkinliği Türkiye'de düzenlenmek bulunuyor." dedi.





Alekos Fassianos: Bizans'a Yelken Açılışı Sergi

Mekân:
Zeyrek Çinili Hamam

Saat:
10.00-18.00

Bizans Sarnıcındaki Bizans Sergisi

Alekos Fassianos Müzesi ve Ma-lıkanesi iş birliğiyle düzenlenen Alekos Fassianos: Bizans'a Yelken Açılışı sergisi, uygulamaları resim, şiir, seramik, tasarım ve mimariyi kapsayan ünlü Yunan sanatçı Alekos Fassianos'un daha önce görülmemiş eserlerini görücüye çıkarıyor. Antik sanat ve modernizmi harmanlayan kendine özgü tarzıyla ünlü olan sanatçının, canlı renkler ve akıcı çizgilerle karakterize edilen eserleri, Yunan mitolojisine derinden kök salmıştır ve günlük yaşamı mitolojileştiriyor. Fassianos'un Türkiye'deki ilk kurumsal sergisi, 31 Aralık 2024 tarihine kadar ziyaret edilebilir.



Yeryüzü Halleri Sergi

Mekân:
Yapı Kredi Kültür Sanat

Saat:
10:00-19:00

Ekoloji ve Sanatın Kesişimi

İsmi, Birhan Keskin'in insan dışı canlıları merkeze alarak yazdığı şiir kitabı Yeryüzü Halleri'nden alan sergi, ekolojide dayanan eserler üreten, on bir güncel sanatçıyı bir araya getiriyor. Araştırma ve süreç temelli eserlerle birlikte biçimsel estetiği de önceleyen çalışmalardan oluşan sergi, resim, performans, fotoğraf, video, vitray, heykel ve yerleştirme gibi çeşitli mecraları içeriyor. Yaşamsal kaynaklar üzerindeki topluluk haklarının korunması gerekliliği etrafında şekillenen sergi 30 Mart 2025 tarihine kadar ziyaretçilere açık.



Finans Nasıl İşler? Mihir Desai

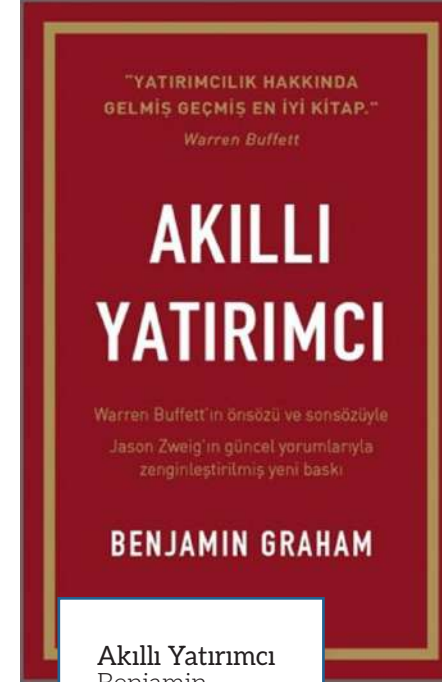
Sayfa Sayısı:
352

İlk Baskı Yılı:
2023

Yayınevi:
EAE Yayınları

Sayıları Anlamak için El Kitabı

Finansı daha derinden anlamak isteyenler için yazılmış olan bu kitapta, finans alanına yeni girerler, finans hakkında konuşmaya başlamak için sezgiye dayanan yapı taşlarının ve temel kavramların sunulduğunu görecek. Kitap, okuyucuların finans konusunu fikir veya terimlerin uygulamalarından daha da derinlemesine anlamalarını sağlayacak. Hırslı yöneticiler ise kitap sayesinde finansal uzman ve yatırımcılarla toplantıları hakkında daha derinlemesine düşünebilecek ve onlarla daha anlamlı görüşmeler yapabilecek.



Akıllı Yatırımcı Benjamin Graham

Sayfa Sayısı:
648

İlk Baskı Yılı:
2018

Yayınevi:
Epsilon Yayınevi

Ekonomik Özgürlük Üzerine

Öyleyse dünyaca ünlü yatırımcı Benjamin Graham tarafından kaleme alınan "Akıllı Yatırımcı" kitabı, yatırım hakkında dünyanın en zengin insanlarından özel ders almak isteyenler için bir klavuz özelliği taşıyor. Kitabı okuyanlar, varlıklarını en iyi şekilde yönetebilecek ve kendine pasif gelir oluşturabilecek. Bununla birlikte dünya üzerinde yer alan her türlü yatırım aracı hakkında fikir sahibi olabilecek ve en önemlisi de ekonomik özgürlüğünü kazanmak isteyenlere yardımcı olacak.



Uçmak "Hezarfen Ahmed Çelebi" Tiyatro

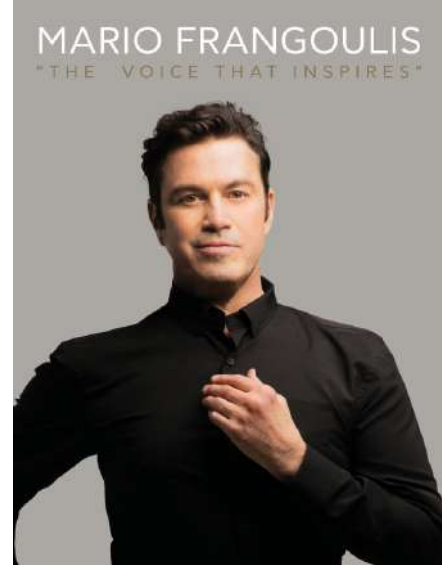
Yazan:
Ömer F. Oyal

Rejisör:
Hakan Çimenser

Mekân:
AKM

Havada Süzülmenin Duygusu

17. yüzyıl İstanbul'unda aklına uçmak fikrini sabitlemiş biri Ahmed Çelebi... Varsa yoksa uçmak; havada süzülmenin kendine çeken duygusuna, düşüşün âlemlere sığmayan korkusu ve zevkine ulaşmak için tüm benliğini ortaya koymuş bir adam. Sultan IV. Murad'ın bu gayesinden haberi olmasıyla artık ciddiyete binen uçuşa sevdası, Hezarfen'in hayat ve ölüm arasında gidiş gelişlerine döndürür. Ya uçuş mümkün olacaktır ya da güneş olmadan doğacaktır. Hezarfen'in uçuşa macerası, 20 Aralık'ta AKM Tiyatro Salonu'nda.



Mario Frangoulis Konseri

Mekân:
Volkswagen Arena

İlham Veren Ses

Dünyanın en önemli tenorlarından biri olan ve kusursuz performansı milyonların kalbini fetheden Mario Frangoulis, sahnedeki 35. yılını unutulmaz bir müzikal deneyim ile kutluyor. Toplamda 6 milyonun üzerinde albüm satışı ile en sevilen klasik crossover sanatçılarından biri olan Frangoulis, en popüler şarkılarının yanı sıra klasik müzikten modern eserlere uzanan zengin bir repertuarla senfonik orkestra eşliğinde 14 Aralık'ta Volkswagen Arena'da sevenleriyle buluşacak!

İhracat Rakamları (ÖTS)



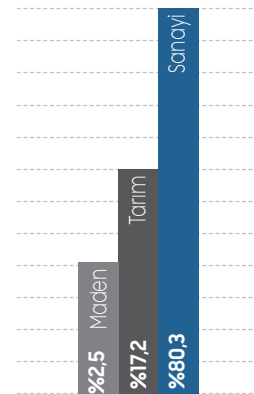
En Fazla İhracat Yapılan 10 Ülke

2024 yılı Kasım ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,528 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,179 milyar dolarla İtalya ve 1,167 milyar dolarla ABD izledi.

Alt Üretim Gruplarının 2024 Yılı Kasım Ayında İhracattan Aldığı Pay



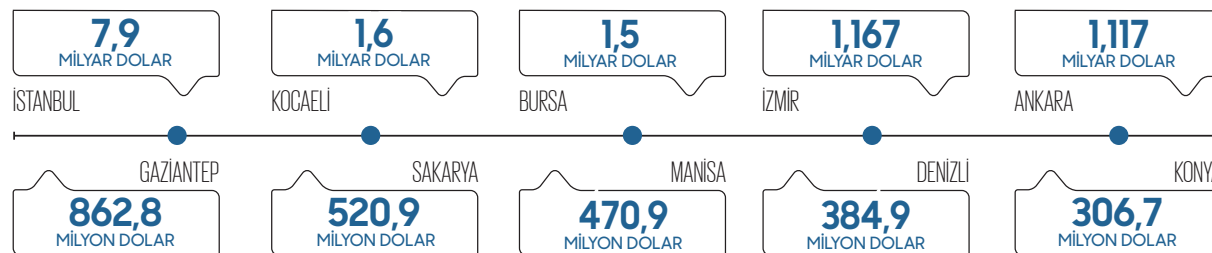
Ana Üretim Gruplarının 2024 Yılı Kasım Ayında İhracattan Aldığı Pay



2024 Yılı Kasım Ayında İl Bazında En Dikkat Çeken İhracat Artışı





İllere Göre 2024 Yılı Kasım Ayı İhracat Dağılımı



Sektörel Bazda İhracat Rakamları -1,000 \$

SEKTÖRLER	1-30 KASIM				1 OCAK - 30 KASIM			
	2023	2024	Değişim ('24/'23)	Pay(24) (%)	2023	2024	Değişim ('24/'23)	Pay(24) (%)
I. TARIM	3.301.497	3.357.117	1,7	17,2	31.717.491	32.832.275	3,5	15,9
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	2.307.740	2.320.930	0,6	11,9	21.233.864	22.112.553	4,1	10,7
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.164.216	1.063.649	-8,6	5,5	11.207.549	10.787.264	-3,8	5,2
Yaş Meyve ve Sebze	395.391	360.949	-8,7	1,8	3.001.453	3.052.965	1,7	1,5
Meyve Sebze Mamulleri	230.008	245.343	6,7	1,3	2.167.223	2.483.484	14,6	1,2
Kuru Meyve ve Mamulleri	181.030	193.318	6,8	1,0	1.438.535	1.677.825	16,6	0,8
Fındık ve Mamulleri	211.893	292.709	38,1	1,5	1.623.881	2.353.535	44,9	1,1
Zeytin ve Zeytinyağı	47.730	74.886	56,9	0,4	817.154	742.269	-9,2	0,4
Tütün	68.138	79.728	17,0	0,4	854.755	888.347	3,9	0,4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	9.334	10.348	10,9	0,1	123.314	126.865	2,9	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	306.874	364.524	18,8	1,9	3.179.840	3.531.920	11,1	1,7
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	306.874	364.524	18,8	1,9	3.179.840	3.531.920	11,1	1,7
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	686.884	671.664	-2,2	3,4	7.303.786	7.187.802	-1,6	3,5
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	686.884	671.664	-2,2	3,4	7.303.786	7.187.802	-1,6	3,5
II. SANAYİ	16.120.819	15.666.998	-2,8	80,3	164.887.822	167.716.941	1,7	81,4
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1.191.728	1.232.405	3,4	6,3	13.027.223	12.752.846	-2,1	6,2
Tekstil ve Hammaddeleri	801.034	855.847	6,8	4,4	8.788.053	8.715.897	-0,8	4,2
Deri ve Deri Mamulleri	123.845	116.680	-5,8	0,6	1.742.920	1.416.716	-18,7	0,7
Halı	266.849	259.878	-2,6	1,3	2.496.250	2.620.234	5,0	1,3
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	2.850.279	2.535.204	-11,1	13,0	27.796.475	28.147.342	1,3	13,7
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2.850.279	2.535.204	-11,1	13,0	27.796.475	28.147.342	1,3	13,7
C. SANAYİ MAMULLERİ	12.078.812	11.899.390	-1,5	61,0	124.064.124	126.816.753	2,2	61,6
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.428.517	1.489.931	4,3	7,6	17.793.152	16.661.719	-6,4	8,1
Otomotiv Endüstrisi	3.166.929	3.241.318	2,3	16,6	31.819.105	33.731.566	6,0	16,4
Gemi, Yat ve Hizmetleri	259.259	152.748	-41,1	0,8	1.717.707	1.691.085	-1,5	0,8
Elektrik ve Elektronik	1.384.071	1.455.476	5,2	7,5	14.769.630	15.205.762	3,0	7,4
Makine ve Aksamları	1.016.192	949.067	-6,6	4,9	10.337.602	10.227.554	-1,1	5,0
Demir ve Demir Dışı Metaller	974.540	1.062.009	9,0	5,4	11.516.007	11.463.471	-0,5	5,6
Çelik	1.162.621	1.261.929	8,5	6,5	13.511.724	14.719.943	8,9	7,1
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	345.073	346.040	0,3	1,8	4.246.851	3.973.829	-6,4	1,9
Mücevher	1.253.997	676.706	-46,0	3,5	6.957.168	6.844.115	-1,6	3,3
Savunma ve Havaçılık Sanayii	481.780	637.199	32,3	3,3	4.826.378	5.760.556	19,4	2,8
İklimlendirme Sanayii	605.835	626.968	3,5	3,2	6.568.801	6.537.153	-0,5	3,2
III. MADENCİLİK	480.883	486.653	1,2	2,5	5.237.712	5.476.868	4,6	2,7
Madencilik Ürünleri	480.883	486.653	1,2	2,5	5.237.712	5.476.868	4,6	2,7
TOPLAM (TİM*)	19.903.199	19.510.768	-2,0	100,0	201.843.024	206.026.084	2,1	100,0
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	3.097.531	2.780.207	-10,2	12,5	30.826.354	32.460.214	5,3	13,6
GENEL İHRACAT TOPLAMI	23.000.730	22.290.975	-3,1	100,0	232.669.378	238.486.297	2,5	100,0

 <p>Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Limonluk Mah. Vali Hüseyin Aksoy Cad. No: 4 Yenisehir/Mersin Tel: 0 324 325 37 37 Faks: 0 324 325 41 42 E-Posta: akib@akib.org.tr Web Adresi: www.akib.org.tr Genel Sekreter: Mehmet Ali Erkan Genel Sekreter Yrd.: Canan Aktan Sarı Genel Sekreter Yrd.: Osman Erşahan Genel Sekreter Yrd.: H. Okan Şenel</p>	 <p>Hizmet İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 A Blok Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 01 00 Faks: 0 212 454 01 01 E-Posta: info@hib.org.tr Web Adresi: www.hib.org.tr Genel Sekreter: Fatih Özer Genel Sekreter Yrd.: Abdullah Keskin Genel Sekreter Yrd.: Üzeyir Işık</p>
 <p>Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Aspendos Bulvarı No: 221 07200/Antalya Tel: 0 242 311 80 00 Faks: 0 242 311 79 00 E-Posta: baib@baib.gov.tr Web Adresi: www.baib.gov.tr Genel Sekreter: Ümit Sezer</p>	 <p>İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 C Blok, Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 05 00 Faks: 0 212 454 05 01-02 E-Posta: iib@iib.org.tr Web Adresi: www.iib.org.tr Genel Sekreter: Doğuş Tozanlı Genel Sekreter Yrd.: İsmail Bozdemir Genel Sekreter Yrd.: Kutay Oktay Genel Sekreter Yrd.: Volkan Kekevi</p>
 <p>Denizli İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Akhan Mah. 246 Sok. No: 8 Pamukkale/Denizli Tel: 0 258 274 66 88 Faks: 0 258 274 72 22 - 62 E-Posta: denib@denib.org.tr Web Adresi: www.denib.org.tr Genel Sekreter: Uğur Dayıoğlu Genel Sekreter Yrd.: Yusuf Fidangenç</p>	 <p>İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 A Blok Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 00 00 Faks: 0 212 454 00 01 E-Posta: immib@immib.org.tr Web Adresi: www.immib.org.tr Genel Sekreter: Armağan Vurdu Genel Sekreter Yrd.: Coşkun Kıriloğlu Genel Sekreter Yrd.: Muharrem Kayılı Genel Sekreter Yrd.: Aydın Yılmaz</p>
 <p>Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Cumhuriyet Cad. Eren İş Mrk. No: 86 K: 4-5 Erzurum Tel: 0 442 214 11 85 Faks: 0 442 214 11 89-91 E-Posta: daibarge@daib.org.tr Web Adresi: www.daib.org.tr Genel Sekreter: Murat Karapınar</p>	 <p>İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 B Blok Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 02 00 Faks: 0 212 454 02 01 E-Posta: info@itkib.org.tr Web Adresi: www.itkib.org.tr Genel Sekreter: Mustafa Bektaş Genel Sekreter Yrd.: Özlem Güneş Genel Sekreter Yrd.: Fatih Zengin Genel Sekreter Yrd.: Çağrı Öztürk</p>
 <p>Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Pazarca Mah. Sahil Cad. No: 95 Trabzon Tel: 0 462 326 16 01 Faks: 0 462 326 94 01-02 E-Posta: dkib@dkib.org.tr Web Adresi: www.dkib.org.tr Genel Sekreter: İdris Çevik</p>	 <p>Karadeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Atatürk Bulvarı No:19/E 28200 Giresun Tel: 0 454 216 24 26 Faks: 0 454 216 48 42 E-Posta: kib@kib.org.tr Web Adresi: www.kib.org.tr Genel Sekreter: Sertaç Şevket Toramanoğlu</p>
 <p>Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Atatürk Cad. No:382 Alsancak/İzmir Tel: 0 232 488 60 00 Faks: 0 232 488 61 00 E-Posta: eib@egebirlik.org.tr Web Adresi: www.egebirlik.org.tr Genel Sekreter: İ. Cumhuri İşbirakmaz Genel Sekreter Yrd.: Kemal Coşkun Genel Sekreter Yrd.: Çiğdem Önsal Genel Sekreter Yrd.: Serap Ünal</p>	 <p>Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Ceyhan Atuf Kansu Cad. No: 120 Balgat/Ankara Tel: 0 312 447 27 40 (5 Hat) Faks: 0 312 446 96 05 E-Posta: oaibwebmaster@oaib.org.tr Web Adresi: www.oaib.org.tr Genel Sekreter: Musa Demir Genel Sekreter Yrd.: Esra Arpınar Genel Sekreter Yrd.: Fatih Yumuş</p>
 <p>Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Gazimuhtarpaşa Bulvarı Mücahitler Mah. 52012 No'lu Sk. No: 6 27090 Şehitkamil/Gaziantep Tel: 0 342 211 05 00 Faks: 0 342 221 05 09-10 E-Posta: gaibevrak@gaib.org.tr Web Adresi: www.gaib.org.tr Genel Sekreter: Bülent Kayalı Genel Sekreter Yrd.: Ahmet Şahbudak Genel Sekreter Yrd.: Aydın Kutlu Genel Sekreter Yrd.: Serdar Hasan Aydoğan</p>	 <p>Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Organize Sanayi Bölgesi 2. Gelişim Sahası Kahverengi Cad. No: 11 16140 Nilüfer/Bursa Tel: 0 224 219 10 00 Faks: 0 224 219 10 90 E-Posta: uludag@uib.org.tr Web Adresi: www.uib.org.tr Genel Sekreter: Mümin Karacakayalılar Genel Sekreter Yrd.: Ayşe Mehtap Ekinci Genel Sekreter Yrd.: Birgül Polat</p>

Genel Sekreter Yiğit Tufan Eser
Genel Sekreter Yrd. Dr. Kübra Ulutaş Genel Sekreter Yrd. Mustafa Seçilmiş Genel Sekreter Yrd. Funda Özgülec 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



Doğanın özünü hayata katıyoruz!

Doğanın sınırsız zenginliğinden ve hayatın tüm renklerinden besleniyoruz.

Yaratıcı kültürümüz ve insan kaynağımız, ileri teknolojimiz, mükemmellik anlayışımız, tutkumuz ve sevgimizle yaratmaya, büyümeye ve gelişmeye devam ediyoruz.



seluz.
fragrances & flavors
BEYOND THE SENSES

WeLD İŞİNİZİ HER ZAMAN YUKARI TAŞIR.

Lojistik planlama sürecinde zaman yönetiminden anlık uygun fiyat tekliflerine kadar WeLD ile büyüyün, işinizi de gönderinizi de yukarı taşıyın.



Sea



Air



Road



weld online platform

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

