

## İhracatta 2024 Rekoru 262 Milyar Dolar



### DOSYA:

Vize Krizindeki  
Görünmez Duvar Nasıl Aşılacak?

### TEKNOLOJİ:

Başarıyı Mümkün Kılan  
Cesur Adım: Togg

### MEKÂN:

İstanbul'un Kalbi Atan  
Caddeleri





HAVADA, KARADA, AÇIK DENİZLERDE

► “DÜNYANIN REDÜKTÖRÜ”

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



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

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

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



# BORSA İSTANBUL YATIRIMA DEĞER



Güçlü altyapısı ve sürdürülebilir finans çözümleriyle Borsa İstanbul, güvenilir ve yenilikçi bir yatırım platformu sunar.



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

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



# İçindekiler

10

## İHRACATTA REKOR TAZELENDİ

2024 yılı ihracat verileri Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın da katıldığı toplantıyla İstanbul'da açıklandı. Açıklanan ihracat verilerine göre 2024 yılında Türkiye'nin mal ihracatı 262 milyar dolara ulaştı.

22

## 2025 YILINI ŞEKİLLENDİRECEK UNSURLAR

Can Fuat Gürlesel: 1973'ten bu yana en değerli üçüncü dönemini yaşayan dolar, 2025 yılında faiz farkları nedeniyle güçlenmeye devam edecek.

24

## YENİ STRATEJİLER VE İHTİYATLI İYİMSERLİK: 2025

2025, küresel ekonomideki büyüme için yavaş ama istikrarlı bir seyir izleyen, yeni bir dönem olarak lanse ediliyor. Fırsatlar ve risklerle dolu bir yıl olması beklenen 2025, dengelerin yeniden tanımlandığı bir yıl olabilir.

44

## VİZE KRİZİNDEKİ GÖRÜNMEZ DUVAR NASIL AŞILACAK?

Bir süredir devam eden, uzun bekleme süreleri ve yüksek ret oranlarıyla derinleşmeye devam eden vize engeli, firmaların taahhütlerini yerine getirmesine ket vurarak Türkiye'nin ihracattaki pazar avantajı önünde büyük bir risk oluşturuyor.

50

## AVRUPA'NIN LOKOMOTİFİ: ALMANYA

Sağladığı yüksek refah olanakları ile ABD'den sonra en çok göç alan ikinci ülke konumundaki Almanya; yüksek oranda sanayileşmiş yapısı ve istikrarlı ekonomisiyle hem dünya ülkeleri hem de Türkiye için uzun vadeli ve güvenilir bir rota olmayı sürdürüyor.

62

## ANADOLU'DAN DÜNYA PAZARINA: TÜRK MÜCEVHERATI

Tarih boyunca kuyumculuk geleneğini sürdüren Türkiye, modern tasarımları ve yüksek üretim kapasitesiyle küresel çapta rekabet avantajına sahip.

68

## BAŞARIYI MÜMKÜN KILAN CESUR ADIM: TOGG

Elektrikli araç devrimine Togg ile dâhil olan ve sürece hızla ayak uyduran Türkiye'de, elektrikli araç sayısı 155 bine ulaştı.

72

## İSTANBUL'UN KALBİ ATAN CADDELERİ

Geçmişten bugüne ticaretin kalbinin attığı, İstanbul'un tarih kokan caddeleri, hem zamana hem de modern hayata ayak uydurarak herkesin uğrak noktası oluyor.

56



Türkiye, strateji planındaki hedefler ile gücüne güç katacak ve dünyanın enerji üreticileri ile tüketici pazarları arasında kritik bir köprü işlevi görecek.

72



LC Waikiki Yönetim Kurulu Başkanı Vahap Küçük: "LC Waikiki olarak şu anda Avrupa'nın en başarılı beş markasından biriyiz. Hedefimiz ise 2026 yılında Avrupa'nın en başarılı üç moda perakendecisinden biri olmak."

36



50



### TİMREPORT

**TİM ADINA SAHİBİ BAŞKAN**  
Mustafa GÜLTEPE

**YAYIN KURULU**  
Adil PELİSTER  
Biol 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

**v.i.y.a.m.e.d.y.a**

**AJANS BAŞKANI**  
Selda YEŞİLTAŞ

**YAYINLAR KOORDİNATÖRÜ**  
Murat ERDOĞAN

**ART DİREKTÖR**  
Serpil YENİHAYAT

**GRAFİK TASARIM**  
Hira DOLGUN

**EDİTÖR**  
Gizem İRİS

**REKLAM MÜDÜRÜ**  
İlknur ULUSOY  
ilknur@viyamedya.com

**REKLAM SORUMLUSU**  
Aysima KAYA

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

www.viyamedya.com | viya@viyamedya.com

✕ f @  
/viyamedya





# Türkiye İhracatla Yükseliyor

## MUSTAFA GÜLTEPE

TİM Başkanı



### Zor Bir Yılı Daha Başarıyla Tamamladık

**K**üresel talepteki yavaşlamaya ve rekabetçiliğimizin zayıflamasına rağmen ihracat ailesi olarak bir yılı daha başarıyla geride bırakmanın haklı gururunu yaşadık. Mal ihracatında 12 ayın sekizini artıda tamamladık. Yılın son ayında 23,5 milyar dolarla tüm zamanların en yüksek aralık ayı ihracatını gerçekleştirdik. Yüzde 2,5 artışla 262 milyar dolara ulaşan yıllık ihracatta rekorumuzu yeniledik. Küresel mal ihracatındaki payımızı yüzde 1,08'e çıkardık.

Bu anlamlı başarıda katkısı olan tüm ihracat ailemize şükranlarımı sunuyorum. TİM olarak biz de firmalarımızı yeni pazarlarla ve yeni müşterilerle buluşturmak için yıl boyunca yoğun bir mesai harcadık. 2023'te olduğu gibi 2024'te de heyet programlarına ağırlık verdik. İhracatçı birliklerimiz ile 58 ülkeye 135 heyet düzenledik. Firmalarımızın toplamda 35 bin ikili iş görüşmesi gerçekleştirmesini sağladık. 350'ye yakın fuarda ülkemizi temsil ettik.

Geçen yıl ihracat ailemize 15 yeni firma katıldı. 31 ilimiz 1 milyar doların üzerinde ihracat yaptı. 59 ülkede ihracat rekoru kırdık. Yüksek teknolojlili ürün ihracatımızı 8,8 milyar dolara, orta-yüksek teknolojlili ürün ihracatımızı 92,4 milyar dolara taşıdık. Orta-yüksek ve yüksek teknolojlili ürün ihracatının toplam ihracatımızdaki payını yüzde 41 seviyesine çıkarmamız, katma değerli üretim hedeflerimiz doğrultusunda kaydettiğimiz ilerlemelerin en güçlü göstergesi oldu.

2024'e 110 milyar dolar hedefiyle başladığımız hizmet ihracatında ise 10 ayı 97,1 milyar dolarla tamamladık. Yıllıklandırılmış rakamlara

göre ekim ayı itibarıyla 112,5 milyar dolara ulaşmış bulunuyoruz. Aynı dönemde 54 milyar dolarlık hizmet ticareti fazlası, Türkiye'nin dış ticaret dengesine önemli bir katkı sundu.

Bu tablo, üretim gücümüzü, teknolojik dönüşümümüzü ve dünyaya açılan vizyonumuzu somut bir şekilde yansıtıyor. Başarıları kalıcı hâle getirmek için daha çok çalışmamız gerektiğinin bilincindeyiz. Üretimin ve ihracatın sürekliliğini sağlamak, firmalarımızın rekabet gücünü artırmak ve küresel ticaretteki yerimizi sağlamlaştırmak için atılacak her adım hayati önem taşıyor. Sanayicimizin korunması, finansman maliyetlerinin düşürülmesi, enflasyonla kurun dengeli gitmesi, önceliklerimiz arasında yer almalı. Bu kapsamda devletimizin atacağı her adımda, elimizden gelen gayreti göstermeye hazırız.

Yakın coğrafyamızdaki çatışmalara ve küresel belirsizliklere rağmen 2025'e 280 milyar dolar gibi iddialı bir hedefle başlıyoruz. Bu hedef doğrultusunda 2025'te çok daha fazla heyet düzenleyerek firmalarımızı yeni müşterilerle buluşturmaya devam edeceğiz. Küresel siyasi ve ekonomik konjonktürü dikkate alarak firmalarımızın yönlendirilebileceği hedef pazarları belirlemek için çalışmalarımızı tamamladık. Bu süreçte Ticaret Bakanlığımızın Uzak Ülkeler Stratejisi ve İslam Ülkeleri İhracatı Geliştirme Stratejisi kapsamında İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi ülkeleri de göz önünde bulundurduk.

2024'te hızımızı kesen engellerin kaldırılması halinde hedefe ulaşmanın hayal olmadığına inanıyorum. Bu inançla 2025'in tüm ihracat ailemize ve ülkemize güzellikler getirmesini diliyorum.



# DÜNYA TURU



## DÜNYA

### 120 MİLYAR DOLARLIK İKLİM FİNANSMANI HEDEFİ

Dünya Bankası, çok taraflı kalkınma bankalarının 2030'a kadar gelişmekte olan ülkelere yılda 120 milyar dolar iklim finansmanı sağlayacak. Yapılan açıklamada, Çok Taraflı Kalkınma Bankalarının (MDB), COP29 kapsamında ortak bir beyannameye imza attıkları ve gelişmekte olan ülkeler için 2030 yılına kadar yıllık 120 milyar dolar iklim finansmanı sağlamayı hedeflediği belirtildi. Söz konusu finansman için özel sektörden 65 milyar dolar büyüklüğünde kaynak sağlanmasının planlandığı ifade edildi. Ayrıca iklim finansmanına yönelik oluşturulan Yeni Kolektif Sayısallaştırılmış Hedefin (NCQG) altı çizildi.



## AB

### ELEKTRİKLİ ARAÇLAR İÇİN DAHA FAZLA FON ÇAĞRISI

Avrupa Komisyonu, elektrikli araç sektörünün sıkıntı sinyalleri göstermesi nedeniyle elektrikli araç aküsü üretimini desteklemek için 1 milyar euro'luk ek AB fonunun sağlanması çağrısında bulundu. Komisyon bunun, blokta net sıfır teknolojileri ve yenilenebilir hidrojeni desteklemek için AB Yenilik Fonu'ndan ayrılan toplam 4,6 milyar euro'nun bir parçasını oluşturacağını söyledi.

AB Komisyonu Üyesi Wopke Hoekstra, "Söz verdiğimiz gibi, hâlihazırda Avrupalı vatandaşlara ve işletmelere hizmet veriyoruz. Net sıfır teknolojiler, elektrikli araç bataryaları ve yenilenebilir hidrojen alanlarındaki en ileri Avrupa projelerini desteklemek için 4,6 milyar avro yatırım yapıyoruz." dedi.



## ABD-İNGİLTERE

### IV. NESİL NÜKLEER İŞ BİRLİĞİ ANLAŞMASI İMZALANDI

ABD ile İngiltere, IV. Nesil Uluslararası Forum bünyesindeki anlaşmanın geçerliliğinin 2024 yılı Şubat ayında sona ermiş olmasının ardından yeniden devam etmesini sağlayacak yeni bir anlaşma imzaladı. Anlaşmayı, İngiltere adına Enerji Bakanı Ed Miliband ile ABD adına Enerji Bakan Yardımcısı David Turk, COP29'da imzaladı. İngiltere tarafı, yeni anlaşmanın amacının "gelişmiş nükleer teknolojiler konusunda bilgi paylaşımını desteklemek" olduğunu söyledi. İngiltere Enerji Bakanı Ed Miliband anlaşma ile ilgili olarak şunları söyledi: "Nükleer enerji, temiz enerji geleceğimizde yaşamsal bir rol oynayacak. Dolayısıyla, en gelişmiş nükleer teknolojilerin potansiyelini ortaya çıkarmak için müttefiklerimizle yakın bir biçimde çalışıyoruz."



## ÇİN

### KAYA PETROLÜ ÇIKARMA ÜSSÜ BÜYÜYOR

Çin Ulusal Petrol Firması (ÇUPF), Çin'in ilk ulusal düzeydeki kaya petrolü çıkarma üssünde çıkarılan ham petrolün, 2024 yılında 1 milyon tonu aşmasıyla ülkenin kaya petrolü çıkarma alt sektöründe önemli bir atılımın gerçekleştirildiğini duyurdu. Kaya petrolü, esas olarak rafine edilmek üzere toprak altından çıkarılan kaya oluşumlarında sıkışmış durumdaki sıvı hidrokarbonlar anlamına geliyor.

Sincan'ın Junggar Kaya Petrolü Havzası'nda yer alan Jimsar ulusal petrol çıkarma alanının dört yıl önce kurulmasından bu yana alanda toplam 306 kuyu açıldı ve bu yıl hizmete giren yeni kaya petrolü kuyularının sayısı geçen yıla göre iki katına çıktı.



## GÜNEY KORE

### RİSKLERE KARŞI ÇİP ÜRETİCİLERİNE DESTEK OLUNACAK

Güney Kore Hükümeti, artan küresel korumacılık risklerine karşı çip üreticilerine sübvansiyonlar sağlayan bir yasa tasarısı sundu. 2023'te toplam ihracatın yüzde 16'sını çip ticaretinin oluşturduğu Güney Kore için yarı iletken sektörü kritik öneme sahip. Güney Kore Devlet Başkanı Yoon Suk Yeol, ABD'nin Çin'den yapılan ithalata yüksek gümrük vergileri koyması sonucu Çinli rakip yarı iletken firmalarının ihracat fiyatlarını düşürmesine ve yurt dışındaki Güney Kore menşeli yarı iletken şirketlerinin fiyatlarını aşağı çekmesine yol açabileceği konusunda uyardı. Yasa tasarısına göre, AR-GE'de görev alan bazı çalışanların daha uzun saatler çalışmasına izin verilecek ve haftalık çalışma saatini en fazla 52 saatle sınırlayan iş kanunu da kaldırılacak.



## KATAR

### İKLİM TEKNOLOJİSİNE 1,3 MİLYAR DOLAR YATIRIM

Katar hükümeti, Birleşik Krallık'taki iklim teknolojisine 1 milyar sterlin (1,3 milyar dolar) yatırım yapacağını duyurdu. Yatırımın her iki ülkede binlerce istihdam yaratması ve iklim dostu teknolojilerin gelişimini hızlandırmak için teknoloji merkezlerinin kurulmasını hızlandırması bekleniyor. Ayrıca uçak motoru üreten İngiliz sanayi grubu Rolls-Royce şirketine, enerji verimliliğine yönelik programlar için yatırım yapılacağı da belirtildi. Katar'ın İngiliz ekonomisine yaptığı yatırımların 40 milyar sterlini aştığı tahmin edilirken Katar 2027'ye kadar 10 milyar sterlin daha yatırım yapmayı planladığını duyurdu.



# Türkiye 2024 Yılında 262 Milyar Dolarlık Rekor İhracata İmza Attı

2024 yılı ihracat verilerine göre, 262 milyar dolara ulaşan ihracata en büyük katkıyı yine otomotiv sektörü sağladı. Otomotiv 37,2 milyar dolarla ihracat şampiyonu olurken kimyevi maddeler 30,8 milyar dolarla ikinci, hazır giyim ve konfeksiyon 17,9 milyar dolarla üçüncü sırada yer aldı.



**K**üresel pazarlarda talebin yavaş seyretmesine ve özellikle emek yoğun sektörlerin rekabetçiliğinde yaşanan sorunlara rağmen Türkiye'nin ihracatındaki artış trendi 2024'te de devam etti. 2024 yılında ihracat 2023'e göre yüzde 2,5 artışla 262 milyar dolarla yükseldi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan; 2024 yılı ihracat verilerini Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Gençlik ve Spor Bakanı Osman Aşkın Bak, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu'nun da katıldığı toplantıda açıkladı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, programdaki konuşmasında, katılımcıları selamlarken iş dünyasının, Türk milletinin, dost ve kardeş halkların yeni yılını tebrik etti.

## “İHRACAT, TÜRK EKONOMİSİNİN AMİRAL GEMİSİ VASFİNİ KORUYOR”

Türkiye'yi çok farklı seviyeye taşıdıklarını vurgulayan Cumhurbaşkanı Erdoğan, ihracatçılar ve iş insanlarıyla yüzlerce seyahate çıkıp dünyayı adeta karış karış dolaştıklarını dile getirdi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, gittikleri her yerde Türkiye'nin potansiyelini, gücünü ve imkânlarını devlet adamlarına ve iş dünyasının temsilcilerine birlikte anlattıklarını kaydederek, “Büyük-küçük ayrımı yapmadan ihracatçılarımızın meseleleriyle ilgilendik. Gümrük işlemlerinden vize sorunlarına, alacak tahsilatından serbest ticaret anlaşmalarına kadar her alanda çözümler ürettik. Zorluklarla karşılaşsak da hep yeni yollar, yöntemler ve pazarlar bulduk.” diye konuştu.

Afrika ve Latin Amerika açılım politikaları sayesinde Türk iş dünyasının bu coğrafyalarda da

engelleri aşarak güçlü varlık göstermeye başladığına dikkati çeken Cumhurbaşkanı Erdoğan, “Bugün hamdolsun dünyanın her köşesinde ihracattayız. İhracat, Türk ekonomisinin amiral gemisi vasfını hâlen koruyor. Nitekim 2024 yılının ihracat rakamlarına baktığımızda bunu net şekilde görebiliyoruz.” ifadesini kullandı.

## “İHRACAT RAKAMLARINDA CUMHURİYET TARİHİNİN REKORUNA İMZA ATTIK”

Cumhurbaşkanı Erdoğan, geçen yıla ait dış ticaret verilerine değinerek şunları paylaştı: “Öncelikle 2024 yılı aralık ayında ihracatımız yüzde 2,2 artışla 23,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Böylece aralık ayı aylık ihracat rekorunu kırdık. İthalatımız ise yüzde 11,1'lik artışla 32,3 milyar dolar oldu. Yılın tamamında ihracat rakamlarında Cumhuriyet tarihinin rekoruna imza attık. Biraz evvel ifade ettiğim olumsuzluklara

rağmen 2024 yılı mal ihracatımız, 2023'e göre yüzde 2,5 oranında artışla 262 milyar dolara çıktı. Ayrıca son 19 ayın 12'sinde o ayın ihracat rekorunu kırdık. 2024 yılı ocak-aralık döneminde 31 ilimiz 1 milyar doların üzerinde ihracat yaparken, 54 ilimiz de ihracatını artırmıştır. En fazla ihracat yapan 5 ilimiz sırasıyla 56,8 milyar dolarla İstanbul, 32 milyar dolarla Kocaeli, 23,8 milyar dolarla İzmir, 18,2 milyar dolarla Bursa ve 13,2 milyar dolarla Tekirdağ'dır. 2024 yılı genelinde ise ithalatımız yüzde 4,9 düşüşle 344,1 milyar dolara inmiştir.”

2024 yılında hizmet ihracatı hedeflerinin 110 milyar dolar olduğunu anımsatan Cumhurbaşkanı Erdoğan, “Yılın ilk 10 ayında 97,1 milyar dolar hizmet ihracatına ve 54 milyar dolar hizmet ticareti fazlasına ulaştık. Yıllıklandırılmış olarak bakıldığında, ekim ayı itibarıyla gerçekleştirdiğimiz 112,5 milyar dolar hizmet ihracatı ile hedefimiz olan 110 milyar doların üzerine çıktık.” diye konuştu.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, ihracat rakamlarının ülke, millet ve ekonomi için hayırlara vesile olmasını temenni ederek, “Bu başarının altında fabrikalarda alın teri döken işçiden ustabaşına, atölyelerde emek veren çıraktan kalfaya, insanımıza istihdam kapısı olan işveren ve yatırımcıdan ürünlerimizi dünyayla buluşturan ihracatçılarımıza kadar herkesin imzası vardır. Tabii bu rekor ihracat rakamlarına, kadınların yüzde 20'nin üzerinde katkı yaptığını memnuniyetle belirtmek isterim. Başta kadınlar olmak üzere bütün ihracatçılarımızı ve emeği geçen herkesi yürekten tebrik ediyorum.” ifadelerini kullandı.

## “İHRACATTA SON 12 AYIN 7'SİNDE CUMHURİYET REKORU KIRDIK”

Konuşmasına, Türkiye'nin aylık mal ihracatında son 12 ayın 7'sin-

**262**  
milyar dolar

2024 yılı toplam mal ihracatı

**%1,08**

Türkiye'nin küresel mal ihracatındaki payı

**280**  
milyar dolar

Türkiye'nin 2025 yılı ihracat hedefi



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan: “Büyük-küçük ayrımı yapmadan ihracatçılarımızın meseleleriyle ilgilendik. Zorluklarla karşılaşsak da hep yeni yollar, yöntemler ve pazarlar bulduk.”



Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: “Ticaret Bakanlığı olarak yıllık bütçemizin yaklaşık yüzde 60'ını ihracatçılarımıza destek vermek üzere kullanıyoruz.”



**97,1**  
milyar dolar

2024 yılının ilk 10 ayında  
gerçekleştirilen hizmet ihracatı

**54**  
milyar dolar

2024 yılının ilk 10 ayında  
gerçekleştirilen hizmet ticareti  
fazlası

de Cumhuriyet tarihinin rekorunu kırdığını belirterek başlayan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, "2002'de yüzde 0,55 olan dünya mal ihracatındaki payımız, 2024 üçüncü çeyreği sonunda yüzde 1,08'e yükseldi. Hizmetler ihracatımızı son 12 ayın 11'inde sürekli artırdık. Böylece hizmetler ihracatından aldığımız pay da yüzde 1,35'e yükseldi." dedi.

Cari işlemler dengesinde yaşanan iyileşmeden bahseden Bolat, "2024 yılı, mal ve hizmetler dış ticaretinde ve cari işlemler hesabında dengelenme ve istikrar dönemi oldu." şeklinde konuştu.

Türk sanayisinin kaliteli ürünlerinin dünya pazarında aranan, beğenilen ve istenilen ürünler olmayı başardığını da anlatan Bolat, orta yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerin ihracattaki payının yüzde 41 olduğunu söyledi.

### "2025'TE 33 MİLYAR LİRALIK DESTEK BÜTÇEMİZ OLACAK"

Bakan Bolat, Ticaret Bakanlığı olarak ihracatçıların finansman sorunlarını çözmek için Türk Eximbank'ın sermayesini 4 kat artırarak 55,3 milyar liraya yükselttiklerini, bankanın bu yıl 48,7 milyar dolarlık destekle ihracatçılar için önemli güç kaynağı olduğunu vurguladı. İhracatı Geliştirme Anonim Şirketinin (İGE AŞ) 93,3 milyar liralık ihracat kredisine kefalet sağladığını dile getiren Bolat, son olarak Hazine ve Maliye Bakanlığı ile TCMB'nin desteğiyle ihracat kredilerinin TL bazında maliyetinin 6 puan düşürülerek yüzde 29,93'e indirildiğini anlattı.

İhracata verilen diğer desteklerden de bahseden Ticaret Bakanı Bolat, şöyle devam etti: "Ticaret Bakanlığı olarak yıllık bütçemizin yaklaşık yüzde 60'ını ihracatçılarımıza destek vermek üzere kullanıyoruz. 2024 yılı için başlangıçta 21,3 milyar lira olarak belirlenen destek miktarına Cumhurbaşkanımızın katkısıyla 3,4 milyar lira

eklendi ve destek bütçemiz olarak 24,7 milyar lirayı mal ve hizmet ihracatçılarımızın istifadelerine sunduk. 2025'te inşallah 33 milyar liralık destek bütçemiz olacaktır."

Ticaret Bakanı Bolat, hizmetler ihracatını daha üst seviyelere çıkarmak için verdikleri desteklere değinerek, bugüne kadar yurt dışı müteahhitlik sektörünün 137 ülkede 536 milyar doları aşan 12 bin 462 proje; teknik müşavirlik sektörünün ise 138 ülkede 3,5 milyar doları aşan 2 bin 993 proje üstlendiğini bildirdi.

Bakan Bolat, "Bu yıl 30 milyar dolar müteahhitlikte, teknik müşavirlikte ise 250 milyon dolar değerinde proje hedefliyoruz." dedi. İhracatı artırmak, dış ticaret ve cari işlemler açıklarını azaltmak ve ekonomik büyümeye katkı sağlamak amacıyla çalışmalarını sürdüreceklerini vurgulayan Bolat, "Cumhurbaşkanımızın her defasında vurguladığı üzere; inovasyon, yatırım, üretim, ihracat ve istihdam, önümüzdeki dönemde de temel önceliğimiz olacaktır. Her zaman ihracatçılarımızın yanında olmaya devam edeceğiz." diye konuştu.

### "TÜRKİYE'NİN KÜRESEL İHRACATTAKİ PAYI YÜZDE 1,08'E YÜKSELDİ"

Toplantıya ev sahipliği yapan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe konuşmasında 2023'ün ardından 2024 yılının da ihracatçılar için zor geçtiğinin altını çizdi. Küresel talebin yavaş seyrettiği bir dönemde özellikle emek yoğun sektörlerin rekabetçiliğinin zayıfladığını hatırlatan Gültepe, şöyle devam etti: "TİM ve ihracatçı birlikleri olarak kayıplarımızı telafi etmek için bu yıl da yoğun bir heyet programı yaptık. 58 ülkeye 135 heyet düzenledik, 350'ye yakın fuara katıldık. Heyetlerimizde 35 bin ikili iş görüşmesi gerçekleştirdik. Düzenlediğimiz heyetlerle dünyanın çevresini 14 kez dolaşacak kadar mesafe kat ettik.

15 bin 106 firmayı ihracat ailemize kattık. Bayrağımızı dünyanın her köşesinde dalgalandırdık.

59 ülkede ihracat rekoru kırdık. Geçen yıl 262 milyar dolara ulaşan ihracata en büyük katkısı yine otomotiv sektörü verdi. Otomotiv 37,2 milyar dolarla ihracat şampiyonu olurken, kimyevi maddeler 30,8 milyar dolarla ikinci, hazır giyim ve konfeksiyon 17,9 milyar dolarla üçüncü sırada yer aldı. Otomotiv, elektrik ve elektronik, savunma ve havacılık, meyve ve sebze ile kuru meyve mamulleri olmak üzere beş sektörde en yüksek yıllık değerlere ulaştık. Bütün bu çalışmalarla rekabetçilikte yaşadığımız zorluklara, bölgemizdeki çatışma ve istikrarsızlıklara rağmen 262 milyar dolarla ihracata yeni bir rekora imza attık. Hizmet ihracatında ise hedeflerimizi aştık. Küresel mal ihracatındaki payımızı yüzde 1,08'e çıkardık. İhracatçılar olarak her zaman daha iyisini başarabileceğimizi biliyoruz. Bu bilinçten hareketle şimdiden 2025 için 280 milyar dolarlık ihracat hedefimize odaklandık."

### "KUR VE ENFLASYONUN DENGELİ GİTMESİ GEREKİYOR"

Üretim ve ihracatın Türkiye ekonomisinin lokomotifi olduğunun altını çizen Mustafa Gültepe, 2025 ve 2028 hedeflerine ulaşabilmeleri için lokomotifi daha da hızlandırmak durumunda olduklarının altını çizdi. Cumhurbaşkanı Erdoğan'a, "Sizden hızımıza hız katmanızı bekliyoruz, desteğiniz devam ettikçe her hedefe ulaşacağımızı biliyoruz." diye seslenen Gültepe, şunları söyledi:

"Enflasyonla hep birlikte mücadele ederken, sanayimizin korunması ve üretim kapasitemizin zarar görmemesi en büyük önceliğimiz olmalıdır. Hiçbir sektörümüzü, hiçbir ihracatımızı ayırtırmadan, değersiz ya da önemsiz görmeden ülkemizin üretim üssü konumunu güçlendirmeliyiz. Özellikle önde



olduğumuz ve dünyaya adımımızı duyurduğumuz sektörlerdeki avantajlarımızı kaybetmemeli ve bu avantajları kalıcı hale getirmeliyiz. Cari dengeyi ihracatı daha çok artırarak iyileştirmeliyiz. Son dönemde, ihracatçılarımız rekabetçiliklerini kaybetmeye başladı. Ülkemizde yatırım, üretim ve istihdam ortamını iyileştirerek, yurt dışına giden veya gitmeyi planlayan firmaların önüne geçmeliyiz. Bu noktada, özellikle finansman maliyetlerimizin düşürülmesi, ekonomi programında kur ve enflasyonun dengeli gitmesi, ihracatçılarımıza nefes aldiracaktır. Merkez Bankası aralık ayında faiz indirimiyle ilk adımı attı. Uygun finansman imkânlarının çeşitlendirilmesi için ekonomi yönetimimizin desteklerini bekliyoruz. Yeni asgari ücretle birlikte bin liraya çıkarılan işveren desteği için şükranlarımızı sunuyoruz.

Öte yandan, KOBİ'lere sağlanacak 2 bin 500 liralık desteğin şirket büyüklüğü gözetilmeksizin tüm emek yoğun sektörlerle verilmesini zatalinizden istihdam ediyoruz."

### "İHRACATÇILARIMIZA YENİ SAHALAR AÇMAK STRATEJİK ÖNCELİĞİMİZ OLMALI"

Mustafa Gültepe, Türkiye'nin dünyada en fazla ithalat yapan ilk 10

ülkedeki pazar payının yüzde 0,6 olduğunu hatırlattı. Bu ülke pazarlarından daha fazla pay alabilmek için diplomasinin ve ticaretin imkânlarını daha aktif kullanmak gerektiğini vurgulayan Gültepe, "Gümrük duvarlarının yükseltilmesi ve ticaret savaşları, büyük risk oluşturmaya devam ediyor. İhracatçılarımıza yeni sahalara açmak ve bu risklerin önüne geçmek stratejik önceliğimiz olmalıdır." diye konuştu.

Mustafa Gültepe, talep ve beklentilerinin karşılanması halinde 2025'i gururla paylaşacakları bir performansla tamamlayacaklarına inandığını sözlerine ekledi.

**Türkiye 2024 yılında, 58 ülkeye 135 heyet düzenledi. Türk ihracatçılar, 350'ye yakın fuara katılarak 35 bin ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi. Düzenlenen ticaret heyetleriyle dünyanın çevresini 14 kez dolaşacak kadar mesafe kat edildi.**



**TİM Başkanı Mustafa Gültepe:** "Hiçbir sektörümüzü, hiçbir ihracatçımızı ayırtırmadan, değersiz ya da önemsiz görmeden ülkemizin üretim üssü konumunu güçlendirmeliyiz."



# Bakan Yumaklı Tarım Sektörünün Sorunlarını Dinledi

**TİM Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı'nın katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantıda, tarım sektörlerinin mevcut sorunları ve bu sorunlara yönelik çözüm önerileri ele alındı.**



**TİM Başkanı Mustafa Gültepe:** "Çevre dostu üretim, yeşil dönüşüm ve teknolojik yeniliklerle tüm pazarlarda fark yaratabilecek büyük bir potansiyelimiz var."



**T**İM Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı'nın katılımıyla İstanbul Dış Ticaret Kompleksi Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin evsahipliğinde düzenlenen toplantıda, tarım sektörlerinin mevcut sorunları ve bu sorunlara yönelik çözüm önerileri ele alındı. Toplantıda ihracatçılar, talep ve beklentilerini Bakan Yumaklı'ya iletme fırsatı buldu.

**"BU YILIN 11 AYINDA, TARIM SEKTÖRLERİMİZİN TOPLAM İHRACATI 32,8 MİLYAR DOLARA ULAŞTI"**

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, toplantıda yaptığı konuşmada, tarım sektörünün Türkiye için olduğu kadar ihracat açısından da

stratejik bir öneme sahip olduğunu vurguladı. İhracat ailesi olarak üreticilerin emeğini, dünyanın dört bir köşesiyle buluşturmaktan gurur duyduklarını ifade eden Gültepe, bu yılın 11 ayında, tarım sektörlerinin toplam ihracatının yüzde 3,4 artışla 32,8 milyar dolara ulaştığını kaydetti. Tüm zorluklara rağmen bu başarının, üretimden ihracata uzanan zincirin her halkasında büyük bir özveriyle çalışan herkese ait olduğunu söyleyen Gültepe, "Bu yıl yaşanan kısmi artışta fındık sektörümüzün büyük bir etkisi oldu. Fındıkta hem fiyatların hem de üretim miktarının etkisiyle, yaklaşık 787 milyon dolarlık bir ihracat artışı gerçekleşti. Bu rakam, genel ihracatımızı da elbette olumlu etkiledi. Su ürünleri ve hayvansal mamuller sektörümüz, ihracat artışında ikinci sırada yer alarak

büyük bir başarı gösterdi. İhracatını en çok artıran üçüncü sektörümüz ise meyve sebze mamulleri oldu." dedi.

Gültepe, yerli üretimin desteklenmesi ve uluslararası pazarlarda rekabet güçlerinin artırılması adına yapılacak çalışmaların önemine vurgu yaptı. Önlerinde önemli ihracat hedeflerinin olduğunu, tarım sektörlerinin 2025 yılında 38 milyar doları, 2028 yılında ise 65 milyar doları hedeflediğini dile getiren Gültepe, "Bu hedefleri göz önüne aldığımızda, ortak akla ve istişareye ne kadar ihtiyacımız olduğunu görüyoruz. Çevre dostu üretim, yeşil dönüşüm ve teknolojik yeniliklerle tüm pazarlarda fark yaratabilecek büyük bir potansiyelimiz var. İşin yeşil dönüşüm ayağında tüm sektörlerimiz sürdürülebilirlik eylem planlarını tamamladı. Bir yandan eylem planı gelişmelerini takip etmeye de devam ediyoruz." şeklinde konuştu.

**"İHRACAT POTANSİYELİMİZİ KISA ZAMANDA 35-40 MİLYAR DOLARLARA ÇIKARMAMIZ GEREKİYOR"**

Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı ise son 22 yılda yükselen bir ivme ile tarımsal ihracatı 8 kattan fazla artırarak 31 milyar dolara çıkardıklarını, 2023 yılında 212 ülke ve serbest bölgeye, 2 bin 200 çeşit tarımsal ürün ihracatı yapıldığını ifade etti. Türkiye'nin son 22 yıldır net ihracatçı bir ülke olduğunu vurgulayan Yumaklı, ülkede yetişen fındık, kuru ve taze kayısı, kuru incir, mandalina, ayva, limon, mercimek, kiraz ihracatında dünyada ilk 3'te yer aldıklarını, un ihracatında dünyada 1, makarna ihracatında da dünyada 2. sırada olduklarını belirtti.

Üretilen ürünlerin ihracatını ham madde olarak değil, işelenmiş veya paketlenmiş olarak son tüketiciye ulaşacak şekilde yapmayı hedeflemelerinin gerektiğinin altını çizen Yumaklı, konuşmasını

şöyle sürdürdü: "Bakınız tarımda çok övülen Hollanda, Türkiye'den veya başka ülkelere çiçek veya farklı tarımsal ürünleri toptan ithal ediyor. Hollanda da sunumunu, paketini değiştiriyor veya işleyip paketleyip farklı ülkelere ihraç ediyor. ABD bugün dünyanın en büyük kırmızı et ithalatçısı, aynı zamanda dünyanın en büyük et ihracatçısı. Bu örnekleri çoğaltmamız mümkün. Dünyada bu işi yapanlar, ürüne katma değer ve hikâye katmanın önemini çok iyi biliyorlar. İhracatta sağladığımız bu başarı, ülkemizin kabiliyetini ve konumunu dikkate aldığımızda gerçek potansiyelini maalesef yansıtmıyor. İhracat potansiyelimizi 31 milyar dolarlardan kısa zamanda 35-40 milyar dolara çıkarmamız gerekiyor. Ülkemizin stratejik bir sektörü ve gıda arz güvenliğimizin teminatı olan tarım sektörümüzün gelişmesi için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğimizi özellikle vurgulamak isterim. Özellikle bir tarımsal ürünlerimizin bir dünya markası olması için her türlü çalışmayı desteklemeye devam edeceğiz. Son 22 yıldır tarım sektörümüzün markalaşması için desteğini bizden esirgemeyen bir Cumhurbaşkanımız var. Onun liderliğinde tüm hızımızla çalışmaya devam edeceğiz. TİM Genişletilmiş Başkanlar Kurulu Toplantısı'nın düzenlenmesinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum."

**2024'ün 11 ayında, tarım sektörlerinin toplam ihracatı yüzde 3,4 artışla 32,8 milyar dolara ulaştı. Sektörün 2025 hedefi, 38 milyar dolar.**

**Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı:** "İhracatta sağladığımız bu başarı, ülkemizin kabiliyetini ve konumunu dikkate aldığımızda gerçek potansiyelini maalesef yansıtmıyor."





# TİM İhracatta İz Bırakanları Unutmadı

Türkiye İhracatçılar Meclisinin 30 yılı aşan yolculuğunda iz bırakan yöneticileri, "Sonsuz Bir İz, Biz TİM'iz" etkinliğinde bir araya geldi.



**T**ürkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM), kuruluşundan bu yana başkanlık görevini üstlenen Okan Oğuz, Oğuz Satıcı, Mehmet Büyükekşi ve İsmail Gülle ile yönetim ve denetim kurullarıyla sektörler konseyinde yer alan isimler, "Sonsuz Bir İz, Biz TİM'iz" etkinliğinde bir araya geldi. Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlenen etkinliğe TİM Başkanı Mustafa Gültepe ev sahipliği yaptı.

## OKAN OĞUZ: İYİ Kİ ZAMANINDA BU TEMELİ ATMIŞIZ

TİM'in ilk başkanı olan Okan Oğuz, etkinliğin açılış konuşmasında, "Çok duygulandım ve gurur duydum. İyi ki zamanında bu temeli atmışız. TİM'in kuruluş yıl dönümündeki Türkiye Cumhuriyeti ile şimdiki arasında çok büyük bir fark var. O zamanlarda Türkiye, kotasız ihracat yapamıyordu. Kota

müzakereleri için uzun yıllar mücadele ettik. Onlar da güzel bir anı olarak iz bıraktı. Bu güzel akşamı organize eden Mustafa Gültepe'ye ve tüm görevli arkadaşlarıma teşekkür ediyorum." şeklinde konuştu.

## OĞUZ SATICI: BİRLİKTE ÇOK GÜZEL İŞLER YAPTIK

2001-2008 yılları arasında başkanlık görevini yürüten Oğuz Satıcı ise konuşmasında, "Bu güzel akşam için Mustafa Başkan'a teşekkür ediyorum. Büyük sorumluluklarımız var. Bizler tesadüfen buralarda olmuyoruz. İhracatçı birliklerimizin kıymetli genel üyeleri bizleri seçiyor. Birlikte çok güzel işler yaptık. Bundan sonra da yapacağımızı ve geleceğimizin, geçmişimizden daha güzel olacağını düşünüyorum. 2001 yılında ihracatımız 31 milyar dolar, ihracatçı sayımız da 20 bin civarındaydı. Şimdi 150 bini aşan ihracatçı-

ya, 255 milyar büyüklüğünde bir ihracata sahibiz. İnşallah çok daha iyi işlere hep birlikte imza atacağız." dedi.

## MEHMET BÜYÜKEKŞİ: İNOVASYONU BÜTÜN İHRACATÇILARIN EV ÖDEVİ HALİNE GETİRDİK

2008-2018 yılları arasında TİM'de 10 yıl başkanlık yapan Mehmet Büyükekşi, "27 yıl boyunca çeşitli görevlerde bulunduk. İhracatın gelişmesi açısından çok büyük emekler verdik. İhracatçı birliklerimizin kanunu yoktu. 2009 yılında hep birlikte bu kanunu çıkardık. 2004 yılında ihracatta 10 yıl sonrası için hedefi 50 milyar dolar olarak belirlemiştik ama henüz 2007 yılında bu hedefi aşarak 100 milyar dolara ulaşmıştık. Şimdi ise ihracatta 255 milyar dolar seviyelerine geldik. İhracatımızın geldiği noktayı göstermesi açısından çok kıymetli. İnşallah, Mustafa Başkan'ın liderliğinde daha yüksek ihracat rakamlarına ulaşacağız. Türkiye İnovasyon Haftası'nın birincisini düzenlediğimizde, Türkiye'de kimse inovasyondan bahsetmiyordu. İnovasyonu kısa sürede bütün sanayicilerin ve ihracatçıların ev ödevi haline getirdik. Bundan da çok büyük bir mutluluk ve gurur duyuyorum." diye konuştu.

## İSMAİL GÜLLE: HER ZAMANKİNDEN DAHA ÇOK İHRACAT YAPMAYA İHTİYACIMIZ VAR

2018-2022 yılları arasında TİM Başkanlığı yapan İsmail Gültepe konuşmasında, "Tarifi imkânsız duygular içindeyim. Bu işlerin ne fedakârlıklarla nasıl büyük özveriyle yapıldığına bizzat şahit oldum. Hem ben hem de yönetim kurulundaki kıymetli arkadaşlarım büyük bir özveriyle çalıştık. İhracatımızı daha yukarılara çıkarmak için zamanımızı, bilgimizi ve birikimimizi verdik. Cumhuriyet tarihinin en yüksek ihracat rakamlarına ulaştık. İGE AŞ, TİM Kadın Konseyi, Genç TİM gibi pek çok ilki beraber gerçekleştirdik. Sayın Mustafa Gültepe ve ekibi bütün gayretleriyle konulan hedeflere ulaşmak için büyük bir özveriyle çalışıyor. Bu ailenin içinde olmaktan gurur duyuyorum. Kıymetli başkana ve yönetimine böylesi güzel bir düşünceyle bizleri bir araya getirdiği için teşekkür ediyorum." dedi.

## TİM BAŞKANI MUSTAFA GÜLTEPE: HİZMET EDEN İZ BIRAKIR

TİM'in kurulduğu 1993'te Türkiye'nin ihracatının sadece 15,3 milyar dolar olduğunu hatırlatan Mustafa Gültepe, sözlerine şöyle devam etti: "İhracat tarihimize al-

Mustafa Gültepe, gecenin anısına TİM'in eski başkanları Okan Oğuz, Oğuz Satıcı, Mehmet Büyükekşi ve İsmail Gülle ile yönetim ve denetim kurullarıyla sektörler konseyinde görev alan isimlerle genel sekreterlere plaket verdi.

tın harflerle yazılan bu başarıların altında, değerli başkanlarımızın ve ekiplerinin imzası var. Bu iş ticari bir faaliyet olmanın yanında aynı zamanda bir gönül işi. Ülkemizin ihracatını artırmak, bayrağımızı daha da yukarılara taşımak için hiçbir fedakârlıktan kaçınmadık. Çünkü biliyoruz ki, hizmet eden, iz bırakır. Kurulustan bu yana görev alan tüm başkanlarımıza, yönetim kurulu, denetim kurulu ve sektörler konseyi üyelerimize, genel sekreterlerimize minnettarız. Birlikte yazdığımız bu hikâyeye, her biri ayrı bir iz bırakan, geleceğe ışık tutan adımlarla şekillendi. Bu yolculuk ikinci 100 yılda çok daha hızlı, çok daha iddialı devam edecek. Biz, geleceğimizi geçmişten aldığımız güç ve eski başkanlarımızın aşıladığı özgüvenle şekillendiriyoruz. Nasıl ki Cumhuriyetimizin 100. yılında 255 milyar dolar ihracata ulaştıysak, ikinci 100 yıla çok daha büyük hedeflerle başladık. Bu yüzyılda Türkiye'mizi en çok ihracat yapan ilk 10 ülke arasına çıkarmayı hedefliyoruz. İhracatımızı daha katma değerli, daha yenilikçi, daha sürdürülebilir bir yapıya kavuşturmak için birlikte çalışmaya devam edeceğiz."



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Biz, geleceğimizi geçmişten aldığımız güç ve eski başkanlarımızın aşıladığı özgüvenle şekillendiriyoruz."





## Türkiye ve Filistin Ticareti Artırmayı Hedefliyor



**Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: "Filistin ile ticaret hacmimizi istikrarlı bir şekilde artırmayı hedefliyoruz."**

**T**ürkiye-Filistin Ekonomik İşbirliği Konseyi 2. Dönem Toplantısı, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Filistin Ulusal Ekonomi Bakanı Muhammed el-Amur, Türk ve Filistinli iş insanlarının katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi. TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin de katıldığı toplantıda iki ülke arasındaki ticari ilişkiler ele alındı. Filistin'in ekonomik

kalkınmasında ticaretin rolünün göz ardı edilemeyeceğini belirten Bolat, "Bu bakımdan 2005 yılında imzalanıp yürürlüğe giren Türkiye- Filistin Serbest Ticaret Antlaşması'nın iki ülke arasındaki ticaret hacminin artması yönünde çok önemli katkısı oldu. Filistin ile ticaret hacmimizi istikrarlı bir şekilde artırmayı hedefliyoruz." dedi. Türkiye'nin İsrail ile 10 milyar dolarlık ticaret hacimlerini göz ardı ederek İsrail'e ticaret yasağı getirdiğini söyleyen el-Amur, "Bu, Filistinli kardeşlerinin yanında durduklarının bir göstergesidir. Kendilerine çok teşekkür ederim." dedi. Toplantının ardından Türkiye-Filistin Ekonomik İşbirliği Konseyi 2. Dönem Toplantısı Mutabakat Zaptı imzalandı.

## Irak ile Ticari İlişkiler Hız Kazandı



**Türkiye-İrak Ekonomik ve Ticaret Ortak Komitesi 1. Dönem Toplantısı'na Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ve TİM Başkanı Mustafa Gültepe katıldı.**

**T**İM Başkanı Mustafa Gültepe, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ile Irak Ticaret Bakanı Etir Davud Selman Al-Greyri eş başkanlıklarında düzenlenen "Türkiye-İrak Ekonomik ve Ticaret Ortak Komitesi (JETCO) 1. Dönem Toplantısı"na katıldı. Türkiye ile Irak arasında ikili ticari ilişkilerden karşılıklı yatırımlara, Kalkınma Yolu Projesi kapsamında iş birliğine, müteahhitlik hizmetlerinden karşılıklı yatırımlara pek çok farklı alanı kapsayan konuların masaya yatırıldığı toplantıda Bolat ile Al-Greyri, JETCO 1. Dönem Toplantısı'na ilişkin protokol imzaladı.

Toplantıda konuşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Türkiye ile Irak, yalnızca komşu değil, aynı zamanda iki dost ülke. Küresel ticarete yakından tedarik eğiliminin giderek arttığı bir dönemde, Irak'la ilişkilerimizin gelişmesi son derece önemli. Diğer yandan, heyecanla beklediğimiz Kalkınma Yolu Projesi, Türkiye ve Irak'ı Asya'dan Avrupa'ya uzanan stratejik bir ticaret güzergâhı hâline getirecek. Bu projeyi, yalnızca ticaretin değil, dostluğun da bir sembolü olarak görüyoruz. Bugün burada gerçekleştirdiğimiz JETCO toplantısı, iş birliğimizi daha da güçlendirmek adına büyük bir fırsat sunuyor." dedi.



CAFÉ LANDTMANN, VİYANA

# Mehmet Efendi Her Yerde

Bugün  
60 ülkeye ihracat yapan  
Kurukahveci Mehmet Efendi,  
tüm dünyada  
Türk kahve kültürüne  
hizmet etmeye devam ediyor.





## Türkiye-Suudi Arabistan Ticaret Heyeti Riyad'da Gerçekleştirildi



Program kapsamında tekstil, kimya, demir, makine ile yaş, meyve ve sebze gibi çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren 14 Türk ihracatçı firma, Suudi iş dünyasıyla buluştu.

**T**ürkiye ile Suudi Arabistan arasındaki ticari ilişkilerin güçlendirilmesi ve firmalar arasında somut iş birliği adımlarının atılması için Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda, Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) organizasyo-

nuyla 9-12 Aralık 2024 tarihlerinde "Türkiye-Suudi Arabistan (Riyad) Ticaret Heyeti programı düzenlendi.

Program kapsamında tekstil, kimya, demir, makine ile yaş, meyve ve sebze gibi çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren 14 Türk ihracatçı firma, Suudi iş dünyasıyla buluştu. TİM Yönetim Kurulu Üyesi Salahattin Kaplan'ın başkanlık ettiği etkinlikte, Türkiye ve Suudi Arabistan iş dünyası temsilcileri bir araya geldi. Program boyunca Türk firmaları ile Suudi iş insanları arasında 120'den fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.

## İhracatta Dijital Dönüşüm Buluşmaları Başladı



Dijital dünyanın olanaklarını ihracatçıların hizmetine sunmak amacıyla "İhracatta Dijital Dönüşüm Buluşmaları" webinarı gerçekleştirildi.

**T**ürkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye'nin ihracat potansiyelini artırmak, dijital dünyanın olanaklarını ihracatçıların hizmetine sunmak için Türkiye Innovation Week'te stratejik ortağı olan Turkcell Global Bilgi Oluşumu ile "İhracatta Dijital Dönüşüm Buluşmaları" webinarı gerçekleştirdi. TİM Genel Sekreteri Yiğit Tufan Eser ile Turkcell Global Bilgi - İş Geliştirme ve Müşteri Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Hande Zop'un açılış konuşmaları ile başlayan çevrim içi programda dijital dönüşüm çalışmaları ve ihracata yönelik gelişmeler kapsamlı şekilde ele

alındı. TİM Genel Sekreteri Yiğit Tufan Eser, "Dijitalleşmenin sadece bir teknoloji yatırımı değil, aynı zamanda bir kültür ve disiplin hareketi olduğunun bilincindeyiz. Bu anlayışla, yapay zekâ destekli çözümleri süreçlerimize dâhil ederek verimliliği artırıyor, dijital ortamın avantajlarını daha fazla ihracatçımıza ulaştırmayı hedefliyoruz. İhracatımızın katma değerli hale gelmesi ve rekabet avantajı sağlaması adına tasarım, markalaşma, girişimcilik, sürdürülebilirlik, yeşil dönüşüm, dijitalleşme ve inovasyona yönelik faaliyetlerimizi tüm hızıyla sürdürüyoruz." dedi.

## Gördüğün İlk Kelime Yeni Yılda Seninle Olsun

K	A	L	i	T	E	V
G	M	N	U	T	L	E
Ü	Ş	A	R	J	M	R
V	J	B	N	Q	I	i
E	K	F	E	S	R	M
N	E	V	S	U	L	O
P	C	Z	S	H	I	Z

Download on the  
App Store

GET IT ON  
Google Play



# VOLTGC

# 2025 YILINI ŞEKİLLENDİRECEK UNSURLAR



CAN FUAT GÜRLESEL

**ABD yeni yönetiminin politikaları 2025 yılında güçlü bir dolara yol açacak. 1973 yılından bu yana en değerli üçüncü dönemini yaşayan dolar, faiz farkları nedeniyle güçlenmeye devam edecek.**

2025 yılında küresel ekonomiyi ve ticareti doğrudan veya dolaylı olarak şekillendirecek unsurlar büyük ölçüde belirlendi. 2025 yılını beş temel dinamik şekillendirecek. Bunlar sırasıyla ABD'nin yeni ekonomi ve ticaret politikaları, ABD ve Çin'in hegemonya mücadelesi ile jeopolitik gelişmeler, para politikaları, değerli ABD doları ve teknolojik gelişmeler ile iklim değişimi etkileri olacak.

## ABD'NİN YENİ EKONOMİ VE TİCARET POLİTİKALARI

2025 yılında küresel ekonomi üzerinde en büyük etkiyi yapması beklenen unsur ABD'nin yeni yönetiminin izlemeyi hedeflediği dış ticaret politikası olacak. ABD yeni yönetimi Çin, Meksika ve Kanada başta olmak üzere tüm ülkelerden yaptığı ithalata vergiler koymayı planlıyor. ABD'nin ithalat vergileri koyması hâlinde diğer ülkeler de ABD'ye karşı vergiler koyacak ve bu karşılıklı vergiler giderek yayılacak. Donald Trump'ın ilk dönemi olan 2018 yılında sadece bazı metal ürünlerinin ithalatına vergiler konmuştu ve 2019 yılında küresel ticaret üzerinde sınırlı etki yapmıştı. İkinci dönemde ise tüm ithal

ürünlerine vergi konulması hedefi küresel ekonomi ve ticaret üzerinde yüksek daraltıcı etkiler yaratacak. ABD'nin amacı ABD'li ve diğer ülke yatırımcılarını ABD'ye çekmek. İthal ürün yerine ABD malı ürünler üretilecek ve tüketilecek. Yüksek ithalat vergileri aynı zamanda enflasyonu da yukarı yönlü etkileyecek. Bu nedenle para politikalarında 2025 yılı beklentileri de değişmiştir.

## ABD-ÇİN HEGEMONYA SAVAŞI VE JEOPOLİTİK RİSKLER

ABD yeni yönetimi siyasi, askeri ve ekonomik alanda dünya liderliğini bırakmak istemiyor. Bu konuda en önemli ve tek rakip ülke ise Çin. ABD yeni yönetimi, Çin ile hegemonya mücadelesini muhtemelen hızlandıracak ve olası karşılıklı yaptırımlar küresel ekonomiyi sınırlayacak. ABD yeni yönetimi Çin ile olan hegemonya mücadelesine gerekli ağırlığı verebilmek için diğer coğrafyalardaki jeopolitik gerginliklerin çözümünde daha hızlı ve pragmatik olmayı seçecektir. Rusya-Ukrayna savaşında da tarafları öncelikle ateşkese razı etmeye çalışacak ve ardından barış görüşmeleri başlayacaktır.

İran ve vekaletindeki unsurlar ikinci ana hedef olacak. Nükleer enerji anlaşmasına geri dönüş olabilir. Aksi takdirde İran'ın nükleer enerji ve teknoloji altyapısı hedef olacak. Orta Doğu'da İsrail hareketini bir süre daha devam ettirecek. Suriye konusu ise şimdilik belirsiz.

## PARA POLİTİKALARINDA ÖNE ÇIKAN DAHA TEMKİNLİ BEKLENTİLER

2024 yılında ABD seçimleri sona erene kadar para politikalarında enflasyonlardaki düşüş beklentilerine bağlı olarak daha gevşek politikalara hızlı bir geçiş beklentisi bulunuyordu. Ancak ABD seçimlerini kazanan Trump'ın ekonomi ve ticaret politikalarındaki vaatleri enflasyon beklentilerini değiştirdi. Başta ABD olmak üzere ticarette korumacılık enflasyonlardaki düşüşü sınırlayacak. Bu nedenle öncelikle ABD Merkez Bankası FED 2025 yılına ilişkin daha temkinli bir para politikası duruşu açıkladı. FED, 2025 yılında 4-5 olan faiz indirim sayısını 1-2 arasına çekti. FED enflasyondaki gelişmelere bağlı olarak daha temkinli bir para politikası duruşu açıkladı. FED, 2025 yılında 4-5 olan faiz indirim sayısını 1-2 arasına çekti. FED enflasyondaki gelişmelere bağlı olarak daha temkinli bir para politikası duruşu açıkladı. FED, 2025 yılında 4-5 olan faiz indirim sayısını 1-2 arasına çekti. FED enflasyondaki gelişmelere bağlı olarak daha temkinli bir para politikası duruşu açıkladı.



**ABD Merkez Bankası FED, 2025 yılına ilişkin daha temkinli bir para politikası duruşu açıkladı. FED, 2025 yılında 4-5 olan faiz indirim sayısını 1-2 arasına çekti. FED enflasyondaki gelişmelere bağlı olarak harekete edecektir.**

merkez bankası da 2025 yılı faiz indirimi beklentilerini 4'ten 2'ye indirmiştir.

## GÜÇLÜ DOLAR BELİRLEYİCİ OLACAK

ABD yeni yönetiminin politikaları 2025 yılında güçlü bir dolara yol açacak. Öncelikle faiz farkları nedeniyle dolar güçlenmeye devam edecek. 1973 yılı sonrasında altın ile olan bağı koparan doların değeri için kullanılan ve altı diğer önemli para birimi sepeti ile ölçülen dolar endeksi, 1973 yılından bu yana en değerli üçüncü dönemini yaşıyor. 1985 ve 2006 yılları sonrasında dolar endeksi ilk kez 110 puana çok yaklaştı. Güçlü dolar öncelikle diğer para birimlerinin zayıflaması anlamına geliyor. Güçlü dolar ile emtia ve metal fiyatları da zayıf kalacak. Dolar cinsinden finansman ve

borçlanma maliyetleri de yüksek kalacak. Bu nedenle başta euro olmak üzere diğer para birimleri ile borçlanmak tercih edilmelidir.

## TEKNOLOJİK GELİŞMELER VE İKLİM DEĞİŞİMİ ETKİLERİ

Teknolojik gelişmelerin hızı giderek takip edilebilirlikten çıkıyor. Yapay zekâ başta olmak üzere 2025 yılında teknolojideki gelişmelerin hızlanması ve uygulama alanlarının artması bekleniyor. Teknoloji alanında 2025 yılı beklenmeyen beklendiği bir yıl gibi görünmüyor. Buna karşın, artışa devam eden karbon salımı nedeniyle iklim değişiminin olumsuz etkileri de artacak. İklim değişimi ile mücadelede geç kalınıyor olması nedeniyle olumsuz etkilerin yaratacağı insani ve ekonomik kayıplar da artacaktır.

## YAZARIN NOTU

*Teknoloji alanında 2025 yılı beklenmeyen beklendiği bir yıl gibi görünmüyor. Buna karşın, artışa devam eden karbon salımı nedeniyle iklim değişiminin olumsuz etkileri de artacak. İklim değişimi ile mücadelede geç kalınıyor olması nedeniyle olumsuz etkilerin yaratacağı insani ve ekonomik kayıplar da artacaktır.*



# Yeni Yıl, Yeni Stratejiler ve İhtiyatlı İyimserlik

2025, küresel ekonomideki büyüme için yavaş ama istikrarlı bir seyir izleyen, yeni bir dönem olarak lanse ediliyor. Küresel ticaret ve büyüme senaryolarında ise ihtiyatlı iyimserlik hâkim. Fırsatlar ve risklerle dolu bir yıl olması beklenen 2025, dengelerin yeniden tanımlandığı bir yıl olabilir.



Her anlamda oldukça zorlayıcı bir yıl olan 2024 biterken tüm dünya büyük bir heyecan ve beklenti içinde 2025 yılını bekliyor. Yapılan yorumlar, küresel öngörüler ve mevcut konjonktür, 2025'in fırsatlar ve risklerle dolu bir yıl olacağını gösteriyor. Bu sebeple 2025'te ticaret dünyasına genel öneri, temkinli adımlar oluyor.

Dünyanın önde gelen ekonomistleri, 2025 yılında küresel ekonomideki büyümeyi yavaş ama istikrarlı bir seyir izleyen bir dönem olarak tanımlıyor. Gelişmiş ekonomilerde, pandemi sonrası toparlanmanın etkilerinin azalmasıyla daha mütevazı bir artış beklenirken gelişen piyasalarda, dijital dönüşüm ve yenilikçi çözümlerin 2025 yılında ekonomik kalkınmayı hızlandıracağı düşünülüyor. Ancak jeopolitik gerilimler ve derinleşen iklim krizinin, bu iyimser senaryoların önüne set çekmesi gibi bir gerçek de var.

Türkiye'nin ise 2025 yılında jeopolitik konumu nedeniyle lojistik merkez olma potansiyelinin artması yönünde bir beklenti hâkim. Avrasya'nın ticaret yollarındaki kritik rolü sayesinde 2025'te ihracat hacmi daha da artırabilir. Ancak madalyonun öteki yüzündeki yüksek enflasyon oranları ve döviz kurlarındaki belirsizlik, bu iyimser tabloya gölge düşürebilir. Bu yüzden hem küreselde hem de yerelde dengeli büyüme için ihtiyatlı adımlar şart.

## 2024'ÜN ÖZETİ: ENFLASYON, SEÇİM VE SAVAŞ

Tırmanan gerilimleriyle 2024, her açıdan karmaşık bir yıl olarak kayıtlara geçti. İsrail-Filistin savaşının Lübnan'a sıçraması ve Ukrayna'daki savaşın sürekliliği, dünya gündeminin önemli bir bölümünü oluşturduğu gibi bu çatışma ve krizler huzursuzluk hissinin derinleşmesine neden oldu. Enflasyonun tetiklediği ekonomik kırılma-

lıklar da halkın ruh hâli üzerinde ciddi bir etki bıraktı.

Siyasi arenadaki çalkantılar ve yaşanan iktidar değişiklikleri de bu yılı şekillendirenlerden oldu. Tüm dünyanın takip ettiği Amerika Birleşik Devletleri'ndeki (ABD) seçimi kazanan Donald Trump, dört yıl sonra yeniden başkanlık koltuğunu devraldı. Ateş hattına dönen Orta Doğu'da da sular durulmadı. 27 Kasım 2024'te Suriye'deki rejim karşıtı silahlı gruplar ile Beşşar Esed güçleri arasında çatışmalar yoğunlaştı ve 8 Aralık'ta Suriye'deki 61 yıllık Baas iktidarı çöktü. Almanya ve Fransa'da yılın son ayında karışık günler yaşadı.

Fransa'da Mecliste güvenoyu alamayan Başbakan Barnier'nin hükümeti düştü ve Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron tarafından 13 Aralık'ta Başbakan olarak atanan François Bayrou yeni hükümeti kurdu. Almanya Başbakanı Scholz de aynı şekilde güvenoyu talebine karşılık bulamadığı için ülke erken seçim sürecine girdi.

## EKONOMİK TAHMİNLERİN TUTMADIĞI YIL

2024 yılında küresel ekonomi, farklı bölgelerde çeşitli dinamiklerin etkisiyle karmaşık bir tablo çizdi. Küresel ekonomilerde enflasyonla mücadele amacıyla uygulanan sıkı para politikaları ve mali önlemler, beklenilen aksine dünya genelinde iktisadi büyümede 2023'te olduğu gibi

Tırmanan gerilimleriyle her açıdan karmaşık bir yıl olarak kayıtlara geçen 2024'te enflasyonun tetiklediği ekonomik kırılma- ruh hâli üzerinde ciddi bir etki bıraktı.







büyük bir daralmaya yol açmadı. Ancak büyüme oranları önceki yıllara kıyasla ılımlı bir seyir izlese de enflasyon ve küresel konjonktürde yaşanan krizlerin etkileri ekonomik büyümeyi yavaşlatarak küresel büyüme tahminlerinin tutmasını engelledi.

2024 yılında küresel ekonomi, belirsizliklerle dolu bir ortamda ilerlerken hizmet sektöründeki iyileşme belirtileri ve GSYH büyümesi gibi olumlu gelişmeler, ülkeler arası siyasi gerilim ve ekonomik beklentileri büyük oranda etkiledi. 2024'ün sonlarına doğru ABD'de istihdama ilişkin endişeleri takiben gelen faiz indirimleri ve seçim sonrası dönemde ticaretin seyri öne çıkan konular olurken Avrupa'da demografik sorunlar, jeopolitik gerilimler ve enerji krizinin etkisiyle sanayi ve teknoloji-deki rekabetçiliğin azalması yoğun şekilde tartışılmaya devam ediyor. Asya'nın öncü ekonomisi Çin, iç talebi canlandırma çabalarına rağmen son dönemde yavaşlayan büyüme ve ihracat zorluklarıyla karşı karşıya kalmış durumda. 2024 yılının ikinci çeyreğinde yüzde 2,5 oranında büyüme kaydeden Türkiye ekonomisi için ise OECD, 2024 ve 2025 yıllarına ilişkin büyüme tahminlerini aşağı yönlü revize etti.

2025, üreticiler için karbon ayak izlerini azaltmaya yönelik yeşil enerjiye geçişin hızlanacağı ve yenilikçi teknolojilere yatırımın artacağı bir dönemin başlangıcı olacak.

### TÜRKİYE'NİN 2025 YILI İÇİN BEKLENTİLERİ

2023 Mayıs seçimlerini arkasında bırakan Türkiye'nin, 2024 yılında ekonomi gündemini enflasyonla mücadele ve makroekonomik istikrarı sağlama hedefleri oluşturdu. Ekonomi yönetimi, enflasyonun düşürülmesi, cari açığın azaltılması ve mali dengenin sağlanması gibi hedeflerle hareket etti ve uygulanan ekonomi politikaları da iç ve dış yatırımcıların Türk lirasına yönelmesini teşvik etmeyi hedefledi. Merkez Bankası, 2023'ün ikinci yarısında başlayan faiz artışı sürecini Mart 2024'e kadar devam ettirdi. Politika faizi, 2024 yılının ilk yarısında yüzde 50 seviyesinde sabit tutuldu ve gelir yaratma odaklı politikalar da öne çıktı.

PwC'nin "2025'i Karşılıklı Dünya'da ve Türkiye'de Ekonomik Görünüm" raporuna göre Türkiye'de, enflasyonla mücadeledeki sürecin devam etmesi ve piyasa beklentilerinin Merkez Bankasının tahminlerinin üzerinde seyretmesi nedeniyle 2025'te sıkı para politikası bir süre daha uygulanacak. Aynı zamanda enflasyonun beklenen hızda düşmemesi ve piyasa beklentilerinin hâlâ yüksek kalması, politikanın devam etmesini zorunlu kılıyor.

Konvansiyonel politikaların güçlü şekilde devam edeceği öngörüldüğünden, enflasyonun 2025'te kademeli bir düşüş izlemesi bekleniyor. Ancak jeopolitik riskler, ABD'nin korumacı politikalarının tedarik zincirine etkisi ve emtia fiyatlarındaki dalgalanmalar gibi faktörler, yılın ilerleyen dönemlerinde risk unsurları olarak öne çıkıyor. Enflasyonun hedeflenen seviyelere inebilmesi için sıkı para politikasının devam etmesi gerektiği ancak enflasyonun hedeflerle uyumlu hâle gelmesi durumunda faiz indirimleri gündeme gelebilir. Bu da para politikasının GSYİH üzerindeki etkisini kısmen denge-

leyebilir.

İç talep ve ithalatın 2025 yılı boyunca yatay seviyelerde kalması, dış ticaret açığının daralmasını sürdürebilir. TCMB'nin faiz indirimi şartlarının oluşması, yurt içi talepte sınırlı bir artışı tetikleyebilir. Bu artışın ithalatı artırarak dış ticaret açığını kısmi olarak genişletmesi beklense de ikinci yarıdan önce gerçekleşmesi olası görünmüyor. Enflasyonun düşüş hızının ve faiz indirimi kararlarının, iç talep ve ithalat üzerindeki etkileri de belirleyici olacak gibi duruyor. 2025'te risk unsurları arasında ise jeopolitik belirsizlikler ve emtia fiyatlarındaki dalgalanmalar yer alıyor.

### İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VE YEŞİL DÖNÜŞÜM İHTİYACINDA SON DÖNEMEÇ

Yüksek sera gazı salımları ve doğal kaynakların hızla tükenme riski, çevresel, sosyal ve ekonomik dengeleri ciddi şekilde zorlayarak dünyayı sürdürülebilir bir dönüşüm yöneltiyor. Karbonsuzlaşmayı merkeze alan bu değişim, artık bir tercih olmaktan çıkıp zorunluluk hâline geldi. 2024 Kasım itibarıyla Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'ne üye 198 ülkeden 195'i Paris Anlaşması'nı onayladı. Net sıfır emisyon hedefi açıklayan ülkeler ise dünya genelindeki karbon salımlarının %89'unu temsil ediyor. Bu ülkeler arasında, emisyonların büyük bölümünden sorumlu olan ABD (%14), Avrupa Birliği (%7), Çin (%28) ve Hindistan (%7) gibi önde gelen ekonomiler var.

1 Ekim 2023'te geçiş dönemine başlanan Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM), ithal ürünlerin karbon içeriklerinin raporlanmasını zorunlu hale getirdi. 1 Ocak 2026'da ise mekanizma tam anlamıyla devreye girecek ve karbon fiyatlandırması belirli sektörlerden yapılan ithalatlara uygulanacak. 2025 yılı, üreticiler

2025 yılında Türkiye'nin ekonomik görünümü, enflasyonla mücadeledeki sürecin devam etmesi ve piyasa beklentilerinin Merkez Bankasının tahminlerinin üzerinde seyretmesi nedeniyle sıkı para politikasının bir süre daha uygulanması gerekliliğini ortaya koyuyor.



### Büyümede Yeniden Dengeleme Hedefi Sonuç Verdi

Türkiye'de özel tüketim, GSYİH'nin yaklaşık yüzde 55'ini oluşturuyor ve tüketim artışı, ithalatı da beraberinde getiriyor. Bu nedenle enflasyonla mücadele kapsamında iç talebin sınırlanması, özel tüketimin büyümeye katkısını azaltırken bir yandan da net ihracatın katkısını artırıyor. Perakende satışlardaki düşüş de iç taleplerde azalmaya neden oldu. İmalat sektörüne yansıyan bu durum, sanayi üretimi ile satın alma yöneticileri endekslerinde değişikliklere yol açtı. İç talebin azalması, ithalatın da düşmesine neden olurken, ihracatın artması dış ticaret açığının azalmasına ve cari işlemler dengesinin iyileşmesine sebep oldu. 2023 yılını 40 milyar dolarlık cari açıkla tamamlayan Türkiye, Ekim 2024 itibarıyla bu açığı 8 milyar dolara düşürdü. Tüm bu gelişmeler ışığında, GSYİH büyümesinde özel tüketimin katkısı azalırken, büyümede yeniden dengeleme hedefi doğrultusunda net ihracatın katkısı arttı.



## “HEDEFİMİZ MAKİNE DIŞ TİCARET AÇIĞININ 10 MİLYAR DOLARIN ALTINA GERİLEMESİ”



**Kutlu Karavelioğlu**  
Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) ve TİM Makine Sektör Kurulu Başkanı

Ticaret Bakanlığımızın verilerine göre Türkiye’de yılın ikinci çeyreğindeki büyümenin yarısı net mal ve hizmet ihracatından geldi. Bakanlığın aynı sunumunda, ihracatın ana belirleyicisi olan dış talepte tarihsel ortalamanın altında zayıf bir seyir olduğuna dikkat çekildi. Gerçekten de sene başında hâkim olan, üçüncü çeyrektekenden itibaren küresel ekonomide hızlı toparlanma olacağına yönelik ümitlerin boşa çıktığı, dünya genelinde neredeyse tüm iç pazarlarda talep, yatırım ve üretimin zayıfladığı ve kapasite kullanım oranlarının gerilediği bir çeyrek ile yılı kapatıyoruz. Gelişmiş ülkelerde faiz indirimlerinin başlamış olması iyimserlik yaratmış olsa da talep tarafında henüz bir hareketlilik gözüküyor. Küresel sanayi PMI’nın gerilediği ve ihracat siparişlerinin düştüğü süreç devam ediyor.

Dünyadaki bu gelişmelere paralel olarak finansmanı çok pahalı kılan dezenflasyon çabaları ülkemizde de sanai üretimi durgunluğa iterken, hizmet sektörleri asimetrik olarak büyümeye devam etti. Sanayinin aleyhine gelişen bu durum ülkemizde genel ihracatın ucuzlamasına, değer bazındaki artışın esasen miktar bazındaki daha büyük artışlarla sağlanabilmesine neden oldu. Küresel maliyetlerin arttığı ve kâr marjlarının eskiye nazaran düştüğü yeni dünyada, ihracatçı firmalar doğal olarak değerli TL’den olumsuz etkilendi.

2024 yılında makine sektörü diğer faaliyet alanlarından farklı olarak, miktar bazındaki gerilemeyi ihracat birim fiyatlarındaki artışla kompanse etmeye çalıştı. İç pazardaki fiyatları artırmadan ihracatını sürdürmeye mecbur olan sektör, yüksek yerli katma

değerli yapısı ve nitelikli personel istihdamı nedeniyle enflasyondan en fazla etkilenen imalat dalı oldu. Türkiye’de son dört yılda yüzde 86 reel artış sağlanan makine teçhizat yatırımları, 18 çeyrek sonra ilk defa yüzde 5,6 küçülürken; 2019-2023 yılları arasında istihdamı yüzde 40 gibi yüksek seviyede bir artış sağlayan sektörümüzde son 12 ayda istihdam artışı durdu, hatta yüzde 1 seviyesinde de olsa bir azalış gerçekleşti.

Uzun yıllar süren yatırımlar sonucunda bu noktaya taşıdığımız rekabet gücümüzü koruyabilmek için 2025 yılında, bu trendin hızla kırılması gerekiyor. Genel imalat sanayisinde kapasite kullanım oranları yeniden yüzde 80-85 aralığına yükselmeden ilave yatırım ihtiyacı olmayacak. Makine imalat sektörümüzde kalıcı hasar almadan, ölçek ve nitelikli personelimizi yitirmeden ilerleyebilmek için ihracatın mevcut seviyesini korurken, son 12 ayda 44,3 milyar dolara ulaşan makine ithalatını biraz daha kısmak gerekecektir. 2025 yılı için temel hedefimiz, şu sıralar 15,9 milyar dolar seviyesinde seyreden Türkiye’nin makine dış ticaret açığının yakın geçmişte başardığımız gibi yeniden 10 milyar dolar seviyesinin altına gerilemesidir.



## “2025 UFUKTA ZORLUKLAR BARINDIRSA DA TÜRK TURİZMİNİN ÖNÜ AÇIK”



**Hediye Güral Gür**  
Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Turizm Komitesi Başkanı

2025 yılının, genel gelişmeler göz önüne alındığında 2024 yılına göre çok daha dikkatle izlenmesi gereken bir yıl olduğunu düşünüyorum. Bölgedeki çeşitli siyasi dinamikler ve küresel olayların etkisi, ekonomiden turizme kadar birçok sektörde yeni sınamalar getirebilir. Türkiye’nin bulunduğu coğrafya itibarıyla bölgesel gelişmelerin etkilerinin hissedildiği bu süreçte, özellikle turizm sektörünün farklı koşullara uyum sağlamak durumunda kalacağı öngörülüyor. Bu çerçevede, sektör paydaşları olarak iş birliği ve dayanışma içinde bu süreci en iyi şekilde yönetmek için hazırlıklı olmamız gerekiyor.

Ekonomik açıdan değerlendirildiğinde, turizm sektörünün 2025 yılında bazı zorluklarla karşılaşabileceği tahmin ediliyor. 2024 yılında, sektörün en önemli gündem maddelerinden biri döviz kuru ile enflasyon arasındaki farkın yaratmış olduğu etkiler oldu. Turizm sektöründe kullanılan gıda ağırlıklı ürünlerin fiyatlarındaki artış, genel enflasyon oranlarının üzerinde seyrederek işletmelerin maliyetlerini artırdı. Bu durum, fiyatlandırma stratejilerinin dikkatle ele alınmasını gerektirebilir. Ancak sektörümüzün, güçlü adaptasyon kabiliyeti ve yaratıcı çözümleriyle bu zorlukları fırsata çevirebileceğine inanıyorum.

Hizmet sektörleri son 10 yıldır düzenli olarak dış ticaret fazlası yaratarak ülkenin dış ticaret dengesine olumlu katkısını sürdürüyor. Turizm sektörü de katma değeri ve çarpan etkisi çok yüksek bir sektör. Ülkemizin markalaşmasına yönelik katkılarının yanı sıra birçok sektörle de sinerji ve iş birliği fırsatları sunuyor. Bu

sebeple 2025 yılında, rekabetçi fiyatlandırma politikalarının yanı sıra hizmet kalitesine yapılan yatırımlarla bu sürecin olumlu bir şekilde yönetilebileceğini tahmin ediyorum. İş birliği ve dayanışma ile sektörümüzün bu dönemi de başarıyla aşacağına dair güvenimiz tam.

2025 yılı ufukta bazı zorluklar barındırıyor da orta ve uzun vadede Türk turizminin önünün açık olduğunu söylememiz gerekiyor. Öncelikle Türkiye, deniz-kum-güneş konsepti bakımından çok önemli bir ülke. Doğası güzel, kültür turizmi için birçok destinasyonu olan, aynı zamanda kongre turizminde sürekli bir üst basamağa yükselen bir ülke. Bu sürecin hiç eksilmeden ilerleyeceğini öngörüyoruz. Bunun yanında turizmdeki insan kalitesi bakımından Türkiye ile yarışabilecek ülke sayısının ya çok az ya da hiç olmadığını söylemek de mümkün. Üstelik Türk girişimciler, oluşabilecek yeni şartlara çok çabuk adapte olabilme kabiliyetine sahip. 2021 yılından beri başarılı bir performans sergileyen sektörümüz, olağanüstü bir şey olmazsa 2028 yılı turizm hedefi olan 100 milyar dolar hedefine çok rahat bir şekilde ulaşacaktır.



2025 yılında, rekabetçi fiyatlandırma politikalarının yanı sıra hizmet kalitesine yapılan yatırımlarla bu sürecin olumlu bir şekilde yönetilebileceğini düşünüyorum.

Küresel maliyetlerin arttığı ve kâr marjlarının eskiye nazaran düştüğü yeni dünyada, ihracatçı firmalar doğal olarak değerli TL’den olumsuz etkilendi.



## “2025 YILINDA KÜRESEL DARALMA AZALACAK”



**Ahmet Öksüz**  
İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) Yönetim Kurulu Başkanı

Zor geçen 2024 yılında küresel ölçekte yaşanan yüzde 20 seviyelerindeki talep daralmasına rağmen en önemli ihracat pazarlarımızdan ABD ve AB'deki payımızı korumayı başardık. Büyüme için ön gördüğümüz pazarlarda ise ABD ilk sıralarda yer alıyor. ABD'nin tekstil ithalatında Türkiye'nin payı yüzde 1,6 seviyelerinden yüzde 2,9'a kadar yükseldi. Son 10 yılda Türk tekstil sektörü olarak ABD'nin ithalatındaki sıralamamızı 11. sıradan yedinci sıraya kadar yükseltmeyi başardık. 2021 yılında ABD'de organize etmeye başladığımız “I of the World” sektörel ticaret heyeti organizasyonumuzu, 2024 yılında hazır giyim sektörümüzle birleştirerek etkinliğimize ayrı bir boyut kazandırdık. Bu yıl New York ve Los Angeles'da gerçekleştirdiğimiz “I of the World” programını, 2025 yılında ABD'nin diğer eyaletlerinde de gerçekleştirerek heyetlerimizin niceliğini ve niteliğini artırmak üzere girişimlerde bulunmaya devam edeceğiz. 2024 yılını 2023 yılı ile benzer bir seviyede kapamayı ve yıl sonunda tekstil sektörü ihracatımızın 11 milyar seviyesinde gerçekleşmesini öngörüyoruz.

2025 yılından umutluyuz. Küresel daralmanın ve resesyunun azalması ile birlikte pozitif bir dönem olacak. Bu pozitifliği ihracatına yansıtabilecek sektörlerin başında ise tekstil sektörümüz gelecek. Avrupa'ya olan coğrafi yakınlığımız ve tedarik hızımız bizim için avantaj yaratıyor. Avrupa'nın yanı sıra yeni pazarlara da odaklanmak gerektiği kanaatindeyim. İTHİB olarak Meksika, Fas, Güney Kore gibi ülkelere fuarlar ve ticaret heyetleri organize ederek firmalarımızı yeni pazarlara

girişlerinde destekleyecek yeni projeler geliştiriyoruz. Firmalarımız markalaşma ve inovasyona da gereken önemi verirse 2025 yılından itibaren tekstil ve hazır giyim sektörlerimizde sıçrama olacaktır. Sektörümüz, istihdam açısından kritik bir rol oynuyor; bu nedenle ülkemizdeki yeni yatırımlar için daha farklı çözümler üretmeliyiz. Amacımız, bu süreci en az kayıpla atlattırma ve geleceğe daha güçlü bir şekilde hazırlanmak olmalıdır. Sektör olarak, daha katma değerli ve nitelikli ürünlere yönelmemiz gerekiyor. Bu alanda önemli bir potansiyele sahibiz ve bu fırsatı mutlaka değerlendirmeliyiz. Emek yoğun sektörleri, özellikle Anadolu'nun büyük ilçelerine kaydırmamız şart. Bu bölgelerde hâlâ değerlendirilebilir bir iş gücü bulunuyor. İşverenleri bu bölgelere çekmek için cazip teşvikler sunmamız gerekiyor. Bölgesel asgari ücret uygulamasını tekrar gündeme almanın tam zamanı olduğuna inanıyorum. İstihdamı koruyabilmek adına, özellikle emek yoğun sektörlerde bu konuyu daha fazla geciktirmemeliyiz.

Firmalarımız markalaşma ve inovasyona da gereken önemi verirse 2025 yılından itibaren tekstil ve hazır giyim sektörlerimizde sıçrama olacaktır.

## “MEVCUT GİDİŞAT 2025'İN İLK YARISININ ZOR GEÇECEĞİNİ GÖSTERİYOR”



**Mustafa Paşahan**  
İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkan Yardımcısı

İhracatımız için genelde zor bir yıl olan 2024, hazır giyim ve konfeksiyon gibi emek yoğun sektörler özelinde çok daha sıkıntılı geçti. Zorlanmamızda küresel pazarlardaki talebin iki yıldır yavaş seyretmesinin elbette etkisi var. Ama asıl sorun ülkemizde maliyetlerle kur arasındaki makasın açılmasından kaynaklanıyor. Girdi maliyetlerindeki yüksek artışlara rağmen döviz kurunun yatay seyri nedeniyle fiyat tutturmakta zorlanıyoruz. Öyle ki üretim maliyetlerinde dolar bazında Asya'daki rakiplerimize göre yüzde 40-50, Avrupa'daki bazı ülkelere göre yüzde 15-20 daha pahalıyız. Dolayısıyla rekabet gücümüzü kaybettik. 2023'ü 2022'ye göre yüzde 9,2 ekside, 19,3 milyar dolar ihracatla kapatmıştık. Daralma bu yıl da devam ediyor. Ocak-kasım dönemini 16,7 milyar dolarlık ihracatla tamamladık. Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6,4 eksideyiz. 2024'ü ancak 18 milyar doların biraz üstünde tamamlayabileceğimizi öngörüyoruz.

Hazır giyim ve konfeksiyonda en çok ihracat yaptığımız ülkeler arasında Almanya yine ilk sırada yer alıyor. Almanya'yı Hollanda, İspanya, İngiltere ve Fransa izliyor. Bu yıl, ilk beşteki ülkelere sadece Hollanda'ya ihracatımızı artırabilirken diğerlerinde eksideyiz. İhracatımızdaki daralmaya paralel birçok firma üretimi durdurmak zorunda kaldı. Küçülerek bu dönemi bir şekilde atlattırma çalışan firmalarımız var. Dolayısıyla bu durum istihdama olumsuz yansıyor. 2022'nin sonunda 738 bini aşan istihdamımız, 2023 sonunda 647 bine geriledi. Bu, 19 ayda 147 bin istihdam kaybı anlamına

geliyor.

Mevcut gidişata baktığımızda 2025'in ilk yarısının da zor geçeceğini söylemek durumundayım. Toparlanma için kısa vadede iki konuda adım atılması gerekiyor. Öncelikle döviz kuru girdi maliyetlerine paralel hareket edilmeli. Ayrıca ham madde ithalatında uygulanan ilave vergilerin ve referans fiyatın gözden geçirilmesi gerekiyor. Öte yandan, hazır giyim ve konfeksiyonun da aralarında bulunduğu emek yoğun sektörler için istihdam teşvik ve desteklerinin artırılmasının da önemli olduğunu değerlendiriyoruz. Aksi takdirde 2025'teki hazır giyim ve konfeksiyon ihracatımız da arzu ettiğimiz düzeylere ulaşamayacak. Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sektör Kurulumuzda yaptığımız değerlendirmelerin ışığında iyimser senaryoda 2025 ihracatımızın 19 milyar dolar civarında gerçekleşeceğini öngörüyoruz.

Toparlanma için döviz kuru girdi maliyetlerine paralel hareket edilmeli, ham madde ithalatında uygulanan ilave vergi ve referans fiyatları gözden geçirilmeli ve istihdam destekleri artırılmalı.

## “2025 YILINDA SEKTÖRÜMÜZ ADINA BEKLENTİLERİMİZ OLUMLU YÖNDE”



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

Lojistik hizmetler sektörü, bugün itibarıyla sağladığı net döviz girdisi, istihdam imkânları ve yarattığı katma değer ile Türkiye ekonomisinin kalkınma hedeflerinin en büyük destekçisi, stratejik bir sektördür. Sektörümüz, ülkemizin ihracatını her koşulda taşımaya gayret ederek üreticimize ve ihracatçımıza destek oldu ve her şartta destek olmaya devam edecek.

Lojistik hizmetler sektörü, 2024 yılını ülke ekonomisine sağladığı hizmet ihracatı geliri hedefi olan 40 milyar doları aşarak tamamlayacak. Toplam hizmet ihracatımızda payı yüzde 35 olan sektör, mal ihracatımızın yakın coğrafyalar kadar, uzak bölgelere de ulaştırılmasına yönelik gayretlerde oynadığı kilit rolün bilinciyle sınırlar arası hizmetlerini rekabetçi şekilde geliştirmeye çalışıyor.

2025 yılında ülkemizin lojistik hizmetleri sektörüne yönelik beklentilerimiz olumlu yönde. Ülkemiz, yakın geçmişte Çin'e bağımlı uluslararası tedarik zincirlerindeki ciddi kopmalar karşısında sergilediği üretim gücü ve dünya ticaretinin üçte ikisinin gerçekleştirdiği Avrupa-Asya ticareti için sunduğu stratejik konum ve transit taşımacılık güzergahı avantajlarıyla hem ihracatta mevcut pazarlardaki rekabet gücünü artırma hem yeni pazarlara erişme hem de uluslararası ticaretten aldığı payı artırma potansiyeline sahip.

Güncel uluslararası konjonktür lojistik hizmetler alanındaki önemimizi artırıyor. Uluslararası ticarete, Rusya-Ukrayna savaşı sonrası kuzey koridorda, İsrail'in Gazze işgali sonrası Süveyş Kanalı'nda yaşanan sorunlar,

Türkiye'nin içinde yer aldığı, Avrupa ile Kafkasya-Orta Asya'yı birbirine, Çin'e kadar en etkin ve sürdürülebilir şekilde birbirine bağlayabilecek kara ağırlıklı güzergâhları içeren Orta Koridoru alternatifleri arasında en istikrarlı ve güvenilir seçenek hâline getirdi. Ayrıca, ülkemizin sektördeki deneyimi ve gelişmiş lojistik altyapısı, önümüzdeki dönemde uluslararası taşımacılıkta çok daha etkin ve rekabetçi bir konumda olacağımızı göstermektedir.

Bununla birlikte, bu potansiyelin açığa çıkartılabilmesi için sektörümüzün yaşadığı güncel sorunların çözümü de aciliyet içeriyor. Bu sorunlara kısaca değinmek gerekirse, en büyük ticari partnerimiz Avrupa Birliği'ne yönelik taşımalarda, Dünya Ticaret Örgütü kuralları ve Türkiye-AB Gümrük Birliğinin temel ilkelerinden “malların serbest dolaşımı” ilkesine aykırı olarak, tır şoförlerimizin Schengen Vizesi alma sürecinde yaşadığı gecikmeler ve başvuruların reddedilmesi ile birlikte ülkelerin uyguladığı transit kısıtlamaları operasyonel olarak bizlere büyük zorluklar çıkarmaktadır. Bugün ihracatımızın yarısını gerçekleştirdiğimiz AB ülkelerine mal ihracatımızın değer olarak yüzde 53'ü karayoluyla taşınıyor. AB'ye yönelik ihracatımızın yarısının ülkemizde yerleşik AB sermayeli ihracatçıları tarafından gerçekleştirildiği dikkate alındığında, ihracat taşımalarında maliyetleri artıran ve hızı düşüren kısıtlamaların hem AB ülkelerinden ülkemizle ve ülkemiz üzerinden diğer bölgelere ihracat yapan firmalar, hem de ülkemizdeki AB sermayeli firmalar için zarar hanesine yazıldığı

unutulmamalıdır.

### “SEKTÖRÜMÜZE YAPILAN KISITLAMALAR AB ÜLKELERİNİN MAL İHRACATINI DA OLUMSUZ ETKİLİYOR”

Avrupa-Asya ortak tedarik zincirlerinin sürdürülebilirliği açısından Orta Koridor başta olmak üzere, ülkemizden geçen uluslararası taşımacılık koridorlarındaki mal ve hizmet akışlarının hızlandırılması ve tarife dışı kısıtlamalardan arındırılması için koridor güzergahlarındaki ülkelerle iş birliği yapmak üzere gerek yurt içinde gerekse yurt dışında ilgili paydaşlarla görüşmeler yapıyoruz. Sektörümüze yapılan kısıtlamaların, yalnızca ülkemizi değil, Avrupa Birliği ülkelerinin mal ihracatını da olumsuz etkilediğini Avrupa Birliği'ndeki karar alıcılara ve iş ortaklarımıza iletiyoruz. Yakın zamanda Türkiye ile AB arasında başlatılan “Ticaretin Kolaylaştırılması” diyaloguna ilave olarak ulaştırma alanında başlatılmasını arzu ettiğimiz Yüksek Düzeyli Diyalog toplantılarının sağlayacağı ivmeyle, yaptığımız çalışmaların yakın zamanda sonuçlarını vereceğine inanıyorum.

Öte yandan sektörümüzün hizmet ihracatı potansiyelinin ve uluslararası iş birliği ağının geliştirilmesine yönelik yurt dışı ve yurt içi fuar katılımları, sektörel ziyaretler, eğitim ve seminerler gibi birçok faaliyet ile firmalarımızın yanındayız. Mal ve hizmet ihracatının stratejik sektörü konumunda olan yük taşımacılığı ve lojistik hizmetlerini her geçen gün daha da ileriye taşımaya kararlıyız.

Bu süreçte, lojistik hizmeti

sunan ülkemiz firmalarının rekabet gücünün artırılması için sınır kapılarımızdaki beklemelemin azaltılması, gümrük ve sınır işlemlerinin hızlandırılması ve kolaylaştırılması ile ilgili mevzuat ve altyapı iyileştirmelerinin tamamlanması için ilgili bakanlıklarımızla yakın işbirliğimizi sürdürüyoruz.

Mal ve hizmet ihracatımızı, mevcut ve potansiyel hedef pazarlarına en rekabetçi lojistik hizmetlerle ulaştırmak üzere, lojistik sektörümüzün rekabet gücünü artıracak, maliyetlerini azaltacak ve engellerinden arındıracak güçlü bir vizyonla ilerliyoruz.

Dolayısıyla, lojistik sektörüne sağlanan destek dolaylı olarak mal ihracatının desteklenmesi ve bir bütün olarak ülke ihracatımızın gelişmesi anlamına gelmektedir. Her geçen gün artan maliyet unsurlarımız dikkate alındığında sağlanacak ilave desteklerin, doğrudan mal ihracatımızın performansını artıracaklarını ifade etmek isterim.

Sektörümüzün gelişimi için Devletimizin verdiği destekler bize büyük katkı sağlıyor. Bakanlıklarımızın sektörün taleplerine karşı olumlu tutumları bizler için mutluluk verici. Firmalarımıza verilen Devlet desteklerinin sektörün ihtiyaçlarına, özellikle de lojistik firmalarının finansmana erişiminin kolaylaştırılması, filo ve teknoloji yatırımlarına maddi destekler sağlanarak operasyonel maliyetlerinin düşürülmesi ve verimliliklerinin artırılmasına yönelik olarak yeniden düzenlenmesi ve tabana yayılmasına ilişkin Ticaret Bakanlığımız ile işbirliği halindeyiz. 2025 yılında bununla ilgili de düzenlemelerin tamamlanacağını ümit ediyoruz.



Uluslararası ticarete yaşanan sorunlar, Türkiye'nin içinde yer aldığı, Avrupa ile Kafkasya-Orta Asya'yı Çin'e kadar en etkin ve sürdürülebilir şekilde birbirine bağlayabilecek kara ağırlıklı güzergâhları içeren Orta Koridoru, alternatifler arasında en istikrarlı ve güvenilir seçenek hâline getirdi

Mal ve hizmet ihracatımızı, mevcut ve potansiyel hedef pazarlarına en rekabetçi lojistik hizmetlerle ulaştırmak için güçlü bir vizyonla ilerliyoruz.



# RADİKAL VEYA İDEAL OLMUYORSA BARI GERÇEKÇİ OLSUN



PROF. DR. EMRE ALKIN

**Hükûmetlere önerim şu: Önce makro müdahaleleri yapıp sonra da tek tek mikro müdahalelere geçmek lazım. Kamu harcamalarından vazgeçemeyenlere de önerim, "bir-iki yıl sonra tek hane enflasyon gibi" gerçekten uzak konuşmalar yapmamaları.**

Javier Milei aslında mucize gerçekleştirmedi. Sadece gerekli olanı yaptı. Demek ki gerekli olanı yapmak için lider iradesi gerekiyor. Gelişmekte olan ülkelerin bir türlü gelişmiş hâle gelememelerinin sebebi de bu. Liderin olması gerekeni yapmasından çok "bu kadarı yeter" demesi. Sadece Türkiye'de değil dünyanın pek çok gelişen ülkesinde siyasiler "rahatımızı bozmadan ekonomik sorunların üstesinden nasıl geliriz" anlamına gelen sorular soruyor. Elbette bu şekilde sormuyorlar ama sürekli şartların zorluğundan bahsediyorlar. Devlet ve hükümetin birbirine karıştığı ülkelerde bunlar normal. Dolayısıyla ideal olandan değil gerçekçi olandan bahsetmek lazım.

Benden bir gün resmi bir rapor istenirse önce "birbirimizi kandırmayalım" anlamına gelen bir giriş yaparım. Buna mecburum. Aksi takdirde rapor siyasi elitlere yararlanmak için hazırlanmış bir "göze girme" raporu olur. Hiç ihtiyacım yok. John Stuart Mill'in "On Liberty" kitabında altını çizdiği "servility" yani yaranma işi zaten gelişen ülkeleri bu hale getirdi. Şimdi konuya tekrar döneyim.

"Kamu harcamalarını düşürmeden, devlette büyük bir tensikat yapmadan enflasyonla mücadele

olmayacağı için en doğrusu üretimi ve refahı artırmaktır" diyerek devam ederim. Çünkü vatandaş "sen harcama" deyip kamu harcamaya devam ederse buradaki dengesizlik büsbütün nispi fiyat dengesini bozar. Dolayısıyla gelişen ülkelerde hükümetler kamu harcamalarından geri durmayacağı için en doğrusu vatandaş fakir düşürecek reçeteleri acilen değiştirmek, yoksa bu durum vatandaşın kamuya ve hükümete karşı duruşunu da olumsuz hale getirir. Koltuktan kalkmak istemeyenler için doğru bir reçete olmaz elbette.

Gerçekleri kabul edelim, gelişen ülkelerde kamuda bu kadar ağır masraf ve maliyet var iken çok hızlı bir enflasyon düşürme politikası zaten başarılı olamaz. Hükümetler liberal iktisatçıların eleştirilerine aldırmadan, vatandaşın refahını ve üretimi artıran, ancak kredilerde seçici, gerçeklerden haberdar bir politika ve program üretmek zorundalar. Bunun da ismini "anti-enflasyonist politika" veya "dezenflasyon politikası" gibi koymamak lazım. Sade vatandaş bundan nefret ediyor, duyar duymaz yüzünü buruşturuyor. "Refah İçin Kalkınma Programı" diyelim. Diğerlerinden daha yakışıklı. Enflasyon kelimesi de geçmiyor içinde.

Yazacağım raporun ara başlığı da şu olurdu herhalde: "Vatandaş da iş insanını da boşu boşuna yormayalım." Mesela bir hayale kapılarak döviz kurlarını kontrol eden hükümetlere kademe kademe serbest bırakmalarını, bunun için de faiz oranlarının kademeli düşüşün gerektiğini söylerim. Eğer bu ülkelerde mevcut ekonomi yönetimleri buna itiraz ederse diye, toplumun itiraz etmeyeceği kamu ciddiyetine haiz arkadaşlardan bir liste mutlaka hazırda tutulmalı. Zaten birçoğu yurt dışında eğitim görmüş ülke gerçeklerinden uzak başka ülkelerin vatandaşlığına sahip kişiler. Tekrar geri dönerler. Sıkıntı olmaz. Ancak vatandaş fair düşürmeye devam ederlerse bu sefer hükümetler yerinde kalamayacak.

Dünyada vatandaşların asıl belini büken hizmet fiyatları. Mal fiyatlarını takip edebiliyoruz ve üretim süreçlerini izleyebiliyoruz. Rahatlıkla müdahale edebiliyoruz. Ancak hizmet fiyatlarına müdahale edemiyoruz. Küresel olarak ulaştırmadan iletişime kadar her yerde ciddi bir fiyat artışı var. İnsanların belini büküyor. Muazzam kazançlar elde eden bir iletişim sektörü var, aynı şekilde bayrak havayolu şirketleri de aynı doğrultuda ilerliyor. Özellikle ulaştırma ve iletişimde fiyat artışlarını yavaşlatmak lazım. Ayrıca tren yolundan otobüslere kadar da yine kamunun liderliği ile fiyatların yavaşlaması gerekiyor. Bazı gelişen ülkelerde ev ve ofis kiraları konusunda ise oldukça ciddi bir çalışma yapılması lazım. Burada kiracı ve ev sahibi arasında oluşmuş olan bir katılık var.

Hükümetlere önerim şu: Önce makro müdahaleleri yapıp, sonra da tek tek mikro müdahalelere geçmek lazım. Kamu harcamalarından vazgeçemeyenlere de önerim "bir-iki yıl sonra tek hane enflasyon gibi" gerçekten uzak

konuşmalar yapmamaları. Benden tavsiye, gelecek seçimlerden az önceye doğru bir perspektif çizmek gerekiyor. Yoksa kimsenin memnun olmayacağı bir sonuç ile karşı karşıya kalırlar.

"Refah İçin Kalkınma Programının" mutlaka halkla ilişkiler kısmını çok iyi yönetmek lazım, hakla karşı soğuk yüzlü değil son derece sıcak ve anlayışlı bir bilgilendirme yapılması elzem. Gelişen Ülkelerde yurt dışından getirilen ekonomi yönetimlerinin empatiden yoksun teknik açıklamaları vatandaşları kızdırıyor. Dolayısıyla soğukkanlı ama sevecen, devlet şefkatini gösteren açıklamalarla süreci yönetmek lazım. Ezcümle bu satırları okurken "zaten bu ekiple olmaz" diyen siyasiler var ise, ekibe ya takviye yapmayı ya da değiştirmeyi düşünebilirler. Yukarıda bahsettiğim gibi, bunu yapmadan önce toplumun itiraz etmeyeceği isimlerden bir kısa bir liste oluştursunlar.

En önemli mesele şu: Vatandaşın zaruri ihtiyaçları üzerindeki vergileri radikal bir şekilde indirmek öncelikli icraat olmalı. Kolay tahsil ediliyor diye vatandaşın mecburen harcadığı mal ve hizmetlerin üzerine yüksek vergi konulursa zaten enflasyon düşmez, katılık olur. Önce gıda maddelerinden başlamak üzere kimsenin dediğine aldırmadan KDV ve ÖTV'yi düşürmek lazım. Ardından da elbette etkin denetimler yapmak gerekiyor. Bazı gelişen ülkelerde Ekonomi Yönetimlerinin sarf ettiği "Dünyadaki en düşük KDV bizde" vs. gibi içi boş laflara aldırmadan, mutlaka bir vergi optimizasyonuna gidilmesi gerekiyor. Vatandaşlar çok az kazanırken bir de onların zaruri ihtiyaçları üzerinden bu kadar vergi alındığı zaman otomatik olarak enflasyon katılaşıyor. Ayrıca tüm mal ve hizmetlerde KDV ve ÖTV optimizasyonu yapılması

lazım. Bu tip ülkelerde genellikle oranlar ya tepkisel olarak ya da bazı grupların menfaatlerinin korunması için belirlenir.

Geri dönüp yazılarıma baktığımda özellikle Pandemi esnasında şu uyarıyı tekrar ettiğimi gördüm: "Vatandaştan daha fazla vergi toplamak yerine iç borca yönelmek daha doğru". Maalesef birçok gelişen ülkede bugün hem yüksek vergiler hem de yüksek iç borçlanma yan yana geldi vatandaş ve iş dünyasını eziyor. Acilen buna dur demek lazım. Neticede son notum da şu olur: "Refah İçin Kalkınma Programının" mutlaka bir süresi, hedefleri ve kesinlikle ismi üstünde refahı amaçlayan bir tasarımı olmalı. Süresi ve hedefi belli olmayan muğlak programlar güveni sarsıyor. Vatandaşlar ne kadar süreyle neden ve ne amaçla feragat edeceğini bilmediği zaman her şey hükümetlerin aleyhine işliyor. Dolayısıyla şeffaflık ve hesap verebilirlik yeni programın felsefesi olmalı.

2025 yılında gelişen ülkelerde bizlere ümit veren yeni bir hikâyeye ihtiyacımız var. Bakalım Arjantin haricinde hangi ülke radikal değil ama pragmatik bir programı hayata geçirecek?

**Dünyada vatandaşların asıl belini büken hizmet fiyatları. Mal fiyatlarını takip edebiliyoruz ancak hizmet fiyatlarına müdahale edemiyoruz. Küresel olarak ulaştırmadan iletişime kadar her yerde ciddi bir fiyat artışı var.**

# “Ulaşılabilir Modayı Herkes için Mümkün Kılıyoruz”

Ürünleriyle beş kıtaya ulaşan LC Waikiki, bugün 61 ülkede 1.300 mağazasıyla faaliyet gösteriyor ve haftada 17 milyon müşteriyi mağazalarında ağırlıyor.

Ulaşılabilir moda anlayışı, müşteri odaklı stratejisi, geniş ürün yelpazesi ve dijital dönüşüm yatırımlarıyla kendi sektörünün fark yaratan markalarının başında gelen LC Waikiki, 2009 yılında Romanya’da açtığı ilk yurt dışı mağazasıyla başlattığı globalleşme sürecinde bugün 23 farklı pazarda lider konuma ulaştı.

Yenilikçi perakende modelleri, yerel pazarlara hızlı adapte olabileme yeteneği, küresel belirsizliklere karşı esnek yapıları ve vizyoner yaklaşımlarıyla rakiplerinden ayrıştığını belirten LC Waikiki Yönetim Kurulu Başkanı Vahap Küçük, markanın sürdürülebilir başarıyı temel ilke hâline getiren stratejilerini ve 2025 yılı hedeflerini dergimize anlattı.

**“İyi giyinmek herkesin hakkı” mottosuyla güçlü bir marka hikâyesi oluşturan LC Waikiki, bugün bulunduğu pazarların 23’ünde lider konumda ve Türkiye’nin de en değerli markalarından biri. Ülke sınırlarını aşan markanın, başarısında rol oynayan dinamikler neler?**

LC Waikiki’nin global başarısının arkasında ulaşılabilir moda anlayışı, müşteri odaklı stratejiler, operasyonel mükemmeliyet ve odaklanma yatıyor. Her kesime hitap eden geniş ürün yelpazemiz, yenilikçi perakende modellerimiz ve yerel pazarlara hızlı adapte olabileme yeteneğimiz bizi rakipler-

den ayırıyor. Ayrıca lojistik ve üretim altyapımız, dijital dönüşüm yatırımlarımız ile yurt dışı büyüme stratejilerimiz, markamızın farklı coğrafyalarda istikrarlı bir büyüme sergilemesini sağladı. LC Waikiki olarak “İyi giyinmek herkesin hakkı” mottosunu benimsiyor, bu doğrultuda kalitemizi, ürün çeşitliliğimizi mümkün olduğunca çok kişiye ulaştırmaya çalışıyoruz. Bunu yaparken detaylara verdiğimiz önem bizi başarıya götürüyor.

**Başarı hikâyenizi bir zincir olarak düşündüğümüzde, bu zincirin en güçlü halkası sizce hangisi? Hangi kararlar veya hamleler LC Waikiki’yi bugünkü konumuna taşıdı?**

Bu zincirin en güçlü halkası, stratejik kararlarda gösterilen vizyoner yaklaşım ve doğru zamanlama. Özellikle 2009 yılında Romanya’da açılan ilk yurt dışı mağazamız, globalleşme sürecimizi başlatarak bizi dünya markası olma yolunda ileri taşıdı. Ardından hızlı mağazalaşma, dijital dönüşüm ve “ulaşılabilir modayı her yere taşıma” misyonumuz bu başarıyı perçinledi.

20 sene önce “mağazalaşmayacağız” desek ve perakendeye girmesek bugünkü başarıyı yakalayamazdık. Hepimizin de bildiği gibi değişmeyen tek şey değişimdir. Bizi de bugünlere getiren zamanında değişim ile ilgili

aldığımız kararlar oldu. Üretim yaparken markalaşma yatırımı yapmak sorasında da bayilik sisteminden perakendeciliğe geçmek ve Türkiye’de belli bir ölçeğe geldikten sonra yurt dışına açılmak bizim doğru zamanda aldığımız kararlar ile gerçekleşti. Perakendeciliğe geçişimizin sonrasında ürün yelpazemizi genişlettik. Müşterimizi iyi tanıdık. Mağazalarımızı stratejik lokasyonlarda açtık. Türkiye’de metrekare olarak büyümenin yanı sıra fırsat gördüğümüz pazarlara girmekten çekinmedik.

İşimize bakacak olursak; fiyat, ürün, lokasyon ve hizmet kalitesini bir masanın ayakları olarak düşünebiliriz. Üründe hata yapmayacaksınız, trendi, özel günleri yakalayacaksınız. Diğer tarafta servisiniz iyi olacak. Müşterinize her zaman iyi hizmet sunacaksınız. Ama işimiz bununla sınırlı değil. Üret, mağazaya gönder, satış yap gibi basite indirgeyemeyece-

**Üretime ve perakendeye verdiğiniz önemi teknoloji yatırımlarına, lojistiğe ve tedarik zincirine de vermeniz gerekiyor. Tüm bunları yaparken de dış faktörlerin her zaman işinize etki edeceğinin bilincinde olmalısınız.**

ğimiz süreçlerimiz var. Üretime ve perakendeye verdiğiniz önemi teknoloji yatırımlarına, lojistiğe, tedarik zincirine de vermeniz gerekiyor. Tüm bunları yaparken de dış faktörlerin her zaman işinize etki edeceğinin bilincinde olmalısınız.

Küresel belirsizlikler, iklim değişiklikleri, yaşanan afetler, pandemi, enflasyonist ortam, ülkeler arası yaşanan krizler gibi bizleri etkileyen pek çok unsur var. Uzun vadeli, sürdürülebilir başarı istiyorsak tüm bu durumlara

karşı hazırlıklı olmalı ve esnek bir yapıyla hareket edebilmemiz gerekiyor. Başarı hikâyemiz bir zincir ve bu zincirin her halkası en az diğeri kadar önemli.

**Ürünleri beş kıtaya ulaşan LC Waikiki’yi rakiplerinden ayıran en büyük özellikler neler? Hangi yenilikçi yaklaşımlar sizi rakiplerinizden ayırıyor?**

Bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özelliğimiz “İyi giyinmek herkesin hakkı” misyon ve vizyonuna adanmış bir firma

LC Waikiki Yönetim Kurulu Başkanı Vahap Küçük: “LC Waikiki olarak şu anda Avrupa’nın en başarılı beş markasından biriyiz. Hedefimiz, 2026 yılında Avrupa’nın en başarılı üç moda perakendecisinden biri olmak.”



5  
kıtaya

61  
ülke

1.300  
mağaza

17  
milyon  
müşteri (haftalık)



Yenilikçi lojistik altyapımız, dijitalleşme odaklı e-ticaret platformumuz ve müşteri odaklı ürün geliştirme stratejilerimiz rekabet avantajımızı güçlendiriyor.

olmamız. Yaptığımız her işte anlam bulmaya ve buldurmaya çalışıyoruz. Başarımızın temel faktörlerinden biri de fiyat-performans dengesindeki üstünlüğümüz ve ulaşılabilir modayı herkes için mümkün kılmamız. Yenilikçi lojistik altyapımız, dijitalleşme odaklı e-ticaret platformumuz ve müşteri odaklı ürün geliştirme stratejilerimiz rekabet avantajımızı güçlendiriyor. Ayrıca yerel pazarların kültürel dinamiklerine uyum sağlayarak her coğrafyada farklı bir değer yaratıyoruz. Çok geniş bir coğrafyada hizmet veriyoruz. Bu da kusursuz planlama ve koordinasyon yetkinliği istiyor. Beş kıtaya ulaşırken müşterilerimizle temas hâlinde olduğumuz her noktada aynı kaliteyi, aynı deneyimi sunabilmemiz bizi yuvarları taşıyor.

**Bulduğunuz ülkelerde LC Waikiki'ye ilgiyi nasıl değerlendiriyorsunuz? LC Waikiki ve dünyaya açılan Türk markaların Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün bilinirliğine katkı hakkında neler söylersiniz?**

LC Waikiki, bulunduğu ülkelerde tüketicilerin büyük ilgiyle karşılaşıyor. Ulaşılabilir fiyatlarla kaliteyi bir araya getirmemiz, geniş ürün yelpazemizle her kesime hitap etmemiz bu ilgiyi artırıyor. Dünyaya açılan Türk markaları, ülkemizin güçlü tekstil üretim



Bahkesir

altyapısını ve tasarım kabiliyetini global ölçekte tanıtarak Türk hazır giyim sektörünün bilinirliğine önemli katkılarda bulunuyor.

**Türkiye'nin hazır giyim sektöründeki üretim altyapısı ve inovasyon kapasitesi hakkında ne söyleyebilirsiniz? Global pazarda daha da güçlü bir konum elde etmek için neler yapılmalı?**

Türkiye'nin hazır giyim sektörü, güçlü üretim altyapısı, yeni teknolojiler, aksiyon alacağımız pazara olan yakınlığımız ve esnek tedarik zinciri sayesinde global pazarlarda önemli bir avantajı sahip. Ancak daha güçlü bir konum elde etmek için inovasyon ve dijitalleşme odaklı yatırımların artırılması, sürdürülebilir üretim modellerine geçiş, hızlı üretim yeteneği, koleksiyon hazırlama yetkinliği ve markalaşma süreçlerinin hızlandırılması büyük önem taşıyor. Bu noktada, sektörümüzün öncü markası olarak hayata geçirdiğimiz yenilikçi uygulamalar, rekabet gücünü artırmada kritik bir rol oynuyor. Global

arenada daha da güçlü bir konum elde etmek için teknolojiden faydalanmak ve teknolojik çözümleri yaygınlaştırmak, sektöre büyük bir ivme kazandıracaktır.

**Günümüzün en önemli konularından biri olan sürdürülebilirlik LC Waikiki için nerede konumlanıyor? Marka yeşil dönüşüm kapsamında nasıl bir değişim döneminden geçti?**

LC Waikiki olarak sürdürülebilirlik alanında bağımsız denetim kuruluşlarıyla çalışmalar yaptığımızı belirtmek isterim. Sürdürülebilirlik alanında gerçekleştirdiğimiz faaliyetlerin çıktılarını da raporlarımızla birlikte kamuoyuyla paylaşıyoruz. Yeni raporumuzu da 2025 yılının ilk çeyreğinde paylaşmayı hedefliyoruz.

Özellikle 2015 yılından itibaren su ve çevre analizlerini titizlikle yürütüyor, su kullanımını ve çevresel etkilerini detaylı bir şekilde analiz ediyoruz. Ürün geliştirme sürecinde, özellikle LCW Green koleksiyonumuzla, organik pamuk, geri dönüştürülmüş pamuk,



Üretim, lojistik ve dijitalleşme konusunda da yatırımlarımız sürececek. 2025 yılında 130 milyon dolar tutarında yatırım yapmayı öngörüyoruz.

doğadan renkli pamuk, bitkisel boyama, daha az su ve daha az kimyasal kullanımı ile ürünlerimizi üretiyoruz. Bu ürünlerimizde yüzde 40 daha az su, yüzde 30 daha az kimyasal kullanıyor ve yılda 500 milyondan fazla atık pet şişeye ikinci bir hayat veriyoruz.

Fosil yakıtlara olan bağımlılığı azaltma ve enerjiyi daha verimli kullanma amacıyla genel merkez ve lojistik depolarımızda güneş enerjisi santrallerine yatırım yapmaya başladık. Mağazalarımızdaki tabela ve armatürlerin LED'e dönüşümü sayesinde yıllık 16 milyon 400 bin kilovatsaat elektrik enerjisinden tasarruf ediyoruz. Bu miktar yaklaşık 5 bin 500 konutun yıllık elektrik ihtiyacına eş değer. Ayrıca, mağazalardaki otomatik elektrik sistemlerinin dönüşümüyle ek olarak 8 milyon 500 bin kilovatsaat elektrik tasarrufu sağladık. Bu da 2 bin 850 konutun yıllık ihtiyacına denk geliyor. Yani yaptığımız bu çalışmalarla, Anadolu'daki orta ölçekli bir ilçenin yıllık elektrik ihtiyacı kadar tasarruf sağlıyoruz diyebilirim.

Sadece mağazalarımızda değil online alışveriş kanalımız LCW.com ile de sürdürülebilirliğe katkı sağlıyoruz. E-ticaret siparişlerimizde karbon ayak izini azaltmaya yönelik projeleriyle yenilenebilir enerjiye destek sağlıyoruz. Balıkesir'deki rüzgâr santralini finanse ederek 1,5 yıllık süreçte 4 bin ton karbon dengelerken yaklaşık 200 bin ağacın yıllık karbondioksit yakalama kapasitesine eş değer karbon azaltımı sağlamış olduk.

Tabii çevresel sürdürülebilirliğin yanı sıra Birleşmiş Milletler'in Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri gibi çevre dışı sürdürülebilirlik konularını da oldukça önemsiyoruz. Özellikle Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği ve Eşitsizliklerin Azaltılması başlıklarını sahipleniyoruz. Yüzde 63 kadın çalışan ve yüzde 47 kadın yönetici oranlarımız



Zorlu küresel koşullara rağmen yüzde 55 büyümeye kaydederek 207 milyar TL ciro elde ettik ve ihracat gelirlerimizi 1,2 milyar dolar seviyesine çıkardık.





ve çalışan sayılarımızla yıllardır sektörümüzün ve ülkemizin lider şirketiyiz. Mısır, Kenya, Rusya gibi zorlu ve uzak coğrafyaların operasyonlarını dahi kadın yöneticilerimize emanet etmiş durumdayız. Son olarak dezavantajlı grupları ve engelli bireyleri de destekliyor, LCW Limitless koleksiyonumuzla ürün geliştirmelerimize devam ediyoruz.

**2024 yılını LC Waikiki özelinde değerlendirdiğinizde nasıl bir tablo çizersiniz? Üretim, ihracat ve yeni pazarlar özelinde nasıl bir yıl geçirdiniz?**

LC Waikiki olarak 2024 yılını hedeflerini gerçekleştirdiğimiz bir yıl olarak geçirdik. Zorlu küresel koşullara rağmen yüzde 55 büyümeye kaydederek 207 milyar TL ciro elde ettik ve ihracat gelirlerimizi 1,2 milyar dolar seviyesine çıkardık. Şili, Guatemala, Fildişi Sahili, Somali ve Moğolistan gibi yeni pazarlara girerek global varlığımızı daha da pekiştirdik.

Üretim ve tedarik zincirindeki gücümüzü inovasyonla birleştire-

rerek, sürdürülebilir büyümeyi hedefleyen adımlar attık. Yeni pazarlarda sağladığımız başarılar ve mevcut pazarlardaki güçlü performansımız, global bir marka olma yolundaki kararlılığımızı bir kez daha ortaya koydu. LC Waikiki olarak, 2024 yılında elde ettiğimiz bu ivmeyi önümüzdeki dönemde de sürdürerek, dünya genelinde ulaşılabilir moda vizyonumuzu daha geniş kitlelere taşımaya devam edeceğiz.

**LC Waikiki'nin yurt dışındaki büyüme stratejileri neler? 2025'te yer almak istediğiniz pazarlar ve yeni hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?**

2025 yılında yeni ülkeleri test etmeye devam edeceğiz. Bulduğumuz ülkelerde ise derinleşmeyi sürdüreceğiz. Mağaza anlamında metrekare büyütme gündemimizde olacak. Hedefimiz, 2025'te yüzde 40 büyümeye ile ciromuzu 290 milyar TL'ye yükseltmek. Beş kıtada 60'tan fazla ülkede faaliyet gösterirken mağaza alanımızın yaklaşık 2 milyon 120 bin metrekareye ulaşmasını hedefliyoruz. Yine bu yıl, yaklaşık 1,4 milyar dolar tutarında markalı ihracat hedefimiz bulunuyor. E-ticaret ve lojistik alanındaki yatırımlarımız da gerek yurt içinde gerekse yurt dışında devam edecek. LCW.com'da yüzde 70 büyümeye ile 15 milyar TL ciro elde etmeyi hedefliyoruz.

Tüm bunlara ek olarak önemsemiş başlıklardan biri olan üretim, lojistik ve dijitalleşme konusunda da yatırımlarımız sürecek. 2025 yılında 130 milyon dolar (5 milyar TL) tutarında yatırım yapmayı öngörüyoruz. LC Waikiki olarak şu anda Avrupa'nın en başarılı beş markasından biriyiz. Hedefimiz ise 2026 yılında Avrupa'nın en başarılı üç moda perakendecisinden biri olmak.

E-ticaret ve lojistik alanındaki yatırımlarımız yurt içi ve yurt dışında devam edecek. LCW.com'da yüzde 70 büyümeye ile 15 milyar TL ciro elde etmeyi hedefliyoruz.

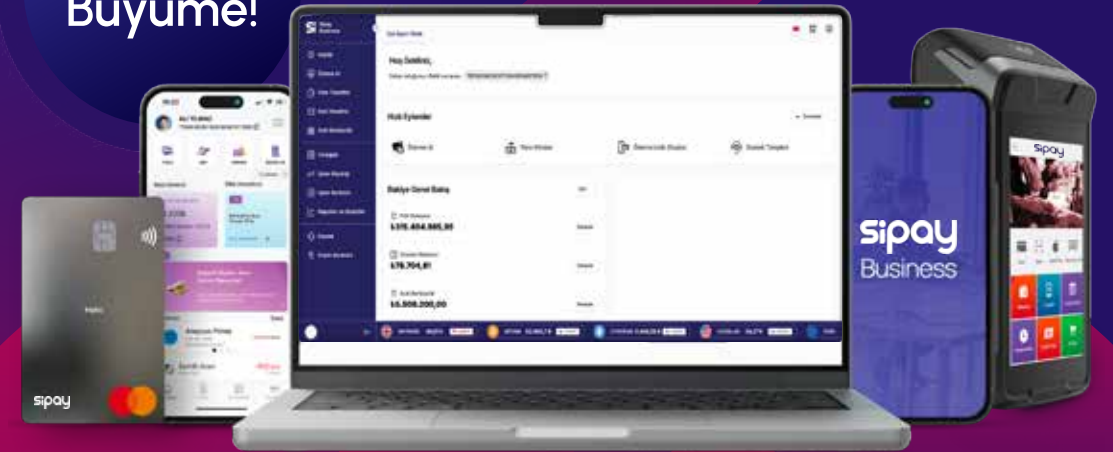
sipay

# Büyüyoruz, Sınırları Aşıyoruz

Tek Noktadan Tüm Finansal Çözümler



36 Kat  
Büyüme!



50

Technology Fast 50  
2024 TÜRKİYE WINNER  
Deloitte.

50

Technology Fast 50  
2023 TÜRKİYE WINNER  
Deloitte.

500

Technology Fast 500  
2023 EMEA WINNER  
Deloitte.



Hemen Başvur!



## 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

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

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



f X @BentasBentonit | www.bentasbentonit.com

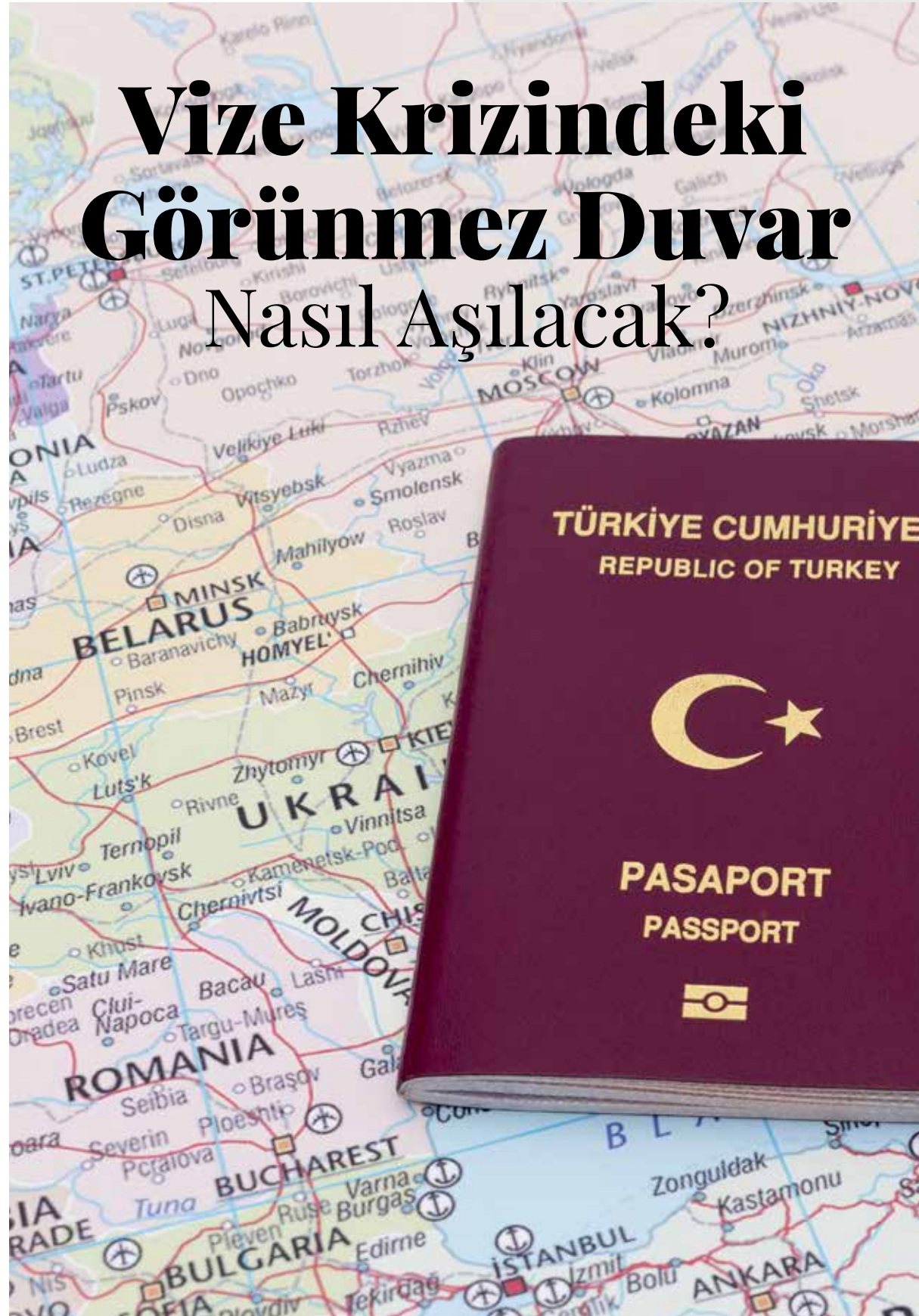
**TİM** TÜRKİYE  
EXPORTERS  
ASSEMBLY

AMONG TOP 1000  
EXPORTERS OF TÜRKİYE

VAN CAT WHITE SAND CAT'S WHITE ro cat



# Vize Krizindeki Görünmez Duvar Nasıl Aşılacak?



**Bir süredir devam eden, uzun bekleme süreleri ve yüksek ret oranlarıyla derinleşmeye devam eden vize engeli, firmaların taahhütlerini yerine getirmesine ket vurarak Türkiye'nin ihracattaki pazar avantajı önünde büyük bir risk oluşturuyor.**

**T**ürkiye ile Avrupa Birliği (AB) arasında yıllardır süregelen vize sorunu bugün büyük bir çıkmaza girmiş durumda. Yaşanan kriz, sadece bireysel seyahatleri değil eğitim ve sektörel pazarlara ulaşmayı sağlayan fuar ve ticari heyet toplantılarını da sektöre ugratıyor. Özellikle Schengen vizesine erişimde karşılaşılan zorluklar, dış ticaret süreçlerini ciddi şekilde etkiliyor. Bu da Türk ihracatçısının Avrupa pazarındaki rekabet gücünü tehdit ediyor. İhracatçılar ise tedarik süreçlerinin uzaması nedeniyle hem maliyet sorunu yaşıyor hem de pazar kaybı riskiyle karşı karşıya kalıyor.

Avrupa, Türkiye'nin en büyük ticaret ortaklarından biri. Türkiye ile AB arasında yıllık 205 milyar euro'luk ticaret hacmi bulunuyor. Fakat AB, Türkiye için potansiyeli yüksek bir pazar olmasına rağmen ihracatçılar vize engelini aşamıyor. Avrupa üyesi ülkelerde düzenlenen fuarlara katılım için yapılan vize başvuruları, ya reddediliyor ya verilen vize süreleri kısılıyor ya da uzun bekleme süreleri iş süreçlerini ve tedarik zamanlamalarını aksatıyor. Bu belirsiz ortam ticaretin sürdürülebilirliğini doğrudan etkilerken ihracatçıların müşterilerle ilişkilerini sürdürmesini zorlaştırıyor ve yeni müşteri kazanma şansını da ortadan kaldırıyor.

İş dünyası temsilcileri; ihracatın akışını sektöre ugratan, lojistik süreçleri uzatarak maliyet artışına neden olan, tedarikte zaman aşımı yüzünden prestij kaybına yol açan ve globalde ticari ilişkilerin gelişmesini olumsuz etkileyen vize engelinin çözüme kavuşması için bekliyor. Çözüm için ise hükümet-

ler nezdinde çalışmalar devam ediyor.

## **TÜRKİYE, SCHENGEN VİZESİ BAŞVURULARINDA İKİNCİ SIRADA**

2023 yılında Türkiye, Schengen vizesi başvurularında dikkat çekici bir artış gösterdi. 2023 yılı Schengen istatistiklerine göre Türkiye, Çin'in ardından 1.055.885 başvuruyla en fazla Schengen vizesi başvurusu yapan ikinci ülke oldu. Bu başvuruların sonucunda da 612 bin 841 kişiye çok girişli Schengen vizesi verildi. 2022'de yüzde 15,7 olan ortalama ret oranı, 6 puanlık bir artışla 2023 yılında yüzde 21,7'ye yükseldi. Türkiye'den yapılan başvurularda ise yüzde 36,5'lik bir artış gözlemlendi.

Schengen ülkeleri arasında en fazla vize başvurusu yapılan ülkelerin sırasıyla Yunanistan, Almanya, Fransa, İtalya, Hollanda, İspanya, İsveç, Portekiz, Macaristan ve Avusturya oldu. Yunanistan'a toplam 254 bin 377 başvuru yapıldığı ve bu başvuruların çoğunlukla İstanbul, Edirne, İzmir ve Ankara'daki temsilciliklere yapıldığı görüldü. En az ret oranı ise Edirne'de yüzde 2,3 ve İzmir'de yüzde 7,2 olarak kaydedildi. Almanya'ya toplam 253 bin 472 başvuru yapılırken, ret oranları Ankara için yüzde 27,1, İstanbul için yüzde 21,5 ve İzmir için yüzde 13,1 olarak gerçekleşti.

## **VİZE ENGELİ, LOJİSTİK SÜREÇLERDE MALİYET ARTIRIYOR**

Uluslararası taşımacılık, küresel ticaretin en önemli yapı taşların-



## **En Yüksek ve En Düşük Ret Oranlarına Sahip Ülkeler**

Toplamda en fazla ret oranına sahip ülke yüzde 42,5 ile Estonya olurken, onu yüzde 39,4 ile Danimarka ve yüzde 31,3 ile Finlandiya izliyor. Ret oranı yüksek olan diğer ülkeler şöyle sıralanıyor: Yüzde 27,5 ile Belçika, yüzde 22 ile Almanya, yüzde 21 ile Hırvatistan, yüzde 20,8 ile İspanya ve yüzde 20,6 ile Çekya.

En düşük ret oranlarına sahip ülkeler ise yüzde 6,6 ile Slovakya, yüzde 8,7 ile İtalya, yüzde 10,9 ile Slovenya, yüzde 11,9 ile Portekiz, yüzde 14,6 ile Yunanistan ve Fransa, yüzde 14,9 ile Macaristan ve yüzde 19,2 ile İsveç oldu.





dan biri. Ülkeler arasındaki ticaret hacmini artırmak ve ekonominin sürdürülebilirliğini sağlamak için lojistik sektörünün kesintisiz bir şekilde sürdürülmesi gerekiyor. Ancak son yıllarda Türkiye'ye uygulanan vize engelinden çok etkilenen sektörlerin başında lojistik geliyor. Dış ticaretin büyük bir kısmını kara yolu taşımacılığıyla gerçekleştiren Türkiye, coğrafi konumu sayesinde Avrupa, Asya ve Orta Doğu arasında önemli bir lojistik köprü işlevi görüyor. Ancak bu stratejik avantaj, tır şoförlerinin vize krizleri nedeniyle tam anlamıyla değerlendirilemiyor. Vize süreçlerinde karşılaşılan uzun bekleme süreleri, karmaşık evrak talepleri ve yüksek maliyetler taşımacılık zincirini aksatıyor.

Türk sürücülerin Schengen vizesine erişimindeki sıkıntılar, teslimatların gecikmesine ve navlun maliyetlerinin artmasına yol açıyor. AB'ye yapılan ihracatın yüzde 50'sinin Türkiye merkezli AB şirketleri tarafından gerçekleştirildiği düşünüldüğünde, bu engeller hem Türkiye hem de Avrupa ekonomisi için zarar verici bir boyut kazanıyor.

#### **FAST TRACK UYGULAMASI ÇÖZÜM OLABİLİR**

Schengen vizesi sorunu ve yaşanan aksaklıklar hakkında konuşan

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, ticari ve turistik faaliyetlerdeki aksamaların çözümüne yönelik çalışmalar başlattıklarını söyledi ve "Fast track vize" uygulaması için harekete geçildiğini duyurdu. Bakan Bolat, en yüksek vize reddi oranlarının Almanya'dan geldiğini belirterek, "Vize konusunda üye ülkeleri sıkıştırıyoruz. Bunun için sonuç alacağımızı umuyorum." açıklamasında bulundu. Ticari ve turistik faaliyetlerdeki aksamaların önüne geçmek amacıyla adımlar attıklarını söyleyen Bolat, "Fast track vize uygulaması için de yeni mekanizmalar üretilmesi talebinde bulunduk." dedi.

#### **"BAŞVURU SAYISINDA ARTIŞ YOK, MÜKERRERLİK VAR"**

SIAL Paris Gıda Fuarı'nda, vize sorunuyla ilgili soruları yanıtlayan İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdağ, Cumhurbaşkanı'ndan başlayarak Dışişleri Bakanlığı ve diğer bütün kurumların vize sorununun çözümü için en etkili şekilde çalıştıklarını belirtti. Konunun, ancak devletler nezdinde çözülebileceğine değinen Avdağ sözlerine şöyle devam etti: "İTO olarak iş dünyası penceresinden görüşlerimizi üst düzey AB yetkilileri ile sıkça paylaşıyoruz. Ümit ediyoruz ki makul bir süre içinde vize konusunda ilerleme katedilir. Ancak AB'nin üst düzey yetkilileriyle yapılan görüşmelerde ezberlenen bir yaklaşım görmeye başladık. Önce vize başvuruları çok arttı, yetişemiyoruz diyorlar. İkinci olarak da vize verdikleri kişiler içinde geri dönmeyenlerin sayısının çok fazla arttığını öne sürüyorlar. İkisinin de doğru olmadığını kendilerine ifade ediyoruz. Başvuranlara bir hafta, bir ay, üç ay ya da altı ay gibi kısa süreli vize verildiği için o kişi tekrar müracaat etmek zorunda kalıyor. Başvuru sayısında artış yok, burada bir mükerrerlik var."

## **"VİZE SÜREÇLERİNE KALICI ÇÖZÜM GETİRİLMELİ"**



**Bilgehan Engin**  
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

Vize sorunu TIR şoförleri ile sınırlı kalmadığı gibi hem iş insanlarını hem de öğrencileri aslında pek çok kesimi derinden etkileyen bir sorun hâline dönüştü. İş görüşmelerine, fuarlara ve kongrelere katılmak isteyen firma yöneticileri ve şirket ortakları randevu alamıyor. Vize sorunu, uluslararası arenada iş ilişkilerini ve pazarlarını büyütme isteyen girişimcileri engelliyor ve dış ticaretimiz de doğrudan olumsuz etkileniyor. Birbirleri için önemli ticari partnerler olan AB ve Türkiye arasında kara yolu ile mal akışı önünde bir engel olarak durmaya devam ediyor ve bu sorun gittikçe büyüyor.

Vize vermeme nedenleri değişiklik gösterirken uluslararası toplantı ve görüşmeler için vize talebinde bulunan iş insanları da vize temini süreçlerinde ciddi sorunlarla karşılaşılıyor. Schengen vizesi başvurularının kapalı olması ve uzun sürelere yayılan değerlendirme süreci lojistik sektörüne ek olarak dış ticaretimizi de tehdit eder boyuta geldi. AB üyesi ülkelerden şoförlere vizelerin, altı ay vize 90 gün oturma şeklinde verildiği ve bazı firma şoförlerine bir hafta vize uygulamasının da yapıldığı biliniyor. Sınır kapılarında yaşanan kuyruklarda ise şoförlerin zaman kaybetmeleri verilen vizeyi efektif bir şekilde kullanmamalarına neden oluyor. Vize başvurularının ne zaman sonuçlanacağını öngörmek de mümkün değil. Bir ayı bulan değerlendirme süreçleri uluslararası kara yolu taşımacılık sektörünü zora sokuyor. Lojistik sektörü temsilcileri olarak sorununun ivedilikle çözülmesi konusunda girişim ve çalışmalar yapılmasını talep ediyor, çözüm önerilerimizi de her platformda dile getiriyoruz.

#### **VİZE SORUNUNUN KAPSAMI VE ETKİLERİ BÜYÜYOR**

2024 yılının sonunda gelinen noktada kara yolu taşımacılığının küresel boyutta en önemli sorun-

larından biri olan şoför eksikliğinin yanına vize alımında yaşanan sorunların da eklenmesi sektöre ciddi zarar veriyor. Bu sorunlar, Türk taşımacılık şirketlerinin uluslararası arenada rekabet gücünü düşürüyor ve pazar payını da azaltıyor. Malların serbest dolaşımını öngören Gümrük Birliği, şoförlerin de serbest dolaşımını mümkün kılmalı. Sorunun çözümü için Dışişleri Bakanlığı, geçtiğimiz aylarda yüzde 16'yı aşan ret oranı ve uzayan bekleme sürelerine yönelik önerilerini AB'ye sundu. Diplomatik kaynakların paylaştığı bilgilere göre Dışişleri Bakanlığının önerileri arasında Schengen Bölgesi'ne üye olmayan Batı ülkelerinden geçerli vizesi olan Türk vatandaşlarının AB ülkelerine seyahat etmek için tekrar vizeye başvurmak zorunda kalmaması var. Brüksel'in bu formülü kabul etmesi durumunda, örneğin ABD veya Birleşik Krallık vizesi olan bir Türk vatandaşı, Schengen vizesi bürokrasisini geçerek AB ülkelerine seyahat edebilecek.

AB'ye aday olan ülkeler arasında vize muafiyeti bulunmayan tek ülke olan Türkiye, Schengen başvurularında talep edilen belgelerin de azaltılmasını istedi. AB ülkeleri, pandemiden sonra birçok konsolosluk ve büyükelçiliğe Türkiye'den yapılan vize başvurusu sayısının arttığını ve işçi açığı oluştuğunu, bunun da gecikmelere sebep olduğunu belirtiyor. AB verilerine göre, Türkiye'deki AB misyonları, 2023 yılında 1 milyon 55 bin 885 vize başvurusu aldı.



**Kara yolu taşımacılığının küresel boyutta en önemli sorunlarından biri olan şoför eksikliğinin yanına vize alımında yaşanan sorunların eklenmesi sektöre ciddi zarar veriyor.**

**Vize engeli kaynaklı oluşan belirsiz ortam, ticaretin sürdürülebilirliğini doğrudan etkilerken ihracatçıların müşterilerle ilişkilerini sürdürmesini zorlaştırıyor ve yeni müşteri kazanma şansını da ortadan kaldırıyor.**



## “VİZE BAŞVURULARINDAKİ RED ORANI DÖRT KAT ARTTI”



**Firuz Bağlıkaya**  
Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Başkanı

**A**B üyesi ülkelere seyahat için gereken Schengen vizesi ile ilgili yaşanan sıkıntılar, hem söz konusu ülkelere seyahat etmek isteyen vatandaşlarımız hem de TÜRSAB üyesi seyahat acentalarımız için büyük bir sorun olmaya devam ediyor. Bu anlamda yaşanan sıkıntıları; vize randevusu alma, randevu alabilenlerin vize süreçlerinin uzun sürmesi ve ret oranının yüksek olması şeklinde üç temel başlıkta sıralayabiliriz. Schengen bölgesi ülkeleri, vize randevusu bulma ve vize değerlendirme süreçlerindeki uzun sürelerle ilgili olarak pandemi sonrası dönemde seyahat talebindeki yükselişi ve bu artan talebe karşılık yaşadıkları personel eksikliğini gerekçe olarak gösteriyorlar.

Bununla birlikte vize ret oranlarında yıllar içinde yaşanan ciddi artış da önemli bir sorun olmaya devam ediyor. Bu durum, Avrupa Komisyonu tarafından açıklanan resmi verilerle de net bir şekilde görülüyor. 2014 yılında AB üyesi ülkelerin Türkiye’den gerçekleşen Schengen vize başvurularını reddetme oranı yüzde 4,4 seviyesindeyken 2023 yılında bu oran yaklaşık dört kat artışla yüzde 16,1 seviyesine yükselmiş durumda. Schengen ülkelerinde ağırlıklı olarak üç maddenin öne çıktığını görüyoruz. En çok ret gerekçesini 10’uncu madde oluşturuyor. Söz konusu madde ile vize için başvuruların seyahat amacının net olarak belirtilmemiş olması ve başvuru dosyasında gidiş amacının net ve açık şekilde bildirilmemiş olması gerekçe gösteriliyor.

Öne çıkan bir diğer ret gerekçesi ise ikinci madde. Bu maddede otel rezervasyonu, gidiş-dönüş uçak biletleriyle diğer evrakların konfirme edilmemiş olması gerekçe gösteriliyor. Vize reddi konusunda öne çıkan bir diğer madde ise üçüncü madde. Bu ret gerekçesinde ise planlanan seyahat süresinin tamamı için yeterli maddi kaynaklara sahip olduğuna ilişkin kanıtlayıcı belge-

lerin ibraz edilmemesi gösteriliyor.

### “VİZE ARACI KURULUŞLARI İLE TEMAS HÂLİNDEYİZ”

Türk vatandaşları yaklaşık 80 ülkeye vizesiz olarak seyahat edebilme imkânına sahip. Vatandaşlarımızın Schengen bölgesi ülkeleri başta olmak üzere vize sorunu yaşadıkları ülkelerle ilgili devletimiz diplomatik düzeyde çalışmalar gerçekleştiriyor. TÜRSAB olarak biz de seyahat acentalarımızın yaşadıkları soruna çözüm bulabilmek amacıyla diplomatik temsilciliklerle görüşmeler gerçekleştirerek vize konusunda çözüm talebinde bulduk. Vize aracı kuruluşları ile de sürekli temas hâlinde olmaya özen gösteriyoruz.

Avrupa Komisyonu tarafından açıklanan 2023 yılı verilerine göre vatandaşlarımızın en çok vize başvurusu yaptığı ülke 254 bin 377 başvuru ile Yunanistan oldu. Yunanistan’ı 253 bin 462 başvuru ile Almanya izledi. Almanya’nın ardından ise Fransa, İtalya ve Hollanda geliyor. Bu ülkeler içinde Türk vatandaşlarının vize başvurularına en yüksek oranda ret veren ülke ise yüzde 21,9 ret oranı ile Almanya. Hollanda’ya yapılan vize başvurularında ret oranı yüzde 14,8 olurken Yunanistan’daki yüzde 14,2, Fransa’daki ret oranı ise yüzde 14 oldu. İtalya yüzde 8,7, İspanya ise yüzde 6’lık ret oranı ile en düşük ret veren ülkeler arasında yer aldı.



**HOROZ LOJİSTİK**



# ALL MODES ONE SOLUTION



### ENTEĞRE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

Horoz Lojistik, 83 yıllık tecrübesiyle hava, deniz ve karayolu taşımacılığının yanı sıra depolama ve yurt içi dağıtım alanlarındaki kapsamlı hizmetleriyle entegre lojistik çözümleri sunmaktadır.



# Sanayi Devriminden Bugüne Avrupa'nın Lokomotifini

**Sağladığı yüksek refah olanakları ile ABD'den sonra en çok göç alan ikinci ülke konumundaki Almanya; yüksek oranda sanayileşmiş yapısı ve istikrarlı ekonomisiyle hem dünya ülkeleri hem de Türkiye için uzun vadeli ve güvenilir bir rota olmayı sürdürüyor.**

**A**vrupa kıtasının en büyük ekonomisi Almanya, dünyaya adını sarsılmaz ekonomisi ile duyuruyor. Güçlü ekonomisinin yanında siyasi, ticari ve kültürel faaliyetleri ile de öne çıkan ülke bugün bulunduğu konuma gelebilmek için fazlasıyla çaba gösterdiği gibi şu an sahip olduğu gücü koruyabilmek için de hâlâ büyük bir gayret gösteriyor.

Tarihi geçmişi Germen Kabilelerine kadar dayanan ve Baltık Denizi ile Kuzey Denizi'nin kıyısında yer alan Almanya, Avrupa'nın en büyük beşinci ülkesi. Kıtanın en kalabalık, dünyanın ise en kalabalık 19'uncu ülkesi. Ülke ayrıca, sağladığı yüksek refah olanakları ile ABD'den sonra en çok göç alan ikinci ülke. Almanya, nüfusunun bu kadar yüksek olmasını ise eğitimdeki başarısı ve vatandaşlarına sağladığı yüksek yaşam standartlarına borçlu.

Kuzey Avrupa Ovası boyunca uzanan sınırları, Almanya'yı stratejik açıdan önemli bir hâle getirirken; kömür, linyit, doğalgaz, demir, bakır, nikel, uranyum gibi kimyasallar noktasında zengin kaynaklara sahip olması da ülkenin ticari potansiyelini yükseltiyor. Ekonomisinin uzun yıllardır itici gücü olan imalat sanayisinin en gelişmiş sektörleri arasında sanayi makineleri, otomotiv ve kimya endüstrisi yer alıyor. Demir, çelik, kömür, çimento, makine, otomotiv, gemi yapımı ve tekstil sektörlerinin birincil üreticisi olan Almanya, son yıllarda telekomünikasyon



Münih

ve bilgi teknolojileri alanlarına karşı yatırımlarını da artırdı.

## GÜCÜNÜ SANAYİDEN ALIYOR

Almanya, Avrupa Birliği'nin en büyük, dünyanın ise üçüncü büyük ekonomisine sahip. Ülke ekonomik gücünü, köklü ve sağlam sanayi sektörüne borçlu. Yüksek oranda sanayileşmiş yapısı, çeşitlendirilmiş ve istikrarlı ekonomisi ile Almanya hem dünya ülkeleri hem de Türkiye için uzun vadeli ve güvenilir bir rota olmayı sürdürüyor.

Almanya'nın ithalat ve ihracattaki başlıca pazarlarını; Çin, Hollanda, ABD ve Fransa oluşturuyor. Ülkenin en büyük ithalatçısı Çin olurken, en büyük ihracatçısı

**%0,01**  
Büyüme oranı

**4,710**  
milyon dolar  
GSYİH

**55,521**  
dolar  
(Ekim 2024, IMF)



ise Amerika. Makine, otomobil, kimya, temel ham maddeler gibi birçok önemli sektörde dünyada öncü olan Almanya'nın temel ihracat ürünlerini ise; otomobil, kıyafet ve aksesuarlar, tekstil elyafı ve mamulleri, meyve ve sebzeler, haberleşme cihazları, enerji üreten makine ve cihazlar, elektrikli makine ve cihazlar, metallerden nihai ürünler, kauçuk ve mamulleri ve motor aksam parçaları oluşturuyor.

Gerek ekonomik alanda gerekse siyasi alanda üstlendiği rollerle lider ülkelerden biri olmayı başaran Almanya'da bilimsel ve teknolojik alanda gerçekleştirilen başarılar da ülkenin güçlü konumunu sürdürmesinde en önemli etkenlerden biri olarak görülüyor.

#### **EKONOMİDE KÜÇÜLMEYE DOĞRU GİDİŞ BAŞLADI**

2020 yılında yaşanan küresel salgın, Almanya'daki sanayi, ticaret ve ulaştırma faaliyetlerinin sert daralmasına ve sonucunda da ülke ekonomisinin bir önceki yıla kıyasla yüzde 3,8 küçülmesine neden oldu. 2021 yılında kısmen toparlanma yaşayan

ülke, 2022'de Rusya Ukrayna gerginliklerinin patlak vermesiyle sektörler genelinde çok iyi bir tablo çizmese de yıl genelinde yüzde 1,8 büyüme gösterdi. Ancak aynı zamanda resesyon sinyalleri de verilmeye başladı. Almanya ekonomisi 2023 yılında enerji fiyatları, yüksek faiz oranları ve azalan dış talep nedeniyle küçülme yaşadı. GSYİH'nin yüzde 0,3 oranında azaldığı ülke, yılın üçüncü çeyreğindeki düzelme sayesinde teknik olarak resesyona girmekten kurtuldu. İmalat sanayi sektörünün önceki yıla göre yüzde 0,1 daralması 2023'teki ekonomik daralmada belirleyici oldu.

Almanya Merkez Bankasının (Bundesbank) yaptığı son açıklamalar 2024 için de işlerin çok iyiye gitmediğini gösteriyor. Bundesbank, ticarete korumacılıktan kaynaklanan tehditler, jeopolitik çatışmalar ve yapısal değişim nedeniyle Almanya ekonomisi için yüzde 0,2 küçülme beklendiğini açıkladı. Banka, 2026 için yüzde 0,8, 2027 için de yüzde 0,9'luk büyüme oranları öngördü. 2024 yılı için enflasyon beklentisini yüzde 2,8'den yüzde 2,5'e düşürürken 2026'da ise yüzde 2,1'lik yıllık enflasyon öngördüğünü paylaştı.

#### **YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLARI DİKKAT ÇEKİYOR**

Almanya'da, doğayı koruyarak oluşturulan teknolojiler ön plana çıkmış durumda. Özellikle de "tekrar üretmek, tekrar kullanmak ve geri dönüşüm" gibi kavramların tabandan genele doğru yayıldığı görülüyor. Bu çerçevede endüstrilerde, sera gazı salımlarını azaltmayı destekleyen yeni teknolojilere yönelik yatırımların son yıllarda hız kazanmış durumda. Bir taraftan da enerjide

Gerek ekonomik alanda gerekse siyasi alanda üstlendiği rollerle lider ülkelerden biri olmayı başaran Almanya'nın bilimsel ve teknolojik alandaki başarıları, ülkenin güçlü konumunu sürdürmesinde en önemli etkenlerden biri olarak görülüyor.



Stuttgart



Berlin Katedrali

dönüşüme ilişkin prensipler belirleyerek elektrik enerjisinin ve tüm mevcut şebekelerin modernize edilmesi sağlanıyor. AB kuralları gereği iklim koruma hedeflerini daima gözden geçiren Almanya, Acil İklim Koruma Programı'nı uyguluyor ve İklim Koruma Yasası başta olmak üzere mevzuatında gerekli güncelleme ve değişiklikleri gerçekleştirmeyi ihmal etmiyor.

Avrupa'nın en yüksek enerji tüketimine sahip ülkesi olan Almanya, aynı zamanda yenilenebilir enerjiler alanında da AB ülkeleri arasında ilk sırada yer alıyor. Yeşil enerjiye geçişin temellerinin, 1998-2005 yılları arasındaki yasal düzenlemelere

dayandığı ülke, dünyanın gelişmiş ekonomileri arasında ilk büyük yenilenebilir enerji ekonomisi olarak kabul ediliyor. 2023 yılında, ülkedeki yenilenebilir enerjinin elektrik şebekesinde payı yüzde 55'e yükselirken 2024'ün üçüncü çeyreğinde ülkedeki elektrik üretiminin yüzde 63,4'ü yenilenebilir kaynaklardan sağlandı. Almanya Federal İstatistik Ofisinin verilerine göre toplam elektrik üretimi içinde payı en yüksek olan yenilenebilir kaynaklar rüzgâr ve güneş oldu.

#### **TÜRKİYE'NİN AVRUPA'DAKİ MÜTTEFİKİ**

Türkiye'nin Almanya ile arasında siyasi, ekonomik, askeri ve beşeri



**84,8**  
milyon

Nüfus  
(2024 tahmini) (Ekim 2024, IMF)

**357,340**  
kilometrekare  
Yüz ölçümü

2023 yılında Türkiye'den Almanya'ya toplam 21 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirildi ve iki ülke arasında yıllık ticaret hacmi 50 milyar dolara yükseldi.



## ALMANYA VE TÜRKİYE'NİN İKİLİ TİRCARET VERİLERİ (2020-2023)

Yıl	İhracat (Milyar \$)	İthalat (Milyar \$)	Hacim (Milyar \$)	Denge (Milyar \$)
2020	15,97	21,73	37,71	-5,75
2021	19,31	21,72	41,03	-2,41
2022	21,14	24,03	45,17	-2,88
2023	21,09	28,68	49,76	-7,59
2023	12.759.358	7.165.777	19.925.136	5.593.581



Frankfurt

Almanya Merkez Bankası, 2023 yılında GSYİH'nin yüzde 0,3 oranında azaldığı Almanya ekonomisi için ticarete korumacılıktan kaynaklanan tehditler, jeopolitik çatışmalar ve yapısal değişim nedeniyle yüzde 0,2 küçülme beklendiğini açıkladı.

boyutları olan çok yönlü ilişkisi bulunuyor. İki ülke arasındaki kuvvetli bağlar, 1961'de Almanya'nın İkinci Dünya Savaşı ile kaybettiği istihdam ihtiyacını karşılamak üzere imzalanan İş-gücü Anlaşması ile kuruluyor. Bu anlaşma ile ilk olarak 2 bin 500 Türk'ün göç ettiği Almanya'da, bugün yaklaşık 3 milyon Türk bulunuyor. Üçüncü nesle ulaşan Türk vatandaşları 60 yıldır Almanya'nın sosyal hayatı ve ekonomisine katkıda bulunuyor. Bu bağlamda Türkler'in, Almanya'nın hem siyasi hem toplumsal hayatında aktif şekilde rol aldığı söylenebilir.

Türkiye'nin Avrupa'daki önemli müttefiklerinden biri olan Almanya, her dönemde Türkiye'nin en önemli ticaret ortağı ve yatırımcısı olarak öne çıkıyor. Türkiye'nin son 20 yılda aldığı 260 milyar dolar uluslararası

doğrudan yatırımda Almanya'nın 25 milyar dolarlık payı bulunuyor. Yani toplam yatırımın yüzde 8,5'u Almanya'ya ait. Türkiye'ye sadece 2023 yılında 687 milyon dolarlık Alman doğrudan yatırımı geldi.

2023 yılı verilerine göre Almanya, Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştirdiği ülkelerden başı çekti. Geçen yıl Türkiye'den Almanya'ya toplam, 21 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Türkiye ve Almanya arasında yıllık 50 milyar dolarlık ticaret ilişkisi bulunuyor ve gelecek dönem için bu rakamın 60 milyar dolara çıkması hedefleniyor. Almanya'daki Türk işletmelerin sayısı da oldukça fazla. 80 bin civarında Türk işletmenin bulunduğu ülkede işletmeler, 52 milyar dolardan fazla ciro yaparak yaklaşık 500 bin kişiye istihdam imkânı sağlıyor.

Türkiye'nin son 20 yılda aldığı 260 milyar dolar uluslararası doğrudan yatırımda Almanya'nın 25 milyar dolarlık payı bulunuyor.

# %100 SİGORTALI KENTSEL DÖNÜŞÜM PAKETİ



GÜÇLÜ  
ŞİRKET  
YAPISI

BİNA TAMAMLAMA  
SİGORTASI İLE  
%100 GÜVENCE

HER AŞAMADA  
DENETLENEN  
ŞEFFAF SÜREÇ

UYGUN  
FİNANSAL  
DESTEK



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

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

MHRGYO

QC  
İNŞAAT

QUICK  
SİGORTA

QUICK  
FİNANS

QUICK  
HAYAT

# Yerli Enerjiyle Güçlü Türkiye

## 2028 Stratejik Hedefleri Ne Söylüyor?

Enerji stratejisinde 2028'e odaklanan Türkiye, yeni stratejik plan doğrultusunda daha güçlü, sürdürülebilir ve bağımsız bir gelecek hedefliyor. Yenilenebilir enerji kapasitesinde ciddi bir artış, hedefleyen Türkiye'nin, nükleer enerjide de atılım planı var.



T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, ülkenin enerji bağımsızlığını güçlendirmek, sürdürülebilir kalkınmayı desteklemek ve dışa bağımlılığı azaltmak adına kritik hedeflerin belirlenmeye devam ediyor. 2024-2028 dönemini kapsayan yeni Stratejik Planı duyuran bakanlığın hedefinde, Türkiye'yi enerjide dünya sahnesinde daha önemli bir oyuncu yapmak var.

Türkiye'nin enerji yol haritasını net bir şekilde çizildiği yeni plan kapsamında, yenilenebilir enerji kapasitesinin artırılması, yerli doğal kaynakların üretime kazandırılması ve enerji teknolojilerinde yerli çözümlerin öne çıkartılması hedefleniyor. Böylece Türkiye, hem çevresel hem de ekonomik anlamda daha sağlam bir enerji altyapısına kavuşacak. Türkiye'yi enerjide sürdürülebilir ve bağımsız bir geleceğe taşımayı amaçlayan bu vizyon ise sadece bugünü değil, gelecek nesilleri de güvence altına alacak.

### YEDİ AMAÇ VE 30 HEDEF BELİRLENDİ

Planda, sürdürülebilir enerji arz güvenliğinin sağlanması, dışa bağımlılığın azaltılması, net sıfır karbon odaklı enerji dönüşümünün yapılması, güvenli, sürdürülebilir ve katma değerli madencilik, enerji ve maden piyasalarının ulusal ve uluslararası etkinliğinin artırılması, enerji ve tabii kaynaklar alanında yerli teknolojilerin desteklenmesi, kurumsal kapasitenin artırılması şeklinde yedi amaç ve 30 hedef belirlendi.

Belirlenen hedeflere yönelik hedeflerin detaylı şekilde anlatıldığı planda, sürdürülebilir enerji arz güvenliğinin sağlanması amacıyla elektrikle kurulu gücün artırılacağı, elektrik tüketim ve dağıtım şebekesinin güçlendirileceği, yenilenebilir enerji kapasitesinin artması için şebeke esnekliğinin

sağlanacağı, petrol ve gaz altyapısının güçlendirileceği, enerjide uluslararası yatırımlara ilişkin iş birliklerinin artırılacağı paylaşıldı.

2024-2028 dönemi boyunca dışa bağımlılığın azaltılması kapsamında, yerli kaynaklardan elektrik üretiminin, petrol ve gaz arama ve üretiminin, yerli kömür arama ve üretiminin, yurt dışında enerji ve maden kaynaklarının aranması ve üretiminin artırılması odaklı çalışılacak.

### YERLİ KAYNAKLARIN PAYI ARTACAK

“Enerji ve doğal kaynakların verimli ve çevreye duyarlı şekilde değerlendirilerek ülke refahına en yüksek katkıyı sağlama” misyonu çerçevesinde hareket eden Türkiye, enerjinin üretiminden nihai tüketimine kadarki bütün süreçlerde verimliliğin artırılmasını hedefliyor. Bu kapsamda da yerli kaynaklardan üretilen elektrik enerjisi miktarının 2028'de yıllık 270 milyar kilovatsaate yükselecek. Aynı zamanda yerli kaynakların elektrik üretimindeki payının yüzde 63'e, kurulu güç bakımından güneş enerjisi santrallerinin 33 bin 100 megavata, rüzgâr enerjisi santrallerinin 19 bin 300 megavata çıkarılması amaçlanıyor. Nükleer enerjide de ciddi atımların planlandığı yeni dönemde, 4 bin 800 megavatlık nükleer enerji kapasitesinin devreye alınacak. Bu kapsamda günlük üretimin yurt içi ham petrolde 210 bin varile, doğal gazda 42,5 milyon metreküpe, doğal gaz depolama kapasitesinin 12 milyar metreküpe ve yıllık maden ihracat değerinin 10 milyar dolara çıkarılması hedefleniyor.

Bu hedefler, hem Türkiye'nin enerji arz güvenliğini sağlayacak hem de sürdürülebilir kalkınma hedeflerine katkıda bulunacak. Enerji üretiminde yerli ve yenilenebilir kaynakların artışı, karbon salınımı azalttığı gibi Paris İklim

“Enerji ve doğal kaynakların verimli ve çevreye duyarlı şekilde değerlendirilerek ülke refahına en yüksek katkıyı sağlama” misyonu çerçevesinde hareket eden Türkiye, enerjinin üretiminden nihai tüketimine kadarki bütün süreçlerde verimliliğin artırılmasını hedefliyor.







Anlaşması'nın gerekliliklerini yerine getirme yolunda da önemli bir adım niteliği taşıyor.

### ENERJİDE KARBON YOĞUNLUĞU AZALTMA GİRİŞİMLERİ HIZLANACAK

Türkiye'nin 2053 net sıfır emisyon hedefini esas alarak oluşturulan ve 19 Ocak 2023 tarihinde kamuoyu ile paylaşılan Türkiye Ulusal Enerji Planı, 2035 yılına kadar olan döneme yönelik tahmin ve projeksiyonları içeriyordu. Farklı düzeylerde ileri teknoloji ekipmanlarının kullanımıyla birlikte enerji verimliliğinin değerlendirildiği Türkiye Ulusal Enerji Planı'nda olduğu gibi yeni stratejik planda da net sıfır karbon odaklı dönüşüm çerçevesinde elektrik üretiminde temiz enerji kaynaklarının payı ile enerji verimliliği çalışmalarının artırılacağına vurgu yapıyor. Aynı şekilde enerjide karbon yoğunluğu azaltılarak elektrik araç dönüşümünü destekleyen güçlü bir altyapı kurulacak ve yeşil hidrojen

ile yenilenebilir gaz değer zinciri geliştirilecek.

Bakanlık, enerji sektöründeki dışa bağımlılığı sadece enerji üretiminde değil, teknoloji alanında da azaltmayı hedefliyor. Stratejik Plan'da, enerji verimliliği teknolojilerinin yerli olarak geliştirilmesi ve ticarileştirilmesi önemli bir yer tutuyor. Bu doğrultuda, AR-GE çalışmaları destekleneceği ve enerji altyapısında dijital dönüşüme odaklanılacağı belirtiliyor.

### MADENCİLİKTE KATMA DEĞER ODAKLI DÖNÜŞÜM

Stratejik Plan, madencilik sektöründe de büyük bir dönüşüm öngörüyor. Kritik minerallerin aranması ve yüksek teknolojiye sahip tesislerde işlenmesiyle katma değerli maden üretimi artırılacak. Özellikle nadir toprak elementleri ve stratejik mineraller, Türkiye'nin dünya pazarındaki rekabet gücünü artırmada anahtar rol oynayacak. Ayrıca, madencilik faaliyetlerinde uluslararası çevre

ve iş sağlığı standartları uygulanarak sürdürülebilirlik esas alınacak. Türkiye, böylelikle doğal kaynaklarını değerlendirirken bir taraftan da bu faaliyetlerin çevreye etkisini en aza indirecek.

Güvenli, sürdürülebilir ve katma değerli madencilik hedefi doğrultusunda kritik ve stratejik mineraller öncelikli olmak üzere Türkiye'nin maden potansiyelinin ortaya çıkarılması ve ekonomiye kazandırılması sağlanacak. Madenlerin yurt içinde işlenerek katma değeri artırılabilecek ve madencilik uluslararası standartlarda güvenli ve çevreye duyarlı şekilde sürdürülmesi sağlanacak. Enerji ve maden piyasalarının uluslararası piyasalara entegrasyonu sağlanarak ticaret hacminin artırılması da bu iki sektörde yatırım ortamının iyileştirilmesini sağlayacak hedefler olarak dikkat çekiyor.

### DIŞ PAZARLARDAKİ ENERJİ DİPLOMASİSİ OLUMLU SONUÇ VERİYOR

Türkiye, enerji ticaretinde bölgesel merkez olma hedefini sürdürüyor. Enerji diplomasisi ile uluslararası enerji projelerine katılım konusuna çok önem veriliyor ve bu kapsamda birçok adım atılıyor. Bu adımlar yeni strateji planındaki hedeflerden görüldüğü üzere artırılarak devam edecek. Yatırımlar ve global anlaşmalar sayesinde gücüne güç katacak olan Türkiye, dünyanın enerji üreticileri ile tüketici pazarları arasında kritik bir köprü işlevi görecek.

Özellikle Doğu Akdeniz, Hazar ve Orta Asya bölgelerinden gelen enerji kaynaklarını Avrupa'ya taşıyan projelerde aktif rol oynayan Türkiye, bu konumunu daha da güçlendirecek. Ayrıca enerjideki teknoloji geliştirme ve AR-GE çalışmalarına daha fazla ağırlık verilecek. AR-GE desteklerini artırma ve bu alandaki teknoloji ve ekipmanların yerleştirilme hedefi de gelecek projeksiyonu açısından önemli görülüyor.

# Concentrix: Bütünsel Bakış Açısıyla Çözüm Üretiyor

**Gücünü insan odaklı teknolojiden alan Concentrix, attığı her adımda iş ortaklarını, çalışanlarını ve gezegeni düşünerek en doğru olanı yapmaya çalışıyor.**

**T**eknoloji ve müşteri deneyimi alanında hizmet sağlayıcı bir lider olarak iş ortaklarımıza, CX alanında ihtiyaç duydukları her noktada bütünsel bakış açısıyla çözümler üretiyoruz. Gücümüzü insan odaklı teknolojiden alıyor, attığımız her adımda iş ortaklarımızı, onların müşterilerini, çalışanlarımızı ve gezegenimizi düşünerek doğru olanı yapmaya çalışıyoruz. Bakış açımız, iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına çözüm üreten, esnek bir yapıda olmamızı sağlıyor. Böylece iş ortaklarımız, müşterilerini güvenle bize emanet ediyor. Biliyorlar ki çözüm odaklı, esnek yapımızla her zaman müşterilere en doğru hizmeti veriyoruz.

Sektörümüzün son dönemlerde yakaladığı pozitif ivme devam ederken bir yandan da Türkiye'den müşteri hizmetleri alanında destek alan önemli markaların sayısının artması sektörümüzün, döviz kazandırıcı hizmet ticaretini destekleyen sektörler arasına dâhil edilmesini sağladı. Çağrı Merkezi Derneği'nin son açıkladığı rapora göre Türkiye çağrı merkezi sektöründe 10 bin 300 müşteri temsilcisi yurt dışına yabancı dilde hizmet veriyor. Hizmet ihracatı ülkemizin döviz gelirlerine katkı sağlamak adına son derece önemli bir alan. Türkiye'de potansiyel eğitilmiş ve nitelikli iş gücünün varlığı, yabancı dil öğreniminin artması ve özellikle son yıllarda pek çok uluslararası şirketin ülkemize yönelimiyle beraber yurt

dışına yapılan hizmet ihracatı hız kazandı.

İletişim merkezleri hizmet ihracatı alanında önemli bir potansiyeli barındırıyor. Türkiye'de yurt dışında büyümüş 5 milyonun üzerinde insan yaşıyor. Onlar artık hizmet ihracatının ana oyuncularını. Concentrix olarak Türkiye'den Almanca ve İngilizce başta olmak üzere 10'un üzerinde dilde dünyanın önde gelen markalarına hizmet veriyoruz. Ciromuzun yüzde 40'ını oluşturan hizmet ihracatını da bu yıl da artıracak projeleri hayata geçirmeye devam edeceğiz. Önümüzdeki yıllarda da bu alandaki yatırımlarımıza, ülkemize geri dönüş yapanlara iş fırsatları sunmaya ve yabancı dilde eğitim veren üniversitelerde okuyan gençlerimize yeni iş alanları yaratmayı sürdüreceğiz. Bu alandaki yatırımlarımızın Hizmet İhracatçıları Birliği tarafından takdir edilmesi ve ödüllendirilmesi bizim için ayrıca bir gurur kaynağı.

İletişim merkezi sektörünün ihracatta daha üst seviyelere taşınması için bazı alanlara daha çok odaklanmamız gerekiyor. Çağrı Merkezi Derneği tarafından yapılan son araştırmada yabancı dilde hizmet verilen dillerin yüzde 43'ünü Almanca, yüzde 24'ünü İngilizce, yüzde 8'ini Felemenkçe, yüzde 25'ini ise başta Arapça olmak üzere Fransızca ve diğer diller oluşturuyor. Bu veriden de anlaşılacağı gibi Türkiye, Almanca önemli bir potansiyele sahip. Bu sebeple bu alana yapılacak



**Metin Tarakçı**  
Concentrix Türkiye ve Orta Doğu Lideri

yatırımların, bizi bir adım daha öne çıkaracağına düşünüyorum. Özellikle Almanya'daki Türklerin yoğun olduğu illerde ofisler açarak buradaki gençlerimize Türkiye'deki yaşam kültürünü ve kariyer imkânlarını daha yakından anlatabileceğimiz fırsatlar yaratmanın hizmet ihracatına büyük katkıları olacaktır.

2025 yılında ajandamızda yer alacak en önemli başlıklardan biri hizmet ihracatını artırmaya destek vermek. Ülkemizde bu alanda büyük ve değerlendirilmesi gereken bir potansiyel bulunuyor. Ülkemize dönüş yapan ya da yabancı dilde eğitim veren üniversitelerde okuyan gençlerimize yeni iş fırsatları sunarak beyin göçünü tersine çevirmeyi hedefliyoruz.



# Türkiye Enerjide Hedef Yükseltti

Enerji üretiminde dışa bağımlılığı azaltmayı, net sıfır karbon hedefleri doğrultusunda da temiz enerji kaynaklarını artırarak yerli teknolojileri desteklemeyi amaçlayan 2024-2028 Stratejik Planı, yedi ana amaç ve 30 hedefle sürdürülebilir bir gelecek inşa edecek.

## Enerji Santralleri için Hedeflenen Kurulu Güç Kapasiteleri

**33 bin 100  
Megavat**

Güneş Enerjisi

**19 bin 300  
Megavat**

Rüzgâr Enerjisi

**4 bin 800  
Megavat**

Nükleer Enerjisi



**210.000  
varil**

Ham petrolde günlük yurt içi üretim hedefi



**12  
milyar  
metreküp**

Doğal gazın depolanması için hedeflenen kapasite

**%63**

2028'de elektrik üretiminde yerli kaynaklar için hedeflenen pay



**42,5  
milyon  
metreküp**

Doğal gazda günlük yurt içi üretim hedefi

## 2024-2028 STRATEJİK PLANI'NIN AMAÇLARI





# Anadolu'dan Dünya Pazarına Türk Mücevheratının Yükselişi

Tarih boyunca kuyumculuk geleneğini sürdüren Türkiye, modern tasarımları ve yüksek üretim kapasitesiyle küresel çapta rekabet avantajına sahip.



A sırlardır yaşadığımız bu topraklar, bugünkü kültürel mirasımızı şekillendiriyor. Birbirinden farklı birçok geleneğe ev sahipliği yapan Anadolu, mücevherat üretimine başka bir boyut kazandırıyor. Genellikle altın kıymetlisini tasarlayan ve üreten Türkler, dini ve estetik görüntü amaçlı olmak üzere pek çok takı tasarımı üretti. Anadolu'da hüküm süren Hititler, İyonyalılar, Selçuklular ve Osmanlılar gibi pek çok medeniyet kendi mücevherat stillerini oluşturdu. Türk altın mücevherat tarzına yeni bir soluk getiren Selçuklular ise mücevherat sanatının gelişimine katkı sağladı. Akabinde Osmanlı İmparatorluğu'nun güçlenmesiyle başkent İstanbul'da takı sanatı önem kazandı. Padişahların kişisel uğraşları arasında da yer alan takı sanatı, dönemin şekillenmesine de önyak oldu. Öyle ki bu dönemde mücevherat fuarlarının düzenlendiği de tarihsel kayıtlarda yer alıyor. Beş bin yıl öncesine dayanan Türk mücevherat üretimi hem geçmişin izlerini taşıyor hem de modern teknoloji ve tasarımlarla küresel alanda ses getiriyor.

## KÜRESEL PİYASAYA YÖN VERİYOR

Taşı toprağı zengin olan Türkiye'den çıkarılan değerlilerin arasında altın gibi kıymetliler de bulunuyor. Türkiye mücevherat sektörü, yenilikçi tasarımlar ve yüksek üretim kapasitesi sayesinde küresel çapta tanınırlığını artırdı. Bu değerli metalin işlenmesi için kalifiye iş gücünü elinde bulduran sektör, yaklaşık 250 bin kişiye istihdam sağlayarak ülke ekonomisine de fayda sağlıyor. Dolayısıyla ziynet eşya ihracatında önemli bir başarıya ulaşıldı. Ticaret Bakanlığı verilerine göre, Türkiye'de kuyumculuk sektörü her sene yaklaşık 400 ton altını ve 200 ton gümüşü işleyerek mücevherata dönüştürme kapasitesi-

ne sahip. Bu kapasitenin tamamı kullanılamasa da dünya altın mücevherat üretiminde Türkiye ilk tercih edilen ülkeler arasında yer alıyor. Son 10 yıllık dönemde sektör ihracatı yaklaşık 4 kat arttı. 2023 yılında 7,6 milyar dolar ile rekor seviyeye ulaşan ihracat, yıllık yüzde 30,5'lik yükselişle en fazla ihracat artışı gerçekleştiren sektörlerden birisi oldu.

Hindistan, Çin, Rusya ve ABD gibi geniş pazar büyüklüğüne sahip olan Türkiye, üretimde de İtalya ve Hindistan ile ilk üçü paylaşılıyor. Her yıl ortalama 250 ila 300 ton aralığında altın mücevheratı üretiliyor. Bu üretimin yüzde 30 ila 40'ı ihraç edilirken geri kalanı yerli tüketicilere ve turistlere satılıyor. Üstelik ülkeye gelen her dört turistten biri ise mücevherat satın alıyor. Ekonomiye bağlı olarak bireylerin yönelimi altın mücevheratına kaymaya başladı. Bu nedenle altın mücevheratına yönelik iç talepte daralma yaşanırken sektör üreticileri dış pazarlardaki konumunu güçlendirmeye başladı. Türk toplumu altını birçok alanda değerlendiriyor. Bunlardan biri geleneksel düğün törenleridir. Ziynet eşya kullanımında da ilk tercih edilen metal yine altın oluyor. Ayrıca altın, elektrik

Mücevher sektöründe Hindistan, Çin, Rusya ve ABD gibi geniş pazar büyüklüğüne sahip olan Türkiye, üretimde de İtalya ve Hindistan ile ilk üçü paylaşılıyor.





Türkiye’de her yıl ortalama 250 ila 300 ton aralığında altın mücevheratı üretiliyor. Üretim yüzde 30 ila 40’i ihraç edilirken geri kalanı yerli tüketicilere ve turistlere satılıyor.



yüklerini taşıyabilen bir iletken olduğu için teknoloji sektöründe de sıklıkla kullanılıyor. Ülke ekonomisindeki payını her geçen gün artıran sektör, ihracat sıralamasında 11’inci sırada bulunuyor.

#### LÜKS TÜKETİMDE JEOPOLİTİK KRİZ

CMI araştırma şirketinin piyasaya dair yaptığı çalışmalar, küresel mücevher pazarının 2024’ten 2033’e kadar yüzde 4,8 oranında CAGR (bileşik yıllık büyüme oranı) kaydedeceğini gösteriyor. Dünya Altın Konseyi (WGC), küresel altın talebinin 2023 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 3 artış göstererek 4 bin 898,8 tonla rekor seviyeye ulaştığını açıkladı. Tezgâh üstü ticaret hariç küresel altın talebi yüzde 5 düşüşle 4 bin 448,4 ton olurken merkez bankaları ve diğer kurumlardan gelen altın talebi ise yüzde 4 azalarak bin 37,4 ton seviyesinde gerçek-

leşti. Küresel yıllık altın takı talebinin geçen yıl bir önceki yıla göre belirgin bir değişiklik göstermeyecek 2 bin 93 ton ile güçlü seyretti. Dünya genelinde ekonomik ve jeopolitik riskler ticari gerilimleri de beraberinde getirdi. Bu durum lüks tüketime yönelik harcamaları olumsuz yönde etkilese de yılın ikinci yarısında altın takı ihracatı yüzde 50 yükselişe geçti. Ek olarak birçok ülkenin seçim sürecine hazırlanmasıyla altın taleplerinde dengelerin değişmesi bekleniyor.

#### KOTA VE İSTİHDAM ÇIKMAZI SÜRÜYOR

Altının domine ettiği mücevher pazarında pırlanta, gümüş, platin ve diğer değerliler de ticaretteki yerini netleştirmeye devam ediyor. Küresel çapta yaşanan sektörel sorunların yanı sıra altındaki kota sınırı da Türk mücevher sektörünü olumsuz etkiliyor. Kota nedeniyle kayıt dışı altının ülkeye

girmesi, kayıt dışı dövizin çıkışı anlamına geliyor. Kota sorunlarına yönelik alınan tedbirler sektörün nefes almasına yardımcı olmaya başladı. Bir diğer güncel sorun ise eleman eksikliği. Mücevher üretiminde dünyada tercih edilen ilk ülkeler arasında yer alan Türkiye, küresel pazar talebine hızlı yanıt verebilmek için genç istihdam sayısını artırmaya çalışıyor. Liseden üniversite eğitimine kadar kapsamlı bir eğitim sürecinin gerekliliği hissediliyor. Nitelikli elemanların sektöre kazandırılmasının önemi ise her geçen gün artıyor.

#### SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ÇALIŞMALARI HIZ KAZANDI

Avrupa ülkeleri, Türkiye’nin en önemli ihracat pazarı konumunda yer alıyor. Uluslararası pazarlardaki konumunu korumaya çalışan sektör, Avrupa Yeşil Mutabakatı çerçevesinde sürdürülebilirlik stratejilerini uyguluyor. Mücevher şirketleri, tüketici taleplerine ve yasal gerekliliklere uyum sağlayabilmek için sürdürülebilirlik planlarını uzun vadeli yol haritalarına dâhil ediyor. Mücevher tasarımında ve üretiminde bakış açısını değiştiren şirketler, çevresel etkileri azaltmak amacıyla yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelirken, üretim süreçlerini de karbon nötr hâle getirmeye çalışıyor.

Şirketlerin çalışmaları arasında çevre dostu üretim teknolojilerinin benimsenmesi, sektördeki atıkların azaltılması ve geri dönüşürülebilir ambalaj malzemelerinin kullanımı yer alıyor. Mücevher şirketleri, üretim esnasında kullanılan kimyasalları boşaltmadan önce arıtıyor. Bu işlem de atık su üretimi anlamına geliyor. Su kullanımındaki sürdürülebilir çözümler, tüketimin azaltılmasını ve zaman içinde maliyetlerin düşmesini sağlıyor. Yasal düzenleme sayesinde hem su kıtlığının önüne geçiliyor hem de finansal etkiler azaltılıyor.

## TÜM DÜNYADA





# Sınırları Aşan Dünya İçin Yeni Ufuklar!

Gelenekten geleceğe uzanan vizyonumuzla, sektörümüzün sınırlarını yeniden tanımlıyor, yeni ufuklar açıyoruz!



HUGLU®



# Başarıyı Mümkün Kılan Cesur Adım Togg



Elektrikli araç devrimine Togg ile dahil olan ve sürece hızla ayak uyduran Türkiye’de, elektrikli araç sayısı 155 bine ulaştı. Hem satış rakamları hem de şarj altyapısındaki gelişim hızıyla dikkat çeken Türkiye, sürdürülebilir ulaşımın yeni rotasını çiziyor.

Son yıllarda, çevre dostu ulaşım çözümlerine olan ilginin de artmasıyla birlikte elektrikli araçların kullanımı hem dünya genelinde hem de Türkiye’de artış eğilimine girmiş durumda. Uluslararası Enerji Ajansı’nın (IEA) Küresel Elektrikli Araç Görünümü raporuna göre 2024’ün ilk çeyreğindeki elektrikli araç satışları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25 arttı. Elektrikli araç pazarının güçlü olduğu ülke ve bölgelerin başında ise Çin, Avrupa ve ABD geliyor. Bu pazarlarda, elektrikli araç satışlarının önemli ölçüde artış kaydettiği görülüyor.

Gelişmekte olan ülkelerin yavaş yavaş dâhil olduğu küresel elektrikli araç pazarının önemli oyuncularından biri de Türkiye. 2022 yılında tanıtımı yapılan, 2023 yılında ise piyasaya sunulan Togg ile küresel pazara giriş yapan Türkiye, pazardaki yerini sağlamlaştırarak hızlı bir büyüme kaydetti. Togg, sadece 2024’ün dokuz aylık döneminde 17 binin üzerinde araç satışı gerçekleştirdi. Ulaştığı rakamlarla da dünya elektrikli araç satış listesinde 33’üncü sırada yer aldı.

## DEVİRİM’DEN TOGG’A TÜRKİYE’NİN OTOMOTİVDEKİ DÖNÜŞÜMÜ

Türkiye’nin otomotiv tarihi unutulmaz anılardan oluşan bir geçmişe dayanıyor. Togg ile yakalanan başarılı büyüme de bu köklü tarihin izlerini taşıyor. Türkiye’de sanayinin henüz emekleme döneminde olduğu 1961 yılında Cumhurbaşkanı Cemal Gürsel, Türk mühendislerinden 129 gün içinde otomobil üretmelerini istedi. Dönemin mühendisleri, büyük bir çaba ve fedakârlık örneği göstererek bu imkansız görevi yerine getirdi

ve adı, tarihimizde önemli bir yere sahip olan “Devrim” arabası hayata geçirildi. Ancak ne yazık ki Türkiye’nin ilk yerli otomobili Devrim hiçbir zaman seri üretime geçemedi ve üretilen dört prototipten üçü, on motorla birlikte hurdaya çıkarıldı.

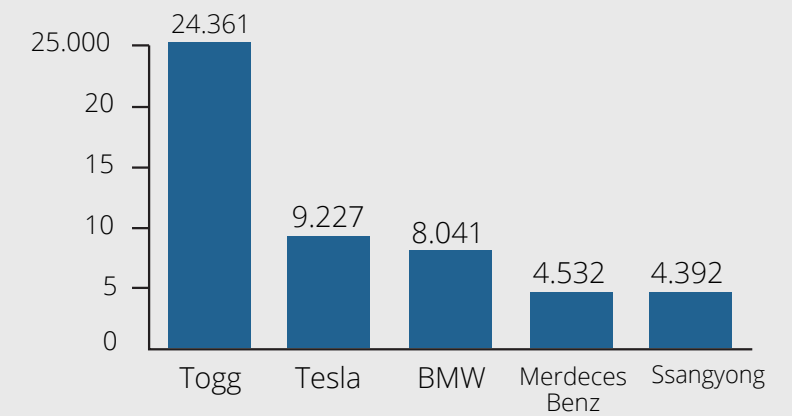
Devrim, her ne kadar üretim aşamasının ötesine geçememiş olsa da Türkiye’nin kendi otomobilini üretme hayali, ulusal hafızada bir kilometre taşı olarak yerini aldı. Bugün, Türkiye’nin bu hayalini gerçekleştirme yolundaki adımı olan Togg, sadece yerli bir elektrikli araç olarak değil, aynı zamanda ülkenin otomotivdeki değişim ve dönüşümünü de simgeliyor. Devrim’in cesur adımları, Togg’un küresel başarısıyla birleşerek Türkiye’nin kendi teknolojisini üretme konusundaki kararlı duruşunu ve sahip olduğu potansiyeli gözler önüne seriyor.

## OTOMOTİVDEKİ YENİ VİZYON: TOGG

Elektrikli araçlar, enerji verimliliği ve çevre dostu ulaşım çözümleriyle geleceğin anahtarı olarak

Uluslararası arenada rekabetçi bir konum hedefleyen Togg’un T10X ve T10F modelinin, 2025 yılının ilk aylarında Avrupa pazarına girmesi planlanıyor.

## OCAK-KASIM DÖNEMİNDE TÜRKİYE’DE EN FAZLA SATILAN TAM ELEKTRİKLİ OTOMOBİL MARKALARI





7

milyon

Dünya Enerji Görünümü 2024 raporuna göre yılın ilk yarısında satılan elektrikli araç sayısı

%25

2023'ün ilk yarısına kıyasla elektrikli araç satışlarındaki artış oranı

## Altı yılda Türkiye'nin teknoloji ve mühendislik kapasitesini yansıtmayı başaran bir marka hâline gelen Togg'un Ekim 2024 itibarıyla satışları 20 bini aştı.

görüldükçe Türkiye bu dönüşümde önemli bir oyuncu olma yolunda ilerliyor. Türkiye'yi, elektrifikasyon, mobilite ve otonomi teknolojilerinde küresel bir teknoloji ve üretim üssü hâline getirecek en önemli adımlardan biri olan yerli ve milli otomobil markası Togg, yeni e-mobilite endüstrisinin etkin aktörlerinden biri hâline geldi. Marka, bir yandan küresel pazarlarda rekabet ederken bir yandan da Türkiye'nin elektrikli araç altyapısının gelişmesine öncülük ediyor.

Altı yılda Türkiye'nin teknoloji ve mühendislik kapasitesini yansıtmayı başaran bir marka hâline gelen Togg'un 2024 yılı satışları 20 bini aştı. Ekim ayında toplam 3.091 adet satılan yerli otomobilin T10X modeli, elektrikli araç kategorisinde zirveye yerleşti. 2024'ün Ocak-Ekim arasındaki 10 aylık döneminde ise toplam Togg satışı 20 bin 140'a ulaştı.

Uluslararası arenada rekabetçi bir konum hedefleyen ve altıncı yılını tamamlayan markanın, Avrupa pazarına açılma hazırlıkları da hız kazanmış durumda. Togg'un T10X ve T10F modelinin, 2025 yılının ilk aylarında Avrupa pazarına girmesi planlanıyor.

### TOGG'UN GLİŞİM SÜRECİ NASIL İLERLEDİ?

Türkiye'nin yerli otomobil rüyasının yeniden hayat bulduğu Togg'un temelleri 2011 yılında atıldı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın önderliğinde Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (Togg) kuruldu ve 2017 yılında da Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Anadolu Grubu, BMC, Zorlu Holding ve Turkcell'in ortak girişimiyle yerli otomobil için ilk imzalar atıldı. Yatırımcı arayışlarının da tamamlanmasıyla Togg, resmi olarak 25 Haziran 2018'de kuruldu ve CEO görevine Mehmet Gürcan Karakaş atandı.

Elektrikli bir araç olacağı için Togg'un batarya modülü ve paketi için Farasis'le iş birliğine gidildi. İlk prototipi 5 Ağustos 2019'da ortaya çıkan Togg'un, ön gösterimi ise Kocaeli Gebze'de bulunan Bilişim Vadisi'nde gerçekleştirildi. 2021'de Doğu ve batı kültürlerinin bir araya gelmesini simgeleyen Togg logosu tanıtıldı ve renkleri belirlenen aracın, 2022 yılında elektrikli C-SUV modelinin üretimi başladı.

Aynı yıl dünyanın en büyük tüketici elektroniği fuarı olan CES 2022'de görücüye çıkan Togg, CES'in en iyi 20 markasından

biri oldu. 1 Temmuz 2022'de şarj ağı işletmecisi olacak EPDK'dan lisans alarak büyük ölçüde son aşamaya gelinmeye başlandı. C-SUV modeli olan T10x'in ön satışı Mart 2023'te başladı. Seri üretime geçtiği dönemden 2024 yılının eylül ayına kadar toplam 37 bin Togg satıldı.

### KÜRESEL ELEKTRİKLİ ARAÇ SAYISI 17 MİLYONA ULAŞABİLİR

Küresel elektrikli araç pazarının, 2024 yılında sergilediği dikkate değer büyüme, otomotiv sektöründe önemli bir dönüşüme işaret ediyor. IEA'nın Dünya Enerji Görünümü 2024 raporuna göre yılın ilk yarısında dünyada 7 milyon elektrikli araç satıldı ve geçen yılın aynı dönemine göre satışlarda yüzde 25 artış kaydedildi. Elektrikli araç satışlarındaki büyümenin yüzde 80'ini oluşturan Çin, yılın ilk yarısında gerçekleşen 7 milyonluk satışın 4 milyonunu tek başına üstlendi. Bu bağlamda Çin hariç tutulursa dünyanın geri kalanında, elektrikli araç satışlarındaki büyümenin yüzde 10 seviyesinde kaldığı görülüyor.

Kasım 2024'te ise küresel elektrikli araç satışları yüzde 32,3 artışla 1,83 milyona ulaşarak üst üste üçüncü kez rekor kırdı. Bu satışların yaklaşık yüzde 71'i yine elektrikli araç pazarını domine eden Çin'de gerçekleşti. Dünya genelindeki elektrikli araç satışlarının 2024 yılında 17 milyona ulaşacağı ve bunun yüzde 62'sini Çin'deki satışların oluşturacağı öngörülüyor.

### TÜRKİYE'DEKİ ELEKTRİKLİ ARAÇ SAYISI 150 BİNİ GEÇTİ

Hem üreticiler hem de tüketiciler için fırsatlarla dolu olan Türkiye'deki elektrikli araç pazarı da sürekli olarak gelişim hâlinde. 2024 yılının ilk çeyreğinde 34



markanın 101 farklı modeli piyasaya sürüldüğü ülkemizde, yılın ilk 10 ayında toplam 64 bin 921 elektrikli otomobil satışı gerçekleşti. Bu rakam, toplam otomobil satışlarının yüzde 8,65'ini oluşturdu.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), Şarj Hizmeti Piyasası Aylık İstatistikleri Ekim 2024 raporunun sonuçlarına göre ekim ayı itibarıyla Türkiye'de toplam elektrikli araç sayısı 155 bin 319 adede ulaştı. Aynı raporda Türkiye'deki şarj istasyonlarının da 24 bin 334 adede yükseldiği bilgisi paylaşıldı.

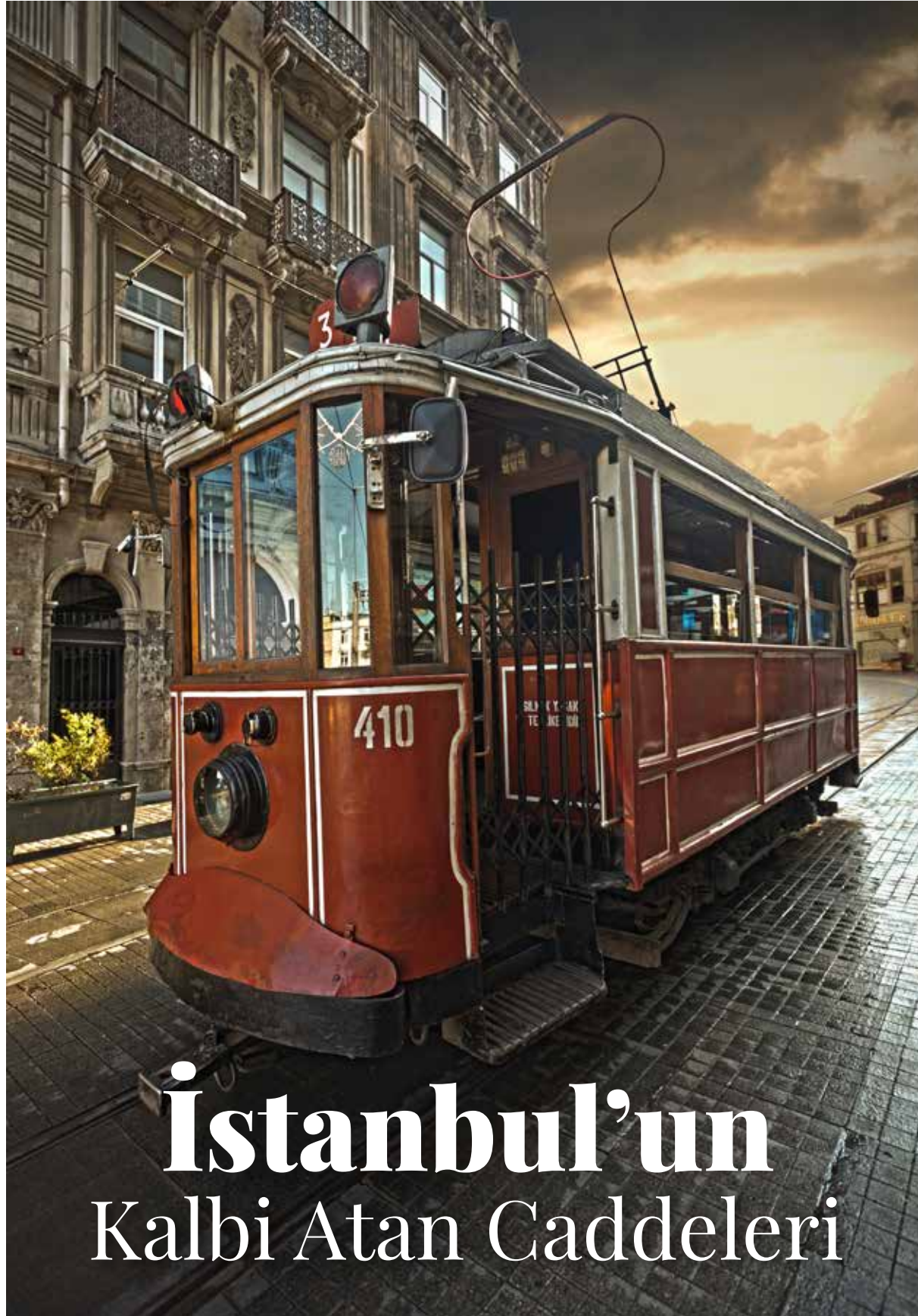
### Togg'un Sedan Modeli için Geri Sayım Başladı

Togg'un ilk sedan modeli T10F, ekim ayında Adana'da gerçekleşen TEKNOFEST'te görücüye çıktı. Piyasadaki mevcut modelden daha yüksek bir menzile sahip olan Togg T10F, tıpkı T10X modeli gibi kullanıcıyı merkeze koyuyor. Akıllı yaşam çözümleriyle devamlı internetin içinde ve uzaktan güncellemelerle sürekli gelişen bir cihaz. 600 kilometre menzilli aracın, RWD standart menzil (arkadan itiş), RWD uzun menzil (arkadan itiş) ve çift motorlu olmak üzere üç farklı teknik versiyon ve iki farklı donanım özelliği bulunuyor. Ayrıca farklı versiyonlar için farklı batarya seçenekleri sunuluyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, test sürüşünü gerçekleştirdiği araç için yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Togg artık T10F ile birlikte çok farklı bir hedef kitleye seslenecek. Bu model biraz daha spor ama aynı zamanda bir sedan araçtan beklentileri de karşılayacak şekilde tasarlandı." Aracın tanıtım ve ön sipariş süreci, 2025'in ilk çeyreğinde başlayacak.

Türkiye'nin yerli otomobil rüyasının yeniden hayat bulduğu Togg'un, seri üretime geçtiği dönemden 2024 yılının eylül ayına kadar toplam 37 bin adet satışı gerçekleşti.







# İstanbul'un Kalbi Atan Caddeleri

**Geçmişten bugüne ticaretin kalbinin attığı, İstanbul'un tarih kokan caddeleri, hem zamana hem de modern hayata ayak uydurarak herkesin uğrak noktası sürdürüyor.**

İstanbul, tarihi mirasıyla modern dokusunu harmanlayarak kendine has bir harmoni oluşturan ender şehirlerden biri. Sahip olduğu kültürel zenginlikle yüzyıllardır modayı besleyen şehir, ticaretin ve sosyalleşmenin kalbinin attığı noktalarıyla öne çıkıyor. Şehrin kozmopolit yapısı, farklı kültürlerle modayı bir araya getirirken İstanbul, günümüzde hem yerli hem de yabancı ziyaretçilerine alışveriş anlamında çok çeşitli bir deneyim sunuyor.

Geleneksel ile modern harmanlayan eklektik moda anlayışıyla farklı bir moda başkenti olma yolunda emin adımlar atan İstanbul, ünlü alışveriş caddeleri ve düzenlenen moda etkinlikleriyle bu alandaki güçlü konumunu pekiştirerek uluslararası tanınırlığını artırıyor. Her biri ayrı bir hikâye anlatan bu caddeler, zamanın ruhunu taşıyan mekânları ve unutulmaz anılarıyla şehrin vazgeçilmezleri arasında yer alıyor.

Bağdat Caddesi'nden Mahmutpaşa Yokuşu'na, Nişantaşı'ndan İstiklal Caddesi'ne kadar her biri kendine has atmosferiyle İstanbul'un alışveriş ve sosyalleşme anlayışına damga vuran caddeler, yerli ve yabancı modaseverlerin İstanbul'daki uğrak lokasyonlarını oluşturuyor.

## **ANADOLU YAKASI'NIN EN HAVALISI BAĞDAT CADDESİ**

Yalnızca bir alışveriş noktası olmasının ötesinde İstanbul'un yıllar içinde değişen yüzüne tanıklık eden Bağdat Caddesi, seçkin atmosferiyle her dönemin ve her kesimin gözdesi. Adının hikâyesi,



Bağdat Caddesi

IV. Murat döneminde düzenlenen "Bağdat Seferi" dayanıyor. Irak'ın Bağdat'ı geri alabilmek için düzenlediği seferden zaferle dönen Osmanlı İmparatorluğu'nun sefere çıkarken kullandığı yol, günümüzün Bağdat Caddesi olarak kabul ediliyor. Caddenin güzergâhı o dönemde, Üsküdar Meydanı'nda başlayarak Bostancı Köprüsü'ne uzanıyordu. Ancak Bağdat Caddesi'nin bugünkü sınırları Kızıltoprak'tan Maltepe ilçesine giden yolu kasıyor.

19. yüzyıl itibarıyla değer kazanan ve bir dönem zengin ailelerin köşkleriyle süslü olan bu cadde günümüzde alışverişin en merkezi konumlarının başında geliyor. Özellikle Suadiye'den başlayarak Caddebostan'a kadar uzanan bölge, ulusal ve global çaptaki markaların mağazalarıyla dolu. Bu da caddenin değerine değer katıyor ve gayrimenkul fiyatlarına yansıyor. Yalnızca sunduğu ürün çeşitliliğiyle değil aynı zamanda bir yaşam tarzını temsil etmesiyle sikkat çeken Bağdat Caddesi, İstanbullular ve şehri

19. yüzyıl itibarıyla değer kazanan ve bir dönem zengin ailelerin köşkleriyle süslü olan bu Bağdat Caddesi, günümüzde alışverişin en merkezi konumlarının başında geliyor.





İstiklal Caddesi



Nişantaşı

ziyaret eden turistler için âdeta zarafet ve seçkinlik merkezi.

### ŞEHRİN KOZMOPOLİT RUHLU ADRESİ İSTİKLAL CADESİ

İstiklal Caddesi: Çok kültürlü yapısı, dinamik havası ve her döneme ayak uydurmayı başaran zamansızlığı ile geçmiş tarihin yakın tanığı... Cadde, 19. yüzyılda "Grande Rue de Péra" olarak tanınan Cumhuriyet ile birlikte ise "İstiklal Caddesi" adını alarak yeni Türkiye'nin modernleşme sürecinin tanıklarından biri oldu. Ve sadece bugün değil geçmişte de entelektüel saygınlığın buluşma noktasıydı. İstanbul'un en ünlü ve hareketli caddelerinden biri olan İstiklal Caddesi, tarihi binaları, ünlü markaların mağazaları, kitapçılar, sanat galerileri ve restoranları ile geniş bir yelpazede alışveriş ve kültürel deneyim sunuyor. Bu özellikleri de yerli ve yabancı turistler tarafından yoğun ilgi görmesini sağlıyor.

Halep Pasajı, Avrupa Pasajı ve Elhamra Pasajı gibi tarihi yapıların, nostaljik bir dokunuş kattığı İstiklal Caddesi, modern mağazalar ve dünya markalarının vitrinleriyle bugünün alışveriş trendlerini yakalıyor. Alışveriş severler için hem butik dükkânlar hem de dünya çapındaki markalar bir

arada sunuluyor ve çeşitliliği ile herkese hitap eden yapısı İstiklal'i özel kılıyor.

İstiklal Caddesi, sadece alışverişin değil aynı zamanda şehrin sanat, kültür ve tarih merkezi. Apartmanları, sinema ve tiyatro salonları, tarihi tramvayı ve eklektik yapısıyla İstiklal, mimari dokusu büyük ölçüde korunan ve geçmişin izlerini bugüne taşıdığı için her dönemde ilgi odağı olmayı başaran özgür ve özgün bir mekân.

### DEĞİŞMEYEN ÇEHRESİYLE MAHMUTPAŞA YOKUŞU

Eminönü'nden Kapalıçarşı'ya doğru çıkan bu efsanevi yokuş, yüzyıllardır ticaretin devam ettiği ve esnaf kültürünün yaşatıldığı dev bir alışveriş merkezi âdeta. Günümüzün e-ticaret platformlarının fiziki bir örneği olan Mahmutpaşa, hediyelik eşyadan tekstile, ayakkabıdan takıya, ev eşyasından hazır giyime kadar fazlasıyla geniş bir ürün seçkisine sahip. Bir zamanlar, yeni evlenenlerin de anne baba adaylarının da sünnet çocuklarının da alışveriş için ilk durağıydı Mahmutpaşa. Günümüzde değişen alışveriş alışkanlıklarından etkilense de bölgeye ilginin hiç azalmadığı söylenebilir. Hâlâ hafta sonları adım atılmaz bir

kalabalığı ağırlıyor çarşı esnafı.

Adını Osmanlı sadrazamı Mahmut Paşa'dan alan yokuş, 15. yüzyılda inşa edilen Mahmut Paşa Camii ve Külliyesi çevresinde şekillenmiş. Zaman içinde de Osmanlı'nın ticaret merkezlerinden biri hâline gelerek hem yerel halkın hem de İstanbul'a gelen tüccarların uğrak noktası olmuş. Mahmutpaşa'yı diğer alışveriş noktalarından ayıran en önemli özelliği, geleneksel esnaf kültürünü hâlâ yaşatıyor olması. İstanbul'un değişen çehresine inat, kendine özgü ruhunu da korumayı sürdürüyor. İşte tüm bunlar da Mahmutpaşa'yı, ideal alışveriş mekânı olmanın ötesinde İstanbul'un yaşayan hafızasını temsil eden bir destinasyon hâline getiriyor.

### ŞIKLIK VE ZARAFETİN BULUŞTUĞU LOKASYON NİŞANTAŞI

İstanbul'un en merkezi semtlerinden biri. Osmanbey, sağlıktan modaya, gastronomiden konaklamaya, eğlenceden alışverişe ve diğer pek çok sektörden en iyileri bir araya toplayan ve sürekli büyüyen bir semt. Ayrıca insanların her türlü ihtiyaçlarını karşılayabildiği, güzel ve kaliteli vakit geçirdikleri bir buluşma noktası olmuş durumda. Hazır giyim

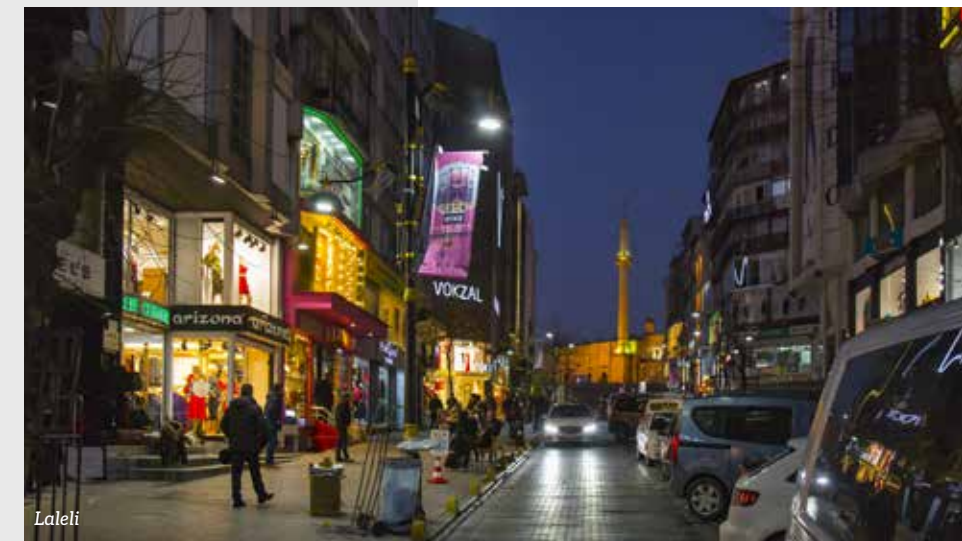
ve tekstil sektörüne yön veren Osmanbey, alışveriş konusunda yerli ve yabancıların öncelikli tercihlerinden. Bölge, günde yaklaşık 1 milyon insan ağırlıyor. Ve bu insanların neredeyse büyük bir çoğunluğu Rumeli Caddesi'nden Vali Konağı'na doğru uzanan, şehrin en prestijli alışveriş bölgelerinden biri olan Nişantaşı'ndaki alışveriş duraklarını ziyaret ediyor.

Cumhuriyet ile birlikte modernleşmeye başlayan İstanbul'un sembol noktalarından biri hâline gelen Nişantaşı, bugün lüks butiklerin, ünlü markaların mağazalarının ve birbirinden şık kafelerin bulunduğu, modaseverlerin uğrak noktalarından. Moda dünyasının ünlü isimlerinin alışveriş ve sosyal etkinlikler için sıklıkla tercih ettiği Nişantaşı, aynı zamanda birçok moda tasarımcısına ve moda evine de ev sahipliği yapıyor. Abdi İpekçi Caddesi ve Teşvikiye Caddesi gibi ünlü caddelerde yer alan butikler, son moda trendlerine uygun ürün alternatifleri sunuyor. İstanbul'un lüks alışveriş anlayışının en belirgin adreslerinden biri olan Nişantaşı, adını zarafetle birleştirmiş durumda. Nişantaşı sadece alışveriş değil, aynı zamanda bir sosyalleşme merkezi.

### HİÇ BİTMEYEN BİR HAREKETLİLİK LALELİ

İstanbul'un tarihi yarımadasında yer alan Laleli, özellikle turistler ve toptan alışveriş yapmak isteyenler için popüler bir bölge. Geniş ürün yelpazesi ve uygun fiyatları ise Laleli'yi cazip kılan farklarından biri. Özellikle Rusya, Doğu Avrupa ve Orta Doğu'dan gelen turistler, çoğunlukla Laleli'de alışveriş yapmayı tercih ediyor. Tekstil ve hazır giyim anlamında büyük bir çeşitliliğe sahip olan Laleli alışveriş seçeneklerinin genişliğiyle göz doldurduğu gibi Suriçi bölgesinin tarihini keşfetme imkânı sunuyor.

İstanbul'un moda başkenti olma yolunda yapılan çalışmalar genel olarak moda etkinlikleri, defileler, fuarlar ve moda okullarının teşviki gibi çeşitli etkinliklerle destekleniyor. Laleli de moda etkinlikleri açısından müşteri deneyimini zirveye taşıyan lokasyonların başında geliyor. Özellikle her yaz düzenlenen "Laleli Fashion Shopping Festival", bölgenin ticaret akışını daha dinamik bir hâle getirdiği gibi firmaların dünya ticaretindeki yerlerini korumalarını ve pazarlarını genişletmelerini sağlıyor.



Laleli

Halep Pasajı, Avrupa Pasajı ve Elhamra Pasajı gibi tarihi yapıların, nostaljik bir dokunuş kattığı İstiklal Caddesi, modern mağazalar ve dünya markalarının vitrinleriyle bugünün alışveriş trendlerini yakalıyor.





**Kemal Karakaş**  
Skala Kurucusu

# Skala

## Üretim Süreçlerine Yapay Zekâ Destekli Çözümler

**Ön muhasebe yazılımlarından herhangi birini kullanarak dijitalleşmeye başlayan KOBİ'lerin tüm üretim süreçlerini dijitalleştirmek amacıyla kurulan Skala, düşük efor ve düşük maliyet avantajları sunuyor.**

### **Skala'nın yola çıkış hikâyesini dinleyebilir miyiz?**

Skala olarak Türkiye'nin önde gelen parekende şirketlerinden biri için geliştirdiğimiz bir proje sürecinde, üretim yapan şirketlerle çalışma fırsatı bulduk. Yaptığımız görüşmelerde firmalardan aldığımız ortak kanı üretim süreçlerini dijitalleştirmek istedikleri, fakat var olan çözümlerin karmaşık ve kullanımının zor olduğu yönündeydi. Neredeyse tüm firmalar daha önce var olan klasik çözümlerden en az bir tanesini satın almış fakat kullanmayı başaramamıştı. Skala bu aşamada, üretim yapan küçük ve orta ölçekli şirketlerin var olan muhasebe yazılımını değiştirmek zorunda kalmadan, muhasebe programına entegre olarak tüm üretim süreçlerini düşük efor ve düşük maliyetle buluta taşıma vizyonu ile kuruldu.

### **Bulut tabanlı yapısıyla veri güvenliği ve erişilebilirliğine odaklanan Skala, çalıştığı firmalara hangi alanlarda ne gibi çözümler sunuyor?**

Skala regülatif bir alan olan e-fatura kullanımı için bir ön muhasebe yazılımı kullanarak dijitalleşmeye başlamış KOBİ'lerin, muhasebe yazılımından başlangıç verilerini alarak reçete ve operasyon maliyeti, envanter seviyeleri, sipariş süreçleri gibi hayati önem taşıyan konularda yaşadığı problemleri çözüyor. Hem Türkiye'de hem de

globalde önemli iş ortaklıklarımız, ön muhasebe yazılımları, e-ticaret çözümleri ve bankalar ile iş birliğimiz bulunuyor. Türkiye'de dört büyük ön muhasebe yazılımı, iki e-ticaret çözümü ve iki banka ile iş ortaklığımız var aynı zamanda global üç ön muhasebe yazılımı ve iki e-ticaret yazılımı ile aktif iş ortaklığımız var.

### **Müşterilerinizle aranızda nasıl bir iş ilişkisi bulunuyor, nasıl dönüşler alıyorsunuz?**

Kullanıcı sayımız hızla arttığı için her bir müşteri ile yakın bir ilişki kurmamız maalesef mümkün olamıyor. Ancak satış sürecinde üretim süreçlerini ve ihtiyaçlarını kısada olsa anlamış oluyoruz ve çözümümüzde bu geri bildirimler doğrultusunda geliştirmeler yapıyoruz. Müşterilerden aldığımız dönüşler oldukça olumlu ve umut verici. Özellikle küçük ve orta ölçekli şirketler daha fazla özellik değil daha fazla sadelik ve kullanılabilirlik arıyor. En çok duyduğumuz cümleler şunlar oluyor: "Tam bizim istediğimiz gibi bir ürün yapmışsınız", "oldukça sade ve kullanışlı", "en çok kullanışlı olmasını beğendik."

### **Yapay zekânın son dönemdeki katettiği yol ve bilişim teknolojileri sektöründeki yükselişi göz önüne aldığınızda sektörün bugünü ve geleceği hakkında neler söylersiniz?**

Maalesef büyük etki yaratmış tüm yapay zekâ projeleri yurt dışında geliştiriliyor. Türkiye olarak biraz geride olduğumuzu düşünüyorum. Teknoloji ekosisteminde çokça konuşulan yapay zekâ gelişmelerini, dijital okur yazarlık seviyesi nispeten daha düşük olan KOBİ'lere ulaştırmayı hedefliyoruz. Skala kullanan üreticiler, müşterilerinden sipariş içeren bir e-posta aldıklarında Skala bu e-postanın içeriğini anlıyor ve sipariş olarak sisteme otomatik ekliyor. Optimal üretim ve stok seviyeleri hakkında tahmin ve öneriler sunuyor. KOBİ'ler her ne kadar şu an bu özelliklere temkinli yaklaşıyor da zaman içinde çok seveceklerini ve günlük operasyonlarında aktif olarak kullanacaklarını düşünüyoruz. Açıkçası biraz temkinli olmaları da inovatif bir şey yaptığımızın göstergesi olabilir. Vizyon olarak müşteri sizinle aynı noktada ise yenilikçi bir şey yapmamış oluyorsunuz. Bizim işimiz onların vizyonlarını bir adım ileriye taşımak.

### **Skala'nın ortaya çıktığı günden bu yana geldiği noktayı nasıl tanımlarsınız?**

Hem yerel hem de global pazardaki belirsizlik ve durgunluğu göz önünde bulundurursak Skala olarak tüm bu olumsuzluklara rağmen güzel bir yol katettiğimizi düşünüyorum. Özellikle müşteri sayımızda bizi mutlu eden artışlar var. Sadece kasım ayında müşteri sayımız, önceki aya göre yüzde 100 arttı. Ekonomik durgunluktan

Vizyon olarak müşteri sizinle aynı noktada ise yenilikçi bir şey yapmamış oluyorsunuz. Bizim işimiz onların vizyonlarını bir adım ileriye taşımak.



dolayı hedeflediğimiz yerin bir adım gerisinde olsak da bu süreç bize zor şartlar altında da ayakta kalmayı öğretti. Herhangi bir yatırım almadan ve borçlanmadan kendi öz sermayemizle kabul edilebilir bir büyüme sağladık. Durgunluğun yavaş yavaş ortadan kalkmasıyla beraber hızlıca hedeflerimizin üzerine çıkacağımızı düşünüyoruz.

### **Ulusal ve uluslararası pazarlar için belirlemiş olduğunuz strateji ve hedefleri paylaşabilir misiniz?**

Skala, Türkiye'den çıkan ilk global MRP yazılımı olma vizyonu ile yola çıktı. Ürünümüz ilk gün itibarıyla dünyanın herhangi bir noktasından kullanılabilir durumda. Türkiye'de kendi alanında lider bir proje olma hedefi ile ilerlerken aynı zamanda yurt dışında iş ortaklıkları ve entegrasyonları geliştiriyoruz. Hedefimiz beş yıl sonra Türkiye'nin alanında lider projesi olmakla beraber yurt dışında dört haneli müşteri sayılarına hizmet vermek.



## **"TİM-TEB Girişim Evi ve Benzer Kurumlara Çok İş Düşüyor"**

Biz TİM-TEB ekibi ile yaptığımız görüşmelerden çok şey öğrendik. Bu anlamda harcadığımız her bir dakikaya fazlasıyla değdi. Bu tarz kurumların nicelik ve nitelik olarak artması çok değerli. Ekosistemin her oyuncusu çok önemliken TİM-TEB Girişim Evi ve benzer kurumlara çok iş düşüyor. Skala projesi başarılı olacaktır ama bu sonuçtan bağımsız olarak TİM-TEB ekibi ile yaptığımız görüşmelerde öğrendiğimiz konular kariyerimizin geri kalanında hep başvuracağımız konular.





**Sultan Gül**  
MikroHobist  
Kurucusu  
Uzman Moleküler  
Biyolog

# MikroHobist

## Toprağa Kadın Eli Hassasiyeti ile Dokunuyor

**Doğaya ve insan sağlığına zarar vermeyen ürünleriyle dikkat çeken MikroHobist, toprak ve bitki verimliliğini artıran temiz içerikli bir girişim olarak organik tarımın gelişmesine katkı sağlıyor.**

### **MikroHobist'in kuruluş hikâyesini dinleyebilir miyiz?**

MikroHobist şirketini kurmadan önceye dayanan bir geçmişimiz var. 2020 yılında Geleceğin Bilimi bünyesinde Mikrobiyota adlı bir atölye kurduk. Bu atölye bünyesinde birçok etkinlik ve çalışma gerçekleştirdik. Mikrobiyota konusunda yaptığımız araştırmalar ile kendimizi geliştirdiğimiz bu sürecin sonunda ekip arkadaşlarımız, kendi alanı ile Mikrobiyota ilişkisini ele aldığı bir kapanış sunumu gerçekleştirdi. Bu program da Geleceğin Bilimi isimli YouTube kanalında yayımlandı. Atölye kapanışından sonra küçük çekirdek ekibimizle yola MikroHobist olarak devam ettik. Ekipteki arkadaşlarla öğrendiğimiz bilgileri kullanmak amacıyla proje oluşturmak için araştırmalarımıza devam ettik.

Okuduğumuz makaleler ve çalışmalar bizi kısıtlı problemi, toprak verimliliğindeki düşüş ve verimlilik ile mikroorganizmalar arasındaki bağlantı konularına yönlendirdi. Tam da bu süreç sırasında T3 Vakfı bursiyeri olan takım arkadaşımız Büşra Yılmaz sayesinde TEKNOFEST başvurularının başladığını duyduk ve neden katılmıyoruz ki dedik. Sonrasında çalışmalarımızı bu bağlamda ilerlettik. TEKNOFEST'te ürettiğimiz ürünü deneyip iyi sonuçlar elde edince de girişim

yoluna girme kararı aldık.

### **"Topraklarımız kıymetli" mottoyu ile kimyasal iz bırakmadan organik çözümler sunan MikroHobist için sürdürülebilirlik ne ifade ediyor?**

Projede temel hedefimiz diğer gübrelerin aksine doğaya ve insan sağlığına zarar vermeyen aynı zamanda da toprak ve bitki verimliliğini artıracak bir ürün geliştirmektir. Daha önceki çalışmalarımız neticesinde bitkiye yarar sağlayan mikroorganizmalar olduğunu ve bu etkileşimin doğal olması sebebiyle biyoyumlu olduğunu da biliyorduk. Biyogübreler hâlihazırda üretilip kullanılan ürünler. Biz daha iyi verim sağladığımız düşündüğümüz, mikroorganizmaların bitkiye yararlı ürünlerini içeren metabolit temelli bir bitki verim artırıcı ürettik. Kimyasal gübre zararlarının farkındalığı tüm dünyada biliniyor ve alternatif çözüm önerileri aranıyor. Türkiye tarım ülkesi olmakla birlikte gübre sektörü çok gelişmemiş, hatta çoğunlukla dışa bağımlı bir ülke. Ürünümüz, yerli imkânlarla üretilmesi açısından bu üretim ihtiyacını karşılayacak hem de organik tarımın gelişmesine katkı sağlayacaktır.

### **Sürdürülebilirliğin hayatımızda daha fazla önem kazandığı günümüz dünyasında Micro-**

### **hobist nasıl bir yerde konumlanıyor?**

Toprağa kadın eli hassasiyeti ile dokunuyoruz. Bu kavramın hakkını verebilmek için gece gündüz argemize katkı sağlamaya gayret ediyoruz. Bilimin ışığında, topraklarımıza olan sevgimiz ile doğaya en uygun yöntemle üretmek birincil vizyonumuz. Diğer taraftan ürünü uyguladığımız bitkilerden aldığımız geri bildirimleri önemsiyoruz. Günümüz dünyasının sürdürülebilir start-up'ları arasında yer almaktan ve ülkemizi temsil etmekten gurur duyuyoruz. Gerçek AR-GE'ye gerekirse etkimiz bakımından ilgi duyulan bir şirkettir. Global Cleantech Innovation Programı kapsamında 2024 yılında ülkemizi Viyana'daki programda temsil ettik ve ülkemize üçüncülük derecesi kazandırdık. Tabii her şey yeni başladı. Amacımız, tarımda karbon emisyonunu düşüren ve gerçekten yaralara merhem olan projelerle sektörde iyi çalışmalar yapan bir şirket olarak yer almak.

### **İş yapış süreçleriniz, ürünleriniz ve hizmetlerinizden bahsedebilir misiniz?**

Şirketimizin ilk ürünü olan MHO-ne'in test süreçlerini tamamladık ve Tarım ve Orman Bakanlığın'dan tescilimizi aldık. Ürünümüzü İstanbul Gelişim Üniversitesi, TEKMER biyoteknoloji laboratuvarında geliştiriyor, fason üretim ile üretim süreçlerimizi destekliyoruz. Türkiye'nin dört bir yanında ürünlerimizi deneyen, memnun kalan ve sipariş veren müşterilerimiz var. Denemek isteyen müşterilerimize demo ürünler sağlayarak kendilerini ve bitkilerini güvende hissetmelerini sağlıyoruz. Ayrıca ürünümüzü deneyen çiftlerimizin, uygulamadan hasada kadar tüm süreçte yanındayız ve geri bildirimleri alıp daha iyisi için çalışıyoruz.

### **Çalıştığınız firmalarla nasıl bir yol izliyorsunuz?**

Şu an faaliyetlerimizi satış ve iş geliştirme olarak ikiye ayırabiliyorum. Satış kanalında İç Anadolu bölgesinden bir firma bayiliğinde faaliyet gerçekleştiriyoruz. İş geliştirme kanalında ise üniversiteler, start-up'lar, belediyeler ve kooperatifler ile çalışmalarımız var. Üniversiteler ile yürüttüğümüz ortak projeler de bulunuyor. Bu şekilde akademiden aldığımız gücü ürün geliştirmek için kullanıyoruz. Özellikle dikey tarım sektöründe iş yapan start-up'lar ile teknolojisini, günümüz tarım teknolojilerine entegre ediyoruz. Dört şehrin belediyesi bizim hayal ortağımız ve onlar aracılığıyla ulaştığımız çiftçiler mevcut.

### **Türkiye'deki girişimcilik ekosistemini nasıl değerlendiriyorsunuz? TİM TEB girişimleri hakkında neler söylersiniz?**

Biz Türk gençleri hakikaten sorun çözme ve üretim yeteneği açısından yüksek donanıma sahip, dinamik bünyeleriz. Bu, cesaretle birleştiğinde girişimcilik adına uygun bir zemin sağlıyor. Bu yoldayken pek çok genç girişimci ile tanıştım. Hepimizin içinde üretim kıvılcımı çakmış, bazılarında aleve dönmüş bile. Çoğu sektörün güçlü girişimcileri var.

Ancak tabii ki destekler ve kontrol sistemleri hassasiyetle yönetilmeli. TİM TEB kapsamında aldığımız mentörlükler ciddi anlamda ilerlememizi sağladı. Hızlandırma programı yapısal olarak güçlü iki kurum tarafından koordine edildiği için bir girişimcinin birçok ihtiyacını karşılayabilir yapıya sahip. Zaten gelen girişimler de bu destek yapısının farkında. TİM TEB'in destekleri bizler için çok kıymetli.



## HEDEF VE BAŞARILAR

2024 MikroHobist'in parlamaya başladığı bir yıl oldu, bu yılı hiç unutamayacağız. Çünkü 2024, bizim için ilklerin yılıydı... İlk global ödülümüzü aldık, ilk satışımızı yaptık ve en önemlisi de ilk ürünümüzü tescillendirdik. Gelecek için ümitvarız. Kısa vadeli hedefimiz, ilk ürünümüzün mümkün olan en fazla müşteriye ulaşması. Bununla birlikte müşteri memnuniyetini de en üst seviyeye çıkarmak istiyoruz. Uzun vadede ise ürün portföyümüzü genişleterek ülkemizin ihtiyaçlarını yerli ve millî olarak karşılayan bir şirket olarak globale açılmayı amaçlıyoruz.



# Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi'nde Kayıt Süresi Uzatıldı

**Akaryakıt piyasasında rekabet eşitliğinin sağlanması için kurulan Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi'nde yapılan değişiklikler, sistem kapsamındaki taşıt sahipleri ile akaryakıt istasyonu işletmecilerini etkiliyor.**



7 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi Uygulama Genel Tebliği'nde (Sıra No: 1) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Sıra No: 3) ile Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), akaryakıt piyasasında rekabet eşitliğinin sağlanması ve kayıt dışı ekonomi ile etkin mücadele amacıyla kurulan Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) kapsamındaki uygulama esaslarında bazı önemli değişiklikler yaptı.

UTTS kapsamındaki taşıt sahipleri ile akaryakıt istasyonu işletmecilerine en geç 31 Aralık 2024 tarihine kadar sisteme kaydolarak taşıtlarına ve istasyonlara gerekli donanımları taktırma zorunluluğu getirilmişti. 7 Aralık 2024 tarihinde yayımlanan yeni UTTS Tebliği ile sisteme son kayıt tarihi 31 Ocak 2025 olarak yenilendi. Donanım fiyatları yıl sonunda ÜFE artış oranı üzerinden gün-

celleneceği için 31 Aralık 2024'e kadar utts.gov.tr üzerinden sisteme kaydolunlar 2024 için geçerli fiyatlardan faydalanabilecek.

## **TAŞIT TANIMA SİSTEMLERİ İÇİN AMORTİSMAN SÜRESİ KISALTILDI**

7 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'nde (Sıra No: 333) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Sıra No: 576) ile firmalara Taşıt Tanıma Sistemleri için yüzde 50'ye kadar amortisman oranını seçebilme imkânı sağlanarak UTTS kapsamında yapılacak harcamaları iki yılda gider yazma hakkı getirildi.

## **TÜRKİYE'NİN BÖLGESEL GELİŞME ULUSAL STRATEJİSİ BELLİ OLDU**

17 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazetede yer alan Bölgesel Gelişme

Ulusal Stratejisi (2024-2028) ile Bölge Planları'nın (2024-2028) Onaylanması Hakkında Karar (Karar Sayısı: 9253) ile bölge planları (2024-2028) onaylandı. Buna göre bölgelerin sosyoekonomik özellikleri, potansiyelleri ve ihtiyaçları belirlenerek, mekâna göre farklılaştırılmış politikaların geliştirilmesi sağlanacak. 2024-2028 BGUS vizyonu, küresel gelişmelerin getirdiği fırsat ve tehditler ile yapılan detaylı mekânsal analizler çerçevesinde, bölgelerin sahip olduğu gelişme potansiyelleri dikkate alınarak, ulusal kalkınma sürecinin bölgesel gelişme politikası önceliklerine hizmet edecek şekilde belirlendi.

## **KKTC'NİN YENİ GÜMRÜK VERGİSİ DÜZENLEMESİ**

17 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazetede yer alan Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nden Doğrudan

Gelen Eşya İçin Tek ve Maktu Vergi Belirlenmesine İlişkin Karar ile yolcu beraberinde veya posta ve hızlı kargo taşımacılığı yoluyla KKTC'den doğrudan gelen ancak ticari mahiyette olmayan vergiye tabi eşyanın ithalatında AB üyesi ülkelere uygulanan tek ve maktu vergi oranı uygulanacak. Kararla, bu ülkeden gelen eşyadan AB ülkelerinden gelen eşya için uygulanan yüzde 30 tek ve maktu vergisi alınacak.

## **TÜRKİYE İLE KKTC ARASINDA TİCARET VE İŞ BİRLİĞİ GELİŞTİRİLECEK**

17 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazetede yer alan, Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) Hükümeti Arasında Ticaretin ve Ekonomik İşbirliğinin Geliştirilmesine Dair Protokolün Onaylanması Hakkında Karar (Karar Sayısı: 9252) ile Türkiye ile KKTC arasında 19 Ocak'ta Lefkoşa'da imzalanan "Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Ticaretin ve Ekonomik İşbirliğinin Geliştirilmesine Dair Protokol"ün onaylanmasına karar verildi. Söz konusu anlaşma ile ikili ticari ve ekonomik ilişkilerin her iki ülke halkının refahını artıracak şekilde geliştirilmesi planlanmaktadır.

## **İMAR HAKKI AKTARIMINA İLİŞKİN DÜZENLEMELERDE İÇEREN KÖY KANUNU YAYIMLANDI**

12 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 7534 Köy Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile yapı denetimi, imar hakkı aktarımı ve kentsel dönüşüm ile ilgili düzenlemeler de içeren düzenlemeler yayımlandı.

Yasayla imar kanununa "imar hakkı aktarımı" tanımı; "1/1000 ölçekli uygulama imar planının bulunduğu, arazi ve arsa düzenlemesi yapılmış ya da yapılması

mümkün olmayan alanlarda, parselin tamamının ya da bir kısmının umumi ve kamu hizmet alanlarında kalması sebebiyle, parsel üzerinde özel mülkiyete konu yapılaşma hakkının verilememesi durumunda, verilemeyen emsale esas inşaat hakkının başka parsel ya da parsellere imar planı kararı ile taşınması işlemidir" şeklinde eklendi.

Buna göre, imar hakkı aktarımında alıcı parselin emsale esas inşaat alanı en fazla imar planı ile belirlenmiş oranlar kadar ve her halde alıcı parselin yüzde 30'unu geçmemek üzere artırılabilir. Verici parsellerin aktarıma esas inşaat hakları, en yakın komşuluğundaki imar parselinin veya adasının emsale esas inşaat hakkını aşmamak kaydıyla ilgili idare tarafından belirlenecek.

## **İTHALAT KAYNAKLI ZARAR ENGELLEME UYGULAMASI 12 ARALIK'TA BAŞLAYACAK**

7 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İthalatta Korunma Önlemlerine İlişkin Tebliğ (No: 2024/10) ile İran menşeli düz camların ithalatında uygulanan korunma önlemi süresinin uzatılması için soruşturma açılması kararlaştırıldı. İthalatta Korunma Önlemlerini Değerlendirme Kurulu, İran menşeli düz cam ithalatı için yürürlükte bulunan korunma önleminin yerli üretim üzerindeki etkisini araştırmak ve mevcut korunma önleminin süresinin uzatılmasının gerekli olup olmadığını tespit edebilmek amacıyla korunma önlemi uzatma soruşturması açılmasına karar verdi. Soruşturma tamamlanmaya kadar ithalattan kaynaklanabilecek telafisi güç zararların ortaya çıkmasının engellenebilmesi amacıyla 12 Aralık tarihinden başlamak üzere 200 gün süreyle uygulanması, anılan önlemin ton başına 36 dolar olarak belirlenmesi kararlaştırıldı.

**Yeni düzenlemeye göre imar hakkı aktarımında, alıcı parselin emsale esas inşaat alanı en fazla imar planı ile belirlenmiş oranlar kadar ve her hâlde alıcı parselin yüzde 30'unu geçmemek üzere artırılabilir.**



Türkiye Cumhuriyeti ve KKTC arasında 19 Ocak'ta Lefkoşa'da imzalanan "Türkiye Cumhuriyeti Hükûmeti ile Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Hükûmeti Arasında Ticaretin ve Ekonomik İşbirliğinin Geliştirilmesine Dair Protokol" ile ikili ticari ve ekonomik ilişkiler güçlenecek.

### İRAN'DAN DÜZ CAM İTHALATINA GEÇİCİ KORUNMA ÖNLEMİ UYGULAMASI BAŞLADI

12 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İran İslam Cumhuriyeti Menşeli Düz Cam İthalatında Geçici Korunma Önlemi Uygulanmasına İlişkin Karar (Karar Sayısı: 9229) ile İran menşeli düz cam ithalatına geçici korunma önlemi uygulanmasına karar verildi. Buna göre, İran menşeli düz cam ithalatında geçici korunma önlemi olarak 200 gün süreyle 12 Aralık 2024 tarihinden itibaren ton başına 36 dolarlık ek mali yükümlülük uygulanacak.

Soruşturma sonucunda korunma önlemi alınmasına karar verilmesi hâlinde teminata bağlanan tutar Hazine'ye irat olarak kaydedilecek. Soruşturma sonucunda korunma önleminin geçici korunma önleminde daha düşük belirlenmesi hâlinde aradaki farka ilişkin teminat tutarı iade edilecek. Daha yüksek olması durumunda ise fark tahsil edilmeyecek. Soruşturma ile korunma önlemine gerek olmadığına karar verilmesi hâlinde geçici korunma önlemi yürürlükten kaldırılacak.

### ALÜMİNYUMDAN YAPRAKLAR VE ŞERİTLERDE NİHAİ GÖZDEN GEÇİRME SORUŞTURMASI AÇILDI

12 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İthalatta Haksız

Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (No: 2024/38) ile in Halk Cumhuriyeti menşeli 7607.11 gümrük tarife pozisyonunda sınıflandırılan "kalınlığı 0,2 mm'yi geçmeyen, haddelenmiş fakat daha ileri bir işleme tutulmuş alüminyumdan mesnetsiz yapraklar ve şeritler" ve 7607.19 gümrük tarife pozisyonu altında sınıflandırılan "diğerleri" ithalatına yönelik yürürlükte bulunan dumpinge karşı kesin önlemlere ilişkin olarak bir nihai gözden geçirme soruşturması açılması ve açılan soruşturmanın usul ve esasları belirlendi.

### KEÇE UÇLU KALEM İTHALATINDA GÖZETİM UYGULANACAK

7 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2017/13)'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ ile keçe uçlu veya diğer gözenek uçlu yazı ve işaret kalemlerinin ithalatında birim gümrük kıymeti adet başına 0,28 dolar olarak, bilyalı kalemler için adet başına 0,3 dolar olarak belirlendi.

### İHRACATI YASAK VE KOTAYA TABİ DOĞAL ÇİÇEK SOĞANLARI BELİRLENDİ

14 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazetede yer alan Doğal Çiçek Soğanlarının 2025 Yılı İhracat Listesi Hakkında Tebliğ (Tebliğ No: 2024/41) ile ihracatı yasak ve kotaya tabi doğal çiçek soğanları belirlendi.

Doğadan toplanan soğan, yoğurt çiçeği, çiğdem, ters lale, zambak, müşkürüm, kara çiğdem, lale, yılan bacağı, yılan pancarı, çakmuz, yılan yastığı, kum zambağı, şark sümbülü, censiyan, sıkklamen, kardelen, süsen, şakayık ile diğer yumru ve soğanlı türler gibi bazı bitkiler ihraç edilemeyecek. Bazı sıkklamen çeşitleri, Toros ve Karadeniz kardeleni ile

Dikişsiz Borular  
STOKLARIMIZDA

ÇELİĞE  
DEĞER  
KATIYORUZ

### Soybaş Demir Çelik Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi

Merkez & Fabrika / Headquarters & Factory

Sultan Orhan Mah. 1174/1 Sokakı No: 6 Gebze, 41400 / KOCAELİ / TURKEY

Tel / Phone: +90 262 644 96 66 | Faks / Fax: +90 262 644 95 44 | satis@soybas.com

Dış Ticaret / Foreign Trade

Brandium Residence R2 Blok D: 160-161 Ataşehir, 34758 / İSTANBUL / TURKEY

Tel / Phone: +90 216 504 35 00 | Faks / Fax: +90 216 504 35 03 | export@soybas.com



www.soybas.com



sankokulu için de ihracat kotaları tespit edildi.

### **GÜMRÜKLERDE FAZLA ÇALIŞMA ÜCRETLERİ YENİDEN BELİRLENDİ**

14 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazetede yer alan Gümrük Genel Tebliği (Gümrük İşlemleri) (Seri No: 210) ile Gümrük Kanunu ve buna dayalı mevzuata aykırı hareket edenlere uygulanan usulsüzlük cezası ile fazla çalışma ücretlerine ilişkin tutarlar, yüzde 43,93 olarak belirlenen yeniden değerlendirme oranında artırıldı.

Buna göre, kanun ve Gümrük Yönetmeliği'nde belirtilen usulsüzlük cezaları 1.991 lira olacak. Gümrüklerde fazla çalışma ücreti ihracat için 110 lira, diğer işlemler için 259 lira, Türk plakalı kamyonlarda araç başına ihracat için 259 lira, diğer işlemler için 407 lira olarak belirlendi.

### **TAYLAND MENŞELİ LATEKS İPLİK İTHALİNDE DAMPİNGE KARŞI ÖNLEME DEVAM EDİLECEK**

14 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazetede yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2024/35) ile Tayland Krallığı menşeli 4007.00 gümrük tarife pozisyonu altında yer alan "vulkanize edilmiş kauçuktan iplik ve ipler" ürünleri ithalatına yönelik yürütülen nihai gözden geçirme soruşturmasının tamamlanması neticesinde lateks iplik olarak bilinen eşyanın ithalinde yüzde 4,37 ve yüzde 8,75 oranlarında uygulanan dampinge karşı önlemin aynı şekilde devamına karar verildi.

### **ELEKTRİKTE SERBEST TÜKETİCİ LİMİTİ 2025'TE 750 KİLOVATSAAT OLACAK**

17 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazetede yer alan Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK) 13065 Sayılı Kurul Kararı ile 2025 için serbest tüketici limiti 750 kilovatsaat olarak belirlendi.



### **PETROL VE LPG PİYASASI GELİR PAYI BEDELLERİ BELİRLENDİ**

17 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazetede yer alan Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun (EPDK) 13069 Sayılı Kurul Kararı ile, 2025'te petrol piyasası faaliyetlerine ilişkin uygulanacak gelir payı bedelleri benzin türleri ve benzin türleri ile harmanlamak üzere temin edilen etanol, motorin ve biyodizel türleri, gaz yağı, havacılık yakıtları, yakıt nafta, damıtık denizcilik yakıtları için metreküp başına 36 lira 40 kuruş olarak belirlendi. Gelir payı bedelleri artık denizcilik yakıtları ve fuel oil için ton başına 38 lira 67 kuruş oldu.

### **HİNDİSTAN MENŞELİ "VULKANİZE EDİLMİŞ KAUÇUKTAN İPLİK VE İPLER" İTHALATINDA DAMPİNG ÖNLEMİ UYGULANACAK**

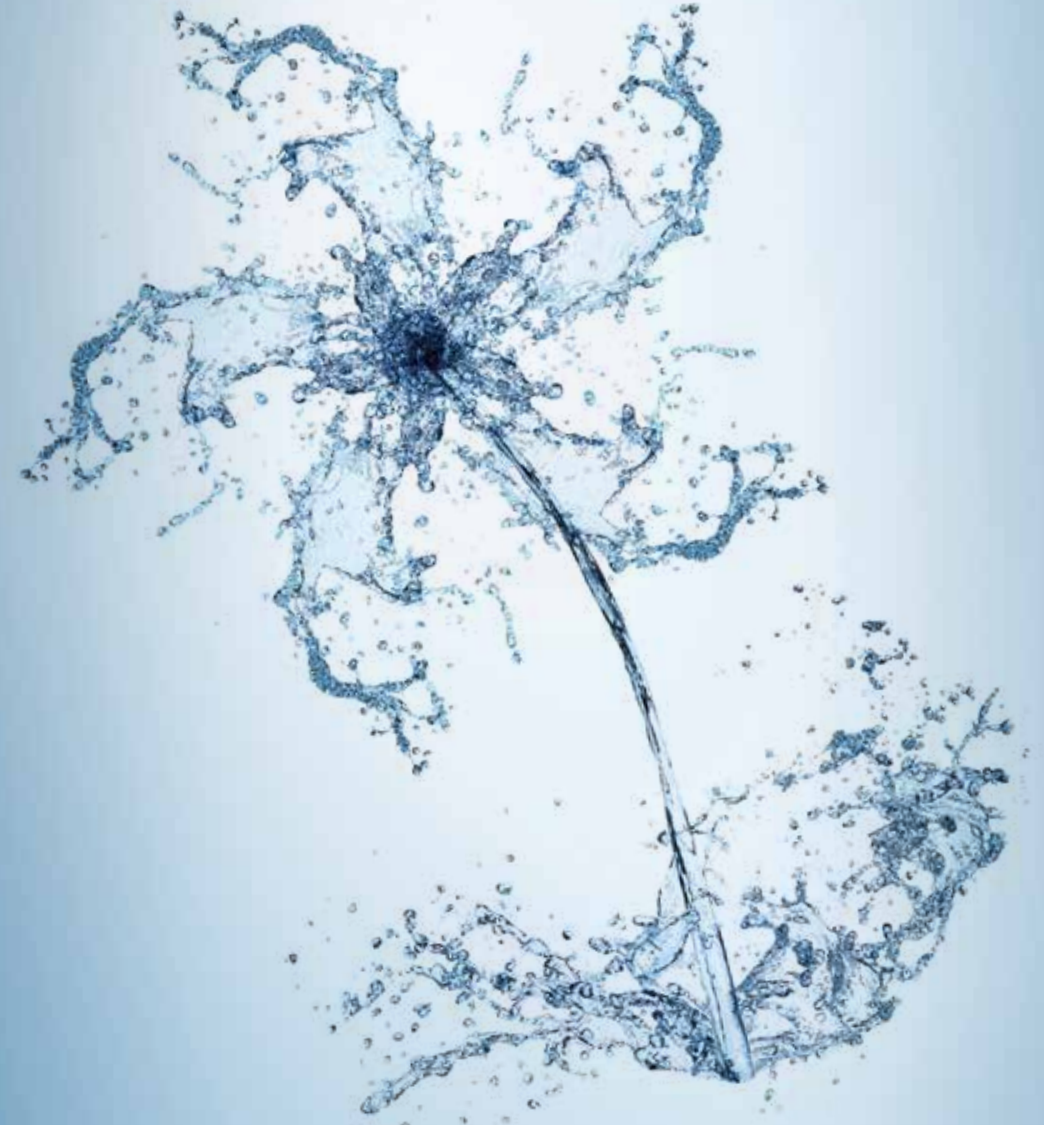
18 Aralık 2024 tarihli Resmî Gazetede yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (No:2024/32) ile Hindistan menşeli 4007.00 gümrük tarife pozisyonu altında sınıflandırılan "vulkanize edilmiş kauçuktan iplik ve ipler" ithalatında dampinge karşı önlem uygulanmasına karar verildi.

Gümrük Genel Tebliği'ndeki yeni düzenleme ile usulsüzlük cezaları 1.991 lira olarak güncellenirken gümrüklerde fazla çalışma ücreti ihracat için 110 lira, diğer işlemler için 259 lira, Türk plakalı kamyonlarda araç başına ihracat için 259 lira, diğer işlemler için 407 lira olarak belirlendi.

# Sürdürülebilirliği

## **BİRLİKTE ŞEKİLLENDİRELİM**

Suyun olduğu yerde hayat vardır. Biz de gücümüzü sudan alıyoruz, yenilenebilir enerji üretimimizle gelecek nesillere hayat veriyoruz.





# Kasım 2024

# Tarım Bülteni



## SEKTÖREL İHRACAT VERİLERİ (1000\$)

Sektör	Kasım 2023	Kasım 2024	Değişim (%)
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.164.216	1.063.649	%-8,6
Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri	686.884	671.664	%-2,2
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	306.874	364.524	%18,8
Yaş Meyve ve Sebze	395.391	360.949	%-8,7
Fındık ve Mamulleri	211.893	292.709	%38,1
Meyve Sebze Mamulleri	230.008	245.343	%6,7
Kuru Meyve ve Mamulleri	181.030	193.318	%6,8
Tütün	68.138	79.728	%17,0
Zeytin ve Zeytinyağı	47.730	74.886	%56,9
Süs Bitkileri ve Mamulleri	9.334	10.348	%10,9

## Dünyadan Tarım Haberleri

### Menengiç Kahvesi AB'den Coğrafi İşaret Tescili Aldı

Gaziantep mutfağına ait özel lezzetlerden birisi olan Menengiç Kahvesi, Türkiye'de coğrafi işaret tescilinin alınmasının ardından, Gaziantep Büyükşehir Belediyesi Tarımsal Hizmetler Daire Başkanlığı'na bağlı Tarımsal Projeler, Coğrafi İşaretler ve Markalaşma Şube Müdürlüğü ve Ezogelin Kadın Kooperatifi'nin girişimleri ile Ezogelin Kadın Kooperatifi adına Avrupa Birliğinde de tescillendi. Yöresel, doğal ve sağlıklı özellikleriyle ön plana çıkan Gaziantep'in kafein içermeyen ve aromatik lezzeti ile dikkat çeken Menengiç Kahvesi ile birlikte AB Coğrafi İşaret tescili alan ürün sayısı üçe çıktı.

### OECD, Tarım Sektöründe Artan Zorluklara Dikkat Çekti

OECD'nin 2024 Tarım Politikaları İzleme ve Değerlendirme Raporu'na göre, tarım sektörü küresel çapta ciddi zorluklarla karşı karşıya. Sektör, Rusya-Ukrayna savaşı, Orta Doğu'daki gerilimler ve iklim değişikliğine bağlı aşırı hava olayları gibi faktörlerden etkileniyor. Bazı ülkelerin ihracat kısıtlamaları ve çiftçi protestoları, tarımın ekonomik, sosyal ve politik sıkıntılarını artırıyor. 2021-2023 döneminde, 54 ülkenin tarıma

yıllık ortalama desteği 842 milyar dolar olurken bu desteğin büyük bölümü Çin (yüzde 37), ABD (yüzde 15), Hindistan (yüzde 14) ve AB (yüzde 13) gibi büyük ekonomilere yöneldi. Tarımsal desteklerin dağılımı, 2000'li yıllara kıyasla büyük değişim gösterdi. Raporla göre verimlilik artışı, tarımsal üretimdeki büyümenin ana itici gücü oldu ancak bu tek başına yeterli değil. OECD, sürdürülebilir, üretken ve dirençli bir tarım sektörü için net hedefler belirlenmesini, yatırımlar yapılmasını, çevresel etkilerin azaltılmasını ve inovasyon sistemlerinin geliştirilmesini öneriyor.

### COP29'da İklim Dostu Tarım Yatırımlarının Artış Gösterdiği Tespit Edildi

COP29'da, iklim dostu tarım ve gıda sistemlerine yönelik yatırımlar ve ortaklıklar, geçen yılki etkinliğe kıyasla neredeyse ikiye katlanarak tarımın ısınan gezegenin etkileriyle mücadeledeki rolüne daha fazla öncelik verildiğini gösterdi. ABD ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin ortak girişimi olan AIM for Climate, 2024 yılı yatırımlarının 2020 baz alındığında 17 milyar dolardan 29,2 milyar dolara çıktığını açıkladı. Bu artış, 56 ülkeden sağlanan 16,7 milyar dolar ve özel şirketler ile diğer hükümet dışı ortaklardan gelen

12,5 milyar dolarlık katkıyı içeriyor. Son yıllarda Birleşmiş Milletler'in yıllık iklim etkinliğinde tarım sektörüne verilen önemin artmasıyla, iklim dostu tarım ve gıda sistemlerine olan ilgi hızla yükseldi. COP26'da başlatılan girişim, iklim değişikliği ve küresel açlıkla mücadele için 800'den fazla ortakla on milyarlarca dolar yatırım topladı. Bu yıl, 52 yeni "İnovasyon Sprint" eklenerek toplam sayı 129'a çıktı.

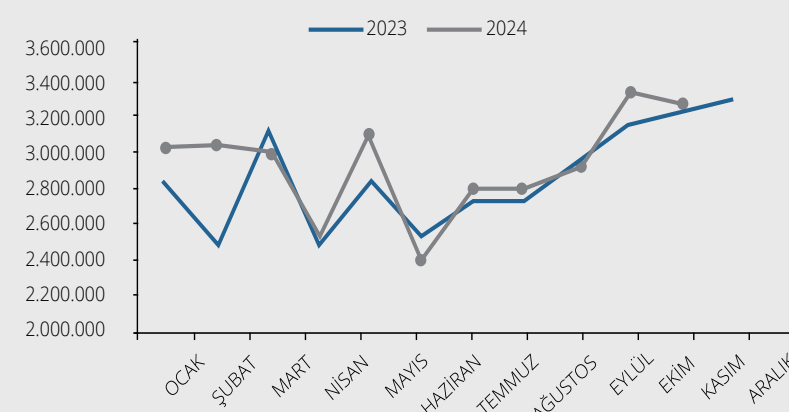
### Ayçiçeği Tohumu İthalatında Vergiler Düşürüldü

İthalat Rejimi Kararında Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar (Karar Sayısı: 9166) ile yağlık ayçiçeği tohumu ithalatında yüzde 27 olarak uygulanan gümrük vergisi yüzde 12 olarak revize edildi. Yağlık Ayçiçeği Tohumu ve Ham Ayçiçeği Yağı İthalatında Tarife Kontenjanı Uygulanması Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar (Karar Sayısı: 9167) ile yağlık ayçiçek tohumu ve ham ayçiçek yağı için tanımlanan tarife kontenjanı kapsamındaki ithalatta yüzde 8 olarak uygulanan gümrük vergisi oranı sıfırlandı.

### Kırsal Kalkınma Destekleri Kapsamındaki Projelerin Tamamlanma Süresi Uzatıldı

Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından hazırlanan "Kırsal Kalkınma Destekleri Kapsamında Tarıma Dayalı Yatırımların Desteklenmesi Hakkında Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Tebliğle kırsal kalkınma destekleri kapsamındaki tarıma dayalı yatırım projelerinin tamamlanma sürelerinde değişiklik yapıldı. Buna göre mücbir sebepler hariç, hibe sözleşmesinin imzalandığı takvim yılının kasım ayının son iş günü olan projelerin tamamlanma süresi 30 Nisan 2025'e kadar uzatıldı.

### AYLAR BAZINDA TARIM İHRACATI





# Güneydoğu'nun İhracat Yıldızları Ödüllendirildi

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri tarafından düzenlenen törenle, 2023 yılı içinde en fazla ihracat yapan firmalara "İhracatın Yıldızı" ödülü verildi.



**G**üneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri, ihracatın yıldız firmalarını 20 Aralık'ta düzenlenen törende ödüllendirdi. Ödül törenine Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Ticaret Bakan Yardımcıları Özgür Volkan Ağar ve Sezai Uçarmak, Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Osman Çelik, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Çetin Ali Dönmez, Gaziantep Valisi Kemal Çeber, Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, GAİB Koordinatör Başkanı Fikret Kileci, ilçe belediye başkanları, Oda ve borsa başkanları, Başkanlık temsilcileri ile ödül alan firmaların temsilcileri ve davetliler katıldı.

Türkiye ve bölge ekonomisine 2023 yılında üretim, istihdam ve yüksek ihracat seviyeleri ile katkı sağlayan ihracatçılar ödülleri, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'ın elinden aldı.

## "İHRACATTA BU YIL DA CUMHURİYET REKORUNU KIRACAĞIZ"

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, törende yaptığı konuşmasına, Gaziantep modeline vurgu yaparak başladı. Bakan Bolat, "Benim şöyle bir tezim var; Türkiye'nin 81 vilayetinde ortalamayı Gaziantep seviyesine çıkarsak bugün, kişi başına 30 bin dolarlık bir Türkiye ekonomisinden söz edebiliriz. Kişi başına millî gelirimizi 22 yılda, 3 bin 600 dolardan 13 bin 200 dolara ve bu yıl sonunda da 15 bin dolar bandına çekmiş olacağız. Toplam millî gelirimizi 230 milyar dolardan geçen yılsonu 1 trilyon 130 milyar dolara, Eylül ayı sonu itibarıyla kesinleşmiş 1 trilyon 260 bin dolara ve Aralık sonu itibarıyla da 1 trilyon 300 milyar dolara çıkarmış olacağız. İhracatta bu yıl da Cumhuriyet rekorunu kırıyoruz. Bu yılı 260

milyar ve üzeri bir rakamla kapatacağız. Hizmet ihracatımızı da 115 milyar dolar bandına çıkaracağız." dedi.

## "GAZİANTEP MODELİ İLE ÇOK ÖNEMLİ İŞLER BAŞARILIYOR"

Gaziantep'in müteşebbis gücü ile proje üretme performansının, ülke ekonomisine büyük katkı sağladığını ifade eden Bakan Bolat, şöyle devam etti: "Gaziantep modeli ile çok önemli işler başarıyor. Bunlardan birisi de açılışını yaptığımız Gümrük Laboratuvarı'dır. Finansmanı GAİB tarafından karşılanan bu laboratuvarın hizmete girmesi ile Gaziantepli ihracatçılar artık başka vilayetlere gitmeye gerek duymayacak. Üretici ve ihracatçı bir şehir olan Gaziantep artık başka şehirlere gitmeden kendi laboratuvarlarında 24 saatte işini tamamlayıp, ihracatını gerçekleştirecek. Bu

laboratuvarın yapımında Gaziantep modeli iyi çalışmış. Emegi geçenlere teşekkür ediyorum."

## "YILI 264 MİLYAR DOLARA YAKIN BİR SEVİYEDE TAMAMLAYACAĞIZ"

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, ödül törenindeki konuşmasına 6 Şubat depremlerine rağmen ihracatçıların adeta zifiri karanlıkta parlamaya devam ettiğini söyleyerek başladı. İhracat rakamlarının, sadece ekonomik büyüklükleri ifade etmediğini, aynı zamanda bir milletin üretme, başarıya ve dünyayla rekabet etme iradesini de gösterdiğini belirten Gültepe, "Güneydoğu Anadolu bölgesindeki ihracatçılarımız ülkemizin hububat ihracatından yüzde 30, tekstil ve kuru meyve ihracatından yüzde 19'ar pay aldı. Bölgemizin büyük bir ihracat potansiyeli var. Tüm başkanlarımız, bu potansiyeli harekete geçirmek için var gücüyle çalışıyor. GAİB, özellikle eğitimler noktasında günden güne markalaşıyor ve tüm birliklere örnek olacak projeler ortaya çıkarıyor." dedi.

## "GÜMRÜK LABORATUVARI İLE İHRACAT HIZLANACAK"

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB) Koordinatör Başkanı Ahmet Fikret Kileci, ödül töreninin açılışında yaptığı konuşmada, 2023 yılında GAİB'e bağlı Birliklerden 11,7 milyar dolarlık ihracat yapıldığını söyledi. GAİB Koordinatör Başkanı Kileci, açılış yapılan Gümrük Laboratuvarının da bölge ihracatında yeni bir dönemi başlatacağına dikkat çekti. Kileci, "Laboratuvar ihracatımız için çok önemli. Artık ihracatçılarımızın işlemleri kısa sürede gerçekleşecek, ihracat hızlanacaktır. Raporlar için 5-10 gün beklenmeyecek. İnşallah en kısa sürede akreditasyonunu tamamlayıp, tam teşekküllü olarak iş dünyamıza hizmet edecektir." dedi.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "GAİB, özellikle eğitimler noktasında günden güne markalaşıyor ve tüm birliklere örnek olacak projeler ortaya çıkarıyor."



Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: "Türkiye'nin 81 vilayetinde ortalamayı Gaziantep seviyesine çıkarsak bugün, kişi başına 30 bin dolarlık bir Türkiye ekonomisinden söz edebiliriz."





# AHKİB İhracatın Liderlerini Ödülle Taçlandırdı

Akdeniz İhracatçı Birlikleri, geçen yılki toplam ihracata en büyük katkıyı sağlayan üyelerine ödülleri sundu.



Akdeniz Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (AHKİB), Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü kuruluş yıl dönümü olan 2023'te 354 milyon dolarlık ihracat performansına en güçlü desteği veren 50 üyesini ödüllendirdi.

AHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Gürkan Tekin'in evsahipliğinde Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) hizmet binasında gerçekleştirilen AHKİB Ödül Töreni'ne Mersin Valisi Ali Hamza Pehlivan, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, ihracatçı birliklerin başkanları ve Türkiye genelinden çok sayıda sektör temsilcisi katıldı.

**"YIL SONU HEDEFİMİZ: 20,5 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT"**

Törenin açılışında konuşan TİM

Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin ihracatına katkı sağlayan AHKİB üyelerini tebrik etti. Türkiye'nin sanayileşmesinde önemli rol oynayan hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün ekonomik dalgalanmalardan en çok etkilenen sektörlerden biri olduğunun kabul edilmesi gerektiğinin altını çizen Gültepe, "Son 1,5 yıl içinde, özellikle ekonomiyle ilgili yaşanan sıkıntılar nedeniyle sektörümüz zor günler geçirdi. 2023'ten 2024'e geçerken sektörümüzde yaklaşık yüzde 6'lık bir daralma yaşandı. Ancak yıl sonunda 20,5 milyar dolarlık bir ihracat rakamına ulaşmayı hedefliyoruz." dedi.

Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün geleceğinin parlak olduğuna işaret eden Gültepe, "Sanayileşmeyle, teknolojiyle, hazır giyimle inanıyorum ki Türkiye'nin geleceği parlak. Çünkü orta vadede gerçekten

büyük hedeflerimiz var. Hayallerimiz yüksek. Biz çalışmaya devam edeceğiz. Çünkü biliyoruz ki Türkiye'de kalkınmanın yolu ihracattan geçiyor. Enflasyon kontrol altına alındıktan sonra artık sanayiye yapılacak destek çok daha fazla yukarıya doğru çıkar diye ümit ediyoruz." diye konuştu.

## "TÜRKİYE'NİN GELECEĞİ İÇİN İHRACAT BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR"

İhracat ailesi olarak 2028 yılı için 375 milyar dolarlık hedefe odaklandıklarını, hizmet ihracatında da 200 milyar dolar hedef koyduklarını anımsatan Gültepe, "Türkiye'nin ihracatta dünya ekonomisinde ilk 10'a girmesi için büyük bir azimle çalışıyoruz. 2025 yılı itibarıyla, ekonomik dengelerin iyileşmesi ve sanayileşme politikalarına verilen desteğin artmasıyla sektörlerimizin daha da güçlü hale geleceğine inanıyorum. 3 Ocak'ta Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla 12 aylık ihracat rakamlarını açıklayacağız. İhracatın, Türkiye'nin geleceği için ne kadar önemli olduğunu bir kez daha vurgulamak istiyorum. Cari açığı kapatmak ve ekonomimizi daha da güçlendirmek için hep birlikte çalışmaya devam edeceğiz." dedi.

## "YENİLİKÇİ VE KATMA DEĞERLİ ÜRÜNLERE ODAKLANMALIYIZ"

AHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Gürkan Tekin ise Cumhuriyet'in 100'üncü yıl dönümünün kutlandığı 2023'te ülke ihracatının 255,6 milyar dolar değerle rekor kırdığını, bu dönemde hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün 19,2 milyar dolar değere ulaştığını, AHKİB olarak 354 milyon dolar dış satıma imza attıklarını belirtti. Başkan Gürkan Tekin, küresel ticarete talep daralmalarının, döviz kuru ve enflasyon denge-

sizliklerinin, deprem felaketlerinin ve jeopolitik gerilimlerin damga vurduğu 2023 yılında elde edilen başarılarında emeği geçen AHKİB üyesi ihracatçıları ve tüm sektör paydaşlarını tebrik etti.

Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörünün taleplerini ve beklentilerini dile getiren Tekin, "Uluslararası pazarlarda rekabetçiliğimizin zayıfladığı iki yıllık sürecin en zorlu aşamasından geçiyoruz. Sürdürülebilir üretime devam edebilmemiz için Eximbank ve KGF kaynaklarından uygun faizli, uzun dönemli devlet desteklerine ihtiyaç duyuyoruz.

Sektörümüzün yaşadığı krizden çıkmak için yeşil dönüşüm kriterlerine uyumlu, yenilikçi ve katma değerli ürünlere odaklanması gerektiğine de vurgu yapan AHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Gürkan Tekin, "Bunun için AR-GE, tasarım ve teknolojik yatırımlara öncelik verilmelidir. Dijital dönüşüm, üretimde verimlilik ve tedarik zincirinde şeffaflık için sektörümüze özel teknoloji teşviklerinin sağlanması gerekmektedir. Sermayesi eriyen sektörümüzün bunu başarabilmesi ancak hükümetimizin destekleri ile mümkündür. Yakın zamanda sağlanacağını ümit ettiğimiz devlet destekleriyle yüksek katma değerli üretime geçiş sürecimiz hızlanacak, uluslararası pazarlarda rekabetçiliğimizi geri kazanmamız ve ülkemize daha fazla döviz kazandırmamızın yolları açılacaktır." diye konuştu.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "2023'ten 2024'e geçerken hazır giyim ve konfeksiyon sektörümüz yaklaşık yüzde 6'lık bir daralma yaşandı. Ancak yıl sonunda 20,5 milyar dolarlık bir ihracat rakamına ulaşmayı hedefliyoruz."





# İHBİR 2023 İhracat Öncüleri Ödül Töreni TİM'de Gerçekleştirildi

Son beş yılda 47 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirerek ülkemizin lezzetlerinin dünyaya tanıtılmasında da önemli rol üstlenen hububat sektörünün başarılı aktörleri ödüllendirildi.



**TİM Başkanı Mustafa Gültepe:**  
"Hububat sektöründe iyi bir konumdayız. İhracatçı firma sayımızın yedi bini aşması sektördeki dinamizmimizi net bir şekilde gösteriyor."



**G**eçtiğimiz yılı 3,6 milyar dolar ihracatla tamamlayan İstanbul Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İHBİR), "Lezzeti Dünyaya Taşınanlar-İHBİR 2023 İhracat Öncüleri Ödül Töreni" ile en yüksek ihracat gerçekleştiren üyelerini ödüllendirdi. İHBİR Başkanı Kazım Taycı'nın ev sahipliğinde düzenlenen ödül törenine TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile birlikte ihracatçı birlikleri başkanları ve firma temsilcileri katıldı.

## "KÜRESEL HUBUBAT İHRACATINDAN YÜZDE 1,3 PAY ALIYORUZ"

Ödül töreninde konuşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, dünyada gıda ürünlerinin stratejik öneminin her geçen yıl daha da arttığını, Türkiye'nin bu konuda şanslı ülkelerden biri olduğunu söyledi. İlk buğday tarımının yapıldığı bir coğrafyada yaşadıkla-

rını belirten Gültepe, "Anadolu'da ve Trakya'daki verimli topraklarımızda dünyanın en kaliteli hububat ürünlerini yetiştiriyoruz. Bu alanda önde gelen ülkelere biriyiz. Hububat sektörümüz ülkemizin kültürünü, lezzetini de dünyaya taşıyor. Yani hububat, bir ekonomik değer olmanın yanında ülkemizin lezzetlerinin dünyaya tanıtılmasında da önemli rol üstleniyor." dedi.

Sektörün son beş yılda 47 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini hatırlatan Gültepe, "2023'ü 12,5 milyar dolarla tamamlamıştık. Bu yıl 11 ayda tüm zorluklara rağmen 10,8 milyar dolarlık bir performans sergilemeyi başardık. Küresel hububat ihracatından yüzde 1,3 pay alıyoruz. Toplama baktığımızda küresel genel ihracattaki payımız yüzde 1'in çok az üstünde. Yani hububatta daha iyi bir konumdayız. İhracatçı firma sayımızın yedi bini aşması sektördeki dinamizmimizi net bir şekilde gösteriyor."

2023'te ilk bin ihracatçı listemizde hububat sektörümüzden 84 firmamızın yer aldığını da altını çizmek istiyorum." diye konuştu.

## "HEDEFLERE ULAŞMAK İÇİN KATMA DEĞERLİ İHRACATIMIZI ARTIRMALIYIZ"

Sektörün, 2025 yılı için 13,5 milyar dolar, 2028 için ise 19,7 milyar dolarlık ihracat hedefi bulunduğunu dile getiren Gültepe, "Bu hedeflere ulaşmak için katma değerli ihracatımızı artırmalıyız. İnovasyon, sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşüm ekseninde kararlı adımlar atmamız gerekiyor. Tarımın genelinde olduğu gibi hububat konusunda da potansiyelimiz yüksek. Ama olaya stratejik bir konu olarak yaklaşmak durumundayız. Her şeyden önce devlet ve özel sektör el ele vermeliyiz. Geniş tarım arazilerimizi çok daha verimli hâle getirebilmeliyiz. Bilimin, teknolojinin, yapay zekânın imkânlarını kullanmalıyız. Önümüzde bir Hollanda örneği var. Hollanda gibi dünyadaki başarılı modelleri inceleyip Türkiye koşullarına uyarlayabilmeliyiz." şeklinde konuştu.

## "200'ÜN ÜZERİNDE ÜLKEYE ULAŞTIK"

2021 yılında 9,1 milyar dolar olan sektör ihracatının, 2022 yılında yüzde 25,4 artışla 11,5 milyar dolara ulaştığını belirten İHBİR Başkanı Kazım Taycı, 2023 yılında ise bu rakamın yüzde 8 artışla 12,5 milyar dolara ulaştığını söyledi. İHBİR'in katkısına da dikkat çeken Taycı, "2023 yılında İHBİR ailesi olarak 3,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik ve 200'ün üzerinde ülkeye ulaştık. 2024 yılını ise 4 milyar dolarlık ihracatla kapatmayı hedefliyoruz." dedi. İHBİR'in özellikle yüksek katma değerli işlenmiş gıda ürünleri ihracatına odaklandığını vurgulayan Kazım Taycı, sektör genelinde ton başına



ihracat değeri 850 dolar iken, İHBİR'in ton başına 1.580 dolarlık bir ortalama ton başına ihracat değeri yakaladığını ifade etti.

## "SEKTÖR OLARAK AMERİKA KITASINI MERCEĞİMİZE ALDIK"

"Katma değerli ihracat yapmıyor olmamız, Türk gıda sektörünün gücünü ve potansiyelini ortaya koyuyor." diyen Kazım Taycı, bu başarının sürdürülebilir olması için uluslararası alanda düzenlenen fuar ve organizasyonların önemine değinerek Meksika ve Kolombiya gibi zor ve uzak pazarlarda gerçekleştirilen fuarların ihracata önemli katkılar sağladığını belirtti. Ticaret Bakanlığı ile koordineli düzenlenen alım heyetleri ve tanıtım faaliyetleri sayesinde sektörün daha geniş coğrafyalara yayıldığını belirten Taycı, ayrıca Amerika pazarına yönelik çalışmaların yoğunlaştığını şu sözlerle ifade etti: "Sektör olarak Amerika kıtasını merçegimize aldık. Bu kıtaya olan ihracatımız her yıl düzenli ve hızla artmaya devam ediyor. Sweet's&Snacks fuarından sonra ABD'de ikinci fuarımızı da alarak, ilk kez bu sene Miami'de bir Milli Katılım organizasyonu gerçekleştirdik. Avrupa'daki ve Asya'daki kişi başına tüketim ile ABD'deki kişi başı gıda tüketimi arasında yaklaşık dört katı bir fark var. Bu nedenle buraya olan ihracatımızı her yıl artırmayı hedefliyoruz."

**İHBİR Başkanı Kazım Taycı:**  
"Katma değerli ihracat yapmıyor olmamız, Türk gıda sektörünün gücünü ve potansiyelini ortaya koyuyor."





# 13. Ulusal Gemi ve Yat Tasarım Yarışması'nın Kazananları Belli Oldu

Son beş yıldır balıkçı gemileri ihracatında dünya birincisi konumunda olan gemi yat ve hizmetleri sektörü, 13'üncüsünü düzenlediği Ulusal Gemi ve Yat Tasarım Yarışması ile genç tasarımcıları ödüllendirdi.



Gemi Yat ve Hizmetleri İhracatçıları Birliği'nin (GYHİB), Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda organize ettiği ve geleneksel hâle gelen "13. Ulusal Gemi ve Yat Tasarım Yarışması" sonuçlandı. 2012 yılından beri her yıl düzenli olarak gerçekleştirilen ve bu yıl konusunun "Balıkçı Gemisi Tasarımı" olarak belirlendiği yarışmanın final gecesinde farklı üniversitelerden 35 öğrenci 14 proje ile yarıştı.

Yarışmanın ödül törenine; Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Osman Boyraz, Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, TİM Başkanı Mustafa Gültepe, GYHİB Yönetim Kurulu Başkanı Cem Seven, İMEAK Deniz Ticaret Odası (DTO) Meclis Başkanı Başaran Bayrak, denizcilik sivil toplum kuruluşlarının başkanları, ihracatçı birlikleri

başkanları, sektör temsilcileri ile akademisyenler katıldı.

## 5 PROJE, 14 ÖĞRENCİ ÖDÜLENDİRİLDİ

Yarışma jürisinin değerlendirmesi sonucunda birinciliğe "Freyr" isimli projesi ile Yıldız Teknik Üniversitesi ile Maltepe Üniversitesi öğrencileri Furkan Arıkan, Nurseli Bayram ve Ramazan Toprak; ikinciliğe "Aurora" isimli projesi ile Yıldız Teknik Üniversitesi öğrencileri Furkan Kara, Furkan Coşkun ve Abdulkadir Turhan; üçüncülüğe "Samandağ" isimli projesi ile Yıldız Teknik Üniversitesi ve Maltepe Üniversitesi öğrencileri Mert Demirkoparan, Ali Fuat Bayram ile Yunus Emre Şenyurt; Türk Loydu Özel Ödülü'ne "Dalay" isimli projesi ile Yıldız Teknik Üniversitesi ile Maltepe Üniversitesi öğrencileri Berat Yağmur, Asena Çataloluk,

Meliha Nida Güler, Sevcan Nur Karabıyık; Gemi Mühendisleri Odası (GMO) Özel Ödülü'ne "Essox" isimli projesi ile Piri Reis Üniversitesi öğrencisi Özan Cem Çiçek layık görüldü.

## "KÜRESEL TİCARETTE FARK YARATMANIN YOLU TASARIM VE İNOVASYONDAN GEÇİYOR"

Ödül töreninin açılış konuşmasında TİM Başkanı Mustafa Gültepe, küresel ticarete fark yaratmanın yolunun tasarım ve inovasyondan geçtiğini belirterek, bu nedenle TİM olarak yıllardır Türkiye'nin ve yakın coğrafyanın en büyük inovasyon buluşmalarını gerçekleştirdiklerini kaydetti.

Gültepe şunları söyledi: "21'nci yüzyılın rekabetçi dünyasında, modern gemi ve yat tasarımlarımızla, üretim ve ihracatımızla gurur duyuyoruz. Tersanelerimizde inşa edilen gemiler, Norveç fiyortlarından Akdeniz'in mavi sularına, Atlantik'in sert dalgalarından, Hint Okyanusu'na, her coğrafyada, kalitenin, güvenin ve yenilikçi tasarımın simgesi hâline geldi. Dünyanın en büyük yüzen balıkçı gemisini biz inşa ettik. Sıfır emisyonlu feribotlarımız, çevre dostu römorkörlerimiz, İnovatif tasarımlarımızla, denizcilikteki hâkimiyetimizi sürdürüyoruz. Başarıların devamı, tasarımcılarımızın çalışmalarını bağlı."

## "TÜRKİYE SON BEŞ YILDA BALIKÇI GEMİLERİ İHRACATINDA DÜNYA BİRİNCİSİ"

GYHİB Başkanı Cem Seven ise bu

GYHİB Başkanı Cem Seven: "Türkiye, alternatif çevreci yakıtlara ve yüksek teknolojiye haiz bu ürün grubunda, Norveç başta olmak üzere Kuzey Avrupa bölgesinin ilk tercihi."

yıl yarışma konusunun "balıkçı gemisi tasarımı" olarak belirlenmesinin en önemli nedeninin Türkiye'nin son beş yılda balıkçı gemileri ihracatında dünya birincisi konumunda bulunmasından kaynaklandığını belirtti. Seven, 2024 yılında da Türkiye'nin bu alandaki birinciliğini korumaya devam edeceğini söyledi. Seven sözlerine şöyle devam etti: "Kilogram başına ihracat değeri Türkiye ortalamasının üzerinde olan sektörümüz, denize saldıgı millerçe uzunluktaki 50 bine yakın oltasını otomasyon sistemi ile yemleyerek yakalanan balıkları el değmeden, fileto, suşi, balık suşi ve yemi yapıyor, limana döndüğünde ise dondurulmuş hâlde direkt satış için sunabilen entegre bir fabrika gibi çalışıyor. Alternatif çevreci yakıtlara ve yüksek teknolojiye haiz bu ürün grubunda, kaliteyi hayat standardı hâline getiren Norveç başta olmak üzere Kuzey Avrupa bölgesinin ilk

tercihi olmasının mutluluğunu her yıl yaşıyoruz. Fabrika balıkçı gemilerine ek olarak yengeç ve Krill yakalama gemileri ile Norveç fiyortlarında günlerce süren canlı balık taşıma gemilerinin inşası ve ihracatında da ülkemiz oldukça başarılı. Yılların tecrübesi ve tersanelerimizin gayretleri ile yakaladığımız bu şampiyonluğu gelecekte kendi tasarımlarımızın da ağırlıkta olduğu bir ürün grubuna çevirebilme hayaliyle öğrenci arkadaşlarımıza bu görevi yükledik."

Sektörün başarısının sadece balıkçı gemileri ile sınırlı olmadığını altını çizen GYHİB Başkanı Seven, alternatif yakıtlı çevreci feribotlar, römorkörler, mega yatlar gibi bir çok özel maksatlı özel yapım tekne tipinde dünyanın en önemli ihracatçılarından biri konumunda bulduklarını ifade etti. Seven, sektörün kasım sonu itibarıyla 1,7 milyar dolar tutarında ihracata ulaştığını bildirdi.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Sıfır emisyonlu feribotlarımız, çevre dostu römorkörlerimiz, İnovatif tasarımlarımızla, denizcilikteki hâkimiyetimizi sürdürüyoruz."





# İTHİB Genç Tasarımcıları Onurlandırdı



Tekstil sektöründe tasarımın önemine dikkat çekmek ve genç yetenekleri sektöre kazandırmak amacı ile İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB) tarafından 19 yıldır düzenlenen Futuretex İstanbul Kumaş Tasarım Yarışması'nın kazananları ödüllendirildi. Yarışmada ilk üçe adını yazdıran tasarımcılar sırasıyla Aslı Aslan, Seher Yıldırım ve Seda Nur Canbolat oldu. İlk üç finalist arasından Ticaret Bakanlığı'nun uygun gördüğü yarışmacılara yurt dışı eğitim hakkı tanınacağı açıklandı.

Büyük finale, TİM Başkanı Mustafa Gültepe, İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Başkanı Güven Karaca, İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) Başkanı Ahmet Hayri Diler, İstanbul Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İHBİR) Başkanı Kazım Taycı gibi önemli isimlerin yanı sıra 600'ü aşkın katılımcı yer aldı.

## "332 TASARIM MERKEZİNİN 53'Ü TEKSTİLDE"

Ödül töreninde konuşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, tasarımın, üretim ve ihracatla uğraşan herkes için anahtar sözcülerden biri olduğunu vurgulayarak, "Çünkü, üretime ve ihracata değer katmanın

birkaç yolu var. Yüksek teknolojiyi kullanabilir, inovatif ürünler geliştirebilir, marka yaratabilir ve sürdürülebilir ürünler yapabiliriz. Bunların hepsi ürüne değer katan, hatta çoğu zaman değeri katlayan kaldıraçlardan biri. Belki de en önemlisi. Tasarım gücünü geliştirme konusunda da tekstil sanayimiz, çok önemli işler yapıyor. Artık gelenekleşen Futuretex ile her yıl yeni genç yetenekler sektöre kazandırılıyor. Türkiye'deki 332 tasarım merkezinden 53'ü tekstil bünyesinde yer alıyor. Sadece bu veri bile bize tekstilin tasarıma verdiği önemi göstermeye yetiyor. O merkezlerde, aslında nadide bir kumaş titizliğinde ilmek ilmek sektörün geleceği dokunuyor. Tekstil ve hazır giyim sektörlerinde çok büyük bir potansiyelimiz olduğunu biliyorum. Türkiye, bu iki sektörde zaten marka ülkesi. Artık 'markaların ülkesi Türkiye'yi inşa etme zamanımız geldi. Bunun için bilgili, donanımlı gençlerimizin önünü açmalıyız. Gençlere fırsat vermeliyiz' ifadelerini kullandı.

## "AMACIMIZ, KUMAŞLARIMIZIN MARKALAŞMASI İÇİN BİR KIVILCIM YARATMAK"

İTHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, 19 yıldır organize ettikleri yarışmada en büyük mo-

## İTHİB'in 19 yıldır düzenlediği Futuretex İstanbul Kumaş Tasarım Yarışması'nın kazananları ödüllendirildi.

tivasyon kaynaklarının 'dünyaca ünlü Türk kumaşlarının tasarımıyla markalaşmasını sağlamak' olduğunu söyledi. Futuretex İstanbul Kumaş Tasarım Yarışması ile katma değerli ihracatla kalkınan Türkiye hedeflerinden ilham alarak, genç yetenekleri desteklediklerini ifade eden Öksüz, "Bu yarışma ile amacımız tasarımın dokunduğu her aşamada, değişimin temsilcisi genç tasarımcılarımızı teşvik etmek ve kumaşlarımızın uluslararası nitelik kazanarak markalaşması için bir kıvılcım yaratmak. Türkiye ve dünyanın farklı coğrafyalarından finale kalan yarışmacılarımız, sadece kumaş bilgi ve becerilerini sergilemekle kalmıyor aynı zamanda farklı kültür, düşünce ve estetik anlayışlarını tasarımlarının gücüyle harmanlıyor. Ödül alan finalistlerimiz tasarım dünyasına katacakları değerlerin önemli birer simgesi olacak." dedi.

# Halı Sektörü Geleceğin Tasarımcıları ile Bir Araya Geldi

Sadece ekonomik bir değer değil aynı zamanda dünyada tanınması gereken bir sanat olan Türk halıcılığının geleceği olan tasarımcılar ödülleriyle buluştu.



İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) tarafından düzenlenen 17. Halı Tasarım Yarışması ve Halı İhracatının Yıldızları Ödül Töreni, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi. İstanbul Vali Yardımcısı Cengiz Karabulut'un, TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin ve İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Hayri Diler'in açılış konuşmalarıyla başlayan törene, ihracatçı birlik başkanları ile sektör temsilcileri katıldı. Törende, 2023 yılında halı sektörünün ihracatına katkı sunan firmalara ve tasarım yarışmasının kazananlarına ödülleri takdim edildi. Tasarım Yarışması'nın birincisi İnan Burhanlı olurken ikinci sırada Esmâ Deniz, üçüncü sırada Yaren İleri yer aldı.

## "HALI, KORUMAMIZ VE GELİŞTİRMEMİZ GEREKEN BİR MİRAS"

Halının Türk kültüründe farklı bir yeri olduğunu vurgulayan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, 2 bin 500 yıllık tarihe bakıldığında halının genetiğini en iyi bilen milletlerden birinin Türkler olduğunu görüleceğini kaydetti. Küresel halı ihracatının yüzde 16,4'ünü

Türkiye'nin gerçekleştirdiğini dile getiren Mustafa Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Geçen yıl 2,8 milyar dolarlık halı ihracatı gerçekleştirdik. Bu yıl ocak-kasım dönemini yüzde 5 artıda kapattık. 2024'ü hemen hemen bu oranda bir artışla tamamlayacağımızı söyleyebiliriz. Halı, korumamız ve geliştirmemiz gereken 2 bin 500 yıllık kültürel bir miras. Aynı zamanda da dünyada en avantajlı olduğumuz sektörlerden biri. Dolayısıyla bu sektörlerimize gözümüz gibi bakmalıyız. İhracatta daha büyük başarılarımıza imza atmak için de üretimi tasarımla, inovasyonla ve yüksek teknolojiyle buluşturmak zorundayız." Düzenlenen yarışma ile de yetenekli gençlerin endüstri ile buluşma fırsatı yakaladığını söyleyen Mustafa Gültepe, gençlerin atalardan kalan bu değerli mirası geliştirerek geleceğe taşıyacağına dikkat çekti.

## "TÜRK HALICILIĞI DÜNYADA TANINMASI GEREKEN BİR SANAT ÖGESİDİR"

Halı sektörünün hem köklü kültürel mirasını hem de güçlü ticari potansiyelini bir araya

getirdiklerini ifade eden İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Hayri Diler, "Sektörümüzün öncü temsilcilerini Türkiye'nin yetenekli tasarımcılarını ve geleceğimizi inşa edecek gençleri bir araya getirmekten gurur duyuyoruz. Halı sektörü Türkiye'nin dünya çapındaki başarı öykülerinin en parlak sayfalarından biridir. Bugün Türkiye, toplam halı ihracatında dünya ikincisi ve dokuma makina halısında dünya birincisidir. Bu başarı sektörümüzün sağlam altyapısı, yenilikçi vizyonu ve kültürümüzün değerlerini taşıma konusundaki azmiyle elde edilmiştir. Katma değerli ihracat sadece ekonomik başarıların değil, aynı zamanda kültürel zenginliklerimizi dizayn ve teknoloji ile buluşturarak dünyaya taşınmanın anahtarıdır. 17'ncisini düzenlediğimiz ulusal halı tasarım yarışması yenilik ve yaratıcılığın sektörün can damarı olduğunun en güzel örneğidir. Tasarımlarımız sadece bir ürün değil, Türk halıcılığının geleceğine ışık tutan birer yol göstericidir. Türk halıcılığı sadece ekonomik bir değer değil aynı zamanda dünyada tanınması gereken bir sanat ögesidir." dedi.





### Sanat Bir Kodak Fotoğrafı Değildir Sergi

**Mekân:**  
1851.gallery

**Saat:**  
10.00-17.00

## Ressam Avni Lifij'in Gözünden

Günümüz dijitalliğinin içinde analog üretimleri merkezine alan 1851.gallery'nin ilk sergisi "Affedersiniz Ama Sanat Bir Kodak Fotoğrafı Değildir", 1914 kuşağının ressamlarından Avni Lifij'in fotoğraflarını, 100 yıl sonra gün yüzüne çıkarıyor. Sirel ailesi koleksiyonunda korunan cam negatiflerden, dönemlerinin önde gelen tekniği platin-paladyum baskı ile hazırlanan 36 fotoğrafın oluşturduğu serginin küratörlüğünü, Dr. Necmi Sönmez üstleniyor. Lifij'in ilk defa yalnızca fotoğraflarına odaklanan bir çalışma sunan sergi, 18 Ocak 2025'e kadar ziyarete açık.



### Vera Molnár'ın İzinde Sergi

**Mekân:**  
Pera Müzesi

**Saat:**  
10:00-19:00

## Dijital Sanatın Öncüsü

Bilgisayar sanatının öncüleri arasında yer alan sanatçı Vera Molnár'ın pratiğine yakından bir bakış sunan sergi, onun üretimlerinden esinlenen güncel sanatçıların yapıtlarını bir araya getiriyor. Sergi, Josef Broich öncülüğünde Vera Molnár'dan esinle güncel yapıtlar üreten 16 sanatçıyı bir araya getiriyor. 1960'larda basit algoritmalarla deneysel çalışmalar yaparak sistematik görsel serilerinin çizimlerini yapan Molnár'ın eserlerinin günümüze etkilerini merkeze alan Vera Molnár'ın İzinde başlıklı sergi, 26 Ocak 2025'e kadar devam ediyor.



### Yapay Zeka Senden Nefret Etmiyor Tom Chivers

**Sayfa Sayısı:**  
304

**Baskı Yılı:**  
2023

**Yayınevi:**  
Münder

## Yapay Zekâ Risklerine Gerçekçi Bakış

Yapay zekâ teknolojisi şimdiden öngörülenin ötesine geçmeye başladı. Yine de yapay zekâyı ilgili asıl korkutucu olan şey yapay zekânın öz bilinç ve özgür irade geliştirerek bize karşı isyan etmesi değil, dünyayı ve insanlığı yok etmesi. Tom Chivers tarafından kaleme alınan ve The Times'in "Yılın Bilim Kitapları" arasına seçilen bu kitap, yapay zekâ ve riskleri hakkında gerçekçi bir tablo çiziyor ve eleştirel rasyonalistlerin, önümüzdeki birkaç yıl içinde insanlığın geleceğine dair bize ne gibi içgörüler sağlayabileceklerine dair önemli bir analiz sunuyor.



### İş Ekosistemleri Kolektif

**Sayfa Sayısı:**  
120

**Baskı Yılı:**  
2020

**Yayınevi:**  
Nobel Bilimsel Eserler

## Uyum Sağlayanların Dünyası

Yönetim biliminin önceki dönemlerinde organizasyon yapıları ağırlıklı olarak merkezi, hiyerarşik ve mekanik iken günümüzde sosyal sistem olarak kabul ediliyor. Onlar da tüm yaşayan organizmalar gibi doğar, büyür, oluşur ve entropi sebebiyle varlıkları son bulur. Bu kitapta, ekosistem kavramının başlangıcından iş ekosistemlerine kadar örgütlerin çevreleriyle olan ilişkileri ve karşılıklı etkileşimlerinden doğan yapılar inceleniyor. Ayrıca iş ekosistemleri kavramının, akademik dünyada ne ölçüde ilgi çektiğine yönelik araştırmaların sonuçları konunun teorik temelleri üzerinden tartışılıyor.



### Kış Yolculuğu "Winterreise" Dans

**Yazan:**  
Wilhelm Müller

**Reji:**  
Mert Öztekin

**Mekân:**  
AKM

## Kalbin Alegorik Yolculuğu

İstanbul Devlet Opera ve Balesi Modern Dans Topluluğu MDTİS-tanbul bu sezonda da Franz Schubert'in ezgileriyle Kış Yolculuğuna çıkıyor. Avusturyalı besteci Franz Schubert'in bestelediği, Alman şair Wilhelm Müller'in kaleme aldığı 24 parçalık şiir dizisi ile aşık bir şairin sesinden kendine özgü bir anlatım ve dramatik bir akış sunuyor. Sürekli ölme arzusuyla dolup taşan şair, en sonunda yalnızlığına razı olur. Soğuk, karanlık ve çorak kış manzarası onun kalbinin aynasıdır ve yapayalnız sürdürdüğü yolculuğu sırasında karşılaştığı kişi ve olaylar, bu şairi dizisinin konularını oluşturur.



### Saatleri Ayarlama Enstitüsü Tiyatro

**Yöneten:**  
Serdar Biliş

**Oyuncu:**  
Serkan Keskin

**Mekân:**  
Zorlu PSM

## İlham Veren Ses

Ahmet Hamdi Tanpınar'ın 1954 tarihli aynı adlı romanından uyarlanan Saatleri Ayarlama Enstitüsü, yönetmen Serdar Biliş'in rejisiyle sahneleniyor. Doğu ve Batı, eski ve yeni, geleneksel ve modern kutupları arasında kalan Tanpınar'ın başyapıtı, hikâye, tiyatro ve sinemayı birleştiren bir dünyada anlatılıyor. Serkan Keskin'in tek kişilik performansından oluşan oyun boyunca Keskin, onlarca surete bürünerek bütün karakterlere incelikli şekilde ruh üflüyor.



## İhracat Rakamları (ÖTS)



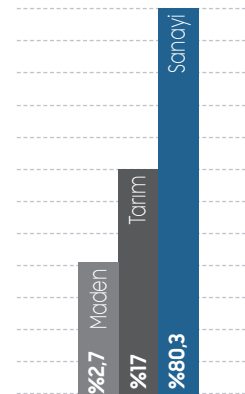
## En Fazla İhracat Yapılan 10 Ülke

2024 yılı Aralık ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,4 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,161 milyar dolarla ABD ve 1,119 milyar dolarla İtalya izledi.

## Alt Üretim Gruplarının 2024 Yılı Aralık Ayında İhracattan Aldığı Pay



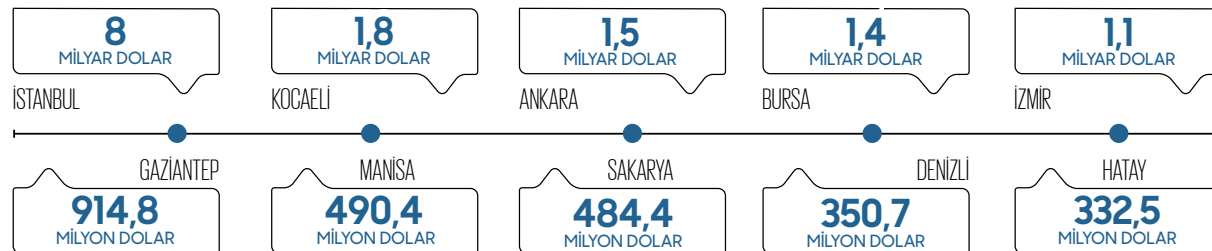
## Ana Üretim Gruplarının 2024 Yılı Aralık Ayında İhracattan Aldığı Pay



## 2024 Yılı Aralık Ayında İl Bazında En Dikkat Çeken İhracat Artışı




## İllere Göre 2024 Yılı Aralık Ayı İhracat Dağılımı



## Sektörel Bazda İhracat Rakamları -1,000 \$

SEKTÖRLER	1-31 ARALIK				1 OCAK -31 ARALIK			
	2023	2024	Değişim ('24/'23)	Pay(24) (%)	2023	2024	Değişim ('24/'23)	Pay(24) (%)
<b>I. TARIM</b>	3.359.492	3.438.982	2,4	17,0	35.076.224	36.232.902	3,3	16,0
<b>A. BİTKİSEL ÜRÜNLER</b>	<b>2.379.232</b>	<b>2.381.330</b>	<b>0,1</b>	<b>11,8</b>	<b>23.612.401</b>	<b>24.474.448</b>	<b>3,7</b>	<b>10,8</b>
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.116.050	1.138.861	2,0	5,6	12.322.904	11.914.564	-3,3	5,3
Yaş Meyve ve Sebze	486.503	350.662	-27,9	1,7	3.487.956	3.402.917	-2,4	1,5
Meyve Sebze Mamulleri	235.797	248.189	5,3	1,2	2.403.020	2.728.089	13,5	1,2
Kuru Meyve ve Mamulleri	169.055	179.420	6,1	0,9	1.607.590	1.856.211	15,5	0,8
Fındık ve Mamulleri	238.499	288.020	20,8	1,4	1.862.380	2.639.346	41,7	1,2
Zeytin ve Zeytinyağı	54.033	71.410	32,2	0,4	871.187	813.567	-6,6	0,4
Tütün	67.533	90.567	34,1	0,4	922.289	978.690	6,1	0,4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	11.762	14.200	20,7	0,1	135.076	141.065	4,4	0,1
<b>B. HAYVANSAL ÜRÜNLER</b>	<b>305.794</b>	<b>348.115</b>	<b>13,8</b>	<b>1,7</b>	<b>3.485.635</b>	<b>3.863.099</b>	<b>10,8</b>	<b>1,7</b>
Sü Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	305.794	348.115	13,8	1,7	3.485.635	3.863.099	10,8	1,7
<b>C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ</b>	<b>674.466</b>	<b>709.537</b>	<b>5,2</b>	<b>3,5</b>	<b>7.978.188</b>	<b>7.895.355</b>	<b>-1,0</b>	<b>3,5</b>
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	674.466	709.537	5,2	3,5	7.978.188	7.895.355	-1,0	3,5
<b>II. SANAYİ</b>	<b>15.753.712</b>	<b>16.199.436</b>	<b>2,8</b>	<b>80,3</b>	<b>180.641.087</b>	<b>183.821.571</b>	<b>1,8</b>	<b>81,3</b>
<b>A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER</b>	<b>1.134.029</b>	<b>1.140.151</b>	<b>0,5</b>	<b>5,7</b>	<b>14.161.289</b>	<b>13.889.852</b>	<b>-1,9</b>	<b>6,1</b>
Tekstil ve Hammaddeleri	763.047	782.578	2,6	3,9	9.551.140	9.495.712	-0,6	4,2
Deri ve Deri Mamulleri	115.523	110.163	-4,6	0,5	1.858.439	1.526.663	-17,9	0,7
Halı	255.459	247.411	-3,2	1,2	2.751.709	2.867.477	4,2	1,3
<b>B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.</b>	<b>2.696.474</b>	<b>2.658.128</b>	<b>-1,4</b>	<b>13,2</b>	<b>30.492.911</b>	<b>30.785.242</b>	<b>1,0</b>	<b>13,6</b>
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2.696.474	2.658.128	-1,4	13,2	30.492.911	30.785.242	1,0	13,6
<b>C. SANAYİ MAMULLERİ</b>	<b>11.923.208</b>	<b>12.401.157</b>	<b>4,0</b>	<b>61,5</b>	<b>135.986.887</b>	<b>139.146.477</b>	<b>2,3</b>	<b>61,6</b>
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.449.997	1.262.830	-12,9	6,3	19.242.984	17.920.376	-6,9	7,9
Otomotiv Endüstrisi	3.170.928	3.487.428	10,0	17,3	34.990.071	37.211.661	6,3	16,5
Gemi, Yat ve Hizmetleri	222.202	221.166	-0,5	1,1	1.939.909	1.912.251	-1,4	0,8
Elektrik ve Elektronik	1.431.535	1.478.712	3,3	7,3	16.201.135	16.677.730	2,9	7,4
Makine ve Aksamları	990.222	965.989	-2,4	4,8	11.327.728	11.190.109	-1,2	4,9
Demir ve Demir Dışı Metaller	949.119	974.852	2,7	4,8	12.465.031	12.434.194	-0,2	5,5
Çelik	1.347.375	1.446.369	7,3	7,2	14.859.040	16.149.331	8,7	7,1
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	352.003	341.289	-3,0	1,7	4.598.854	4.314.179	-6,2	1,9
Mücevher	694.627	617.112	-11,2	3,1	7.651.795	7.458.367	-2,5	3,3
Savunma ve Havaçılık Sanayii	718.289	996.862	38,8	4,9	5.544.667	6.734.843	21,5	3,0
İklimlendirme Sanayii	596.911	608.550	1,9	3,0	7.165.672	7.143.436	-0,3	3,2
<b>III. MADENCİLİK</b>	<b>506.654</b>	<b>536.241</b>	<b>5,8</b>	<b>2,7</b>	<b>5.744.316</b>	<b>6.011.734</b>	<b>4,7</b>	<b>2,7</b>
<b>Madencilik Ürünleri</b>	<b>506.654</b>	<b>536.241</b>	<b>5,8</b>	<b>2,7</b>	<b>5.744.316</b>	<b>6.011.734</b>	<b>4,7</b>	<b>2,7</b>
TOPLAM (TİM*)	19.619.857	20.174.660	2,8	100,0	221.461.627	226.066.207	2,1	100,0
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	3.338.194	3.288.366	-1,5	14,0	34.165.802	35.859.028	5,0	13,7
<b>GENEL İHRACAT TOPLAMI</b>	<b>22.958.051</b>	<b>23.463.025</b>	<b>2,2</b>	<b>100,0</b>	<b>255.627.429</b>	<b>261.925.235</b>	<b>2,5</b>	<b>100,0</b>



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



**PROJELERİN  
GÜÇ ORTAĞI**

**KOLUMAN**  
OTOMOTİV ENDÜSTRİ A.Ş.



# MARKAYI BAŞARIYA GÖTÜREN YOL...

adres patent  
"Katma Değerli Hizmet Merkezi"



fikren  
zalkren

@adrespatent

adres patent  
"Katma Değerli Hizmet Merkezi"



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

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

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

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

ESENYURT TEKNOLOJİ  
0(549) 474 04 37  
esenyurt@adrespatent.com

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

MARMARA TEKNOKENT  
0(537) 659 50 23  
marmarateknokent@adrespatent.com

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

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

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

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

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

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

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

I ♥ PATENT

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

Size çok yakınız?

