

TİM

Türkiye İhracatçılar Meclisi Resmî Yayın Organı

REPORT

Sayı: 234 Ağustos 2024

İhracatta Hedef Oyunda Kalmak



Gri Listedenden Çıkan
Türkiye'yi Neler
Bekliyor?

Enerjide Yarının Geleceği
Batarya Depolama
Teknolojileri

Dünyanın Rakipsiz
Üretim Üssü
Çin



YAPARLAR

yaparlar.com

MANUEL TRANSPALET
2500 KG

TERAZİLİ TRANSPALET
2500 KG



**FLEX
FPT 25**



YPT 25S

1947 yılında üretime başlayan **YAPARLAR**, inşaat ve tarım el aletleri sektöründe ülkemizin lider firması olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

2019 yılından bu yana istif makinaları ve taşıma ekipmanları sektöründe ürün yelpazesini genişletmek üzere faaliyetlerini yoğunlaştıran **YAPARLAR**, 2021 yılından beri ürettiği **YERLİ TRANSPALETLERİ** gerek yurt içinde gerekse yurt dışı ihracat pazarlarında satışa sunmaktadır.

Galvanizli, Terazili, farklı ebat ve taşıma kapasitelerindeki alternatif transpalet modelleri ile hızla ürün gamını çeşitlendiren **YAPARLAR**, istif makinaları sektöründeki AR-GE ve ürün geliştirme çalışmalarına devam etmektedir.

77 yıllık üretim tecrübesinin son ürünü:
YAPAR Manuel Transpalet

GALVANİZLİ TRANSPALET
2500 KG



YPT 25G

MANUEL TRANSPALET
2500 KG



YPT 25



YAPAR

İSTİF MAKİNELERİ

**MANUEL
TRANSPALET**

yaparistif.com

[f](https://www.facebook.com/yaparmaterialhandling) [@](https://www.instagram.com/yaparmaterialhandling) /yaparmaterialhandling

İçindekiler

10

22,5 MİLYAR DOLAR İLE EN YÜKSEK TEMMUZ AYI İHRACATI

Temmuz ayı ihracatı, 2023'ün aynı ayına göre yüzde 13,8 artışla 22 milyar 512 milyon dolara yükseldi.

22

İHRACATTA HEDEF OYUNDA KALMAK

Piyasalardaki belirsizlik nedeniyle ihracat ortamının gün geçtikçe zorlaştığı 2024 yılının ilk yarısında Türkiye ihracatını yüzde 2 oranında artırdı.

36

GRI LİSTEDEN ÇIKAN TÜRKİYE'Yİ NELER BEKLİYOR?

Kredi not görünümünün pozitif çevrilmesinin ardından, FATF Genel Kurulu'nun gri listeden çıkardığı Türkiye'nin ekonomisi, yeni fırsatlarla ve pozitif gelişmelere açık hâle geldi.

44

DÜNYANIN RAKİPSİZ ÜRETİM ÜSSÜ: ÇİN

Tarih sahnesinde yaşadığı serüven ve yüzyıllardır koruduğu güçlü konumu ile Çin, bir ulusun ne denli büyük bir dönüşüm yaşayabileceğinin kanıtını gözler önüne seriyor.

60

"HEM GELENEKÇİ HEM DE YENİLİKÇİ BİR BAKIŞ AÇISINA SAHİBİZ"

Eyüp Sabri Tuncer Yönetim Kurulu Başkanı Engin Tuncer ile markanın vizyonunu ve hem ulusal hem de uluslararası arenada 100 yıldır süregelen başarılı yolculuğunu konuştuk.

66

ENERJİDE YARININ GELECEĞİ: BATARYA DEPOLAMA TEKNOLOJİLERİ

Yenilenebilir enerji sektöründe gelişime en açık alan olan batarya ve depolama teknolojilerinin, önümüzdeki yıllarda büyük fırsat alanlarından birini oluşturması bekleniyor.

72

TÜRK MODASININ YÜZYILLARA UZANAN SERÜVENİ

Her bir detay ve motifte geçmişin derinliklerinden gelen bir sesin yankısı bulunan Türk modası, köklerinden aldığı güç, bağlılık ve ince ruhla her dönemde kendine özgü estetik anlayışını ve zarafetini yansıtmayı başarıyor.

76

MODERNİTE VE TARİHİN BİRLEŞTİĞİ YENİ KONUM

Karaköy'ün 200 yıldır kullanıma kapalı olan limanlarını yeniden canlandıran ve kısa sürede kültür, sanat ve turizmin yeni uğrak noktalarından biri hâline gelen Galataport İstanbul, kruvaziyer turizmine büyük katkı sağlıyor.

66



Depolama kapasitesini 16 gigavattan 22 gigavata çıkaran batarya ve depolama teknolojilerinin 2030'da kapasitesini 680 gigavata çıkarması öngörülüyor.



Özgür Tarım Yönetim Kurulu Üyesi Şemsettin Özgür: "Türkiye kuru üzümde dünyanın en büyük üreticisi ve ihracatçısı, Özgür Tarım ise bu sektörün en önemli oyuncusudur. Bunu sağlayan en önemli faktörler ise işin mutfağından gelen insanların varlığı, katkıları ve vizyonlarıdır."

.....



32

TİMREPORT

**TİM ADINA SAHİBİ
BAŞKAN**
Mustafa GÜLTEPE

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

EDİTÖR
Tayyip YAHYAĞLU
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



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
Neşe AKSEL

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



/viyamedya

44



TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



Türkiye İhracatla Yükseliyor

 [trhracatcilarmeclisi](#)

 [turkihracat](#)

 [turkiyeihracatcilarmeclisi](#)

 [Türkiye Exporters Assembly](#)

MUSTAFA GÜLTEPE

TİM Başkanı



Maliyetler ve Kur Dengelenmeli

Ihracatta temmuz ayını yüzde 13,8 artışla kapattık. Çift haneli büyüme ilk bakışta çok olumlu görünmekle birlikte bu yıl işlerin yolunda gittiğini söyleyemeyiz. Yüzde 13,8'lik artışın da geçen yılın aynı ayına göre fazladan iki çalışma gününden kaynaklandığını unutmamalıyız.

Ocak-Temmuz dönemini kapsayan yedi aylık ihracatta yüzde 4,1, son 12 aylık ihracatta ise yüzde 3,4 artıda olmakla birlikte hedefin gerisindeyiz. İhracat artışının arzu ettiğimiz düzeyin altında kalmasında, küresel talepteki canlanmanın gecikmesi ile çevremizdeki çatışmaların yarattığı belirsizliklerin mutlaka etkisi var. Ancak hızımızın kesilmesinde iç konjonktürden kaynaklanan gelişmelerin çok daha fazla rol oynadığının altını çizmek gerekiyor.

Türkiye'de üretim maliyetleri yıllık bazda en az yüzde 100 arttı. Bazı sektörlerde yüzde 120'yi bulan maliyet artışları var. Aynı dönemde dolar kurundaki artış ise sadece yüzde 23. Asya'daki rakiplerimizden dolar bazında yüzde 40-50 daha pahalıyız. Avrupa'daki bazı ülkelere göre de yüzde 15-20 pahalı kalıyoruz. Veriler tabloyu net bir şekilde gösteriyor. Türkiye artık pahalı değil, çok pahalı.. Dolayısıyla birçok sektörde fiyat tutturamadığımız için rekabetçiliğimiz zayıflıyor, oyundan düşüyoruz. Firmalarımız, çarkı döndürmek, müşteri kaybetmemek için maliyetine, hatta zararına sipariş almak zorunda kalıyor. Elbette bu sürdürülebilir bir durum değil. 2023'te konkordato ilan eden firma sayısına bu yıl ilk beş ayda ulaşılmış olması da bize bir şeylerin

yolunda gitmediğini gösteriyor.

Mevcut durumun Türkiye ekonomisini ihracatla büyüme stratejisi ile uyumlu olduğunu söyleyemeyiz. Ülke ekonomimizin lokomotifini konumundaki ihracatta yeniden vites yükseltebilmemiz için girdi maliyetleriyle döviz kurunu dengelemenin dışında bir çözüm yolu görünmüyor.

Ekonomi yönetiminin enflasyona karşı büyük bir mücadele verdiğinin farkındayız. Ancak bu mücadeleyi yürütürken ihracatçının nefes alacağı kanalları tıkamamak gerekiyor. İç pazarın daralmaya başladığı bir dönemde ihracatın da hızının kesilmesinin, üretim ve istihdama olumsuz yansımaları olacağını unutmamalıyız. Dolayısıyla ihracatçı daha fazla oyundan düşmeden gerekli adımların atılacağına inanıyorum.

Tüm olumsuz koşullara rağmen büyük bir fedakârlıkla çalışan ihracatçılarımıza teşekkürü bir borç biliyorum.

Ülkemizin birlik ve beraberlik ruhuyla her alanda olduğu gibi ekonomide de zaferden zafere koşacağına inanıyorum. Bu vesileyle milletimizin bağımsızlık ve özgürlüğü uğruna verdiği eşsiz mücadelenin simgesi olan 30 Ağustos Zafer Bayramı'mızın 102. yıl dönümünü kutluyorum. Başta Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşları olmak üzere, canlarını feda eden aziz şehitlerimizi rahmet ve minnetle anıyorum. Bu büyük zafer, Türk milletinin birlik ve beraberlik içinde neler başarabileceğinin en güzel kanıtıdır.

Tüm milletimizin Zafer Bayramı kutlu olsun!

DÜNYA TURU



İSVEÇ

KARBON YAKALAMA PLANI ONAYLANDI

Avrupa Komisyonu, İsveç'in 2045 yılına kadar sıfır net emisyon hedefine ulaşmasına yardımcı olmayı amaçlayan karbon yakalama ve depolama desteği için 3 milyar euro'luk destek planını onayladı.

Plan, biyokütle tesislerinin ürettiği karbondioksit emisyonlarını yakalayan ve depolayan projeleri destekleyecek. Komisyondan yapılan açıklamada, yardımın rekabetçi bir ihale süreciyle verileceği ve ilk ihalenin bu yıl içinde yapılmasının beklendiği belirtildi. Şirketlere, yılda en az 50 bin ton karbondioksit yakalayıp depolama kapasitesine sahip projeler için 15 yıllık sözleşmeler kapsamında hibe sağlanacak.



ÇİN

ÇİN, YAPAY ZEKÂ PATENT YARIŞINDA LİDER

BM verilerine göre Çin, chatbot gibi üretken yapay zekâ icatlarında diğer ülkelerin çok önünde yer alıyor ve en yakın rakibi ABD'den altı kat daha fazla patent başvurusunda bulunuyor. Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü'nün (WIPO) verilerine göre mevcut bilgilerden metin, görüntü, bilgisayar kodu ve hatta müzik üreten yapay zekâ, son 10 yılda 50 binden fazla patent başvurusuyla büyük bir hızla büyüdü. Örgütün verilerine göre ise Çin 2014-2023 yılları arasında 38 binden fazla GenAI buluşu başvurusunda bulunurken, ABD aynı dönemde 6 bin 276 başvuruda bulundu.

Raporda, Çin'in patent başvurularının otonom sürüşten yayıncılık ve belge yönetimine kadar geniş bir sektörü kapsadığı bildirildi.



DANİMARKA

ÇİFTLİKLERE KARBON VERGİSİ UYGULAMASI GELİYOR

Danimarka'nın 2030'dan itibaren hayvancılıktaki karbondioksit emisyonlarına vergi uygulayacağı, böylece bunu gerçekleştiren ilk ülke olacağı açıklandı. Söz konusu verginin, Danimarka'nın 2030 sera gazı emisyonlarını 1990 seviyelerine göre yüzde 70 oranında azaltma hedefine ulaşmasına yardımcı olmak için önerildiği belirtildi. Anlaşma, çiftçilere 2030 yılında 1 ton karbondioksit başına 300 Danimarka kronu (43,2 dolar) vergi getirilmesini ve 2035 yılına kadar bu rakamın 750 krona çıkarılmasını öngörüyor. Ayrıca çiftçilere yüzde 60'lık bir gelir vergisi indirimi sunulurken bu da ton başına gerçek maliyetin 120 kronga başlayıp 2035 yılına kadar 300 kron seviyesine geleceği, devletin çiftlikleri desteklemek için sübvansiyonlar sağlayacağı anlamına geliyor.



ALMANYA

ALMAN BATARYA PİYASASI DÜŞÜŞLE KARŞI KARŞIYA

Ticaret grubu ZVEI, 2023 yılında batarya ve pil sektörüne ilişkin olumlu rakamları sunmasının ardından yaptığı açıklamada, Almanya'nın batarya sektöründeki üretiminin ve ticaretinin, bu yıl büyük ölçüde elektrikli otomobillere olan ilgideki düşüşün üstesinden gelinip gelinemeyeceğine bağlı olduğunu belirtti. Sektörde, ithalatta artış ihracatta düşüş yaşanırken pazar hacmi, 2023 yılında yüzde 32 artarak 23,2 milyar euro'ya ulaştı. Almanya, 2016-2023 yılları arasında toplamda 10 milyar euro'ya ulaşan elektrikli araç sübvansiyonlarını bütçe kısıtlamaları nedeniyle sonlandırmıştı. Resmî istatistiklere göre bu durum elektrikli araçların payının geçtiğimiz ay yüzde 12'ye gerilemesine neden oldu. Bu oran, 2023'te ulaşılan yüzde 14,3'ten aşağı bir noktayı işaret ediyor.



DÜNYA

BRICS ÜLKELERİNİN ENERJİ EMİSYONLARI REKOR DÜZEYE ULAŞTI

Gelişmekte olan başlıca ekonomilerden meydana gelen BRICS grubu (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) 2024'ün ilk çeyreğinde enerji üretiminden 1,98 milyar tonluk rekor karbondioksit emisyonu üretti. Bu emisyon düzeyi, dünyanın geri kalanı tarafından üretilen emisyonun toplamından yaklaşık 500 milyon ton daha fazla. Ulaşılan bu emisyon düzeyi, hızlı büyüyen ekonomiler ile çoğu gelişmiş ülke arasındaki farklılaşan kirlilik eğilimlerini vurguluyor. Çin ve Hindistan tek başına ilk çeyrekteki BRICS emisyon toplamının yüzde 90'ından fazlasını oluşturdu. Bu da Asya ülkelerinin yüksek kömür kullanımı nedeniyle BRICS bloku içinde enerji kirliliğinin ne kadar yoğunlaştığının altını çiziyor.



AB

AB'NİN 2024'TEKİ ENERJİ PORTFÖYÜ EN YEŞİL DÜZEYE ULAŞTI

Eurelectric, Ocak-Haziran döneminde Avrupa Birliği'nin (AB) elektriğinin yüzde 74'ünün emisyonuz kaynaklardan üretildiğini, bunun yüzde 50'sinin rüzgâr ve güneş gibi yenilenebilir kaynaklardan, yüzde 24'ünün ise nükleerden sağlandığını açıkladı. AB, elektriğinin yüzde 9'unu kömürden, yüzde 13'ünü doğal gazdan üretti. Avrupa'nın değişen enerji portföyünün ana itici gücü yenilenebilir enerji kapasitesinin hızlı kurulumu oldu. AB, 2023'te enerji portföyüne 56 gigavat yeni güneş enerjisi kapasitesi inşa ederken 16 gigavat yeni rüzgâr kapasitesi ekledi. Ayrıca, Avrupa'nın elektrik talebi azalırken bu sonuç yeşil kaynakların genel enerji portföyünden daha büyük bir pay almasını kolaylaştırdı.

En Yüksek Temmuz Ayı İhracatı 22,5 Milyar Dolar Oldu

Ocak-Temmuz dönemini kapsayan yedi aylık ihracat 148,8 milyar dolara, 12 aylık ihracat ise 261,5 milyar dolara ulaştı. Geçen yılın aynı dönemine göre yedi aylık ihracat yüzde 4,1, son 12 aylık ihracat ise yüzde 3,4 arttı.

Temmuz ayı dış ticaret verileri Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından Kayseri’de açıklandı. Türkiye’nin temmuz ayı ihracatı 22,5 milyar dolar oldu. Ocak-Temmuz dönemindeki yedi aylık ihracat 148,8 milyar dolara, son 12 aylık ihracat ise 261,5 milyar dolara ulaştı.

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Türkiye’nin ihracatının temmuz ayında 2023’ün aynı ayına göre yüzde 13,8 artışla 22 milyar 512 milyon dolara yükseldiğini belirterek, “Böylece tüm zamanların en yüksek temmuz ihracatı olarak kayıtlara geçti. Hesaplarımıza göre yeni gerilimler savaş durumu olmazsa kumbara gibi biriktire biriktire 267 milyar dolar hedefimize sağdığımız, Aralık ayında bu rakamı göreceğiz.

TEMMUZDA 20 SEKTÖRÜN İHRACATINDA ARTIŞ KAYDEDİLDİ

TİM Başkanı Mustafa Gültepe de yaptığı konuşmasında, ihracatın yılbaşından bu yana dalgalı bir seyir izlediğine dikkat çekerek, haziranda yüzde 10,6 düşen ihracatın, temmuzda takvim etkisiyle çift haneli bir artış gerçekleştirdiğini belirtti. Başkan Gültepe konuşmasına şöyle devam etti:

“Genel Ticaret Sistemi (GTS) kayıtlarına göre, temmuz ayında ihracatımız geçen yılın aynı ayına göre yüzde 13,8 artışla 22,5 milyar dolara yükseldi. Ocak-Temmuz dönemini kapsayan yedi aylık ihracatımız 148,8 milyar dolara, 12 aylık ihracatımız ise



261,5 milyar dolara ulaştı. Yedi aylık ihracatta yüzde 4,1, 12 aylık ihracatta ise yüzde 3,4 artıdayız. Sektörler özelinde baktığımızda ilk sırada 3,1 milyar dolarla otomotiv yer alıyor. Otomotivi, 2,6 milyar dolarla kimya, 1,7 milyar dolarla hazır giyim, 1,4 milyar dolarla çelik ve elektrik-elektronik sektörlerimiz takip etti. Geçen ay 20 sektörümüz ihracatını artırırken, 6 sektörümüz eksi yazdı. Mücevher, yüzde 91 ile oransal olarak ihracatını en fazla artıran sektörümüz oldu. Fındıkta yüzde 72, çelikte yüzde 24, madencilikte yüzde 23, halıda yüzde 22,8 ihracat artışı kaydedtik. Geçen ay 60 ilimiz ihracatını artırdı. Sakarya, Çorum, Giresun ve Düzce tarihlerinin en yüksek ihracatını gerçekleştirdi. Bin 173 firmamız ilk kez ihracat yaptı. Yeni firmalarımız ihracatımıza 98,3 milyon dolar katkı sundu. Birim ihracat değerimiz 1,49 dolar olurken, pariteden kaynaklı 201 milyon dolarlık kayıp yaşadık.”

İHRACATIN YÜZDE 57’Sİ AVRUPA’YA YAPILDI

Mustafa Gültepe, en çok ihracat

TİM Ticaret Bakanı Ömer Bolat: “267 milyar dolar hedefimize sağdığımız, Aralık ayında bu rakamı göreceğiz.”





yapılan ülkelerin ise Almanya, Birleşik Krallık, ABD, Irak ve İtalya şeklinde sıralandığını bildirdi. Birleşik Krallık, Polonya ve Kazakistan'ın da aralarında bulunduğu 10 ülkeye tüm zamanların en yüksek aylık ihracatını gerçekleştirdiklerine dikkat çeken Gültepe, "137 ülkeye ihracatımızı artırdık. Ülke gruplarına baktığımızda Avrupa Birliği 9,1 milyar dolarla yine ilk sırada yer aldı. Avrupa kıtasının toplam ihracatımızdaki payı yüzde 57 oldu" dedi.

MALİYETLER VE KUR ARASINDAKİ DENGESİZLİK İHRACATÇIYI OYUNDAN DÜŞÜRÜYOR

İhracatta 7 aylık performansı da değerlendiren Mustafa Gültepe, 2024'e yüzde 5'lik bir artış hedefi ile başladıklarını hatırlattı. Geride kalan yedi ayın beşinde ihracat artarken iki ayın eksi değerlerde kaldığını ifade eden Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yüzde 5'lik artışı sadece üç ayda aşabildiğimizi dikkate alırsak arzu ettiğimiz hedefin gerisinde kaldığımızı söyleyebiliriz. Bu dü-

zeyeye de ihracatçılarımızın büyük fedakarlığıyla geldiğimizin altını çizmek durumundayım. Her fırsatta dile getiriyorum. Türkiye'de üretim maliyetleri çok yüksek. Asya'daki rakiplerimizden dolar bazında yüzde 40-50 daha pahalıyız. Avrupa'daki bazı ülkelere göre de yüzde 15-20 pahalı kalıyoruz. Yani Türkiye artık pahalı değil, çok pahalı. Birçok sektörde fiyat tutturamıyoruz. Dolayısıyla günden güne rekabetçiliğimizi kaybediyoruz. Firmalarımız, çarkı döndürmek, müşteri kaybetmemek için maliyetine, hatta zararına sipariş almak zorunda kalıyor. Elbette bu sürdürülebilir bir durum değil. İhracatçı için kısa vadede girdi maliyetleriyle döviz kurunu dengelemenin dışında bir çözüm yolu görünmüyor. Bir konunun altını çizmek istiyorum. Bizim hiçbir zaman döviz kurunun artmasıyla ilgili bir talebimiz olmadı. Ancak yıllık bazda üretim maliyetlerimiz en az yüzde 100 arttı. Bazı sektörlerde yüzde 120'yi aşan maliyet artışları var. Aynı dönemde dolardaki artış sadece yaklaşık yüzde 23. Girdi maliyetleri ve kur arasındaki bu

dengesizlik devam ettikçe ihracatçı oyundan düşüyor."

İHRACATÇIMIZA NEFES ALDIRACAK ADIMLARIN ATILACAĞINA İNANIYORUM

Ekonomi yönetiminin enflasyona karşı büyük mücadele verdiğinin farkında olduklarını belirten Gültepe, dezenflasyon süreçlerinde iç pazarın ister istemez daraldığını hatırlattı. Çarkların dönmesi, istihdamın zarar görmemesi, ekonominin büyümesi için ihracatta vites yükseltmek gerektiğini vurgulayan Gültepe, "İhracatta yavaşlamanın, üretim ve istihdamda olumsuz yansımaları olacağını unutmamalıyız. Yedi aylık dönemde artıda olsak da işler arzu ettiğimiz gibi gitmiyor. Daha fazla oyundan düşmeden ihracatçımıza nefes aldiracak adımların atılacağına inanıyorum" diye konuştu.



TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Yedi aylık dönemde artıda olsak da işler arzu ettiğimiz gibi gitmiyor. Daha fazla oyundan düşmeden ihracatçımıza nefes aldiracak adımların atılacağına inanıyorum."

“Sorunlara Rağmen İlk Altı Ayı Artıda Tamamlamamız Önemli”



2024 Yılı İlk Altı Ay İhracat Değerlendirme Toplantısı'nda açıklamalarda bulunan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, ihracatçının önündeki engellerin bir an önce kaldırılmasının hayati önem taşıdığını vurguladı ve ekonomiyi soğutmadan enflasyonla etkili mücadele için ihracatın en etkili ve tek yol olduğunu altını çizdi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) 2024 Yılı İlk Altı Ay İhracat Değerlendirme Toplantısı, TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve TİM Sektörler Konseyi üyelerinin katılımıyla Dış Ticaret Merkezinde gerçekleştirildi. Toplantıda ilk yarı performansının yanı sıra güncel sorunlar ve ekonomi yönetiminden beklentileriyle ilgili değerlendirmelerde bulunan Mustafa Gültepe, yıl sonu için hedeflenen 267 milyar dolarlık hedef için ihracatçının yüksek maliyet düşük kur kısılacından çıkarılması gerektiğini söyledi. İhracatçının önündeki engellerin bir an önce kaldırılmasının hayati önem taşıdığını vurgulayan Gültepe, ekonomiyi soğutmadan enflasyonla etkili

mücadele için ihracatın en etkili ve tek yol olduğunu altını çizdi.

“İHRACATIMIZ SON 1,5 YILDIR YATAY SEYİR İZLİYOR”

TİM'in “İhracat 2024 Raporu”nun paylaştığı toplantıda yılın ilk yarısında hedefin gerisinde kaldıklarını bildiren Gültepe, şöyle devam etti: “Altı aylık ihracatımız 125,4 milyar dolara, 12 aylık ihracatımız ise 257,8 milyar dolara ulaştı. 2023 ile kıyasladığımızda altı aylık ihracatta yüzde 2, 12 aylık ihracatta yüzde 2,5 artıdayız. Henüz verisi kesinleşmeyen hizmet ihracatında ise ilk yarıyı 44,6 milyar dolar düzeyinde tamamlayacağımızı öngörüyoruz.

Hizmet ihracatımızı da geçen yıla göre yüzde 3,4 civarında artırmış bulunuyoruz. Gerek küresel pazarlardaki gelişmeler, gerekse içerideki sorunlara rağmen ilk altı ayı artıda tamamlamamız önemli. Ancak tablo 2024 için belirlediğimiz ve mütevazı sayılabilecek hedefe bizi taşımayabilir.

Çünkü aylık inış ve çıkışlar olmakla birlikte ihracatımız son bir buçuk yıldır genelde yatay bir seyir izliyor. Bu sonuçta Ukrayna ile başlayan ve Gazze ile devam eden bölgesel çatışmaların, AB ve ABD gibi büyük pazarlarda talepteki daralmanın elbette etkisi var. Ancak özellikle üretim maliyetlerimizdeki yüksek oranlı artışa rağmen kurun yatay seyri rekabetçiliğimize zarar verdi. Temmuzdan temmuza son bir yılda üretim maliyetlerimizde yüzde 100'ün üzerinde artış oldu. Bazı sektörlerde oran yüzde 120'nin de üzerine çıktı. Aynı dönemde dolar kurundaki artış ise yüzde 25'te kaldı. Dolayısıyla birçok sektörde fiyat tutturamıyoruz. Üretim maliyetlerine bakıldığında dolar bazında Asyalı rakiplerimizden en az yüzde 40, Avrupa'daki birçok ülkeden yüzde 15-20 pahalıyız. 267 milyar dolarlık 2024 hedefimiz yüksek maliyet, düşük kur kısıcında bulunuyor."

"HEDEFLERİ TUTTURMAK İÇİN HER YIL YÜZDE 10 BÜYÜMEK ZORUNDAYIZ"

Türkiye'nin rekabetçiliğini büyük ölçüde kaybettiğine dikkat çeken Gültepe, özellikle emek yoğun sektörlerde hasarın büyük olduğunun altını çizdi. Verilerin de tabloyu net bir şekilde ortaya koyduğunu belirten Gültepe, şöyle devam etti: "Kâr marjları düştüğü, hatta bazı sektörlerde müşteri kaybetmemek uğruna zararına satış yapıldığı için şirketlerin işletme sermayesi azaldı. Son dönemde konkordato ilan

TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Kâr marjları düştüğü, hatta bazı sektörlerde müşteri kaybetmemek uğruna zararına satış yapıldığı için şirketlerin işletme sermayesi azaldı. Son dönemde konkordato ilan eden firma sayısında ciddi artış var."

eden firma sayısında ciddi artış var. Biz Cumhuriyetimizin ikinci 100 yılına Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma vizyonunu ile başladık. 2028'de ise 375 milyar dolarlık mal ihracatı hedefliyoruz. Orta vadeli bu hedef için ihracatımızı her yıl ortalama yüzde 10 büyütmemiz gerekiyor. Ancak talebin daraldığı bir süreçte düşük kur ve yüksek maliyet kısıcında sıkışan ihracatla bu yıl için öngördüğümüz 267 milyar dolarlık hedefe ulaşmamız bile zor görünüyor. Uzun vadede ihracatta katma değeri artırmak, hâlen 1,5 dolar düzeyindeki kilogram birim fiyatımızı 3 doların üzerine çıkarmak durumunda olduğumuzu biliyoruz. Nitekim TİM olarak yüksek teknolojinin imkânlarını kullanma, tasarım, markalaşma, inovasyon ve yeşil üretim kapasitemizin gelişmesi için firmalarımıza öncülük ediyoruz. Sektörlerimiz Yeşil Mutabakat'a uyumun yol haritası niteliğindeki eylem planlarını tamamladılar. Uygulama sürecini belli periyodlarla takip ediyoruz. Kısa vadede ise rekabetçiliğimizi zayıflatan, hızımızı kesen, bizi oyundan düşüren engellerin bir an önce kaldırılmasını bekliyoruz."

Türkiye'nin zorlu bir enflasyonla mücadele sürecinden geçtiğini hatırlatan Gültepe, özellikle dar ve sabit gelirli kesimi zorlayan hayat pahalılığına karşı her türlü desteği vermeye hazır olduklarını bildirdi. Enflasyonla mücadele ederken büyümeyi sürdürmek için ihracatın tek ve

en etkili yol olduğunu vurgulayan Gültepe, "Ülkemizde daha önceki dezenflasyon süreçlerinde ihracata ağırlık vererek ekonominin soğumasını, üretimin yavaşlamasını, çarkların durmasını önlemiştik. Bugün de yine aynı anlayışla sorumluluk üstlenmeye hazırız." dedi.

"ENFLASYONLA KUR ARASINDAKİ FARK 5 PUANDAN FAZLA OLMAMALI"

Mustafa Gültepe, kısa vadede ihracata yeniden ivme kazandırmak için ekonomi yönetiminden beklentilerini şöyle sıraladı:

- Kur enflasyona paralel hareket etmeli, enflasyonla kur arasındaki fark beş puandan fazla olmamalı.
- Yurt içinde üretimi olmayan ya da talebi karşılayamayan ham madde ve ara malların ithalinde vergi yükü hafifletilmeli.
- Üretici ve ihracatçıya ilave yük getirecek, rekabetçiliğe daha da zarar verecek düzenlemeler gözden geçirilmeli.
- Üretimde kullanılan elektrik ve doğal gaz gibi enerji maliyetleri, koşulların elverdiği ölçüde asgari düzeyde tutulmalı.
- Zor dönemde Eximbank ve İGE AŞ'nin ihracatçımıza finansman desteğini çok anlamlı buluyoruz. Ancak süreci en az hasarla atlatabilmemiz ve önümüzdeki döneme hazırlanmamız için daha uygun koşullarda finansman imkânları oluşturulmalı.

Vergi Paketi Taslağı Değerlendirildi



Yeni vergi sistemi taslağı ve gündemdeki ekonomik gelişmelerin ele alındığı toplantıda, Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek yeni paket taslağı hakkında sunum yaptı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek başkanlığında, iş dünyası temsilcilerinin iştirakiyle düzenlenen istişare toplantısına katıldı. Hazırlıkları devam eden yeni vergi sistemi taslağı ve gündemdeki ekonomik gelişmelerin ele alındığı toplantıda Bakan Şimşek, ekonomi programı ve yeni vergi paketi taslağı hakkında sunum yaptı; bakan yardımcıları

ise vergi paketindeki maddelerin uygulama adımlarını anlattı.

“AYNI TARAFTAYIZ”

Toplantı sonrası değerlendirmelerde bulunan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, özellikle kayıt dışı ile ilgili olan bütün maddelerin kendileri tarafından desteklendiğini belirttiklerini ve daha fazla yaptırımların uygulanması gerektiğini söylediklerini aktardı. Gültepe, “Bilhassa üzerinde durduğumuz konular gelirden kurumlar vergisi, devreden KDV sorunu ve kurumlar vergisi tevkifatı oldu. Ayrıca yurt dışına çıkış harçlarından ihracatçıların muaf olması gerektiği talebinde bulunduk. İstişare etmek önemli. Biz de Türkiye için çalışıyoruz. Büyük, güçlü Türkiye olsun istiyoruz. Rekabetçiliği ve maliyet sistemini bozmadan yapıcı olacıklarına inanıyorum.” dedi.

Türkiye ile AB Arasındaki İlişkiler Güçleniyor



İş Dünyası Yuvarlak Masa Toplantısı'nda AB Gümrük Birliği işleyişi, bölgesel ticarete yönelik gelişmeler ve ekonomik ilişkilerin güçlendirilmesi konuları ele alındı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe; Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Avrupa Komisyonu Başkan Yardımcısı Valdis Dombrovskis, Türkiye'nin Avrupa Birliği Daimi Temsilcisi Büyükelçi Faruk Kaymakçı ve iş dünyası kuruluşlarının temsilcilerinin katılımıyla düzenlenen AB-Türkiye Yüksek Düzeyli Ticaret Diyalogu kapsamında ki "İş Dünyası Yuvarlak Masa Toplantısı"na katıldı. Toplantının açılışında konuşan Bolat, "2023 yılının ikinci yarısından bu yana Türkiye ile AB arasında yeni ve

olumlu bir gündem oluşturmak için özenle çalışıyoruz." dedi. AB ve Türkiye'nin yakın iş birliğini sürdürdüğünde, ekonomilerini dış şoklardan daha iyi koruyacağını ifade eden Bolat, "Beklentim, çabalarımızı koordine etmek için yeni bir format olarak Türkiye ile AB arasındaki Yüksek Düzeyli Ticaret Diyalogu'nun böylesine ileriye dönük bir vizyonun oluşmasına vesile olmasıdır. Bu yakın iş birliğinin Gümrük Birliğimizin güncellenmesine ve Türkiye-AB ilişkilerinin derinleşmesine de yol açacağından hiç şüphem yok." dedi.



WE ALWAYS FIND A WAY

ON THE ROAD WITH TRUST AND QUALITY



Türkiye Innovation Week 2024 için Geri Sayım Başladı

Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından bu yıl 11'incisi düzenlenecek Türkiye Innovation Week etkinliğine yönelik hazırlık çalışmaları devam ediyor.



Türkiye Innovation Week 2024, 10-12 Ekim tarihlerinde İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde çığır açan fikir liderlerini ve inovasyon meraklılarını bir araya getirecek.

TİM-TEB Girişim Evleri programının, girişimcilere kendilerini tanıtmaya ve kurumsal firmalarla ilişkilerini geliştirebilmelerine imkân sunan desteklerinden “İnoSuit S2C Buluşması” etkinliği, 1 Temmuz'da TİM Dış Ticaret Kompleksi Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonu'nda düzenlendi.

Türkiye Innovation Week 2024 kapsamında düzenlenen programa TİM-TEB Girişim Evleri girişimcileri ile İnoSuit firma temsilcileri katıldı. Toplantı çerçevesinde 34 start-up ve 14 kurumsal firma bir araya gelerek 80'den fazla B2B görüşmesi gerçekleştirdi. Program, B2B görüşmelerini tamamlayan firmaların program sırasında edindikleri deneyimleri TİM-TEB Girişim Evleri yöneticileri ve katılımcılarla paylaşmalarıyla

sona erdi.

Türkiye Innovation Week 2024, 10-12 Ekim tarihlerinde İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde çığır açan fikir liderlerini, dünyayı değiştiren yeniliklere yön verenleri ve inovasyon meraklılarını bir araya getirecek.

TIW 2024'ÜN MOTTOSU: SÜRDÜRÜLEBİLİR MOTİVASYON

Türkiye Innovation Week etkinliği kapsamında 18 Temmuz'da TİM Dış Ticaret Kompleksi Şehit Ömer Halisdemir Salonu'nda düzenlenen “TIW2024 II. Ortak Akıl Çalıştayı” programı ise TİM yöneticilerini, şirket temsilcilerini, yatırımcıları, girişimcileri, STK temsilcileri ile akademisyenleri bir araya getirdi. İnovasyondan Sorumlu TİM Başkan Vekili Kutlu Karavelioğlu'nun açılış ko-



nuşmaları ile başlayan çalıştayda, etkinliğin manifestosunu şekillendiren “Sürdürülebilir Motivasyon” teması ele alınırken TIW2024’e yönelik fikir ve öneriler tartışıldı.

Programın açılışında konuşan Karavelioğlu, 10 yıldır düzenledikleri Türkiye Innovation Week’in bu yılın 11’incisini gerçekleştirmek için yola çıktıklarını, bu amaçla geçen ocak ayında ilk çalıştay gerçekleştirdiklerini belirtti. TIW 2024 için “Sürdürülebilir Motivasyon” mottosuyla hız kesmeden çalışmalara başladıklarını bildiren Karavelioğlu, konuşmasına şöyle devam etti: “Gerçekleştirdiğimiz ilk çalıştayda öne çıkan “Birlikte İnovasyon Yaklaşımı” ile inovasyon ekosistemini güçlendirecek çalışmalar yapmak adına bu yılın temasını “Out of the Box: Human, Culture, Model” / Sıradışı Bakış: İnsan, Kültür, Model” olarak belirledik. Bu yıl odağımıza iş dünyasını ve üniversite-sanayi iş birliği paydaşlarını aldık. Bu amaçla da özellikle sanayi ve akademinin iş birliğine odaklı, entelektüel ve kültürel konulara da yer vermeyi hedefliyoruz. İhracattaki yükselişimizin yolu teknoloji seviyemizi artırmaktan geçiyor. Sürdürülebilirlik de bu yolda bizim en

önemli avantajlarımızdan biri olacak. Bu konuda Meclisimiz çok kıymetli çalışmalara imza atıyor. Ticaret Bakanımız da Türkiye’nin ihracatta oyun kurucu olması için AR-GE, yenilikçilik, teknoloji ve inovasyona öncelik vereceklerini her fırsatta ifade ediyor. Bu konuda ülkemizin izlediği pro-aktif tutumun meyvelerini kısa zamanda alacağımıza inanıyoruz.”

“1800’Ü AŞKIN GİRİŞİMCİMİZ 5,3 MİLYAR TL CİRO YAPTI”

Türkiye’nin ilk inovasyon geliştirme programı İnovaLİG’de, geçen yılın şampiyonu olan 30 firmanın, 2023’te 19 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiğini ifade eden Karavelioğlu, “Türkiye’nin en kapsamlı ve yaygın girişimcilik ailesi TİM-TEB Girişim Evi ile bugüne kadar desteklediğimiz 1800’ü aşkın girişimcimiz 5,3 milyar TL ciro yaparken, 695 milyon TL yatırım aldı. Şirketlerin inovasyon yetkinliğine uygun kulvarda mentörlük desteği aldığı İnoSuit programı kapsamında 269 firmaya toplam 40 binden fazla saat mentörlük hizmeti verdik. İhracatçı firmalarımızın yeşil dönüşümüne destek sağlamak için yeni hayata geçirdiğimiz ECOTİM Programı ve TİM-TÜBİTAK Yeşil

İnovasyon Mentörlük Programlarımızla ülkemize ve çevreye katkı sağlıyoruz.” diye konuştu.

6 Haziran’da ‘İhracatın Yeşil Dönüşümü Lansmanı’nu gerçekleştirdiklerini hatırlatan Karavelioğlu, “Burada tanıttığımız GREEN-TİM Platformu ile firmalarımızın karbon ayak izini hesaplıyor, ülkemiz ekonomisine orta vadede 500 milyon dolar tasarruf sağlamayı hedefliyoruz. Bütün bu çalışmalarımızın pozitif sonuçlarını Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızla takibini yaptığımız Küresel İnovasyon Endeksi’nde aldık. 2012 yılında endekste 74’üncü sıradaydık. Şimdi 39’uncu sıraya tırmandık.” dedi.

TİM olarak paydaşlarla ve çözüm ortaklarıyla çok katmanlı bir inovasyon ve girişimcilik ekosistemini oluşturduklarını vurgulayan Karavelioğlu, “Şimdi bu katmana bir de sürdürülebilirlik boyutunu ekliyoruz. Türkiye Innovation Week de bu konuda çok kilit bir rol oynuyor. 2022 etkinliğimiz, dört uluslararası ödül almıştı. 2023 yılındaki etkinliğimiz ise Global Eventex Awards’ta bir altın, iki gümüş ve iki bronz ödüle layık görüldü. 10 yıldır giderek artan bir grafikte elde ettiğimiz başarılarımızın devamı için hedeflerimize sağlam adımlarla yürüyoruz.” şeklinde konuştu.

TİM Başkan Vekili Kutlu Karavelioğlu:
“İhracattaki yükselişimizin yolu teknoloji seviyemizi artırmaktan geçiyor. Sürdürülebilirlik de bu yolda bizim en önemli avantajlarımızdan biri olacak.”

İklimlendirme Sektörünün Sürdürülebilirlik Eylem Planı Açıklandı

İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliğinin (İSİB), altı farklı eylem alanında 25 stratejik hedef belirleyerek hazırladığı “Sürdürülebilirlik Eylem Planı”, kamuoyuna sunuldu.



İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB), İklimlendirme Sektörü Sürdürülebilirlik Eylem Planı'nı Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlenen basın toplantısıyla açıkladı. İklim krizine yönelik farkındalık yaratmak ve sektörde sürdürülebilir dönüşümü sağlamak amacıyla altı ana eylem alanında 25 stratejik hedefi içeren planın tanıtım toplantısına, TİM Başkanı Mustafa Gültepe, İSİB Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal ve sektör temsilcileri katıldı. Eylem planıyla sektörde faaliyet gösteren firmaların sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşüm perspektifinde adımlar atmasını teşvik etmek ve sektörün uluslararası rekabet gücünü artırmak hedefleniyor.

TİM Başkanı Gültepe, toplantıda yaptığı konuşmada, Yeşil Mu-

tabakat süreciyle birlikte küresel ticarete oyunun kurallarının yeniden yazıldığını hatırlattı. TİM olarak dönüşümün merkezinde yer almak adına yeşil üretime odaklandıklarını belirten Gültepe, "Üç yıl önce TİM Sürdürülebilirlik Eylem Planı'nı açıkladık. Bugünle beraber 27 sektörümüzün tamamı eylem planlarını açıklamış oluyor. Artık yapılan tüm çalışmaların gelişmelerini raporlarla sunmaya, toparlamaya çalışıyoruz. Bu konuda özellikle önde gelen firmalarla iş birliği yapmaya devam ediyoruz." şeklinde konuştu.

“FARKINDALIĞI ARTIRMAZSAK SEKTÖRLERİMİZİ GELECEĞE TAŞIYAMAYIZ”

TİM ve ihracatçı birlikleri olarak Türkiye'yi geleceğe hazırlama noktasında çalışmaların sürdür-

TİM Başkanı Mustafa Gültepe: **“Dünyaya farklı bir gözle bakmamız, gelecek nesillere güzel bir dünya bırakma noktasında ortaya farklı bir performans koymamız gerektiğini düşünüyorum.”**

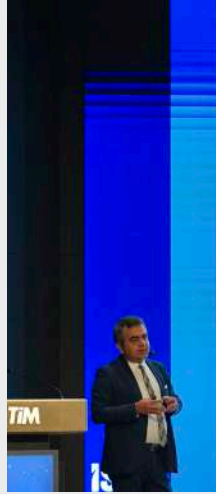
günü anlatan Gültepe, şu ifadeleri kullandı: "Dünyayı tüketmeden, dünya için üretmek sloganıyla birlikte üretim yaparken mutlak suretle çevreye en az zararlı, geri dönüşümlü ürünleri kullanarak, özellikle dünyaya farklı bir gözle bakmamız, gelecek nesillere güzel bir dünya bırakma noktasında ortaya farklı bir performans koymamız gerektiğini düşünüyorum. O yüzden bu konularla ilgili birliklerimizin yapacağı çalışma, takip, raporlama, eylem planları çok önemli. Çünkü bizler firmalarımıza ve tedarikçilerimize rehber olmak durumundayız.

Rekabetçilik konusunda zaten sorun yaşadığımız bir noktadayız. Özellikle sınırda karbon vergisiyle karşı karşıya kalmış olduğumuz durumlarda ihracat yapmak, ihracatı büyütme, geliştirmek çok daha zor olacak. O yüzden ortaya konulmuş olan bütün eylem planları ile ilgili çalışmalar bundan sonra da devam edecek. Farkındalığı artırmak lazım, eğer bu konularla ilgili farkındalığı artıramazsak sektörlerimizi geleceğe taşıma şansımız yok."

Hafta başında Brüksel'de, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ile katıldıkları görüşmelerde de yeşil dönüşümün kritik başlıklar arasında yer aldığını belirten Gültepe, "TİM Brüksel Ofisimizle birlikte Avrupa iş dünyası ve karar vericilerle iletişimimizi güçlendirecek, gelişmeleri çok daha yakından takip edeceğiz." dedi. Firmalara ücretsiz olarak karbon ayak izi hesaplama ve raporlama imkânı da sağladıklarını dile getiren Gültepe, tüm firmaları karbon ayak izi ölçümlerini yapmaya davet etti.

"SEKTÖRÜMÜZÜN ÖNÜNDE ÇOK ÖNEMLİ FIRSATLAR VAR"

"İklimlendirme Sektörü Sürdürülebilirlik Eylem Planı, sektörün



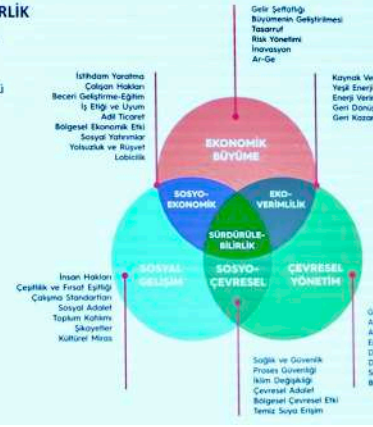
SEKTÖREL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK EYLEM PLANI LANSMANI

ORTAK SORUMLULUKLAR: SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Sürdürülebilirlik çok boyutlu olarak ele alınması gereken bir meseledir.

İklim değişikliği ile mücadele pek çok alanda ve çok yönlü olarak yürütülmesi gereken bir süreçtir.

İklim değişikliği ile mücadele ve olumsuz etkilerin bertarafı ekonomik, politik, sosyal ve çevresel aksiyonların alınması ve sürecin yeniden kurgulanması için bir zorunluluktur.



geleceğini şekillendirmeyi ve daha yeşil bir geleceğe katkıda bulunmayı amaçlıyor." diyen İSİB Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, iklimlendirme sektörünün enerjiyi çok yoğun kullanan bir sektör olduğunu vurguladı. Şanal, eylem planını, kendi bünyelerinde bir ekip oluşturarak, uzun süreli gelişmeleri de takip ederek hazırladıklarını söyledi.

Planda, "farkındalık", "yönetişim", "finansal sürdürülebilirlik", "çevresel sürdürülebilirlik", "sosyal sürdürülebilirlik", "teknoloji ve inovasyon" olmak üzere altı farklı eylem alanında, 25 stratejik hedef ortaya koyarak sektörün dönüşümüne katkıda bulunmayı hedeflediklerini belirten Şanal, "Sektörümüzün önünde çok önemli fırsatlar ve tehditler de var. Özellikle Avrupa'da enerji direktifleri ve Yeşil Mutabakat sonrasında her sektörümüz birçok konuda hazırlık yapmaya ve fosil yakıtlardan uzaklaşmaya başladı. Avrupa'da da pazar payımızı kaybetmemek için hazırlıklar yapıyoruz." diye konuştu. Şanal, bu noktada ısı pompaları, iç hava kalitesi çözümleri ve yalıtım gibi alanlarda büyük bir potansiyele sahip olduklarını belirterek, eylem planının bu alanlarda yatırımları teşvik ederek ve yeni teknoloji-

lerin benimsenmesini sağlayarak sektörün rekabet gücünü artıracaklarını kaydetti.

"İHRACATIN YÜZDE 44'Ü AB ÜLKELERİNE YAPILIYOR"

Mehmet Şanal, yaşanan gelişmeler sonrasında sürdürülebilirliğin bir zorunluluk hâline geldiğini dile getirerek, "Bu dönüşümü gerçekleştirmek için hepimize görevler düşüyor. Bu konuda da kamu, sektör ve sivil toplum örgütlerini doğru şekilde bilgilendirerek geleceğimizi doğru şekilde inşa etmemiz gerekiyor. Eylem planımız, bu yolda atacağımız ilk adımdır." dedi.

Temiz, akıllı ve yeni teknolojilerin adaptasyonu, sektörde dögüsel ekonomi perspektifinin etkinleştirilmesi gibi konularda da çalışmaların sürdüğünü söyleyen Şanal, şunları kaydetti: "Aynı zamanda yenilenebilir enerji kullanımıyla düşük emisyonlu ham madde seçiminin artırılması gibi çalışmalarda sektörün yanında yer almaya ve bu alanlarda dönüştürücü projelere imza atmaya devam edeceğiz. Dileriz, eylem planımız tüm sektörümüz ve üye firmalarımız için rehber bir belge olur ve ihracatçılarımızın sürdürülebilirlik çerçevesindeki değişim ve dönüşümüne katkı sağlar."

PARANIN GELECEĞİ...

Ulusal paraların arzı artık Merkez Bankaları sayesinde değil bankaların gayretiyle büyüyor. Ayrıca banka uygulamalarında gördüğümüz paranın büyük kısmı da artık dijital oldu. Tamamı dijital olduğu gün kayıt dışılıktan kurtulabileceğiz diye düşünüyorum.



PROF. DR. EMRE ALKIN

Geçenlerde Türkiye gibi yüksek enflasyon yaşayan ülkelerde neden Merkez Bankalarının büyük banknot basmadığı üzerine bir tartışmanın içinde buldum kendimi. Canlı yayın olduğu için kelimelerimi dikkatlice seçerek, şöyle dedim: "Tamamen dijital paraya geçelim, 500'lük 1.000'lik banknot tartışması sonra ersin. Neredeyse hiçbir mal ve hizmetin fiyatı dümdüz 500 ya da 1.000 değil zaten. Dolayısıyla 1.000'i konuşacağımıza 954 ya da 1.253'ü konuşalım."

Bu kadar basit. Ancak dediğim gibi Merkez Bankaları varlıklarını hâlâ para üretmeye dayanıyorlar. Hâlbuki para artık bankalar ve finans kurumlarında üretiliyor. Aşağıda sebebini anlatacağım. Şimdi başlıktaki konuya döneyim. Çıkış felsefesi merkezci para sistemine karşı bir alternatif olan kripto paralar, blok zincir evreninin aslında öğelerinden bir tanesi. Nesnelere değer katan "otantisite" özelliğinin dijital dünyada temeli olan blok zincir ile kripto değerler çoğu zaman bir tutuluyor. Hâlbuki kripto değerler dijital evrenin ürettiği veya ürettiği bir öge.

Aslına bakılırsa neoliberalizm başlığı altında giderek esaretini artıran insanoglunun, söz konusu esaretten kurtulması için son kale, kripto değerlerdir. Hemen izah edeyim: Merkez Bankaları ve bankalar, bunların yanında para ve sermaye piyasasının borsalar dâhil tüm kurumları ve

nihayetinde basılan ulusal paralar kapitalizmin en güçlü kaleleri. Yasalar, mevzuat ve kurallar bu hükümetlerden çok bu organizasyonun talepleri doğrultusunda çıkıyor. "Piyasa" denilen mekanizma aslında giderek otokratikleşen yönetim tarzına karşı para kazandığı için susup ses çıkarılmayan bir nesil yetiştirdi desem yanlış olmaz.

Bu sistemde "aşırı güçlenme" yok, sadece müsaade edildiği kadar güçlenmek var. Ali Baba'nın başına gelenler gibi. Zenginlik, borçlar ve varlıklar sadece dolar cinsinden ifade edilebilir. Söz konusu "dolar" önce ABD ve sonra da diğer devletler tarafından izlenir. Doların bir yerden diğerine hareket etmesi müsaade ile olur. Servetinin bir noktadan diğerine transfer edilmesi kolaylaştırılır veya zorlaştırılır. Tüm bunlar rasyonel olmayan siyasi ve diplomatik kararlara göre "güçlüler" tarafından düzenlenir. Yaptırım, gri liste vs gibi uygulamalar da güçlü ülkelerin keyfine bırakılmıştır.

Kripto değerler, tasarrufların bir noktadan diğerine harekette Merkez Bankalarının ortaya koyduğu sistemden daha hızlı ve kolay bir alternatif sunduğu için bir anda Hindistan'dan Rusya'ya, oradan da Latin Amerika'ya kadar cazibeli hâle geldi. Her ne kadar hükümetler müdahale edip durdurmaya çalışsa da kriptoların başlangıçtaki ulvi amacından sapıp "hızlı zenginleşmenin"

YAZARIN NOTU

Merkezciyetçi unsurlar ile merkezciyetsiz unsurlar arasındaki mücadeleden kimin galip çıkacağını kestirmek zor. Ancak Merkez Bankaları tarihten silinse de bankacılık faaliyetinin devam edeceğini söyleyebilirim. Bir süre "dual" sistem ile yola devam eder, sonra şu ana kadar akla gelmeyen bir referans değer ile kriptolar piyasalara egemen olur diye düşünüyorum.

enstrümanı olduğunu gördük. Bu furyanın en önemli temsilcisi elbette Bitcoin.

Toplamda 21 milyon Bitcoin'i yüzde 57 oranla en çok bireysel yatırımcılar elinde tutmakta. ABD'de kamu ve özel kurumların kripto varlık alabilmelerine müsaade çıkmasına rağmen henüz şirketler Bitcoin'in yüzde 3,7'sini elinde tutuyor. Devletlerin elinde de Bitcoin arzının yüzde 2,7'si bulunuyor. Yılbaşında beraber konferans verdiğimiz bir uzman "Çinliler altın alıyor Amerikalılar Bitcoin" demişti. Hatta Yuan'ın altına doların da Bitcoin'e endeksleneyeceğini iddia etmişti. O kadarını bilemem ama hatırı sayılır miktarda bireysel ve kurumsal tasarrufun kripto değerlerde olduğunu görüyoruz.

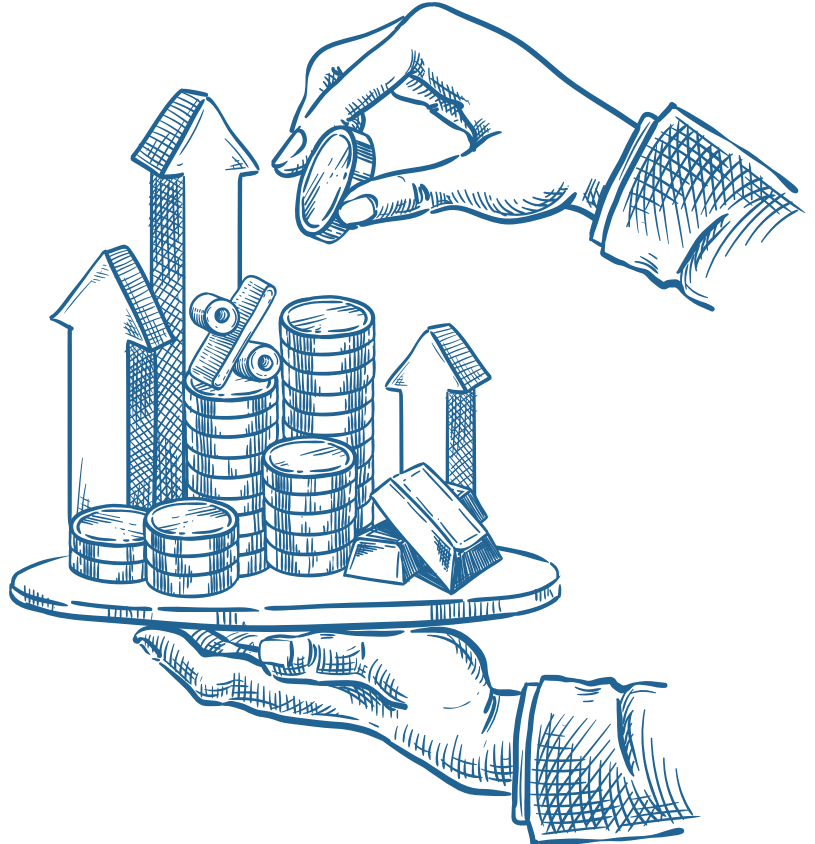
Bu arada Bitcoin gibi dalgalanan kripto değerlerin yanında dolara ve altına endekli olan stable coinler de var. Hatta İsviçre Merkez Bankası 1000 franklık banknotları doğrudan doğruya stable coine dönüştürmeyi düşündüğüne dair haberler sızıyor. Bu arada dijital para ile kripto değerleri birbirine karıştırmamak lazım.

Ulusal paraların arzı artık Merkez Bankaları sayesinde değil bankaların gayretiyle büyüyor. Mevduat ve kredi faizinin çarpan etkisiyle büyüyen para arzının artık pek az kısmı Merkez Bankalarının bastığı para. Ayrıca banka uygulamalarında gördüğümüz paranın büyük kısmı da artık dijital oldu. Tamamı dijital olduğu gün kayıt dışılıktan kurtulabileceğiz diye düşünüyorum. Kripto varlıklar ise tekrar hatırlatmak gerekirse merkezizsiz ortamda üretilmiş itibarlı alışveriş birimleridir. Aynen paraya ait fonksiyonları taşırlar. Tasarruf edebilme, mal ya da hizmet satın alabilme, küçük değerlere bölünebilme ve dolaşımında olabilme vs

gibi. Dolayısıyla para gibi muamele görmekteler.

Hâlâ şunu soran var elbette: "Paralar tamamen dijitalleşmiş hâle geldiğinde kripto değerlere ihtiyaç kalacak mı?" Tekrar etmek gerekirse, merkezizyetçi unsurlar ile merkezizyetsiz unsurlar arasındaki mücadeleden kimin galip çıkacağını kestirmek zor. Ancak Merkez Bankaları tarihten silinse de bankacılık faaliyetinin devam edeceğini söyleyebilirim. Bir süre "dual" sistem ile yani hem resmi paralar hem de kriptolarla yola devam eder, sonra şu ana kadar akla gelmeyen bir referans değer ile kriptolar piyasalara egemen olur diye düşünüyorum. Bu referans değerinin hem hükümetler hem kurumlar hem de bireyler tarafından kabul göreceğini tahmin ediyorum. Önümüzdeki zaman zarfında bununla ilgili fikir jimnastiğini yapacağız.

Toplamda 21 milyon Bitcoin'i yüzde 57 oranla en çok bireysel yatırımcılar elinde tutmakta. ABD'de kamu ve özel kurumların kripto varlık alabilmelerine müsaade çıkmasına rağmen henüz şirketler Bitcoin'in yüzde 3,7'sini elinde tutuyor. Devletlerin elinde de Bitcoin arzının yüzde 2,7'si bulunuyor.





İhracatta Hedef

Oyunda Kalmak

Piyasalardaki dalgalı seyir nedeniyle ihracat ortamının gün geçtikçe zorlaştığı 2024 yılının ilk yarısında ihracatını yüzde 2 oranında artırmayı başaran Türkiye, bu artışa rağmen zorlu koşullardan fazlasıyla etkilendiği bir dönem geçiriyor.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), geçen ay Ticaret Bakanlığı ile birlikte haziran ayı ve ocak-haziran dönemi dış ticaret verilerini açıkladı. Türkiye'nin haziran ayı ihracatı 18,6 milyar dolar olurken yılın ilk altı aylık dönemindeki toplam ihracat 125,4 milyar dolar seviyesine yükseldi. 12 aylık ihracatın ise 257,8 milyar dolara ulaştığı kaydedildi.

Piyasalardaki dalgalı seyir nedeniyle ihracat ortamının gün geçtikçe zorlaştığı 2024 yılının ilk yarısında ihracatını yüzde 2 oranında artırmayı başaran Türkiye, bu artışa rağmen zorlu koşullardan fazlasıyla etkilendiği bir dönem geçiriyor. Küresel ve iç piyasadaki belirsizlik, kurdaki dalgalanma ve yüksek enflasyonun getirisi olan maliyet artışları, ihracatçının elini güçleştirdiği gibi kayıpları da beraberinde getiriyor. TL maliyetleri ve döviz kuru arasında sıkışmış durumdaki ihracatçının isteği ise net: Kurların enflasyon oranında artmasını isteyen ihracatçı, belirsizlik ortamından uzaklaşarak dengeli bir pazarda gemisini yürütmek istiyor.

İHRACATTAKİ İLK ÜÇ DEĞİŞMEDİ

Türk ihracatının lokomotif sek-

törleri olan otomotiv, kimyevi maddeler ve hazır giyim, 2024 yılının ilk altı aylık döneminde gerçekleştirdiği ihracat ile listenin ilk sıralarına yerleşti. En çok ihracat yapan sektörler sıralamasının daimi üyelerinden olan otomotiv sektörünün ilk yarı ihracatı 17,7 milyar dolar oldu. Otomotiv sektörünü 15,8 milyar dolarla kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü izledi. Üçüncü sıraya ise 8,7 milyar dolarlık ihracatı ile hazır giyim yerleşti. Çelik sektörü ilk yarıda yüzde 10,6 artışla 7,9 milyar dolarlık ihracata imza atarak dördüncü sırada konumlanırken demir ve demir dışı metaller sektörünün ihracatı 7,8 milyar dolar oldu.

Yılın ilk yarısında ihracatını en çok artıran ilk üç sektör ise sırasıyla fındık ve mamulleri, gemi, yat ve hizmetleri ile savunma ve havacılık sanayii oldu. Fındık sektörü, altı aylık dönemde 125 ülkeye ihracat gerçekleştirmesinin yanı sıra 144,6 bin ton fındık ihracatıyla ülkeye 1,1 milyar dolar döviz girdisi sağladı. Yılın ilk yarısındaki artış oranı ise yüzde 39,5 oldu. Gemi, yat ve hizmetleri sektörünün ihracatı bu dönemde 923,5 milyon dolara ulaştı. Sektör altı aylık dönemde geçen yıla göre yüzde 36,8

DIŞ TİCARET VERİLERİ (MİLYON DOLAR)

		<i>Ihracat</i>	<i>İthalat</i>	<i>Dış Ticaret Hacmi</i>	<i>Dış Ticaret Dengesi</i>	<i>İhr./ İth. Oran (%)</i>
<i>Ocak-Haziran</i>	2023	123.044	184.377	307.421	-61.334	66,7
	2024	125.446	168.686	294.132	-43.240	74,4
	Değişim %	2,0	-8,5	-4,3	-29,5	



Ocak-Haziran Döneminde İhracatını En Çok Artıran İlk Beş Sektör

- Fındık ve Mamulleri %**39,5**
- Gemi, Yat ve Hizmetleri %**36,8**
- Savunma ve Havacılık Sanayii %**21,6**
- Meyve Sebze Mamulleri %**20,2**
- Kuru Meyve ve Mamulleri %**14,7**

%2

Önceki yılın ocak-haziran dönemine göre ihracattaki artış.

%8,5

Önceki yılın ocak-haziran dönemine göre ithalattaki azalma.

%4,3

Önceki yılın ocak-haziran dönemine göre dış ticaret hacmindeki azalma.

artış kaydetti. İhracatını artıran sektörler arasında üçüncü olan savunma ve havacılık sanayisi ise haziranda 563 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Sektörün yılın ilk yarısındaki ihracatı ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 21,6 oranında artarak 2,8 milyar dolar oldu.

İLK YARIDA EN FAZLA İHRACAT ALMANYA'YA YAPILDI

Yılın ilk altı aylık döneminde en çok ihracat yapılan ilk 10 ülke sırasıyla Almanya, Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Birleşik Krallık, İtalya, Irak, İspanya, Fransa, Hollanda, Romanya ve Rusya oldu. Almanya'ya 8,9 milyar dolar, ABD'ye 6,5 milyar dolar, Birleşik Krallık ve İtalya'ya 5,8 milyar dolar, Irak'a 5 milyar dolar, İspanya'ya ise 4,6 milyar dolarlık ihracat yapıldığı kaydedildi. Türkiye'nin ilk yarı performansı incelendiğinde en fazla ihracatın AB ülkelerine yapıldığı görülüyor.

Altı aylık dönemde Türkiye'nin ihracatını değer bazında en fazla artırdığı ülke Romanya oldu. Ülkemizden Romanya'ya ihracat yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre 856,8 milyon dolar artış gösterdi. Romanya'yı, 739,2 milyon dolarla Irak, 714,1 milyon dolarla Hollanda, 453,4 milyon dolarla ABD, 374,9 milyon dolarla İtalya takip etti. Yılın ilk yarısında Irak'a 5 milyar dolarlık, Hollanda'ya yaklaşık 4 milyar dolarlık, ABD'ye 6,5 milyar dolarlık, İtalya'ya 5,9 milyar dolarlık ihracat yapıldı.

Ocak-haziran döneminde ülkemizin komşuları İran, Yunanistan, Irak, Gürcistan, Suriye ve Bulgaristan'a yapılan ihracat dikkat çekti. Türkiye 2024'ün ilk yarısında komşu ülkelere toplam 11,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Geçen yılın aynı döneminde 10,4 milyar dolar olan ihracattaki artışın yüzde

11,6 arttığı kaydedildi.

İHRACATÇI PAZAR KAYBEDİYOR

2023 yılında mal ihracatçısı 26 sektörün dokuzunda pazar kaybı yaşanmıştı. Bu yılın ilk yarı dönemindeki ihracat incelendiğinde geçen yıla benzer bir tablo olduğu görülüyor. Türkiye'nin ihracatta lokomotif sektörlerinden biri olan hazır giyimde 2023'ün ilk altı ayında 9,9 milyar dolar olan ihracat, bu yılın aynı döneminde yüzde 12,8 oranında düşüşle 8,7 milyar dolara geriledi. 2022'nin ilk altı ayı ile kıyaslandığında kayıp oranı yüzde 20'ye yaklaşıyor.

Diğer birçok sektörde de benzer durumlar söz konusu. Bu yılın ilk yarısında demir ve demir dışı metallerde yüzde 6,7, tekstilde yüzde 3,8, mobilyada yüzde 4,5, çimento, cam, seramik ve toprak ürünlerinde yüzde 9,4, deride yüzde 26,7, zeytin ve zeytinya-



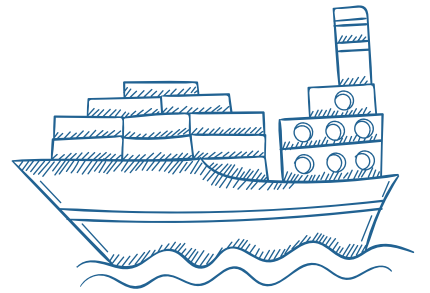
ğında ise yüzde 22,3 oranında kayıp yaşandı.

TÜRK LİRASIYLA YAPILAN İHRACAT 519,7 MİLYAR LİRA OLDU

İlk altı aylık süreçte yapılan toplam ihracatın Türk lirasıyla yapılan kısmında da artış kaydedildi. Türk lirasıyla yapılan ihracat, ocak ayında geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 49,7 artışla 21,8 milyar lirayı bulmuştu. Bu rakam şubat ayında 25,1 milyar liraya, mart ayında 26,3 milyar liraya, nisan ayında 22,2 milyar liraya, mayıs ayında 27,7 milyar liraya yükseldi. Türk lirasıyla yapılan ihracat haziran ayında, 2023'ün haziran ayına kıyasla yüzde 29 artışla 21,3 milyar lira olarak kaydedildi. Böylece dış ticaret hacmi haziranda 82,1 milyar lirayı buldu. Ocak-haziran döneminde yapılan dış ticaret, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 55

yükselişle 93,1 milyar liradan 144,6 milyar liraya yükseldi. Aynı dönemde ithalat ise 254,9 milyar liradan 374,9 milyar liraya yükseldi. Tabloya göre değerlendirildiğinde 2024'ün ilk altı ayında Türk lirasıyla yapılan ihracatın, yüzde 49,3 artışla 348,1 milyar liradan 519,6 milyar liraya yükseldiği kaydedildi.

Altı aylık dönemde Türkiye'nin ihracatını değer bazında en fazla artırdığı ülke Romanya oldu. Ülkemizden Romanya'ya ihracat yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre **856,8 milyon dolar** artış gösterdi.



Ocak-Haziran Döneminde En Fazla İhracat Yapan İlk Beş Şehir

1. İstanbul **45 milyar dolar**
2. Kocaeli **9,9 milyar dolar**
3. Bursa **8,1 milyar dolar**
4. İzmir **6,6 milyar dolar**
5. Ankara **6,4 milyar dolar**

“REKABETÇİLİĞİMİZİ ZAYIFLATAN KOŞULLAR DEĞİŞMEDİĞİ TAKDİRDE KAYIPLAR SÜRECEK”



Mustafa Gültepe
Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı

Moda endüstrimiz açısından 2024'ün ilk yarısının arzu ettiğimiz gibi geçtiğini söyleyemeyiz. Aksine son derece zorlu bir altı ayı geride bıraktık. İhracatımızda nisan 2023'te başlayan gerileme dönemi bu yılın ilk yarısında ne yazık ki hızlandı. Çünkü yüksek maliyetlere rağmen kur yatay seyrettiği için firmalarımız fiyat tutturmakta zorlanıyor. Fiyat tutturamadığımızda rekabetçiliğimizi kaybediyoruz. Dolayısıyla kurun enflasyona paralel artması gerekiyor. Aksi takdirde oyundan düşüyoruz. Bugün üretim maliyetlerimiz Asyalı rakiplerimizden en az yüzde 40 daha pahalı. Avrupa'da bile birçok ülkeye göre üretimde yüzde 15-20 pahalı kalıyoruz. Firmalarımız müşteri kaybediyor. Giden bir müşteriyi iki yıldan önce getirme şansımız neredeyse yok. Hazır giyim ile birlikte özellikle emek yoğun tüm sektörlerimizde aynı sorunla karşı karşıyayız. Verilere baktığımızda da bu gerçeği tüm çıplaklığı ile görebiliyoruz.

En büyük pazarlarımız olan Almanya, İspanya ve İngiltere başta olmak üzere birçok ülkeye ihracatımızda gerileme bu yılın ilk yarısında da devam etti. 2023'ün ilk altı ayında 9,9 milyar dolar olan hazır giyim ihracatımız bu yılın aynı döneminde yüzde 12,8 düşüşle 8,7 milyar dolara geriledi. 10,8 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiğimiz 2022'nin ilk altı ayı ile kıyasladığımızda ise kaybımız yüzde 20'ye yaklaşıyor. İhracatımızın daralması üretimimize ve istihdamımıza da yansıyor. En güncel veri olan Nisan 2024 itibarıyla 2022'ye göre istihdamımızda 137 bin kayıp yaşadık.

Elbette İHKİB olarak biz de tüm olumsuz koşullara rağmen

fuarlara millî katılım düzenlemeye, ticaret ve alım heyetleri gerçekleştirerek firmalarımızı alıcılarla bir araya getirmeye devam ediyoruz. Yılın ilk yarısında beş ülkede 10 fuara toplam 406 firmamızla millî katılım düzenledik. Yine aynı dönemde yedi ticaret ve alım heyetinde 188 firmamızla 1098 alıcıyla buluşturduk. Kısa sürede Avrupa'nın en büyük fuarı konumuna getirdiğimiz IFCO'nun altıncısını 7-9 Ağustos tarihleri arasında düzenleyeceğiz. Firmalarımızın, 150'nin üstünde farklı ülkeden alıcı beklediğimiz IFCO'da geliştirilecekleri iş birlikleri ile ihracatta yeni bir sinerji yakalamak istiyoruz.

Özellikle yılın son çeyreğinde küresel pazarlarda talebin canlanması bekleniyor. Ancak üretimde çok pahalı kaldığımız için siparişlerin büyük bölümü rakip ülkelere gidiyor. Dolayısıyla ikinci yarı için de umutlu konuşmuyoruz. 2023'ü 19,3 milyar dolar ihracatla kapatmıştık. Bu yıl en iyimser senaryoyla 18 milyar dolara ulaşabileceğimizi öngörüyoruz. Rekabetçiliğimizi zayıflatan koşullar değişmezse önümüzdeki 2025'te de bu kaybın artmasından endişe ediyoruz.

Fiyat tutturamadığımız için rekabetçiliğimizi kaybediyoruz. **Kurun enflasyona paralel artması gerekiyor. Aksi takdirde oyundan düşüyoruz.**



“2024 YILI İÇİN İHRACAT HEDEFİMİZ 39 MİLYAR DOLAR”



Baran Çelik
Otomotiv İhracatçıları Birliği
(OİB) Yönetim Kurulu Başkanı

Bu yılın ilk altı aylık döneminde, otomotiv endüstrisinin ihracatı geçen senenin aynı dönemine kıyasla yüzde 2,3 artarak 17 milyar 701 milyon dolara yükseldi. Tedarik endüstrisi ihracatımız yüzde 1 artarak 7 milyar 241 milyon dolar olurken tüm otomotiv ihracatından aldığı pay yüzde 40,9 oldu. Binek otomobiller ihracatı yüzde 4, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatı yüzde 19 ve otobüs-minibüs-midibüs ihracatı yüzde 34 artarken, çekiciler ihracatı ise yüzde 57 azaldı. En büyük pazarımız 2,4 milyar dolar ile Almanya olurken diğer önemli pazarlardan Birleşik Krallık'a yüzde 21, İtalya'ya yüzde 9, ABD'ye yüzde 9 ve Romanya'ya yüzde 28 artış kaydettik. Ülke grubu olarak AB ülkeleri yüzde 67 pay ve 11,9 milyar dolar ihracat ile ilk sırayı korudu. Diğer Avrupa ülkelerine yüzde 21, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesine yüzde 11 ve Afrika ülkelerine yüzde 9 ihracat artışı yaşarken Bağımsız Devletler Topluluğuna ihracatımız yüzde 10 azaldı.

Genel olarak ülkemiz ve dünya ekonomisinde yüksek enflasyon ve faiz artırımları nedeniyle finansmana erişimin zor olduğu dönemden geçiyoruz. Rekabetin her zamankinden daha da güç hâle geldiği bir dönemde ülke ekonomisine değer katmayı sürdürmek elbette ki takdir edilmesi gereken bir başarıdır.

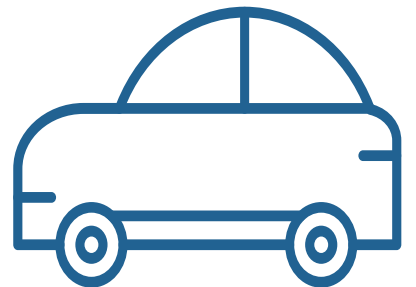
Öncelikle otomotiv endüstrimiz 200 AR-GE ve Tasarım Merkezi ve 50 bin mühendisi ile inovasyonda öncü, yılda yaklaşık 35 milyar dolar ihracat yapan, 550 bin kişiye istihdam sağlayan, her üç dakikada dokuz araç üreten, altısını ihraç eden ve 200 bin dolar değer yaratan dev bir sektördür.

Dünyanın 13'üncü, Avrupa'nın dördüncü büyük araç üreticisiyiz.

Türkiye otomotiv endüstrisi 2006 yılından bu yana, yani son 18 yılın 17'sinde Türkiye ihracatının lideri durumunda. Son 18 yıldaki dış ticaret fazlamız yaklaşık 80 milyar dolar. Cumhuriyetimizin 100. yılını kutladığımız geçen yıl, bir önceki seneye göre yüzde 13 artış ve 35 milyar dolar ile tüm zamanların ihracat rekorunu da kırdık.

Bu yıl en az yüzde 10 büyüme hedefi ve 39 milyar dolarlık ihracat hedefimiz vardı. Altı aylık performans sonunda bu hedefe tekrar baktığımızda, gidışat 39 milyar doların biraz altında kalacağımız yönünde. Ancak bu yılı da lider sektör olarak ilk sırada kapatacağımızı gösteriyor. İhracat hedeflerimize ulaşma yolunda ana pazarımız Avrupa Birliği ülkelerinin yanı sıra Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında yer alan ülkeler ve MENA Bölgesi de büyüme hedeflerimiz arasında olan pazarlar. Bu yıl da ihracatçılarımızı millî katılım fuar organizasyonları, ticaret ve alım heyetleri ile yurt dışındaki muhatapları ile bir araya getirmeye devam ediyoruz. Bu doğrultuda yurt dışı faaliyetlerimize olan büyük ilginin artarak devam etmesini bekliyor, ülkemizin ihracat hedefleri doğrultusunda faaliyetlerimizi çeşitlendirmeyi amaçlıyoruz.

İhracat hedeflerimize ulaşma yolunda ana pazarımız Avrupa Birliği ülkelerinin yanı sıra Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında yer alan ülkeler ve MENA Bölgesi de büyüme hedeflerimiz arasında olan pazarlar.



“İKİNCİ YARIDA ENFLASYONUN İSTENİLEN DENGEEYE GELMESİNİ BEKLİYORUZ”



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

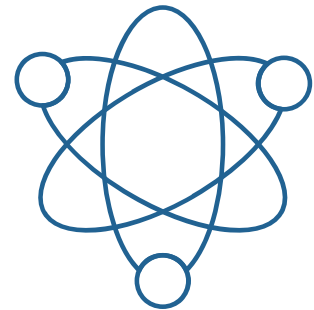
İhracatın yükselen yıldızı kimya sektörü olarak Türkiye'nin ihracattaki lokomotif ve stratejik sanayi alanlarından biri olmayı sürdürüyoruz. Türkiye'nin en çok ihracat yapan ikinci sektörüüz. Bu yılın ilk yarısında gerçekleştirdiğimiz 15,8 milyar dolarlık kimyevi maddeler ve mamulleri ihracatı ile ülke ihracatından yüzde 12,6 pay aldık. Geçen yıl ocak-haziran dönemine göre ihracatımız yüzde 8 arttı. Bu dönemde en çok ihracat yaptığımız ilk 10 ürün grubu sırasıyla mineral yakıtlar, mineral yağlar ve ürünler, plastikler ve mamulleri, anorganik kimyasallar, uçucu yağlar, kozmetikler ve sabun, kauçuk, kauçuk eşya, eczacılık ürünleri, boya, vernik, mürekkep ve müstahzarları, muhtelif kimyasal maddeler, yıkama müstahzarları ve organik kimyasallar oldu. Yine bu dönemde en çok ihracat yaptığımız ilk 10 ülke ise Hollanda, Romanya, ABD, İtalya, İspanya, Rusya, Almanya, Irak, İngiltere ve Mısır olarak sıralandı.

Ocak ayından bu yana 11 fuar millî katılımının yanı sıra dört info stand katılımı, altı sektörel ticaret heyeti ve bir alım heyeti düzenledik. Yıl sonuna kadar Avrupa bölgesinde Almanya, Fransa, Hollanda, İtalya, Ortadoğu Asya'da Birleşik Arap Emirlikleri, Afrika kıtasında Cezayir ve Tanzanya, Uzak Doğu Asya'da Endonezya, Malezya, Hong Kong, Amerika kıtasında Meksika ve Panama ile Avustralya ülkelerini merkeze alan etkinlikler ile ihracatçılarımızın potansiyelini hedef pazarlara taşımaya devam edeceğiz. Ülkemizin büyümesi ve ekonominin gelişimi için stratejik önemi bulunan kimya sektörümüz, gerek Türkiye'nin ilk 500 büyük sanayi ku-

ruşu arasında gerekse ilk 1000 ihracatçı arasında ilk sıralarda yer alıyor. Dünyada ekonomisi en güçlü ilk 10 devlete baktığımızda 8'inin kimya sektöründe de öncü olduklarını ve kimya sanayilerinin güçlü olduğunu görüyoruz.

Yılın ikinci yarısından beklentimiz öncelikle enflasyonun istenilen dengeye gelmesi. Baz etkisi ile enflasyonun yılın ikinci yarısında düşeceğini görüyoruz ancak faizlerin hâlen yüksek olması, sıcak para ile ticaret ve yatırım yapan yatırımcılar için kârlı gözükse de sanayici ve ihracatçılar için problem olmaya devam ediyor.

Ayrıca döviz kurlarının enflasyona uygun bir şekilde hareket etmesi ihracatçılarımızın rekabetçiliği açısından önem arz ediyor. Bununla birlikte diğer önemli beklentilerimizi açıklamak gerekirse; ihracattan gelen dövizlerin, firmalarımızın ithalatlarında kullanılan yurt dışı döviz ihtiyaçları karşılığında tekrar dövize geçilmesi istenirken bankaların aldıkları komisyon oranları yaklaşık yüzde 5'e varıyor. Bu aradaki makasın makul seviyeye çekilmesi, mevzuatların sadeleşmesi örneğin ihracattaki yurda getirilen dövizden alınan mecburi yüzde 30 bozdurma zorunluluğunun tamamen kaldırılması gibi konuların artık gündemden kalkmasını ve daha çok ihracata odaklanmayı arzu ediyoruz.



Dünyada ekonomisi **en güçlü ilk 10 devletin 8'inin kimya sektöründe de öncü oldukları** görülüyor.

“İLK HEDEF İHRACATIN REKABET EDEBİLİRLİĞİNİN KORUNMASI OLMALI”



Hasan Osman Sabır
Karadeniz Fındık ve Mamulleri
İhracatçıları Birliği (KFMİB)
Yönetim Kurulu Başkanı

2024 yılının ilk altı ayında 144 bin ton iç fındık ihracatı karşılığında 1,167 milyar dolar dolar döviz girdisi elde edildi. İhracatımızdaki artış miktar bazında yüzde 9,42, değer bazında ise yüzde 39,48 olarak gerçekleşti. Hedef pazarlarımızdan olan Çin'e yüzde 42 ve ABD'ye ise yüzde 41 oranında miktar bazında daha fazla fındık ihraç edildiği görülüyor. Aynı şekilde alternatif pazarlardan Tunus'ta yüzde 104, Ceza-yir'de ise yüzde 72 artış yaşandığı dikkat çekiyor. Yılın ilk yarısında tecrübe ettiğimiz ihracat artışının, rehavete kapılmadan doğru analiz edilmesi gerekiyor. Geçen seneye göre miktar bazında yüzde 9 artış yaşanmışken döviz girdisinin yüzde 40 artmasının ana nedeni fındık fiyatının geçen seneye göre dolar bazında daha yüksek seviyelere çıkmasıdır.

Her ne kadar son yıllarda ihracatımızda miktar bazında bir artış görülse de dünya tüketiminde yaşanan artıştan aldığımız pay azalıyor. Bu da Türkiye'de suni olarak yüksek oluşturulan fiyatların cazibesıyla fındık tarımının çok kârlı bir iş hâline geldiği rakip ülkelerin üretimlerini önemli bir miktarda artırmamasından kaynaklanıyor. Gerekli tedbirler alınmadığı takdirde ihracattaki pazar kaybımızın daha da büyümesinden ve dünya tüketimindeki potansiyel artışın rakip ülkeler tarafından karşılanması sonucunda üretim ile birlikte ihracattaki payımızın daha da azalmasından korkuluyor.

90'lı yıllarda ülkemizin dünya fındık üretimindeki payı yüzde 80-82 seviyesindeyken maalesef son zamanlarda üretimdeki payımız yüzde 60-65 seviyelerine geriledi. Sadece fiyat odaklı politikaların bir kısır döngü hâlinde

sürekli olarak tekrarlanması dünyada yeni üretim alanlarının oluşması ve genişlemesi sonucunu doğurmaktadır ki bu politika-nın sürdürülebilir olma ihtimali hemen hemen yok denecek kadar azdır. Ülkemizin fındık politikasındaki ilk hedefin, ihracatın rekabet edebilirliğinin korunarak artan satış rakamları ile beraber doğal piyasa dinamikleri içinde fiyatların üreticileri tatmin edecek seviyelere çıkmasının sağlanması olmalı.

İhracatın geliştirilmesi için sektör olarak Ticaret Bakanlığı desteklerini kullanarak hedef ülkelerde çeşitli tanıtım faaliyetleri gerçekleştirmekte ve pazar çeşitliliğimizi artırmaya çalışmaktayız. Bu bağlamda, Turquality Tanıtım Projesi desteği çerçevesinde Hindistan'da start verdiğimiz tanıtım projesinin yakın zamanda meyvelerini toplamayı umuyoruz.

Ülkemizde fındık ağustos ayında hasat ediliyor ve son tahminlere göre 2024 yılında bereketli bir rekolte bizleri bekliyor. Öte yandan sezon sonunda dünyadaki toplam fındık arzının 1,5 milyon ton civarında rekor bir seviyeye ulaşması öngörülüyor. Sektörümüzün önü açık, doğru bir fiyat stratejisiyle bu sezon gelecek olan iyi rekolteyi fırsata çevirebiliriz. Yılın ilk yarısındaki başarımızın devamının sağlanması mümkün bulunuyor. Aksi hâlde ülkemizin elinde kalacak fındık miktarının yönetilemeyecek boyutlara ulaşması işten bile değildir.

Sektörümüzün önü açık, doğru bir fiyat stratejisiyle bu sezon gelecek olan iyi rekolteyi fırsata çevirebiliriz.



“İLK YARI SONUÇLARI SEKTÖRÜMÜZÜN BÜYÜME POTANSİYELİNİ ORTAYA KOYUYOR”



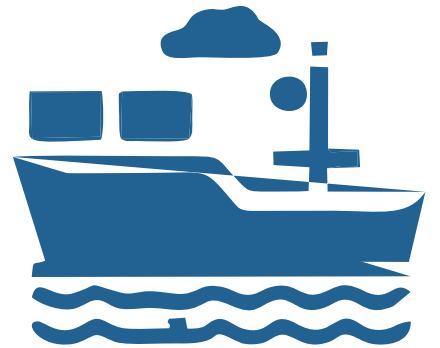
Cem Seven
Gemi, Yat ve Hizmetleri
İhracatçıları Birliği Yönetim
Kurulu Başkanı

Bu yılın ilk yarısında sektörümüz güçlü bir performans sergileyerek 923 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bu rakam, sektörümüzün 2023 yılının aynı dönemine göre yüzde 36,8 oranında bir artış kaydettiğini, gemi yat ve hizmetleri sektörünün Türkiye’de en çok ihracat artışı gerçekleştiren ikinci sektör konumunda olduğunu gösteriyor. 2023 yılı ilk yarısında 675 milyon dolar olan ihracatımızı, 2024 yılının ilk yarısında 923 milyon dolara çıkarmış olmamız, sektörümüzün istikrarını ve büyüme potansiyelini ortaya koyuyor. Bu başarı, hem dünya genelinde artan talep hem de sektörümüzdeki yenilikçi yaklaşımların ve teknolojik yatırımların bir sonucu. Özellikle sürdürülebilir ve çevre dostu gemi ve yat üretimine yapılan yatırımlar, küresel piyasada rekabet gücümüzü artırıyor.

Gemi yat ve hizmetleri sektörü ihracat rakamlarının büyük bölümünü, ihracat birim fiyatı oldukça yüksek değerli olan gemi ve yatlar oluşturuyor. Bahse konu gemi ve yatların sipariş, üretim ve teslim süreçlerinin 12-36 aylık dönemler arasında gerçekleşmesi sebebiyle rakamları yorumlarken geniş bir zaman aralığı ile değerlendirmek daha gerçekçi sonuçlara ulaşmamızı sağlayacak. Sektörümüz bundan birkaç yıl öncesine kadar yıllık ihracat tutarı olarak ulaşmayı planladığı 1 milyar dolarlık rakamı, artık yılın ilk yarısında ulaşmaya çalışılan bir hedef hâline getirmeyi başardı. Bunun en önemli sebebi sektörümüzün dünya standartlarına uygun kaliteli üretim yapabilme kapasitesi, yüksek mühendislik becerileri, çevreye duyarlı üretim süreçleri ile küresel trend

ve taleplere karşılık verebilme kabiliyetidir.

Geçmiş yılların ihracat verileri ışığında yılın ikinci yarısında, sektörümüzün ilk yarıya oranla daha yüksek bir ihracat tutarı kaydetmesini umuyoruz. Yılın ilk yarısına benzer seviyede bir ihracat performansı ortaya koyabilirsek 2024 yılı için belirlenmiş olan 1,9 milyar dolarlık hedefe ulaşmış ve eğer aşmayı başarsak yeni bir ihracat rekoru kırmış olacağız. Ancak yılın ikinci yarısı ile ilgili asıl beklentimiz rakamlardan ziyade sektörün karşılaşmakta olduğu sorunların çözüme kavuşturulması yönünde adımlar atılması olacak. Sektörümüz her ne kadar yıllardır rekor ve artışlar ile anılsa da gerçek potansiyelinin uzağında ihracat gerçekleştiriyor. İhraç ettiği yeni inşa gemi ve yatlar kilogram başına birim fiyat olarak 25 doların üzerinde ortalama yakalayan sektörümüz hem ürettiği katma değer, hem yerlilik oranı hem de yarattığı iş gücü itibarıyla ülkemiz ekonomisi için çok önemli bir konumda. Bu farkındalığın oluşması, sektörün karşılaştığı sorunlara ilişkin çözümler geliştirilmesi ve kendi dinamiklerine uygun destek mekanizmaları oluşması en büyük beklentimizdir.



Geçmiş yılların ihracat verileri ışığında yılın ikinci yarısında, sektörümüzün ilk yarıya oranla daha yüksek bir ihracat tutarı kaydetmesini umuyoruz.

“SAVUNMA SANAYİMİZDEKİ BÜYÜME ÜLKEMİZE BÜYÜK FAYDA SUNUYOR”



Latif Aral Aliş
Savunma ve Havacılık Sanayi
Sektör Kurulu Başkanı
Savunma ve Havacılık Sanayi
İhracatçıları Birliği Y.K. Başkan
Yardımcısı

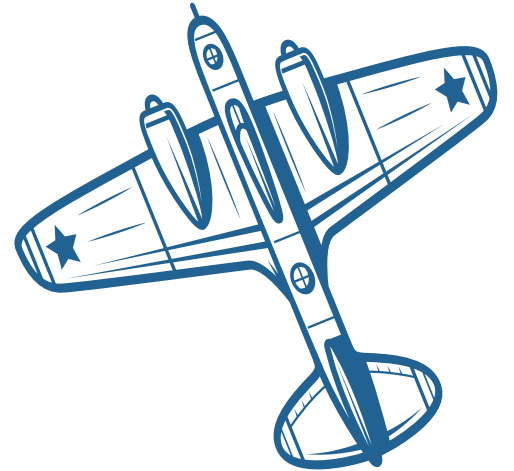
Sektörümüz bilindiği üzere geçen yıl savunma sanayi ihracatında yüzde 27’lik bir artış oranı yakalayarak yılı, ihracatını en çok artıran dördüncü sektör olarak tamamladı. 2024 yılının ilk yarısına baktığımızda ise özellikle mayıs ve haziran aylarındaki yüzde 70 ve üzeri artışlarla beraber toplamda yüzde 21,6’lık bir artış oranı yakalayarak ilk yarıyı artış olarak kapattık. Özellikle mayıs ayında yapılan 981 milyon dolarlık ihracatla savunma ve havacılık sektörü olarak tüm zamanların en yüksek aylık ihracat rekorunu kırdık. Bu rakamlar, sadece birer istatistikten öte, milletimizin azmi, kararlılığı ve çalışkanlığının birer göstergesidir.

Savunma sanayimizdeki bu büyüme, sadece sektörümüze değil, ülkemize de büyük fayda sunuyor. Artan ihracat rakamları, millî gelirimize katkıda bulunuyor, yeni iş imkânları yaratıyor ve ülkemizin uluslararası alandaki itibarını güçlendiriyor. Çok yakın bir gelecekte savunma ve havacılık sanayimizin Türkiye'nin en büyük ihracat sektörlerinden biri olacağına inanıyoruz. Bugün itibarıyla, Türk savunma ve havacılık ürünlerinin 185 ülkede başarıyla kullanılıyor olması, bu hedefe ne kadar yakın olduğumuzu gösteriyor.

Rekor seviyedeki yüksek teknoloji ihracatımızla sektörümüzde sadece sürdürülebilir büyüme elde etmiyor aynı zamanda 65 doların üzerindeki kilogram başı ihracat rakamlarımızla ülkemizin katma değerli ihracat oranını da yukarı taşıyoruz. Bu da başarımıza katkıda bulunan en önemli etkenlerin başında geliyor. Tabii bu noktada, firmalarımızın son yıllarda ciddi

bir şekilde yoğunlaştığı AR-GE çalışmaları ve teknoloji/ürün geliştirmeye odaklandıklarını, bu sayede sektörün daha da geliştiğini belirtmek gerekir.

Türk savunma ve havacılık sanayi bu büyüme ivmesini yılın son altı ayında da sürdürerek rekorlar kırmaya devam edecek. Sektörümüzün bu yılı, en çok artış gösteren ilk üç sektörden biri olarak tamamlayacağına inanıyoruz. Çok yakın bir tarihte ise savunma ve havacılık sanayi, Türkiye'nin en büyük ihracat sektörlerinden biri olacak. Bunun için var gücümüzle çalışmaya ve üretmeye devam ediyoruz. Bugün itibarıyla dünyanın 185 ülkesinde Türk savunma ve havacılık ürünlerinin başarıyla kullanıldığını büyük bir kıvançla dile getirmek isterim. Hem her geçen ay kırılan ihracat rekorları hem de dünyanın 185 ülkesine ihracat yapılması ile gücümüzü tüm dünyaya göstermekteyiz. Hep birlikte, daha güçlü, daha müreffeh bir Türkiye için omuz omuza yürümeye devam edeceğiz.



Yüksek teknoloji ihracatımızla sürdürülebilir büyüme elde ediyor, 65 doların üzerindeki kilogram başı ihracat rakamlarımızla da ülkemizin katma değerli ihracat oranını yukarı taşıyoruz.

“Türkiye, Kuru Üzümde Dünyanın En Büyük Üreticisi ve İhracatçısı”

Kuru üzüm özelinde rakipler fazla olsa da küresel pazarda genellikle Türk kuru üzümünün tercih edildiğini söyleyen Özgür Tarım Yönetim Kurulu Üyesi Şemsettin Özgür, “Türkiye’nin potansiyelini global pazarlarda en iyi şekilde temsil etmeye devam edeceğiz” diyor.

Kuru üzüm sektörünün Türkiye’deki en önemli oyuncularından Özgür Tarım, gerçekleştirdiği kaliteli üretim ve hızlı sevkiyat başarısı sayesinde adını dünyanın dört bir yanına duyurarak ihracat ağını her geçen gün genişletiyor. 2013 yılından bu yana kuru meyvenin ihracat şampiyonu olarak yoluna devam eden Özgür Tarım, 2023 yılına kadar bu başarıyı sadece kuru üzüm üretimi ve ihracatı yaparak yakalamasına rağmen aldığı yeni yatırım kararlarıyla olumlu bir büyüme yakaladı. Türkiye’nin kuru meyve sektöründeki küresel başarısı, şirketin bu başarıdaki rolü ve faaliyetlerini Özgür Tarım Yönetim Kurulu Üyesi Şemsettin Özgür anlattı.

Ticarette başlayan yolculuğu, beş kıtaya ihracat yapan büyük bir şirkete dönüşen Özgür Tarım’ın bugün sahip olduğu başarılı konum hakkında neler söylersiniz? Başarınızın arkasındaki dinamikler neler?

Özgür Tarım olarak en önemli başarımız ve motivasyonumuz, sektörden edindiğimiz kazanımları yine sektör içinde tutmak ve sektöre yön vermek üzere kullanmak olmuştur. Kuru meyvenin her aşamasında bulun-

manın getirdiği bilgi, tecrübe ve bağlantılarımız bugün olduğu gibi geleceğimize de ışık tutmaya devam edecek. Kuru üzüm satın almanın direkt olarak ovadan ve çiftçiden yapılması, hem büyük güç kazandırıyor hem de güven esaslı ilişkileri büyütüyor. Bu sayede Özgür Tarım, sektörün büyüyen ve ışıldayan yıldızı olmayı sürdürüyor.

Şirketin büyüklüğünü ve ihracata sağladığı katkıyı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Şirketimiz 2013 yılından bu yana kuru meyvenin ihracat şampiyonu olarak yoluna devam ediyor. 2023 yılına kadar bu başarıyı sadece kuru üzüm üretimi ve ihracatı yaparak yakalamasına rağmen, akabinde yeni yatırım kararıyla alanını genişletti. Kuru kayısı, kuru incir ve kuru hurma kesme tesisi yatırımı yapıldı ve kısa sürede tesis operasyona geçerek çalışmalara başladı. Artık ihracat yapılan ülkelere sadece “Özgür” markalı kuru üzüm değil aynı zamanda diğer kesme ürünler de sevk ediliyor. Bu da ülkemize giren döviz miktanna katkı olarak yansıyor.

30 yıllık tecrübeye sahip olan Özgür Tarım’ı sektördeki

rekabet ortamında farklı kılan nedir? Yerelde ve küreselde rakiplerinizden hangi konularda ayrışıyorsunuz?

Bir aile işletmesi olan şirketimizin yönetiminde ikinci nesil aile bireyleri yer alıyor. Yeni bireylerin katılımı sayesinde yurt dışı müşterilerle olan ilişkiler daha sıkı ve samimi hâle geldiği gibi iş hacmimiz de yıllar içinde giderek artmaya devam etti. Türkiye kuru üzümde dünyanın en büyük üreticisi ve ihracatçısı, Özgür Tarım ise bu sektörün en önemli oyuncusudur. Bunu sağlayan en önemli faktörler ise işin mutfağından gelen insanların varlığı, katkıları ve vizyonlarıdır.

Kuru meyve sektöründe küreselde nasıl bir pazar var? Var olan pazarda hangi ürünlerle hangi ülkelerde öne çıkıyorsunuz? Dâhil ettiğiniz yeni ürünler var mı?

Türk üzümü ağırlıklı olarak Avrupa’da kendisine pazar buluyor. Birleşik Krallık en fazla üzüm tüketen ve ithal eden ülkelerin başında geliyor. Ayrıca, Avusturya, Çin, Japonya, Kanada ve çeşitli Afrika ülkeleri gibi deniz aşırı ülkelere de ihracat yapıyor. Talep, ürünün fiyatı ve üretim arzına göre değişkenlik gösterme-

Özgür Tarım Yönetim Kurulu Üyesi Şemsettin Özgür: "Türkiye kuru üzümde dünyanın en büyük üreticisi ve ihracatçısı, Özgür Tarım ise bu sektörün en önemli oyuncusudur. Bunu sağlayan en önemli faktörler ise işin mutfağından gelen insanların varlığı, katkıları ve vizyonlarıdır."



sine rağmen bahsi geçen ülkelerdeki geleneksel ürünlerde, Türk kuru üzümünün genellikle tercih edildiği görülüyor. Bunda hem ürünün kalitesi ve yapısı hem de ilgili pazarlara olan yakınlık ve coğrafi konum çok önemli avantaj teşkil ediyor.

Aydın inciri, Malatya kayısı, Sultaniye üzümü gibi globalde markalaşmış ürünleri olan Türkiye, 2024'ün ilk altı ayında 829 milyon dolarlık kuru meyve ihracatı gerçekleştirdi. Ülkemiz kuru meyve mamulleri sektörü özelinde dünyada nasıl konumlanıyor, ne gibi avantajlara sahip?

Türkiye, küreselin en büyük kuru meyve üreticisi ve ihracatçısı olarak biliniyor. Özellikle kayısı ve incir ürünlerinde lider ve rakipsiz. Kuru üzümde de aynı şartlar geçerli ancak farklı ülkelerde de kuru üzüm üretimi ve ihracatı var. Her ne kadar diğer üretici orijinlerin varlığı Türkiye'yi rakipsiz bırakmasa da bu ülkemizin en büyük üzüm üreticisi ve ihracatçısı olduğu gerçeğini değiştirmiyor. Ülkemizi rakiplerinden farklı kılan özelliklerin başında üretim kapasitesi ile iyi ve modern tesislerinin varlığı geliyor. En güçlü özelliği ise dün-

yaya entegre olmuş firmaların, küresel pazara yüksek kaliteli ve rekabetçi ürünler sunması. Türkiye'nin lojistik olarak avantajlı konumu, Avrupa karasına yakınlığı ile Uzak Doğu ve Amerika kıtalarına olan eşit mesafesi, nakliye sürelerini kısaltıyor. Bu da sektör özelinde Türkiye'nin elini güçlendiriyor.

Tarımsal ürünlerin kurutma işlemi sırasında işleminin başarılı olması için ne tür kriterler uygulanıyor?

Elbette ki işletmelerin asli görevi, çiftçiden gelen kuru meyveyi ihracat müşterisinin kalite kriterlerine uygun olarak temizlemek ve pakete koymaktır. Ancak bu, operasyonun son ve düzeltilmesi en zor noktası. İhracatçının çiftçileri doğru bilgilerle donatması ve sürdürülebilir tarım uygulamaları konularında eğitmesi son derece



Türkiye, küreselin en büyük kuru meyve üreticisi ve ihracatçısı olarak biliniyor. Özellikle kayısı ve incir ürünlerinde lider ve rakipsiz.

Ülkemizi rakiplerinden farklı kılan özelliklerin başında **üretim kapasitesi, iyi ve modern tesislerinin varlığı geliyor**. En güçlü özelliği ise dünyaya entegre olmuş firmaların, **küresel pazara yüksek kaliteli ve rekabetçi ürünler sunması**.



2

Fabrika sayısı

55
bin ton

Yıllık işlenen kuru meyve miktarı

+40

İhracat yapılan ülke sayısı

önemli. Çünkü bu ürünler sadece birkaç senedir değil, yüzyılı aşkın zamandır yurt dışı pazarlardan talep görmekte ve sevk edilmekte. Özgür Tarım olarak çatımız bünyesinde bulunan anlaşmalı çiftçilerimize hem danışmanlık hizmeti veriyor hem de zirai ilaçları tedarik ediyoruz. Böylece çiftçilerimizi doğru uygulamalar konusunda bilinçlendirirken gereksiz maliyetlerin ortaya çıkmasına da engel oluyoruz.

Belirsiz ekonomik ortamına rağmen ihracatta sektör birincisi olmayı başardığınızı 2023 sizin için nasıl bir yıl oldu?

Zorlu bir yılı daha geride bıraktık. Hem finans hem kuru üzüm ham maddesi tedariki anlamında problemler ve sıkıntılı bir sezondur. Ancak bu durumu öngörerek pozisyonumuzu ve stratejimizi bir temele oturttuk ve bu doğrultuda hareket ederek iyi bir yılı geride bıraktık. Portföyümüze eklediğimiz yeni ürünlerden güzel

sonuçlar aldık. Yıllardır büyüyen şirketimize ve tesislerimize hız kesmeden yatırım yapmaya, Türkiye'nin var olan potansiyelinin üzerine koyarak ilerlemeye ve ülkemizi global pazarlarda en iyi şekilde temsil etmeye devam edeceğiz.

2024'ün ikinci yarısı ve gelecek dönem için hedefleriniz nedir?

Öncelikle mevcut sezonu başarılı bir şekilde tamamlamak arzusunda. Aynı zamanda da gelecek sezonu karşılamak üzere son sürat hazırlıklarımıza devam ediyoruz. Üzüm çiftçilerini bağlardaki olası hastalık ve ürün gelişimleriyle ilgili hem bilgilendiriyor hem de zirai ekibimizle danışmanlık hizmeti veriyoruz. Bu sayede yurt dışı müşterilerimize ihracatı yapılacak en kaliteli üzümün kutuya gireceği son ana kadarki prosesi kontrol ediyoruz. Gelecek yıl yine büyüyerek kuru meyvenin ihracat şampiyonu olmak en baştaki hedefimizdir.

TEHLİKELİ MADDELER EMİN ELLERDE!

ADR'li Alüminyum Tanker Treyler



 **KOLUMAN**
OTOMOTİV ENDÜSTRİ A.Ş.





Yeni Dönem, Yeni Fırsatlar

Gri Listedden Çıkan Türkiye'yi Neler Bekliyor?

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları tarafından kredi not görünümünün pozitif çevrilmesinin ardından, FATF Genel Kurulu'nun gri listeden çıkardığı Türkiye'nin ekonomisi, yeni fırsatlara ve pozitif gelişmelere açık hâle geldi.

Türkiye, pandemi krizi, küresel tedarik zincirini tehdit eden savaşlar ve dünya ekonomisinin kritik seyri nedeniyle uzun ve zorlu bir dönemden geçti. Ulusal ve uluslararası birçok sorunla mücadele ederken bir yandan da üretmek ülke ekonomisini kalkındırmaya çalışan Türkiye, her şeye rağmen artıda tamamladığı 2023'ün ardından 2024'e hızlı bir giriş yaptı. Mayıs ayında, uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları olan; S&P ve Fitch, Türkiye'nin kredi

notunu B'den B+'ya yükseltirken Moodys ise B3 olarak teyit etti. Ülkenin kredi not görünümü de derecelendirme kuruluşları tarafından durağandan pozitif çevrildi. Bu, Türkiye'nin uluslararası arenadaki finansman imajı için atılan ilk olumlu adım oldu.

Haziran ayında ise olumlu adımlara yeni bir gelişme eklendi ve Türkiye'nin gri listeden çıkarıldığı açıklandı. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) bünyesinde faaliyet yürüten FATF Genel Kurulu'nun,



23-28 Haziran'da düzenlenen altıncı buluşması tamamlandı ve Genel Kurul, Türkiye ve Jamaika'nın artık FATF'in artırılmış izleme sürecine tabi olmayacağına karar vererek, iki ülkeyi "gri liste" olarak tabir edilen "artırılmış izleme sürecinden" çıkardı. Ülke ekonomisinin doğru yolda ilerlediğinin bir göstergesi olan bu gelişmenin, Türkiye'ye yönelik algıları olumlu yönde değiştirmesi, yeni fırsat kapılarını aralaması ve ülke ekonomisine pozitif anlamda katkı sunması bekleniyor.

TÜRKİYE'NİN GRİ LİSTE SÜRECİ

Türkiye, dünya çapında 200'den fazla ülkenin uyma sözü verdiği FATF önerilerini, 24 Eylül 1991 yılında kabul ediyor. FATF üyelik sürecinin başlamasıyla birlikte finansal ve finansal olmayan kuruluşlardan suç gelirlerinin aklanması ve terörizmin finans-

Türkiye, dünya çapında 200'den fazla ülkenin uyma sözü verdiği FATF önerilerini, 24 Eylül 1991 yılında kabul etmesinin ardından 1994, 1998 ve 2006 yıllarında yapılan üç FATF değerlendirmesinden geçti.

manının önlenmesiyle ilgili veriler toplamak, şüpheli işlemleri bildirmek, analiz etmek ve gerektiğinde detaylı incelemeler yapmak üzere 1997 yılında Maliye Bakanlığı bünyesinde Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkanlığı (MASAK) kuruluyor.

Türkiye, üye olduğu tarihten itibaren 1994, 1998 ve 2006 yıllarında yapılan üç FATF değerlendirmesinden geçti. 2018 yılında başlayan dördüncü değerlendirme bir sene sürdü ve 2019'da tamamlandı. Söz konusu karşılıklı değerlendirme raporu ve sonrasında hazırlanan izleme dönemi sonrası raporuyla birlikte Türkiye, Ekim 2021'de içinde Pakistan, Suriye ve Güney Sudan'ın da bulunduğu "artırılmış izlemeye tabi ülkeler"den oluşan gri listeye dâhil edildi.

TÜRKİYE, LİSTEDE BULUNDUĞU ÜÇ YILDA NELER YAPTI?

Başta Hazine ve Maliye Bakanlığı olmak üzere Adalet ve İçişleri Bakanlıkları, karşılıklı değerlendirme sürecinden bu yana Türkiye'nin gri listeden çıkarılması için yoğun bir çaba ortaya koydu. FATF'in 40 tavsiyesi bulunuyor ve bu tavsiyeler ülkelerle karşılıklı değerlendirme yoluyla incelenerek takip süreçleri işletiliyor. Türkiye tarafında, 40 tavsiyedeki eksikler tek tek yerine getirildi. Üç yıl boyunca Türk Ceza Kanunu'ndan Terörle Mücadele Kanunu'na, Ceza Muhakemesi Kanunu'ndan Türk Ticaret Kanunu'na, Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun'dan Terörizmin Finansmanının Önlenmesi





FATF Nedir?

Mali Eylem Görev Gücü (Financial Action Task Force-"FATF"), 1989 yılında suç gelirlerinin aklanması, terörizmin finansmanı ve kitle imha silahlarının finansmanının önlenmesi amacıyla İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı (Organization for Economic Co-operation and Development-"OECD") tarafından kurulan bir organizasyon. FATF, yılda üç kez, suç gelirlerinin aklanması ve terörizmin finansmanı ile mücadelede (AML/CTF) yetersiz kalan ülkeleri açıklıyor. Yapılan değerlendirmeler sonucunda, kara para aklama, terörizmin finansmanı ve kitle imha silahlarının yayılmasının finansmanı konularında eksiklikleri bulunan ülkeler "gri listeye" alınırken, FATF tavsiyelerine uymayı kabul etmeyen ülkeler (örneğin, İran ve Kuzey Kore) "kara listeye" dâhil ediliyor. FATF tavsiyelerine uymayı kabul eden fakat taraf oldukları ticari faaliyetlerdeki işlemlerin mahiyetlerini detaylı bir şekilde ele alacak hukuki düzenlemeleri, yapısal reformları, izleme mekanizmaları yeterli olmayan ülkeler ise gri listede takip ediliyor.

Hakkında Kanun'a kadar birçok mevzuatta düzenlemeler yapıldı.

FATF, Ekim 2021'de yayımladığı duyuruda Türkiye'ye yönelik yedi hususa dikkat çekmişti. Ancak Haziran 2023 Genel Kurulu sonrasında bu sayı ikiye düştü. Kara para aklama ve terörizmin finansmanı ile mücadelede görevli ihtisas mahkemeleri ve savcılıklar belirlenerek özel soruşturma büroları kuruldu. MASAK yeniden yapılandırılarak, tüzel kişiler için risk analizi çalışmaları tamamlandı. Suç gelirlerinin aklanması ve terörizmin finansmanında etkinliği artırmaya yönelik Ulusal Strateji Belgesi yürürlüğe konuldu. Kripto varlıklarla ilgili düzenlemenin de toplantı öncesi kabul edilmesiyle Türkiye, 40 tavsiyenin tamamını yerine getirmiş oldu.

Türkiye'nin süreç boyunca uyguladığı politika ve almış olduğu kararlar ülke ekonomisinin lehine sonuç verdi. Genel kurul, daha önce karşılıklı değerlendirmeler sırasında tespit edilen stratejik kara para aklama ve terörün finansmanı ile mücadelede (AML/CFT), eksikliklerini giderme konusunda kaydettikleri ilerlemeden dolayı Türkiye ve Jamaika'yı tebrik

ederek gri listeden çıkarıldıklarını açıkladı.

HÜKÜMET ALINAN KARARDAN UMUTLU

Türkiye'nin gri listeden çıkarılması hükümet kanadında da yankı buldu. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz konuyla ilgili yaptığı açıklamada, kara paranın aklanması ve terörizmin finansmanının engellenmesine yönelik tamamlanmış oldukları eylem planı sayesinde, Türkiye'nin gri listeden çıktığını ve bu gelişme ile uluslararası yatırımcıların, Türkiye'nin finansal sistemine olan güveninin daha da güçlendiğini vurguladı. Yılmaz, "Kararın, hem finans sektörümüz hem de reel sektörümüz açısından son derece olumlu sonuçları olacaktır. Türkiye'nin gri listeden çıkmış olması, uluslararası kaynak girişini hızlandıracak ve borçlanma maliyetleri üzerinde pozitif etki yaratacaktır. Ülkemize yönelik sermaye akışının ivmelenmesiyle Türk lirası varlıklara olan ilginin artması, dezenflasyon sürecini de hızlandıracaktır. Hazine ve Maliye Bakanlığımız başta olmak üzere, bu süreçte emeği geçen tüm kurum ve kuruluşlarımıza teşekkür ediyoruz." ifadelerini kullandı.

Ticaret Bakanı Prof Dr. Ömer Bolat ise uygulanan ekonomi politikalarının, Türkiye'nin uluslararası alandaki güvenilirliğini ve ekonomik istikrarını pekiştirmeye devam ettiğini belirttiği açıklamalarında şöyle konuştu: "Mali Eylem Görev Gücü (FATF) tarafından gri listeden çıkarılmış olmak, uyguladığımız politikaların başarılı olduğunun göstergelerinden biri oldu. Kararlılıkla uyguladığımız politikalar, ihracatta yakaladığımız

BENİM BANKAM

İhracat Kredileri ile
işimin yanında

İhracat finansmanı ihtiyacınız için özel oran ve vadelerle
İş Bankası sizin de yanınızda.



Ayrıntılı bilgi:
isbank.com.tr



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

TÜRKİYE \$ BANKASI



Gri listeden çıkararak güven tazeleyen Türkiye, üretim, istihdam, lojistik ve daha birçok alandaki gücünü uluslararası yatırımlarla birlikte güçlendirme fırsatı yakaladı.

ivme, ithalatı ve dış ticaret açığını etkili ticaret politikaları tedbirleriyle azaltmamız ve uyguladığımız reformlar, ülkemizi her geçen gün daha da ileri taşımakta ve Türkiye'nin küresel ekonomik sistemdeki yerini sağlamlaştırmaktadır.”

“TÜRKİYE’NİN GRİ LİSTEDEN ÇIKMASI ÜLKE EKONOMİMİZ İÇİN BİR DÖNÜM NOKTASI”

Türkiye'nin gri listeden çıkmasıyla ilgili konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin gri listede yer almasının, gerek uluslararası ticaretlerini gerekse finansal piyasalarını yıpratın sorunlardan biri olduğunun altını çizdi. Türkiye'nin gri listeden çıkarılmasının, ihracatçılar ve iş dünyası için yeni fırsatlar yaratacağını belirten Gültepe, sözlerine şöyle devam etti: “Uluslararası bankaların ve finansal kurumların ülkemize güveni artacak. Dolayısıyla finansal işlemlerimizi rahatlatarak yabancı yatırımların ülkemize yönelmesini teşvik edecek. Mali Eylem Görev Gücü'nün aldığı karar ülke ekonomimiz için bir dönüm noktası. 2028 ihracat hedeflerimiz çerçevesinde yeni yatırımlara ihtiyaç duyduğumuz bu dönemde, kararın bizim için önemi büyük. Yeni yatırım fırsatları için heyecanlıyız. Kararın ülkemize ve ekonomimize hayırlı olmasını diliyorum.”

İHRACATÇILAR İÇİN YENİ KAPILAR ARALANACAK

Uluslararası arenada Türkiye'ye yönelik olumsuz bir algı olmasına neden olan gri liste konusu,



ülkeye gelme potansiyeli ve isteği olan yatırımcılara da ket vuruyordu. Özellikle ticaret yapan firmalar bu neden dolayısıyla pazar paylarında kayıplar yaşadı. Ancak son gelişmelerle birlikte güven tazeleyen Türkiye, üretim, istihdam, lojistik ve daha birçok alandaki gücünü uluslararası yatırımlarla birlikte güçlendirme fırsatı yakaladı.

fDi Intelligence tarafından yayınlanan “Geleceğin Avrupa Şehirleri ve Bölgeleri 2023” araştırmasında, Yatırım Tanıtım Stratejisi ve Maliyet Etkinliği kategorilerinde İzmir ve Adana gibi iki önemli şehri bulunan Türkiye'nin yatırım iklimini büyük ölçüde iyileştirecek. Türkiye'nin gri listeden çıkışı iş ve yatırım ortamında olumlu anlamda gelişmeler yaşanması ve bu gelişmelerin de 2028 ihracat hedeflerine yansması bekleniyor. Ayrıca oluşan güven ortamıyla birlikte uluslararası finans kuruluşlarının Türk şirketleriyle işlem yapma isteği de artacak.

Makita[®]



reismakina



XGT

40V **Li-ion**
max

“GRİ LİSTEDEN ÇIKAN TÜRKİYE’NİN ULUSLARARASI ARENADA İTİBARI ARTACAK”



Abdülkadir Kahraman
Ernst&Young Türkiye Vergi
Bölümü Şirket Ortağı

Listeyi açıklayan Uluslararası Mali Eylem Görev Gücü (FATF), 1989’da “küresel finansal sistemi korumaya yönelik standartlara” uyumun gözetimi ve uyumun sağlanması gayesiyle G-7 ülkeleri tarafından kurulmuştur. FATF kara ve gri olmak üzere iki liste açıkladı. Kara liste yüksek riske sahip ülkeleri; gri liste ise tam anlamıyla uyum sağlayamayan ülkeleri içeriyor. Türkiye’nin gri listeden çıkarılması, finansal sistemine dair olumlu etkiler yaratacaktır. Listedenden çıkmış olmak, FATF’in “teknik uyum ve operasyonel” standartlarına tam olarak uyumlu olmayı ifade ediyor. Gri listeden çıkan Türkiye, kara para aklama ve terörün finansmanı ile mücadelede yeterli önlemleri almış sayılacak.

Listeden çıkmış olmanın olası olumlu etkileri:

- Türkiye’nin itibarında artış: Uluslararası arenada itibar ve finansal sisteme olan güven artışı. Örneğin, Türk vatandaşlarının ve şirketlerinin yurt dışında “banka hesabı açması”, vize başvurularının daha hızlı sonuçlanması gibi işlemler kolaylaşabilir.
- Doğrudan yabancı yatırımlarda artış olabilir.
- Türkiye’nin CDS ve kredi derecelendirmelerinde iyileşmeye katkısı olur ve finansmana erişim maliyetleri düşer.
- Türkiye’nin gri listeden çıkmış olması finansal düzenlemelerin ve denetim süreçlerinin güçlendiğine dair olumlu bir gösterge olup, orta ve uzun vadede fiyat ve finansal istikrara pozitif etki eder.

“FİNANSAL KURULUŞLARA GÜVEN ARTACAK”

Gri listeden çıkmak, Uluslararası

Doğrudan Yatırım’ın (UDY) cazip gelmesi açısından önemli, ancak yeterli olmayacaktır. UDY için finansal istikrar ve fiyat istikrarı göstergeleri çok daha önemlidir. Bu nedenle Türkiye’nin gri listeden çıkarak UDY açısından hedefine ulaştığını söylemek kolay değil, ancak önemli bir milhenk taşı oldu. UDY, sıcak para gibi kısa vadeli değil uzun süreli plan yaparak yatırım yapar. O nedenle, enflasyon konusunda atılan adımlarla UDY’nin gelme olasılığı artar.

Türkiye’nin gri listeden çıkması, finansal kuruluşlarına olan güveni artırır ve ülkenin finansman teminini kolaylaştırır. Daha uzun vadeli finansman imkânına kavuşan kredi verenlerin olması, “carry trade” ile gelen dövizin kalıcı olması anlamına da gelir. Özel sektör ve devlet daha uygun oranlarla borçlanma gerçekleştirebilir. Finansal istikrar katkısı, Türkiye varlıklarına talebi artırabilir. Özellikle gelişmiş ekonomilerden gelen yatırımcılar, ekonomik yaptırımlara uyum, kara para aklama ve terör finansmanı gibi risklerin etkin bir şekilde yönetildiğini görmek isterler. Gri listeden çıkış, bahse konu risklerin azaldığının göstergesi ve Türkiye’nin uluslararası normlarla uyumlu olduğuna dair güçlü bir mesaj içerir. Yatırım ortamının iyileşmesi, yabancı sermayenin ülkeye akışını hızlandırabilir ve ekonomik büyümeyi destekleyebilir.



“Gri listeden çıkan Türkiye, **kara para aklama ve terörün finansmanı ile mücadelede yeterli önlemleri almış** sayılacak.”

“FİNANS SEKTÖRÜNÜN KÜRESEL EKONOMİ İLE ENTEGRASYONU ARTACAK”



Engin Aksoy
Uluslararası Yatırımcılar Derneği
(YASED) Yönetim Kurulu
Başkanı

Mali Eylem Görev Gücü (FATF) tarafından yapılan değerlendirme ile 28 Haziran 2024 tarihinde Türkiye'nin gri listeden çıkarılması kararının, finans sektörü ve reel sektörün küresel ekonomi ile etkileşimini ve entegrasyonunu artıracak düşünce-sindeyiz. Ülkemize gelecek yeni uluslararası doğrudan yatırımlar açısından da bu gelişmeyi önemli görüyoruz.

Biz YASED olarak Türkiye'nin küresel Uluslararası Doğrudan Yatırım'dan (UDY) yüzde 1,5 düzeyinde pay alma hedefini gerçekçi buluyoruz. Ancak 2024 yılı, küresel UDY akışlarında yavaş bir seyrin öngörüldüğü bir yıl. Biz bu durağan dönemlerin; yapısal reformları gerçekleştiren, ekonominin kırılganlığını gideren, mevzuat altyapısını güçlendiren ve yatırım promosyon faaliyetlerine odaklanan ülkeler için bir hazırlık dönemi olma özelliği olduğuna inanıyoruz.

YASED olarak, 33 ülkeden 274 üyemiz ile Türkiye'deki uluslararası doğrudan yatırımları temsil ediyoruz. Her biri sektörlerinin küresel düzeydeki liderleri konumunda olan üye şirketlerimizin en iyi uygulamalarını, en yenilikçi teknolojilerini ülkemize getiriyoruz. Deneyimlerimizi, şirketlerimizin ekosistemindeki tüm tedarikçilerimize ve tüm çalışanlarımıza aktararak rekabet gücü yüksek bir ekonominin oluşmasına katkı veriyoruz.

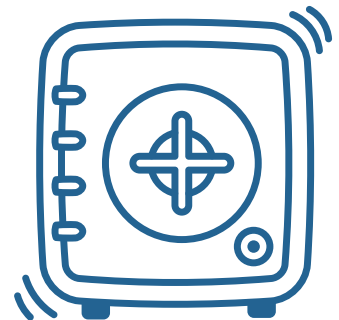
Bugün yaklaşık 1,3 milyon kişi Türkiye'deki uluslararası yatırımcıların şirketlerinde istihdam ediliyor, bu da kayıtlı istihdamın yaklaşık yüzde 9'una denk geliyor. Ayrıca ülkemiz ihracatının yüzde 31'i yine bu şirketlerce gerçekleştiriliyor.

“MAKROEKONOMİK İSTİKRARIN SAĞLANMASI YATIRIMCILARIN GÜVENİNİ ARTIRIR”

Yatırımcılar, yatırımlarına ilişkin kararları alırken iki konuya odaklanıyorlar: Makroekonomik istikrar ve düzenleyici çerçevenin öngörülebilirliği. Bu gelişme, ülkemize yatırım yapmayı değerlendiren yatırımcıların makroekonomik politikaların geleceğine olan güvenini artırıyor. Aynı şekilde, son dönemdeki kredi derecelendirme kuruluşlarının not artışlarını, makroekonomik politika çerçevesindeki değişimin ve sağlanan kazanımların küresel ölçekte bir teyidi niteliğinde görüyoruz.

Makroekonomik istikrar ve düzenleyici çerçevenin öngörülebilirliğinde iyileşme sağladığımızda, ülkemize yatırım yapmayı değerlendiren yatırımcıların güvenini artırmış oluyoruz. Bununla birlikte, ülkemizin yatırım ortamını ve şirketlerimizi daha rekabetçi kılmak için dört temel konuda da proaktif bir şekilde hareket etmemiz gerekiyor. Dijital dönüşüme liderlik etmeli, yeşil dönüşümü ve sürdürülebilir kalkınmayı tüm şirket operasyonlarımızda içselleştirmeli, küresel tedarik zincirlerine entegrasyonumuzu artırmalı ve en önemli kaynağımız olan insan sermayemizi sürekli geliştirmeliyiz.

Kredi derecelendirme kuruluşlarının not artışlarını, makroekonomik politika çerçevesindeki değişimin ve sağlanan kazanımların küresel ölçekte bir teyidi niteliğinde görüyoruz.



TEK

Dünyanın Rakipsiz Üretim Üssü



İpek Yolu'nun eski güzergâhlarından sanayi devrimine, kültürel devrimlerden dijital çağına kapılarına... Tarih sahnesinde yaşadığı serüven ve yüzyıllardır koruduğu güçlü konumu ile Çin, bir ulusun ne denli büyük bir dönüşüm yaşayabileceğinin kanıtını gözler önüne seriyor.

Dünya tarihi boyunca birçok medeniyet ortaya çıktı ve bu medeniyetlerin bazılarının ismi bile bilinmezken bazıları binlerce yıl boyunca varlıklarını sürdürmeyi başararak günümüzde kendilerine yer edindi. Dünyanın en eski devletlerinin başında gelenlerden biri de geçmişi MÖ 1600'e uzanan Çin. Binlerce yıllık köklü geçmişiyle tarih sahnesinde her zaman dikkatleri üzerine çekmeyi başaran Çin, antik dönemlerden günümüze kadar bilgi ve teknolojiyi sürekli olarak geliştiren, kültürel ve ekonomik evrimini aralıksız sürdüren bir devlet oldu. İpek Yolu'nun eski güzergâhlarından sanayi devrimine, kültürel devrimlerden dijital çağına kapılarına kadar, Çin'in tarih sahnesinde yaşadığı serüven, bir ulusun ne denli büyük bir dönüşüm yaşayabileceğinin kanıtı âdeta.

2023 ekonomik serbestlik endeksine göre dünyadaki 176 ülke arasında 154'üncü sırada yer alan Çin, geçen yıl 2,5 trilyon dolarlık ithalatı ile dünyanın en büyük ikinci ithalatçısı, 3,3 trilyon dolar değerindeki ihracatı ile de dünyanın en büyük ihracatçısı oldu. Ülke, üretim ve ekonomik potansiyelini teknolojiyle birleştirerek de gücüne güç katmaya devam ediyor.

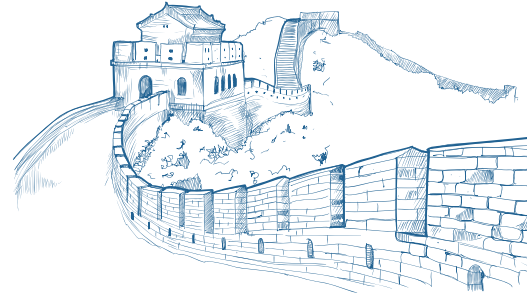
Teknolojiye yaptığı yatırımlar, yenilikçi çözümler ve dijital altyapısı, Çin'in sadece üretim merkezi değil, aynı zamanda teknoloji ve inovasyon alanında dünya devi olarak konumlanmasını sağlıyor. Özellikle bu konudaki en büyük rakibi olan Amerika Birleşik Devletleri ile bitmek bilmeyen bir



yarış içinde. Son yıllarda yapay zekâ, 5G iletişim teknolojileri, elektrikli araçlar ve robotik alanlardaki çalışma ve girişimleriyle çığır açan gelişmelere imza attı. Bu teknolojik atılımlar, ülkenin dünya çapındaki rekabet gücünü artırdığı gibi aynı zamanda küresel teknoloji standartlarını da yeniden şekillendiriyor.

HER DÖNEMDE TİCARETİN KALBI

Kral Yolu, Baharat Yolu ve İpek Yolu... Bu yollar, geçmişte ticaretin ve ulaşımın âdeta kalbiydi. Yüzyıllar boyunca önemli ticaret yollarının hâkimi olarak gücü elinde bulunduran Çin de bu sayede Sanayi Devrimi'ne kadar Avrupalı rakiplerine oranla önemli bir ekonomik gelişmişliğe sahip oldu. Zamanla dünya değişti, sınırlar çizildi derken yeni ticaret yolları



1,410
milyar
Nüfus

9,561
kilometrekare
Yüz ölçümü

18,5
milyon dolar
GSYİH

Ekonomik gelişmişlik ve refah düzeyini sürdürerek daha da geliştirmek isteyen Çin, Tek Kuşak Tek Yol Projesi ile Çin'den başlayıp Batı'ya uzanan İpek Yolu'nu tekrar canlandırmayı hedefliyor.



ortaya çıktı. Ancak her ne olursa olsun Çin hiçbir zaman önemini kaybetmedi. Tabii ki bunun için de çok çaba gösterdi.

Asya'nın ekonomik anlamda bir numarası olan Çin'in ekonomik yapısının temelleri, 1978'den itibaren attığı üç önemli adıma dayanıyor. 1978 yılında başlayan reformlar ve benimsenen dış açılma politikası ile birlikte Çin, merkezi planlı ekonomiden pazar ekonomisine geçti ve son 40 yılda ülke ekonomik ve sosyal anlamda hızlı bir gelişme kaydetti. Bu dönemde GSYİH'deki büyüme ise yılda ortalama yüzde 10 oldu. Bu değer, böylesine büyük bir ekonomi açısından bakıldığında tarihteki sürdürülebilir nitelikte görülen en hızlı büyüme olarak kayıtlara geçti. Bu sayede ülkedeki 800 milyon kişi yoksulluktan kurtuldu. 1994'te yapılan vergi düzenlemelerinin ardından 2001 yılında Dünya Ticaret Örgütüne

üye olan Çin, dünya ekonomisine tam anlamıyla entegre olarak dünyanın üretim ve ticaretinin merkezi hâline gelmeyi başardı.

ÜLKENİN EN HIZLI BÜYÜYEN DAĞITIM KANALI: E-TİCARET

Son yıllarda Çin'de en hızlı büyüyen dağıtım kanalı olarak elektronik ticaret öne çıkıyor. Dünyadaki internet üzerinden alışverişlerin yüzde 50,8'i Çin'de gerçekleşiyor ve ülkenin bu alanda güçlü bir büyüme trendinde olduğu görülüyor. Küreseldeki en büyük e-ticaret pazarı konumundaki Çin'de, e-ticaretin toplam perakende satışları içindeki payı yüzde 27'ye ulaşmış durumda. Statista verilerine göre de dünyadaki en büyük üç e-ticaret pazarının başında Çin geliyor ve sıralama ABD ve Avrupa olarak devam ediyor. 2023 yılında Çin pazarı 1,3 milyar dolar değerinde bir ekonomik büyüklüğe ulaşırken



3,38

trilyon dolar

Çin'in 2023 yılı ihracatı

2,56

trilyon dolar

Çin'in 2023 yılı ithalatı

ABD e-ticaret pazarı 925,4 milyar dolara, Avrupa ise 631,9 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaştı.

Çin e-ticaret pazarında dikkat çeken iki büyük oyuncu bulunuyor. Bunlar: TMall ve JD. Bu iki e-ticaret devinin yanı sıra pazarda hakimiyeti olan birkaç oyuncu daha var. Tabii Çin e-ticaret ortamını değerlendirirken sınır ötesi ticareti de göz önünde bulundurmak gerekiyor. Dünyada sınır ötesi ticarete en önemli ihracatçı ülke Çin. ABD'deki tüketicilerin sınır ötesi ticaret kanallarıyla aldığı ürünlerin yüzde 57'si, İngiltere'de yüzde 50'si, Fransa'da yüzde 43'ü, Almanya'da yüzde 3'ü, Suudi Arabistan'da yüzde 46'sı, Endonezya'da ise yüzde 41'i Çin'den geliyor.

ELEKTRİKLİ ARAÇ ÜRETİMİNİ DOMİNE EDİYOR

Son yıllarda yeşil dönüşümün de etkisiyle ciddi bir ivmelenme kaydeden elektrikli araç pazarının hâkimleri olarak görülen Japonya, Güney Kore, Avrupa ve Amerika eski gücünü kaybetmeye başladı. Pazarın yeni yıldızı ise yapmış olduğu yatırımlarla ortaya çok iyi işler çıkaran Çin olmuş durumda. Dünyanın en büyük otomobil üreticisi olan ülke, dünya elektrikli araba üretim miktarında da birinci sırada yer alıyor. Çin Otomobil Üreticileri Birliğinin (CAAM) verilerine göre 2023 yılında Çin'deki elektrikli araç üretimi 9,58 milyona ulaştı. 9,49 milyona çıkan satışlarla ise ülke bu kategoride üst üste dokuz yıldır sürdürdüğü küresel piyasadaki liderliğini korudu.

"Yeni Enerji Aracı (NEV)" olarak adlandırılan, şarj edilebilen, pilli, hibrit ve yakıt hücreli elektrikli araçların üretimi ise 2024 Nisan'da 870 bine, satışları ise 850 bine çıktı. Elektrikli araç üretimi yıllık bazda yüzde 35,9, satışları ise yüzde 33,5 oranında artış kaydederken Çin'deki elektrikli araçların toplam üretim içinde-



Çin ve Türkiye İlişkisi

Türkiye ile Çin arasındaki ilişkilerin geçmişi, coğrafi sınırlar nedeniyle MÖ 3000 yılına dayanıyor olsa da özellikle 70'li yıllar itibarıyla iki ülkenin ilişkileri olumlu anlamda gelişme göstermeye başladı. Önemli ekonomik ve siyasi iş birlikleri bulunan Çin ve Türkiye arasındaki ilişki, 1978'li yıllardan itibaren "Reform ve Dışa Açılım" politikaları sonucunda benimsenen liberal ekonomi modeli ile canlandı. Türkiye'nin Çin'e olan ihracatının artırılması hedefiyle iki ülke arasında 2005 yılında "Asya-Pasifik Stratejisi", 2015 yılında ise Çin'den Avrupa'ya uzanan kuzey hattını tamamlayan "Trans-Hazar-Orta Koridor" projesini Tek Kuşak Tek Yol Projesi ile uyumlu hâle getirmek için "Mutabakat Muhtrası" imzalandı.

İkili ticaret hacminde ilk kez 1 milyar doların aşıldığı 2000 yılından bu yana ticari ilişkilerinde de önemli ivme kaydedildi. Çin, 2021 itibarıyla dünya genelinde Türkiye'nin ikinci büyük ticari ortağı konumuna ulaşmayı başardı. Çin'in Türkiye'ye yapmış olduğu toplam yatırım miktarı 4 milyar doların üzerinde olmakla birlikte son dönemde artmakta olan yatırımların sektörel dağılımı; enerji, altyapı, lojistik, finans, madencilik ve telekomünikasyon alanlarında seyrediyor.



Üretim Çarklarının Durmadığı Ülke

Dünyanın en büyük üretim sektörüne sahip olan ve makineden ilaca, tekstilden gıdaya birçok ürünü rekabetçi şekilde üreten Çin, aynı zamanda en hızlı büyüyen tüketici pazarına sahip. Tüketimdeki yavaşlama büyümeyi olumsuz yönde etkilese de ülke, gücünden çok bir şey kaybetmiyor. Sanayi ve inşaat sektörü, ülke ekonomisindeki yüzde 46'lık pay ile başı çekiyor. Ayrıca Çin, çelik üretiminde de oldukça iyi durumda. 2018 verilerine göre dünyanın en büyük çelik üreticisi konumunda olan ülke, küresel çelik üretimin yüzde 50'sini tek başına gerçekleştiriyor. Çin'de üretim, yatırım ve ihracat çok kapsamlı olduğu gibi büyük bir hacme sahip. Ağır sanayi, otomotiv, seramik, tekstil, deri, kimya, metal, enerji, demir yolu, bilişim, elektrik-elektronik, enerji ile makine ve parçaları önemli endüstriyel odak noktalarını oluşturuyor. Ülkenin tarım ve madencilik sektörleri gelişme kaydetse de kaynaklar büyük ölçüde yerel talebi karşılayabiliyor. Aynı durum petrol için de geçerli. Çin petrolde dünyanın en büyük beşinci üreticisi olsa da ürettiği petrol ancak kendi ihtiyacının yarısını karşılamaya yetiyor.

ki payı yüzde 36'ya yükseldi. Yılın ilk dört ayında elektrikli araç üretimi 2 milyon 985 bine, satışları ise 2 milyon 940 bine ulaştı. Bu dönemde üretim yıllık bazda 30,3, satışlar ise 32,3 artış kaydetti.

TEK KUŞAK TEK YOL PROJESİYLE GÜÇLENEN BAĞLAR

Ekonomik gelişmişlik ve refah düzeyini sürdürerek daha da geliştirmek isteyen Çin, devamlı olarak yeni projeler hayata geçiriyor. Bu projelerle temel hedefi ise ekonomik ve siyasi etki alanını geliştirmek. Ülke olarak kendi kalkınmalarının insanlığın kalkınması olacağı görüşündeki Çin, üst düzey dışa açılma girişimlerini sürdüreceklerinin de her fırsatta altını çiziyor. Tek Kuşak Tek Yol Projesi ise her ne kadar büyük altyapı projeleri ile gündeme gelse de esas olarak Asya ile Avrupa arasındaki bağlantıları tüm boyutları ile güçlendirmeyi hedefliyor. Çin tarafından 2013 yılında açıklanan proje, yeni

olmasa da hâlâ tamamlanamadığı için güncelliğini koruyor. Proje ile amaçlanan Çin'den başlayıp Batı'ya uzanan İpek Yolu'nu tekrar canlandırmak. Bu anlamda ticaret bağlantılarının kuvvetlendirilmesi de bir öncelik olarak ön plana çıkıyor.

Çin Devlet Başkanı Xi Jinping tarafından 2013 yılında Kazakistan'da duyurulan proje, Çin Ulusal Kalkınma ve Reform Komisyonu'nun 2015'te açıkladığı eylem planı ile resmîyet kazandı. 21. yüzyılın şu ana kadar en kapsamlı uluslararası ekonomik programı olarak tanımlanan girişim ile Asya ile Avrupa arasındaki bağlantıların, demir yolu, kara yolu, liman, dijital altyapı ve enerji altyapısı üzerinden kuvvetlendirilmesi amaçlanıyor. Çin proje ile güzergâh üzerindeki ülkelerin altyapılarının geliştirilmesi ve sonra da bu ülkeler arasındaki bağlantıların altyapısının kuvvetlendirilerek taşımacılığın ve ticaretin daha verimli bir şekilde yapılmasını sağlamayı hedefliyor. Proje pandemi nedeniyle sekteye uğrasa da somut çalışmalarla hayata geçirildiği ülkeler oldu. 2021 yılı itibarıyla Çin, Tek Kuşak Tek Yol Projesi'ne yönelik olarak Türkiye'nin de dâhil olduğu 138 ülke ve 31 uluslararası örgütle toplam 202 anlaşma imzaladı.

Çin dünyadaki çeliğin yüzde 50'sini, otomobillerin yüzde 30'unu, cep telefonlarının yüzde 90'ını, bilgisayarların yüzde 80'ini, gemilerin yüzde 40'ını, ayakkabıların yüzde 60'ını üretiyor.

LOGO

Farklı sektörlerden
binlerce şirket
Logo Yazılım'la 1-0 önde!



ÜRETİM VE PAKETLEME KAPASİTESİ İLE AVRUPA'DA İLK 3 İÇİNDEYİZ

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

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

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

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

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

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

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

TOP 3 IN EUROPE WITH PRODUCTION AND PACKAGING CAPACITY

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

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

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

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

On 3rd July 2019, VanCat® was honoured by the World Branding Forum as the "Brand of the Year" in the "Cleaning and Sanitation" category, marking its first win. Further accolades followed on 9th September 2021 and 27th July 2023, bringing the total number of awards to three. We are proud to announce that VanCat® is the first and only Turkish brand to receive this recognition in the industry.

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

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



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

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

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.





Türkiye'nin Küreseldeki
Tescilli Lezzeti

Fındık

Türkiye'nin geleneksel ihrac ürünleri arasında önemli bir yere sahip olduğu gibi ülkenin küreselde marka hâline gelen nadir ihracat kalemlerinden biri olan fındıkta, yıllık ortalama 500 bin ton üretim ile dünya üretiminin yaklaşık yüzde 80'ini, dünya ticaretinin ise yüzde 70'ini Türkiye tek başına sağlıyor.

Anadolu'nun bereketli topraklarından çıkarak adını dünyalara duyuran, Karadeniz'in göz bebeği fındık, sadece bir tarım ürünü değil, aynı zamanda Türkiye'nin küresel arenaya açılan kapısı ve bir nevi ülkenin tanıtım elçilerinden biri. Fındık, bademden sonra dünyada en yaygın yetiştiriciliği yapılan sert kabuklu meyvelerden. Dünyada özellikle 36-41 kuzey enlemlerindeki uygun iklim koşullarında yetişebilen fındık, Türkiye'de de yoğun olarak Karadeniz bölgesi ve civarında yetiştiriliyor. Bu açıdan oldukça avantajlı olan Türkiye, küresel fındık üretiminin büyük bölümünü gerçekleştiriyor.

Fındık, Türkiye'nin geleneksel ihrac ürünleri arasında önemli bir yere sahip olduğu gibi ülkenin küreselde marka hâline gelen nadir ihracat kalemlerinden biri olarak da dikkat çekiyor. Yıllık ortalama 500 bin ton üretim ile dünya üretiminin yaklaşık yüzde 80'ini, dünya ticaretinin ise yüzde 70'ini Türkiye tek başına sağlıyor.

TÜRKİYE'NİN FINDIK GEÇMİŞİ

Türkiye'nin kabuklu fındık üretimi, 1960'lı yıllarda 100 bin ton civarında seyrediyordu. Bu oran her geçen gün artarak 1980'li yıllarda 300-400 bin ton, 2000'li yıllarda 600 bin ton seviyelerine yükseldi. 2023 yılında ise fındık üretim miktarı 650 bin ton olarak gerçekleşti ve Ordu, 199 bin ton ile fındık üretiminde ilk sıraya yerleşti.

Türkiye'nin küresel fındık üre-

timinde ve ihracatında lider ülke olması sebebiyle fındığın üretiminden, ticaretine ve fiyatlarına kadar yaşanan veya yaşanması muhtemel her türlü gelişme dünya piyasalarını da doğrudan etkiliyor. Türkiye'de fındık işleme sanayisinde dış pazar taleplerini her yönüyle karşılayabilecek işletmeler bulunuyor. Bu işletmelerde ileri teknolojiler kullanılıyor ve üretim her aşamada fiziksel, kimyasal ve mikrobiyolojik testler ile kontrol ediliyor. Özellikle son yıllarda daha da artan AR-GE çalışmalarıyla mevcut ürün çeşitleri gün geçtikçe çoğaldığı gibi gelişen ambalaj sanayi ürünleriyle paketlenerek ürünlerin raf ömürleri uzatılmaya başlandı.

DÜNYANIN RAKİPSİZ FINDIK TEDARİKÇİSİ: TÜRKİYE

Ülkemizdeki fındık üretim miktarı, dünya piyasalarını belirleyici ölçüğe sahip. Çünkü fındığın kültür

Fındık üretiminde Türkiye'nin ardından gelen ülkeler şu şekilde: İtalya, İspanya, ABD, Şili, Çin, İran, Fransa, Azerbaycan, Rusya ve Gürcistan.





Yıllara Göre Fındık İhracatı

2
milyar dolar
2020

1,9
milyar dolar
2021

1,7
milyar dolar
2022

1,9
milyar dolar
2023

1,1
milyar dolar
2024 (6 ay)

çeşitlerinin yetiştirildiği ülkelerin başında Türkiye geliyor. Türkiye'nin ardından liste şu şekilde sıralanıyor:

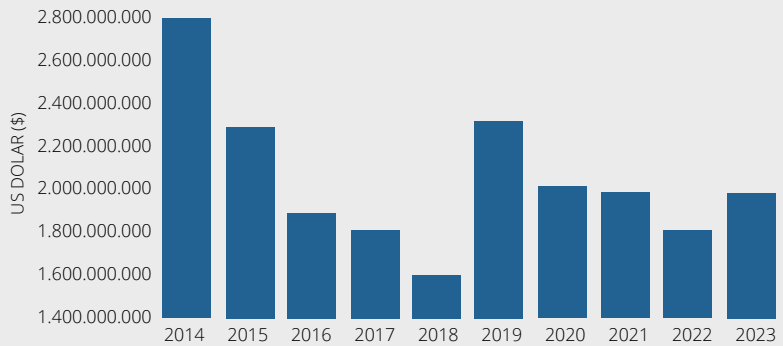
İtalya, İspanya, ABD, Şili, Çin, İran, Fransa, Azerbaycan, Rusya ve Gürcistan. Bu ülkelerin yanı sıra FAO istatistiklerinde üretici olarak henüz yer verilmeyen Polonya, Yunanistan, Belarus, Hırvatistan, Tacikistan, Özbekistan, Rusya Federasyonu, Kırgızistan, Portekiz, Beyaz Rusya, Moldova, Ukrayna, Tunus, Slovenya, Slovakya, Suriye, Kıbrıs, Arjantin, Avusturya, Estonya, Yeni Zelanda,

Romanya ve Kamerun gibi ülkelerde de az da olsa fındık üretiliyor. Ayrıca son yıllarda üretimin artırılmasına yönelik çalışmalar da hız kazanmış durumda.

FINDIKTA KÜRESEL TABLO

- **ABD:** Dünya üretiminden aldığı pay yüzde 6'ya yaklaşan ABD, kabuklu fındık ihracatıyla ön plana çıkıyor. ABD'de fındık üretim bölgeleri, Oregon ve Washington olup üretimin tamamına yakını Oregon'da yapılıyor.
- **İtalya:** Üretimi yıllara göre değişmekle birlikte kendi iç tüketimini karşılayan İtalya'da fındık üretiminin tamamına yakını dört bölgede yapılıyor. Bu bölgeler; Piedmont, Lazio, Campania ve Sicilya. İtalya gösterişli, iri çeşitte çerezlik fındık üretimi yapıyor ve fındık hasadı ağustos ayının ikinci yarısında başlıyor.
- **İspanya:** Dünya üretimindeki yerini son yıllarda Gürcistan ve Azerbaycan'a kaptıran İspanya'nın üretim alanlarında son 20 yıllık dönemde artış olmadı, aksine 20 bin ton civarındaki ortalama yıllık üretimi, 12 bin ton seviyesine geriledi. Üretim

SON 10 YILIN TÜRKİYE FINDIK İHRACATI TUTARI (\$)



■ İhracat Tutarı (\$)

*HAZİRAN/2024 ayı sonuna kadar

Başarı Yolunda Büyük Adımlar Attık!

Türkiye İhracatçılar Listesi'nde 135 basamak birden
yükselerek adımızı 448. sıraya taşıdık.

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

448

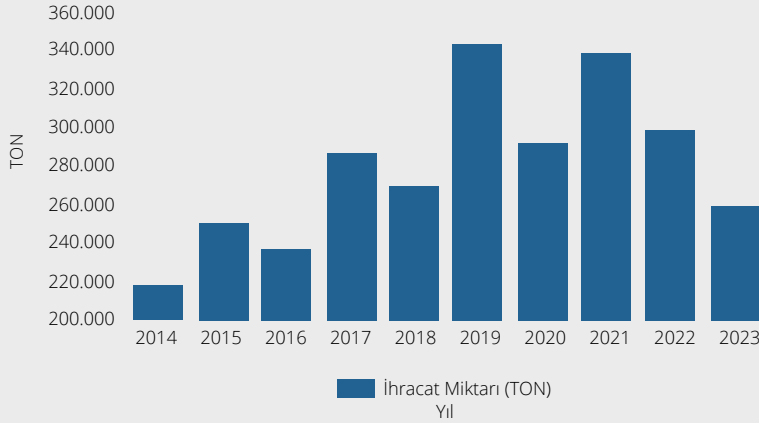
VADEN
ORIGINAL

vaden.com.tr

NOW
VADEN
AGE

VADEN
ORIGINAL

SON 10 YILIN TÜRKİYE FINDIK İHRACATI MİKTARI (TON)



alanlarının yüzde 85'i Tarragna Bölgesi'nde olup, plantasyonların yüzde 80'i Negret çeşidinden oluşuyor. Ülke fındık ihtiyacının önemli bir bölümünü Türkiye'den ithalat yoluyla karşılıyor. Tarragona Bölgesi dışında Reus yakınlarında da fındık yetiştiriliyor ve İtalya gibi İspanya da iri ve albenili fındık üretimiyle ön plana çıkıyor.

- **Gürcistan ve Azerbaycan:** Gürcistan'da ortalama yıllık üretim, son yıllardaki ekim politikası doğrultusunda 38 bin tona, Azerbaycan'ın ise 40 bin tona yaklaştı. İki ülkenin dünya üretimindeki payı toplam yüzde 8'e dayandı.

2023 YILINDA 11 ÜLKEDE PAZAR KAYBI

Küresel pandemi süreci sırasında ve sonrasında Türkiye coğrafi konumunun kendisine sağladığı lojistik avantajını kullandığı için güvenilir tedarikçi kimliğiyle ihracatını önemli oranlarda yükseltmeyi başardı.

Ancak 2023 ihracat hedefini aşsa da birçok sektörde yaşanan daralmayla birlikte önemli pazar kayıpları görüldü. Fındık da bunların başında geldi. Fındık sektö-

ründe yaşanan küresel rekabet devam ederken Türkiye, en çok ihracat yaptığı ilk 25 ülke arasında 11 ülkede pazar kaybı yaşadı. Almanya, İsviçre, Belçika, Birleşik Krallık, Çekya, Hırvatistan ve Litvanya'ya ihracat artmasına rağmen ülkenin ithalat büyümesinden yeterli pay alınamadığı için pazar kaybı yaşadı. İtalya, ABD, Kanada ve Hırvatistan'da yaşanan pazar kayıpları ise yüzde 10 ve üzerinde seviyelere ulaştı.

2024'ÜN İLK YARISINDA YÜZDE 39'LUK ARTIŞ

2024 ilk altı aylık döneminde ülkemizden yapılan fındık ihracatı 144 bin 694 tona ulaştı ve toplam 1 milyar 170 milyon dolarlık döviz girdisi sağlandı. Altı aylık ihracat, bir önceki senenin aynı dönemine göre miktarda yüzde 10 değerinde ise yüzde 40 oranında artarak önemli bir başarı kaydetti.

Yılın ilk yarısında Türkiye'den 124 ülkeye fındık ihracatı yapıldı. En çok ihracat yapılan ilk üç ülke ise değişmedi. Fındıkta geleneksel ihracat pazarları olan Almanya, İtalya ve Fransa altı aylık dönemde ilk üçe yerleşirken beşinci sırada Çin Halk Cumhuriyeti yer aldı. Çin ayrıca bu dönemde yapılan ihracatta en yüksek oranlı artış yaşanan ülke oldu.



Türkiye Fındık Sektörünün Güçlü Olduğu Yönler:

- Ülkenin ekolojik yapısı ve ürün genişliği.
- Bölgesel konum ve lojistik avantajlar.
- Sanayinin talebine uygun bitkisel rejimin sağlanması.
- Yetiştirilmiş teknik elemanın varlığı.
- Farklı ürün yetiştirebilme imkânlarını sağlayan iklim ve coğrafi yapıya sahip olması.
- Fındık rejiminin yüksek oluşu.
- Kimyasal ilaç ve gübre kullanımının düşük düzeyde olması.
- İş gücü maliyetinin diğer ülkelere göre düşük olması.
- Arazi toplulaştırma çalışmalarının hızlandırılması.
- Doğal kaynakların ve iklimin üretim çeşitliliğine imkân vermesi.

DAHA ÇOK GEZ
DAHA AZ ÖDE!

+2 GÜN ÜCRETSİZ!



QCAR'da yaz avantajları devam ediyor.
Şimdi yazın tadını uzun uzun çıkarın diye
14-29 gün kiralamalarda +2 gün ücretsiz.
Ekonomik, pratik, tam senlik yolculuk hiç bitmez.



QCAR.COM.TR

Q>CAR
MOBİLİTE



“TALEP ARTIŞINA BAĞLI OLARAK FINDIK İHRACATI ARTIŞ SEYRİNİ SÜRDÜRECEK”



Saffet Kalyoncu
Doğu Karadeniz İhracatçıları
Birliği Yönetim Kurulu Başkanı
(DKİB)

Fındık ve fındık mamulleri sektöründe ülkemiz ağırlıklı olarak Avrupa Birliği (AB) ülkelerine ihracat yapıyor. 2023 yılında dünya genelinde olduğu gibi özellikle AB ülkelerinde talepte yaşanan daralma, sektör ihracatımızın yüzde 7 gibi sınırlı bir artış göstermesine neden oldu. 2023'te ihracatın yüzde 7'lik artışına karşın miktar olarak bakıldığında yüzde 9'luk kayıp yaşandı. 2023 yılı sektör ihracatı için en önemli kazanım birim fiyatlarda sağlanan artışlar. 2024 yılında dünya piyasalarında gözlemlenmeye başlanan toparlanma ve enflasyonun baskılanması, AB ülkelerinde talep artışına olumlu yansıdı. Bunun yanı sıra özellikle gıda fiyatlarında yaşanan artışlar, sektör ihracatımıza konu ürünlerin birim fiyatlarının artmasına neden oldu. Ocak-haziran dönemi sektör ihracatımız miktar bazında yüzde 10'luk artış göstermesine rağmen birim fiyatlarda yaşanan artışlara bağlı olarak değer artışı yüzde 40 gibi yüksek bir oranda gerçekleşti. Bu durum küresel piyasalardaki tüm gıda ürünlerinde gözlemlenen bir gerçeklik olup, fındık ihracatımızdaki artış da büyük oranda birim fiyatlarda yaşanan artıştan kaynaklanıyor.

Dünya fındık üretiminde lider ülke olarak Türkiye üretimin yüzde 60'ından fazlasını tek başına gerçekleştiriyor. Sahip olduğumuz üretim hacmi ile dünya fındık ve mamulleri talebinin çok büyük bir kısmı ülkemizce karşılanıyor. Üretim hacmimizin bu denli yüksek olmasına karşın tarım arazilerinin miras yoluyla sürekli parçalanması, ölçek ekonomisinden uzaklaşması, verime dayalı olmayan alan bazlı teşvik sistemlerinin hâlâ uygulanıyor olması, fındık üretiminin planlı yapılmaması ve üretimde

yaşanan verim kayıpları nedeniyle birim üretim maliyetlerinin yükselmesi, fiyat tespitlerinde arz talep dengesinin gözetilmemesi, hem üretici hem de ihracatçının rekabet imkânlarının azalması, başta Gürcistan, Azerbaycan gibi birçok ülkelerde özellikle son yıllarda fındık üretiminin artması ve söz konusu ülkelerin fiyat anlamında ülkemiz için gelecekte yaşatabileceği riskler nedeniyle fındık politikasında acilen bu gelişmelere uygun düzenlemeler yapılmasını zorunlu kılıyor.

Fiyat hareketlerine çok duyarlı olan fındıkta, talep artışına bağlı olarak ihracatımızda artış seyrini sürdüreceğini öngörüyoruz. Ancak ihracatçılarımızın kurun baskı altında tutulmasının yol açtığı etkilerle rekabette zorlanmaları, ihracat maliyetlerinin her geçen gün artmış olması, ikame ürünlerin rekolte ve fiyat seyri ihracatımızı zorluyor. İhracatçı firmalarımız özellikle AB pazarında sahip oldukları pazar payını koruma ve artırma yönünde çalışmalara ağırlık veriyor. Uzak Ülkeler içinde başta Çin olmak üzere ABD ve Hindistan gibi ülkeler ile İran, Ürdün, Tunus, Cezayir, Suudi Arabistan, Malezya gibi ülkelere ihracatımızda önemli artışlar sağlandı. Bu minvalde Ticaret Bakanlığımız tarafından yürütülmekte olan Uzak Ülkeler Stratejisi ve İslam Ülkeleri ile ticaretin geliştirilmesi projeleri kapsamında, ilgili ülkelere sektör ihracatımızın artırılması yönünde sektör temsilcileri çalışmalarını sürdürüyor.



Başta Çin olmak üzere ABD ve Hindistan gibi ülkeler ile İran, Ürdün, Tunus, Cezayir, Suudi Arabistan, Malezya gibi ülkelere yapılan ihracatta önemli artışlar sağlandı.



ŞİMDİ
GÖREVE
HAZIR

TÜRK SİLAHLI KUVVETLERİNİN
YENİ TABANCASI

PX-9 GEN3



/tisasarms



Tisas[®]
1993
www.tisasarms.com

“Hem Gelenekçi Hem de Yenilikçi Bir Bakış Açısına Sahibiz”

Müşterileriyle ilişkilerinde dürüstlük, bütünsellik, şeffaflık ve saygının her daim esas olduğunu vurgulayan Eyüp Sabri Tuncer markasının Yönetim Kurulu Başkanı Engin Tuncer, “100 yıllık bir marka olarak ülkemize, toplumumuza, tüketicilerimize, paydaşlarımıza ve çalışanlarımıza olan sorumluluklarımızın farkındayız.” diyor.

Türkiye'nin asırlık markalarından biri olan ve kurulduğu günden bu yana marka değerini artırarak büyüyen Eyüp Sabri Tuncer, Türkiye'nin ilk yerli formüle sahip limon kolonyasının üreticisi olmasının yanı sıra bugün ürün yelpazesine kattığı yeni ürünlerle günceli yakalıyor ve dört kuşağa hizmet veriyor. “100 yıllık bir aile şirketi olarak değerlerimizi korumak ve geleceğe taşımak bizim için çok önemli, bu anlamda hem gelenekçi hem de yenilikçi bir bakış açısıyla ilerliyoruz.” diyen Engin Tuncer ile markanın vizyonunu ve hem ulusal hem de uluslararası arenada 100 yıldır süregelen başarılı yolculuğun sebeplerini konuştuk.

Eyüp Sabri Tuncer, Cumhuriyetle yaşıt köklü bir marka olmasının yanı sıra bonmarşe mağazacılıktan bir uzmanlık alanına yönelimin hikâyesi. Markanın kuruluşunu sizden dinleyebilir miyiz?

1898 yılında Bosna Hersek'te doğan Eyüp Sabri Tuncer'in küçük yaşta ailesi ile önce İstanbul'a göç etmesi ve ardından İnegöl'e gelmesi ile başlayan hikâyesi, babasını kaybettikten sonra genç yaşta iş hayatına atılması ve birkaç sene tecrübe edindikten sonra ilk çalışmalarına İnegöl'de bir mağaza açması ile başlıyor. 1923 yılında

Cumhuriyetin ilanı ile faaliyetine devam etmek üzere dönemin bonmarşe diye adlandırılan mağazasını Başkent Ankara'da açıyor. Disiplinli, çalışkan, dürüst ve girişimci bir yapıya sahip olan Eyüp Sabri Tuncer; müşterilerinin her daim danışabileceği biri olduğunu hissettirmek amacıyla markaya kendi adını vermeyi tercih ediyor.

1950'li yıllarda Eyüp Sabri Tuncer'in oğlu, Sabahattin Tuncer aile şirketinin sorumluluğunu üstleniyor. 1967 yılında esans çalışmaları sonuç veriyor ve kendi limon kolonyası formülünü geliştirerek Türkiye'de bir ilki gerçekleştiriyor. Ülkemizin ilk yerli limon kolonyası esans formülünü üretmeye başlıyor. Yine mağazamızın önünde kuyrukların oluştuğu, satışlarımızın da olumlu yönde etkilendiği bir dönem yaşanıyor. Bu çalışmalarını da genişleterek kokulu kolonyalar için farklı esansları da ekliyor ve bu çeşitliliğin artması beraberinde üretim kapasitemizde ciddi bir artış meydana getiriyor.

Markanın üçüncü kuşak temsilcisi olarak 1994 yılında görevi babam Sabahattin Tuncer'den devraldım. Bir yıl sonra Ankara Lalahan'da 7 bin metrekarelik bir alan üzerinde yüksek üretim kapasiteli bir fabrika kurduk. Üretim kapasitemizin artması yeni ürün ve pazar arayışlarımızın da temellerini oluşturdu.

Ana ürün kategorimizi oluşturan kolonyanın yanına kişisel bakım ürünleri, ağız bakım ürünleri ve ev bakım ürünlerini de ekledik. Kısa bir sürede de birçok ilke imza attık. 100 yıllık bir aile şirketi olarak değerlerimizi korumak ve geleceğe taşımak bizim için çok önemli, bu anlamda hem gelenekçi hem de yenilikçi bir bakış açısıyla ilerliyoruz.

Eyüp Sabri Tuncer'in bir asırdır süregelen yolculuğunu sağlam bir şekilde sürdürmesinin sırrı nedir sizce?

Eyüp Sabri Tuncer olarak kurulduğumuz ilk günden bugüne kadar hiç değişmeyen kurumsal politikalarımızda yer alan temel hususlarımız: Etik iş ahlakı, kaliteli üretim, sonsuz müşteri memnuniyeti, bizi biz yapan insani değerlerimiz ile kurumsal sosyal sorumluluk bilincimizdir. İkinci yüzyılımıza başladığımız bu dönemlerde dedem Eyüp Sabri Tuncer'in en başından beri her şeyi kayıt altına alarak, güvenilirliği ile tanınması ve müşterilerinin memnuniyetini esas tutması kurum kültürümüzün temellerini oluşturuyor. Bizler de bu anlayışı ilk günkü gibi koruyoruz ve korumaya da devam edeceğiz. Gerek çalışanlarımızla gerekse müşterilerimizle ilişkilerimizde dürüstlük, bütünsellik, şeffaflık ve saygı her daim esastır. 100

Eyüp Sabri Tuncer Yönetim Kurulu Başkanı Engin Tuncer: "Markamız ile sadece bir ürün değil bir hizmet, bir yaklaşım, bir yaşam tarzı sunuyoruz. Standart ürünler yerine üzerinde emek verilmiş, farklılaştırılmış, iyileştirilmiş içerikleri üretmeye önem veriyoruz."



yıllık bir marka olarak ülkemize, toplumumuza, tüketicilerimize, paydaşlarımıza ve çalışanlarımıza olan sorumluluklarımızın farkındayız. Bu nedenle üretimden, çalışan memnuniyetine, müşteri ilişkilerinden çevre politikalarına kadar tüm faaliyetlerimizi sürdürülebilirlik anlayışı ve bütünlüyle bir yaklaşımla ele almaktayız.

Geleneklerine bağlı olduğu kadar inovatif girişimlerle de sürekli gelişen Eyüp Sabri Tuncer'in, gelenekselden uzaklaşmadan moderniyi yakalayan bu dengeyi kurarken belirlediği

öncelikler neler?

Kuşaklardır merak eden, arayan ve geliştiren bir yapıya sahibiz. Günün şartlarını anlayarak bunlara geleneksel bakış açısından kopmadan geçmiş ve günümüzü harmanlayarak ihtiyaçlara cevap vermeyi amaçlıyoruz. Bununla birlikte sektörde birçok ilke imza atan bir marka olduğumuzu söyleyebilirim. 2000'li yılların başında internete erişimin kısıtlı olduğu dönemlerde flash tabanlı bir internet sitesi kurarak sektörümüzde bir ilki gerçekleştirdik.

2007'de online pazar yerleri dışında internet üzerinden

“Dükkânımıza Dört Kuşaktır Gelen Müşterilerimiz Var”

Anafartalar Caddesi'ndeki dükkânımız bugün hâlâ ilk hâliyle duruyor. O dükkânımızın dokusu, fayansları, dolapları bizlere mirasımızı hatırlatıyor. Bugüne kadar birçok ailenin geçim kaynağı olan ilk dükkânımızın varlığı, bizlere hem 100 yıllık mirasımızı korumayı hem de ondan aldığımız güçle geleceğe sağlam adımlar atmamız gerektiğini hatırlatıyor. Bu dükkânımıza dört kuşaktır gelen müşterilerimiz var. Zamanında dedesiyle, aneannesiyile gelen müşterilerimiz şimdi çocuklarıyla geliyor, geleneklerini devam ettiriyorlar. Markamız ve müşterilerimizin gönülden bağlı olduğunu söyleyebiliriz. Bunun temelinde ise karşılıklı güven esası yer alıyor. Müşterilerimiz hem ürünlerimize hem de kalitemize önem veriyor. Markamız ile sadece bir ürün değil, bir hizmet, bir yaklaşım, bir yaşam tarzı sunuyoruz. Standart ürünler yerine üzerinde emek verilmiş, farklılaştırılmış, iyileştirilmiş içerikleri üretmeye önem veriyoruz. Geçmişten gelen mirasımızı ve köklü geçmişimizden aldığımız geleneklerimizi, hedeflerimizden sapmadan ve kalitemizden ödün vermeden günümüze taşımamız müşterimizin gözünde bizi değerli kılan en önemli hususlardan biri.





kozmetik ürünlerinin satışını gerçekleştiren ilk kozmetik markası, 2010'da henüz sürdürülebilirlik kavramının hayatımızda yeni yer almaya başladığı dönemde, Birleşmiş Milletler Global Compact'ın kozmetik sektöründeki ilk imzacılarından biri olduk. 2011 yılından itibaren sosyal sorumluluk bilinci ile görmeyenler için ürünlerimizin üzerinde Braille alfabesine yer veriyoruz. Bu alfabe kolonya, kişisel bakım ve ev bakım ürünlerinde kullanan ilk markayız. Kozmetik sektöründe GMP (İyi Üretim Uygulamaları) sertifikasına sahip öncü şirketler arasında yer alıyoruz. 2016 yılında vegan ve vejetaryen ürün kullanıcılarımızın hassasiyetlerini de göz önünde tutarak Türkiye'nin ilk vegan sertifikalı kozmetik markası olduk. Bu yıl ve gelecek yıllar için de birçok proje yürütüyoruz. Genç ve dinamik bir marka olarak gelişmeye ve ikinci yüzyılımızda da ilklere imza atmaya devam edeceğiz.

Çok zengin ürün çeşitliliğine sahip markanız ayrıca doğal içerikli ürünleriyle de dikkat çekiyor... Ürün geliştirme süreciniz nasıl ilerliyor?

Kolonya, kolonyalı mendil, kişisel bakım, ev bakım ve anne-bebek olmak üzere beş ana kategoride yaklaşık 700 çeşit ürünü müşterilerimizle buluşturuyoruz. Türkiye'nin ilk yerli formüle sahip limon kolonyasını üreten markayız. Araştırma şirketlerinin verilerine de baktığımızda kolonya denince akla gelen ilk marka Eyüp Sabri Tuncer oluyor. Zamanla kolonya esanslarını, tüketici beklentilerine cevap vermek adına geliştirdik ve şu anda yaklaşık 50 çeşit kokuyla kolonya üretiyoruz. Kişisel bakım kategorimizde pazardaki boşluğu görerek birbirinden farklı ve değerli esanslarla ürettiğimiz, temiz içerikli, paraben ve gluten içermeyen, vegan&vejetaryen sıvı sabunlarımız, köpük sabunlarımız, duş jellerimiz, saç bakım ürünle-

rimizle müşterilerimizin hayatını tazelemek için çalışıyoruz. Ev bakım ve anne-bebek kategorilerimiz de üzerine çok yoğunlaştığımız, sektörün trendlerini ve müşteri iğröürlerini takip ederek fayda verecek, değer sağlayacak neler yapabiliriz sorusuna kafa yordığımız alanlarımız.

İnovatif ürünlerimiz derken bizim tüm ürünlerimiz, bulunduğu pazardaki en inovatif ürün kapsamında değerlendirilebilir. Örneğin, 2010 yılında Türkiye'nin ilk biyosidal ruhsatlı oda kokularını ürettik, bu ürünün uç saniyede havadaki zararlı bakteri ve mikroorganizmaları yok ettiğini kanıtladık. Geçen dönem temiz içeriği, paraben ve gluten içermeyen, vegan&vejetaryen formülü ile çok sevilen Frambuazlı Sirke&Saç Toniği ürünümüzle büyük bir ses getirdik. Bunun yanı sıra diş macunlarımızda çok iddialıyız. Doğal ve temiz içerik arayan, glutene hassasiyeti olan, vegan&vejetaryen ürün isteyen

Hem 2024 yılı hem de ikinci yüzyılımız için hedefimiz ülkemize, ekonomimize ve sektörümüze değer katarak bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da ilkleri kazandırmak olacak.

tüm müşterilerimize hitap eden dış macunlarımızı sitemizde, dağıtım kanallarımızda müşterilerimizle buluşturuyoruz. "Hayatı Tazeler" sloganımızla müşterilerimizin tüm yaşam alanlarında yanında olacak ürünler geliştirmek için çalışıyoruz.

Ülkemizdeki ilk üretimi II. Abdülhamit dönemine dayanan ve tarihimizde önemli bir yere sahip olan kolonya sektörü son yüz yıllık dönemde neler yaşadı?

Kolonya halkımızın gelenekselleşmiş bir temizlik-hijyen ürünü. Yıllar boyu evlere, hasta ziyaretlerine, otobüs veya uçak yolculuklarına ve toplu kullanım alanlarına hijyen sağlamak ve elleri dezenfekte etmek için eşlik eden bir ürün oldu. Pandemi döneminde halkımız bu alışkanlıklarını tekrar hatırladı ve yetkililerin de açıklamalarıyla kolonya kullanımına yöneldiler. Biz bu dönemde, halkımıza olan sorumluluğumuz ve markamıza olan güvene dayanarak ürünlerimizde herhangi bir fiyat artışı olmayacağına dair, çok hızlı şekilde hem ulusal gazetelerde hem de dijital kanallarda bir manifesto yayınladık ve artan ham madde fiyatlarına rağmen ürünlerimizin fiyatlarına hiçbir şekilde zam yapmayacağımızı, çalışmalarımızı üç vardiya çıkartarak talepleri karşılayacağımızı duyurduk.

Tabii temizlik ve hijyenin yanı sıra kolonya aynı zamanda güzel koku amacıyla da kullanılmaya başlandı. Hem kolonya denince

ilk akla gelen hem de "koku duayeni" bir marka olarak kolonya esanslarını, tüketici beklentilerine cevap vermek adına geliştirdik ve şu anda yaklaşık 50 çeşit kokuyla kolonya üretiyoruz. Bugün kolonya hem verdiği temizlik hissi hem de farklı koku alternatifleri ile tüketicinin hayatında yer buluyor.

Şirketin mevcut istihdamı, yıllık üretimi ve ihracat hacminden bahsedebilir misiniz?

Eyüp Sabri Tuncer olarak 1980'li yıllardan bu yana dünyanın birçok ülkesine ihracat çalışmalarımızı yürütüyoruz. Kolonya, kolonyalı mendil, kişisel bakım ve ev bakım kategorilerinde ürün gamımızın genişlemesine paralel olarak 2022 itibarıyla 70'ten fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Bu sayede hem yerli yabancı milyonlarca kullanıcıyı Eyüp Sabri Tuncer markası ile buluşturuyor hem de ülkemizi yurt dışında temsil ediyoruz.

Giriş yaptığımız yeni pazarlarda tüm ürünlerimizi Eyüp Sabri Tuncer markası altında satışa sunmak en önemli kriterimiz. Ürünlerimizin kalitesini beğenen, bizimle çalışmak isteyen tüm iş ortaklarımıza markamız adı altında iş birliği yapmayı temel şartımız olarak sunuyoruz. Yeni pazarlara girerken bir diğer dikkat ettiğimiz husus ise marka değerimizi koruyarak kendimizi ifade etme şeklimiz. Hiçbir zaman en ucuz olmak gayesinde olmamakla birlikte, en iyi kaliteyi ulaştırabilir fiyat dengesi ile iş ortaklarımıza sunarak memnuniyet yaratmayı

Eyüp Sabri Tuncer, müşterilerinin her daim danışabileceği biri olduğunu hissettirmek amacıyla markaya kendi adını vermeyi tercih ediyor.

"Hayatı Tazeler" sloganımızla müşterilerimizin tüm yaşam alanlarında yanında olacak ürünler geliştirmek için 100 yıldır çalışıyoruz.



Zaman içinde kazanılan deneyimleri, **kültürel kodlara işlemeniz, sürdürülebilirliğin en önemli noktasıdır.**

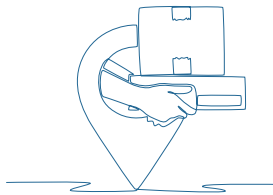
ve ihracat değerimizi düşürmeden markamıza ve ülkemiz ekonomisine pozitif katkı sunmayı hedefliyoruz.

İhracat yaptığımız ülkelerin dinamiklerine göre ürün çeşitlerimizin tercihi de değişiyor. Örneğin Uzak Doğu Asya'da ve Rusya coğrafyasında kişisel bakım ürünlerimiz, diş macunlarımız öne çıkarken Avrupa pazarında, kişisel bakım ürünlerimizin haricinde kolonya kategorimiz ağırlık kazanıyor. Amerika kıtasında ise daha dengeli bir dağılım olduğunu söyleyebiliriz. Güney Kore, Japonya, Tayvan gibi ülkelerde sıvı sabun, duş jeli, kolonya ürünlerimizin yanı sıra gül suyu ürünümüze karşı özel bir ilgi olduğunu da ayrıca vurgulamak isterim çünkü Asyalı kadınlar, son yıllarda hem tonik hem de makyaj temizliğinde hiçbir katkı maddesi içermeyen yüzde 100 saf gül suyu ürünü-müze yoğun ilgi gösteriyor.

Firmanız açısından 2023 yılı ve 2024 yılının ilk yarısı nasıl geçti?

2023 yılında hem cumhuriyeti-

mizin hem de markamızın 100. yılını kutlayarak, önümüzdeki ikinci yüzyıla sağlam bir şekilde başladık. Bu kadar anlamlı ve köklü tarihi olan nadir markalardan biriyiz. Yüzyıllık Markalar Derneği'nin üyesi olarak, bizim gibi 100 yılı aşkın süredir varlığını sürdüren birçok markamızın, ekonomik dalgalanmalara, zorluklara, fırsatlara ve bunlar gibi pek çok değişkene karşı köklü tarihlerinden aldığı tecrübelerden kaynaklı sağlam bir duruşu olduğunu söyleyebiliriz. Zaman içinde kazanılan deneyimleri kültürel kodlara işlemeniz, sürdürülebilirliğin en önemli noktasıdır. Hem ülkemizdeki hem de dünyadaki gelişmeleri, trendleri, sektör dinamiklerini yakından takip ederek doğru ve kalıcı adımlar atarak ilerliyoruz. Ülkemizin tüm değerleri ve varlıkları, geleceğe bakış açımızın daima olumlu olmasını sağlar. Biz 100. yılımızı kutladığımız 2023 yılını aynı zamanda geleceğimize bir adım olarak gördük ve bu doğrultuda farklı marka çalışmaları yürüttük. 2024 yılının başından beri de yeni ürünlerimiz üzerine çalışmalarımız devam ediyor. Pazara her zaman yeni bir bakış açısı katmayı hedefliyoruz. Hem 2024 yılı hem de ikinci yüzyılımız için hedefimiz ülkemize, ekonomimize ve sektörümüze değer katarak bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da ilkleri kazandırmak olacak.



+70
ülke

İhracat yapılan ülke sayısı

700
ürün

Beş ana kategorideki toplam ürün sayısı

PX-9 Gen3 Modeli TSK Envanterinde Yerini Aldı

Savunma sanayi alanında Doğu Karadeniz'in en büyük üreticisi konumunda olan TİSAŞ, kalifikasyon çalışması tamamlanan yeni bir modelini daha TSK envanterine dâhil etti.

Yaptığı çalışmalar ile başta Türk Silahlı Kuvvetleri (TSK) olmak üzere birçok ülkedeki kolluk güçlerinin tabanca ihtiyacını karşıladıklarını belirten TİSAŞ Trabzon Silah Sanayi AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Alemdaroğlu, "Geçen yıl Millî Savunma Bakanlığı (MSB) ile yaptığımız sözleşme kapsamında Kara ve Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'nın üç, Hava Kuvvetleri Komutanlığı'nın ise beş yıl boyunca tabanca tedarikçisi konumunda olan tek firmasıyız. Ülkemizde ilk defa uygulanan 30.000 adetlik ömür testi, doğrusalık ve dağılım, namlu içi engel, şahlanma ve geri tepme, zorlaştırılmış atış testleri gibi NATO standardı kapsamındaki zorlu testleri başarıyla tamamlayan PX-9 Gen3 modelimiz, geçen ay itibarıyla TSK envanterine girdi. Önümüzdeki günlerde kolluk güçlerimizin kullanımına sunulması planlanan modelimiz, profesyonel kullanıcın ihtiyaç duyduğu birçok özelliği de üzerinde taşıyor. Temel özelliklerin yanında kullanıcının ihtiyaç duyduğu aksesuarın kullanımına da imkân tanıyan PX-9 Gen3 modelimiz, rakiplerine göre alanında farklılık yaratıyor." dedi.

"İHRACAT DEĞERLERİMİZDE DÜZENLİ ARTIŞ SAĞLADIK"

Sahip oldukları bilgi birikimi ve teknolojik altyapı sayesinde ihracatta iyi bir ivme kaydettiklerini belirten Alemdaroğlu, "Global durgunluğa rağmen ihracat değerlerimiz gün geçtikçe artıyor. Oluşturduğumuz satış stratejileri ile doğru pazara doğru ürün tedariki gerçekleştiriyoruz. Böylece hafif silah alanında yüksek adetli ihracat değerleri elde



ediyoruz. Ürün kalitemiz ve marka değerimiz sayesinde 65 ülkeye ulaşıyor ve daha fazla müşteriye buluşuyoruz. Geride bıraktığımız altı ayda ihracat değerimiz yüzde 8, ciromuz ise yüzde 11 arttı. Katma değeri yüksek ürünlerle ihracat değerimizi 280-320 USD/kg seviyesine yükselttik. PX-9 Gen3 modelimizin TSK envanterinde yer almasıyla farklı ülkelerdeki kolluk güçlerinin bu modelimize olan ilgisi de yoğunlaştı. Yakın zamanda katıldığımız EFES'24 tatbikatı da bu kapsamda firmamız açısından oldukça verimli ve faydalı bir organizasyon olarak gerçekleşti. Başta Afrika olmak üzere birçok pazara yönelik çalışmalarımızla ihracat değerimizi 230.000 adet/yıl seviyesine yükselteceğimizi düşünüyorum." dedi.

"YENİ BAŞARILAR BİZLERİ BEKLİYOR"

Ahmet Alemdaroğlu, "Dünyada sayılı ordular arasında yer alan TSK'nın ihtiyacını karşılamak, firmamız açısından büyük bir gurur kaynağı. İhracat alanında yaptığımız



Ahmet Alemdaroğlu
Yönetim Kurulu Başkanı

çalışmalarla daha fazla ülkede yer almayı ve profesyonellerle buluşmayı hedefliyoruz. Özellikle müşterilerimizin beğenisine sunduğumuz PX-5.7 modelimize yönelik talepler karşısında üretim altyapımızı genişletmeyi planlıyoruz. Yapacağımız çalışmalarla üretim kapasitemizde yüzde 8, istihdamda yüzde 5'lik büyümeye hedefliyoruz. Bu başarılar, kısa vadeli hedeflerimizin gerçekleşmesinde önemli bir rol oynuyor. Uzun vadeli planlarımız ile TİSAŞ, çok daha büyük başarılarla imza atan bir şirket hâline gelecektir." dedi.



Çin, Elektrikli Araç Piline Dünyanın En Büyüğü

Ulaşımında büyüyen elektrikli araç filosu, net sıfır emisyon senaryosunda günde 8 milyon varil petrole olan ihtiyacı ortadan kaldırıyor. Elektrikli araçların yaygınlaştırılması için yürütülen güçlü hükümet desteği ve pil depolama teşvikleri de dünya çapında pil pazarlarını genişletiyor. Çin şu anda piller için dünyanın en büyük pazarı ve bugün enerji sektöründe kullanılan tüm pillerin yarısından fazlasını oluşturuyor. Pazar büyüklüğünde ABD ikinci Avrupa Birliği üçüncü sırada yer alıyor. Birleşik Krallık, Kore ve Japonya ise daha küçük pazarları oluşturuyor. Pil kullanımı, 2030 yılına kadar evrensel erişime ulaşmak için güneş enerjili elektrikli araç sistemleri ve pilli mini şebekeler gibi merkezi olmayan çözümler aracılığıyla artacak. Kullanım oranının yaklaşık 400 milyon insanın erişim sağladığı Afrika dâhil olmak üzere Çin dışındaki gelişmekte olan pazarlarda ve ekonomilerde de artması bekleniyor.

Enerjide Yarının Geleceği Batarya Depolama Teknolojileri



Yenilenebilir enerji sektöründe gelişime en açık alan olarak bilinen batarya ve depolama teknolojilerine yönelik yatırımlar giderek artıyor. Önümüzdeki yıllarda büyük fırsat alanlarından birini oluşturacağı düşünülen sektörün pazar payının 2030'da 500 milyar doları geçmesi öngörülüyor.

Dünya, Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nın hedef olarak belirlediği 2030 yılına doğru hızla ilerlerken yenilenebilir enerji kaynaklarına olan ihtiyaç da her geçen gün artıyor. İhtiyaçtan doğan talep ise bu alandaki yatırımların hız kazanmasının artık bir gereklilikten ziyade zorunluluk hâline geldiğini gösteriyor. Günümüzde yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelik yatırımlar hız kazanmış gibi görünüyorsa da henüz yeterli seviyeye gelinmedi.

Uzmanlara göre önümüzdeki yıllarda yenilenebilir enerji alanında beş ayrı fırsat alanı oluşacak. Bunlar; 30 sene içinde 80 kat artan verimliliğiyle rüzgâr enerjisi, yatırım maliyetlerinin giderek azaldığı güneş enerjisi, Avrupa'da büyük yatırımlar alan hidrojen enerjisi, santrallerin bakım metodolojilerini değiştiren dijital dönüşüm ve son olarak depolama kapasitesini 16 gigavattan 22 gigavata çıkaran ve 2030'da kapasitesinin 680 gigavata kadar çıkacağı düşünülen batarya ve depolama teknolojileri.

ÜRETİMİN DENGELENMESİNE YARDIMCI

Mevsim şartlarına göre değişken üretim kapasitesine sahip olan rüzgâr ve güneş gibi yenilenebilir enerji kaynaklarının sağlıklı çalışabilmesi için iyi yönetilmesi gerekiyor. İşte bu noktada da devreye batarya enerji depolama giriyor. Yenilenebilir enerji sektöründe gelişime en açık alan olarak bilinen batarya ve depolama teknolojileri, elektrik arzının fazla olduğu durumlarda elektriği depolayarak ihtiyaç duyulan zamanlarda kullanılmasına olanak sağlıyor. Bu sayede de yenilenebilir enerji üretimini dengeliyor.

Dünya genelinde, enerjide zaman kaydırma, frekans düzenleme ve yan hizmet sağlama gibi farklı uygulama alanlarında kullanılan batarya depolama sistemlerinin yüzde 80'i bugün, Avustralya, Çin, Güney Kore, Birleşik Krallık, Almanya ve Amerika Birleşik Devletleri'nde bulunuyor. Sistemin en çok kullanıldığı sektörlerde birincilik hâlâ ulaşımda. Sistemin en fazla büyüme gösterdiği ve geliştiği alan



680
gigavat

Batarya ve depolama teknolojilerinin 2030'da ulaşması öngörülen kapasite.

+500
milyar dolar

Enerji ve depolama pazarının 2030'da ulaşması beklenen büyüklük.

ise akıllı saatler, akıllı telefonlar, e-kitapların olduğu elektronik cihazlar. Öyle ki güç sektöründeki pil depolama, 2023'te ticari olarak mevcut olan en hızlı büyüyen enerji teknolojisi oldu ve dağıtım da bir önceki yıla göre iki katından fazla arttı.

ENERJİ DEPOLAMA İHTİYACI ARTACAK

2018'de enerji sistemleri batarya enerji depolama alanında yapılan yatırımlar yüzde 45 artarak 4 milyar doların üzerine çıktı. 2018 yılında şebeke ölçeğinde batarya depolama uygulamalarına yapılan yatırım harcamaları, 2017 yılına göre yüzde 30 artarak, toplamda 1,2 gigavat kurulu güç kapasitesine ulaştı. Bu hızlı artıştaki öncü faktörler ise şebeke ölçeği ve sayaç arkası batarya kurulumları. 2018 sonu itibarıyla toplam 170 gigavat kurulu güç seviyesine ulaşan enerji depolama sistemleri; pazardaki en büyük paya sahip alan.

Kapasite mekanizmaları ve sözleşmelerle desteklenen bu gelişimin yarısı Avrupa (özellikle Birleşik Krallık) ve Amerika Birleşik Devletleri'nde gerçekleştiği görülüyor. Çin, 2017 yılına göre dört kat artış göstererek, en büyük büyümeye sahip ülke. Ancak pazarın büyüme ivmesi bir yana, SHURA'nın raporuna göre depolama teknolojilerinin, farklı uygulama alanlarında kendine özgü avantaj ve dezavantajları bulunuyor. Sistemin kuruluş sermaye maliyetlerinin fazla olması, projelerin hayata geçirilmesini yavaşlatan önemli bir etken.

Günümüze geldiğimizde, önümüzdeki 10 yıl içinde enerji depolanma ihtiyacının katlanarak artacağı düşünülüyor. 2025 yılı ve sonrası evlerde güç topu benzeri pil sistemleri ve güneş enerji santrallerine bütünleşmiş depolama tesislerinin yaygın kullanımının artmasıyla birlikte, pazarın 10 yıl içinde katlanarak büyümesi ve



2030'da 500 milyar doları geçmesi bekleniyor. Enerji depolama yatırımlarının, rüzgâr türbini, güneş paneli üretiminin yanı sıra batarya teknolojilerinin gelişiminde de büyük bir ivme yaratacağı düşünülüyor; sahaya yansıyan yatırımların istihdama katkı vereceğini, yerli batarya teknolojilerinin gelişiminin ise elektrikli araç sektörünün gelişimini etkileyeceğine işaret ediliyor.

KULLANIM ALANI OLDUKÇA GENİŞ

Elektrikli araçlar başta olmak üzere, cep telefonları, dizüstü bilgisayarlar, dijital kameralar, elektrikli aletler, elektrikli güç aktarımları ve enerji sistemi uygulamalarında, lityum-iyon batarya teknolojileri büyük bir kullanım potansiyeline sahip. Otomobillerin marş aküleri dâhil olmak üzere golf arabalarında, kırsal alanlardaki iletişim kuleleri gibi şebeke dışı uygulamalarda ve elektrik şebekelerinde

kurşun-asit bataryalar kullanılıyor. Akışkan batarya sistemler ise genellikle büyük sabit endüstriyel uygulamalarda tercih ediliyor.

Vanadyum Redoks Akışkan Bataryaların (VRFB), diğer redoks akışkan sistemlere kıyasla hücre kısmında yüksek voltaja sahip olması, daha iyi güvenlik standartları ve yüksek verimlilik özellikleriyle rüzgâr ve güneş enerji santrallerinin şebeke entegrasyonunu kolaylaştırıyor. Yüksek sıcaklıklı bataryalar ise genellikle yenilenebilir enerji üretimini dengelemek ve yan hizmetler sağlamak için kullanılıyor.

MALİYETLER DÜŞÜYOR

SHURA'nın verilerine göre, enerji depolama sistemleri içinde en büyük kurulu güç kapasitesine sahip pompaj depolamalı hidroelektrik enerji santralleri, kurulum maliyetleri açısından olgunluk seviyesine ulaştı. Bu, toplam yatırım maliyetlerinde iyileştirme

ve düşürme fırsatlarının çok fazla olmadığını gösteriyor.

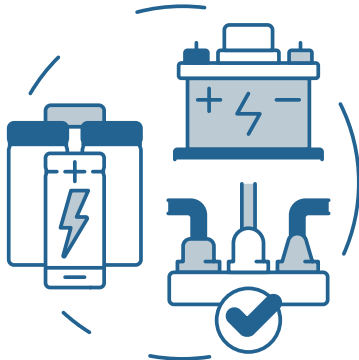
Lityum-iyon bataryaların maliyeti ise 2010-2016 yılları arasında elektrikli araç uygulamalarında yüzde 73 oranında düştü. Almanya'da küçük ölçekli lityum-iyon batarya sistemlerinin toplam kurulum maliyetlerinin 2014-2017 arasında yüzde 60 oranında azaldığı gözlemlendi. Elektrikli araçlar için kullanılan lityum-iyon batarya sistemlerinin maliyetlerinin 2030 yılına kadar yüzde 54 ile 61 oranında düşebileceği öngörülüyor. Toplam kurulum maliyetinin ise kilovat-saat başına 145 ile 480 dolar arasında bir değere geleceği tahmin ediliyor.

TÜRKİYE, BATARYA ÜRETİCİLERİNİN TAKİBİNDE

Batarya teknolojileri, küresel

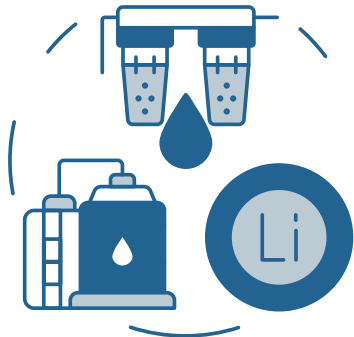
çapta ülkelerin üretim kapasitesi ile araştırma ve inovasyon hedeflerinde yarıştığı bir alana dönüşmeye başladı. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ve TÜBİTAK TÜSSİDE tarafından hazırlanan "Batarya ve Yenilikçi Enerji Teknolojileri Çalışma Grubu Raporu"na göre 2021 yılı itibarıyla yaklaşık 40 gigavat saat olan AB'deki batarya talebinin 2025 yılında 176 gigavat saate ulaşacağı öngörülüyor. Yalnız Avrupa'da oluşacak talebi karşılamak için en az 10 ila 20 gigafactory'ye ihtiyaç duyulacağı tahmin ediliyor. Türkiye'nin gelişmiş pazarlara yakın olması, Asyalı batarya üreticisi firmalar için yatırım radarına girmesine olanak verirken, son yatırımlarla birlikte ülkemizdeki toplam batarya talebinin 2025 yılında yaklaşık 15 gigavat saat olacağı düşünülüyor.

Güç sektöründeki pil depolama, 2023'te ticari olarak mevcut olan en hızlı büyüyen enerji teknolojisi oldu ve dağıtımını da bir önceki yıla göre iki katından fazla arttı.



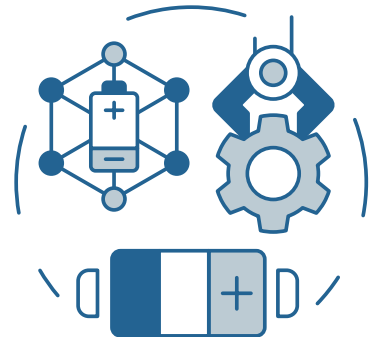
Kurşun-Asit Batarya

Kurşun-asit bataryaların kullanımını 150 yıl öncesine dayanıyor. Toplam kurulu kapasiteye bağlı olarak en eski ve en yaygın kullanılan şarj edilebilir batarya teknolojisi olarak kabul ediliyor. Daha kolay geri dönüştürülebileceği için geniş bir pazara sahip olan kurşun-asit bataryalar, otomobillerde marş aküleri de dâhil olmak üzere birçok alanda kullanılabiliyor ve küresel çapta en önemli ve en büyük piyasaya sahip batarya türü olarak biliniyor.



Lityum-İyon Batarya

Lityum-iyon bataryalar, bugün mobil tüketici elektroniğinde kullanılan en önemli teknolojilerden biri. En yüksek enerji yoğunluğuna sahip batarya teknolojileri arasında olan lityum-iyon bataryaların depolama kapasiteleri 2018 yılında artarak 3 gigavatın üzerinde gerçekleşti. 2018 yılında 36,2 milyar dolara ulaşan küresel lityum-iyon batarya piyasası hacminin, 2026 yılına kadar 109,72 milyar dolara çıkacağı tahmin ediliyor.



Akışkan Batarya

Geleneksel bir batarya ile yakıt hücresi karışımından oluşan bir tür elektrokimyasal hücre çeşidi olan akışkan batarya, batarya piyasasının küçük bir kısmını oluştursa da uzun süreli depolama hizmeti sundukları için ümit vadeden sistemler arasındalar. 2016 yılında akışkan bataryalar için enerji kurulum maliyeti kilovatsaat başına 315 ila 1.680 dolar arasındayken 2030 yılına kadar maliyetlerin, 108 ila 576 dolar/kilovatsaat arasında bir değere düşmesi bekleniyor.

Enerji Bağımsızlığına Giden Yol

Küresel yenilenebilir enerji kapasitesinin 2030 yılına kadar üç katına çıkarılması ve elektrik güvenliğinin korunması için enerji depolamanın altı kat artırılması gerekiyor. Bu da batarya depolama teknolojilerinin dünyanın geleceği için ne kadar önemli bir rol üstlendiğinin altını çiziyor.

+15 kat

Küresel enerji depolama kapasitesinin 2030 sonuna kadar artırılması beklenen oran



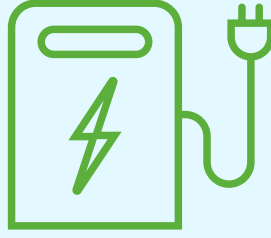
6 kat

Küresel yenilenebilir enerji kapasitesini 2030 yılına kadar üç katına çıkarmak için enerji depolamanın artırılması gereken oran



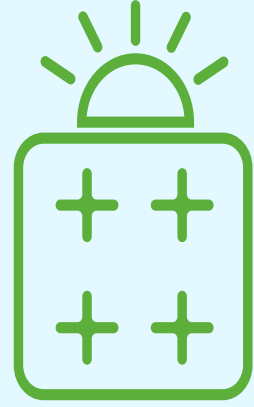
**50-55
milyar dolar**

Küresel batarya depolama sistemleri pazarının 2032'de ulaşması beklenen büyüklük



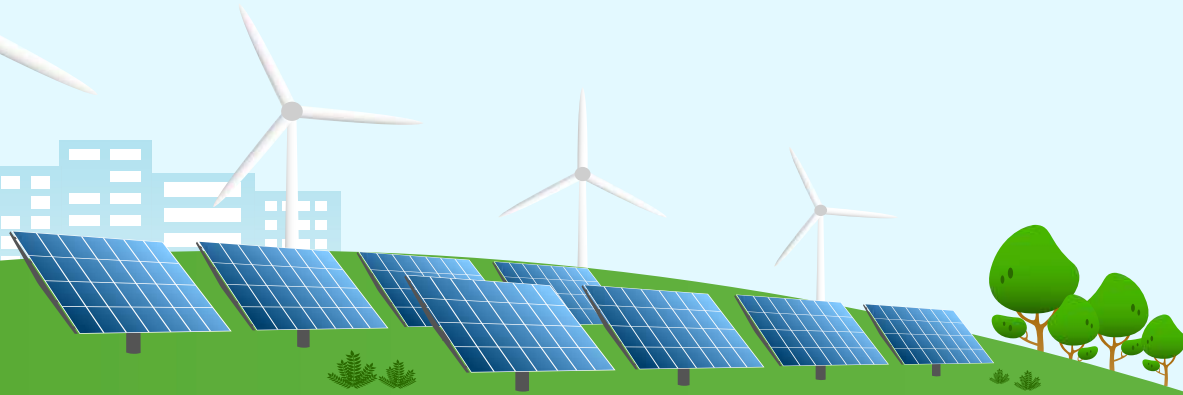
**120
milyar dolar**

Elektrikli araçlar ve depolama uygulamalarında kullanılan pil paketlerinin bugünkü küresel değeri



**500
milyar dolar**

Pil paketlerinin küresel değerinin 2030'da ulaşması öngörülen rakam.



%24

Pazarın 2020-2032 arasında yıllık bileşik büyüme oranı

%40

Elektrikli araç pil dağıtımının 2023'te kaydettiği artış

%85

Küresel pil hücresi üretim kapasitesinde Çin'in sahip olduğu pay

Küresel batarya depolama sistemlerine yönelik talebin yarısından fazlasını ABD ve Çin oluşturuyor. Almanya ve İngiltere'nin öncü pazarları oluşturduğu Avrupa'daki talep ise %10-15 oranında.

Türk Modasının Yüzyıllara Uzanan Serüveni

Her bir detay ve motifte geçmişin derinliklerinden gelen bir sesin yankısı bulunan Türk modasının temellerinde köklerinden aldığı güç, bağlılık ve ince bir ruh bulunuyor. Her dönemde kendine özgü estetik anlayışını ve zarafetini yansıtmayı başaran Türk modası, geçmişi değere dönüştüren en özel örneklerle sahip.



Giyimin yolculuğu, insanlık tarihi kadar eskiye dayanıyor. İnsanlığın en temel ihtiyaçlarından olan giyim, zaman içinde önce trendlerin ortaya çıkmasını ardından da moda kavramının hayatımıza girmesini sağladı. Küresel moda, her dönem farklı ürünler, farklı renkler ya da farklı tarzlarla tanışmamızı sağlarken moda gündemden, gündem de modadan etkilenir hâle geldi.

Türk modası ise tarih sahnesindeki yeri, zengin kültürel mirası ve köklü geçmişiyle her dönemde benzersiz bir hikâye anlatıcısı olarak dikkat çekti. Osmanlı İmpara-

torluğu'nun ihtişamlı saraylarından Anadolu'nun köylerine kadar uzanan bu hikâye, her dönemin kendine özgü estetik anlayışını ve zarafetini yansıtmayı bildi. Geçmişi değere dönüştüren Türk modasının temellerinde köklerinden aldığı güç, bağlılık ve ince bir ruh bulunuyor. Bu eşsiz yolculukta her bir detay ve her bir motif, geçmişin derinliklerinden gelen bir sesin yankısını oluşturuyor. Bu yankı da geçmişte olduğu gibi bugün de geleceğin modasına yön veren bir ilham kaynağı olarak varlığını koruyor.

Kendini tekrar etmeden ye-

nilenen, her dönemde özgün ve kendine has duruşunu koruyan Türk modası, geçmişin mirasını günümüzün yenilikçi ruhuyla harmanlayarak bugün de modern dünyanın ihtiyaçlarına cevap vermeyi sürdürüyor. Sanayileşmeyle birlikte hem üretimin hızlanması ve hem de geniş kitlelere ulaşma imkânlarının artmasıyla dünya, Türk modası ile şekillenir hâle geldi. Türkiye, ham maddedeki gücü, kaliteli üretimi, yenilikçi ve yaratıcı tasarımcıları sayesinde küresel tekstil ve hazır giyim sektöründe söz sahibi bir oyuncu oldu.

OSMANLI SARAYININ DİKKAT ÇEKİCİ ÖZGÜN STİLİ

Osmanlı İmparatorluğu döneminde kılık kıyafet konusunda çok farklı bir yapılanma bulunuyordu. Çok geniş bir coğrafyada hüküm süren Osmanlı Devleti'nin farklı kültürleri bünyesinde barındırması giysi kültürüne de çeşitlilik kazandırıyor. Bu çeşitlilik, Osmanlı kıyafetlerinin dünyada kendine has, özgün ve dünyaca tanınan kimlikleriyle anılmasını sağlıyor. Özellikle padişahlar ve saray eşrafı kavuk, sark, kaftan ve özel dikim elbiseler giyerken halk daha çok şalvar, gömlek, kuşak ve yelek gibi elbiseler kullanılıyordu. İmparatorluk döneminde II. Mahmut zamanında yapılan bir devrimle sarık ve cübbe yasaklandı. İlk kez memurların fes, pantolon ve ceketten oluşan bir takım giymesi zorunluluğu getirildi. Tunus üzerinden Kaptan'ı Derya Koca Hüsrev Paşa tarafından getirilen fes, bu dönemde Türk askerleri ve memurları için kullanımı zorunlu hâle getirilen giyim unsurlarından oldu.

Lale Devri'nde III. Ahmed, Müslüman kadınların Hristiyanlara özenerek açık ve süslü elbiselerle dolaşmasını yasakladı. III. Mustafa ise kadınların koyu renk çarşafı gezmesi gerektiğini emretti. II. Abdülhamit, 1892'de kadınların çarşaf giyinmesini yasakladı. Tanzimattan İkinci Meşrutiyet'e kadar Osmanlı döneminde kadın giysilerinde model açısından Batı tesiri, özellikle saraylarda ve konaklarda kendini göstermeye başladı. Sultan Abdülmecit döneminde tüm memurların pantolon giymesi zorunlu kılındı.

Ayrıca padişah, kravat takmaya başlayarak Türk topraklarında kravatı bir kültüre dönüştürdü. Kravat, zamanla aydınlar arasında benimsendi. Yüksek sivil memurlar ve devletin ileri gelenleri, kravat takmaya başladı. 1900'lü yıllarda Beyoğlu'nda açılan Rus şapkacı dükkânları, Anadolu top-



raklarında şapkanın bir kültüre dönüşmesini sağladı.

CUMHURİYET DEĞİŞİM FİTİLİNİ ATEŞLEDİ

Meşrutiyet döneminde kadın gazete ve dergilerinin yaygınlaşması, batılı kıyafetlerin de bilinirliğinin artmasına sebep oldu. Cumhuriyet öncesinde açılan Biçki Yurdu'nda Türk kızlarına biçki dikiş kursu verilmeye başlandı. Biçki Yurdu'nda Avrupa tarzında kadın kıyafetlerinin dikilip gösteri düzenlenmesi, moda alanında önemli bir adım olarak yorumlandı. Köklü değişikliklerin temeli Cumhuriyetin ilanıyla atıldı.

Cumhuriyet döneminde halkın ve memurların kılık ve kıyafetinin düzenlenerek çağdaş giyime uygun hâle getirilmesi adına 1934 yılında çıkarılan kanunla kıyafet devrimi başladı. Atatürk devrimlerinin bir parçası olan bu kanunla bazı kıyafetlerin giyilmesi yasaklandı. Kadınlar da çağdaş kıyafet giymeye teşvik edildi ancak kadın kıyafetleri konusunda herhangi bir yasal düzenleme yapılmadı. Erkeklerin başlıklarını düzenleyen Şapka Kanunu'nun

Her dönemde özgün ve kendine has duruşunu koruyan **Türk modası, geçmişin mirasını günümüzün yenilikçi ruhuyla harmanlayarak** bugün de modern dünyanın ihtiyaçlarına cevap vermeyi sürdürüyor.

Kaliteli ve yüksek üretim standardı sayesinde dünya genelindeki birçok rakibinden ayrıışan **Türkiye**, **sektörel yatırımları ve ülke geneline yayılmış üretim merkezleriyle de fark yaratıyor.**

çıkmasından sonra ise toplumun bir kesiminde kadın kıyafeti konusunda da bir yasa çıkması beklentisi oluştu ancak hükümet bu yönde bir karar almadı. Fakat birçok yerel yönetim, 1925-1934 yılları arasında kadınların çarşaf ve peçeyi bırakıp çağdaş kıyafetler giymesi için yasak ve cezalar getirdi.

SİYASİ GÜNDEM MODAYI DA ETKİLEDİ

Dünya gündemi, savaşlar, siyasi kararlar ve politika her dönemde moda üzerinde etkili olan konulardan oldu. Bunun en net örneği ise 1939 yılında patlak veren İkinci Dünya Savaşı'nda görüldü. Savaş, dünya modası gibi Türk moda akımını da yeniden şekillendirdi. Sınıf farkları ortadan kalkarken 1950'li yıllarda tekstil ve hazır giyim üretimi önemli bir başarı ivmesi yakaladı. Savaşın da etkisiyle askeri üniforma rengine uyum sağlayan manto, etek, bluz, elbise gibi giysilerden sonra şapka, ayakkabı, eldiven, çorap hatta mendil gibi küçük aksesuarlar da savaş modasından etkilendi. 1940'lı yıllarda naylon çorap ile tanışan Türk kadını, 50'li ve 60'lı yıllarda ilhamını Avrupa'dan Amerika'ya çevirdi. Hollywood filmlerinin etkisiyle etek boyları kısaldı. 60'lı yıllarda yaşanan özgürleşme ortamı modaya ultra modernleşmeyi getirirken bol elbiseler, daha kısa etekler gündeme geldi. 1960'lı yıllarda meydana gelen askeri darbe, Türkiye politikasıyla beraber modayı da etkiledi. Bu dönemde parkalar ve postallarla birlikte askeri giyim

alışkanlığı oluştu.

70'lerde siyasi kargaşa, erkek modasında da etkili oldu. Gocuk ve parka öne çıkan kıyafetler arasında yer aldı. Köyden kente göçün yoğunlaştığı bu dönemde pantolon üzerine etek giyilmesi ve İngilizce mesajlar içeren tişörtler çokça tercih edildi. 1980'deki askeri darbe sonrasında moda akımı, 1960'lı yıllardan esinlenerek tekerrür etti.

1980'li yıllarda Turgut Özal'ın siyaset sahnesine çıkmasıyla liberalleşme politikaları ve yabancı sermayenin Türk pazarındaki yatırımları devreye girdi. Bu durum moda alanında da önemli bir kırılmaya sahne oldu ve önemli moda devleri Türkiye'de mağazalaşmaya başladı. Marka döneminin başladığı bu yıllarda tişört, sweatshirt, tayt, eşofman ve lastik ayakkabı gibi ürünler ön plana çıktı. Kadınların iş hayatında aktifleştiği bu dönemde iş kıyafetleri, etek ve pantolon üzerine geniş vatkaları kaldırılmış ceketler gündeme geldi.

ANADOLU'NUN İLHAMIYLA GELEN KÜRESEL BAŞARI

Tekstil ve hazır giyim endüstrisindeki başarısıyla dünya moda başkentleri arasına girmeye aday olan Türkiye, özellikle 1980'li yıllardaki sanayileşme ve yurt dışına açılım politikaları ile ciddi bir yol katetti. Hazır giyim sektörünün katma değerli ihracatını artırmasının en önemli sebeplerinden biri de kuşkusuz tasarım alanındaki gücü. Yetenekli moda tasarımcıları ve markaları ile dünya çapında bilinirlik kazanan





sektör, küresel çapta dikkat çekici bir moda kültürü yaratıyor. İhracatı her şartta artıran ve mevcut pazarlarını koruyarak yeni hedeflere yelken açan sektörlerin ilhamı ise çok daha eskiye, Anadolu'ya dayanıyor.

Anadolu coğrafyasının yüzyıllar boyunca birbirinden farklı kültürlerle ev sahipliği yapmış olması, Türkiye'ye kültürel anlamda büyük bir yaratıcılık yelpazesi sunuyor. Çağlar boyunca birbirlerinin çalışmalarından etkilenerek yeni ürünler geliştiren toplulukların Anadolu'ya bıraktığı en önemli miraslardan biri ise dokumacılıkla başlayan tekstil üretimi olarak biliniyor. Her yörenin farklı özellikler gösteren kumaşları, her dönemin kültürünü anlatan motif ve desenleri ile Anadolu toprakları binlerce yıldır özgün eserlerin merkezi olarak kabul ediliyor.

TÜRKİYE'NİN KÜRESELDE REKABET AVANTAJLARI VAR

Kaliteli ve yüksek üretim standardı sayesinde dünya genelinde

deki birçok rakibinden ayrılan Türkiye, sektörel yatırımları ve ülke geneline yayılmış üretim merkezleriyle de fark yaratıyor. Tekstil ve dokuma merkezi olma misyonunu çok eski çağlardan beri devam ettiren ülkemizde becerikli zanaatkârların varlığı da sektörü geliştiriyor. Türkiye, bugün dahi pamuk üretiminden iplik boyamaya, kumaş dokumadan işleme yeteneğine, ayakkabı ve çanta yapımından halı dokumaya kadar birçok işlemi hâlâ yetenekli zanaat ustaları tarafından geleneksel yöntemlerle gerçekleştirebiliyor. Yıllar içinde geliştirilen çağdaş üretim teknolojilerine de uyum sağlayan ve hızla gelişen Türkiye, dünya devleriyle rekabet edebilme gücüne sahip. Sektörlerin değişim ve trendlere uyum kabiliyeti ve Türkiye'nin coğrafi ve stratejik açıdan avantajlı konumu, tercih sebebi olmasını sağlıyor. Markalaşma alanında da önemli yatırımlar yapan sektörler entegre üretim altyapıları sayesinde öne çıkıyor.



Anadolu coğrafyasının yüzyıllar boyunca birbirinden farklı kültürlerle ev sahipliği yapmış olması, Türkiye'ye kültürel anlamda büyük bir yaratıcılık yelpazesi sunuyor.



Modernite ve Tarihin
Birleştığı Yeni Konum

Galataport İstanbul

Karaköy'ün 200 yıldır kullanıma kapalı olan limanlarını yeniden canlandırarak ve faaliyette olduğu üç yılda kruvaziyer turizmine büyük katkı sağlayan Galataport, kısa sürede İstanbul'da kültür, sanat ve turizmin yeni uğrak noktalarından biri hâline gelmiş durumda.

Istanbul'un en önemli destinasyon projelerinden biri olan Galataport, Boğaz'ın kenarında, Karaköy Rıhtımı'ndan Mimar Sinan Üniversitesi Fındıklı Kampüsü'ne kadar 1,2 kilometrelik sahil şeridinde konumlanıyor. Faaliyetine 2021 yılında başlayan ve bünyesinde kruvaziyer limanı, otel, kafe, restoran, butik mağaza, ofis ve sanat müzeleri bulunan Galataport, karma kullanımlı bir tesis olarak hizmete açıldı.

Doğuş Grubu ve Bilgili Holding'e bağlı BLG Capital ortaklığı ile kurulan, toplam 1,7 milyar dolarlık yatırım bütçesine sahip Galataport İstanbul'un, mikro hedefte Karaköy'e ve Beyoğlu'na, makro hedefte ise ülke turizmine, tanıtımına ve ekonomisine önemli ölçüde katkı sağlaması amaçlandı. Üçüncü yılını tamamlayan projede hedeflerin büyük ölçüde gerçekleştirildiği söylenebilir.

Karaköy'ün 200 yıldır kullanimına kapalı olan limanlarını yeniden canlandıran ve yılda 25 milyon ziyaretçi çekmesi beklenen proje, ülke turizmını farklı bir boyuta taşıdı. Cruise gemilerinin şehirdeki uğrak durağı Galataport, şimdiden İstanbul'da kültür, sanat ve turizmin yeni adresi hâline gelmiş durumda.

DÜNYADA BİR İLK: YER ALTI KRUVAZİYER TERMİNALİ

Galataport İstanbul'un faaliyetlerine başlaması ile dünyadaki kruvaziyer sektörü ve İstanbul'un kruvaziyer turizmde de yeni bir dönem başladı. İstanbul'un tek ana limanı olan Galataport İstanbul Kruvaziyer Limanı, dünyanın önde gelen limanları tarafından da örnek gösteriliyor. Mekân ayrıca dünyanın ilk yer altı kruvaziyer terminaline ev sahipliği yapmasıyla dikkat çekiyor. Projenin ana fonksiyonu olan kruvaziyer terminali, dünyada ilk kez hayata geçirilen özel bir kapak sistemi ile



yerin altında konumlanıyor.

Dünyada ilk defa yolcuların yerin altında karşılandığı; gümrüklü ve gümrüksüz alanların değişken şekilde ayrılabilirdiği projenin özel kapak sistemi sayesinde, geçici gümrüklü bir saha yaratılarak sahil şeridinin halkın erişimine açık kalması sağlanıyor. Yer altı yolcu terminali sayesinde bagaj, pasaport kontrolü ve bunun gibi her türlü terminal işlemi yer altında gerçekleşiyor. Dünyanın en lüks terminalleri arasında yer alan ve 29 bin metrekare alana sahip terminalin; 2 bin 400 araba kapasiteli yer altı otoparkı, 15 bin bavul depolama kapasitesi ve bin 200 metrelik bir konveyörü bulunuyor.

KRUVAZİYER TURİZMİNİN İSTANBUL'DAKİ ADRESİ

Türkiye, son yıllarda yapılan yatırımlarla kruvaziyer turizminin önde gelen oyuncularından biri hâline geldi. Verilere göre 2023 yılının ilk yarısında kruvaziyer yoluyla Türkiye'yi 483 binden fazla kişi ziyaret etti. Bu dönemde limanlara yanaşan kruvaziyer gemi sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 32, yolcu sayısı ise yüzde 107 arttı. 191 sefer ile en fazla kruvaziyerin yanaştığı il Kuşadası olurken 115 bin 760 ziyaretçi ve 72 sefer ile Galataport ikinci sıraya yerleşti.

Toplam 1,7 milyar dolarlık yatırım bütçesine sahip Galataport İstanbul'un, **mikro hedefte Karaköy ve Beyoğlu'na, makro hedefte ise ülke turizmine, tanıtımına ve ekonomisine önemli ölçüde katkı sağlaması amaçlandı.**

Galataport İstanbul'u önümüzdeki yıllarda, 7 milyonu yabancı olmak üzere yılda toplam 25 milyon ziyaretçinin ağırlaması hedefleniyor.

Hizmete girdiği Ekim 2021 ile Ekim 2022 arasındaki bir yıllık sürede 120 kruvaziyer gemi ağırlayan Galataport'un ilk yılındaki ziyaretçi sayısı, beklentinin üzerine çıkarak 13,5 milyonu buldu. Önümüzdeki yıllarda 7 milyonu yabancı olmak üzere yılda toplam 25 milyon ziyaretçinin ağırlanması hedefleniyor. Ayrıca mürettebat dâhil yaklaşık 1,5 milyon kruvaziyer yolcunun da İstanbul'u ziyaret edeceği öngörülüyor.

İSTANBUL'UN İLK MÜZE MEYDANI

Türkiye'nin en önemli kültür-sanat kurumlarından İstanbul Modern Müzesi ile Mimar Sinan Üniversitesi İstanbul Resim ve Heykel Müzesi'nin ortasında bulunan Galataport İstanbul sahası, İstanbul'un ilk müze meydanı olarak yeniden yapılandırıldı. Mevcut yerinde özel bir teknikle restore edilen tarihî Tophane Saat Kulesi'ni merkezine alan bu meydan, yıl boyunca kültür-sanat, tasarım ve moda gibi pek çok alanı içeren etkinlik programları ile canlı tutulan bir çekim noktası hâline getirildi.

İstanbul Modern ve Resim ve Heykel Müzesi'nin kesişim noktasındaki 14 bin metrekarelik alana yayılan ve İstanbul'un ilk müze meydanını şehre kazandıran olan Galataport, "Denizden Gelen Kültür" yaklaşımını benimseyerek, herkes için erişilebilir bir kültür-sanat alanı yarattı. İstanbul Modern'in yeni binası da sergi salonları, eğitim atölyeleri, sinema, kütüphane, tasarım mağazası, etkinlik alanları, kafe ve restoranları ile sanatseverleri bu lokasyonda ağırlıyor. Eski yerinde yenilenen

İstanbul Modern'in yeni binası ise Centre Pompidou, Whitney Müzesi, Centro Botín, Beyeler Vakfı Müzesi gibi dünyadaki pek çok müze ve sanat kurumunu tasarlayan, Pritzker ödüllü dünyaca ünlü İtalyan mimar Renzo Piano imzasını taşıyor.

TARİHİN İZİNDE: PAKET POSTANESİ

Tarihî Paket Postanesi binası, 1892 yılında başlayan Galata Rıhtım inşaatı sürecinde Galata Rüşumat (Gümrük) Başmüdürlüğü olarak kullanılmak üzere Mühendis S. Saboureaux tarafından projelendirilerek 1911 yılında inşa edildi. Ülkemizdeki ilk betonarme yapılarından biri olma özelliğini taşıyan bina, birinci derece tarihî eser olarak tescilli. Boğaz ile Kemankeş Caddesi arasında konumlanan ve erken dönem betonarme bina örneklerinden biri olan yapının üzerindeki kubbeli mekân, yapıldığı dönemin ileri yapım teknikleri kullanılarak inşa edildi. Özgün arduvaz kubbesi, çatıları, özgün mekân ve cepheleriyle dikkat çeken bina, limana gelen yolcular için ortaya çıkan yolcu salonu ihtiyacını karşılamak amacıyla kullanılmasıyla asıl bilinirliğine ulaştı. İnşa edildiği ilk dönemde binanın alt katı depolama, gümrük ve yolcu salonları olarak hizmet veriyordu. Ana kubbe bölümü birinci sınıf yolcu salonu, küçük kubbe bölümü ikinci ve üçüncü sınıf yolcu salonu olarak kullanılıyordu. Üst katında ise Fransızlara ait Der-i Saadet Rıhtım-Dok ve Antrepoları Şirketi'ne ait idare merkezi ve gümrük merkezi faaliyet gösteriyordu. Karaköy Limanı'nda yolcu salonu olarak hizmet



veren ilk bina olma özelliğine sahip olan yapıya, zaman içinde farklı işlevler yüklendi.

Yapı, 1934 yılından sonra Deniz Hastanesi'ne dönüştürüldü. 1957 yılından sonra ise Haydarpaşa Limanı'nın genişletilmesiyle birlikte gelişen süreçte, Karaköy'deki gümrük ve yük indirme-boşaltma faaliyetlerinin sonlandırılmasıyla PTT Paket Postanesi oldu. Bugün, hâlâ Paket Postanesi adıyla anılan ve aynı zamanda Galata Rüşumat (Gümrük) Binası olarak da bilinen yapı, şehrin en kıymetli tarihî



eserlerinden biri olarak gösteriliyor.

ESSİZ BİR RESTORASYON ÖRNEĞİ

Paket Postanesi, yeniden kullanıma açılmadan önce Galataport Projesi kapsamında titizlikle yürütülen bir restorasyon dönemi geçirdi. Zemin güçlendirmesi ile başlayan çalışmalar, arduvaz çatısının onarımı ile devam etti. Tepesindeki kubbe, çatı arduvaz kaplamaları, çatı makasları, çatı ana makasları ve etek sacları sökülerek tek seferde ve hatasız işlem yapılabilmesi için Tuzla'da kiralanmış bir arazide rehabilite edildi. Uzman ekiplerin restore ettiği yapı, modern mimariyle beslenerek asırlarca ayakta kalmasını sağlayacak donanıma kavuşturuldu.

Yeniden kullanıma açılan bina; geleneksel ve yerel markaların, dünyaya açılmış Türk markaların ve uluslararası butik markaların buluşma noktası hâline getirildi. İstanbul'da gezilecek yerler arasında önemli yer edinen Paket Postanesi, iç ve dış avlulara bakan 73 butik mağazası ile şehrin geleneksel

alışveriş kültürünü yansıtıyor. En trend kadın giyim ve erkek giyim ürünlerini müşterilerine sunan Vakkorama, son dönemin en popüler markalarından biri olan Naia, Türkiye'nin ilk desen markası Oopscool gibi firmaların yer aldığı Paket Postanesi, ülkemizin en önemli tasarımcıları arasında yer alan Arzu Kaprol, Dilek Hanif ve Mehtap Elaidi'nin en seçkin koleksiyonlarını sergilediği mağazalara ev sahipliği yapıyor.

Paket Postanesi, ülkemizin en önemli tasarımcıları arasında yer alan **Arzu Kaprol, Dilek Hanif ve Mehtap Elaidi'nin en seçkin koleksiyonlarını sergilediği mağazalara ev sahipliği yapıyor.**



Geleneksel Zarafet ve Lüksün Boğaz'daki Destinasyonu: The Peninsula Hotel

Merkezi Hong Kong'da bulunan, Şanghay, Pekin, Tokyo, New York, Londra, Chicago, Beverly Hills, Paris, Manila ve Bangkok'un ardından dev otel zincirinin son halkası Galataport İstanbul oldu. The Hongkong and Shanghai Hotels bünyesinde faaliyet gösteren ve dünyada sadece 12 seçkin lokasyonda yer alan The Peninsula İstanbul, üçü özenle restore edilmiş tarihi yapı olmak üzere toplam dört zarif binadan oluşuyor. Misafirler otele hem kara hem de deniz yoluyla ulaşım sağlayabiliyor. İç mimari tasarımı Zeynep Fadilloğlu'na ait olan 300 milyon euro'luk yatırım ile kurulan dev otel, dünyanın dört bir yanında olduğu gibi kısa süre içinde İstanbul'da da bir klasik hâline geldi.



Gökmen Bolayir
Skann.ai Kurucu Ortağı

Akıllı Araç Kontrol Sistemleri: Yapay Zekâ ile Hasar Yönetimi Skann.ai

Mobil telefon kameraları ile sabit kameraları güçlü hasar tespiti araçlarına dönüştüren gelişmiş yapay zekâ teknolojisi Skann.ai'nin kurucu ortağı Gökmen Bolayir; şirketin yolculuğunun, hızlı, güvenilir ve mobilite alanındaki herkesin kullanabileceği bir çözüm sunma vizyonuyla başladığını söylüyor.

Gelişmiş yapay zekâsıyla mobil telefonların kamerasını güçlü bir hasar tespit aracına dönüştüren Skann.ai'nin yola çıkış hikâyesini dinleyebilir miyiz?

Skann.ai'nin kurucuları olarak pazarda önemli bir boşluğu fark ettik. Bu da erişilebilir, verimli ve maliyet etkin bir hasar tespit çözümüne olan ihtiyaç. Geleneksel hasar değerlendirme yöntemleri genellikle manuel incelemelere veya pahalı, özel ekipmanlara dayanıyordu. Bu yöntemler hem zaman alıcı hem de maliyetliydi ve her zaman doğru sonuçlar vermeyebiliyordu. Skann.ai, mobil telefon kameralarını ve sabit kameraları güçlü hasar tespiti araçlarına dönüştüren gelişmiş yapay zekâ teknolojisi ile bu sorunu çözmek için kuruldu. Şirketin yolculuğu, daha hızlı, daha güvenilir ve mobilite alanındaki herkesin kullanabileceği bir çözüm sunma vizyonuyla başladı. Daha güvenilir ve doğru sonuçlar elde edebilmek için de entegrasyon şekillerimizi geliştirerek yapay zekâ teknolojisi ile çalışan Skann Isaac'i ortaya çıkardık. Mobil telefon ve sabit kameralara entegrasyona ek olarak Skann Isaac, kurduğu kontrollü ortam ile doğruluk oranını ve operasyonel kolaylığı üst seviyeye çıkardığı için birçok şirket tarafından tercih ediliyor. Böylece Skann.ai'nin yapay zekâ tabanlı sistemi, kullanıcıların kolayca fotoğraf çekerek veya Skann Isaac kurulumu

ile araçlarındaki veya ekipmanlarındaki hasarları tespit etmelerini sağlıyor.

Skann.ai, kullanıcılarına hangi alanlarda ne gibi çözümler sunuyor?

Paylaşımlı araç hizmetlerinde, araçların düzenli kontrolü ve bakımı büyük önem taşır. Skann.ai, bu araçların hasar tespitini hızlı ve doğru bir şekilde yaparak paylaşım hizmeti sağlayıcılarının araçları her zaman en iyi durumda tutmalarını sağlıyor. Havalimanı otoparklarında, araçların yoğun kullanımı ve hareketliliği nedeniyle hasar riskleri artıyor. Firmamız, araçların park alanlarında ve hareket halindeyken sürekli olarak izlenmesini ve hasarların anında tespit edilmesini sağlıyor. Araç kiralama sektöründe, araçların kiralama öncesi ve sonrası durumlarının doğru bir şekilde değerlendirilmesi kritik önem taşıyor. Skann.ai, kiralama firmalarına, araçları hızlı ve etkin bir şekilde kontrol etme imkânı sunuyor. Ayrıca poliçelendirme süreçlerine entegre olarak ve sigorta taleplerinde hasar değerlendirmesini otomatikleştirerek süreçleri hızlandırıyor ve üretim bandında, üretilen parçaların durumunu sürekli izleyerek herhangi bir hasar anında tespit ediyoruz. Skann.ai, tüm bu alanlarda sunduğu yenilikçi çözümlerle kullanıcılarının operasyonel verimliliğini artırıyor,

maliyetlerini düşürüyor ve müşteri memnuniyetini sağlıyor.

Otomotiv sigortası noktasındaki işleyiş biçiminden bahsedebilir misiniz?

Sektörden birçok sigorta şirketi ile görüştüğümüzde süreç içinde onları anlama ve sorunlarına çözüm bulma kasımızı geliştirme fırsatı bulduk. Böylece hasar tespit ve poliçelendirme süreçlerinin detaylarına inerek Skann.ai şirketinin entegre olabileceği tüm operasyonları adım adım onlar için planladık. Kullanıcılar, mobil cihazları aracılığıyla araçlarının fotoğraflarını çekip sisteme yüklediklerinde Skann.ai, bu fotoğrafları analiz ederek hasarın boyutunu ve konumunu belirliyor. Bu sayede, insan hatası riski azaltılıyor ve hasar tespit süreci hızlanıyor. Skann.ai'nin sağladığı raporlar ile, sigorta şirketlerine hasarın doğru ve detaylı bir şekilde değerlendirilmesi için gerekli bilgileri sunarak dijitalize ve yenilikçi bir çözüm sunmuş oluyor. Skann.ai'nin entegre olduğu sigorta süreçleri, hem sigorta şirketlerinin operasyonel verimliliğini artırıyor hem de sigortalıların deneyimini iyileştiriyor. Teknoloji sayesinde hasar tespiti ve poliçelendirme süreçleri daha hızlı, daha doğru ve daha etkili bir şekilde gerçekleştiriliyor.

Skann.ai'in ortaya çıktığı günden bu yana geldiği noktayı nasıl tanımlarsınız? Hedeflediğiniz yerde misiniz?

Skann.ai, kuruluşundan bu yana önemli bir yol katetti ve sürekli olarak büyüyerek gelişti. 2023 yılı, özellikle müşteri tabanımızı genişletmek, yeni ortaklıklar kurmak ve teknolojimizi çeşitli sektörlerde geliştirmek konusunda önemli bir yıl oldu. Skann Isaac gibi AI destekli hasar değerlendirme sistemimiz, kullanıcılarımızdan olumlu geri bildirimler aldı ve geniş bir ilgi gördü. 2024'ün ilk yarısında ise hedeflerimize ulaşma yolunda

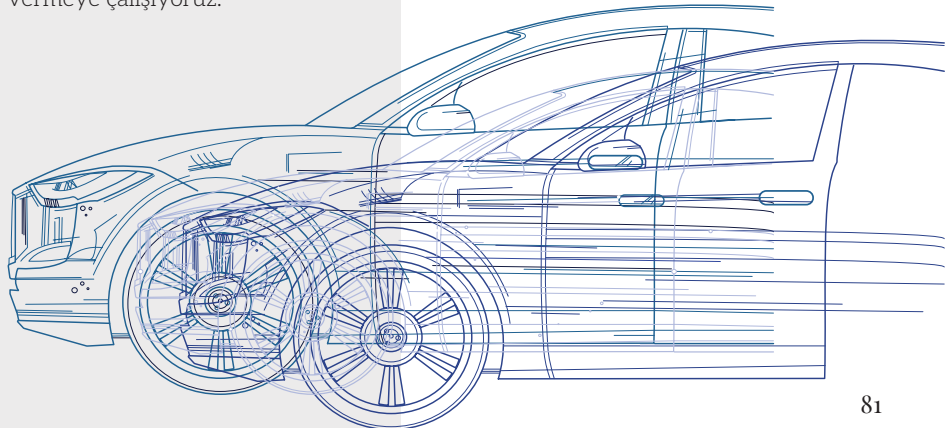
güçlü ilerlemeler kaydettik. Uluslararası pazarlara açılma stratejimizi güçlendirdik, müşteri kazanımı ve memnuniyetini artırmak için çaba harcadık. Skann Isaac'ın yeni tasarımıyla güçlendirilmesi ve yazılım geliştirme süreçlerimizin devam etmesi, doğruluk oranlarımızı sürekli olarak artırmamıza olanak sağladı. Hedeflerimize ulaşma konusunda olumlu bir momentum yakaladık ve ikinci yarıda da uluslararası pazarda varlığımızı güçlendirme, teknolojimizi ve müşteri memnuniyetini daha da ileri taşıma konularında kararlıyız. 2024 yılı tamamlanmadan güçlü bir yatırım ile ABD pazarına açılmayı hedefliyoruz. Şu an pazar doygunluğu yüzde 5'in altında; ciddi bir potansiyel öngörüyoruz.

TİM-TEB Girişim Evi'nin desteklerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

TİM-TEB Girişim Evi'nin destekleri, Skann.ai gibi teknoloji odaklı girişimler için oldukça değerli ve önemli bir destek mekanizması sağlıyor. Özellikle girişimlerin büyümesi, en önemlisi müşteriye erişim, uluslararası pazarlara açılması ve yenilikçi çözümler geliştirmesi konularında sağladıkları destekler büyük bir katkı sağlıyor. TİM-TEB Girişim Evi'nin sunduğu ağ, danışmanlık hizmetleri, eğitimler ve iş birlikleri sayesinde daha hızlı büyüebilme ve global ölçekte rekabet edebilme imkânına sahip oluyor. Bu desteğin hakkını vermeye çalışıyoruz.



Hedeflerimize ulaşma konusunda olumlu bir momentum yakaladık ve ikinci yarıda da **uluslararası pazarda varlığımızı güçlendirme, teknolojimizi ve müşteri memnuniyetini daha da ileri taşıma** konularında kararlıyız.





Okan Dursun
Carbon Gate Kurucu
Ortağı

Şirketlerin Çevresel Etkilerini Minimize Ediyor Carbon Gate

Karbon emisyonlarının doğru ve şeffaf bir şekilde raporlanması ve yönetilmesi üzerine yoğunlaşan ve bu kapsamda şirketlere rehberlik eden Carbon Gate'in Kurucu Ortağı Okan Dursun, "Carbon Gate olarak yeşil teknoloji ve sürdürülebilirlik konularında öncü projeler geliştirerek, daha sürdürülebilir bir dünya inşa etmeyi amaçlıyoruz." diyor.

Teknolojiyi pratik sürdürülebilirlik stratejileriyle buluşturan Carbon Gate ne zaman ve hangi vizyonla kuruldu?

Carbon Gate, iklim değişikliğiyle mücadele ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etme vizyonu ile 2023 yılında kuruldu. Kurucularımız, karbon salınımı en yüksek sektörler olan demir, çelik ve alüminyum gibi endüstrilerde karbon emisyonlarını ölçme, izleme ve azaltma konularında uzmanlaşmış bir platform yaratmayı hedefledi. Karbon emisyonlarının doğru ve şeffaf bir şekilde raporlanması ve yönetilmesi üzerine yoğunlaşarak şirketlerin çevresel etkilerini minimize etmelerine yardımcı olmayı amaçlıyoruz.

10 yıldır sürdürülebilirlik özelinde birlikte çalışan güçlü bir ekibe sahibiz. Sosyal etki odağımızı bugün iklim krizi ile mücadele için devam ettiriyoruz. Farklı disiplinlere sahip, sinerjisi yüksek ekibimiz kısa sürede çok fazla yol almamızda en büyük etken. Bu uyum ve ortak vizyon sayesinde, Carbon Gate olarak sürdürülebilirlik alanında önemli başarılarla imza atıyoruz.

Son dönemde yeşil dönüşüm uygulamaları arttı ve sürdürülebilirlik önemli bir kavram hâline geldi. Carbon Gate bu anlamda

neler yapıyor?

Carbon Gate, yeşil dönüşüm sürecinde şirketlere kapsamlı bir rehberlik sunuyor. Sürdürülebilirlik stratejileri geliştiriyor, karbon emisyonlarının doğru bir şekilde ölçülmesi ve raporlanması için gerekli teknolojik çözümleri sağlıyoruz. Ayrıca, Avrupa Birliği'nin Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) gibi yeni düzenlemelere uyum sağlama konusunda firmalara uçtan uca destek oluyoruz.

Şirketlerin net sıfır emisyonu hedefine ulaşmasında analiz ve raporlama süreçleri nasıl ilerliyor?

Carbon Gate olarak, şirketlerin net sıfır emisyon hedeflerine ulaşmaları için onlara kapsamlı ve sektöre özel çözümler sunuyoruz. Amacımız, sürdürülebilirlik yolculuğunda rehberlik ederek, çevresel

Yapay zekâ teknolojilerimiz, **doğru bilgiye hızlı erişim imkânı sunarak sürdürülebilir dönüşüm süreçlerinde destek sağlıyoruz.**



etkilerini azaltmalarına ve daha sürdürülebilir bir gelecek inşa etmelerine yardımcı oluyor. Net sıfır emisyon hedefine ulaşmak isteyen şirketler için sunduğumuz kapsamlı yol haritası birkaç kritik adımdan oluşuyor. Bunlar: mevcut durum analizi, stratejik öneriler ve eylem planları, sürekli izleme ve raporlama, ileri bildirim ve iyileştirme, eğitim ve farkındalık ve iş birliği ve paydaş yönetimi.

İlk adımda, şirketlerin mevcut karbon ayak izini detaylı bir şekilde analiz ediyoruz. Bu analiz, enerji tüketimi, ham madde kullanımını, üretim süreçleri, lojistik ve atık yönetimi gibi tüm faaliyetlerin incelenmesini kapsıyor. Analiz sonuçlarına dayanarak karbon emisyonlarının azaltılması için stratejik öneriler ve eylem planları hazırlıyoruz. Eylem planlarının uygulanması sürecinde, şirketlerin ilerlemelerini sürekli olarak izliyoruz. Bu izleme süreci, gelişmiş veri analitiği ve yapay zekâ teknolojileri kullanılarak gerçekleştiriliyor. Karbon emisyonlarının düzenli olarak raporlanması, şirketlerin sürdürülebilirlik hedeflerine ne kadar yaklaştıklarını gösteriyor ve gerekli iyileştirmelerin yapılmasına olanak tanıyor. Şirketlerin sürdürülebilirlik yolculuğu boyunca karşılaştıkları zorlukları ve elde ettikleri başarıları değerlendirmek için düzenli ileri bildirimler sunuyoruz. Eğitim programları ve farkındalık kampanyaları düzenleyerek, çalışanların ve yöneticilerin sürdürülebilirlik hedeflerine katkıda bulunmalarını sağlıyoruz. Tedarik zinciri ortakları, müşteriler, yerel topluluklar ve kamu kurumları ile iş birliği yaparak, sürdürülebilirlik projelerini daha geniş bir çerçevede ele alıyoruz.

Sürdürülebilirlik odaklı Carbon Gate AI'dan ve yapay zekâ teknolojilerinin sürdürülebilir dönüşüm üzerindeki etkisinden

bahsedebilir misiniz?

Carbon Gate AI, karbon emisyonları ve sürdürülebilirlik konularında farkındalık oluşturmak ve regülasyonlar hakkında bilgi almak isteyenler için özelleştirilmiş bir yapay zekâ çözümüdür. ChatGPT uzantısı üzerinden sunduğumuz bu hizmet, şirketlerin sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olurken, güncel regülasyonlar ve en iyi uygulamalar hakkında bilgi edinmelerini sağlar. Yapay zekâ teknolojilerimiz, doğru bilgiye hızlı erişim imkânı sunarak sürdürülebilir dönüşüm süreçlerinde destek sağlıyor.

Carbon Gate'in mevcut ekibi ve işleyiş süreçlerinden bahsedebilir misiniz?

Carbon Gate, sürdürülebilirlik ve teknoloji alanında uzman, inovatif ve yetenekli bir ekibe sahiptir. Ekibimiz, 10 yılı aşkın bir süredir birlikte çalışarak yüksek uyum, çeşitlilik ve çeviklik ile tanınmaktadır. Genç ve dinamik bir ekip olarak, daha yeşil bir gelecek için çalışma motivasyonumuz çok yüksektir. Çevresel sorunlara yenilikçi çözümler üretme konusundaki kararlılığımız ve ortak vizyonumuz sayesinde, sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşma yolunda önemli adımlar atmaktayız. Ekip olarak, yeşil teknoloji ve sürdürülebilirlik konularında öncü projeler geliştirerek, daha sürdürülebilir bir dünya inşa etmeyi amaçlıyoruz.

HEDEFLER VE BAŞARILAR

2023 ve 2024'ün ilk yarısı, Carbon Gate için önemli başarılarla dolu bir dönem oldu. Birçok yeni proje ve iş birliği ile sürdürülebilirlik alanında önemli adımlar attık. Yılın ikinci yarısında ve gelecekte, daha fazla şirketin sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olmayı, teknolojik altyapımızı geliştirmeyi ve global ölçekte daha fazla etki yaratmayı hedefliyoruz. Ülkemizi en iyi şekilde temsil eden ve başarılı bir iklim teknolojileri girişimi olarak, global ölçekte birçok başarıya imza atmayı ve kurumların yeşil dönüşüm yolculuklarında onlara destek olmayı hedefliyoruz. Ayrıca çevresel, ekonomik ve sosyal boyutlarıyla bir bütün olarak ele alınması gerektiğini düşündüğümüz sürdürülebilirlik bağlamında uçtan uca çözümler sunmak çok kıymetli. Carbon Gate olarak bu kapsamda yeni teknolojiler geliştirmeye devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde, yapay zekâ destekli daha gelişmiş analiz ve raporlama araçları sunmayı planlıyoruz.



Kefalet Destek Paketleri

TİMReport'un bu sayısında, İGE'nin ihracatçılar için kullanıma sunduğu ve kullandırım süresi devam eden ürünlere yakından bakıyoruz.

Hâlihazırda 31.12.2024 tarihine kadar ihracatçıların kullanımına açık olan İGE kefalet destek paketlerini sizin için derledik. Bununla birlikte Eximbank ile yürütülen ve Haziran 2024'te süresi dolan program kapsamında 9.580 adet kredi başvurusuna onay verilerek ihracatçıların toplamda 46,5 milyar TL kredi için İGE özkaynağı ile kefalet desteği sağlandı. İGE'nin Eximbank ile yeni paket çalışmaları devam etmekte olup en kısa sürede ihracatçıların kullanımına açılması hedefleniyor.

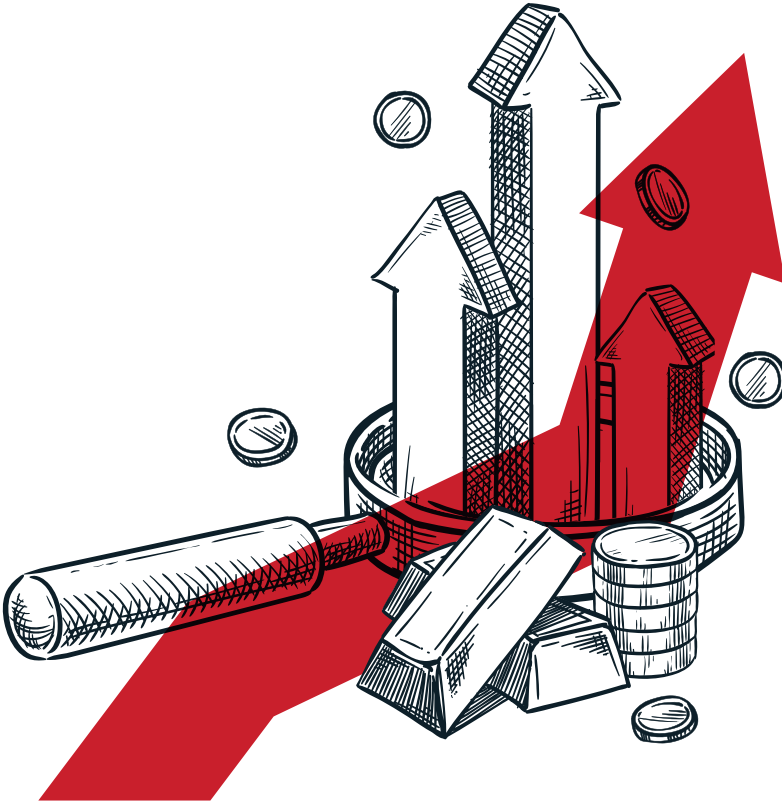
İHRACATÇILARIN İGE KEFALETİ İLE KREDİ KULLANABİLMESİ İÇİN GEREKENLER

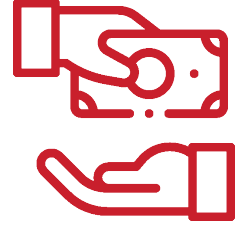
Başvuru yapacak ihracatçıların, öncelikle fiili mal ya da hizmet ih-

racatçısı veya potansiyel ihracatçı olması ve ilgili ihracatçı birliğine üye olması gerekiyor. Yanı sıra İGE kefaleti ile kullanılacak kredinin ihracat taahhüdü karşılığında kullanılması, krediyi kullanacak olan firmanın Türkiye Cumhuriyeti kanunlarına göre kurulmuş, yurt içinde faaliyet gösteren gerçek ve tüzel kişi işletme olması gerekiyor. Ayrıca kendisi veya ilişkili olduğu firmaların krediye başvuru sırasında iflas, fesih, iflas erteleme ve konkordato sürecinde olmaması ya da kamu ve özel alacaklılar tarafından süren icra takiplerinin bulunmaması ya da Risk Merkezi kayıtlarına göre ödenmemiş protestolu senet ve çeklerinin, başka banka ve kredi kuruluşlarında devam eden kanuni takiplerinin bulunmaması şartları aranıyor.

NASIL BAŞVURABİLİRİZ?

İGE ilk kefaletini Mart 2022'de verdi. İlk olarak Eximbank ile sunmaya başladığı İGE kefaletini, Kasım 2022'de diğer bankaların da katılması ile entegrasyonunu tamamlayan toplam 16 banka aracılığıyla ihracatçıların kullanımına sundu. İGE kefaletinden yararlanmak isteyen ihracatçılar, yazının devamında detaylarına yer verilen İGE kefaletine entegre olan bankalar üzerinden taleplerini iletebilmektedir. Banka kanalı haricinde başvuru yapmak isteyen ihracatçıların direkt taleplerini kurumsal web sitesinde yer alan İGE Kefalet Portalı aracılığı ile başvurularını gönderebilmektedir. İnovatif ve ihracatçılar için en iyi finansman koşuluna ulaşmasını sağlayan İGE Kefalet Portalı'na ayrı bir sayıda detaylı olarak tekrar değinmeyi hedefliyoruz.





İGE ÖZKAYNAK KEFALET DESTEK PAKETİ 2

Hedeflenen Kredi Hacmi	25 Milyar TL
Başvuru Süresi	31.12.2024'e kadar
Yararlanıcı Türü	KOBİ
Yararlanıcı Kredi Üst Limiti	30 Milyon TL
Ürün Vadesi	Azami 12 Ay
Başvuru Kredi Tipi/Türü	Nakit - TL
Başvuru Ücreti (İGE)	2.000 TL
Kefalet Komisyonu (İGE)	%1,25

KOBİ niteliğini haiz ihracatçılara, İGE özkaynaklarından verilecek kefaletler yoluyla protokol imzacısı bankalar tarafından kredi kullanılmasının sağlanması için hazırlandı. Bugüne kadar Özkaynak Kefalet Destek Paketi 2 kapsamında gelen 4.204 adet kredi başvurusuna kefalet onayı verilerek ihracatçıların toplamda 12,7 milyar TL kredi kullanmalarına olanak sağlandı.

İGE özkaynak paketlerinden ve T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı desteği ile hazırlanan paketlerden kullanılan başvurular aşağıdaki gibidir:

İGE ÖZKAYNAK PAKETLERİ TOPLAMI (23 TEMMUZ 2024 İTİBARIYLA)

	Adet	Kredi Tutarı (TL)
Başvuru	16.942	79,3 Milyar
Kabul Edilen	13.816	66,5 Milyar
Kabul Oranı	%85	%90
Kullandırım	12.596	59,4 Milyar

Kredi Üst Limiti
71,7 Milyar TL

İGE 100. YIL HAZİNE PAKETİ (23 TEMMUZ 2024 İTİBARIYLA)

	Adet	Kredi Tutarı (TL)
Başvuru	2.643	16,8 Milyar
Kabul Edilen	2.320	14,8 Milyar
Kabul Oranı	%94	%96
Kullandırım	2.105	13,4 Milyar

Kredi Üst Limiti
26 Milyar TL

Paketlerle ilgili ayrıntılı bilgiye www.ihracatigelistirme.com.tr web sitesinden ulaşabilir ve 444 0 300 no'lu çağrı merkezinden bilgi alabilirsiniz.

İhracatın Finansmanı Buluşmaları

İGE, kurulduğu günden bu yana ihracatçılara kefalet paketleri ile verdiği desteği sürdürürken finansmana erişim için bir köprü görevi üstlenerek ihracatçılar ile bankaları bir araya getiriyor.



İhracatın Finansmanı Buluşmaları'nın beşincisi, İGE koordinasyonunda, Denizli İhracatçılar Birliği ev sahipliğinde ve Eximbank'ın desteğiyle ülkemizin çok değerli beş bankası olan Akbank, Garanti BBVA, İş Bankası, Odeabank ve Yapı Kredi sponsorluğunda, 9 Temmuz'da Denizli'de gerçekleştirildi. İhracat ve bankacılık dünyasından önemli aktörlerin bir araya geldiği ve 200'ün üzerinde ihracatçının katıldığı etkinlikte banka ve ihracatçılar birliği sektör temsilcilerinin katılımıyla "Bankacılık ve Finans Paneli" ve "İhracatta Finansmanın Önemi - Tehditler ve Fırsatlar Paneli" düzenlendi.

Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Açar'ın da protokol konuşmacısı olarak yer aldığı etkinlikte panellerde bankacılar ihracatçılara sundukları finansman çözümleri hakkında bilgi verdi. İhracatçı sektör temsilcileri de Eximbank ve banka temsilcilerine ihtiyaçlarını anlattılar. Etkinlik, T. C. Bakanlığı İhracat Genel Müdürü ve İGE Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ali Kılıçkaya, İGE Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Tuğrul Topaç ve Eximbank Ege Bölge Müdürü Gülom Ti-

murhan'ın ihracatçılara sunulan kefalet ve finansman desteklerini tanıttıkları sunumlarının paylaşıldığı "İhracat Destekleri Paneli" ile son buldu.

Toplantının açılışında konuşan İGE Genel Müdürü Fatih Tuğrul Topaç, "İGE'nin kurulduğu günden bu yana ihracatın sürdürülebilir büyümesi için finansmanın önemini bilinciyle hareket ediyor ve Türkiye'nin dört bir yanında ihracatçılara ulaşmayı önemsiyoruz. İzmir, Bursa, Adana ve İstanbul'un ardından, önemli bir ihracat lokasyonu olan Denizli ve çevresindeki ihracatçılarımızı finans dünyasıyla bir araya getirerek ihracatın finansmanı konusunda birlikte somut çözümler üretmeyi hedefliyoruz. İGE olarak, ülkemizin ihracat gücünü artırmak ve bu alana daha fazla kaynağın aktarılmasını sağlamak en önemli önceliğimiz. Bu nedenle, kesintisiz ve sürdürülebilir finansmana erişimi sağlamak için kararlılıkla ve hız kesmeden çalışmalarımıza devam ediyoruz. Paydaşlarımızla birlikte oluşturduğumuz sinerjiyle ülkemizin ihracat potansiyelini artırmaya ve ekonomimizin istikrarlı büyümesine katkı sunmaya devam edeceğiz." dedi.



200'ün üzerinde ihracatçının katıldığı etkinlikte banka ve ihracatçılar birliği sektör temsilcilerinin katılımıyla "Bankacılık ve Finans Paneli" ve "İhracatta Finansmanın Önemi - Tehditler ve Fırsatlar Paneli" düzenlendi.

Ünsped Gümrük Müşavirliği

olarak gerek ihracat gerekse e-ihracatta paydaşlarımızın ihtiyacı olan her türlü ihracat hizmetlerini tek elden ve eksiksiz olarak gerçekleştirmekteyiz.



Periyodik rapor,
sunum ve istatistikler



İhracat operasyonlarının
takibi



AR-GE çalışmaları



Hızlı ve Kolay İhracat



Veri entegrasyonu



Mevzuat takibi ve
bilgilendirme



İhraç edilen ürünün ithal ülkesinde karşılaçağı
mevzuat ve vergi yükü konularında bilgi desteği



ÜNSPED
GÜMRÜK
MÜŞAVİRLİĞİ

1981'den beri



Kripto Varlıklara İlişkin Düzenlemeler İçeren Kanun Yayımlandı

Yeni kanuna göre "cüzdan", kripto varlıkların transfer edilebilmesini ve bu varlıkların ya da bu varlıklara ilişkin özel ve açık anahtarların çevrim içi veya çevrim dışı olarak depolanmasını sağlayan yazılım, donanım, sistem ya da uygulamalar olarak tanımlandı.

Resmî Gazete'de yer alan 2 Temmuz 2024 tarihli Sermaye Piyasası Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanuna göre, "kripto varlık" da dağıtık defter teknolojisi veya benzer bir teknoloji kullanılarak elektronik olarak oluşturulup saklanabilen, dijital ağlar üzerinden dağıtım yapılan, değer veya hak ifade edebilen gayri maddi varlıklar olarak tanımlanıyor. "Kripto varlık hizmet sağlayıcı",

platformları, kripto varlık saklama hizmeti sağlayan kuruluşları ve bu kanuna dayanılarak yapılacak düzenlemelerde kripto varlıkların ilk satış ya da dağıtımını dahil olmak üzere kripto varlıklarla ilgili olarak hizmet sağlamak üzere belirlenmiş diğer kuruluşlar olarak yer alırken, "kripto varlık saklama hizmeti" platform müşterilerinin kripto varlıklarının veya bu varlıklara ilişkin cüzdandan transfer hakkı sağlayan özel anahtarların saklan-

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, liman, iskele ve kıyı yapılarında gemilere verilen hizmetlere ilişkin taban ve tavan ücretlerini tespit etmek ve uygulamasını denetlemekle yetkili olacak.

masını, yönetimini veya Sermaye Piyasası Kurulunca (SPK) belirlenecek diğer saklama hizmetlerini tanımlayacak. "Platform" kripto varlık alım-satım, ilk satış ya da dağıtım, takas, transfer, bunların gerektirdiği saklama ve belirlenebilecek diğer işlemlerin bir veya daha fazlasının gerçekleştirildiği kuruluşlar olarak tanımlanıyor.

Sermaye piyasası araçlarının Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) sistemine dâhil olmadan kripto varlık olarak ihraç edilebilmesi için esaslar belirlenmesine yönelik kurala yetki verilmesi amaçlanıyor. Buna göre kurul, sermaye piyasası araçlarının bu madde hükümlerine göre kayden ihraç edilerek MKK tarafından izlenmesi yerine kripto varlık olarak ihracına ve bunların oluşturulup saklandıkları hizmet sağlayıcılar tarafından sunulan elektronik ortam nezdinde kayden izlenmesine ilişkin esaslar belirleyebilecek.

ÇİN MENŞELİ OTOMOBİL İTHALATINDA GÜMRÜK VERGİSİ DÜZENLEMESİ YAPILDI

5 Temmuz 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 7/6/2024 Tarihli ve 8639 Sayılı Cumhurbaşkanî Kararının Eki "İthalatta İlave Gümrük Vergisi Uygulanmasına İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar"da Değişiklik Yapılması Hakkında Karar (Karar Sayısı: 8724) ile Çin menşeli otomobil ithalatında düzenleme yapıldı. Cumhurbaşkanı kararıyla haziran ayında, "Çin'den ithal edilen içten yanmalı ve hibrit binek otomobillere ithalat değerinin yüzde 40'ı veya 7 bin dolar/adetin yüksek

olanı" şeklinde ilave gümrük vergisi uygulanmasına karar verilmişti. Düzenlemeye eklenen yeni maddeyle yatırım teşvik belgesi kapsamında gümrük muafiyetinden yararlanarak gerçekleştirilen Çin menşeli otomobil ithalatında, ek mali yükümlülük uygulanmayacak. Buna göre, Türkiye'de yatırım yapanlar, söz konusu vergiden muaf tutulacak.

TÜRKİYE KALKINMA FONU BÜNYESİNDE YENİ BİR ÜST FON KURULDU

Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası arasında 50 milyon dolarlık yeni bir üst fonun kuruluşuna dair protokol imzalandı. Bakanlığın sosyal medya hesabından yapılan basın duyurusuna göre, mayısta duyurulan üst fon yapısına ilişkin çalışmalar tamamlandı.

VERGİ DAİRESİ BAŞKANLIKLARI "DEFTERDARLIK" OLDU

3 Temmuz 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Bazı Cumhurbaşkanlığı Kararnamelerinde Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile mevcut defterdarlıklar kapatılırken vergi dairesi başkanlıklarının unvanı "defterdarlık" oldu ve illerde yeni kurulanlar Gelir İdaresine bağlandı. Buna göre, Hazine ve Maliye Bakanlığı taşra teşkilatında sunulan hizmetler, GİB'e bağlı olarak kurulan defterdarlıklar bünyesinde yerine getirilecek.

Defterdarlıkların görev ve fonksiyonlarında meydana gelen azalış ve taşrada sunulan hizmetlerin ağırlıklı olarak vergi hizmet-





lerinden oluşması dikkate alınarak yeni defterdarlık GİB'e bağlı olarak kuruldu. Kararnameyle 29 ilde bulunan vergi dairesi başkanlıkları defterdarlığa dönüştürülürken buldukları ilin ismini aldı. Vergi dairesi başkanları, defterdar unvanına sahip oldu. Vergi dairesi başkanlığı bulunmayan 52 ilde defterdarlık kuruldu. Böylece GİB ülke genelinde tek tip örgüt yapısına kavuştu.

Yeni defterdarlıklar, vergi dairesi başkanlıklarının görev ve yetkilerine haiz olacak. İstanbul'da bulunan ve vergi dairesi fonksiyonlarına sahip Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı kaldırıldı. Büyük Mükellefler Vergi Dairesi Başkanlığı mükellefleri, GİB tarafından belirlenecek vergi dairesine aktarılacak veya yeni vergi dairesi kurulacak.

ULAŞTIRMA ALANINDA DÜZENLEMELERİ İÇEREN KANUN YAYIMLANDI

9 Temmuz 2024 tarihli Resmi Gazete'de yer alan Türk Sivil Havaçılık Kanunu ile Bazı Kanunlarda ve 655 Sayılı Kanun Hükmünde

Kararıyla Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile denizlerdeki kılavuzluk ve römorkörcülük hizmetleri, sera gazı emisyonu bedeli, havalimanları, posta hizmetlerinde düzenleme yapıldı.

Buna göre, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, deniz ve iç sular ulaşımını geliştirmek ve serbest, adil, sürdürülebilir bir rekabet ortamı sağlamak amacıyla sınırlı olmak üzere ve özel kanunlarda ve kanun hükmünde kararnamelerde aksine hüküm bulunmadıkça liman, iskele ve kıyı yapılarında gemilere verilen hizmetlere ilişkin taban ve tavan ücretlerini tespit etmek ve uygulamasını denetlemekle yetkili olacak.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, özel kanunlarda ve kanun hükmünde kararnamelerde aksine hüküm bulunmadıkça deniz yetki alanlarında, su yollarında ve iç sularda kılavuzluk ve römorkörcülük hizmetlerinin ücretleri ile liman idari sınırlarında demirleyen gemilerin demirleme ücretlerini ve bu ücretlerin ödenmesine ilişkin usul ve esaslar ile muafiyetleri belirleyecek.

Demirleme ücret tarifesi, bir günlük demirde kalma süresi için geminin seferi, demirde kalma süresi, aylık veya yıllık toplu ödeme, demirleme nedeni, demirlediği yer gibi unsurlar göz önünde bulundurularak geminin grostonu başına 2 lirayı geçmemek üzere Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından belirlenecek. Bu miktar, her yıl yeniden değerlendirilerek takvim yılı başından geçerli olmak üzere artırılacak.

Cumhurbaşkanı, bu miktarı 10 katına kadar artırmaya yetkili olacak. Demirleme ücretleri, Döner Sermaye İşletmesi hesabına yatırılacak. Yatırılan miktarın yüzde 50'si takip eden ayın beşine kadar genel bütçeye gelir kaydedilmek üzere Bakanlık merkez muhasebe birimine aktarılacak.



Limitsiz Çözümler

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

dfds.com.tr

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

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

Haziran 2024

Tarım Bülteni



SEKTÖREL İHRACAT VERİLERİ (1000\$)

Sektör	Haziran 2023	Haziran 2024	Değişim (%)
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	771.917	818.510	%6
Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri	664.169	546.297	-%17,7
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamulleri	289.588	258.658	-%10,7
Yaş Meyve ve Sebze	272.478	260.321	-%4,5
Fındık ve Mamulleri	118.585	152.884	%28,9
Meyve Sebze Mamulleri	169.810	164.679	-%3,0
Kuru Meyve ve Mamulleri	111.229	88.717	-%20,2
Tütün	80.637	82.524	%2,3
Zeytin ve Zeytinyağı	79.520	71.182	-%10,5
Süs Bitkileri ve Mamulleri	8.514	7.980	-%6,3

Dünyadan Tarım Haberleri

Çin, Türkiye'den Tarım Ürünü Alımlarını Artıracak

Dışişleri Bakanı Hakan Fidan, Çin'in başkenti Pekin'de, Çin Dışişleri Bakanı Vang Yi ile görüşmesinin ardından düzenlenen ortak basın toplantısında konuştu. Fidan, iki ülke ilişkilerinin önemli bir ayağını ekonominin oluşturduğunu, ikili ticaret hacminin 2023'te 48 milyar dolar düzeyine ulaştığını belirterek, şu değerlendirmede bulundu: "Bu ticaret büyük oranda Çin'in lehinedir. Ticaret rakamlarını nasıl daha dengeli hale getirebiliriz konusunu tüm görüşmelerimizde gündeme getirdik. Türk tarım ürünlerinin ithalatı konusundaki kısıtlamaların kaldırılması gibi pratik tekliflerde bulundum. Turizm, iş birliğimizi daha da geliştirmek istediğimiz bir diğer alandır." Çin Dışişleri Bakanlığında yapılan ancak ayrıntı verilmeyen açıklamaya göre Çin istikrarlı küresel tedarik zincirlerini sürdürmek için Türkiye'den yardım istiyor.

Fransız ve İspanyol Çiftçiler AP Seçimleri Öncesi Sınır Kapılarında Eylem Yaptı

Fransız ve İspanyol çiftçiler, Avrupa Parlamentosu seçimleri öncesinde Avrupa Birliği'nin (AB) tarım politikalarını protesto etmek için Bask bölgesinden Katalonya'ya kadar olan sınır kapılarında

yol kapatma eylemi gerçekleştirdi. Bu eylem, trafiği felce uğrattı ve iki ülke yetkilileri, yolculuk yapacakların seyahatlerini ertelemeleri konusunda uyarıda bulundu. Çiftçiler, artan yakıt masrafları ve AB'nin yetersiz desteğinden şikayetçi olup, AB'nin tarım üreticilerini daha fazla desteklemesini talep ediyor. Talepleri arasında AB Ortak Tarım Politikası'nın esnekleştirilmesi, üretim maliyetlerinin karşılanması, ithalat kontrollerinin artırılması ve kuraklık sorununa karşı yardım edilmesi yer alıyor.

İtalya'nın Sicilya Adası'nda Kuraklık Mahsullere ve Çiftlik Hayvanlarına Zarar Veriyor

İtalya'nın Sicilya Adası'nda yaşanan şiddetli kuraklık, çiftçiler ve hayvan yetiştiricilerini zor durumda bıraktı. Su kıtlığı, tarım ve hayvancılık maliyetlerini artırırken, hayvanların sağlığını tehlikeye attı ve saman üretimini yüzde 60-70 oranında azalttı. Zeytinyağı üretimi de ciddi şekilde düştü; iklim değişikliği ve bakım eksikliği nedeniyle zeytin ağaçları terk edildi. Katanya Üniversitesi'nden Profesör Giuseppe Luigi Cirelli, su rezervlerinin yetersiz bakım yüzünden kapasite kaybettiğini söyledi. İtalyan hükümeti, kuraklıkla mücadele için 20 milyon euro tahsis etti ancak bu miktarın

zararları karşılamak için yetersiz kalacağı değerlendiriliyor. Sicilya İtalyan Çiftçiler Konfederasyonu Başkanı Graziano Scardino, çiftçilerin zararının 1 milyar euro'yu aştığını belirtti ve daha ciddi tazminatlar talep etti. Scardino, çiftçilerin çevreyi koruduğunu ve onların olmaması durumunda Sicilya'nın çölleşme ve yangın tehlikesiyle karşı karşıya kalacağını vurguladı.

Dünya Bankası Türkiye için 600 Milyon Dolarlık Finansmanı Onayladı

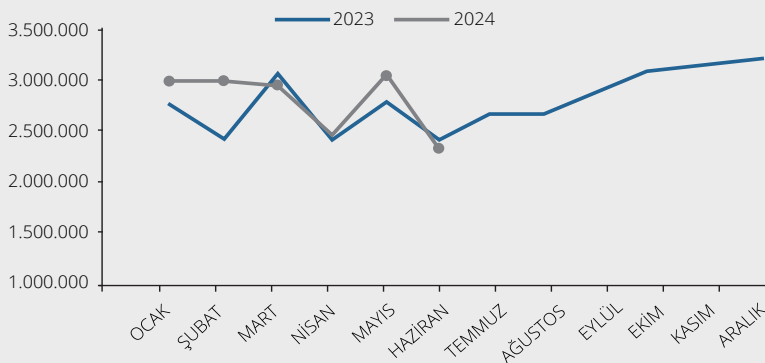
Dünya Bankası, Türkiye'nin sel ve kuraklıkla mücadele kapasitesini artırmak için 600 milyon dolarlık finansmanı onayladı. Bu proje, iklim değişikliği nedeniyle daha sık ve yoğun hâle gelen doğal afetlere karşı Türkiye'ye destek sağlamayı hedefliyor.

Dünya Bankası'nın Türkiye'deki diğer projeleri arasında, doğal afetlerden etkilenen belediyelerde yeniden yapılanma projeleri, iklim ve afetlere dayanıklı şehirler projeleri ve sağlık sistemini güçlendirme projeleri bulunuyor.

Türkiye Sel ve Kuraklık Yönetimi Projesi

Sel kontrolüyle yedi nehir havzasında 150 binden fazla kişiye doğrudan fayda sağlayacak ve 10 bin çiftçiye su stresi yönetiminde yardımcı olacak kuraklık izleme verileri sağlanacak. Kuraklık yönetimiyle Ceyhan havzasında gerçek zamanlı tarımsal kuraklık izleme pilot uygulaması gerçekleştirilecek. Sulama suyu kullanımını optimize etmek ve kuraklığa karşı dirençliliği artırmak için meteorolojik ve toprak nemi izleme istasyonları kurulacak. Ayrıca sel izleme, tahmin ve uyarı sistemlerinin iyileştirilmesi ve genişletilmesi planlanıyor.

AYLAR BAZINDA TARIM İHRACATI





İstanbul Havalimanı Müzesi Sergi

Mekân:
İstanbul Havalimanı

Saat:
08:30-23:00

En Büyük Havalimanı Müzesi

2020 yılında açılan müze, 1000 metrekarelik alanıyla dünyadaki en büyük havalimanı müzesi olma özelliğini taşıyor. Türkiye'nin 29 farklı müzesinden 316 seçkin eserin bulunduğu müzede; Türk, Osmanlı, Selçuklu, Bizans, Roma, Yunan, Lidya, Hitit ve tarih öncesi dönemlere ait birçok eser yer alıyor. Sergide yer alan eserler arasında Firavun Ramesses II ve Hitit İmparatoru Hattuşili III arasında yapılan "Kadeş Anlaşması" gibi tarihi belgeler de bulunuyor. Her yıl farklı geçici sergilere ev sahipliği yapma planıyla müze sürekli olarak ziyaretçilere yeni keşifler sunmayı hedefliyor.



Jackie Matisse: Uçurtma Zamanı Sergi

Mekân:
Arter

Saat:
11:00-19:00

Tarih:
15 Aralık'a kadar ziyaret edilebilir.

Uçurtmaların Yeni Durağı: İstanbul

Jackie Matisse, imzası hâline gelen uçurtmalarını bundan neredeyse yarım asır önce İstanbul semalarında uçurmuştu. Aynı uçurtmalar yine İstanbul'da, Arter binasında sergilenmeye başladı. Matisse'in uçurtmaları tüm göz alıcılıklarıyla Arter'in yüksek ve alçak tavanlı, aydınlık ve karanlık farklı alanlarında bütünlüklü bir bakış açısıyla sergileniyor. Gökkuşağı uçurtmaları, Dolanmış Uçurtma Kuyrukları'nın rengârenk desenleriyle tezat oluşturan Siyah Beyaz Uçurtmalar, saf ipekten gövdeleriyle asılı duran Ahmedabad İpekleri ve daha nice Siyah Arter binasında keşfe çağırıyor.

Büyük Enflasyonist 70'lerden
COVID-19'a ABD Merkez Bankası

21. YÜZYIL PARA POLİTİKALARI

BEN S. BERNANKE
2022 YILI NOBEL EKONOMİ ÖDÜLÜ SAHİBİ

21. Yüzyıl Para Politikaları Ben S. Bernanke

Sayfa Sayısı:
504

İlk Baskı Yılı:
2022

Yayınevi:
Scala Yayıncılık

Büyük Enflasyondan Bugüne

2007-2009 arasındaki küresel mali kriz dönemini de içeren, 2006'dan 2014'e kadar ABD Merkez Bankası Başkanı olan Ben S. Bernanke, çağımızın merkez bankacılığı konusunda en etkili düşünürü ve uygulayıcılarından biri. Bernanke, 21. Yüzyıl Para Politikaları adlı kitabında, merkez bankacılığının ve ABD Merkez Bankası'nın 1960'ların sonu, 1970'ler ve 1980'lerin başındaki "büyük enflasyon"dan bugüne ve geleceğe evrimini açık ve kolay anlaşılır bir şekilde okuyucularına sunuyor.

İklim Değişikliği, Sürdürülebilirlik ve Dirençli Kentler

Uygulamalar, Sorunlar ve Çözümler

EDITÖRLER
PROF. DR. YAKUP BULUT
DR. M. MİRAÇ ASLAN

İklim Değişikliği, Sürdürülebilirlik ve Dirençli Kentler

Sayfa Sayısı:
224

İlk Baskı Yılı:
2023

Yayınevi:
Scala Yayıncılık



Barcelona Guitar Trio ve Dans Gösterisi Dans

Müzisyenler:
Manuel Gonzalez, Xavier
Coll ve Luis Robisco

Dansçılar:
Carolina Morgado, Jose
Manuel Alvarez



Cimri Tiyatro

Yöneten:
Tansu Biçer

Oyuncular:
Serkan Keskin, Sezin
Bozacı, Ahmet Kaynak

Mekân:
Maximum Uniq
Açıkhava

İklim Değişikliğine Dair Arayışlar

Dünyada ve Türkiye'de etkileri açıkça görülen iklim değişikliği ve buna bağlı olarak kentlerin sürdürülebilirliği üzerinde duran kitap, özellikle gelişmelere bağlı olarak ortaya çıkan sorunların tespitlerine ve çözüm arayışlarına yer veriyor. Kitap iklim değişikliği çerçevesinde, iklim değişikliğinin ne olduğu, ülkeler ve kentler için neyi ifade ettiği, iklim değişikliğinin etkilerinin kentler, toplumsal yaşam, ulusal ve küresel süreçleri nasıl etkilediği veya etkileyeceği, kentlerin sürdürülebilirliği ve dirençliliği hangi ölçüde etkileneceği ve bununla mücadelede yenilikçi yöntemlerin ve akıllı uygulamaların rolünün ne olacağı gibi birçok soruya cevap arıyor.

İspanyol Ezgilerin Çağrısı

Uluslararası övgüyle tanınmış üç müzisyen ve İspanya'daki en parlak Flamenko dansçısı çiftlerinin hazırladığı gösteri izleyenlere unutulmaz anlar yaşatmaya hazırlanıyor. Manuel de Falla, Federico García Lorca, Chick Corea ve Paco de Lucía gibi bestecilerin eserlerini içeren ve dünyanın dört bir yanından binlerce insan tarafından alkışlanan gösteri, olağanüstü İspanyol vurmali çalgılardan biri olan Paquito Escudero ile seyir zevkini ikiye katlıyor. Gösteri, 24 Ağustos'ta Selamiçişme Özgürlük Parkı Amfi Tiyatrosunda seyirciyle buluşacak.

21. Yüzyılda Moliere Rüzgârı

Moliere'nin ünlü eseri Cimri, Serkan Keskin'in hayranlık uyandıran "Harpagon" performansıyla yedi sezondur kapalı gişe sahneleniyor. Halk arasında Semaver Kumpanya'nın kalıpları yıkan modern bir Cimri uyarlaması olarak anılan oyunda izleyiciler, belli bir zümreye bakmakla bir genelleştirmeye bakmak arasındaki pencereden birçok insanın ve ailelerin iç ve dış yapısına bakacak, garip rastlantılara tanık oluyor. Hâlâ izlemeyenler için Cimri, 22 Ağustos'ta Maximum Uniq Açıkhava'da.

İhracat Rakamları (ÖTS)

2024 Yılı Temmuz Ayı İhracatı
22,5 Milyar Dolar Oldu.

2023 Yılına Göre 2024
Temmuz Ayı İhracatı %13,8
Arttı.

Önceki Yılın Ocak- Temmuz
Dönemine Göre İhracat
%4,1 Arttı.

2024 Yılı Temmuz Ayında
20 Sektör İhracatını Artırdı.

Almanya	1,65 Milyar Dolar
Birleşik Krallık	1,25 Milyar Dolar
ABD	1,15 Milyar Dolar
İtalya	967,2 Milyon Dolar
Irak	858,4 Milyon Dolar
İspanya	807,9 Milyon Dolar
Fransa	728,7 Milyon Dolar
BAE	705,8 Milyon Dolar
Rusya Federasyonu	678,8 Milyon Dolar
Hollanda	661,3 Milyon Dolar



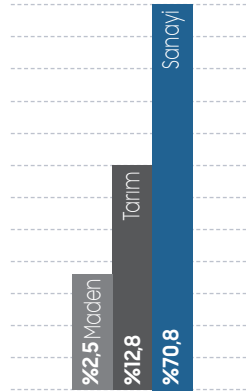
En Fazla İhracat Yapılan 10 Ülke

2024 yılı Temmuz ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,56 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,25 milyar dolarla Birleşik Krallık ve 1,15 milyar dolarla ABD izledi.

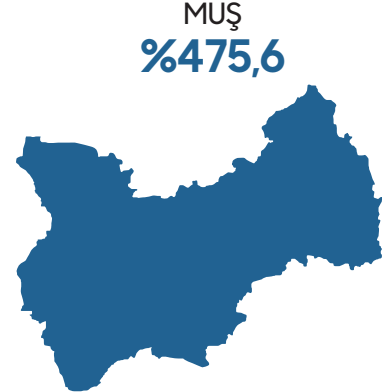
Alt Üretim Gruplarının 2024 Yılı Temmuz Ayında İhracattan Aldığı Pay

%54,1 12,2 Milyar Dolar	Sanayi Mam.
%11,5 2,6 Milyar Dolar	Kimyevi Mad. ve Mam.
%8,3 1,9 Milyar Dolar	Bitkisel Ürünler
%5,2 1,2 Milyar Dolar	Tarıma Dayalı İşlenmiş Ürünler
%3,1 707,5 Milyon Dolar	Ağaç ve Orman Ürünleri
%2,5 570 Milyon Dolar	Madencilik Ürünleri
%1,3 287,5 Milyon Dolar	Hayvansal Ürünler

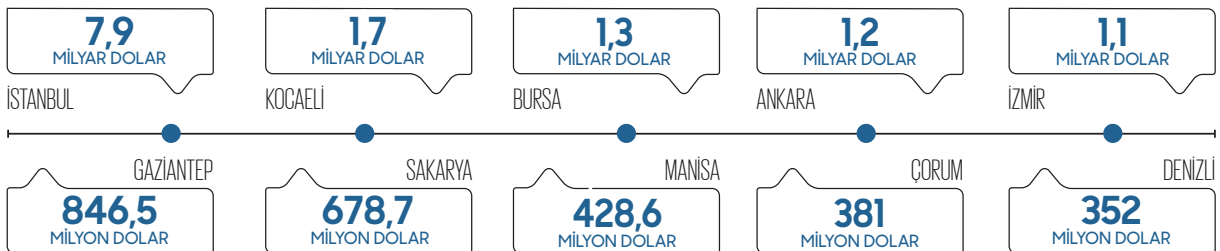
Ana Üretim Gruplarının 2024 Yılı Temmuz Ayında İhracattan Aldığı Pay



2024 Yılı Temmuz Ayında İl Bazında En Dikkat Çeken İhracat Artışı



İllere Göre 2024 Yılı Temmuz Ayı İhracat Dağılımı



Sektörel Bazda İhracat Rakamları -1,000 \$

SEKTÖRLER	1-31 TEMMUZ				1-31 TEMMUZ			
	2023	2024	Değişim ('24/'23)	Pay(24) (%)	2023	2024	Değişim ('24/'23)	Pay(24) (%)
I. TARIM	2.786.471	2.871.719	3,1	12,8	19.371.910	20.330.105	4,9	13,7
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1.880.285	1.876.749	-0,2	8,3	12.794.560	13.690.650	7,0	9,2
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	1.099.672	961.155	-12,6	4,3	6.583.374	6.798.511	3,3	4,6
Yaş Meyve ve Sebze	197.103	206.130	4,6	0,9	1.892.519	1.923.881	1,7	1,3
Meyve Sebze Mamulleri	185.532	226.048	21,8	1,0	1.258.397	1.515.140	20,4	1,0
Kuru Meyve ve Mamulleri	101.224	104.028	2,8	0,5	824.074	932.988	13,2	0,6
Fındık ve Mamulleri	125.970	216.954	72,2	1,0	964.573	1.385.236	43,6	0,9
Zeytin ve Zeytinyağı	71.697	62.587	-12,7	0,3	631.496	497.386	-21,2	0,3
Tütün	91.733	93.555	2,0	0,4	547.739	545.236	-0,5	0,4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	7.354	6.292	-14,4	0,0	92.388	92.274	-0,1	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	299.245	287.476	-3,9	1,3	1.993.252	2.135.883	7,2	1,4
Sü Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	299.245	287.476	-3,9	1,3	1.993.252	2.135.883	7,2	1,4
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	606.941	707.495	16,6	3,1	4.584.099	4.503.571	-1,8	3,0
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	606.941	707.495	16,6	3,1	4.584.099	4.503.571	-1,8	3,0
II. SANAYİ	13.986.745	15.948.840	14,0	70,8	102.224.604	104.375.062	2,1	70,1
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1.016.088	1.168.111	15,0	5,2	8.119.538	7.911.078	-2,6	5,3
Tekstil ve Hammaddeleri	694.165	798.977	15,1	3,5	5.496.310	5.418.004	-1,4	3,6
Deri ve Deri Mamulleri	134.406	138.848	3,3	0,6	1.158.096	888.211	-23,3	0,6
Halı	187.517	230.287	22,8	1,0	1.465.132	1.604.862	9,5	1,1
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	2.173.774	2.596.482	19,4	11,5	16.826.931	18.420.204	9,5	12,4
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2.173.774	2.596.482	19,4	11,5	16.826.931	18.420.204	9,5	12,4
C. SANAYİ MAMULLERİ	10.796.883	12.184.247	12,8	54,1	77.278.135	78.043.780	1,0	52,5
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.549.833	1.662.912	7,3	7,4	11.535.114	10.360.489	-10,2	7,0
Otomotiv Endüstrisi	2.722.766	3.123.500	14,7	13,9	20.030.893	20.818.568	3,9	14,0
Gemi, Yat ve Hizmetleri	202.576	118.318	-41,6	0,5	877.814	1.041.729	18,7	0,7
Elektrik ve Elektronik	1.262.218	1.417.915	12,3	6,3	9.182.735	9.257.691	0,8	6,2
Makine ve Aksamları	831.245	948.616	14,1	4,2	6.350.160	6.388.084	0,6	4,3
Demir ve Demir Dışı Metaller	987.699	1.105.991	12,0	4,9	7.491.023	7.166.649	-4,3	4,8
Çelik	1.145.860	1.420.251	23,9	6,3	8.323.162	9.346.249	12,3	6,3
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	371.786	386.863	4,1	1,7	2.760.033	2.550.757	-7,6	1,7
Mücevher	496.792	948.437	90,9	4,2	3.551.297	3.760.444	5,9	2,5
Savunma ve Havacılık Sanayii	657.173	430.964	-34,4	1,9	3.028.637	3.314.632	9,4	2,2
İklimlendirme Sanayii	568.935	620.480	9,1	2,8	4.147.268	4.038.487	-2,6	2,7
III. MADENCİLİK	462.882	570.126	23,2	2,5	3.275.679	3.412.522	4,2	2,3
Madencilik Ürünleri	462.882	570.126	23,2	2,5	3.275.679	3.412.522	4,2	2,3
TOPLAM (TİM*)	17.236.098	19.390.686	12,5	86,1	124.872.194	128.117.689	2,6	86,1
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	2.543.719	3.121.267	22,7	13,9	18.024.255	20.671.805	14,7	13,9
GENEL İHRACAT TOPLAMI	19.779.817	22.511.953	13,8	100,0	142.896.449	148.789.493	4,1	100,0

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

Genel Sekreter Yekili 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

İşine Güç Yaşama Değer Kat!

TAŞI



SÜPÜR



İNŞA ET



 **KOLUMAN**
OTOMOTİV ENDÜSTRİ A.Ş.



WOP HIZI İLE İHRACATTA YÜKSELİŞE GEÇ!

WeLD Online Platform, sektörünüzde bir adım öne geçmeniz için planlarınızı hızlandırıyor. Çin ve Amerika dahil dünyanın 130'dan fazla ülkesinde, 1159 rotada anında lojistik çözümleri sunan WOP, siz nerede olursanız olun yanınızda.



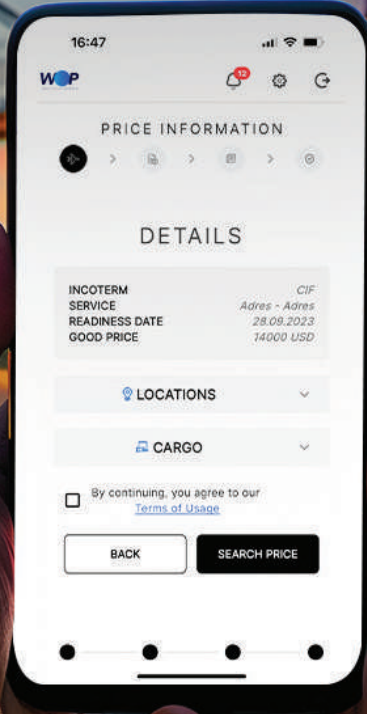
Sea



Air



Road



WOP
weld online platform

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

WELD
INTERNATIONAL TRANSPORT