

İhracatta Gündem Sınırdaki Karbon Düzenlemesi



Deprem Bölgesi Yaralarını Üretimle Sarıyor

Üretimle doğrulan deprem bölgesi, 2024 yılının ilk ayında ihracatını yüzde 4,6 artırdı.

Türkiye için Uzayın Kapıları Aralandı

Millî Uzay Programı'nın ilk ayağı, Alper Gezeravcı'nın uzaya gidişi ile tamamlandı.

Renkli Kültür, Zengin Tarih, Güçlü Ekonomi

1,4 milyarlık nüfusu, güçlü ekonomisi ve gelişmiş teknolojisiyle bir fırsatlar ülkesi: Hindistan

70 Yıldır değer katıyoruz

1954'ten beri 120'den fazla ÷lkede inşa ettiğimiz 1000'den fazla anahtar teslim proje ile dñnya liderleri arasında yer alıyoruz. 70 yıllık deneyimimiz, güvenilir markamız, güçlü finansal yapımız ile mükemmeliyetçiliğimizden ödün vermeden sektörümüze, dñyamıza ve ÷lkemize değer katmaya devam edeceğiz.



5 Üretim Tesisi
60.000 m² Kapalı Üretim Alanı
+1000 Anahtar Teslim Proje



Gıda Proses
Teknolojilerinde

Karanlık Fabrikalar Çağı...

Minimum enerji tüketimi ve maliyetle maksimum verimlilik sunan karanlık fabrikalar kurarak sürdürülebilir bir gelecek için ileri teknolojiler üretiyoruz. Bugün tahıl, yem ve makarna işleme sektörleri için entegre tesisler kurabilmemizin ardında 70 yıllık deneyimimiz ve yenilikçi vizyonumuz yatıyor.



TAHIL PROSES
TEKNOLOJİLERİ



YEM PROSES
TEKNOLOJİLERİ



MAKARNA PROSES
TEKNOLOJİLERİ



 Alapala

İÇİNDEKİLER

10

TÜRKİYE'DEN ŞUBATTA REKOR İHRACAT

Ekonominin itici gücü konumundaki ihracat, ocak ayının ardından şubatı da rekorla tamamladı. Türkiye, 21,1 milyar dolarla tüm zamanların en yüksek şubat ayı ihracatını gerçekleştirdi.

20

İHRACATTA GÜNDEM: SINIRDA KARBON DÜZENLEMESİ

1 Ekim 2023 tarihinde üç yılı kapsayan bir geçiş dönemi uygulaması olarak yürürlüğe giren Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM), iş dünyasında yeşil dönüşümü zorunlu kılıyor.

32

SIFIR EMİSYON YÜKSEK PERFORMANS

Ulaşım sektöründeki alışkanlıkları değiştiren ve büyüme hızı ile orantılı olarak öngörülerin hızla değiştiği küresel elektrikli araç pazarının, 2030 yılında otomotiv sektöründeki payının yüzde 60'ı aşması bekleniyor.

46

DEPREM BÖLGESİ YARALARINI SARİYOR

6 Şubat depremleri, sanayinin kalesi olan 11 ilimizde ciddi hasara ve kayıplara neden olmasına rağmen bölge üretmekten ve çalışmaktan vazgeçmedi...

52

İHRACATÇILARIN REKABET AVANTAJI SORUNU

Özellikle pandemiden bu yana süregelen kriz ortamı, ekonomik dalgalanmalar ve kurlardaki belirsizlik ihracatçının rekabetçiliğini olumsuz etkiliyor. Özellikle son iki yıldır rekabet avantajını kaybeden sektörler ise toparlanmalar için çalışıyor.

56

ZENGİN TARİH, GÜÇLÜ EKONOMİ: HİNDİSTAN

Dünyanın en büyük beşinci ekonomisine sahip olan Hindistan, özellikle teknolojik anlamda yakaladığı başarılı gelişimle fırsatlar ülkesi hâline gelmiş durumda.

74

RÖPORTAJ: ÜİB KOORDİNATÖR BAŞKANI BARAN ÇELİK

Uludağ İhracatçı Birliklerinin Koordinatör Başkanı Baran Çelik, birliğin ortaya koyduğu başarılı ihracatın arkasındaki dinamikleri ve 2024 hedeflerini anlattı.

88

HİZMET SEKTÖRÜ 2023'Ü REKOR İHRACATLA KAPATTI

Hizmet ihracatı, 2023 yılında 100 milyar dolara ulaştı ve sektör yaklaşık 52 milyar dolarlık net fazla kaydetti.

62



Millî Uzay Programı'nın ilk ayağı olan "İlk İnsanlı Uzay Misyonu", Türk astronotumuz Alper Gezeravcı'nın uzay yolculuğu ile başarılı şekilde gerçekleşti.

88



Sun Tekstil'in Yönetim Kurulu Başkanı Elvan Ünlütürk:
"Şirket olarak hedeflerimizi ve değerlerimizi daima ekonomik,
sosyal ve çevresel sürdürülebilirlik çerçevesinde belirliyor ve
faaliyetlerimizi de bu kapsamda yürütüyoruz."

.....



40



32

TİMREPORT

TİM ADINA SAHİBİ
GENEL SEKRETER
Bilal BEDİR

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

EDİTÖR
Okan UKAV
Tayyip YAHYAĞLU

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

GÖRSEL YÖNETMEN
Serpil YENİHAYAT

EDİTÖR
Gizem İRİS

REKLAM MÜDÜRÜ
İlknur ULUSOY
ilknur@viyamedya.com

REKLAM SORUMLUSU
Binnaz UZUNCA

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

Baskı Şan Ofset

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



#TürkiyeİhracatlaYükseliyor

MUSTAFA GÜLTEPE

TİM Başkanı



Değişimi Yönetebilenler Varlığını Sürdürebiliyor

Aylık ihracatta rekor serimiz yılın ikinci ayında da devam etti. 21,1 milyar dolarla en yüksek şubat ayı ihracatına imza attık. Geçen ay ihracatını artıran sektör sayımız da 20'ye ulaştı. Tüm çabamız, yılın tamamında 27 sektörün de ihracatını artırdığı bir tabloya ulaşmak yönünde. Çünkü belirlediğimiz hedeflere ancak ve ancak tüm sektörlerimizle ulaşabiliriz.

Bu çerçevede sektörlerimizle istişare toplantılarına başladık ve geçen ay 21 sektörümüzle toplantı yaptık, diğer sektörlerimizle de bu ay bir araya gelerek istişare turumuzu tamamlayacağız. Bu toplantılarda 2028 hedeflerimizi, proje ve projeksiyonlarımızı her yönüyle ele alıyoruz.

Artık eski köye, yeni adet getirmekle fark yaratılmıyor, köyün de yenilenmesi gerekiyor. Dünyada takip etmekte zorlandığımız bir değişim var. Bir süredir küresel piyasalar, "muhteşem yedili" olarak adlandırılan yedi teknoloji şirketinin yükselen piyasa değerini konuşuyor. Çünkü bu şirketlerin gelirleri, dünyada neredeyse bütün ülkelerin GSYİH'sini geçmiş durumda. Bir zamanlar dünyanın en değerli şirketleri petrol üreticileri ve küresel gıda markalarından oluşuyordu. Bugün ilk 10 listesinde bir tek petrol üreticisi kalmadı. Listenin büyük çoğunluğunda teknoloji şirketleri var. İki otomotiv firmasının listede olmasını sağlayan faktör ise teknolojik dönüşümleri ve marka değerleri.

Dünyanın en zengin insanı unvanının da hâlâ lüks tüketim markalarının sahibine ait

olması, markalaşmanın önemini daha net gösteriyor. Bu verileri şöyle yorumluyorum: Değişen dünyada varlığımızı sürdürülebilmemiz için teknolojik dönüşüme ayak uydurmak ya da "doğru üründe" markalaşmak dışında başka bir seçeneğimiz yok.

İhracatçılar olarak pazarlardaki talep hareketlerini ve riskleri hesaba katmak durumundayız. Bu çerçevede küresel ticareti ve talepteki değişimi daha yakından takip edebilmek için TİM-İhracat Pazar Monitörü projemizi başlattık ve ilk çalışma mart başında yayımlandı. Türkiye'de de bir ilk olan İhracat Pazar Monitörü sayesinde firmalarımız, pazarlardaki tüm gelişmeleri en hızlı ve en gerçekçi veriler üzerinden takip edebilecekler.

Bugün Türk ihracatçısı olarak rekabet sınavı verdiğimiz bir dönemden geçiyoruz. Rekabetçiliğimizi artırmak için Sayın Cumhurbaşkanımıza kadar taleplerimizi iletmiş olsak da üreticiler olarak yeni rekabet sahaları oluşturacak arayışlara girme vaktimiz geldi.

TOGG'un bu anlamda iyi bir örnek olduğunu düşünüyorum. Hızla büyüyen küresel elektrikli otomotiv pazarına Türkiye'nin yeni bir markası olarak sunuldu. Savunma ve havacılık sanayi ihracatındaki artışı, örnek gösterebileceğimiz diğer bir alan. Bu örnekleri çoğaltmamız gerekiyor.

İhracat hedeflerimize ulaşabilmenin yolu, bu yeni yollardan geçiyor ve bu yolda hep birlikte yürümemiz gerekiyor.

DÜNYA TURU



AVRUPA BİRLİĞİ

AB KOMİSYONU 6,9 MİLYAR EURO SÜBVANSİYONU ONAYLADI

AB Komisyonu, yenilenebilir hidrojen arzını artırmaya yönelik altyapı projeleri için 6,9 milyar euro büyüklüğünde sübvansiyonu onayladı. Projeler, yenilenebilir hidrojen üretmek için büyük ölçekli elektrolizörlerin ve taşıma faaliyetleri için boru hatlarının kurulmasını destekleyecek. Aynı zamanda büyük ölçekli hidrojen depolama tesislerinin geliştirilmesine ve sıvı hidrojen taşıyıcıları için elleçleme terminalleri ile liman altyapısının inşasına da yardımcı olacak. Diğer yandan Avrupa Rüzgar Enerjisi Birliğinin raporuna göre; AB'de açık deniz rüzgârına yapılan yeni yatırım miktarı, 2022'deki 0,4 milyar euro'dan 2023'te 30 milyar euro'ya ulaştı.



ÇİN

ÇİN EKONOMİSİ, TERS RÜZGÂRLARLA SARSILABİLİR

Uluslararası Para Fonu (IMF), Çin'de ekonomik aktivitenin 2023'te toparlandığı ve ülke ekonomisinin geçen yıl hedefe uygun olarak yüzde 5,4 büyüdüğü bilgisini paylaşırken emlak sektöründeki zayıflık nedeniyle büyümenin 2024'te yüzde 4,6'ya gerileyeceğini paylaştı. Orta vadede dış talebin beklenenden fazla zayıflamasının, küresel koşulların sıkışmasının ve artan jeopolitik gerilimlerin de aşağı yönlü önemli riskler oluşturduğu belirtilerek nüfusun yaşlanmasından kaynaklanan ters rüzgârlar nedeniyle ülke ekonomisinin 2028'de yaklaşık yüzde 3,4 büyümesinin beklendiği aktarıldı.



TAYVAN

TAYVANLI ÇİP ÜRETİCİLERİ ROTAYI JAPONYA'YA ÇEVİRDİ

Japonya'nın yarı iletken endüstrisini yeniden inşa etme çabaları, daha fazla Tayvanlı çip şirketinin yatırımlarını Japonya'ya yönlendirmesini sağlıyor. Bu yönelim, ABD'nin, Çin'in yarı iletkenlerdeki ilerlemesini sınırlamaya ve diğer ülkelerle arasındaki ortaklıkları güçlendirmeye çalıştığı, küresel çip endüstrisindeki ilişkilerin ve önceliklerin değiştiği bir dönemde ortaya çıkıyor. Dokuz Tayvanlı çip firmasının son iki yılda Japonya'da mağaza açtığı veya operasyonlarını genişlettiği biliniyor. Kaynaklar, daha fazla Tayvanlı çip firmasının Japonya'da yatırımlarını artırmayı düşündüğünü belirterek zayıf Japon yeni'nin yatırım kararlarını kolaylaştırdığını belirtti.



TÜRKİYE

DÜNYA BANKASINDAN TÜRK İHRACATÇISINA “YEŞİL KREDİ” DESTEĞİ

Dünya Bankası, Türk ihracatçıların üretimlerinden kaynaklanan karbon emisyonlarının azaltımını destekleyecek 650 milyon dolarlık kredi garantisini 23 Şubat 2024 tarihi itibarıyla onayladı.

Onaylanan kredi garantisi, Türk ihracatçıların rekabet güçlerini ve ihracat pazarlarını korumaları için üretim süreçlerinden kaynaklanan karbon emisyonlarının azaltılmasında kullanılacak. Bu kapsamda yürütülecek Türkiye Yeşil İhracat Projesi, makine, ekipman, ısıtma ve soğutma sistemlerinin geliştirilmesi ve atıkların azaltılması veya geri dönüştürülmesi gibi iklimle uyumlu çözümlere yatırım yapacak ihracatçılara, uygun maliyetli ve uzun vadeli finansman sağlanmasına yardımcı olacak.



İSPANYA

MICROSOFT, İSPANYA'YA 2,1 MİLYAR EURO YAPAY ZEKÂ YATIRIMI YAPACAK

İki yıl içinde Almanya'ya yapay zekâya yönelik yaklaşık 3,3 milyar euro yatırım yapacağını açıklayan Microsoft, benzer bir yatırımın da İspanya'da olacağını açıkladı. ABD'li yazılım devi Microsoft'un Başkanı Brad Smith, önümüzdeki iki yıl içinde 2,1 milyar dolarlık yatırımla İspanya'daki yapay zekâ (AI) ve bulut altyapısını genişleteceklerini söyledi. Smith, “Yatırımımız sadece veri merkezleri inşa etmenin ötesinde; İspanya'nın güvenliğine, hükümetinin, işletmelerinin ve halkının geliştirilmesine ve dijital dönüşümüne olan 37 yıllık bağlılığımızın bir kanıtıdır.” dedi.



KOLOMBİYA

KOLOMBİYA YENİ KÖMÜR SÖZLEŞMELERİNİ YASAKLAMAYA HAZIRLANIYOR

Güney Amerika kıtasının en büyük kömür üreticisi Kolombiya, ülkedeki kömür madenciliği sektöründe yeni arama ile kömür çıkarma sözleşmelerini yasaklayacak bir yasa tasarısı teklifi hazırlıyor. Söz konusu yasa teklifi aynı zamanda bazı durumlarda kömür ile birlikte diğer maden ürünlerinin çıkarılmasında madencilik varlıklarının kamulaştırılmasına da olanak tanıyacak. Kolombiya Enerji ile Maden Bakanlığının web sitesinde yayımlanarak konu ile ilgili yorumlara açılan yasa tasarısı metnine göre tasarı, ülkenin “karbondan arındırma hedeflerini” ilerletmeyi amaçlarken henüz Kolombiya Parlamentosuna sunulmadı.

Türkiye, En Yüksek Şubat Ayı İhracatına İmza Attı

Ekonominin itici gücü konumundaki ihracat, ocak ayının ardından şubatı da rekorla tamamladı. Türkiye, 21,1 milyar dolarla tüm zamanların en yüksek şubat ayı ihracatını gerçekleştirdi.

Şubat ayı ihracat verileri, Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe tarafından, 2 Mart'ta Adıyaman'da açıklandı. Mustafa Gültepe, Adıyaman'ın da aralarında bulunduğu 11 ilin, bir yıl önce iki büyük depremle sarsıldığını hatırlattı. Depremlerin yaraları tam olarak sarılamasa da bir yılda önemli mesafe kat edildiğini belirten Gültepe, "Büyük yıkıma rağmen 11 ilimiz, geçen yıl 19 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirdi. Bu yılın ilk iki ayında ise afet bölgesindeki illerimizin toplam ihracatta artışa geçtiğini görüyoruz. Adıyaman da yaklaşık 10 milyon dolar ihracatla, Şubat 2022'deki hacminin üzerine çıktı." dedi.

ŞUBAT AYINDA 27 SEKTÖRDEN 20'Sİ İHRACATINI ARTIRDI

Gültepe, Türkiye'nin şubat ayı ihracat performansı ile ilgili de şunları söyledi: "Genel Ticaret Sistemi (GTS) kayıtlarına göre şubatı 21,1 milyar dolarlık ihracatla tamamladık. Böylece tüm zamanların en yüksek şubat ayı ihracatına ulaşmış bulunuyoruz. 2023'ün Şubat ayında deprem etkisiyle ihracatta ciddi bir daralma yaşamıştık. Bu nedenle 2022 ile kıyaslama yapmanın daha gerçekçi olacağını düşünüyorum. Şubat 2022'ye göre yüzde 6 artıdayız. Geçen ay 27 sektörümüzden 20'si, ihracatını artırdı. Sektörler özelinde otomotiv, 3 milyar 130 milyon dolarla ilk sıradaki yerini korudu. İlk beşteki diğer sektör-



lerimiz 2,6 milyar dolarla kimya, 1,5 milyar dolarla hazır giyim, 1,4 milyar dolarla çelik ve 1,3 milyar dolarla elektrik-elektronik şeklinde sıralandı. Firmaların merkezini baz alan TİM verilerine göre 81 ilimizden 64'ü, ihracatını artırmayı başardı. En fazla ihracat yapan beş ilimiz İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Ankara oldu. 1.388 firmamız, ilk kez ihracat gerçekleştirdi. En çok ihracat yaptığımız ülkeler Almanya, ABD, İtalya, Irak ve Birleşik Krallık şeklinde sıralandı. Özellikle ABD ve Latin Amerika'ya ihracatta ciddi artış kaydettik. Euro/dolar paritesinin ihracatımıza pozitif etkisi devam ediyor. Geçen ay parite farkı, ihracatımıza 63,5 milyon dolar katkı verdi. Birim ihracat değerimiz ise 1,43 dolar oldu."

KÜRESEL EKONOMİDE ARTIK YENİ BİR SEVİYEDEYİZ

Güncel gelişmeleri de değerlendiren Gültepe, küresel ekonomiler-

TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "En fazla ihracat yapan beş ilimiz İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Ankara oldu. 1.388 firmamız, ilk kez ihracat gerçekleştirdi."





deki yavaşlamaya rağmen Türkiye ekonomisinin 2023'te yüzde 4,5 büyümesinin büyük başarı olduğunu vurguladı. Millî gelirin de ilk kez 1 trilyon doların üzerine çıktığına dikkat çeken Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Artık yeni bir seviyedeyiz. Geleceğe hazırlıklı olmak adına geçen ay 21 sektörümüzle istişare toplantıları gerçekleştirdik. Gelecek hafta diğer sektörlerimizle de toplantılarımızı yaparak istişare turumuzu tamamlayacağız. Bu toplantılarda 2028 hedeflerimizi, proje ve projeksiyonlarımızı her yönüyle ele alıyoruz. Sonuçları rapor hâline getirip ilgili bakanlıklarımızla paylaşacağız. İhracatın geçen yıl ekonomik büyümeye katkısı sınırlı kaldı. Bu sonuçta, bazı sektörlerimizin rekabetçiliğini kaybetmesinin ve dış talepteki daralmanın etkili olduğunu biliyoruz. Makine ve teçhizat yatırımları ise 2023'te büyümeye önemli bir katkı verdi. Hız kesmeyen yatırımları, gelecek

dönemde daha çok üretim ve ihracatın işareti olarak değerlendiriyoruz."

İhracatı artırma yönündeki çalışmaların yanı sıra pazarlardaki talep hareketlerini ve riskleri de hesaba katmak durumunda olduklarını belirten Gültepe, küresel gelişmelerin takibini kolaylaştırmak için TİM-İhracat Pazar Monitörünü (TİM-İPM) hazırladıklarını bildirdi. Gültepe, Türkiye'de de bir ilk olan TİM-İPM sayesinde firmaların pazarlardaki tüm gelişmeleri en hızlı ve en gerçekçi veriler üzerinden takip edebileceklerini sözlerine ekledi.

"DIŞ TİCARETTEKİ BAŞARILI TABLOYU DEVAM ETTİRECEĞİZ"

Cumhuriyet tarihinin en yüksek şubat ayı ihracatına ulaşıldığını ifade eden Ticaret Bakanı Ömer Bolat, "Hükümet olarak dış ticaretteki başarılı tabloyu devam ettirmekte kararlıyız. İhracat ve ithalatın etkin, hızlı ve kanunlara uygun şekilde yapılması için 7 gün 24 saat çalışıyoruz. İhracatımız geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 13,6 artarken ithalatımız ise yüzde 8,5 azalarak 28,8 milyar dolara geriledi. Bu da ihracatın ithalatı karşılama oranını önemli ölçüde artırdı. Bu veriler ışığında, ekonomimizin sağlamlığını ve dış ticaret dengemizin güçlenmeye devam ettiğini bir kez daha kanıtladık. İhracatımızın artması ve ithalatımızın daha kontrollü seyretmesi, cari açığımızın azalmasına ve ekonomik istikrarımızın pekişmesine büyük katkı sağlıyor." dedi.

En çok ihracat yapan sektörler arasında otomotiv 3,1 milyar dolarla birinci, kimyevi maddeler 2,6 milyar dolarla ikinci, hazır giyim 1,5 milyar dolarla üçüncü sırada yer aldı.



1,43
dolar

Birim ihracat değeri

%42,3
Dış ticaret açığı

%75,1
İhracatın ithalatı karşılama oranı

Avrupa'nın En Büyüğü IFCO Yine Farkını Ortaya Koydu

Kısa sürede elde ettiği başarıyla Avrupa'nın en büyüğü hâline gelen IFCO Fuarı, beş kıtadan binlerce seçkin alıcıyı İstanbul'da buluşturdu.

Türk moda endüstrisinin küresel ölçekteki prestij organizasyonu ve aynı zamanda alanında Avrupa'nın en büyüğü olan İstanbul Hazır Giyim ve Moda Fuarı (IFCO), 7-10 Şubat tarihleri arasında Ticaret Bakanı Ömer Bolat'ın da katıldığı törenle kapılarını ziyaretçilerine açtı. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) tarafından bu yıl beşincisi düzenlenen fuar için onlarca alım grubunun yanı sıra beş kıtadan binlerce seçkin alıcı İstanbul'da buluştu.

Kısa sürede elde ettiği başarıyla adından söz ettiren IFCO Fuarı, sekiz salonda toplam 100 bin metrekarelik alanda ziyaretçilerini ağırladı. İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen ve sektörün öncü firmalarını da bir araya getiren IFCO Fuarı'nda; Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Almanya ve İngiltere başta olmak üzere hedef ve uzak ülkelerden alım heyetleri ile katılımcı firmalar, ikili iş görüşmeleri yaparak sürdürülebilir iş birliklerine imza attı.

"MARKALAŞMA KONUSUNA DAHA ÇOK EĞİLMELİYİZ"

Bakanlık olarak bütçenin yüzde 60'ını ihracatçılara destek için ayırdıklarını, bu yıl ise ihracata destek bütçesini yüzde 110 artırdıklarını paylaşan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, "IFCO'ya da her türlü desteği sunuyoruz. IFCO Fuarı'nın katılımcı firmaları için 2023'te 90 milyon lira destek verdik. Ayrıca yurt dışından gelen alım heyetlerinin masraflarını

karşılıdık. Bu yıl da fuar katılım desteğine ve alım heyetlerinin masraflarını karşılamaya devam edeceğiz. Hazır giyimde artık yol haritamız belli: Tasarıma, markalaşmaya ve hızlı teslimata daha fazla odaklanmalıyız. Markalaşma çok önemli. Türkiye'den 1 dolar 35 sente alınan çorap New York'taki mağazada 25 dolara, 8 dolara Türkiye'den çıkan tişört Avrupa'da 150 dolara satılıyor. Bu örnekler markalaşmanın önemini gösteriyor. Markalaşma konusuna daha çok eğilmek durumundayız. Dünya ölçeğinde en az beş hazır giyim markası çıkarmayı hedeflemeliyiz." şeklinde konuştu.

"STRATEJİLERİMİZİ UZUN VADELİ HEDEFLERE GÖRE KURGULUYORUZ"

Küresel pazarlarda hazır giyim talebinin bir buçuk yıldır yavaş yavaş seyretiltiğini hatırlatan Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, aynı dönemde içerideki yüksek maliyet artışlarına rağmen kurun yatay seyrinin sektörün rekabetçiliğine zarar verdiğinin altını çizdi. Gültepe sözlerine şöyle devam etti: "Hazır giyim ihracatında işler bir süredir arzu ettiğimiz gibi gitmiyor. Yılın ikinci yarısından sonra küresel pazarların canlanacağını öngörüyoruz. Fuarımıza yurt dışından gösterilen ilgiyi bu hareketlenmenin ilk sinyalleri olarak algılıyoruz. Moda endüstrisi, piyasalardaki gelişmelere ilk tepki veren sektörlerin başında geliyor. İnşallah yılın ikinci yarısından itibaren toparlanma dönemine gireceğiz. Biz oyun planlarımızı ve stratejilerimizi

Ticaret Bakanı Ömer Bolat: "IFCO'ya da her türlü desteği sunuyoruz. IFCO Fuarı'nın katılımcı firmaları için 2023'te 90 milyon lira destek verdik."



Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe: "Uzun vadede 40 milyar dolarlık ihracatla ülkemizi moda endüstrisinin şampiyonlar liginde daha üst sıralara çıkarmak istiyoruz."



zi uzun vadeli hedeflere göre kurguluyoruz. Uzun vadede 40 milyar dolarlık ihracatla ülkemizi moda endüstrisinin şampiyonlar liginde daha üst sıralara çıkarmak istiyoruz. Tasarımlı, inovatif ve markalı üretim kapasitemizi artıracak projeler geliştiriyoruz. Yeşil dönüşümü fırsata çevirmek için sektörde farkındalığı artıracak projeler geliştiriyoruz. Yine bu anlayıştan hareketle Yeşil Mutabakat'a uyumun yol haritası niteliğindeki eylem planımızı bir yıl önce açıkladık."

"BU YIL ABD'YE BEŞ, ÇİN'E ÜÇ TİCARET HEYETİ DÜZENLEYECEĞİZ"

Gündemle ilgili de değerlendirmelerde bulunan Mustafa Gültepe, "Bu yıl için 267 milyar dolar mal ve 110 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefimiz var. 2024 ile birlikte aynı zamanda Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılına da başlamış bulunuyoruz. Küresel pazarlarda durgunluğun devam etmesine rağmen hedefimize rahatlıkla ulaşacağımızı öngörüyoruz. Elbette TİM olarak en yüksek performansı gerçekleştirmek için tüm fırsatları değerlendirecek, ihracatçılarımızı alıcılarla

buluşturmaya devam edeceğiz. Ticaret ve alım heyetlerine yine özel bir önem vereceğiz. Bu yıl ABD başta olmak üzere büyük pazarlar için yoğun bir ticaret heyeti programlıyoruz. Mayıs veya haziran ayında İstanbul'da 400-500 kişilik bir alım heyeti planlıyoruz. Bu heyetle hem ihracatçılarımızı alıcılarla buluşturup hem de İstanbul'u dünyaya tanıtacağız." dedi.

"FİRMALARIMIZ YENİ İŞ BİRLİKLERİNE İMZA ATACAK"

IFCO Fuarı ile İstanbul'un, küresel moda endüstrisinin buluşma noktası hâline geldiğini söyleyen İHKİB Başkan Yardımcısı Mustafa Paşahan, "İlk dört IFCO'da 170'e yakın ülkeden 100 bini aşkın ziyaretçiyi ağırlamıştık. Öncekilerde olduğu gibi beşinci IFCO'ya da yine çok iddialı hazırlandık. Toplam 100 bin metrekare alanda tüm ürün gruplarımızı tek çatı altında bir araya getirdik. Bu sezon yine özel bölümlerimiz olacak. The Core İstanbul alanında, ülkemizin önde gelen moda tasarımcıları yurt dışından gelen alıcı firmalar ile görüşmeler gerçekleştire-

cek. Fashionist özel bölümünde abiye ve damatlık firmalarımız; Linexpo özel bölümünde ise iç giyim ve çorap firmalarımız birbirinden iddialı koleksiyonlarını sergileyecek. Fuarımızda 600'e yakın seçkin firmamız yer alıyor. ABD, Almanya, İngiltere başta olmak üzere hedef ve uzak ülkelerden alım heyetlerini ağırlayacağız. Katılımcı firmalarımız ve ziyaretçilerimiz ikili iş görüşmeleri yaparak, yeni iş birliklerine imza atacaklar." diye konuştu.

"YENİ DÖNEMİN BEKLENTİLERİNİ KARŞILAMALIYIZ"

IFCO'nun, İstanbul'u moda merkezi yapma hedefinde çok önemli katkılar sunacağına inandığını söyleyen İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, konuşmasında hazır giyim sektörünün de markalaşma ve yeşil dönüşüm gibi yeni dönemin beklentilerini karşılayacak adımları atması gerektiğini vurguladı. Avdagiç, "Yeni dönem beklentilerini karşılama noktasında geride kalmamalıyız. Eğer bunu başaramazsak bedelini mevcut pazarları kaybederek ödeyebiliriz." ifadelerini kullandı.

İKMİB En Çok İhracat Yapanları Ödüllendirdi

2023 yılında imza attığı 30,6 milyar dolar ihracat ile Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştiren sektörleri arasında ikinci sırayı alarak başarısını sürdüren kimya sektörü, ihracattaki yıldızlarını ödüllendirdi.



Ödül törenine, T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister ve ödül alan firma temsilcileri katıldı.

Kimya sektöründeki üye firmalarını başarılı ihracatlarından dolayı onurlandırmak amacıyla İKMİB tarafından bu yıl dokuzuncusu düzenlenen 2023 İKMİB İhracatın Yıldızları Ödül Töreni, 22 Şubat 2024 tarihinde gerçekleştirildi. Ödül törenine, T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister ve ödül alan firma temsilcileri katıldı. Ödül töreninde kimyanın alt sektör ve ürün gruplarında toplam 34 kategoride ilk 5'e giren 170 firma ödül almaya hak kazandı. İlk 3'e giren ihracatçılarla birlikte toplam 102 firmaya plaket verildi.

“GÜÇLÜ BİR KİMYA SEKTÖRÜ, GÜÇLÜ BİR EKONOMİNİN GÖSTERGESİ”

Dünya genelinde ekonomik,

siyasi ve sosyal değişimler yaşanmasına rağmen Türkiye'nin ihracatını artırmaya devam ettiğine dikkat çeken T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar, “Küresel mal ticaretinde 2023 yılında yüzde 5'lik bir daralma olduğu tahmin edilirken ülkemiz Cumhuriyetimizin 100. yılında ihracatını 255,8 milyar dolara yükseltmeyi başardı. 2002'den bugüne ihracatımızı yedi kattan fazla artırma başarısı gösterdik. Küresel ihracattan aldığımız pay ise 2023 Eylül ayı itibarıyla yüzde 1,6 oldu. Kimya sektörü ise güçlü alt sektörleriyle birçok alanda ekonomilerin ayrılmaz bir parçası haline geldi. Dünyada üretilen kimyasalların yüzde 80'inden fazlası diğer sektörlerde ham madde ya da ara mamul olarak kullanılmakta. Hayatımızın her alanında kimya sektörü ürünleri önemli bir yer tutuyor. Bu nedenle güçlü bir kimya sektörü, güçlü

bir ekonominin de göstergesi. Bakanlık olarak katma değeri yüksek, yenilikçi, rekabet gücü yüksek, dinamik, istikrarlı ve sürdürülebilir ihracata ulaşmak vizyonu içerisinde her zaman ihracatçılarımızın yanında olacağız. Başta İKMİB olmak üzere emeği geçen herkesi kutluyor, kimya ihracatçılarımızı tebrik ediyorum.” dedi.

“200’Ü AŞKIN ÜLKE VE BÖLGEYE KİMYASAL ÜRÜN İHRACATI GERÇEKLEŞTİRDİK”

Kimya ihracatçılarının 2023 yılında gösterdikleri performansla çok önemli başarıları imza attığını belirten TİM Başkanı Mustafa Gültepe, “Cumhuriyetimizin 100. yılında, 255,8 milyar dolar ihracatla tarihimizin en yüksek seviyesine ulaştık. Bu başarıda kimya sektörümüzün ayrı bir yeri var. Kimyevi maddeler, geçen yıl 30,6 milyar dolarla en çok ihracat yapan ikinci sektörümüz oldu. Türk kimya sektörü, küresel ticaretin yaklaşık 2 trilyon dolar daraldığı 2023 yılını alınının aklıyla tamamladı. Bugün bu salonda yer alan tüm firmalarımız, geçen yıl gösterdikleri performansla çok önemli başarıları imza attı. 200’ü aşkın ülke ve bölgeye kimyasal ürün ihracatı gerçekleştirdik. Afrika’dan Avrupa ve Asya’ya, Orta Doğu’dan Amerika’ya, her bölgeye ihracat yaptık. Dünyanın her bölgesine ulaşmayı başardık. İhracatta büyük hedeflerimiz var. Cumhuriyetimizin ikinci yüz yılına Türkiye’yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefi ile başladık. Kimya sektörümüzün bu yıl 35, 2028 için 48 milyar dolarlık ihracat hedefi var. Hep beraber daha çok çalışarak bu hedeflere ulaşacağımıza inanıyorum. Ödül alan firmalarımızı yürekten kutluyorum.” diye konuştu.

“KİMYA TEKNOLOJİ MERKEZİ YAKINDA AÇILACAK”

2020 ve 2021 yıllarında, ciddi dönüşümlerin yaşandığı sancılı bir süreçten geçtiklerinin altını çizen İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, “2022 yılındaki toparlanma senesinde kimya ihracatçılarımızın üstün gayreti ve performansları neticesinde 33,6 milyar dolar ile Türkiye’nin en fazla ihracat yapan birinci sektörü olduk. 2023 yılında ise 6 Şubat tarihinde yaşanan büyük deprem felaketlerinin akabinde, dünyadaki resesyona rağmen 30,6 milyar dolar ihracat ile Türkiye’nin en fazla ihracat gerçekleştiren ikinci sektörü olduk. Ekonomik dalgalanmaların yeniden yükseliş trendine girebilmesinin itici gücü: yüksek teknoloji, inovasyon ve yüksek katma değer yaratabilmek. Biz de bu motivasyonla İKMİB olarak Kimya Teknoloji Merkezi projemizi, yani kısa adı ile KTM’yi geliştirdik. Kimya Teknoloji Merkezimizi gelecek vizyonumuzun ilk adımı olarak görüyoruz. KTM’nin açılışını, inşallah birkaç ay sonra yine hep birlikte gerçekleştireceğiz. Uluslararası sertifikalar verecek, referans test ve analiz laboratuvarları, girişimcilik merkezi, AR-GE merkezi ve dijital kütüphanesiyle bir bütünlük arz edecek olan KTM’nin geleceğin büyük Türk kimya sektörü için ilk adım olmasını önemsiyoruz. Ülkemizin yükselen ihracatı içerisinde önemli bir yere sahip olan kimya sektörümüz toplam ülke ihracatımızın yaklaşık yüzde 13,8’ini gerçekleştiriyor. Cesur ve yürekli ihracatçılarımıza İKMİB yönetimi olarak bir kez daha teşekkür ediyoruz. 2024 yılında da ihracatta yeni hedefimiz 35 milyar doların üzerine çıkmak. Bu hedefe ulaşmak için ihracatçılarımızla birlikte birçok faaliyet gerçekleştireceğiz.” dedi.



İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister: “Kimya Teknoloji Merkezimizi gelecek vizyonumuzun ilk adımı olarak görüyoruz. KTM’nin açılışını, inşallah birkaç ay sonra yine hep birlikte gerçekleştireceğiz.”



30,6
milyar dolar

Kimya sektörünün 2023 yılı ihracatı

%13,8

Kimya ihracatının toplam ihracattan aldığı pay

Ticaret Heyetlerine Meksika ile Devam Edildi

Mexico City şehrinde düzenlenen “Meksika Genel Ticaret Heyeti” programında, Türk ihracatçılar ile Meksikalı alıcı firmalar arasında 600’e yakın ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi.



Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye’yi ihracatta ilk 10 ülke arasına sokma vizyonu çerçevesinde ticari diplomasi faaliyetlerine devam ediyor. Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda, TİM ve İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birliklerinin (İTKİB) organizasyonu ile 19-22 Şubat tarihleri arasında, dünyanın en büyük 11’inci ekonomisi Meksika’ya yönelik tüm sektörleri kapsayan “Genel Nitelikli Ticaret Heyeti” düzenledi.

TİM, her ay yakın ve uzak ülkelere ticaret heyetleri gerçekleştiriyor. Şubat ayında düzenlenen ve farklı sektörlerden 35 firmanın yer aldığı Meksika Genel Ticaret Heyeti’ne, TİM Denetim Kurulu Üyesi ve Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB) Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Memişoğlu başkanlık etti. Başkent Mexico City şehrinde düzenlenen organizasyonun açılışında, T.C. Meksika Büyükelçisi

İlhan Kemal Tuğ, DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu ve Meksikalı altı kamu kurumu temsilcisi katılımcılara hitap etti.

İki ülke arasındaki ticari ilişkilerin güçlendirilmesine yönelik yapılacak çalışmaların ve yatırım fırsatları konularının da ele alındığı programda Türk ve Meksikalı firmalar, açılış konuşmalarının ardından B2B etkinliğinde bir araya geldi. Meksika tarafından da 126 alıcı firmanın bulunduğu etkinlikte, Türk ve Meksikalı firma temsilcileri arasında 600’e yakın iş görüşmesi gerçekleşti. Heyet Başkanı Hüseyin Memişoğlu ve Meksika Büyükelçisi İlhan Kemal Tuğ, Meksika Ulusal Hizmet, Turizm ve Ticaret Odası Başkanı José de Jesús Rodríguez Cárdenas’i makamında ziyaret ederek iki ülke arasında ticari iş birliğinin geliştirilmesine yönelik istişarelerde de bulundu. Program, ikili iş görüşmelerinin ardından resmî ve kültürel ziyaretler ile sona erdi.

İki ülke arasındaki ticari ilişkilerin güçlendirilmesine yönelik yapılacak çalışmaların ve yatırım fırsatları konularının ele alındığı organizasyona, Meksika tarafından 126 alıcı firma katıldı.



WE ALWAYS FIND A WAY

ON THE ROAD WITH TRUST AND QUALITY



Türkiye Üretim ve İhracata Dönüşecek Yatırımlarla Büyüdü

TÜİK, Ekim-Aralık 2023 dönemini kapsayan gayrisafi yurt içi hasıla verilerine göre Türkiye ekonomisi 2023 yılında yüzde 4,5 büyürken 2023 yılının dördüncü çeyreğinde ise yüzde 4 büyümeye geçkeleştii.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2023 yılı gayrisafi yurt içi hasıla (GSYH) verilerini kamuoyuna duyurdu. TÜİK'e göre Türkiye ekonomisi 2023 yılının tamamında yüzde 4,5 oranında büyüdü. Geçen yılın ilk çeyreğinde yüzde 4, ikinci çeyreğinde yüzde 3,8, üçüncü çeyreğinde yüzde 6,1 büyüyen Türkiye ekonomisi, dördüncü çeyreğinde ise yüzde 4 büyümeye kaydetti. Mal ve hizmet ihracatı 2023 yılında yüzde 2,7 azalırken ithalatı yüzde 11,7 arttı. İhracat, 2023 yılının son çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak yüzde 0,2, ithalatı ise yüzde 2,7 yükseldi.

“BÜYÜMEDE YAŞANAN İSTIKRAR ÇOK DEĞERLİ”


Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, GSYH sonuçlarına ilişkin yaptığı değerlendirmede, Türkiye'nin 2023'te, uluslararası kuruluşların da yıl içinde pozitif yönde revize ettiği üzere, yüzde 4,5 büyüdüğünü belirtti. Büyümede yaşanan bu istikrarın son derece değerli olduğunu vurgulayan Gültepe, dünyanın ilk 10 ekonomisi arasında yer almak gibi büyük hedeflerinin bulunduğunu ifade etti.


Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak en büyük hedeflerinin, Türkiye'nin küresel ihracat liginde de ilk 10 ülke arasında yer almasını sağlamak olduğunu dile getiren Gültepe şunları söyledi: “2023 yılında büyümeye rakamlarının detaylarını iyi okumamız gerekiyor. Büyümenin çok önemli bir bölümü, makine ve teçhizat yatırımlarından geldi. Bu yatırımları, yakın gelecekte daha çok üretimin ve daha çok ihracatın müjdecisi olarak değerlendiriyoruz.

Diğer yandan ihracatın büyümeye katkısında bir miktar gerileme var. Bu durum da dış talepte daralma ve rekabetçilik kaybına işaret ediyor. Bu iki rakamı birlikte okuduğumuzda, sanayicinin yatırım iştahının yüksek olduğunu ancak rekabetçilik noktasında yaşanan gerilemenin ihracatı olumsuz etkilediğini görüyoruz. Bu yatırımların artmasında, önceki yıllarda rekabetçilikte kazandığımız güçlü rüzgârın bir etkisi var. 2024 yılında küresel talep noktasında önemli artışlar bekleniyor. İhracat ailesi olarak ülkemizde üretim, yatırım ve istihdamın dinamosu olmaya devam edeceğiz.”





 **A**
A+++ → D

 **A**
A* → F

Yeni

Bosch Condens 5700i W kombi. Tam sana göre. Her zaman.

Üstün Bosch teknolojisine sahip yeni Bosch Condens 5700i W kombi, 1:10'a varan geniş modülasyon aralığıyla ve sağladığı yüksek tasarrufla tam sana göre. Akıllı bağlantısı sayesinde her odanın sıcaklığını herhangi bir odadan kolayca kontrol edebilirsin. Her şeyin yolunda gitmesini istiyorsan yeni Condens 5700i W kombimizi seveceksin.

Akıllı teknoloji sever, tasarruf sever, Bosch kombi seçer.

İHRACATÇILARIMIZ Sınırdaki Karbon Düzenlemesine HAZIRLANIYOR



1 Ekim 2023 tarihinde üç yılı kapsayan bir geçiş dönemi uygulaması olarak yürürlüğe giren **Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM)**, iş dünyasında **yeşil dönüşümü zorunlu kılıyor. Karbon kaçağı riski yüksek olan altı sektör** ise dönüşümün öncelikli olduğu grupta yer alıyor.

%40**Türkiye'nin Avrupa'ya
gerçekleştirdiği ihracat****450****milyon dolar****Yeşil Sanayi Projesi ile sanayicilere
sunulan destek**

İş dünyasında gündemin bir süredir en önemli konusu hâline gelen Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması'nın (SKDM) temelleri aslında 2019 yılına dayanıyor. Avrupa Birliği'nin (AB) 2019 yılında iklimle mücadele stratejisi olarak açıkladığı Yeşil Mutabakat, karbon salım yapısını dönüştürmek ve sürdürülebilirliği sağlamak amacına dayanan çeşitli politika ve hedeflerden oluşuyor. Mutabakatın öncelikli hedefi, 2030 yılına kadar karbon emisyonunun yüzde 55 oranı altına çekilmesi, 2050 yılında ise sıfır karbon emisyonu hedefine ulaşılması. Ayrıca düşük emisyon ve enerjiyle üretilen ürünlerin mümkün olan en düşük emisyonla sahip araçlarla taşınmasına dayanıyor.

AB, bu hedefleri gerçekleştirmek için tüm ekonomi politikasını yeşil dönüşüm perspektifiyle yeniden şekillendirirken aynı özveriye diğer ülkelerden de bekliyor. Mutabakatın en önemli başlıkların-

dan olan SKDM de Avrupa Birliği ekonomisini 2050 yılına kadar karbondan arındırma planının bir parçası olarak açıklandı. SKDM, Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) kriterlerine uygun olarak AB'de faaliyet gösteren ithalatçı firmaların ithal ettikleri ürünlerdeki karbon kaçağı riskini gözetten bir sistem. Karbon kaçağı riski olan ürünlerin AB'ye ihracatı sırasında içeriğindeki yoğunluğa göre vergilendirilmesini kapsayan SKDM; iklim, çevre politikaları, vergilendirme, gümrük, bütçe, ticaret ve ekonomi alanları ile ilintili olduğu gibi çok disiplinli ve kompleks bir yapıya sahip.

TÜRKİYE EN ÇOK ETKİLENECEK ÜLKELER ARASINDA

SKDM, 1 Ekim 2023'te üç yılı kapsayan bir geçiş dönemi uygulaması olarak yürürlüğe girdi. 31 Aralık 2025'e kadar geçiş döneminin uygulanacağı sistem, ilk etapta ihracatçılara yalnızca raporlama

zorunluluğu getirdi. Geçiş döneminin tamamlanmasıyla birlikte 1 Ocak 2026 itibarıyla ise SKDM kapsamında mali yükümlülükler devreye alınacak. Geçiş dönemi süresince şirketler ve ihracatçı firmalardan, çalışmalarındaki karbon emisyonlarına ilişkin verileri toplaması ve bu verileri raporlaması bekleniyor.

AB'de hâlihazırda Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) ile karbon fiyatlandırılması uygulanıyor. Bu bağlamda AB iklim değişikliği ile mücadelede ETS kapsamında sağlanan ücretsiz ödenekleri azaltarak sıfırlayacak. Ücretsiz ödeneklerin sıfırlanması ise firmaların karbon maliyetlerinin yükselmesini beraberinde getirdiğinden karbon kaçağı riskinin artmasına neden oluyor. Bu sebeple SKDM ile ETS'ye denk bir karbon fiyatlandırma düzenlemesinin uygulanması ve beraberinde de karbon kaçağı riskinin minimuma indirilmesi hedefleniyor. İhracatının yüzde 40'ını Avrupa'ya gerçekleştiren Türkiye ise



Sanayi ve Teknoloji
Bakanlığı;
**sanayicilerin,
girişimcilerin ve
KOBİ'lerin yeşil
dönüşümüne destek
için 450 milyon
dolarlık Yeşil Sanayi
Projesi'ni** hazırladı.

SKDM'den en fazla etkilenecek ülkeler arasında yer alıyor. Çünkü SKDM, ekonomik bir maliyet getiriyor; bu da Türkiye'nin AB'ye ihracatının mutlak hacmini doğrudan etkiliyor. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı'nın hazırladığı raporda SKDM'den en fazla etkilenecek ülkeler arasında Rusya ve Çin'in arkasından üçüncü sırada konumlanan Türkiye için SKDM ve SKDM doğrultusunda oluşturulan yeni döneme uyum oldukça önemli.

**SINIRDA KARBON
DÜZENLEME MEKANİZMASI
TÜRKİYE İÇİN FIRSAT
OLABİLİR**

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından hazırlanan "Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması'nın Türkiye Ekonomisine Potansiyel Etkileri"

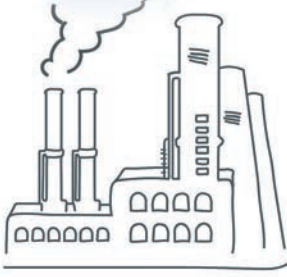
çalışmasına göre SKDM, Türkiye'nin yeşil dönüşüm yolculuğunda bir fırsat yaratabilir. SKDM için hazırlanacak iddialı ve kapsamlı bir iç politika paketi, Türkiye'nin Paris Anlaşması ve Yeşil Mutaakat Eylem Planı doğrultusunda iklim nötrlüğü yolunda ilerlemesini sağlayabilir. Ayrıca, COVID-19 ekonomik toparlanmasının aciliyeti göz önüne alındığında yeşil yatırımları teşvik edebilir, yeni sanayi ve iş alanları ile yeni teknolojilerin kullanımı ve uygulanmasının ortaya çıkardığı yeni beceriler yaratabilir ve uluslararası pazarlarda sinai rekabet gücünü artırabilir.

Yenilenebilir enerji noktasında avantajlı bulunan Türkiye, eğer elindeki avantajları doğru değerlendirebilirse bu sürecin kazananı olabilir. Uzmanlara göre de Türkiye, yeşil ve dijital dönüşü-

münü hızla başarabilirse riskleri fırsata çevirme ve "Yeşil Üretim Üssü" olma potansiyeli yüksek bir konumda duruyor. Bunun için öncelikli olarak Türkiye'de Emisyon Ticareti Sistemi (ETS) kurulması ve karbon fiyatlamasına düzenleme getirilmesi gerekiyor. Çünkü ancak yerel bir ETS uygulanırsa SKDM'nin ekonomik etkileri ile ulusal sera gazı emisyonları maliyet etkin bir şekilde azaltılabilir.

**ÖNCELİKLİ SEKTÖRLER İÇİN
KIRMIZI ALARM**

SKDM kapsamında ilk aşamada, yüksek karbon kaçağı riski taşıyan altı sektör bulunuyor. Bunlar: Çimento, demir-çelik, alüminyum, gübre, hidrojen ve elektrik. İlerleyen dönemlerde bu uygulamanın, diğer sektörlerle doğru genişlemesi bekleniyor. Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından ha-



SKDM Uygulama Yönetmeliği Raporu'na Göre Adım Adım Yapılacaklar:

İhracatçılar, 27 aylık geçiş döneminin başlangıcı olan 1 Ekim 2023 yılından itibaren vergi ödemek zorunda değı. Ancak geçiş dönemi boyunca ithalatçılar; ithal edilen malların miktarını, bunlara dâhil olan doğrudan ve dolaylı emisyonları ve ilgili öncül maddelere dâhil olan emisyonlar için ödenmesi gereken karbon fiyatları da dâhil olmak üzere emisyonlar için ödenmesi gereken karbon fiyatlarını raporlayacak.

Ocak 2026: İhracatçılar kapsam dâhilindeki ürünlere SKDM vergisi ödemeye başlayacak.

2026-2034: Sekiz yıllık bu dönemde, yeni ürünler SKDM kapsamında alınacak.

2034 ve sonrası: AB'ye gönderilen tüm ürünler, SKDM kapsamında değerlendirilecek.

zırlanan 2023 Endüstri Net Sıfır Takibi Raporu'na göre çimento, çelik, alüminyum, amonyak, petrol ve gaz, havacılık, lojistik gibi karbondan arındırmanın zor olduğu sektörlerin sürdürülebilirliği ve ekonomik anlamda net sıfır emisyon hedefine ulaşması için 2050 yılına kadar 13,5 trilyon dolarlık yatırıma ihtiyaç var. Raporla ayrıca riskli sektörlerin, karbondan net sıfır emisyon hedefine giden yolda bölgesel faktörlere bağlı olarak farklılık gösterdiği belirtiliyor. Sektörlerin karbondan arınmasını hızlandırmak için temiz enerji, hidrojen ve karbon yakalama, kullanma ve depolama teknolojilerine yatırım yapılması gerektiği vurgulanıyor. Çimento ve çelik gibi yoğun enerji kullanan sektörlerin karmaşık karbonsuzlaştırma zorluklarıyla karşı karşıya olduklarını belirten rapor, bu sektörlerin Uluslararası Enerji Ajansının (IEA) 2050 yılına kadar net sıfır emisyonla ulaşma hedefine şu anda uyumlu olmadığını altını çiziyor.

YENİ DÖNEME UYUM İÇİN İHRACATÇIYA TAM DESTEK

SKDM ile gelen yeni sınırlandırmaların ihracatçıların AB pazarındaki rekabet gücünü olumsuz etkilememesi adına devlet nezdinde çalışmalar sürüyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Aralık 2023'te Türk sanayisinin yeşil dönüşümüne büyük katkı sunacak Türkiye Yeşil Sanayi Projesi'ni tanıttı. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda, KOSGEB ve TÜBİTAK aracılığıyla Dünya Ban-

Uzmanlara göre **Türkiye, yeşil ve dijital dönüşümünü hızla başarabilirse riskleri fırsata çevirme ve “Yeşil Üretim Üssü” olma potansiyeli yüksek bir konumda duruyor.**

kası finansman desteğiyle hayata geçirilen proje kapsamında, bir de “Yeşil Dönüşüm Destek Programı” bulunuyor. Bakanlık bu destek programı ile sanayinin yeşil dönüşümüne yönelik yatırımları öncelikli yatırımlar kapsamında değerlendirecek. Sanayinin yeşil ve döngüsel ekonomiye geçişi için uluslararası finansman kaynaklarına erişimi hızlandırdıklarını söyleyen Bakan Kacır, “Türk sanayisini yeşil dönüşümde örnek ve öncü hâle getiriyoruz. Bu kapsamda, OSB'lerin ‘Yeşil OSB’lere dönüşümünü hızlandırmak adına, Dünya Bankası finansmanlı ‘Türkiye Organize Sanayi Bölgeleri Projesi’ kapsamında 300 milyon dolar finansman sağladık. OSB'lerin verimliliğini, çevresel sürdürülebilirliğini ve rekabet gücünü yükselttik. Aynı şekilde şimdi de Yeşil Sanayi Projesi ile sanayicilerimizin, girişimcilerimizin ve KOBİ'lerimizin verimli bir şekilde yeşil dönüşümüne destek olacağız. 450 milyon dolarlık bütçeye sahip projeyi, bakanlık koordinasyonunda KOSGEB ve TÜBİTAK eliyle yürüteceğiz.” dedi.



WOME
DELUXE

Bu Yazı
Wome Deluxe'de
Unutulmaz Kılın!

Yeşil ile mavinin eşsiz buluşmasına sahip Wome Deluxe'de *lüks ve ayrıcalıklı bir tatil* sizleri bekliyor!

444 8 330 | wome.com.tr

“MALİYETLER 2034 YILI İLE BİRLİKTE AŞAMALI OLARAK YÜKSELECEK”



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

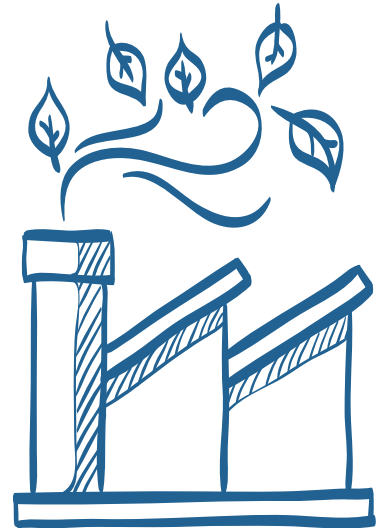
Türk kimya sektörü olarak toplam ihracatımızın yüzde 40'tan fazlasını AB ülkelerine yapıyoruz. AB dışında kalan Avrupa ülkeleriyle birlikte bu oran yüzde 50'yi geçiyor. Dolayısıyla hızla SKDM'nin getirdiği dönüşüme hazırlanmamız gerekiyor. Sektör olarak BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları içindeki 17 amacın tamamına katılmakla birlikte sektörümüzün en fazla etkileneceği beşi birincil, üçü ikincil olan öncelikli sekiz amaç belirledik. Sürdürülebilir bir kimya sektörünün dört temel taşıyıcı ayak üzerine inşa edilmesi için de geniş bir vizyon perspektifiyle birlikte üzerimize düşen görevleri sıraladık. Düşük karbonlu ekonomi, kaynak verimliliği, yatırım ihtiyacı, insanları ve gezegeni önemsemek başlıkları altında 16 alt sektörümüzün sürdürülebilirlik seferberliğini başlatması gerekiyor.

SKDM, 1 Ekim 2023 itibarıyla üç yıllık bir geçiş dönemi uygulaması ile yürürlüğe girdi. İlk etapta mevzuatın alüminyum, çelik, çimento, elektrik, gübre ve hidrojen sektörlerini kapsayacağı belirtildi. Önümüzdeki dönemde kimya sektörünün ve diğer sektörlerin tamamının da bu sisteme dâhil olacağı öngörülüyor. Bu üç yıllık geçiş döneminde ithalatçıların veri toplama ve ürüne gömülü emisyonları raporlama yükümlülüğü bulunuyor. Ancak 1 Ocak 2026 tarihinden itibaren SKDM kapsamında mali yükümlülük de başlayacak. SKDM uygulaması ile emisyon raporlaması zorunluysen 2026 yılı Ocak ayı itibarıyla ürünlerimizi ithal eden ülkelere ek bir karbon fiyatı doğacak ve karbon fiyatlamasıyla ekstra bir yükün altına imza atmış olacağız. 2034 yılı ile birlikte maliyetler aşamalı olarak yükselecek. Bu nedenle ülkemizde ivedilikle Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) kurulması ve karbon fiyatlama düzenlemesi getirilmesi çok önemli. Aksi durumda, Türkiye'deki ihracatçıların tümü ve özellikle

kimya sektörümüz ihracatta dezavantajlı konuma düşme, rekabetçiliğini yitirme riskiyle karşı karşıya kalacak. Elbette bu süreçte kimya sektöründe dönüşüme yönelik en hızlı hareket eden ülkeler küresel kimyasal ürünler pazarında önemli bir avantaja sahip olacaklar. Yenilikçi ülkeler daha temiz ve düşük karbon emisyonlu ürünler için piyasanın taleplerini karşılayarak ilave pazar payı kazanacak.

2053 Net Sıfır Emisyon vizyonu doğrultusunda, KOSGEB ve TÜBİTAK aracılığıyla Dünya Bankası finansman desteğiyle "Türkiye Yeşil Sanayi Projesi" hayata geçirildi. 450 milyon dolarlık bütçeye sahip projeye sanayicilerin, girişimcilerin ve KOBİ'lerin verimli bir şekilde yeşil dönüşümüne destek olması hedefleniyor. "Yeşil Büyüme Teknoloji Yol Haritası"nda belirlenen altı öncelikli sektör arasında kimya plastik ve gübre sektörlerimiz yer alıyor. Dönüşüm projeleri yüksek maliyetler ve sermaye gerektirdiğinden devletimizin firmalarımızı desteklemesi önem taşıyor. Devletimizin bu konudaki desteklerinin artmasını bekliyoruz. Bu desteklerle yeşil dönüşüm için harekete geçilmesi tüm sektörleri olumlu etkileyecektir.

Düşük karbonlu ekonomi, kaynak verimliliği, yatırım ihtiyacı, insanları ve gezegeni önemsemek başlıkları altında **16 alt sektörümüzün sürdürülebilirlik seferberliğini başlatması gerekiyor.**



“DÖNÜŞÜMDE SEKTÖR VE KAMUNUN BİRLİKTE HAREKET ETMESİ GEREKİYOR”



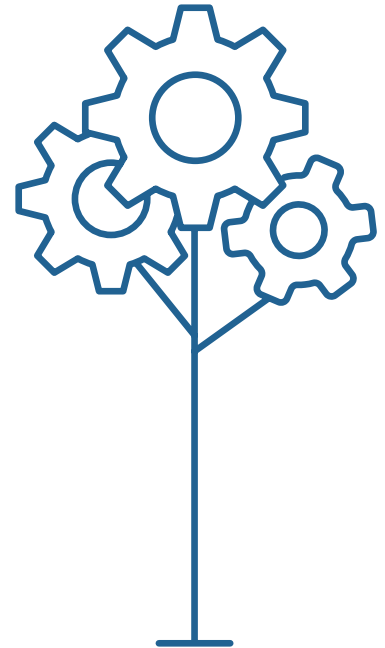
Adnan Aslan
Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB)
Yönetim Kurulu Başkanı

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından hazırlanan “SKDM’nin Türk Ekonomisine Potansiyel Etkisi” raporunda Türk çelik sektörü, SKDM’den en yoğun etkilenecek sektörlerden biri olarak gösteriliyor. Raporda 2032 yılı için ton başına 75 ile 150 euro SKDM ücreti varsayımı ve çelik sektörünün yıllık potansiyel SKDM maliyeti hesaplanmıştır. Karbon fiyatının 75 euro/tCO₂ olduğu senaryoda, çelik sektörünün SKDM maliyeti elektrik tüketimi kaynaklı kapsam-2 emisyonlarıyla birlikte yaklaşık 500 milyon euro olacak. Karbon fiyatlarının 150 euro/tCO₂ seviyesinde olması durumunda ise SKDM’nin sektörümüze yıllık maliyeti 900 milyon euro’ya ulaşacak.

Aynı çalışmada, SKDM’nin 2032’de kapsama tabi diğer sektörlerle birlikte ülkemize maliyetinin yıllık yaklaşık 2,5 milyar euro’ya ulaşması bekleniyor. Ancak AB, ithalat yaptığı ülkelerde karbon fiyatlandırma mekanizması varsa üreticinin bu maliyeti düşmesine olanak tanıyor. İthalatçıların kendi ülkelerindeki karbon maliyetini, SKDM maliyetinden düşebilecek bir mekanizma bulunuyor. Bu amaçla ülkemizde İklim Kanunu ve Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) kurulması için hazırlık yapılıyor. ETS ile birlikte AB’ye ihraç ettiğimiz çelik ürünlerinde, ülkemizdeki ETS maliyeti oranında azalma olacak.

Ülkemizde çelik üretiminin yaklaşık yüzde 70’i elektrik ark ocakları ile yapılıyor. Ark ocakları, yüksek fırınlara göre birim ham çelik üretimi başına çok daha düşük sera gazına neden oluyor. Sera gazı maliyetinin daha düşük olması nedeniyle tüm dünyada çelik hurdasına olan talebin önümüzdeki yıllarda artacağı öngörülüyor. Çelik hurdasına olan bu talebin artması da ülkemizde 2030’lardan sonra önemli ham madde tedarik sıkıntılarının neden olabileceğini gösteriyor.

İklim ve karbon fiyatlandırma konusunda ulusal ve uluslararası alanda meydana gelen bu hızlı değişime ülkemiz çelik sektörünün de hızla uyum sağlaması gerekiyor. Sektör için büyük maliyetlere neden olacak olan bu dönüşümde, sektör ve kamunun birlikte hareket etmesi çok önemli. Özellikle elektrik ark ocaklı çelik tesislerinde SKDM kapsamında raporlanan sera gazının yarısından fazlası elektrik tüketiminden kaynaklanıyor. IEA verilerine göre ülkemizde üretilen elektriğin ortalama sera gazı yoğunluğu, AB ülkelerinin yaklaşık iki katı olarak 400 kgCO₂/MWh civarında gerçekleşiyor. Çelik tesislerimiz, tüm yatırımları yaparak üretim kaynaklı sera gazı emisyonlarını azaltsalar dahi elektrik tüketiminden kaynaklı sera gazı miktarı nedeniyle AB’li üreticilere oranla büyük bir dezavantaja sahip olacak. Bu nedenle enerji üretiminden ulaşım, üretim tesislerimizden, finans sektörümüze kadar büyük bir dönüşümün topyekün gerçekleştirilmesi gerekiyor.



Sera gazı maliyetinin daha düşük olması **önümüzdeki yıllarda çelik hurdasına olan talebi artıracak.** Bu da ülkemizde 2030’lardan sonra önemli ham madde tedarik sıkıntılarının neden olabileceğini gösteriyor.

“AB’DEKİ GELİŞMELERE UYGUN ŞEKİLDE ÜRETİM YAPMAMIZ BİR ZORUNLULUK”



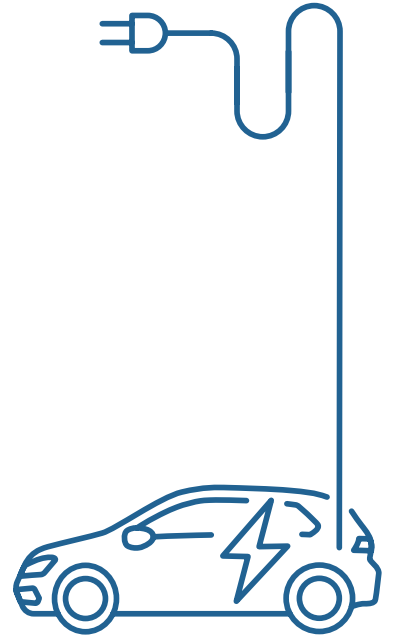
Cengiz Eroldu
Otomotiv Sanayii Derneği (OSD)
Yönetim Kurulu Başkanı

Fosil yakıt kullanımının sınırlanması ve yenilenebilir enerjiye yoğunlaşılması öncelikle enerji ticaretinde önemli bir dönüşüme yol açtı. Eş zamanlı olarak son yıllarda dünya genelinde yenilenebilir enerji kaynaklarına olan yatırım ve desteklerle bu sektör hızla büyüyor. Ülkemiz toplam otomotiv üretiminin yüzde 72’sini ihraç ediyor ve ihracatının yaklaşık yüzde 70’ini Avrupa pazarına gerçekleştiriyor. Dolayısıyla, rekabetçiliğimizin korunması ve ekonomiye sağladığımız katkının sürdürülebilmesi için AB’deki gelişmelere uygun şekilde üretim yapmamız bir zorunluluk. Sanayimiz bu gelişmeleri yakinen takip ediyor. OSD üyeleri ticari araç grubunda elektrikli araçlarını, otomobil grubunda ise hibrit ve şarj edilebilir hibrit modellerini üretmeye ve ihraç etmeye başladı. Biz sanayi olarak elektrifikasyona geçiş için yatırım ve inovasyon odağında çalışmalarımızı sürdürmeye devam ediyoruz.

Üretim açısından bakıldığında, otomotiv sanayi hem yenilenebilir enerjiye hem de enerji verimliliğine büyük önem veriyor ve ciddi yatırımlar yapıyor. OSD üyeleri üretim tesislerinde mevcut en iyi teknolojileri kullanmaları ve yapılan yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği yatırımları ile enerji kullanımı konusunda önemli iyileşme sağlanmış durumdadır. Yenilenebilir enerji kaynak kullanımının artırılması, enerji tüketimi takibi, enerji tüketimi yüksek alanlarda enerji performanslarını iyileştirmeye yönelik çalışmalar, enerji tasarruflu ekipman ve yeni teknoloji kullanımı, aydınlatma (LED dönüşüm) projeleri, boyahane ısı yalıtım ve geri kazanım projeleri, ekonomizer uygulamaları ve tesis optimizasyonları gibi enerji verimliliği çalışmaları sayesinde birim araç başına eş değer enerji kullanımında önemli seviyede azaltım sağlanmış durumda.

Otomotiv sanayi üretiminin temel girdilerinden biri olan çelik maliyetindeki değişiklikler hâliyle üretim maliyetini ciddi seviyede etkiliyor. Bir aracın üretiminde kullanılan çelik maliyetinin aracın toplam maliyeti içindeki payı, araç tipine göre, yüzde 5-8 arasında değişiyor. Maliyetteki bu değişim ise otomotiv sanayisinin rekabetçiliğini büyük oranda etkiliyor. Yapılacak yatırımlar ve AB dışı ülkelerde üretilen ve AB’ye ihraç edilen çeliğe SKDM ile gelecek ilave maliyetler, doğal olarak küresel çelik fiyatlarında artışa sebep olacak. Ayrıca SKDM kapsamında AB pazarına giren otomotiv tedarik zincirindeki ürünlere 2026 yılı itibarıyla mali yükümlülükler başlayacak ve bu da ilave maliyetler oluşturacak. Bu aşamada Türkiye otomotiv sanayisi için ilave maliyetler oluşacak. Rekabetçiliğinin korunması ve karbonsuz ekonomiye geçişteki dönüşüm sürecinde ülkemizin avantajlı konuma geçebilmesi için kamu ve özel sektörün iş birlikleri her geçen gün önem kazanıyor.

Sanayimiz, yeşil dönüşüme dair gelişmeleri yakinen takip ediyor. **OSD üyeleri; ticari araç grubunda elektrikli araçlarını, otomobil grubunda ise hibrit ve şarj edilebilir hibrit modellerini üretmeye ve ihraç etmeye başladı.**



“ENERJİ YOĞUNLUĞUNUN AZALTILMASI İÇİN RADİKAL AR-GE PROJELERİ GEREKLİ”



İter Yurtbay
Türkiye Seramik Federasyonu
Yönetim Kurulu Başkanı

Endüstriyel enerji kullanımında yenilenebilir kaynakların payı, özellikle seramik gibi proses için yüksek sıcaklık gerektiren sektörlerde düşük oranda kalıyor. AB’de yenilenebilir enerji, toplam endüstriyel enerji talebinin sadece yüzde 14,8’ini oluşturuyor ve esas olarak proses ısısı için düşük sıcaklık gereksinimleri olan endüstrilerde kullanılıyor. Seramik gibi sektörlerde, yenilenebilir kaynaklar birleşik enerji talebinin yüzde 1’inden azını oluşturduğundan Avrupa ve Türkiye’de, sanayiciler fabrikalarına çatı üstü ya da arazi tipi güneş enerjisi sistemleri (GES) ve RES kurmaya başladı.

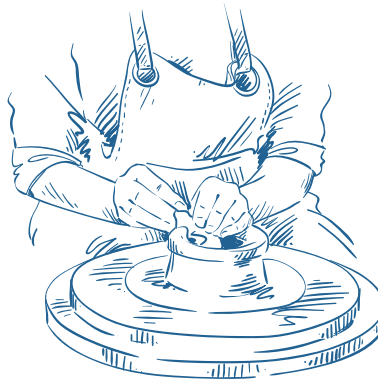
Tabii yatırımlardaki bu artışta, sunulan devlet teşvikleri de önemli rol oynuyor. Enerjinin doğal gazdan yenilenebilir enerjiye dönüşmesi konusu zaman ve finansman gerektiren bir konu. Endüstriyel kullanımlar için yenilenebilir enerji çözümleri mevcut olmasına rağmen bunlar henüz fosil yakıtlarla rekabet edemiyor. Avrupa’daki yeşil dönüşüm yol haritalarında ise yeşil hidrojen biyoyakıtlar ve karbondan arındırılmış elektriğe yer veriliyor. Enerji verimliliği için gerçekleştirilecek projeler aslında sınırlı. Firmalar bu konuda belli bir aşamaya gelmiş olsa da enerji yoğunluğunun azaltılması için radikal AR-GE projelerinin hayata geçirilmesi gerekiyor.

SKDM ile AB’de 2005 yılından bu

AB’de yenilenebilir enerji, toplam endüstriyel enerji talebinin sadece yüzde 14,8’ini oluşturuyor ve esas olarak proses ısısı için düşük sıcaklık gereksinimleri olan endüstrilerde kullanılıyor.

yana uygulanan Emisyon Ticaret Sistemi’ne (ETS) eş değer bir karbon fiyatlandırmasının, bu kapsama giren ürünlerin ithalatı aşamasında da uygulanması öngörülüyor. Böylece, AB şirketlerinin, karbon emisyonu için bedel ödememiş rakipleri karşısında rekabet gücünün korunması ve karbon kaçağı riskinin azaltılması hedefleniyor.

Seramik sektörü ilk kapsama dâhil değil. 2025 yılı sonunda SKDM’nin gözden geçirilmesi ile komisyonun SKDM kapsamını 2026’dan itibaren daha fazla sektör veya emisyon kapsamına genişletme ihtimali bulunuyor. Bu, 2026’dan itibaren en azından bazı seramik endüstrisi sektörlerinin sistem içine dâhil edilebileceği anlamına geliyor. Seramik sektörünün sera gazı emisyonlarındaki payı, diğer sektörlerle oranla düşüktür. Avrupa seramik üreticilerinin Emisyon Ticaret Sistemi’ndeki sektörler içinde oranı yüzde 10’dur. Ancak toplam emisyonların yüzde 1’inden azını gerçekleştiriyor. Türkiye’de bu oran bilinmemekle birlikte daha düşük olduğu tahmin ediliyor. Seramik sektörünün AB’deki uygulamaya benzer nitelikte bir emisyon azaltım politikası uygulaması, sektör için oluşturulacak düzenlemelerin AB’dekilere benzer olması büyük önem taşıyor.



%10

Avrupa seramik üreticilerinin ETS’deki sektörler içinde oranı

TÜRK LİRASINDA REEL DEĞERLENME DEZENFLASYONUN ANA UNSURLARINDAN



CAN FUAT GÜRLESEL

“Para politikasındaki kararlı duruş ile Türk lirası, reel olarak değerlendirme sürecinde olacaktır ve bu süreç enflasyonun düşürülmesinde ana unsurlardan biri olarak dezenflasyona katkı verecektir.”

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), 22 Şubat tarihli para politikası kurulu toplantısı sonrası ilan ettiği basın duyurusunda, “Para politikasındaki kararlı duruş, dezenflasyonun ana unsurlarından olan Türk lirası reel değerlendirme sürecine katkı vermeyi sürdürecektir” açıklamasına yer vermiştir.

Bu açıklamaya göre para politikasındaki kararlı duruş ile Türk lirası, reel olarak değerlendirme sürecinde olacaktır ve bu süreç enflasyonun düşürülmesinde ana unsurlardan biri olarak dezenflasyona katkı verecektir.

Öncelikle TCMB 2023 Haziran ayından itibaren başladığı para politikasındaki sıkılaştırma döneminde ilk kez TL'nin değerine ilişkin olarak net bir duruş ortaya koymuştur. Daha önceki toplantılarda ve açıklamalarda TL'nin değerine ilişkin olarak sadece piyasa koşullarında serbest olarak belirleneceğine ilişkin tespitler yapılmıştı.

İhracatçılar açısından dezenflasyon sürecinde TL'nin reel olarak değerlendirilecek olması veya bunun hedeflenmesi, döviz

kurları üzerinden yaşanan rekabet sıkıntısının devam edeceği anlamına gelmektedir. Merkez Bankasının açıklaması ihracatçıların TL'nin değerlendirilmesine karşı yaptığı değerlendirmeler sonrası gelmiştir. Bu açıdan TCMB ihracatçılara açık bir mesaj da vermiş olmaktadır.

TCMB yine ocak ayının ortasından itibaren başlayan yerel seçimler sonrası TL'de yeniden önemli bir düzeltme veya değer kaybı olacak beklentilerinin kuvvetlenmesi sonrası bu açıklamayı yapmıştır. TCMB ekonomideki tüm aktörlere TL'de reel değer kaybına yol açacak yüksek bir kur artışı veya yeni bir düzeltme olmayacağı mesajını da vermektedir.

Nitekim TL'de yüksek bir değer kaybı olacağı beklentisi nedeniyle son haftalarda dövize talep artmıştır. 2023 sonuna kadar önemli ölçüde iyileşen Merkez Bankası döviz rezervleri yeni yılda yaklaşık 10-11 milyar dolar azalmıştır. Kur korumalı mevduatlardan dönüşlerde dövize geçişler hızlanmıştır. Merkez Bankası KKM dönüşleri

YAZARIN NOTU

İhracatçılar açısından dezenflasyon sürecinde TL'nin reel olarak değerlendirilecek olması veya bunun hedeflenmesi döviz kurları üzerinden yaşanan rekabet sıkıntısının devam edeceği anlamına gelmektedir. Merkez Bankasının açıklaması, ihracatçıların TL'nin değerlendirilmesine karşı yaptığı değerlendirmeler sonrası gelmiştir. Bu açıdan TCMB ihracatçılara açık bir mesaj da vermiş olmaktadır.

ile oluşan bankaların döviz talebini karşılamaya devam etmektedir. Gerileme eğilimi gösteren TL mevduat faizleri de döviz yeniden talep oluşturmaya başlamıştır. Merkez Bankası TL mevduatlarındaki faiz düşüşünü engellemek için önlemler almıştır. Türk lirası ocak ayından itibaren iki ayda 5,1 değer kaybetmiştir. Merkez Bankası, döviz rezervi biriktirmek için bankalar ile yaptığı swapları da yine enflasyonla mücadeleyi zorlaştıran ilave likidite yarattığı gerekçesiyle yavaşlatmıştır. Bu da rezervlerde azalmaya yol açmaktadır. Ve nihai olarak ihracatçılar tarafında da kur artışı beklentileri kuvvetlenmiştir.

TCMB şubat ayı toplantısında döviz talebi sınırlamak ve TL'de yerel seçimler sonrası yüksek değer kaybı olacak beklentisini kırmak için aksiyon almak yerine sözlü iletişimi kullanmıştır. En azından şimdilik sözlü iletişim tercih edilmiştir. Merkez Bankası sözlü iletişim yerine politika faizini artırabilir veya yeni sıkılaştırma adımları atabilirdi. Ancak yerel seçimler öncesi daha fazla sıkılaştırma adımı atılması tercih edilmemiştir. Zaten TCMB mevcut sıkılaştırmanın ve yüzde 45 politika faizinin enflasyonla mücadele için yeterli olduğu düşünülmektedir.

Merkez Bankasının TL'nin reel olarak değerlendirme açıklaması ne anlama gelmektedir ve ne kadar bir reel değerlendirme öngörülmektedir, yeni tartışma konusu da bu olacaktır. Merkez Bankası, 2024 sonunda TÜFE hedefini yüzde 36 olarak korumaktadır. TL'nin reel olarak değer kazanması demek TL'nin dolar, euro veya sepet kur karşısında en fazla yüzde 35 değer kaybetmesi anlamına gelmektedir. Bu da

TL'de reel değerlendirme sağlamak için **daha fazla faiz artışı olmayacaktır. Bu durumda TL'ye talebin artması yerine döviz talebinin azalması** veya döviz arzının artışı beklenmektedir.

TL/dolar kurunun 2024 sonunda en fazla 39,8 TL olabileceği anlamı taşımaktadır. TL'de daha fazla değerlendirme olacak ise 2024 sonunda dolar/TL kuru 39,8 seviyesinin altında kalacaktır.

Bu süreçte önemli bir konu Merkez Bankasının yıl genelinde TL'de reel olarak değerlendirilmeyi nasıl sağlayacağıdır. Para politikasının daha fazla sıkılaşmayacağı anlaşılmaktadır. Yani TL'de reel değerlendirme sağlamak için daha fazla faiz artışı olmayacaktır. Bu durumda TL'ye talebin artması yerine döviz talebinin azalması veya döviz arzının artışı beklenmek-

tedir. Altın ve enerji ithalatında yüksek bir düşüş beklentisi vardır, diğer ithalat da sıkılaştırma ile azalacaktır. Turizm gelirlerinde yüksek artış olacaktır. Yerel seçimler sonrası yurt dışından kaynak ve portföy girişinin artacağı düşünülmektedir. Böylece döviz talebi azalırken döviz arzı da artacaktır.

Bu süreçte ihracatta önemli bir artış beklentisi bulunmamaktadır. Ve bu nedenle ihracatçıların döviz kuru artışına rağmen TL'de reel olarak değerlendirme hedefi açıklanmış bulunmaktadır. İhracatçılar için kur baskısı ve rekabet kaybı da sürecek gibi görünmektedir.





Emisyonların Yüzde 16'sı Ulaşım Kaynaklı

Türkiye'deki sera gazı emisyonlarına bakıldığında, ulaşım sektörünün önemli bir paya sahip olduğu görülüyor. 2021 yılına ait Türkiye Sera Gazı Emisyon Envanteri'ne göre 564 milyon ton civarındaki emisyonun, 91,2 milyon tonu ulaşımdan kaynaklanıyor. Ulaşım sektörünün saldığı sera gazı, toplam karbon emisyonunun yaklaşık yüzde 16'sına denk geliyor. Türk lojistik sektöründe taşıma modu olarak yüzde 90 oranıyla kara yolu taşımacılığı öne çıktığı için de sera gazı emisyonlarının yüzde 93'ünden kara yolları sorumlu tutuluyor.

Otomotivde Yeni Dönem Sıfır Emisyon Yüksek Performans

Ulaşım sektöründeki alışkanlıkları değiştiren ve büyüme hızı ile orantılı olarak öngörülerin hızla değiştiği küresel elektrikli araç pazarının, 2030 yılında otomotiv sektöründeki payının yüzde 60'ı aşması bekleniyor.

Son yıllarda küresel elektrikli araç piyasasında gelişmeler oldukça hızlı ilerliyor. Öyle ki gelişmeleri takip etmek hayli zor bir hâl almış durumda. Avrupa Birliği (AB), 2035 yılında içten yanmalı motorlu araç satışına yasak getirme kararı aldı. Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ise 2030 yılında satılan iki araçtan birinin elektrikli olacağını taahhüt ediyor. 2022 yılında küresel pazarda satılan elektrikli ve hibrit araç sayısı 10 milyonu geçerek pazarın payını yüzde 14'e yükseltti. Pazar araştırma firması Rho Motion'ın verilerine göre 2023 yılında, elektrikli ve plug-in hibrit araçların (PHEV) küresel satışı yüzde 31 arttı. Dünya çapında satılan 13,6 milyon elektrikli aracın 9,5 milyonunu ise elektrikli veya bataryalı elektrikli araçlar (BEV'ler) oluşturdu.

İvmelenmenin önümüzdeki yıllarda da süreceği aşikâr. Elektrikli araç satışlarının 2025'te 20 milyon civarında olacağı ve toplam araç satışlarının yüzde 23'üne ulaşacağı öngörülüyor. Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) raporuna göre 2030 yılında dünyada satılan otomobiller içinde elektrikli otomobillerin payı yüzde 60'ı aşacak. 2030 yılına gelindiğinde dünyada satılan

araçların yüzde 60'ından fazlası elektrikli olacak. 2030'da dünyadaki elektrikli otomobil stoku ise 350 milyon civarında olacak.

TOGG PAZARDAKİ KONUMUNU SAĞLAMLAŞTIRIYOR

Küresel elektrikli araç satışındaki ivmelenmenin bir benzeri de Türkiye'de yaşanıyor. Türkiye, özellikle 2023 yılında gerçekleştirdiği 65 bin 562 elektrikli araç satışıyla birçok Avrupa Birliği ülkesini geride bırakmış durumda. Elektrikli araç satışında İtalya, İspanya, Avusturya, Danimarka ve Finlandiya gibi ülkeleri geçen Türkiye, AB'de altıncı sıraya yerleşti. Ülkedeki elektrikli araç satışlarının 2023-2032 arasında yıllık ortalama yüzde 60,8 büyümesi bekleniyor. Bu büyümeyle de 2032 yılına gelindiğinde Türkiye'deki elektrikli araç pazar payının yüzde 30,4'e ulaşacağı öngörülüyor.

Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği'nin (ODMD) paylaştığı verilere göre Ocak 2024'te Türkiye'de, 3 bin 973 adet elektrikli araç satışı gerçekleşti. Böylece yılın ilk ayında, Türkiye'nin toplam otomobil sa-



13,6
milyon

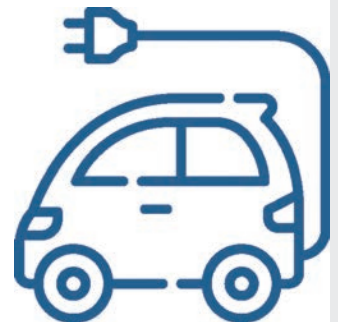
2023'te dünyada satılan elektrikli araç sayısı

20
milyon

2025 yılında öngörülen elektrikli araç satışı

350
milyon

2030'da dünyada öngörülen elektrikli otomobil stoku



tişlarında elektrikli araçların payı yüzde 6,2'ye ulaştı. Ocak ayındaki satışların sonucu ise Togg'un pazardaki yükselişini gözler önüne serdi. 1625 adetle zirvede yer alan Togg'u, 260 adetle Mercedes-Benz ve 228 adetle BMW takip etti. 2022 yılında ülkenin toplam elektrikli araç stoku 12 bin civarındayken 2023 yılında sadece Togg, 19 bin 583 adet elektrikli araç teslimatı yaptığını açıkladı.

ÇİN KÜRESEL PAZARIN LİDERİ OLMA YOLUNDA

Elektrikli araçlar pazarında, yeni tasarımlardan yatırımlara her geçen gün yeni bir gelişme oluyor. Ülkeler hem kendi iç pazarlarını yönetmek hem de dış pazarlarda söz sahibi olabilmek için birbirleriyle yarış hâlinde. Otomotiv piyasasının hâkimi Japonya,

Çin'in AB'ye elektrikli araç sevkiyatı, 2023'ün ilk yedi ayında bir önceki yıla göre yüzde 112, 2021'e göre ise yüzde 361 arttı.



Güney Kore, Avrupa ve Amerika eski gücünü kaybederken Çin dünyanın en büyük otomobil ihracatçısı olma yolunda hızla ilerliyor. Sektör araştırma şirketi Rho Motion'a göre 2023 yılında Çin'deki elektrikli araç satışı rekor düzeye yükseldi. Ülkede elektrikli araç satışları 2023'ün ilk dokuz ayında yıllık bazda yüzde 29 artış gösterdi. Çin'in AB'ye elektrikli

araç sevkiyatı ise 2023'ün ilk yedi ayında bir önceki yıla göre yüzde 112, 2021'e göre ise yüzde 361 arttı. Çin'in elektrikli araçları daha ucuza satması, 10 yıllık devlet teşvik ve sübvansiyon politikasıyla ilişkilendiriliyor. Buna karşılık Avrupa Birliği Komisyonu Çin'den ithal edilen elektrikli otomobillere yönelik sübvansiyon soruşturması başlattı.

"TÜRKİYE İYİ GİDİYOR ANCAK DİKKATLİ VE ÖZENLİ ADIMLAR ATMALI"



Haluk Sayar
AVERE Türkiye Elektro Mobilité Derneği Başkanı

Türkiye'de, 2022 yılı Ocak-Aralık döneminde satılan elektrikli araç satışı 7 binken, 2023 yılı Ocak-Aralık 2023 döneminde bu sayı 66 bin oldu. Elektrikli araçların tüm araç satışındaki oranı ise aynı dönemde yüzde 1,2'den yüzde 6,8'e yükseldi. Türkiye dâhil birçok ülke Çin'in elektrikli araç alanındaki agresif büyümesinden kendi otomotiv sanayisinin olumsuz etkileneceğini düşünüyor. Benzer bir durum, son 10-15 yıldır güneş enerjisi sektöründe yaşanıyor. Almanya, kendi liderliğinde başlayan güneş hücresi (PV) üretimi ve hâkimiyetini kısa süre içinde Çin'e kaptırdı. Bu sebeple elektrikli araçlar, Almanya gibi ülkeler için çok daha önemli. Türkiye de artık Togg ile otomobil üreticisi konumunda olduğundan ve Avrupa otomotiv ithalat liderliğini Çin'e kaptırdığından, özellikle Çin'den gelen araçlar

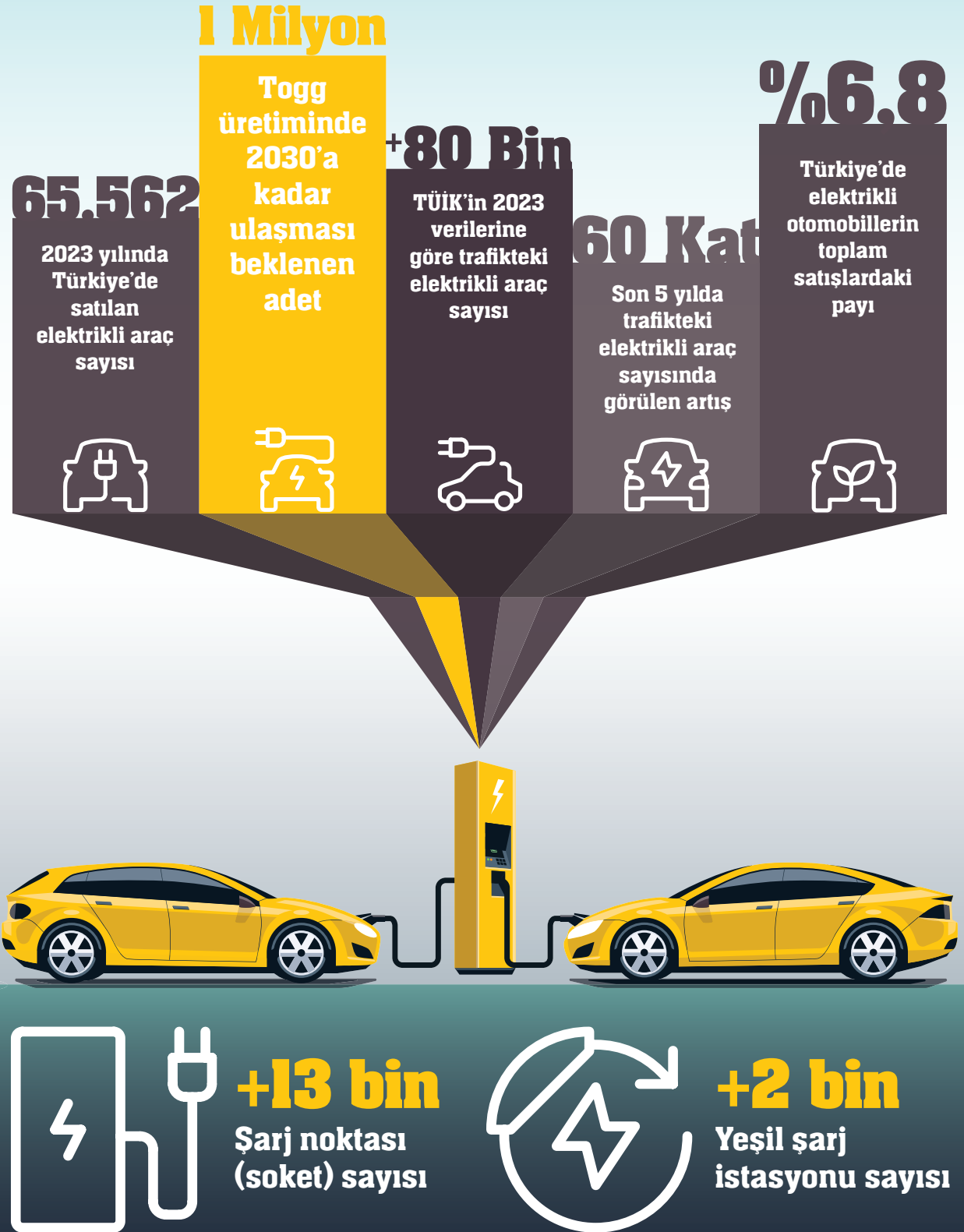
için çeşitli yasal engellemeler getirmeye başladı. En son getirilen tebliğle AB ve Serbest Ticaret Anlaşması (STA) olan ülkeler dışından elektrikli otomobili ihraç eden şirketlerin Türkiye'de en az 20 servis istasyonuna sahip olması şartı aranıyor. Türkiye'de şimdiye kadar hiçbir otomobil ithalatçısının böyle bir yükümlülüğü olmamıştı. Yükümlülüğe sebep olarak ise tüketicinin korunması gösteriliyor. Ancak sadece Çin'den ithal edilen araçları kullanan tüketiciler korunurken AB ve STA olan ülkelere gelen araçları kullanan tüketiciler neden korunmuyor? İç pazarı aşırı derecede korumak rekabetçiliği azaltabilir. Türkiye'de rekabetçi olmayan otomotiv endüstrisi, ne iç pazarın ihtiyaçlarını ne de dış pazarın beklentilerini karşılayabilir. Kısaca iyi gidiyoruz ancak dikkatli ve özenli adımlar atmamız gerekiyor.

KOLUMAN
DAMPER TREYLER İLE
Tüm Yükler Hafifler!



 **KOLUMAN**
OTOMOTİV ENDÜSTRİ A.Ş.





“YABANCI SERMAYE NEYİ İSTER, NEYİ İSTEMEZ?”



PROF. DR. EMRE ALKIN

YAZARIN NOTU

Bugün, küresel şirketlerin “10 önemli risk” olarak tarif ettikleri zorluklar milenyumun ilk yıllarına göre farklılaşmış durumda. Öncelikle, küresel şirketlerin dünyada giderek artan işsizliği en önemli risk faktörü olarak değerlendirdikleri görülüyor. Efektif talebin önünde bir engel olan işsizlik “iş yapmayı engelleyen 10 risk” listesinde birinci sırada yer alıyor.

Yabancı sermaye, tasarrufları ihtiyaçlarını karşılayacak yatırımlar için yetersiz olan bir ülke için borçlanmaktan daha tercih edilir bir kaynak. Elbette bu kaynağı getirmenin şartları var.

Maalesef gelişmekte olan ülkelerdeki siyasal iktidarların büyük kısmı yabancı sermayeyi çekecek faktörleri sürekli yanlış tanımlıyor. Onlara göre bir günde şirket kurmak veya bazı ayrıcalıklar tanımak yabancı sermayenin gelmesini sağlamak için yeterli. Tam demokrasi ve serbest piyasa gibi özgür iradeye dayalı reformları değil bunları tercih ediyorlar. Açıkçası yapısal reformları uygulamaya koymadan sadece vergi reformu ya da şirket kuruluşlarını çabuklaştırarak yabancı sermayenin gelmesini beklemek hayalperestlikten öteye geçemiyor. Demek ki “yabancı yatırımcı nasıl gelir?” diye ahkam kesmek yerine, meseleye tersinden bakıp “yabancı yatırımcı neden gelmez?” sorusunu cevaplayalım.

Her yıl küresel yatırımcıların 1’den 10’a kadar sıraladıkları risk faktörlerinin ya kendisi ya da önem sıraları değişiyor. “İklim değişikliği” veya “sıcak çatışma” gibi maddeler önemini korurken yeni risk faktörleri ekleniyor. Bugün, küresel şirketlerin “10 önemli risk” olarak tarif ettikleri zorluklar milenyumun ilk yıllarına göre farklılaşmış durumda. Öncelikle, küresel şirketlerin dünyada giderek artan işsizliği en önemli risk faktörü olarak değerlendirdikleri görülüyor. Eskiden umursamazlardı. Şimdi akıllandılar. Çünkü

işsizler ordusu büyüdükçe mal ve hizmetlerin satılması zorlaşıyor. Talep giderek azalıyor. Efektif talebin önünde bir engel olan işsizlik, “iş yapmayı engelleyen 10 risk” listesinde birinci sırada yer alıyor.

Yatırımcıların ikinci sırada en çok çekindikleri risk “devlette yönetim problemi” olarak ifade ediliyor. Devlet yönetimindeki zafiyetler ve problemlere doğru yeterli müdahalede bulunulmaması, güçler ayrılığında zayıflama en çok korkulan risklerin başında yer alıyor. 2008-2009 krizinden sonra bir süre unuttuğumuz “mali kriz riski” listeye dördüncü sıradan girmiş gözüküyor. Yani kamu maliyesinden ve borçlardan kaynaklanacak bir dalganın sistemi çökerteceğine ve yatırımların zarara dönüşmesine sebep olacağına altı çiziliyor. Yüksek teknolojinin hayatımıza girmesi ve firma operasyonlarının dijital omurgalar üzerinde devam ediyor olması, “siber saldırı” riskinin listede beşinci sırada yer almasına yol açmış gözüküyor. Küresel yatırımcılar, hassas verinin başkaları tarafından ele geçirilmesi, sistemlerin ani şekilde durması, manipüle edilmesi veya başkalarına haksızca fayda sağlayacak şekilde kullanılmasına karşı oldukça hassaslar. Küresel tedarik zincirlerinin ve ödeme sistemlerinin “çoklu

bulut ve kendinden otomasyonlu” şekilde yayılması, siber saldırılarla alakalı ülke altyapılarının sorgulanır hâle gelmesine yol açtı. Hatta bu konuda yatırım yapılacak ülkenin hukuk sisteminin, söz konusu riskler konusunda ne kadar duyarlı olup olmadığı da ince elenip sık dokunan konular arasında yer alıyor. Gelişmekte olan ülkelerin bu konuda çağdaş standartlar için yoğun çaba gösterdiği gözüküyor. Mesela Türkiye ve Nijerya mobil bankacılıkta dünyanın zirvesinde gözüküyor. Güneydoğu Asya ülkelerinin ilk 10’da yer alması elbette şaşırtıcı değil.

Küresel yatırımcılar ve iş insanları, bir ülkede derinleşecek sosyal huzursuzlukları iş ortamının en büyük tehlikelerinden biri olarak tanımlıyorlar. Son yıllarda yatırım için analiz edilen ülkelerin birçoğunda meydana gelen protestoların ve halk hareketlerinin küresel ölçekte iş yapanları caydıran faktörler arasında yer aldığı görülüyor.

Ödeme ve para-kredi mekanizmasında ya da bu işlevleri gören kurumlarda çarkların dönmemesi ciddi risklerin içinde sayılıyor. Yani, burada kastedilen banka ve banka harici finans kurumları. Gelişen ülkelerde ödeme mekanizması ve para-kredi işlevi çoğunlukla bankaların üzerinde yoğunlaştığı için, söz konusu kurumların standartlara uyup uymadığı, sermaye yeterliliğine sahip olup olmadıkları, problemleri kredilerin toplam kredilere oranının artıp artmadığına dikkat edilir. Finans sektöründe bozulmalar aynı zamanda tahsilatların garanti altına alınmaması anlamına geleceği için, yabancı yatırımcıların en çekindiği durumlardan biridir. Kuzey Afrika, Latin Amerika ve Asya’daki bazı ülkelerde finansal sistemin doğru şekilde çalışmadığı biliniyor. En azından ben bizzat tecrübe ettim. Bu ülkelerde finans

sektörüne reel sektörden daha fazla ihtimam gösterilmesi büyük eleştirilere maruz kalıyor ama başka çare olmadığını söylemek zorundayım.

Şimdi inceleyeceğimiz risk unsuru “kritik öneme sahip altyapının çökmesi” şeklinde tarif ediliyor. Yani ulaştırma, iletişim, enerji, su gibi altyapıların düzgün çalışıp çalışmadığı, yatırımcıların bir ülkeyi tercih etme sebeplerinin başında geliyor. Eğer havalimanları, telekomünikasyon, internet ağı, GSM şebekeleri, elektrik, doğal gaz, ısınma ya da soğutma gibi hem çekirdek hem de konforla alakalı işlevlerin aksayarak çalıştığı durumlar yaşanıyorsa, o ülkeye yatırımcının uğraması pek mümkün değil. Mutlaka bu bahsedilenlerin kabul edilebilir standartlarda olması tercih ediliyor.

Sona yaklaşıyoruz: Bölgesel ve küresel yönetişimde zafiyetler varsa yatırımcılar doğal olarak risk iştahlarını dondurmak zorunda kalıyorlar. Çünkü sıcak çatışmaya dönüşme ihtimali olan anlaşmazlıklar, her şeyden önce yatırımcıların can güvenliğini tehlikeye atıyor. Her yatırımcı muhakkak yatırım yaptığı yeri ziyaret etmek ister. Seyahat etmekten çekindiği bölgelerde yatırım yapmamayı tercih eder. Son madde ise “terör saldırıları” olarak tarif ediliyor. Elbette şu an dünyada bu riskten azade herhangi bir ülke yok. Çok sayıda kişinin ölümüne ve yaralanmasına sebep olan bu saldırılar herhangi bir yerde bulabiliyor. Üstelik bu saldırıların çoğu herhangi bir yerden talimat almadan hareket eden, emniyet güçleri tarafından takibe hiç alınmamış kişiler tarafından gerçekleştiriliyor. Yatırımcılar, sadece terör olaylarının dehşetini değil aynı zamanda hangi ülkenin bu konuya ciddi yaklaştığını da görmek isterler.

Her yıl küresel yatırımcıların 10’a kadar sıraladıkları risk faktörlerinin ya kendisi ya da önem sıraları değişiyor. “İklim değişikliği” veya “sıcak çatışma” gibi maddeler önemini korurken yeni risk faktörleri ekleniyor.



Yatırımcılar, teröre destek veren ülkelere yaklaşmadıkları gibi terörü görmezden gelen ülkelere de yaklaşmazlar. Dolayısıyla emniyet güçlerinin terör konusundaki ciddiyetlerine, liderlerin terör konusundaki söylemlerine dikkat ederler. Mücadelenin sadece silahla değil, istihbarat ve akılla yapılması gerektiği de biliniyor. Özetle, bu saydıklarımın bakarsak birçok ülkede sıralamadaki bazı risk unsurları elle tutulur hâle gelmiş durumda. Tabii kabul edilebilir bir hikâye sunular ise işler epey kolaylaşacak. Bu sebeple, yatırımcılara daha fazla açıklayıcı, net ve nokta atışı sunular yapmakta fayda var diye düşünüyorum. Piyasa mekanizmasına ve demokrasiye inancı göstermek iyi bir başlangıç olacaktır.

“Dünyaya Modayı, Modaya Geleceği Sunmaya Devam Ediyoruz”

“Küresel markaların çözüm ortağı ve ülkemizin en büyük hazır giyim üreticilerinden biri olarak fark yarattığımıza ve değişime öncü olabileceğimize yürekten inanıyoruz.”

Dünya çapında seçkin markalar tarafından tercih edilen, sürdürülebilirlik vizyonu ve inovasyon yatırımlarıyla dikkat çeken tekstil sektörünün güçlü ismi Sun Tekstil’in Yönetim Kurulu Başkanı Elvan Ünlütürk, Türkiye’nin, konfeksiyon sektöründe hem altyapı hem de lokasyon olarak avantajının devam ettiğini söylüyor ve ekliyor: “Bana göre tekstil sektörünün geleceğinin en fazla olduğu yer Türkiye. Dünyada tekstil üretiminin yapıldığı her yeri gezdim fakat Türkiye gibi tekstil ve konfeksiyon altyapısına sahip başka bir ülke daha yok.”

Türkiye’nin en büyük 500 sanayi kuruluşu içinde 312’nci sırada yer alan Sun Tekstil olarak trend belirleyici modellerle sektörde fark yaratıyorsunuz. Sun Tekstil’in küresel pazardaki konumu ile ilgili neler söylersiniz?

Global müşterilerimizin ihtiyaçlarına hızlı ve yaratıcı çözümleri, lokasyon olarak yakın merkezlerde konumlanarak yaratıyoruz. İzmir’de bir, İngiltere’de iki ve İspanya’da iki olmak üzere toplam beş tasarım ofisimiz ile aralarında Zara, H&M, Tesco, Marks&Spencer ve Next’in de yer aldığı dünyaca ünlü hazır giyim markalarına koleksiyon tasarlıyoruz.

Bu doğrultuda İspanya, İngiltere, İsveç ve Fransa ana pazarımız olmak üzere Avrupa’da ve dünyada birçok ülkeye ihracatımız mevcut. Dolayısıyla hedeflerimizi dış pazarda büyüme üstüne kuruyoruz. Coğrafi konumun bizlere sağladığı en belirgin fırsat pazara yakınlık. Pandemiden bu yana ortaya çıkan yeni pazar arayışı ve siyasal karışıklıktan dolayı transfer rotalarının değişmesi, bizi ve diğer yerli firmaları bu konuda avantajlı kıldı.

37 yılı geride bırakan Sun Tekstil, üretimini yüzde 90’ından fazlasını ihraç ederek sektörü domine ediyor. Bu başarıyı getiren dinamikler neler?

Sun Tekstil ve onun bağlı ortaklığı Ekoten’in DNA’larında başarıyı kaçınılmaz kılan çok önemli üç dinamik var: İlki tasarım ve ürün geliştirme, ikincisi etkin tedarik zinciri yönetimi, üçüncüsü ise sürdürülebilirlik. Ekoten tarafında yeni kumaşlar geliştirirken Sun Tekstil tarafında yeni tasarımlarla modaya uygun ve müşterilerimizin beğenebileceği koleksiyonlara yöneliyoruz. Müşterilerimizi iyi tanıyor ve beklentilerinin birkaç adım önünde gidiyoruz; güçlü tasarım ekibimiz ve kumaş geliştirme tecrübemizle piyasada dünya standartlarında bir oyuncuyuz.

Küresel markaların çözüm ortağı ve ülkemizin en büyük hazır

giyim üreticilerinden biri olarak fark yarattığımıza ve değişime öncü olabileceğimize yürekten inanıyoruz. Tasarım aşamasından başlayarak üretimimizin tüm aşamasında döngüsel ekonomiyi temel alan iş modellerini uygulayarak sürdürülebilir tedarik zincirimizi güçlü temeller üzerine kurduk. Bu noktada tedarikçilerimizle yaptığımız iş birliğinin yanında hızımız, operasyonel süreçlerimizin izlenebilir ve raporlanabilir olması da bizi bugünlere getiren önemli başarı faktörlerinden. Şirket olarak hedeflerimizi ve değerlerimizi daha da ekonomik, sosyal ve çevresel sürdürülebilirlik çerçevesinde belirliyor ve faaliyetlerimizi de bu kapsamda yürütüyoruz. Tüm süreçlerimizde etik ürün tedarik etmenin yanı sıra, yaşam boyu sürdürülebilirlik için teknolojiye, AR-GE’ye ve insan kaynaklarına yatırım yapıyor, işimizin her alanında çevre dostu uygulamalar kullanmaya çalışıyoruz.

2023 yılını Sun Tekstil özelinde değerlendirdiğinizde nasıl bir tablo çizersiniz?

2023 bizim için başarılı bir yıl oldu. Beklentilerin üzerinde euro bazında büyüdük. Müşterileriyle uzun süreli ilişkileri olan, AR-GE ve tasarım faaliyetlerini önemseyen, inovasyona ve sürdürülebilirliğe odaklanan, yurt dışı ofislerimizle fark yaratan tasarımlara imza atan bir şirket olarak toplam üretimimizin yüzde 90’ını ihraç

Sun Tekstil'in Yönetim Kurulu Başkanı Elvan Ünlütürk: "Şirket olarak hedeflerimizi ve değerlerimizi daima ekonomik, sosyal ve çevresel sürdürülebilirlik çerçevesinde belirliyor ve faaliyetlerimizi de bu kapsamda yürütüyoruz."



"Dijitalleşme Projelerine Beş Yılda 10 Milyon Doların Üzerinde Yatırım Yaptık"

İş dünyasında kalıcı olmak, markasını geleceğe taşımak ve adından başarıyla söz ettirmek isteyen şirketler için dijital dönüşüm büyük önem arz ediyor. Kaynak tüketimini azaltmak ve sürdürülebilir moda anlayışını yaygınlaştırmak için ürün ve süreçlerde birçok inovasyonu şirketimizde hayata geçirdik. Son beş yılda dijitalleşme projelerine 10 milyon doların üzerinde yatırım yaptık. Bir üretim şirketi olmamızdan dolayı insan odaklı çalışsak da, dijitalleşmeyi sadece otomasyon için değil, iş süreçlerinin iyileştirilmesi ve performansın artırılması yönünde de süreçlerimize dâhil ediyoruz. Birçok farklı alanda yürüttüğümüz dijitalleşme projeleri ile hem daha da az kaynak tüketilmesini sağlayacak hem de hata oranını minimize ederek üretimde verimliliği artırmaya devam edeceğiz. Yapay zekâ ve robotik uygulamaların yaygınlaşması ile çalışanların, katma değeri yüksek süreçlerde sorumluluk alması sağlanarak iş hayatında hem çalışan hem işveren adına olumlu adımlar atılacaktır.

ediyoruz. Bu da bizim finansal süreçlerimizin, ekonomik dalgalanmalardan olumsuz anlamda daha az etkilenmesini sağlıyor. Dijitalleşmeye verdiğimiz önemle de sektörümüzde fark yaratacak gelişmeleri yakından takip ediyor ve uygulamalarımızı güncel gelişmeler ışığında sürekli olarak güncelliyoruz. 2023'ün üçüncü çeyreği itibarıyla Sun Tekstil ve Ekoten konsolide cirosunu 4.2

milyar TL'ye çıkararak geçen yıla göre ciromuzu yüzde 43 artırmış olduk.

Ege İhracatçı Birliklerinin düzenlediği "İhracatın Yıldızları Ödül Töreni"nde, 2023 yılında en yüksek ihracat gerçekleştiren ikinci firma olarak ödül aldık. "Sürdürülebilir Geleceği Tasarlamak" vizyonu ile geliştirdiğimiz "Bütünsel Sürdürülebilirlik Yaklaşımı" odaklı strateji ve hedefleri-



4,2
milyar TL

Sun Tekstil'in 2023 ihracatı

%43

Önceki yıla göre artan ciro



mizle global standartlardan taviz vermeden faaliyet gösteriyoruz. Payları Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin yer aldığı bir endeks olan BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'ndeyiz. Çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim olmak üzere sürdürülebilirliğin üç temel boyutunda değerlendirilen LSEG ESG genel skorumuz 2024 yılı Şubat ayı sonu itibarıyla 100 puan üzerinden 84. Bu skor ile global tekstil ve hazır giyim şirketleri arasında beşinci sıradayız.

Tekstil sektöründe küresel rekabet koşullarının değiştiği bu süreçte, sizce Türkiye olarak bu alandaki en önemli avantajlarımız neler?

Küresel rekabet koşulları değişirken Türkiye'nin konfeksiyon sektöründe hem altyapı hem de lokasyon olarak avantajlı durumu hâlâ devam ediyor. Genç iş gücü, hızlı ham madde tedarik ağı ve

de üretim tecrübesi ile Türkiye'de tekstil sektörünün geleceği çok parlak. İmalat sanayinde en çok ihracat yapan sektörler arasında tekstil ikinci sırada yer alıyor. Bana göre dünyada tekstilin en fazla geleceği olan yer Türkiye. Dünyada tekstil üretiminin yapıldığı her yeri gezdim fakat Türkiye gibi tekstil ve konfeksiyon altyapısına sahip başka bir ülke daha yok. Bunun yanında Türkiye, birçok lokasyon için kolay erişilebilir ve uzmanlık sahibi bölge konumunda.

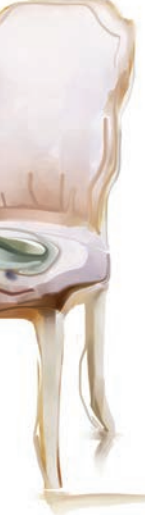
Son yıllarda yaşanan bu gelişmeleri Sun Tekstil açısından değerlendirdiğimizde de en büyük rekabet güçlerimizden biri kurumsallıktır. 90'ların başından itibaren kurumsal varlığıyla örnek olan ve sektörde parmakla gösterilecek bir şirket olma iddiamız vardı. Herkes, "Tekstilde kurumsallaşma olmaz. Bu işi profesyonellere bırakamazsınız, bu iş öyle büyümmez" diyordu. Bugün Sun Tekstil, Türkiye'nin en büyük

konfeksiyon ihracatçılarından birisi ve dünya çapında müşterilere verdiği hizmetle aslında kendi dalında sektörün en büyük şirketi. Bu doğrultuda Kurumsal Yönetim Endeksi'nde bulunan şirketler arasında tek tekstil firmasıyız. 2023 yılında Sermaye Piyasası Kurulunun (SPK), bağımsız değerlendirme kuruluşu tarafından yürütülen değerlendirme çalışmaları sonucunda Sun Tekstil'in Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu 10,00 üzerinden 9,30 olarak belirlendi. Bu not bizim yönetim ve iç kontrol mekanizmalarını etkin bir biçimde oluşturup işlettiğimizi ve Türkiye'deki tekstil firmalarından bu alanda da ayrıştığımızı gösteriyor.

Sun Tekstil olarak sürdürülebilirlik kavramı üzerine ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Halka açık bir şirket olarak adımlarımızı, hem paydaşlarımızı hem de tüm gezegeni düşünerek atıyoruz. Sürdürülebilirlik adına

“Şirketimizin hedeflerini, **Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’na uyumluyor, tedarikçilerimizi Yeşil Mutabakat’a hazırlamak için danışmanlık veriyor** ve onların uygulamalarını tedarikçi karneleriyle takip ediyoruz.”



“Müşterilerimizi iyi tanıyor ve beklentilerinin birkaç adım önünde gidiyoruz; güçlü tasarım ekibimiz ve kumaş geliştirme tecrübemizle piyasada dünya standartlarında bir oyuncuuz.”



Katma değeri yüksek, **tasarım, inovasyon ve sürdürülebilirlik odaklı üretim önceliğimiz olmalı.**

yaptığımız öncü çalışmalar da bizi müşterilerimiz için öncelikli bir pozisyonda konumlandırıyor. Şirketimizin hedeflerini, Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları’na uyumluyor, tedarikçilerimizi Yeşil Mutabakat’a hazırlamak için danışmanlık veriyor ve onların uygulamalarını tedarikçi karneleriyle takip ediyoruz. Avrupa Yeşil Mutabakatı başta olmak üzere yakın gelecekte tüm dünyada yaygınlaşacak olan Döngüsel Ekonomi Eylem Planları, Sınırdaki Karbon Düzenlemesi, Genişletilmiş Üretici Sorumluluğu (Extended Producer Responsibility), Dijital Ürün Pasaportu vb. regülasyonlar kapsamında tüm tedarik zinciri paydaşlarının iş birliği içinde, uyum çalışmaları gerçekleştirmesi elzem hâle geldi. Özellikle yüzde 40-45 oranındaki ihracatını AB’ye gerçekleştiren bir ülke olarak Yeşil Mutabakat odağında uyum çalışmalarını önceliğimize almalıyız. Bu dönüşümü dijital ve sistematik altyapılar kurarak yönetmeliyiz ve bunu ancak tedarik zinciri paydaşlarımızla birlikte eş zamanlı hareket edersek başarabiliriz.

Sun Tekstil’de 2023 yılında 10’dan fazla ülkeye ihraç edilen ürünlerimizin yüzde 63’ünde sürdürülebilir ham maddeler kullandık. 2022 yılında üretim tesislerimizde sürdürülebilir biyokütle kullanmaya başladık. 2023 yılında üretim tesislerimizde buhar üretimi ve ısıtmanın yaklaşık yüzde 65’ini biyokütleden elde ederek Kapsam 1 sera gazı emisyonlarımızı yüzde 30 oranında azalttık. Elektrik ihtiya-

cımızı I-REC sertifikalı yüzde 100 yenilenebilir enerji kaynağıyla dengeleyerek Kapsam 2 sera gazı emisyonlarımızı “0” ton karbon-dioksit eş değer emisyon olarak raporladık. Bağlı ortaklığımız Ekoten Tekstil’de son 22 yıl içinde toplam su tüketimimizde yüzde 55, son 12 yıl içinde sera gazı emisyonlarımızda yüzde 54 azalma sağladık. 2022 yılı sonunda faaliyete aldığımız ve dünyada ilk defa kullanılan, inovatif teknolojiye sahip atık su geri kazanımı tesisimiz ile yüzde 95 oranında su geri kazanımı sağlamayı hedefliyoruz. Sadece su geri kazanımıyla kalmayıp bu alanda fark yaratacak susuz boyama teknikleri araştırmaları konusunda, AR-GE iş birlikleri gerçekleştiriyoruz. 2019’dan bu yana örgü fabrikamızın çatısındaki güneş enerjisi santrali sistemimizle fabrikamızın enerji ihtiyacının yüzde 40’ını kendimiz üretiyoruz. 2020’den itibaren şebekeden elektrik enerjisi tüketimimizi I-REC sertifikalı yüzde 100 yenilenebilir enerji kaynağıyla dengeliyoruz. Sektörümüzde ülkemizin öncü şirketlerinden biri olarak Paris İklim Anlaşması doğrultusunda bilime dayalı emisyon azaltım taahhütlerimizi de Science Based Target Initiyatife (SBTi) platformuna verdik ve Haziran 2024’te onaylanmasını bekliyoruz.

Operasyonel mükemmelliği artırıcı faaliyetleri, üretim süreçlerimize doğrudan uyguluyoruz. Kaizen, 5S ve Kobetsu Kaizen ile iş süreçlerimizi devamlı iyileştiriyoruz. Ayrıca; üretimde Endüstri



Geri dönüştürülebilir malzemelerin kullanımı ve **çevre dostu üretim süreçleri, sektördeki firmaları öne çıkarabilir**. Bu sebeple işletmelerin dönüşümleri, yenilenebilir enerji kaynaklarıyla desteklenmeli.



4.0 uygulamalarımız, girişimci şirketlerle geliştirdiğimiz yapay zekâ tabanlı uygulamalar, büyük veri yönetimiyle geliştirilen otomatik reçete sistemi gibi dijital dönüşüm projeleriyle su, enerji ve kaynak optimizasyonu sağlıyor, hata oranımızı azaltıyoruz. Paylaştığımız tüm bu çalışmalar bizi Yeşil Mutabakat kapsamında karşılaşılabilecek riskleri elemeye yardımcı olacak şekilde Türkiye’de ve sektörde liderlik seviyesine ve yeşil dönüşüm fırsatlarından faydalanma seviyesine taşıyor.

2024 yılında küresel tekstil pazarında nasıl bir ivmelenme olacağını öngörüyorsunuz?

Tekstil sektörü, 2024’te ekonomik zorluklarla, teknoloji değişimleri ve rekabet ortamıyla karşı karşıya kalacak. Ancak dünyada yaşanan üretici konsolidasyonu fırsatlar sunmaya devam edecek. Katma değeri yüksek, tasarım, inovasyon ve sürdürülebilirlik odaklı üretim önceliğimiz olmalı. 2023 yılında miktar olarak daralmalar yaşansa da bu durum, pandemi dönemi ve sonrasında artan taleple perakendecilerin yüksek stok ile çalışması ve 2023 yılı içinde bu stokların eritilmesi

için daha az alım yapmasından kaynaklanıyor. 2024’ün ilk yarısında da 2023’e benzer bir seyir olması bekleniyor. Küresel piyasalardaki gelişmeler ve batı piyasalarının canlanmasına bağlı olarak ise sektörümüz, 2024 yılının ikinci yarısının daha iyi olmasını bekliyor. Bu noktada gelecekteki başarı için teknolojiye uyum, dijitalleşme, yapay zekâ ve inovasyon, AR-GE yatırımları, etkin tedarik zinciri yönetimi, kaliteli istihdam ve sürdürülebilirlik konularına odaklanmak gerekiyor. Geri dönüştürülebilir malzemelerin kullanımı ve çevre dostu üretim süreçleri, sektördeki firmaları öne çıkarabilir.

2024 yılı için Sun Tekstil kendine nasıl bir yol haritası belirledi?

Sun Tekstil ve bağlı ortaklığımız Ekoten Tekstil tam kapasite ile faaliyetlerine devam ederken 2024 yılında tamamlanması hedeflenen kapasite artırımları da mevcut. Yılın ikinci çeyreğinde Sun Tekstil iç üretim birimlerimizin, Torbalı Organize Sanayi Bölgesi’ndeki arsa üzerine kurulan yaklaşık 16 bin metrekare üretim tesisine taşınması planlanıyor. İç üretim faaliyetlerinin tek bir lokasyona taşınarak yürütülecek olması üretim verimliliği, varlıkların optimizasyonu ve lojistik yönetimi anlamında şirketimize önemli katkılar sağlayacak. Sürdürülebilirlik anlayışıyla desteklenen dijitalleşme adımlarımızla tasarım süreçlerimizin bir kısmını dijital ortamda yürütmenin yanı sıra beş tasarım ofisiyle ihracatımızı daha da artırmak için çalışıyoruz. Şirketimizin dış pazardaki bilinirliğini ve müşteriye anlama, talep ve ihtiyaçlarına hızlı çözüm üretme yeteneğimizi geliştirmeye devam ediyoruz. Avrupa’ya ihracatımızı daha da güçlendirerek dünyaya modayı, moda geleceği sunmaya devam etmeyi hedefliyoruz.



HAYATIN OLDUĞU HER YERDE



Full Jeneratör kesintisiz enerji için
güvenilir çözümlerle üstün performans sunar.

www.fulljenerator.com



Deprem Bölgesi Yaralarını Üretimle Sarıyor

6 Şubat depremleri, sanayinin kalesi olan 11 ilimizde ciddi hasara ve kayıplara neden olmasına rağmen bölge üretmekten ve çalışmaktan vazgeçmedi. 2023 yılını yüzde 13'lük daralma ile kapatan deprem bölgesi, 2024 yılının ilk ayında geçen yılın aynı dönemine göre ihracatını yüzde 4,6 artırdı.

Tarih boyunca büyük depremlerin meydana geldiği, yüksek sismik aktif Anadolu plakası üzerinde konumlanan Türkiye, 6 Şubat 2023'te yüzyılın en büyük felaketini yaşadı. 1900'den günümüze yedinin üzerinde 20 depremin meydana geldiği ülkemiz için 6 Şubat'ta yaşanan depremin yıkıcılığını tarif etmek oldukça zor. Büyük bir can kaybı ve hasara neden olan deprem felaketi nedeniyle yarım milyondan fazla bina hasar görürken iletişim, üretim ve enerji altyapısı da ciddi anlamda zarara uğradı.

Kahramanmaraş merkezli 7,8 ve 7,5 büyüklüğündeki depremler, 11 şehri doğrudan etkiledi. Yapılan resmî açıklamalara göre şiddet ve kapsadığı alan açısından değerlendirildiğinde tarihte benzeri olmayan 6 Şubat depremleri, 50 bin 783 kişinin hayatını

kaybetmesine, 107 bin kişinin ise yaralanmasına neden oldu. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığına göre Hatay'da 13 bin 883, Kahramanmaraş'ta 7 bin 295, Adıyaman'da 5 bin 826, Malatya'da 4 bin 197, Gaziantep'te ise 3 bin 805 bina yıkıldı. Deprem anında yıkılan toplam bina sayısının ise 36 bin 932 olduğu paylaşıldı.

TOPARLANMANIN İTİCİ GÜCÜ İHRACAT OLDU

Deprem, üretimin ve sanayinin kalesi olan şehirlerdeki fabrikaların yıkılmasına, OSB'lerin hasar almasına ve makinelerin zarar görmesine neden olurken altyapı ve üstyapı gibi ulaşımda yaşanan aksaklıklar da tedarik zincirlerinin kırılmasına neden oldu. Ancak tüm bunlara rağmen bölge üretmekten ve çalışmaktan vazgeçmedi.

Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hacmi, bir önceki yıla oranla yüzde 0,6 artarken deprem bölgesinde ise yalnızca yüzde 13'lük daralma yaşandı. Bu da bölge ihracatında yaklaşık 2,8 milyar dolarlık kayıp yaşandığı anlamına geliyor.

2024'ün ilk ayında yapılan ihracat incelendiğinde afet bölgelerindeki toparlanmanın izleri daha net görülüyor. Depremle sarsılan 11 şehrin, 2024 Ocak ayında yaptığı sanayi ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,6 artarak 935,3 milyon dolara yükseldi. İller bazında bakıldığında ise Adana, Adıyaman, Diyarbakır, Elazığ, Gaziantep, Hatay, Kahramanmaraş, Kilis, Malatya, Osmaniye ve Şanlıurfa'nın ocak ayında gerçekleştirdiği ihracatın, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2,3 artışla 1 milyar 511 milyon 809 bin dolara yükseldiği görülüyor. Ocak ayında en fazla ihracat yapan şehir, 814,3 milyon dolar ile Gaziantep oldu. Gaziantep'i 236,7 milyon dolarla Adana, 224,3 milyon dolarla Hatay ve 103,1 milyon dolarla Kahramanmaraş izledi.

EKONOMİNİN CANLANMASI İÇİN DESTEKLERİN ARTMASI ŞART

Depremin ardından bölgede yaşam şartlarının zorlaşması, göçleri artırdı. Bölgede yaşayan halkın göç etmesi ise iş gücü noktasında büyük bir açık yaşanmasına neden oldu. Afet bölgesindeki istihdam kaybı, işsizliği rekor seviyelere çıkardı. İŞKUR tarafından paylaşılan verilere göre işsizlik ödeneğine başvuranların sayısı, 2023 yılı Ocak-Kasım döneminde Hatay'da yüzde 83, Adıyaman'da yüzde 50, Kahramanmaraş'ta yüzde 46, Malatya'da ise yüzde 40 oranında arttı.

Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığının (SBB) hazırladığı Deprem Sonrası Değerlendirme Raporu ise afet bölgeleri için kısa, orta ve uzun vadede yapılması gerekenler için bir liste hazırladı. Depremin sarstığı şehir-

lerde ekonomik hayatın canlandırılması, istihdam fırsatlarının artırılması, kaybedilen iş gücünün bölgeye geri çekilmesi ve uzun vadeli uygun kredi desteklerinin devreye alınması listenin öne çıkan başlıkları arasında yer aldı. Nitelikli/niteliksiz iş gücü kaybının önüne geçilmesi ve vatandaşların işlerine geri dönmeleri için deprem illerindeki işveren, esnaf ve kendi adına çalışanlara en kısa sürede destek verilmesi gerektiğinin altı çizilen raporda, hızlı ve sağlam bir toparlanma için teşviklerin artırılması gerektiğine de değiniliyor. Raporda, afet bölgelerinde ve diğer illerde yürütülecek çalışmalar için kamu bütçesinden, uluslararası fonlardan ve bağışlardan gelen kaynak kullanımında şeffaf bir yönetim ve kullanım usulünün belirlenerek kamuoyuna düzenli bilgilendirmeler yapılması gerektiği de vurgulandı.

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığına göre Hatay'da 13 bin 883, Kahramanmaraş'ta 7 bin 295, Adıyaman'da 5 bin 826, Malatya'da 4 bin 197, Gaziantep'te ise 3 bin 805 bina yıkıldı.

TİM'in Afet Bölgesine Yönelik Çalışmaları Sürüyor

TİM olarak ihracatçı birliklerinin de katkısıyla 330'u Malatya'da olmak üzere dört ilde yaklaşık bin 500 konteyner ve prefabrik konut-tan oluşan geçici yaşam merkezleri kurduklarını paylaşan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, "Normalleşmenin yolu çarkların dönmelerinden geçiyor. Depremden etkilenen illerimizde 2023'ü önceki yıla göre yüzde 12,6 ekside kapattık. Her şeye rağmen 19 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirilmiş olmasını önemli bir başarı olarak değerlendiriyorum. Ocak ayında afet bölgesindeki illerimizin toplam ihracatta artıya geçtiğini görüyoruz. Malatya 35 milyon dolar ihracatla deprem öncesinin rakamını yakaladı. Önemli bir üretim üssü konumundaki Malatya'nın potansiyelinin daha yüksek olduğunu biliyorum ve önümüzdeki yıllarda büyük başarılarla imza atacağına inanıyorum." dedi.

103,6
milyar dolar
Depremin maliyeti

56,9
milyar dolar
Konut hasarı



TİCARET BAKANLIĞINDAN DEPREM BÖLGESİNE FİNANSMAN DESTEĞİ

11 ili etkileyen depremin 110 milyar dolara yakın bir bütçe yüküne neden olduğunu ve hükümetin depremden etkilenen şehirleri ayağa kaldırmak için canla başla çalıştığını dile getiren Ticaret Bakanı Ömer Bolat, bu şehirlerin ekonomik, ticari, sanayi ve tarım sektörleri açısından faaliyetlerinin hızlandırılmasının büyük önem taşıdığına işaret etti. Bakanlık olarak depremin ilk anından itibaren bütün imkânların sunulduğunu söyleyen Bolat, şu bilgileri paylaştı: “Halkbank kanalıyla bölgedeki işletmelere yönelik şu ana kadar yüzde 50 faiz indirimli sübvansiyonlu olarak 2,2 milyar liralık finansman destekleri sağlandı. Yine Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar

DEPREM SONRASI İHRACAT TABLOSU

Şehir	İhracat (milyon dolar)	
	2022	2023
Gaziantep	10,523	10,071
Adana	3,007	2,901
Hatay	3,564	2,594
Kahramanmaraş	1,464	1,020
Malatya	455	392,1
Elazığ	373	356,5
Şanlıurfa	257	285,8
Diyarbakır	294	231,2
Osmaniye	371	158,1
Kilis	97	94,4
Adıyaman	100	91

Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliğince (TESKOMB) şu ana kadar Kahramanmaraş'a 1,2 milyar liralık yüzde 50 indirimli, yüzde 100 faiz indirimli kredi destekleri sunuldu. Yakın

zamanda Malatya'daki bölge esnafı için 100 milyon liralık finansman müjdesi vermiştik. Kahramanmaraş, Hatay ve Adıyaman vilayetlerimizdeki esnaf ve sanatkarlarımız için de TESKOMB

“ZOR GÜNLERDEN GÜÇLENEREK ÇIKACAĞIZ”



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

Ülkemiz, 6 Şubat tarihinde yerkürede yaşanan en büyük afetlerden biri olan deprem felaketi ile karşı karşıya kaldı. Yaşanan depremin ardından gelişen süreçte, devletimizin ve sektörümüzün el birliği ile Kahramanmaraş'ta üretimin büyük bir kısmı yeniden devreye alındı. Biz de Türkiye İhracatçıları Meclisinin öncülüğünde Kahramanmaraş merkezli depremin hemen akabinde yaşam merkezleri inşa ettik. Bölgeye ne kadar destek olursak üretim gücümüz o kadar yükselir. Felaketin ardından piyasalar bir süre durdu. Toparlanma sürecine girildiğinde ise küresel ölçekte yaşanan ekonomik resesyon devreye girdi. Tekstil sektörü olarak 2023 yılını 2022'ye göre yüzde 10 gerileyerek 11,6 milyar dolarlık ihracatla kapattık. Ancak en büyük ihracat pazarımız olan Avrupa Birliği (AB) ve ABD'nin

dünyadan yaptığı tekstil ithalatlarındaki düşüş oranı çok daha yüksek oldu. AB ülkeleri ve ABD, tekstil ithalatında yüzde 20'lik bir gerileme yaşamasına rağmen biz bu pazarlarda paylarımızı koruduk. Geçmiş yıllarda da küresel talep daralması ile karşı karşıya kalmıştık. Ancak özel sektör ve devletimizin el birliği ile tüm yaşanan daralmalardan, yakın coğrafyamızdaki siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklardan güçlenerek çıktık. Yaşanan zor süreçleri daha fazla yatırım, daha fazla üretim ve daha fazla istihdam atağı ile güçlenerek atlattık. Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden olan tekstil sektörü, geçmişteki deneyimlerinde de olduğu gibi bu geçici süreçte üretmeye ve ülkemiz ekonomisine katkı sağlamaya devam edecek. Zor günlerden daha da güçlenerek çıkacağız.

Dövizle Endeksli Prim İadeli Hayat Sigortası

Hayatınızın her anında yanınızdayız!

Hayatınızı teminat altına alırken,
sigorta süresinin sonunda
ödediğiniz primleri geri alabilirsiniz.



Detaylı bilgi için
QR kod okutun.

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Gücü, adında.

Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hacmi, **bir önceki yıla oranla yüzde 0,6 artarken deprem bölgesinde ise yüzde 13'lük daralma yaşandı.**

12,9
milyar dolar

Kamu hasarı

8

milyar dolar

Özel sektör hasarı



kefaletiyle 100'er milyon lira yani toplam 300 milyon lira daha finansman desteği sağlayacağız. Malatya'yı da ilave ettiğimizde bu destek 400 milyon lirayı buluyor. Yüzde 26 finansman maliyetiyle 6 ayda bir geri ödemeli, toplam 5 yıl vadeli bu uygun şartlı finansman desteği, bölge ekonomisine katkı yapacaktır."

KOBİ'LERE FİNANSMAN DESTEĞİ

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, KOSGEB tarafından 1 milyon liralık faizsiz destek programı başlatıldığını ve

1 yıl geri ödemesiz, 3 yıl içinde geri ödemesi tamamlanacak şekilde yerinde dönüşüm yapacak KOBİ'lere, KOSGEB'in doğrudan destek verdiğini söyledi. Bakan Kacır, "Türkiye Deprem Sonrası Ekonomik Canlanma Projesi ile KOBİ'lerimizin güçlenmesi için 450 milyon dolarlık uluslararası finansman kaynağını ülkemize kazandırdık. Deprem bölgesinde düzenlediğimiz 52,5 milyar liralık yatırım büyüklüğüne sahip teşvik belgeleri 458'e ulaştı. Bu yatırım gerçekleştirildiğinde 25 bine yakın istihdamın önünün açılmasını hedefliyoruz." dedi.

"KALICI KONUTLAR TAMAMLANANA KADAR DESTEĞİMİZİ SÜRDÜRECEĞİZ"



Ramazan Kaya
Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Başkanı

Depremi ardından geçen bir yılda her alanda ciddi kayıplar yaşadık. 2022 yıl sonu itibarıyla bölgede 1.366 hazır giyim üreticisi varken 2023 sonunda bu sayı 1.300'e geriledi. Firma sayısı en fazla Malatya, Adıyaman ve Hatay'da azaldı. Ancak firma sayısındaki düşüş yüzde 5'in altında kalırken istihdam yüzde 40 azalarak 143 binden 90 bin seviyesine geriledi. Sektördeki toplam istihdamın yüzde 19,7'si deprem bölgesindeyken bu pay yüzde 14,2'ye indi. İstihdamın en fazla düştüğü şehirlerimiz ise Malatya ve Adıyaman oldu. 2023 yılında bir önceki yıla göre yüzde 9,2 düşüşle 19,2 milyar dolar ihracat yapan Türk hazır giyim sektörü, deprem bölgesinde de yüzde 11'lik gerileme yaşadı. Bölgede ihracatın en çok gerilediği iller ise Kahramanmaraş, Hatay ve Diyarbakır oldu. Tüm bölgelerimizde

olduğu gibi deprem bölgesindeki üreticilerimizin toparlanması için de desteklere ihtiyaç var. Sektörün en önemli ihtiyaçlarından biri olan ihracat kredilerinde yeterli ve uygun koşullar sağlanamıyor. Ayrıca ihtiyaç duyan firmalar, mevcut kredi borçları için yapılandırma bekliyor. Bölgemizin yeniden ayağa kalkması için finans kuruluşlarının desteğine ve kamunun iyileştirici düzenlemelerine ihtiyaç var. Bu düzenlemeler, depremin ilk dönemlerinden bu yana devam eden nitelikli istihdam sorununun çözümüne de önemli katkı sağlayacaktır. TGSD olarak depremin ilk gününden itibaren bölgeye yardım elimizi uzattık. Adıyaman'da geçen nisan ayında açtığımız 310 konteynerlik yaşam merkezimizde misafir ettiğimiz vatandaşlarımız, kalıcı konutlara geçiş yapana kadar desteğimizi sürdüreceğiz.

TİM İŞ BİRLİĞİYLE İHRACATÇILARA SUNULAN
İLK VE TEK KREDİ KARTI:

MAXİMİLES TİM İHRACATÇI KART

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



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

Ayrıntılı bilgi maximiles.com.tr ve şubelerimizde.

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ





İhracatçıların Rekabet Avantajı Sorunu

Pandemiden bu yana süregelen kriz ortamı, ekonomik dalgalanmalar ve kurlardaki belirsizlik ihracatçının rekabetçiliğini olumsuz etkiliyor. Özellikle son iki yıldır rekabet avantajını kaybeden sektörler ise toparlanmalar için çalışıyor.

Lojistik konumu, hızlı teslimat yeteneği, üretim hızı ve kalitesiyle Türkiye, hemen hemen tüm dünya ülkelerinin ticaret yaptığı ülkelerin başında geliyor. Ülkenin rekabetteki avantajı da buradan geliyor. Dolayısıyla da yüksek ihracat potansiyeli dikkat çekiyor. Ancak elinde bulundurduğu bu potansiyele rağmen küresel ekonomik gündem ihracatçının peşini bırakmıyor. Önce pandemi ardından da Rusya-Ukrayna ve İsrail-Filistin arasında meydana gelen savaşlar, hem insani yönüyle hem de ekonomik açıdan dünya ticaretini vurdu. Bunun yanında döviz kurundaki sürekli yükseliş ve artan enflasyon, ekonomide belirsiz bir ortam yarattı. Bu da ihracatçının önünde büyük bir engel oluşturuyor. Çünkü belirsizlik, yatırımcı çekmeyi engellediği için ihracatçının en sevmediği konuların başında geliyor.

Türkiye özellikle pandemiden bu yana yaşanan kriz ortamını ve ihracatçı firmaların dünyadaki rekabet avantajını yükseltmek için çalışıyor. Özellikle kur dalgalanmalarının önüne geçmek ve nakit desteği sağlamak adına kredi teşvik paketleri ile

desteklerini güncelliyor. Fakat devam eden savaşlar, 2024'ün ilk altı ayında da ihracatçıyı zorlayacak gibi görünüyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACAT İÇİN FİYAT İSTİKRARI GEREKİYOR

İhracatta rekabet avantajını korumak, ihracatı artırmak ve sürdürülebilir bir ihracat için fiyat istikrarı olması gerekiyor. Fiyat istikrarı ve para biriminde belirsizliğin hâkim olduğu durumlarda ihracat sürdürülebilir ve kârlı olmaktan çıkıyor. Bu da ihracatçıların rekabet avantajının düşmesine neden oluyor. Türkiye, ihracat için gerekli fiyat istikrarı koşullarını en uygun olarak 2002-2008 yılları arasında yarattı. Güçlü ekonomiye geçiş programı ve ardından gelen reform uygulamaları enflasyonu hızla düşürerek kalıcı fiyat istikrarına yaklaştırmıştı.

Bugün gelinen noktada Türkiye, ihracatını her yıl daha ileriye taşısa da ihracatçı belirsiz ekonomik ortamda zorlanmaya devam ediyor. TİM Başkanı Mustafa Gültepe, tüm sektörlerin ortak beklentisinin rekabetçi kur olduğuna dikkat çekiyor.

2018-2023 DÖNEMİ KUR TABLOSU

	<i>Sepet Kur</i>	<i>Reel Efektif Kur</i>	<i>İhracat (Milyar \$)</i>	<i>İhracat Miktarı (Endeks)</i>
2003	1,60	100	47	100
2013	2,22	108	152	199
YILLIK DEĞİŞİM (%)	38,9	8,0	221,3	99,3
ORTALAMA DEĞİŞİM (%)	3,3	0,8	12,4	7,1
2018	5,25	77	177	252
2023	24,5	56	256	321
5 YILLIK DEĞİŞİM (%)	371,7	-27,6	44,4	27,6
ORTALAMA DEĞİŞİM (%)	36,4	-6,3	7,6	5,0

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek: 2003-13 döneminde nominal sepet kur yıllık ortalama yüzde 3,3; reel ihracatımız yüzde 7,1 arttı. 2018-23 döneminde ise kur yüzde 36,4 artarken ihracatımız sadece yüzde 5 artmıştır.

Gültepe, “Amacımız ürünlerimizi ucuza satmak değil, aksine katma değeri artırmak. Rekabetçi kur elimizi bu alanda kuvvetlendiren bir faktör. Çünkü ihracat yurt içinde ciddi bir ekosistem yaratıyor. İhracatçılarımızın yerli tedarikçileri olan alt sektörler ve ara üreticilerine önemli bir katkı sağlıyor. Bu sayede iç piyasa da canlanıyor. Fakat yurt içinde artan maliyetler ihracatçılarımızın

rekabetçi fiyat verme şansını ve kârlılığını azaltıyor.” diyor.

RASYONELLEŞMEYE YÖNELİK ADIMLAR OLUMLU KARŞILANIYOR

Ülke ekonomisi açısından bakıldığında yeni ekonomi yönetimiyle birlikte rasyonelleşmeye yönelik adımlar ihracatçılar tarafından olumlu karşılanmış durumda. Enflasyonla mücadele ekonomi-



“REKABETÇİLİĞİN ARTMASI İÇİN KUR ENFLASYONA PARALEL HAREKET ETMELİ”



Mustafa Gültepe
TİM Başkanı

Hazır giyimde 2022'nin son çeyreğinden itibaren başlayarak devam eden ihracat kaybının başlıca iki nedeni var: Birincisi ve en önemlisi, içerideki yüksek maliyet artışları. Yüksek maliyet artışlarına rağmen kurun uzun süre yatay seyretmesi rekabetçiliğimize zarar verdi. Rakiplerimize göre yüzde 30-40 pahalı kaldık. İhracattaki kayıplarımızın yüzde 80'inin bu nedenden kaynaklandığını söyleyebilirim. Ana pazarımız konumundaki Avrupa Birliği (AB) ile ABD'de hazır giyime olan talebin daralması da ihracatımıza olumsuz yansıdı. 2023'ü önceki yıla göre yüzde 9,2 ekside kapatmıştık. İhracatımız Ocak 2024'te de yüzde 12,4 geriledi.

Verilerden de görüldüğü gibi sektörün rekabetçiliğinin zayıfladığı bir dönemden geçiyoruz. Türkiye, hazır giyim üretiminde marka ülke. Asya'ya göre yüzde

10-15 pahalı da kalsak avantajlarımız nedeniyle Avrupalı alıcılarımız bizi tercih edebiliyor. Ancak makas açıldıkça özellikle fiyat odaklı çalışan markalar farklı alternatiflere yöneliyorlar. Dolayısıyla rekabetçiliğimizi artırmamız için öncelikle kurun enflasyona paralel hareket etmesi gerekiyor. Orta ve uzun vadede ise daha yüksek katma değerli üretime odaklanmalıyız. Avrupa ve ABD'de yılın ikinci yarısından itibaren talebin canlanması bekleniyor. Moda endüstrisi küresel dalgalanmalara en hızlı tepki veren sektörlerin başında geliyor. Yılın ikinci yarısında beklenen canlanmanın ilk pozitif yansımalarını moda endüstrisinde göreceğimizi söyleyebilirim. Eğer yeni bir aksilikle karşılaşmazsak ve kur da enflasyona paralel hareket ederse 2024'ü 20 milyar dolar civarında bir ihracatla kapatabiliriz.



mizin sağlığı açısından en mühim konulardan biri. Tabii burada çelişen hedefler olabiliyor. Öyle ki faizlerin çok yüksek olması ihracatçıları zorluyor. Finansmana erişimle alakalı olarak zorluklar da hâlen devam ediyor.

Devlet, uygulanan ekonomik programlar ile dengeli, kapsayıcı ve sürdürülebilir büyümeyle kalıcı refah artışını hedefliyor. Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, fiyat istikrarını kalıcı tesis etmenin; yatırımları, istihdamı, üretimi, ihracatı ve rekabet ortamını desteklemenin; cari işlemler dengesini iyileştirmenin ve bütçeyi sürdürülebilir ve sağlıklı kaynaklarla finanse etmenin öncelikleri olduğunu söylüyor. Bakan Şimşek, ocak ayında yaptığı açıklamada ise son altı yılda döviz kurunun yüzde

36,4 yükselirken ihracatın yüzde 5 arttığına dikkat çekti ve ekledi: “2003-13 döneminde nominal sepet kur yıllık ortalama yüzde 3,3; reel ihracatımız yüzde 7,1 arttı. 2018-23 döneminde ise kur yüzde 36,4 artarken, ihracatımız sadece yüzde 5 artmıştır. Dünya ticaretinden daha çok pay almak ve kazanımlarımızı kalıcı hâle getirmek ancak verimlilik artışı, inovasyon, yüksek katma değer ve markalaşma ile mümkündür. İhracatçımızı çok güçlü bir şekilde destekliyoruz, desteklemeye de devam edeceğiz.”

“İhracat, alt sektörlerle ve ara üreticilere önemli bir katkı sağlıyor.”

“KATMA DEĞERLİ ÜRETİM VE AR-GE OLMAZSA OLMAZIMIZ OLMALI”



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

ulusal para birimimizdeki nispi değerlenme yani enflasyondan daha düşük değer kaybı ne yazık ki dünyaya göre daha pahalı kalmamıza sebep oluyor. Ayrıca enerji ve ham maddede dışa bağımlılığımız maliyetlerimiz üzerinde ciddi baskı oluşturuyor. Şu anda fiyatlar eski noktalara doğru dönmüş olsa da İsrail-Filistin Savaşı'nın da beslediği jeopolitik belirsizlik devam ettiğinden, enerji ve emtia fiyatları konusundaki endişelerimiz sürüyor. Finansmana erişimin zor ve faizlerin çok yüksek olması sebebiyle başka çözüm üretme yöntemlerine giden yollar da tıkanabiliyor. Ham maddedeki fiyat artışları ihracat rakamlarını doğrudan etkiliyor ve değer olarak artışına sebebiyet veriyor. Bu ilk bakışta olumlu gibi görünüyor fakat önemli olan değer olarak artışın olduğu yerde miktar olarak

da artışın gerçekleşmesi. Maalesef miktar olarak artış olmadığı için de değer olarak artış sürdürülebilir değil. Çünkü bir noktadan sonra pahalı kaldığınız için rekabetçi gücünüzü kaybediyorsunuz ve rekabet edemiyorsunuz. Bizim sektörümüz dâhil olmak üzere tüm sektörleri etkileyen diğer unsur da dünya çapında süren parasal sıkılaşma politikaları. Bu sürecin yılın ikinci yarısından sonra sona ereceğini ve emtia piyasalarındaki yükselişe paralel olarak ihracatımızın da hız kazanacağını düşünüyorum. Ülkemizdeki ham maddenin ekonomiye kazandırılmasıyla ciddi bir kazanç elde edebilir ve döviz tasarrufu sağlayabiliriz. 2024 yılı için yerel seçimler sonrasında döviz kurunun üzerindeki baskının kalkmasıyla ihracatçının rahatlayacağına dair bir beklentimiz bulunuyor.

İndistan

Renkli Kültür,
Zengin Tarih,
Güçlü Ekonomi



Dünyanın en büyük beşinci ekonomisine sahip olan Hindistan, özellikle teknolojik anlamda yakaladığı başarılı gelişme ile geleceğin teknolojileriyle şekillenen günümüz dünyasında fırsatlar ülkesi hâline gelmiş durumda.

Gelişen ekonomisi ve 1,4 milyarlık büyük nüfusuyla günümüzde ekonomik bir güç hâline gelen Hindistan, bugün dünyanın en büyük beşinci ekonomisine sahip. Ülkenin kendine has özellikleri, üretim gücü ve sürekli gelişmeye dayalı yapısı her geçen gün daha iyi bir konuma ulaşmasını sağlıyor. Öyle ki öngörüler, Hindistan'ın güçlü ivmelenmesini sürdürerek 2027 yılına kadar dünyanın üçüncü en büyük ekonomisi olacağı yönünde.

Hindistan'ın etkili potansiyelinin temelleri ise genç iş gücü ve büyüyen orta sınıflı topluma dayanıyor. Özellikle de teknolojide gelmiş oldukları ileri seviye, geleceğin teknolojileriyle şekillenen günümüz dünyasında Hindistan'ı fırsatlar ülkesi hâline getiriyor. Yatırımcı ağı oldukça geniş olan ülkede; bilgi teknolojileri, yazılım geliştirme, tekstil, otomotiv, hizmet, tarım ve üretim ana sektörler olarak ön plana çıkıyor. Türkiye ile ticari ilişkileri de oldukça kuvvetli olan Hindistan, sahip olduğu tüm özellikleriyle gelecek vad ediyor diyebiliriz.

YABANCI YATIRIMCININ GÖZDESİ

Son 20 yılda ortalama yüzde 6 civarında bir büyüme hızı ile dünya ekonomisinin önemli bir parçası hâline gelen Hindistan'ın, IMF tahminlerine göre büyüme eğilimi 2022, 2023 ve 2024 yıllarında sırasıyla yüzde 6,9, 6,1 ve 6,8 olarak devam edecek. Dünyanın en hızlı büyüyen ekonomilerinden biri olması da yabancı yatırımcıların odağını Hindistan'a yöneltmesine sebep oluyor. Çok yakın bir zamanda nüfusunun Çin'i geçeceği öngörülen Hindistan,



dünyanın en kalabalık ülkesi olarak orta ve üst sınıfının tüketim gereksinimleriyle birçok sektörde ithalat potansiyeli barındırıyor. Hindistan'ın ekonomik yükselişini etkileyen en önemli faktörlerin başında ise Başbakan Narendra Modi tarafından başlatılan, "Make in India" kampanyası geliyor. Üretici ve yatırımcıları ülkeye çeken bu kampanya, yerel üretimi, ürün geliştirmeyi teşvik etmeyi ve yeni işletmelerin kurulmasına destek vermeyi amaçlayan özel bir yatırım girişimi. Make in India, Apple ve Foxconn gibi büyük ve çok uluslu şirketlerin Hindistan'ı üretim üssü olarak tercih etmesini sağladı.

İHRACATTA GENİŞ BİR YELPAZEYE SAHİP

Ticaret Bakanlığının verilerine göre 2022 yılı itibarıyla Hindistan'ın ihracatında öne çıkan ürünler, işlenmiş petrol ürünleri, elmaslar, ilaçlar, mücevherat, telefon cihazları, pirinç, işlenmiş alüminyum, otomotiv aksam

Hindistan, küresel ekonomik belirsizliklere rağmen 2023 yılında ihracatını yüzde 0,4 oranında artırdı.



765,6
milyar dolar

Hindistan'ın 2023 yılı ihracatı

1,3
milyar dolar

Türkiye'nin 2023 yılında
Hindistan'a yaptığı ihracat

IMF tahminlerine göre Hindistan'ın büyüme eğilimi 2022, 2023 ve 2024 yıllarında sırasıyla yüzde 6,9, 6,1 ve 6,8 olarak devam edecek.

ve parçaları, binek araçlar, kamyos/ pancar şekeri, haşere önleyiciler-dezenfektanlar vb. ve kabuklu hayvanlar oldu. İthalatında ise ham petrol, taş kömürü, işlenmemiş ya da yarı-işlenmiş altın, petrol gazları, elmaslar, elektronik entegre devreler, telefon cihazları, işlenmiş petrol ürünleri, palm yağı, azot-fosfor-potasyum içeren mineral veya kimyasal gübreler ile işlenmemiş ya da yarı-işlenmiş gümüşün öne çıktığı görülüyor. Doğal kaynaklar bakımından çok zengin bir ülke olmayan Hindistan, dünya yüzeyinin yüzde 2,4'ünü kaplamasına rağmen dünya nüfusunun yüzde 17'sini barındırıyor. Bu yüzden de doğal kaynak ihtiyacı fazla olan bir ülke. Gelişmiş ülkelerin tersine çalışan nüfusun yüzde 60'ı tarım sektöründe istihdam ediliyor ve Hintlilerin büyük çoğunluğu geçimini topraktan sağlıyor.



1,4
milyar
Nüfus

3,287
kilometrekare
Yüz ölçümü

2023 YILINDA 765 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

Küresel ekonomik belirsizliklere rağmen Hindistan, 2023 yılında başarılı bir ihracat performansı kaydetti. Ülke geçen yıl yüzde 0,4 oranında bir artış ile toplam 765,6 milyar dolarlık mal ve hizmet ihracatı gerçekleştirdi. Mal ihracatı yüzde 4,71 daralarak 431,9 milyar dolara ulaşırken hizmet ihracatı, yüzde 7,88 artışla 333,8 milyar dolara yükseldi. Emtia ithalatı ise 667,73 milyar dolara geriledi. İhracatına katkıda bulunan sektörlerin başında elektronik, ilaç, pamuk ipliği, kumaş, seramik, et, süt ürünleri, kümes hayvanları, meyve ve sebze ile bilgi teknolojileri geliyor. Ülkenin ana ihracat noktaları ise Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Arap Emirlikleri, Hollanda, Bangladeş, İngiltere ve Almanya oldu.

HİNDİSTAN VE TÜRKİYE ARASINDAKİ TİCARİ İLİŞKİ

İki ülke arasındaki diplomatik ilişkinin temelleri, Türkiye'nin 15 Ağustos 1947'de bağımsızlığını kazanan Hindistan'ı tanımamasıyla atılıyor. Türkiye, Hindistan'ı büyüyen ekonomisi, geniş pazarı, askeri gücü, uzay ve bilişim teknolojisindeki üstünlüğü, sahip olduğu zengin insan kaynağı, köklü tarihi ve kültürel mirasıyla küresel bir güç olma yolunda emin adımlarla ilerleyen dost bir ülke olarak görüyor. Türkiye ile Hindistan arasındaki ikili ilişkilerin gelişimini ise son yıllarda artan karşılıklı ziyaretler sağlıyor.

Türkiye'nin Hindistan'a ihracatında makineler, çimento, taş ve toprak ürünleri (mermer ve traverten) ile demir çelik





Hindistan'da Mutlaka Görülmesi Gerekenler

Taj Mahal: Agra şehrindeki bu muazzam yapı dünyanın yedi harikasından biridir. Taj Mahal, aşkın simgesi olarak her yıl milyonlarca ziyaretçi ağırlıyor.

Amber Kalesi: Tarihsel ve kültürel olarak Hindistan'ın en önemli yapılarından biri olarak kabul edilen kale, muhteşem manzarası, mimarisi ile büyüleyici bir güzelliğe sahip.

Hindistan'ın Giriş Kapısı: 20. yüzyılda inşa edilen bu mimari harikası, Hindistan'ın en güzel noktalarından biri olduğu gibi gün içinde en çok ziyaret edilen noktaların da başında geliyor.

Jaipur: Herkesin Hindistan'ın pembe şehri olarak bildiği Jaipur, renkli sarayları, kaleleri ve geleneksel pazarlarıyla ziyaretçilerine unutulmaz anlar yaşıyor.

Varanasi: Ganges Nehri kıyısında yer alan bu eski şehir, mistik atmosferi, tapınakları ve geleneksel ritüelleriyle dikkat çekiyor. Varanasi, bin yılı aşkın tarihiyle yaşayan en eski şehirlerden biri.

Türkiye'nin Hindistan'dan ithalatında, işlenmiş petrol, işlenmemiş alüminyum, demir veya çelikten üretilen yassı hadde maddeleri öne çıkıyor.



sektörleri öne çıkarken Türkiye'nin Hindistan'dan ithalatında ise işlenmiş petrol, işlenmemiş alüminyum, demir veya çelikten üretilen yassı hadde maddeleri öne çıkıyor. Ancak bu ürün ve sektörlerin çeşitlendirilmesi önem arz ediyor. 2023 yılındaki ihracatımızdaki ilk üç maddeye baktığımızda bunların mermer, ayçiçek tohumu yağı ve çelikten hurda; dördüncü ve beşinci

sıralarda ise sırayla taze elma ve karbonatlar/peroksikarbonatların bulunduğunu görüyoruz. İthalatımızda ilk dört sırada ise mineral yakıtlar, motorlu kara taşıtlarının aksam/parçaları, işlenmemiş alüminyum ve akıllı telefonlar yer alıyor. Ticari iş birliği fırsatı olan sektörler ise şu şekilde sıralanabilir: Otomotiv, inşaat, enerji, makine, kimyasallar, tarım ve gıda.

“TÜRKİYE, HİNDİSTAN'DAKİ FIRSATLARI İYİ DEĞERLENDİRMELİ”



Hülya Gedik
DEİK Türkiye-Hindistan İş
Konseyi Başkanı

Türkiye ve Hindistan arasındaki ticaret anlaşması 1973 yılında imzalandı. DEİK/Türkiye-Hindistan İş Konseyi ise 1996 yılında DEİK ve Hindistan Sanayi ve Ticaret Odaları Federasyonu arasında, İstanbul'da düzenlenen Birinci Ortak Toplantı'da imzalanarak kuruldu. Hindistan büyük bir üretici ve sanayici bir ülkedir, aynı zamanda önemli bir tüketici konumunda. Türkiye'nin buradaki fırsatları iyi değerlendirmesi gerekiyor. Türkiye Hindistan'dan ithal ettiği ürünlerle ihracatına, ham madde ürünleriyle ise üretim yapıp ihracatına katkı sağlıyor. Ancak iki ülke arasında, ticaret hacmindeki artışa rağmen ticaret dengesinde ülkemiz aleyhine işleyen bir durum söz konusu.

Ticaret hacmindeki geleneksel sektörlerin yanı sıra iki ülke de karşılıklı ticarete var olan sektörleri çeşitlendirme çabasında. DEİK olarak ticaretimizin ülkemiz lehine daha dengeli bir hâle gelmesi için çalışıyoruz. Bununla beraber iki ülke arasındaki ticaret hacmine baktığımızda en yüksek seviyeye 2022 yılında ulaşıldığını görüyoruz. 2022'de ihracatımız, bir önceki yıla göre yüzde 25,5 oranında artarak 1,637 milyar dolar oldu. Hindistan'dan ithalatımız ise, 2022 yılında bir önceki yıla göre yüzde 34,8 oranında artarak 10,7 milyar dolara yükseldi. 2023 yılında ise, Hindistan'a ihracatımız 1,644 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Geçen sene G20 liderliğini yürüten Hindistan ile Türkiye arasında ekonomik ve ticari ilişkilerin derinliği günden güne artmakla birlikte henüz var olan potansiyelin değerlendirilemediği kanaatindeyim. Ticaret Bakanlığının İhracat Ana Planı'nda hedef ülke olarak belirlenen ve yine bakanlığımızın Uzak Ülkeler Stratejisi'nde yer alan Hindistan, Güney Asya'daki en büyük ticaret ortağımız. Yine Dışişleri Bakanlığının ortaya koyduğu “Yeniden Asya Girişimi” ile de Hindistan ile ilişkilerimiz birçok alanda ilerleme kaydediyor.

DEİK olarak ticaretimizin ülkemiz lehine daha dengeli bir hâle gelmesi için çalışıyoruz. Bununla beraber **iki ülke arasındaki ticaret hacmine baktığımızda en yüksek seviyeye 2022 yılında ulaşıldığını görüyoruz.**



KÜLTÜR MOZAIĞI

Coşkulu, renkli ve her ne olursa olsun eğlenceden ödün vermeyen insanların ülkesi... Hindistan, ekonomik ve ticari açıdan güçlü olduğu kadar binlerce yıllık tarihi, geleneksel şehir dokusu, ve görülmeye değer festivalleri ile benzersiz bir kültür mozağı âdeta. Farklı etnik grupların bir bütünü oluşturduğu kapsayıcı da bir ülke. Çünkü dinler, diller ve geleneklerin bir araya geldiği Hindistan'da tarih boyunca birçok medeniyetin etkisi görülmüştür.

Güneyinde Hint Okyanusu, batısında Pakistan, kuzeyinde Çin, Bhutan ve Nepal, doğusunda ise Bangladeş ve Myanmar ile komşu olan Güney Asya ülkesi Hindistan, coğrafi konumu olarak da dikkat çekiyor. Komşu olduğu ülkeler ve bu ülkelerin yolunda olması, Hindistan'ın turizmde yakaladığı etkili başarının sebepleri arasında sayılabilir. Bunun yanında ülke, dünyanın en eski medeniyetlerine yurt olduğu için çok köklü tarihî eserler barındırıyor.

TÜM TÜRKİYE'DE UCUZLUKLA BULUŞAN LEZZETİN

**%101
ARKASINDAYIZ**



**A.101
HARCA
HARCA
BİTMEZ**

“İstikbal Göklerde”

Türkiye için Uzayın Kapıları Aralandı

Millî Uzay Programı'nın ilk ayağı olan “İlk İnsanlı Uzay Misyonu”, Türk astronotumuz Alper Gezeravcı'nın uzay yolculuğu ile başarılı şekilde gerçekleşti. Türkiye'nin 2018'den bu yana yürüttüğü uzay vizyonu adına ilk adım atıldı ve bu son olmayacak...



Son yıllarda özellikle havacılık ve savunma sanayisinde önemli işlere imza atan Türkiye, aynı vizyonu uzay çalışmalarına da taşımış durumda. Öyle ki uzun süredir kendi uzay hikâyesini yazmaya kararlı olan Türkiye, 2024 itibarıyla yapmış olduğu çalışmaların meyvesini toplama yolunda ilerliyor. Bu çalışmalardan en önemlisi Millî Uzay Programı'nın ilk ayağı olan "İlk İnsanlı Uzay Misyonu" ydu. Türk Uzay Yolcusu ve Bilim Misyonu kapsamında Türkiye'den uzaya iki insanlı uçuş yapılacağı bilgisi paylaşılmıştı. Bu uçuşların ilki 19 Ocak'ta ilk Türk astronot Alper Gezeravcı ile gerçekleşti ve böylece Gezeravcı, Türkiye'nin uzaya açılan kapılarını aralayan kişi oldu. Falcon 9 roketi ile Florida'daki Kennedy Uzay Merkezi'nden uzaya doğru yola çıkan Gezeravcı, Uluslararası Uzay İstasyonu'nda (ISS) tam 18 gün geçirdikten sonra 9 Şubat'ta dünyaya döndü.

DENEY ÇALIŞMALARI GELECEĞE IŞIK TUTACAK

Alper Gezeravcı, uzay yolculuğu boyunca Uluslararası Uzay İstasyonu'nda farklı alanlarda 13 deney gerçekleştirdi. Üniversite ve araştırma kurumları tarafından bu misyon için hazırlanan deneyler, "Bilim Misyonu Çağrı Dokümanı" sonrası TUA ve TÜBİTAK Uzay uzmanlarından oluşan bir komisyonca değerlendirildi. 50'ye yakın deney teklifi arasından, kanserden bağışıklık hücrelerine, alglerden propolise kadar literatüre katkı sağlayacak çalışmaların bulunduğu 13 deneyde karar kılındı. Uzayda incelenen bitkilerin, dünyaya döndükten sonra üzerinde analizler yapılarak tepkileri ölçülecek. Gezeravcı'nın, mikro yer çekimi, uzay ortamında insan sağlığı, Tuz Gölü bitkisinin uzay ortamında araştırılması, katı-aışkan karışımların yer çekimsiz ortamda araştırılması gibi alanlarda gerçekleştirdiği deney

çalışmaları gelecek yıllara ışık tutacak.

"BU BİR HİKÂYENİN BAŞLANGIÇ NOKTASIYDI, BİR YERE VARİŞ NOKTASI DEĞİL"

Alper Gezeravcı'nın yer aldığı Axiom-3 (Ax-3) ekibi için Uluslararası Uzay İstasyonu'nda 3 Şubat'ta bir veda töreni düzenlendi. Gezeravcı, veda törenindeki konuşmasında Expedition 70 mürettebatına destekleri için teşekkür etti ve gerçekleştirilen bu görevin, geleceğin teminatı olan gençler için ilham verici bir başlangıç olmasını diledi. Gezeravcı sözlerine şöyle devam etti: "Gurur duyduğumuz tarihimizin devamını niteliğinde adım attığımız, yeni Türkiye Yüzyılı'nda icra ettiğimiz Türkiye'nin insanlı ilk uzay görevini gerçekleştirmiş olmaktan büyük onur ve mutluluk duyuyorum. Bu bir hikâyenin başlangıç noktasıydı, bir yere varış noktası değil. Türkiye Cumhuriyeti'ne, onurlu 100. yıl dönümünde insanlı uzay misyonuna adım atmak için verdikleri cesur ve azimli karar için minnettarım."

ANKARA'DA UZAY GELİŞTİRME BÖLGESİ KURULACAK

Uzay Kanunu için önemli çalışmalara imza attıklarını ifade eden Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fatih Mehmet Kacır, Türkiye'nin uzay

50'ye yakın deney teklifi arasından, kanserden bağışıklık hücrelerine, alglerden propolise kadar literatüre katkı sağlayacak çalışmaların bulunduğu 13 deneyde karar kılındı. Uzayda incelenen bitkilerin, üzerinde analizler yapılarak tepkileri ölçülecek.

Alper Gezeravcı: "Gurur duyduğumuz tarihimizin devamını niteliğinde adım attığımız, yeni Türkiye Yüzyılı'nda icra ettiğimiz Türkiye'nin insanlı ilk uzay görevini gerçekleştirmiş olmaktan büyük onur ve mutluluk duyuyorum."





Millî Uzay Programı ile Zirveye Doğru

Aslında Türkiye uzayda yeni bir ülke değil, bu alanda geçmiş 1990'lı yıllara dayanıyor. 1994 yılında Türksat tarafından uzaya gönderilen uydu, Türkiye'nin uzay yolculuğunun ilk adımıydı. Sonrasında gelişmeler peşi sıra devam etti. 2018 yılında, uzay girişimlerini tek çatı altında toplamak amacıyla kurulan Türkiye Uzay Ajansı (TUA) ile ülkenin çalışmaları boyut atladı. TUA, kurulduğu günden bu yana Türkiye'nin uzay vizyonunu şekillendiren kurum olarak Millî Uzay Programı kapsamında dikkat çekici çalışmaları hayata geçirmeye devam ediyor.

vizyonu ile ilgili olarak şunları aktardı: "Şimdiye kadar kendi uydularımızı yaparak çok önemli projeler ortaya koyduk. Ancak dünyada uzay ekonomisi çok hızlı büyüyor. Küresel uzay ekonomisinin 5-6 yıl içinde 1 trilyon dolara ulaşacağı öngörülüyor. Dolayısıyla biz de hızlı davranarak savunma sanayisindeki gibi bir başlangıç yapıp uzayı da müstakil bir alan hâline getirmek istiyoruz. Bu kapsamda hazır bir uzay kanunu taslağımız var. Taslak ağırlıklı olarak Türkiye Uzay Ajansının uzun vadeli projeler başlatmasına imkân tanıyacak düzenlemeleri kapsıyor. Çalışmaları hızlandırarak kanun tasarımızı milletvekillerimize sunmak istiyoruz. Ardından da Millî Uzay Programı'mızda hedeflediğimiz doğrultuda, Ankara'da uzay teknoloji geliştirme bölgesini kuraçacağız. Uzay sanayisini geliştirecek, yılda 600 milyar dolara erişen küresel uzay ekonomisinden daha fazla pay alacağız. Uzaya bağımsız erişim programımızı sürdüreceğiz. Fırlatma roketleri geliştirmeye yönelik projelerimiz devam edecek, 2030 yılına kadar da uluslararası iş birlikleriyle bir uzay limanı kuracağız. Ay programımızı da gerçekleştireceğiz. Millî imkânlarla geliştirdiğimiz itki sistemine sahip, kendi mühendislerimizin ve bilim insanlarımızın tasarladığı ve ürettiği uzay aracıyla Ay'a erişeceğiz. İnsansız sistemlerle gerçekleştireceğimiz bu program bize, geliştirdiğimiz yenilikçi teknolojileri zorlu uzay koşullarında kullanma ve

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fatih Mehmet Kacır: Uzay sanayisini geliştirecek, yılda 600 milyar dolara erişen küresel uzay ekonomisinden daha fazla pay alacağız.

sonraki zamanlarda ticarileştirme olanağı sunacak."

SIRA TUVA CİHANGİR ATASEVER'DE

Uzaya gidecek ikinci astronot olan Tuva Cihangir Atasever, 2024'ün ikinci çeyreği içinde Virgin Galactic ile bir yörünge altı uçuş gerçekleştirecek. Atasever'in uzaya gideceği roket, yaklaşık 80 kilometrelik parabolik bir uçuş gerçekleştirerek uzayın sınırına kadar çıkıp geri dönecek. Uçuş yaklaşık 1,5 saat sürerken Atasever'in uzayda kalacağı süre ise yaklaşık dört dakika olacak. Atasever, dört dakika boyunca farklı donanımları mikro yer çekimi ortamında deneyip farklı dinamiklere sahip bir uzay uçuşunun insan fizyolojisi üzerinde yarattığı değişimleri inceleyecek. Alper Gezeravcı gibi Atasever de mikro yer çekiminde olduğu süre boyunca toplam yedi bilimsel deneye imza atacak.





ARKANIZDA **TEMİZ BİR**
iz bırakın

Türkiye'nin Uzay Yolculuğu



ŞUBAT 2021

Cumhurbaşkanı tarafından millî uzay programı ilan edildi.

NİSAN 2022

TUA ve TÜBİTAK UZAY'a Türk Astronot ve Bilim Misyonu'nu yürütme görevi verildi.

HAZİRAN 2022

ISS'te gerçekleştirilecek deneyler için "Bilim Misyonu Çağrı Dokümanı" hazırlandı ve 50'ye yakın deney teklifi geldi.

MAYIS 2023

Alper Gezeravcı'nın ISS'te kaldığı 14 gün boyunca 13 farklı deney gerçekleştireceği bilgisi paylaşıldı.

OCAK 2024

Türkiye'nin ilk uzay yolcusu Alper Gezeravcı'nın uzay misyonu öncesinde 14 günlük karantina süreci başladı.

EKİM 2021

TUA'nın 71 ülkeden 407'yi aşan üyeye sahip en büyük uzay oluşumu Uluslararası Astronot Federasyonu'na resmî üyeliği tescillendi.

MAYIS 2022

"Türk Uzay Yolcusu ve Bilim Misyonu" görevi için iki Türk vatandaşının seçileceği açıklandı.

NİSAN 2023

Alper Gezeravcı ve Tuva Cihangir Atasever, Türkiye'nin ilk uzay yolcuları olarak belirlendi.

EYLÜL 2023

Axiom Space, ISS'e göndereceği "Ax-3" görevi için dört kişiden oluşan mürettebatı tanıttı.

19 OCAK 2024

Alper Gezeravcı ve beraberindeki üç astronotu yörüngeye taşıyan Falcon-9 roketi, Florida'daki Kennedy Uzay Merkezi'nden yola çıktı.

Öncesi de sonrası da
size özel...

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

Riske özel çözümler

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

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



CORPUS
SİGORTA

corpussigorta.com.tr



ÜRETİM VE PAKETLEME KAPASİTESİ İLE AVRUPA'DA İLK 3 İÇİNDEYİZ

TOP 3 IN EUROPE WITH PRODUCTION AND PACKAGING CAPACITY

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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
Kontak 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 120 international customers in 75 countries.

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

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





Astrofizik Uzmanı Dr. Umut Yıldız: "İnsanlar, uzay alanındaki gelişmeleri gördükten sonra çocukları da bu bölümlere yönelmeye başlayacak. Ben, bu ekosistemin Türkiye'de geliştirilmesi adına elimden geleni yapmak için geldim."

"Türkiye'de Uzay Ekosisteminin Kurulmasını Görmek İstiyorum"

"Ülkemizin en çok ihtiyacı olan şey, uzay ekosisteminin kurulması ve geliştirilmesiydi. Benim Türkiye'de görmek istediğim şey daha çok bilim ve uzay alanında araştırma merkezlerinin hayata geçirilmesi."

Amerikan Ulusal Havacılık ve Uzay Dairesinde (NASA) 10 yıldır astrofizikçi ve derin uzay iletişimcisi olarak çalışan Dr. Umut Yıldız, NASA'daki süresiz kontratını iptal ederek Türkiye'ye döndü. Uzay teknolojilerinin geliştirilmesi, üretilmesi ve uydu servislerinin sağlanması amacıyla Türkiye'de kurulan Plan-S Uydu ve Uzay Teknolojilerinde Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya başlayan Yıldız, Türkiye'nin uzay konusundaki hareketli gündemini ve hayata geçirdiği çalışmalarını dergimize anlattı.

Yıldızlara ve gök cisimlerine duyduğunuz ilgi nasıl başladı?

Yaklaşık sekiz yıl bir uzay teleskobunda çalıştım. Bu teleskop, uzayda yaklaşık dört yıl civarında kaldı. "James Web" teleskobundan önce dünyanın en büyük teleskobu buydu. Sonra derin uzay iletişimi adı verilen bir bölüme girdim.

Dünyadan 2 milyon kilometre uzaklığa gönderdiğimiz bütün uzay araçlarına biz derin uzay araçları diyoruz. Bunlar radyo gibi frekanslara göre çalışır. Yurt dışına gidişimin sebebi Türkiye'de çalışmak istediğim alanın olmasından kaynaklandı. Küçükken "Mesaj" isimli bir film izlemiştim ve orada Jodie Foster radyo teleskobu kullanıyordu, düğmeye bastığında teleskop dönüyordu. Bu filmden çok etkilenmiştim ve ben de o düğmeye basmak istiyordum. Radyo teleskopları üzerine çalışmak istediğime böyle karar verdim. Sonrasında hayalimi gerçekleştirdim ve dünyada birçok teleskopta bunu yaptım.

2023 yılının sonunda NASA'daki süresiz kontratınızı iptal ettiğinizi açıkladınız. Türkiye'ye dönüş kararını vermenizdeki etkili olan ne oldu, nasıl gelişti bu süreç?

Son iki yıldır Genel Müdür Yar-



dımcısı olarak çalıştığım Plan-S şirketi sayesinde Türkiye'ye gelişlerim sıklaşmaya başlamıştı. Bu süreçte Türkiye ile alakalı duygularım depreşti. Uzun yıllar ülkemden ayrı kaldım ve çok özledim. Bu özlemin yanında, Türkiye'nin uzay teknolojilerinde büyük fırsatlara açık olduğunu ve burada yapılacak çok şey olduğunu gördüm. Türkiye özellikle uzay teknolojileri alanında çok bakir. Ülkemizin en çok ihtiyacı olan şey, uzay ekosisteminin kurulması ve geliştirilmesiydi. Benim Türkiye'de görmek istediğim şey daha çok bilim ve uzay alanında araştırma merkezlerinin hayata geçirilmesi ve bunun yanında daha fazla özel uzay şirketlerinin kurulması. Bu sayede insanlar daha çok bu bölümleri okumak isteyecek ve geleceğin mesleklerinin sayısı artacak. Türkiye'de insanlar, uzay alanındaki gelişmeleri gördükten sonra çocukları da bu bölümlere yönelmeye başlayacak.

Henüz iki buçuk yıllık bir şirket olan **Plan-S**, son iki yılda uzaya beş uydu gönderdi. Testleri başarıyla geçen beş uydu sayesinde dünyanın farklı bölgelerinden birçok veri alabiliyoruz.

Ben, bu ekosistemin Türkiye'de geliştirilmesi adına elimden geleni yapmak istiyorum ve bunun için geldim.

Türkiye'nin uzay vizyonu ve hayata geçirdiği çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'nin ilk astronotunun uzaya gönderilmesi uzun yıllardır hayali kurulan bir olaydı. Ben de gitmeyi çok isterdim. Belki 1000'inci belki 10 bininci giderim ama uzaya gideceğim. Bundan sonra Alper Gezeravcı'nın uzaya gittiğini gören bugünün gençleri "Ben de gidebilirim, ben de bu işleri yapabilirim" diyecek. Emi-

nim ki onların zamanında uzayla ilgili çok fazla iş çıkmış olacak. Zaten bundan daha ileri gidilmesi gerekiyor.

İnanıyorum ki Türkiye Uzay Ajansımız Mars'a gitmeyi de hedeflesin. Astronotluk daha geniş bir program hâline gelsin ve uzaya sürekli gidilebilsin. Böylelikle kendi insanlarımız, geleceğimizin uzayda olduğunu bilerek ona uygun şekilde hareket etsin. Ben Türkiye'ye gelip gittiğim sürede burada gerçekten bir şeyler yapılabilecek potansiyelin olduğunu gördüm. Belki de yurt dışındaki insanlarımıza tek seferde "geri gel" demek yerine gidip gelebi-



“Ülkemizde Uzaya İlginin Artmasını İstiyorum”

Türkiye’de son yıllarda uzaya karşı ilgi sürekli olarak gelişme kaydediyor. Gençlerin ve çocukların uzaya daha fazla ilgi duymasını sağlayalım istiyorum. Bunun için de Türkiye’de bilim merkezlerinin artırılmasını arzu ediyorum. Türkiye’den yerli bir şirketle özellikle dezavantajlı bölgelerde farklı bilim merkezleri yapılması için çalışmak, Türkiye’nin uzay programı kapsamındaki projelerine katkı vermek istiyorum. Sanayide çalışıyorum ama esnek şekilde bir hoca olarak üniversitelerde ders vermeyi de çok isterim. Böylece öğrencilere de faydalı olabilirim. Uzun vadede görmek istediğim şey Türkiye’de uzay ekosisteminin kurulmuş olması.

lecekleri programlar yaparak Türkiye’ye alışma süreçleri geliştirilmeli. Ben bu sayede pek çok araştırmacının ülkesine geri döneneğine inanıyorum. Millî Uzay Programı maddelerinin teker teker gerçekleştiğini görmek beni mutlu ediyor. Türkiye’de bunların gerçekleşmesi, bu iradenin devam edeceğine dair inancımı pekiştiriyor.

Plan-S şirketi nasıl bir vizyona sahip, şirket bünyesinde neler yapıyorsunuz?

Günümüzde uzay teknolojileri insan hayatının vazgeçilmez bir parçası hâline geldi. Artık uzayda internet sağlanmaya başlandı. Henüz iki buçuk yıllık bir şirket

olan Plan-S, son iki yılda uzaya beş uydu gönderdi. Testleri başarıyla geçen beş uydu sayesinde dünyanın farklı bölgelerinden birçok veri alabiliyoruz. 2024 yılında 12 uydu daha göndereceğiz ve artık ticari olarak kullanılabilir aşamaya geleceğiz. Uydu sayısının artmasıyla aynı noktadan yeniden geçme (revisit time) süresi iki saate düşüyor. İkinci fazda 84 uyduya çıkılacak ve bu süreyi yarım saate düşürmüş olacağız. Belki beş seneden daha uzun sürecek üçüncü fazda, 280 uydu gönderilecek ve uydunun dünyanın aynı noktasından geçiş süresi beş dakikaya inmiş olacak. Böylelikle artık 10 milyonlarca, belki birkaç 100 milyon aygıtla nesnelerin interneti haberleşmesi mümkün olabilecek. Bu sayede Türkiye’nin ihracatına da büyük katkıda bulunmuş olacağız.

Uzay konusunda sahip olduğunuz bilgi ve deneyimleri gençlerle buluşturmak adına nasıl bir yol izleyeceksiniz?

Türkiye’ye dönmemin en önemli sebeplerinden biri de yıllardır gençlere uzay hakkında verdiğim eğitimlere devam etmektir. Türkiye’nin birçok yerinde hâlihazırda bilim merkezleri var. Gençlerin bilime ilgi duymasını ve temas etmesini sağlayan bu merkezlerde onlara bilimi sevdiren birçok deney yapılıyor. Bugüne kadar bu merkezlerde binlerce öğrenciyle bir araya geldim. Bizim gibi bilimi meslek olarak yaşayan insanlarla karşılaşan birçok gencin hayatını bilime yönlendirdiğine tanık oldum. Bu nedenle bilim merkezlerinin sayılarının artırılmasını istiyorum. Bazı şehirlerde bilim merkezleri hâlâ yok. Örneğin, şu anda Hakkâri’de bir bilim merkezi yapmak için uğraşıyoruz. Gençlere bilim ve teknolojiye yönelmelerini, trendleri ve teknolojinin oluşturduğu yeni iş imkânlarını takip etmelerini tavsiye ediyorum.

“Hizmet İhracatı Alanında Türkiye Önemli Bir Potansiyeli Barındırıyor”

Hizmet ihracatı alanında Türkiye'nin büyük bir potansiyeli olduğunu vurgulayan Concentrix + Webhelp Türkiye ve Ortadoğu'dan Sorumlu Bölge Lideri Metin Tarakçı, Almanca, Felemenkçe, İngilizce başta olmak üzere farklı dillerde hizmet ihracatı yaptıklarını, önümüzdeki dönemde ise bu alana daha fazla ağırlık vereceklerini söylüyor.



Metin Tarakçı

Concentrix + Webhelp Türkiye ve Ortadoğu'dan Sorumlu Bölge Lideri

CONCENTRIX + Webhelp

Concentrix + Webhelp'i biraz anlatır mısınız? Hangi sektörler özelinde çalışıyorsunuz?

Concentrix + Webhelp olarak müşteri deneyimleri çözümleri ve teknolojisi sağlayan lider markalardan bir tanesiyiz. Dünyanın en iyi markalarına müşteri yolculukları tasarlıyor, onların büyümelerine yardımcı olacak deneyimler yaratıyor ve bu deneyimleri hayata geçiriyoruz. 70'ten fazla ülkede ve altı kıtada, teknoloji ve tüketici elektroniği, perakende, seyahat ve e-ticaret, bankacılık, finansal hizmetler ve sigortacılık, sağlık, otomotiv, enerji dahil olmak üzere birçok sektörün lider markalarına hizmet veriyoruz. Müşteri hizmetleri, dijital kanal yönetimi, ses teknolojileri, IVR, görüntülü görüşme, RPA, chat/voicebot, üretken yapay zekaya dayalı teknolojiler, müşteri deneyimi tasarımı, müşteri içgörü raporları, dijital stratejiler ve kullanıcı deneyimi,

işe alım, bordrolama, saha hizmetleri ve 7/24 yol yardım ve asistans hizmetleri gibi geniş bir yelpazede faaliyet gösteriyoruz.

Concentrix + Webhelp'i rakiplerinden ayıran ve farklı kılan nedir?

İş ortaklarımıza müşteri deneyimi alanında ihtiyacı olan her noktada bütünsel bakış açısıyla çözümler üretiyoruz. Çalışma felsefemizin arkasında alışılmışın dışına çıkmak, hayal edilemeyen sonuçlar elde etmek ve WOW yaratan deneyimler oluşturmak yatıyor. Bunun için de her zaman gücümüzü insan odaklı teknolojiden alıyor, attığımız her adımda iş ortaklarımızı, onların müşterilerini, çalışanlarımızı ve gezegenimizi düşünerek doğru olanı yapmaya inanıyoruz. Bu bakış açımız, iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına çözüm üreten, esnek bir yapıda olmamızı sağlıyor. Böylece, iş ortaklarımız, en değerli varlığı müşterilerini güvenle bize emanet ediyorlar. Biliyorlar ki çözüm odaklı, esnek yapımızla her zaman müşterilerine doğru hizmeti veriyoruz.

Yapay zekânın hakimiyetindeki bu dönüşüm döneminde Concentrix + Webhelp nasıl bir yerde konumlanıyor?

İyi bir müşteri deneyimi yaratmak isteyen şirketler, artık her bir iletişim kanalında aynı standartta ve hızda müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyor. Bu durumda, bizim gibi şirketlerin, yapay zeka tabanlı teknolojilerle dayanan çözümler sunması anlamına geliyor. Artık,

yapay zeka bizim işimizin olmazsa olmaz bir parçası haline dönüşüyor. İş ortaklarımızın müşteri deneyimlerini iyileştirmek için yapay zekaya dayalı birçok teknolojiyi bütünsel bir bakış açısıyla hayata geçiriyoruz. Robotik süreç otomasyonu (RPA), yapay zeka (AI), chatbot ve voicebot gibi otomasyon teknolojilerini müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik olarak kurguluyoruz. Son dönemlerde birçok farklı alandaki uygulamasıyla gündeme gelen üretken yapay zekanın daha aktif kullanıldığı teknolojilere yönelik çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

2024 yılına yönelik hedefleriniz ve öngörüleriniz nelerdir?

Hızlı çözümler ve müşteri deneyimini daha kesintisiz olmasını sağlayacak servisler edecek. Üretken yapay zekaya dayalı teknoloji çözümlerimizi daha fazla iş ortağımıza sunmamıza olanak sağlayacak. 2024 yılında ajandamızda yer alacak en önemli başlıklardan bir tanesi hizmet ihracatını arttırmaya destek vermek. Ülkemizde bu alanda büyük ve değerlendirilmesi gereken bir potansiyel bulunuyor. Almanca, Felemenkçe, İngilizce başta olmak üzere birçok dilde hizmet ihracatı yapıyoruz. Biz de 2024 yılında da bu alandaki yatırımlarımıza devam edeceğiz. Ülkemize dönüş yapan ya da yabancı dilde eğitim veren üniversitelerde okuyan gençlerimize yeni iş fırsatları sunarak beyin göçünü tersine çevirmeyi hedefliyoruz.

“İhracatçılarımızın Rekabetçiliği için Çalışıyoruz”

“Hem Bursa hem de ülkemizin ihracat gelişimi için çalışmaya devam ediyor, ülkemize yeni yatırımcılar çekmek için yoğun emek harcamayı sürdürüyoruz.”

Türkiye'nin en büyük ikinci ihracatçı birliği olarak 2023 yılında ihracatını yüzde 13 oranında artırdıklarının altını çizen Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB) Koordinatör Başkanı Baran Çelik; yedi kıtada 200'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini ve birliğin, AR-GE, tasarım ve inovasyona dayalı katma değerli üretim anlayışı sayesinde global pazardaki yerini sağlamlaştırdığını söylüyor.

UİB, 2023 yılında yüzde 13'lük artışla 36,5 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. Yılın başında belirlenen hedeflerle şu anki durumu karşıladığınızda nasıl bir değerlendirme yaparsınız?

Türkiye'nin 45 ilinden 15 bin üye firmaya sahip olan Bursa merkezli Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB) olarak 2023 yılını 36,5 milyar dolar ihracatla kapattık. Küreselde enflasyonist ortam çerçevesinde yaşanan talep daralması ve bölgesel savaşların ihracat siparişlerini zayıflattığı bir ortamda, kurun da rekabetçi seviyelerde olmamasıyla birlikte 2023 yılı hem küresel ekonomi hem de gelişmekte olan ülkeler açısından zorlu geçti. UİB ise ihracatını yüzde 13 oranında artırarak ülke ihracatına ciddi

bir katkı sunmayı başardı. Aynı zamanda ülkemizin en büyük ikinci ihracatçı birliği konumumuz da sürdürdük. UİB bünyesinde yer alan birliklerimiz de başarılı performansıyla ihracatımıza önemli katkılar sağladı. Birliklerimizin özellikle AR-GE, tasarım ve inovasyona dayalı katma değerli üretim anlayışı sayesinde kıyasıya rekabetin yaşandığı global pazardaki yerimizi de sağlamlaştırdık.

2023 yılında ticaret heyeti organizasyonlarıyla çeşitli pazarlardaki alıcılara bir araya geldiniz. 2024 için neler planlıyorsunuz?

Ticaret heyetlerimiz ve Millî katılım fuar organizasyonlarımız üyelerimizden yoğun ilgi görüyor. Bu organizasyonların ihracatımıza pozitif yansımalarını görüyoruz. Bugün ticaret heyetleri ve millî katılım organizasyonlarının da katkılarıyla ihracatçılarımız farklı kıtalarda, farklı ülkelerde rekabetçi bir şekilde var olabiliyorlar. Yedi kıtada, 200'den fazla ülkede ulaşamadığımız pazar yok. Yeni dönemde de ihracatçılarımızı, millî katılım fuar organizasyonları, ticaret ve alım heyetleri aracılığıyla yurt dışındaki muhatapları ile bir araya getirmeye devam edeceğiz. Bu doğrultuda yurt dışı faaliyetle-



Baran Çelik
Uludağ İhracatçı Birlikleri
(UİB) Koordinatör Başkanı

Türkiye ihracatının sürükleyici sektörlerini bünyesinde barındıran UİB'de ihracatımızın gündemini, katma değerli üretim, yeni pazarlar, yeşil ve dijital dönüşüm, AR-GE, inovasyon ve markalaşma oluşturuyor.

rimize olan ilginin artarak devam etmesini bekliyor, ülkemizin ihracat hedefleri doğrultusunda faaliyetlerimizi çeşitlendirmeyi amaçlıyoruz. Bu yıl rekor sayıda heyet planladık. Fas, Güney Kore, Malezya-Singapur, İspanya, Polonya, Kazakistan, Rusya gibi farklı pazarlara yönelik sektörel ticaret heyetlerimiz; Kazakistan, Kanada, Almanya, ABD, Güney Afrika Cumhuriyeti, Çin gibi ülkelere ise millî katılım fuar organizasyonlarımız olacak.

Önümüzdeki süreçte hangi pazarların ön plana çıkacağını düşünüyorsunuz?

Tüm sektörlerde Avrupa ülkelerinin ihracatımızdaki ağırlığı devam edecek. Örneğin otomotivde geçen yıl ihracatımızdaki ilk 10 pazarın 9'unda artış kaydetmeyi başardık. Avrupa'daki büyüme bizim için ayrı bir yeri var. Hem coğrafi yakınlık hem oturmuş ve giderek daha da gelişen ilişkiler, ihracatta avantajlı olmamızı sağlıyor. Bu pazardaki talep, Avrupa'daki enflasyonist ortama göre hâlâ kuvvetli. Avrupa pazarında enflasyondaki düşüşle birlikte talebin güçleneceğini öngörüyoruz. Otomotiv sektörü açısından bu yıl Avrupa pazarında büyümenin tek haneli de olsa devam etmesi bekleniyor. Bu nedenle Avrupa pazarının önemi bu yıl da devam edecek ve pazardaki gelişmeler ihracatımıza doğrudan etki edecek. Diğer önemli pazarlarımızın başında ABD, Rusya, Kuzey Afrika ve Orta Doğu geliyor. Afrika

ve Körfez ülkelerinden aldığımız talepler de devam ediyor. Bu ekseninde 2024 yılında yine önceliği Avrupa'ya vereceğiz. Avrupa'nın yanı sıra Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında yer alan ülkeler ve MENA Bölgesi, büyüme hedeflerimiz arasında olan pazarlardan. Bu yıl birçok ülke özelinde yapacağımız sektörel ticaret heyetleri ve millî katılım organizasyonlarının katkılarıyla gelecek yıllar için de sonuç almak istiyor, geleceğin ihracatı için temelleri önceden atıyoruz.

UİB Akademi bünyesinde ihracatçılara yönelik sunduğunuz eğitim programlarının detaylarından bahsedebilir misiniz?

UİB Akademi (<https://uib.org.tr/tr/akademi>), 2023 yılında dış ticaret mevzuatından iklim değişikliğine, AB Yeşil Mutabakatı'ndan dijital pazarlamaya kadar çok sayıda konu başlığında toplam 100 farklı eğitim programı gerçekleştirdi. Duyurular, başvurular ve sertifikalandırma gibi tüm süreçlerin UİB Akademi web sitesinden yürütüldüğü eğitimlere, 20 bin kişi katıldı. Eğitim sonrasında katılımcıların, UİB Akademi web sitesi üzerinden dijital ortamda sertifika almaları sağlandı. UİB Akademi olarak eğitimlerimizi, üyelerimizin talepleri doğrultusunda ve güncel konularda gerçekleştiriyoruz. 2024 yılında da UİB Akademi eğitimlerine geniş katılımı teşvik etmek için hem eğitim hem de eğitmen niteliğinin yüksek olmasına özen göstererek eğitimlerimizi sürdüreceğiz.



UİB'in 2024 yılında ticari heyet organizasyonu gerçekleştireceği ülkeler

3-10
Mart

Malezya/Singapur

23-26

Nisan

Rusya

3-7

Haziran

İspanya

2024 yılında Avrupa'nın yanı sıra **Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında yer alan ülkeler ve MENA Bölgesi, büyüme hedeflerimiz arasında olan pazarlar.**



dirmek, farkındalık oluşturmak, orta ve uzun vadede sürdürülebilir üretim ve yeşil dönüşümün gerçekleştirilmesinin finansmanı konularında firmalarımıza rehberlik etmek adına çalışmalarımıza devam edeceğiz.

ÜİB'in 2024 hedeflerinden bahsedebilir misiniz?

ÜİB'de ihracatçımızın gündemini katma değerli üretim, yeşil ve dijital dönüşüm, AR-GE, inovasyon ve markalaşma oluşturuyor. Tüm faaliyetlerimizi dünyada yaşanmakta olan yeşil ve dijital dönüşüm kapsamında yeniden şekillendiriyoruz. Türkiye'nin ihracat potansiyelini artırmak, yurt içinde ve yurt dışında fuar organizasyonları gerçekleştirip alım heyeti ve ticaret heyeti organizasyonları yapmak suretiyle ihracatçılarımızın yurt dışında rekabetçi bir şekilde var olması için çalışıyoruz. ÜİB bünyesindeki beş sektörel birlik ile 2024 yılında da faaliyetlerimiz hız kesmeden devam ediyor. Başta yeşil ve dijital dönüşüm temalı olmak üzere eğitim ve seminer faaliyetlerimiz de artarak sürüyor. İhracatçı firmalarımızın etkinliklerimize gösterdikleri ilgiden memnunuz. ÜİB olarak hem Bursa hem de ülkemizin ihracat gelişimi için çalışmaya devam ediyoruz. İhracatımızı artırmak ve ülkemize yeni yatırımcılar çekmek için yoğun emek harcamayı sürdürüyoruz. Ülkemizin hedefleri doğrultusunda önümüzdeki dönemde de faaliyetlerimiz artarak devam edecek.

ÜİB'in yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirlik konusunda attığı adımlar nelerdir?

Devletimiz, Ticaret Bakanlığımız, çatı kuruluşumuz TİM, sektör paydaşlarımız ve ihracatçı firmalarımızın oluşturacağı sinerji ile yeşil dönüşümün başarıyla gerçekleştirileceğine, Türkiye'nin orta vadede karbon nötr ürünler için önemli bir üretim merkezi ve cazip bir pazar konumuna geleceğine inanıyor, tüm faaliyetlerimizi bu doğrultuda planlıyoruz. Bu bağlamda geçen yıl Türkiye Otomotiv Sektörü Sürdürülebilirlik Eylem Planı'nı (OSEP) hayata geçirdik. OSEP ekseninde sektöre bu konuda rehberlik edecek çalışmalarımıza tüm hızıyla devam ediyoruz.

ÜİB Akademi bünyesinde, iklim değişikliği, sürdürülebilirlik ve Avrupa Yeşil Mutabakatı hedeflerine uyum politikaları doğrultusunda bilgilendirme ve farkındalık çalışmaları üzerine eğitimler gerçekleştiriyoruz. Ayrıca UR-GE projelerimize de devam ediyoruz. ÜİB olarak yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirlik alanında üyelerimizi bilinçlen-



15
bin

ÜİB'in üye sayısı

36,5
milyar dolar
2023 yılı ihracatı

**Uluslararası
GÜMRÜK**



**Uluslararası
LOJİSTİK**

**1981'den Beri
Çözüm
Ortağı**

**9.38
Kurumsal
Derecelendirme
Notu**

**Sürdürülebilir
Organizasyon
Yapısı**

**Tedarikçi
Yönetiminde
Altın Ortak
Ödülü**

**Un Global
Compact
Üyesi**

**Uygunluk
Yönetimi
Standardı**

Mahmutbey Mah. 2655. Sk. No:1-3 Bağcılar/İSTANBUL Tel: 444 99 81

Web: www.ugm.com.tr Mail: info@ugm.com.tr



Lal Polater
Hergele Kurucu Ortağı

Şehir İçi Ulaşımın Sürdürülebilir ve Verimli Alternatifi

Hergele

Yalın, pratik ve sürdürülebilir bir ulaşım seçeneği sunmak amacıyla kurulan Hergele'nin Kurucu Ortağı Lal Polater, yazılım ve donanım yetenekleriyle sektörde yarattığı farkı anlattı.

Türkiye'nin yerli elektrikli scooter markası Hergele, hangi fikirle kuruldu?

Elektrikli scooter gibi araçlar, şehir içindeki kısa mesafeler için idealdir ve büyük araçların yol açtığı sorunlara pratik bir alternatif sunar. Türkiye'nin yerli elektrikli scooter markası olarak ilk adımlarını atan Hergele de kullanıcılara daha yalın, pratik ve sürdürülebilir bir ulaşım seçeneği sunma amacıyla Türkiye'de mikromobilite alanında yenilikçi bir çözüm olarak ortaya çıktı. Elektrikli scooter üretimiyle sektöre adım atan Hergele, sadece üretici olmanın ötesine geçerek yazılım altyapısını da geliştirdi ve mikromobilite sektöründe bir devrim yarattı. Bu entegre yaklaşım, şirketin anahtar teslim iş modelini benimsemesine ve müşterilerine 21 gün gibi kısa bir sürede tam teşekküllü filo kurulumları sunmasına olanak tanıdı. Bu model, paylaşımlı mikromobilite operasyonlarının hızla kurulmasını ve genişlemesini sağlayarak sektördeki büyümeyi hızlandırdı.

Ulaşım alışkanlıklarının dönüştüğü yeni dönemde Hergele nasıl bir yerde konumlanıyor?

Globaldeki dönüşüm, ulaşım sektöründe sürdürülebilirlik, verimlilik ve erişilebilirlik gibi kavramları öne çıkardı. Şehir içi ulaşım ve lojistik sektöründeki karmaşık sorunlara yenilikçi çözümler

sunan Hergele, bu yaklaşımıyla bireysel ulaşım metodlarının yanı sıra farklı sektörlerde yaratabileceği etkileri keşfetmeye başladı. Hergele, öncelikli olarak lojistik sektöründeki ihtiyaçlara odaklanarak geniş bir yelpazede etki yaratmayı hedefliyor. Wamo araçlarıyla lojistik operasyonlarında minimal dokunuş ile maksimum verimlilik sağlama amacı güdüyor. Bu ürünler, depo içi hareketliliği çevik hâle getirerek operasyonel maliyetleri düşürüyor ve süreçleri optimize ediyor.

Hergele'yi diğer scooter üreticilerinden ayıran özellikler neler?

Hergele sadece bir scooter üreticisi değil, mikromobilite konseptini ve altında yatan değerleri kucaklayan bir marka. Hem yazılım hem de donanım yeteneklerini bir arada sunan hibrit yapısı Hergele'yi farklı kılıyor. Bu entegre yaklaşım, şirketi sadece bir üretici olmaktan çıkarıp aynı zamanda mikromobilite çözümlerinin tam kapsamlı sağlayıcısı hâline getiriyor. Modüler ve esnek yapıya sahip üretim hattı, müşteri ve pazar ihtiyaçlarına hızlı şekilde uyumlanmasını sağlıyor. Kullanıcı dostu arayüz ve kapsamlı veri analizi özellikleri sunan özelleştirilmiş bir platform geliştiren Hergele, filo yönetimi, araç takibi ve bakım programlama gibi kritik işlevleri de kolaylaştırıyor. İlk günden beri sürekli gelişim ve

yenilikçilik ilkelerini benimseyerek sektördeki değişimlere hızla adapte olduk ve mikromobilité alanında öncü bir rol üstlendik. Karşılaştığımız her zorluğu, üzerine yeni şeyler öğrenme ve kendimizi geliştirme fırsatı olarak gördük. Bu sayede sadece hedeflediğimiz yere ulaşmakla kalmadık, beklentilerimizin de ötesine geçtik.

2024 yılı için belirlediğiniz stratejiler neler?

2024 yılında, yurt içi ve yurt dışında mikromobilité sektöründe öncü bir rol oynamayı ve yenilikçi çözümlerimizle sektörde fark yaratmayı hedefliyoruz. Bu yıl önceliğimiz, Türkiye'deki fuar katılımları ve sektörel tanıtımlar aracılığıyla Wamo araçlarımızın ve diğer mikromobilité çözümlerimizin bilinirliğini artırmak. Esnek ürün altyapımızı, pazarın dinamik ihtiyaçlarına uygun şekilde geliştirerek müşteri memnuniyetini maksimize etmeyi ve yerel pazarda lider konumumuzu pekiştirmeyi hedefliyoruz. Ayrıca yazılım altyapımızı güncel WMS yazılımlarıyla entegre ederek depo içi araç takibi ve operasyonel verimliliği takip edilebilir hâle getireceğiz. CES gibi global fuarlara katılımımızı sürdürerek Wamo araçlarımızı dünya çapında tanıtacağız. Bu strateji, uluslararası marka bilinirliğimizi artırmanın yanı sıra yeni iş ortaklıkları ve müşteri ilişkileri için kapılar açacak.

TİM-TEB Girişim Evi'nin desteklerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

TİM-TEB Girişim Evi'nin özellikle network oluşturma konusunda gerçekleştirdiği etkinlikler ve tanışma organizasyonları, işimizin gelişimi açısından son derece verimli oldu. Bu etkinlikler, iş ağımızın genişlemesine, markamızın tanıtımına ve geniş kitlelere ulaşmasına büyük katkı sağladı. Sunulan mentörlük hizmetleri sayesinde mentörlerimizin deneyim ve sektörel bilgileri, karşılaştığımız zorlukları aşmamızda ve iş stratejilerimizi daha etkin bir şekilde şekillendirmemizde kritik öneme sahipti. Mentörlük seansları ise her zaman net ve odaklıydı, bu da bize zamanımızı en verimli şekilde kullanma imkânı tanıdı.

Mentörlerimizin deneyim ve sektörel bilgileri ise karşılaştığımız zorlukları aşmamızda ve iş stratejilerimizi daha etkin bir şekilde şekillendirmemize yardımcı oldu. Program, sadece işi büyütüp ağ genişletmeye destek olmakla kalmıyor aynı zamanda sektördeki trendleri anlama ve iş modelini bu yönde şekillendirme noktasında fırsat sunuyor. Gelecekte TİM-TEB Girişim Evi programına katılacak girişimcilere başarı ve bol şans diliyoruz. Bu süreçte sunulan her türlü desteği aktif olarak kullanmalarını ve gelişim için her fırsatı değerlendirmelerini öneriyorum.



Hergele **sadece bir scooter üreticisi değil**, mikromobilité konseptini ve altında yatan değerleri kucaklayan bir marka. **Hem yazılım hem de donanım yeteneklerini bir arada sunan** hibrit yapısı Hergele'yi farklı kılıyor.





Doç. Dr.
Anıl Başaran
SMEFF Kurucusu

Ekolojik Soğutma ve İklimlendirme Cihazları Geliştiriyor

SMEFF

Çalışmalarının odağı karbon ayak izini düşürmek olan çevre dostu soğutma ve iklimlendirme teknolojileri geliştiren SMEFF'in kurucusu Anıl Başaran, enerji verimli tasarımlarını ve sektörün geleceğini anlattı.

Smeff, kendi sektöründe hangi boşlukları doldurmak üzere kuruldu?

Ben bir akademisyen girişimciyim, SMEFF de akademik temeller üzerine kuruldu. Doktora tezimde, mikrokanal ısı değiştiriciler üzerine çalışırken bu alanda bazı boşluklar gördüm. Bu alana odaklanınca da birtakım tasarımlar ortaya çıkmaya başladı ve tasarımlar için patent başvurularında bulundum. Başvurularımın tescillenmesinin verdiği motivasyonla şirketleşerek yenilikçi ve patentli ürünleri ticarileştirme yoluna gittik. SMEFF'in AR-GE kasları güçlü olsa da finans tarafı zayıf kalıyordu. Kurucu ortaklarımızdan ekonomist Ceyda Hanım ile TÜBİTAK Yeşil BİGG desteği alarak SMEFF'i kurduk. SMEFF'in odağı, yeşil soğutma olarak isimlendirilen çevre dostu ekolojik soğutma ve iklimlendirme cihazlarının geliştirilmesine ve üretilmesine katkı sağlamak. Sektörde çevre dostu sistemlerin geliştirilmesine yönelik katı regülasyonlar uygulanıyor. Üreticiler de yeni ve ekolojik ısı transfer çözümlerine yöneliyor. Bu noktada ürünlerimizle müşterilerimize çözümler sunuyoruz.

AR-GE, çevre duyarlılığı ve cinsiyet eşitliği. Mikro boyutta kompleks akışlar üzerine çalışıyoruz ve bu teknolojiler henüz yeni olduğu için literatür oldukça kısıtlı kalıyor. Bu sebeple önce bilgiyi üretiyor, sonrasında ürünlerimizi geliştiriyoruz.

Çevre sorunları her geçen gün derinleştiği için çalışmalarımızın odağında her zaman karbon ayak izini düşürmek bulunuyor. Bunu hem enerji verimliliğiyle hem de çevre dostu akışkanlarla çalışarak gerçekleştiriyoruz. Böylece, sıfır karbon ve sürdürülebilirlik hedeflerine önemli katkılar sağlıyoruz. İyi bir gelecek için verdiğimiz çaba bizi motive ediyor.

SMEFF'i kurarken kadınların teknolojik alanda ne kadar büyük katkılar yapabileceğini bilerek yola çıktık. Ekibimizi de kadın-erkek eşitliğini gözetecek oluşturduk. Derin teknoloji üzerinde çalışıyoruz ve bu alanda kadın sayısı oldukça az. Oysa biz kadınların bu alanda yarattığı farkı bizzat tecrübe ediyoruz. Ekibimizde cinsiyet eşitliğini koruyarak güzel işler yapabileceğimize inanıyoruz.

İklimlendirme ve soğutma sistemlerinde enerji verimliliği, gündemi iklim krizi olan günümüz dünyasında nasıl bir yerde konumlanıyor?

Dünya enerji tüketiminin yakla-

İş yapış süreçlerindeki temel ilkeleriniz neler?

SMEFF'in varoluş ve iş yapış süreçlerinde üç temel ilke var:



şik yüzde 30'undan iklimlendirme ve soğutma cihazları sorumlu. Bu cihazlarda tüketilen elektrik enerjisinin büyük çoğunluğu da fosil kaynaklı yakıtlardan elde ediliyor. İklimlendirme ve soğutma cihazları da tükettikleri enerji nedeniyle karbon salımına neden oluyor. Tüm bunlar göz önüne alındığında ısıtma, havalandırma, iklimlendirme ve soğutma (HVAC-R) cihazı üreticileri, sıfır karbon ve AB Yeşil Mutabakatı kapsamında, "karbon ayak izini azaltan ve enerji verimli tasarımlar" konusunda çözüm arayışı içinde. Verimli ve ekolojik sistemlerin tasarım ve üretimi için başta Avrupa Birliği (AB) olmak üzere uluslararası otoriteler tarafından oldukça zorlayıcı regülasyonlar uygulanmaya başlandı. Bu regülasyonların başında "Yeni enerji etiketleri" ve "F-Gas regülasyonu" geliyor. "Yeni enerji etiketleri" düzenlemesi ile belirli bir kapasite için enerji tüketimi düşük cihazların üretilmesi ve pazara sunulması zorunlu hâle geliyor. "F-Gas regülasyonu" ise Küresel Isınma Potansiyeli (GWP) 150'den yüksek soğutkanlara sahip soğutma ve iklimlendirme cihazlarının pazarda satışını engelliyor. Tüm bunlar, iklimlendirme ve soğutma sektörünün pazar ortamını doğrudan etkiliyor.

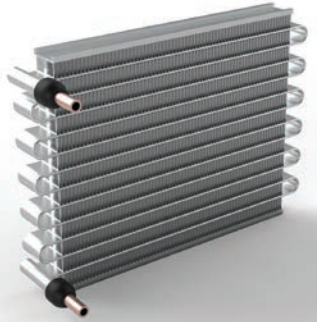
Enerji verimliliği noktasında nasıl bir hizmet sunuyorsunuz?

SMEFF olarak ülkemizde üretimi henüz mevcut olmayan ve patent tescilli dairesel mikrokanal ısı değiştiriciler üretiyoruz. Özellikle odaklandığımız ürünümüz SMEFF Dairesel Mikrokanal ısı değiştiricisidir (SMEFF C-MCHE). SMEFF C-MCHE ile günlük yaşamın ve endüstrinin vazgeçilmez parçası olan HVAC-R cihazlarına daha yüksek performans, daha az enerji tüketimi, daha düşük maliyet ve düşük çevresel etki

avantajlarını kazandırıyoruz. SMEFF ürünlerinin HVAC-R cihazlarında bir bileşen olarak kullanılması, çevre dostu, enerji etkin ve aynı zamanda sürdürülebilir sistemlerin tasarımı ve imalatını mümkün hâle getiriyor. SMEFF C-MCHE, bir soğutma cihazının ısı transfer performansını artırarak, enerji tüketimini yüzde 30'a kadar düşürebiliyor. Bunun karşılığında, sistem verimliliği önemli ölçüde yükseliyor. Yaptığımız bilimsel çalışmalarla önemli bir know-how geliştiriyor ve bu know-how'ı müşterilerimize avantaj sağlayacak şekilde sunuyoruz.

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

Bilindiği üzere elektrikli otomobillere artan bir ilgi var. Elektrikli araçların yaygınlaşmasının KOBİ'lere sunduğu avantajlardan da yararlanarak elektrikli araç termal yönetim sistemleri yatayında ölçeklenmeyi hedefliyoruz. Elektrikli araç batarya paketlerinin soğutulması hâlen üzerinde çalışılması gereken konuların başında geliyor. Batarya paketlerinin soğutulması, elektrikli araçların batarya ömürlerini ve menzillerini önemli ölçüde artırıyor. Diğer yandan, araçlardaki kısıtlı hacim ve ağırlık limitleri, yüksek performanslı, kompakt ve hafif soğutma cihazlarını gerekli kılmaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde SMEFF C-MCHE ile elektrikli otomotiv sektörünün ihtiyaçları hizalanmaktadır. Önümüzdeki süreçte sürdürülebilirlik odağında yeni olarak elektrikli otomobil batarya termal yönetim sistemleri üzerine çalışmaya başlayacağız. Böylece, şirket kültürümüz olan sürdürülebilirlik çalışmalarına katkı sağlamaya devam etmeyi umuyoruz.



BAŞARILAR VE HEDEFLER

SMEFF 2023 yılının ilk aylarında kuruldu. İlk olarak, yurt içi pazardaki büyük ölçekli müşteriler ile görüşmeye başladık. Kabul alması zor olan şirketlerden kabul olarak tasarım doğrulama çalışmalarına başladık. Yeni alanlar, yeni müşteriler oluşturduk ve üretim kaslarımızı güçlendirdik. Biri sürdürülebilirlik ödülü olmak üzere 2023'te üç ödül aldık. 2024'te ise yurt dışına açılmayı hedefliyoruz. Yakın zamanda bir AB projesine dâhil olmak üzere konsorsiyuma katıldık. BM ve TÜBİTAK ortaklığında yürütülen Global Clean Innovation Programme'da finalist olduk. Uluslararası pazarlara giriş için ticari iş birlikleri kurmak üzere önemli adımlar atıyoruz. 2024'ün ikinci yarısında ilk ihracatımızı yapacağımıza inanıyoruz.



İşsizlik Sigortası Kanunu Yayımlandı

Asgari ücret desteği 2024 yılı Ocak-Aralık ayları için aylık 700 TL'ye çıkarıldı. Kısa çalışma ödeneğinden yararlanabilmek için gereken asgari prim ödeme gün sayısı ise 600 günden 450 güne indirildi.

İşsizlik Sigortası Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun, 3 Şubat 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer aldı ve çalışma hayatına yönelik bazı önemli düzenlemeler yapıldı.

Düzenlemeler kapsamında, 2023 yılında en son aylık 499,80 TL olarak uygulanan asgari ücret desteği 2024 yılı Ocak-Aralık ayları için aylık 700 TL'ye çıkarıldı. Kanunun 6'ncı maddesi ile 5510 Sayılı Kanununa eklenen Geçici 101'inci madde uyarınca 4/a kapsamında haklarında uzun vadeli sigorta kolları hükümleri uygulanan sigortalıları çalıştıran işverenlerce;

- a.** 2023 yılının aynı ayına ilişkin verilen aylık prim ve hizmet belgelerinde veya muhtasar ve prim hizmet beyannamelerinde prime esas günlük kazancı 671 Türk lirası (aylık 20.130 TL) ve altında bildirilen sigortalıların toplam prim ödeme gün sayısını geçmemek üzere, 2024 yılında cari aya ilişkin verilen aylık prim ve hizmet belgelerinde veya muhtasar ve prim hizmet beyannamelerinde bildirilen sigortalılara ilişkin toplam prim ödeme gün sayısının,
- b.** 2024 yılı içinde ilk defa bu kanun kapsamına alınan iş

yerlerinden bildirilen sigortalılara ilişkin toplam prim ödeme gün sayısının, 2024 yılı Ocak-Aralık ayları/dönemi için günlük 23,33 Türk lirası (aylık 700 TL) ile çarpımı sonucu bulunacak tutar, bu işverenlerin SGK'ye ödeyecekleri sigorta primlerinden mahsup edilecek ve bu tutar İşsizlik Sigortası Fonundan karşılanacaktır. Ancak (a) bendinde belirtilen prime esas günlük kazanç tutarı, 6356 sayılı Kanun hükümleri uyarınca toplu iş sözleşmesine tabi özel sektör işverenlerine ait işyerleri için 1.341 Türk lirası (40.230 TL) olarak esas alınacaktır.

Düzenlemeler kapsamında, **2023 yılında en son aylık 499,80 TL** olarak uygulanan asgari ücret desteği **2024 yılı Ocak-Aralık ayları için aylık 700 TL'ye** çıkarıldı.

AFET YENİDEN İMAR FONUNUN YAPISI BELİRLENDİ

2 Şubat 2024 tarihli Resmi Gazete'de yer alan Afet Yeniden İmar Fonunun Yapısı ve İşleyişi Hakkında Yönetmelik ile Afet Yeniden İmar Fonunun yapısı, işleyişi ve idaresi ile Afet Yeniden İmar Fonu Yönetim Kurulunun çalışma usul ve esaslarına ilişkin hususları düzenlendi. Hazine ve Maliye Bakanlığına bağlı, tüzel kişiliği haiz Afet Yeniden İmar Fonu doğal afetler nedeniyle genel hayata etkili afet bölgesi ilan edilen alanlarda; imar, altyapı ve üstyapı çalışmaları için gerekli kaynağın sağlanması, yönetilmesi ve ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına aktarılması amacıyla faaliyetlerini yürütecek.

Fonun kaynakları:

- Yurt içi ve yurt dışı kaynaklı her nevi nakdi bağış, yardım, hibe ve kredilerden,
- Bütçeye bu amaçla konulacak ödenekten,
- Fon tarafından kurum ve kuruluşların mevzuatındaki her türlü kısıtlamalardan muaf tutularak yurt içi ve yurt dışı sermaye ve para piyasalarından sağlanan finansman ve kaynaklar ve diğer gelirlerden oluşacak.

Fonun Yönetim Kurulu; Hazine ve Maliye Bakanı Başkanlığında, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı, Tarım ve Orman Bakanı, İçişleri Bakanı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı ile Strateji ve Bütçe Başkanından oluşacak.

Fon Yönetim Kurulunun görevleri şunlar olacak:

- Fona yurt içi ve yurt dışı

kaynaklı yapılan her nevi nakdi bağış, yardım ve hibenin alınmasına karar vermek.

- Fona yurt içi ve yurt dışı kaynaklardan kredi sağlanmasına karar vermek.
- Fon tarafından kurum ve kuruluşların mevzuatındaki her türlü kısıtlamalardan muaf tutularak yurt içi ve yurt dışı sermaye ve para piyasalarından finansman ve kaynak sağlanmasına karar vermek.
- Fondan kaynak aktarımı yapılacak projeleri, aktarılacak kaynak tutarını ve harcama programlarını belirlemek.
- Belirlenen projeler için, harcama programı kapsamında ve gerçekleştirmelere bağlı olarak ödenmek üzere Fondan, ilgili kurum ve kuruluşlara kaynak aktarılmasına onay vermek.
- Fona sağlanacak finansmanın koşullarını ve hedeflerini belirlemek.
- Ödemeler hakkındaki 11'inci madde kapsamında yapılacak ödemeleri belirlemek.
- Mevzuatla verilen diğer görevleri yerine getirmek.

Kısa Çalışma Ödeneği Uygulamasında Değişiklik Yapılması:

Kanunun 1'inci maddesi ile 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanununun ek 2'nci maddesinde yapılan değişiklik;

- Kısa çalışma ödeneğinden yararlanabilmek için gereken asgari prim ödeme gün sayısı 600 günden 450 güne indirilmiştir.
- Kısa çalışma gerekçelerine "genel salgın" durumu eklenmiştir.
- Kısa çalışma ödeneği olarak ödenen süreler, kısa çalışma başlama tarihinden itibaren üç yıl içindeki hizmet akdi fesihlerine istinaden yapılacak işsizlik ödeneği ödemelerine ilişkin hak sahipliği sürelerinden düşüleceği düzenlenmiştir.
- Kısa çalışma ödeneğine ilişkin olarak sigortalının kusurundan kaynaklanan fazla ödemeler yasal faizi ile birlikte sigortalıdan tahsil edilecek, ölen sigortalılara ait fazla ödemeler geri tahsil edilmeyecektir. (İşverenin hatalı bilgi ve belge vermesi nedeniyle yapılan fazla ödemeler, yasal faizi ile birlikte işverenden tahsil edilmektedir.)



Kadın, Genç ve Mesleki Yeterlilik Belgesi Sahibi Olan İşsizlerin İstihdamının Desteklenmesi İçin Verilen Teşvikin Uzatılması:

Kanunun 2'nci maddesi ile 4447 sayılı Kanunun geçici 10'uncu maddesinin 12. fıkrasında yapılan değişiklik uyarınca, ilave istihdamın sağlanması ve özel politika gerektiren kadın, genç ve mesleki yeterlilik belgesi sahibi olan işsizlerin istihdamının desteklenmesi için verilen teşvik süresi 31/12/2025 tarihine kadar uzatılmış ve uygulamanın 31/12/2026 tarihine kadar uzatılabilmesine ilişkin Cumhurbaşkanına yetki verilmiştir.

En Düşük Emeklilik Aylığının 10.000 Türk Lirasına Yükseltilmesi:

Kanunun 5'inci maddesi ile 5510 sayılı Kanununun ek 19'uncu maddesinin birinci fıkrasında yer alan "7.500" ibaresi "10.000" şeklinde değiştirilmiştir. Buna göre, malullük ve yaşlılık sigortasından ödenen aylıklar ve aylıklar ile birlikte her ay itibarıyla yapılan ödemeler toplamı dosya bazında, 5454 sayılı Kanunun 1'inci maddesi uyarınca yapılacak ek ödeme dâhil 10.000 Türk lirasından az olamayacaktır.



Tebliğ kapsamındaki önlem, yürürlük tarihinden itibaren beş yıl sonra yürürlükten kalkacak.

ÇİN'DEN İTHAL EDİLEN BAZI LASTİK ÜRÜNLERİNE DAMPİNG ÖNLEMİ UYGULANACAK

6 Şubat 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ ile Çin menşeli ağır vasıta, zirai araç ve iş makineleri dış lastikleri (kauçuktan yeni dış lastikler) ürünü ithalatına yönelik başlatılan ve Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen nihai gözden geçirme soruşturmasının tamamlanması neticesinde alınan karar yürürlüğe konuldu.

Yürütülen soruşturma sonucunda, Çin menşeli ürünlere yönelik önlemin yürürlükten kalkması durumunda dumpingin ve zararın devam etmesinin veya yeniden meydana gelmesinin muhtemel olduğu saptandı. Bu çerçevede, yürürlükte olan dumpinge karşı önlemin uygulanmaya devam

edilmesine karar verildi.

Tebliğe göre, Çin'den ithal edilen otobüs ve kamyonlarda kullanılanlar (yükleme endeksi 121'i geçenler), tarım ve orman taşıtları ve makinelerinde kullanılan türde olanlar, yapı, madencilik veya sanayi elleçleme taşıtları ve makinelerinde kullanılan türde olanlar ile yalnız ağır vasıta, zirai araç ve iş makineleri dış lastiklerine yüzde 60 oranında dumpinge karşı önlem uygulanacak. Bu önlemler, masraflar, sigorta ve navlun dâhil teslimini kapsayacak.

Tebliğ kapsamındaki önlem, yürürlük tarihinden itibaren beş yıl sonra yürürlükten kalkacak. Bu Tebliğ kapsamındaki önlemin sona erme tarihinden önce bir nihai gözden geçirme soruşturması başlatıldığı takdirde ise önlem, soruşturma sonuçlanıncaya kadar yürürlükte kalmaya devam edecektir.

ALMANYA, İSVEÇ VE RUSYA'DAN BAZI ÜRÜNLERE İTHALATTA DAMPİNG ÖNLEMİ UYGULANACAK

7 Şubat 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğler ile Almanya ve İsveç menşeli sodyum perkarbonatlar ile Rusya menşeli renksiz düz cam ithalatında dumpinge karşı önlem uygulanması kararlaştırıldı.

Buna göre, Almanya ve İsveç menşeli sodyum perkarbonatlar ile Rusya menşeli, "diğerleri" eşya tanımlı renksiz düz cam ithalatına yönelik olarak başlatılan ve İthalat Genel Müdürlüğünce yürütülen nihai gözden geçirme soruşturması tamamlandı. Soruşturma sonucu, mevcut önlemin yürürlükten kalkması durumunda dumpingin ve zararın devam etmesinin veya yeniden meydana gelmesinin muhtemel olduğu saptandı. Bu kapsamda, Almanya menşeli ürüne yönelik CIF bedelinin yüzde 5'i ve 12'si, İsveç menşeli ürüne yönelik de yüzde 12'si oranında dumpinge karşı kesin önlem uygulanması kararlaştırıldı. Rusya menşeli renksiz düz cama yönelik de

GELECEK İÇİN DEĞER

Yaklaşık
200.000 m²
üretim tesisleri

Yıllık
1.5 milyon tonu
aşan üretim kapasitesi

600'ü aşkın çalışan
direkt 2.400 dolaylı
10.000 kişiye etki

6 kıtada 75'ten fazla
ülkeye ihracat

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



Yolcu taşımacılığı acente belgesi için 32.173 TL, yük taşımacılığı acente belgesi için de 236.580 TL ücret ödenmesi öngörülüyor.

türüne göre yüzde 8 ile 10 oranlarında dampinge karşı kesin önlem uygulanacak.

Söz konusu önlemler, yürürlük tarihinden itibaren beş yıl sonra yürürlükten kalkacak. Önlemlerin sona erme tarihinden önce nihai gözden geçirme soruşturması başlatıldığı takdirde uygulama, soruşturma sonuçlanıncaya kadar yürürlükte kalmaya devam edecek. Ek olarak Karayolu Taşıt Araçlarının İthaline İlişkin Tebliğ’de yer alan 87.03 gümrük tarife pozisyonuna (GTP) ait satır düzenlendi ve tanıma “8703.10.11.00.00 GTİP’li arama kurtarma/acil müdahale amaçlı paletli araçlar hariç” ifadesi eklendi.

DEMİR YOLU TAŞIMACILIK FAALİYETLERİNİ DÜZENLEYEN YÖNETMELİK YENİLENDİ

16 Şubat 2024 tarihli Resmi Gazete’de yer alan Demiryolu İşletmeciliği Yetkilendirme Yönetmeliği ile ulusal demiryolu altyapı ağı üzerinde yapılan demiryolu taşımacılık faaliyetlerinin düzen-

lenebilmesi için demiryolu altyapı ve demiryolu tren işletmecileri ile acente, gar veya istasyon işletmecisi faaliyetlerinde bulunanların;

- Hizmet esasları, mesleki saygınlıkları ile mali ve mesleki yeterlik şartlarının belirlenmesi,
- Faaliyet gösterenlerin hakları, yetkileri, yükümlülükleri ile sorumluluklarının belirtilmesi, yetkilendirilmesi ve denetlenmesi ile ilgili usul ve esasları düzenlendi.

Buna göre; tüzel kişilerde; demiryolu altyapı işletmecilerinin DA, yolcu treni işletmecilerinin DB1, yük treni işletmecilerinin DB2, manevra hizmetleri işletmecilerinin DB3, gar veya istasyon işletmecilerinin DC, acente hizmeti verecek gerçek ve tüzel kişilerin de DE yetki belgesi alması zorunlu olacak.

Yetki belgesi talebinde, yük ve/veya yolcu tren işletmecisinin asgari 50 milyon TL, manevra hizmeti işletmecisinin asgari 5 milyon TL sermayeye sahip olması gerekiyor. Belge başına; yolcu ve yük tren işletmecileri ile gar veya istasyon işletmecileri 946.319 TL,

manevra hizmetleri işletmecileri 94.631 TL ödeyecekler. Yolcu taşımacılığı acente belgesi için 32.173 TL, yük taşımacılığı acente belgesi için de 236.580 TL ücret ödenmesi öngörülüyor. Verilen ve yenilenen yetki belgelerinin süresi 5 yıl olarak belirlendi.

Demir yolu tren işletmecileri, bir kaza meydana gelmesi halinde mali yükümlülüklerini yerine getirebilmesi için Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığına ilgili mevzuata uygun sigorta poliçesi, teminat mektubu veya kefalet senedi verecek. Yük taşımacılığı tren işletmecileri, yükün kaybı, hasara uğraması, çalınması ve çalışanlarının yaralanma veya ölümü, yolcu taşımacılığı tren işletmecileri, biniş noktasında varış noktasına kadar kendi kusurundan dolayı meydana gelebilecek bir kaza nedeniyle yolcuların, trende görevli bulunan çalışanların ve üçüncü kişilerin yaralanması ve ölümünden sorumlu olacak.

Belirlenen şartların karşılanmaması halinde bakanlık yetki belgesini askıya alabilecek veya iptal edebilecek. Yönetmelikle ayrıca, mesleki saygınlık, mali ve mesleki yeterlilik, yetki belgelerinin yenilenmesi, değiştirilmesi, devri, yetki belgesi sahiplerinin sorumlulukları ve yükümlülükleri ile idari para cezaları ve nitelikli personel istihdamına ilişkin hükümler de yeniden düzenlendi.

Yetki belgesi sahipleri, bakanlık tarafından her zaman denetlenebilecek. Belirlenen şartların karşılanmaması halinde bakanlık yetki belgesini askıya alabilecek veya iptal edebilecek.

TİSAŞ Yeni Ürünlerini Avrupa'da Sergiliyor

Türkiye'nin ve Dünya'nın önde gelen hafif silah üreticileri arasında yer alan TİSAŞ, geliştirdiği ve profesyonellerin kullanımına sunmayı planladığı üç yeni modeli Avrupa'da ilk kez EnforceTac Fuarı'nda sergiledi.

32 yıllık bilgi birikimi ve sahip olduğu tecrübesiyle sektördeki yeniliklerin öncüsü TİSAŞ, 2024 yılına yönelik çalışmalarını bu kez Almanya'da kullanıcıların beğenisine sunuyor. Konuyla ilgili bilgi veren Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Alemdaroğlu, "Yaptığımız iş birlikleriyle kolluk güçlerinin ihtiyaçlarını yerinde tespit ediyor ve onlara kalıcı çözümler sunmaya çalışıyoruz. Tecrübemizi, teknolojik altyapımızı, imkân ve kabiliyetimizle birleştirip kullanıcılara yenilikçi ürünler sunmaya çalışıyoruz. Bu kapsamda AR-GE merkezimizin geliştirdiği, 9x19 milimetre kategorisinde polimer (hibrit) gövdeli ve çift sıra şarjör beslemeli üç yeni tabanca modelimiz, hem kolluk güçlerine yönelik gerçekleştirilen EnforceTac Fuarı'nda hem de bireysel kullanıcıların katılım sağladığı ve Avrupa'nın en büyüklerinden biri olan IWA Outdoor Classic Fuarı'nda yer aldı. Yeni ürünlerimizin sektörde farkındalık yarattığını ve ABD'de olduğu gibi burada da yoğun bir ilgiyle karşılandığını görmekten çok mutluluk olduk." dedi.

İHRACAT HEDEFLERİMİZ BÜYÜYOR

60'dan fazla ülkeye ihracat yaptıklarını belirten Alemdaroğlu, "Üretim bandımızın yüzde 90'lık kısmı ihracata yönelik. Bu alanda hem kolluk güçlerinin hem de bireysel kullanıcıların ihtiyaçlarına cevap veriyoruz. Tabanca konusunda özellikle profesyonellere yönelik konfigüre edilmiş ürünle-



rimizle hem marka bilinirliğimizi hem de adetsel satış değerlerimizi yukarı taşıyoruz. Bir süre önce devreye aldığımız yeni üretim tesisimizle üretim kapasitemizde ve bölgeye sağladığımız istihdam değerlerimizde artış meydana getirdik. Üzerinde çalıştığımız yeni projeleri yılın ikinci döneminde devreye alarak özellikle tabanca alanında elde ettiğimiz başarıları piyade tüfeğinde de yakalamayı ve ihracat değerlerimizi büyütme-yi amaçlıyoruz." dedi.

KOLLUK GÜÇLERİMİZİN TABANCASI PX-9 GEN.3

Yakın zamanda Milli Savunma Bakanlığı ile tabanca tedariki konusunda anlaşma yaptıklarını belirten Alemdaroğlu, "Sözleşme kapsamında üç yıl boyunca Kara ve Deniz Kuvvetleri Komutanlığının, beş yıl boyunca ise Hava Kuvvetleri Komutanlığının 9x19 milimetre yarı otomatik tabanca ihtiyacını PX-9 Gen.3 modelimiz



Ahmet Alemdaroğlu
Yönetim Kurulu Başkanı

ile karşılayacağız. NATO standartları kapsamında zorlu atış testlerini başarıyla geçen modelimiz, yıllarca iş birliği yaptığımız kolluk güçlerimizin tüm ihtiyaçlarını rahatlıkla karşılayabilecek özelliklere sahip bir ürün. Bunun yanı sıra PX-9 ailesinin yeni üyesi olan PX-9 Carry de özellikle kolluk güçleri tarafından ilgi görüyor. Yüksek şarjör kapasitesi, kompakt boyutu ve ergonomik kabze yapısı sayesinde kısa sürede beğeni toplayan bu modelimiz yakın zamanda çok daha büyük projelere imza atacak." dedi.

PX-9 GEN3

Night Stalker SF



**YENİ
ÜRÜN**



Tisas®

1993

www.tisasarms.com



Elektrik ve Elektronik Sektörünün Hedefi 17,5 Milyar Dolar



2023 yılında 16 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştiren, 2024 yılı için 17,5 milyar dolarlık ihracat hedefleyen elektrik-elektronik sektöründe ihracatın yıldızları, “2023 İhracatın Liderleri Ödül Töreni”nde ödüllendirildi. 2023 yılında gösterdikleri ihracat performanslarına dayalı olarak firmaların ödüllendirildiği organizasyona; Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe ile Elektrik ve Elektronik İhracatçıları Birliği (TET) Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Güven Uçkan katıldı.

Türkiye'nin ulaştığı ihracat seviyesinin, sanayi ve ihracatın yıllar itibarıyla katma değeri artıran ve teknolojik gelişim sağlayan dönüşümünün sonucu olduğunu kaydeden Ticaret Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Ağar, “2023 yılı itibarıyla orta-yüksek ve yüksek teknolojlili ürün ihracatımız 2022 yılına kıyasla yüzde 9,7 artarak 97,2 milyar dolara ulaşmıştır. Orta-yüksek ve yüksek teknolojlili ürün ihracatımızın toplam imalat sanayi ihracatımız içindeki payı ise yüzde 36,9’dan, yüzde 40,3’e yükselmiştir. Bu başarıda elektrik-elektronik sektörümüzün kritik rol oynadığını söylemeliyiz.” dedi.

2023 yılı itibarıyla orta-yüksek ve yüksek teknolojlili ürün ihracatı yüzde 9,7 artan elektrik-elektronik sektörü temsilcileri, “2023 İhracatın Liderleri Ödül Töreni”nde buluştu.

MARKALAŞMA İHRACATI ARTIRIYOR

Türkiye'nin ihracatının geleceğe dönük yüzünün elektrik-elektronik sektörü olduğunu ifade eden Mustafa Gültepe, “Ülkemizde geçen yıl 24 bine yakın firmamız elektrik ve elektronik ürünü ihraç etti. Neredeyse her beş ihracatçı firmamızdan birinin ürünleri arasında elektrik-elektronik bulunuyor. Elbette bu veri ihracatımıza pozitif yansıyor. Küresel ticaretin yaklaşık 2 trilyon dolar daraldığı 2023'te sektörel ihracatımız yüzde 7 artışla 16 milyar doların üzerine çıktı. Bu yıl sektörümüzün 17,5 milyar dolarlık bir ihracat hedefi var. İnanıyorum ki yılı bu hedefin de üzerinde tamamlayacağız. AR-GE ve inovasyonu ürünlerimize ne kadar uygularsak, tasarıma ne kadar önem verirsek, küresel çapta ne kadar marka yaratabilirsek ihracat gelirimiz de o kadar artıyor.” ifadelerini kullandı.

BEŞ YILLIK DESTEK SÜRECİ YETERSİZ KALİYOR

Kaliteli ihracat artışını sağlamak için iki yöntemin öne çıktığının altını çizen Dr. Güven Uçkan, “İhracatın yapısını, yüksek teknoloji ürünlerin lehinde artırmalı ve markalı satış karakteri olan sektörlerde marka bilinirliği üzerine çalışmalıyız. İlk konuda yatırım teşvik mevzuatımızda yapılan düzenlemeler aracılığıyla olumlu sonuçlara orta vadede ulaşacağımıza inanıyoruz. Markalaşma konusunda uygulamakta olduğumuz Turquality programı sayesinde belli başarılar sağlandı. Ancak hâlâ yapılabilecekler var. Temel pazarımız olan Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde markayı var etmek için beş yıl destek yetersiz kalıyor. AB ülkelerinde beş yıllık süre bittiğinde üç yıl aradan sonra aynı ülkeye beş yıl daha destek sağlamak uygun olacak.” dedi.

Cam ve Seramik Sektörü Katma Değerli İhracatla Büyüyor

Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği (ÇCSİB) çatısı altında TurkishGlass markasıyla ihracatını artırmak için faaliyetlerini sürdüren Türkiye cam sektörü, 2020 yılında 1 milyar dolar seviyesinde olan cam ihracatını 2023 yılı sonunda yüzde 52 artışla 1,6 milyar doların üzerine çıkardı. 4 milyon tonun üzerinde üretim ve işleme kapasitesiyle dünyanın üretim üssü hâline gelen sektör, büyüme ivmesini sürdürüyor. 2023 yılında sektörün ihracat birim fiyatını yüzde 8 artırdığını söyleyen Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Tansu Kumru, "Bu yıl en büyük pazarımız olan Avrupa başta olmak üzere ABD, Orta Doğu ve Afrika gibi pazarlarda etkimizi genişlet-

meyi hedefliyoruz. Ayrıca yüksek performanslı ürünlerle hem ihracat miktarımızı hem de birim fiyatımızı artıracacağız. Başarımızı geleceğe taşımak için teknoloji ve ürün geliştirme, karbon ayak izini azaltma, dijitalleşme ve kapasite artırma odaklı yatırımlarımıza aralıksız devam ediyoruz. Sadece üretim üssü olmakla yetinmiyor, müşteri odaklı anlayışla ihracat pazarlarımızın ihtiyaç duyduğu ürünlere çözüm üretme ve AR-GE üssü olmak için de var gücümüzle çalışıyoruz. Dünya konjonktüründe yaşanan gelişmeler, ülkeler arasında rekabette değişen dengeler sektörümüz için yeni kapılar açabiliyor. Sektör olarak ihracat pazarlarındaki tüm fırsatları değerlendirebilecek kapasiteye, deneyime, ürün çeşidine ve hizmet seviyesine sahibiz." dedi.



Dünya konjonktüründe yaşanan gelişmeler, **ülkeler arasında rekabette değişen dengeler, sektörümüz için yeni kapılar açabiliyor.**

Denizlili İhracatçılar "Denizli E-İhracat Zirvesi"nde Buluştu

Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda, Türkiye İhracatçılar Meclisi E-İhracat Sekreteryası iş birliği ve Denizlili İhracatçılar Birliği (DENİB) organizasyonunda gerçekleştirilen Denizlili E-İhracat Zirvesi ile DENİB, son bir buçuk yılda e-ihracat ve desteklerine yönelik üç farklı program düzenlemiş oldu. 150'nin üzerinde katılımcıyla gerçekleşen zirvenin açılış konuşmasını yapan DENİB Başkan Yardımcısı İbrahim Uzunoglu şunları söyledi: "E-ticarete yönelik olarak düzenlediğimiz etkinliklere firmalarımızın ilgisi oldukça yüksek. Çünkü günümüz dünyası tüm firmaların yeni stratejiler oluşturmasını gerektiriyor. 2019 yılında 136 milyar TL olan e-ticaret hacmi, 2022 yılında 800,7 milyar TL'ye, 2023 yılının

ilk altı ayında ise 652,7 milyar TL'ye ulaşmış durumda. Tüketici alışkanlıklarının net bir şekilde değiştiğini görüyoruz. Geleneksel yöntemlerle gerçekleştirdiğimiz ihracattaki hedef kitlemiz artık dijitalde. Günlük ortalama telefonda geçirilen süreyi de hesaba kattığımızda, işletmelerin dijitalleşme süreçlerine uyum süreçlerinin ivedileşmesi gerektiğini gözlemliyoruz. 2022 yılında yürürlüğe giren 5986 sayılı karar kapsamında e-ihracata yönelik uygulanan devlet desteklerinin 2023 yılı için açıklanan altı aylık e-ticaret hacmine şimdiden yansıdığını görüyoruz. E-ihracat desteklerinin firmalarımızca daha etkin bir şekilde kullanılmasıyla rakamlara olumlu şekilde yansıtacağına inanıyorum." dedi.



"Geleneksel yöntemlerle gerçekleştirdiğimiz ihracattaki hedef kitlemiz artık dijitalde."

Doğu Karadenizli Gıda İhracatçıları Dubai'den Mutlu Döndü

Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği (DKİB), gıda sektöründe faaliyet gösteren ihracatçı üyelerinden gelen yoğun başvuruları dikkate alarak bölge ihracatçıları için potansiyel pazar niteliğindeki Birleşik Arap Emirlikleri'ne yönelik Gıda Sektörel Ticaret Heyeti gerçekleştirdi. DKİB Başkan Yardımcısı Ahmet Hamdi Gürdoğan'ın liderlik ettiği heyet 19-22 Şubat tarihlerinde Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ile hayata geçirildi. 19 firmadan 29 temsilcinin katıldığı heyet programının ilk gününde, Dubai Ticaret ve Sanayi Odası tarafından organize edilen VIP kahvaltı etkinliğine iştirak eden heyet, ardından dünyanın en prestijli gıda fuarlarından olan Gulfood fuarını ziyaret ederek gıda sektöründeki son trendler

DKİB Başkan Yardımcısı Ahmet Hamdi Gürdoğan'ın liderlik ettiği heyet, **19-22 Şubat tarihlerinde Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ile hayata geçirildi.** Heyete 19 firmadan 29 temsilci katıldı.

ve gelişmeleri yerinde gözlemledi. Dubai Başkonsolosu Onur Şaylan'ı da makamında ziyaret eden heyet, hem Dubai pazarına ilişkin bilgi aldı hem de Dubai'ye yapılan ihracatta yaşanan sıkıntıları aktardı. Heyetin ikinci gününde ise Dubai'de faaliyet gösteren ithalatçılarla bir araya gelindi. İkili iş görüşmelerine 55 firmadan 95 temsilci katılırken iki ülke firmaları arasında 100'ün üzerinde iş görüşmesi gerçekleştirildi.



Ege Bölgesi'nde İhracatın İthalatı Karşılama Oranı Yüzde 203'e Ulaştı

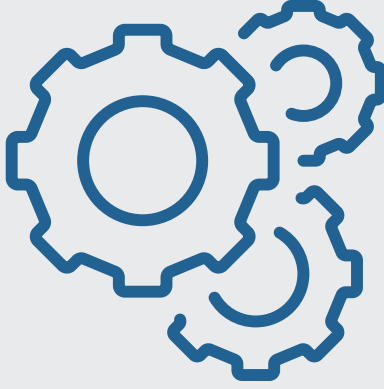
Ege Bölgesi, 2023 yılında Ticaret Bakanlığı tarafından açıklanan faaliyet illeri ihracat istatistiklerine göre 42,6 milyar dolarlık ihracata imza atarken ithalatı, yüzde 2'lik düşüşle 20,9 milyar dolarda kaldı. Ege Bölgesi'nde ihracatın ithalatı karşılama oranı ise yüzde 203 olarak gerçekleşti. İstatistiklere göre bölgenin 2024 Ocak ayı ihracatı yüzde 2'lik artışla 3,2 milyar dolardan 3,3 milyar dolara ulaştı. Dünya ekonomilerinde yaşanan resesyon ile Türkiye ekonomisindeki yüksek enflasyon ve düşük kur sarmalının yaşandığı 2023 yılında, Ege Bölgesi'nden yapılan 42,6 milyar dolarlık ihracatı büyük başarı olarak tanımlayan Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, ihracat için

uygun bir iklim olması hâlinde Ege Bölgesi'nin ihracatının çok rahatlıkla 50 milyar doları aşabileceğini dile getirdi.

Ege Bölgesi'nin ihracatına projeleriyle yön verdiklerinin altını çizen Eskinazi, "2024 yılında sektörel TURQUALITY Projeleri, UR-GE projeleri, fuarlar, sektörel ticaret ve alım heyetleriyle ihracatçılarımızı daha fazla ithalatçıyla buluşturmayı hedefliyoruz. Sürdürülebilirlik, inovasyon, tasarım, AR-GE, mesleki eğitim yoğunlaşacağımız diğer başlıklar olacak. Türkiye, Orta Vadeli Program'da 2026 yılı sonunda 302,2 milyar dolar ihracat hedefliyor. Ege Bölgesi olarak bu hedefe 52 milyar dolarlık katkı sağlamayı hedefliyoruz." şeklinde konuştu.

"2024'te sürdürülebilirlik, **inovasyon, tasarım, AR-GE ve mesleki eğitim** konularına yoğunlaşacağız."





Demir ve Demir Dışı Metallerde Yeni Yılda Birim Fiyatlar Arttı

Yeni yılın ilk ayında küresel pazarlardaki durgun talebe, fiyat baskılarına ve jeopolitik sıkıntıların yarattığı talep ve tedarik sapmalarına rağmen TR-METALENDEKS yeni yıla olumlu başladı. Ocak ayında olumsuz ihracat

iklimine karşın miktar ve değer endekslerinde çok sınırlı düşüşler yaşanırken ihracat birim fiyatları yükseldi. Metal sanayi ihracat miktar endeksinin yeni yıla çok sınırlı bir düşüş ile başladığının belirtildiği raporda, endeks 2023 Aralık ayında 121,17 puan iken 2024 Ocak ayında 119,05 puan olarak gerçekleşti. İhracat değer endeksi ise ocak ayında yine sınırlı düşüşle 141,95 puandan 139,77 puana geriledi.

Aralık ayında 4,38 dolar/kilogram olan ihracat birim fiyatları, 2024 Ocak ayında 4,39 dolar/kilogram olarak gerçekleşti. Metal fiyatlarındaki zayıf görünüme ve talepteki düşüşe rağmen ihracat birim fiyatları artış yaşadı. Demir ve demir dışı metaller sektörünün ocak ayında 959,2 milyon dolar ihracat gerçekleştirerek genel ihracattan yüzde 5,5 oranında pay aldığını ifade eden Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkan Vekili ve İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Tecdelioğlu, "TR-METALENDEKS çalışması, sektörler için çok ciddi fayda sağladı. Tavsiye niteliğindeki değerlendirmelerimiz ve geçmişteki durumları sektörlerin gelecek planlarına destek oluyor." dedi.

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğinin (İDDMİB), 2023 yılında hayata geçirdiği "Türkiye Metal Sanayi İhracat Endeksi"nin ocak ayı sonuçları açıklandı.

Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri 2024'te 8 Milyar Doları Aşmayı Hedefliyor

Geçen yıl yaşanan deprem felaketi, komşu ülkelerde gerçekleşen gerilimler ve global ekonomideki dalgalanmalara karşın 7,98 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörü, 2024 yılına 602 milyon dolarlık ihracat ile başladı. Mobilya, kâğıt

ve orman ürünleri sektörünün yılın ilk ayında en çok ihracat gerçekleştirdiği ülkeler arasında ilk sırada 89,4 milyon dolar ile Irak bulunurken ikinci sırada 29,6 milyon dolar ile Amerika Birleşik Devletleri (ABD) yer aldı. Üçüncü sıradaki Birleşik Krallık'a yapılan ihracat 28,8 milyon dolar olurken dördüncü sıradaki Almanya'ya 26,3 milyon dolar değerinde mobilya, kâğıt ve orman ürünleri ihracatı yapıldı.

Jeopolitik risklere karşı her zaman tetikte olunması gereken bir coğrafyada bulduklarının altını çizen İstanbul Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erkan Özkan, "Özellikle pandemi döneminden bu yana tüm dünyanın krizlerle karşı karşıya kaldığı bir süreç yaşıyoruz. Sektörümüzün tüm paydaşlarının, sağduyulu tavrı ve geleceğe dönük hedeflerinin büyük çoğunluğunu gerçekleştirmedeki azmini ihracat rakamlarıyla kanıtlamış oluyoruz. Geçtiğimiz yıl 8 milyar dolar sınırında olan ihracatımızı bu yıl daha da yukarılara taşımak adına globaldeki fırsatlar ve uluslararası fuarları iyi değerlendirmemiz gerekiyor. Bunun yanında ülke ziyaretleriyle yeni pazar yerlerinde de yer alarak mobilya, kâğıt ve orman ürünleri ihracat hacimimizi yukarı taşıyıp Türkiye ekonomisine olan katkımızı sunmayı sürdüreceğiz." dedi.

Sektörümüzün tüm paydaşlarının, sağduyulu tavrı ve geleceğe dönük hedeflerinin büyük çoğunluğunu gerçekleştirmedeki azmini ihracat rakamlarıyla kanıtlamış oluyoruz.





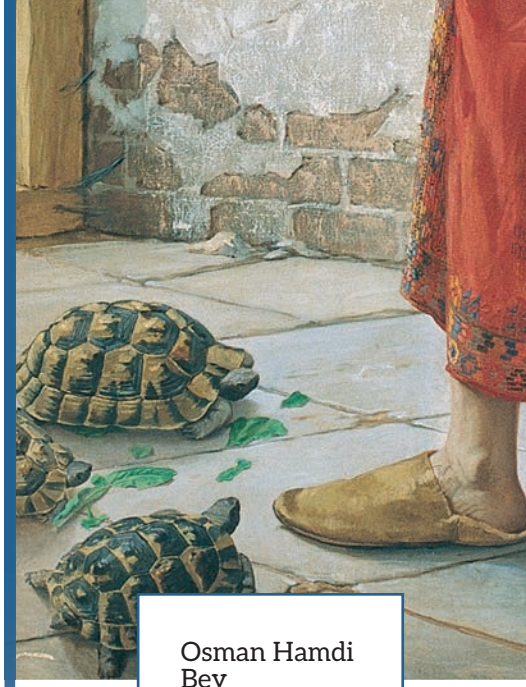
Renzo Piano: Yerin Ruhu Sergi

Yer:
İstanbul Modern

Saat:
10:00-18:00

İlham Dolu Bir Yolculuk

İstanbul'un kent hafızasında önemli bir rol üstlenen İstanbul Modern, yeni sergisi "Renzo Piano: Yerin Ruhu" nun kapılarını açtı. Sergi başlığı, tasarladığı yapıların çevrelerinde yer alan somut unsurları fiziki olmayan değerler ile bütünleştirme vizyonuyla hareket eden Renzo Piano'nun mimari anlayışına atıfta bulunuyor. Sergi ise Piano'nun Boğaziçi ve İstanbul'a özgü ışık ve atmosferden esinlenerek tasarladığı yeni müze binasının tasarım süreci ve yapı bileşenleri ayrıntılarıyla ele alıyor.



Osman Hamdi Bey Sergi

Yer:
Pera Müzesi

Saat:
10:00-19:00

Bir Osmanlı Aydınının Dünyası

Tanzimat Dönemi'nin yetiştirdiği bir Osmanlı aydını olan Osman Hamdi Bey'in ardında bıraktığı miras, ölümünden 100 yıl sonra bile sanatçıların, bilim insanlarının eserlerinde, kurumlarımızda, müzeciliğimizde yaşamaya devam ediyor. Pera Müzesi'ndeki sergi, Osman Hamdi Bey'in tutkunu olduğu resim sanatıyla ilişkisinin farklı yönlerini sergileyen örnekler sunuyor. Ziyaretçiler ayrıca sanal gerçeklik deneyimi ile sanatçının tarihsel veriler doğrultusunda kurgulanmış çalışma ortamını ziyaret etme imkânı da buluyor.



Aklımızda Bulunsun-İş İnsanları İçin Denemeler Bülent Eczacıbaşı

Sayfa Sayısı:
264

İlk Baskı Yılı:
2022

Yayınevi:
Yapı Kredi Yayınları

İş Dünyasının Pusulası

Yarım yüzyıla yakın bir çalışma, okuma ve düşünme serüveninden sıra dışı saptamalar, anlamlı sorular, kıskırtıcı görüşler... İş yaşamının ana meselelerine hem dünya hem de Türkiye perspektifinden kapsamlı bir bakış... "Aklımızda Bulunsun", kişisel anekdotlarla renklendirilmiş, 40 kısa denemeden oluşan bir pusula. İş dünyası meselelerini, can alıcı noktalarına değinerek, keyifli bir sohbet üslubuyla tartışan Bülent Eczacıbaşı, konuları hem küresel hem de yerel boyutlarıyla ele alıyor.



**Politika Analizi:
Etkili Sorun
Çözmenin Sekiz
Aşamalı Yolu**
Eugene Bardach,
Eric Patasnick

Sayfa Sayısı:
191

İlk Baskı Yılı:
2022

Yayınevi:
Albaraka Kültür

35 Yıllık Dersin Notları

Temelleri, Eugene Bardach'ın California Üniversitesi Berkeley'de 35 yıl boyunca verdiği politika analizi seminerlerinde atılan bu kitap; zorlayıcı entelektüel, siyasi ve mantıksal baskılar altındaki okuyucunun endişesini gidermesine yardım etmeyi amaçlıyor. Gerçek raporlardan yapılan alıntılarla, politika alternatiflerinin istenmeyen sonuçlarını öngörmek için tavsiyelerde bulunuyor. Kitap, sadece politika analistleri ve öğrenciler için değil, dünyaya bir politika uygulayıcısının gözünden bakmaya çalışan herkes için pratik bir rehber niteliğinde.



**Bana İyi Bir
Finansçı Bulun**
S. Can Karaşıklı

Sayfa Sayısı:
168

İlk Baskı Yılı:
2022

Yayınevi:
Remzi Kitabevi

Yöneticilere Işık Olacak Bilgiler

"Bana İyi Bir Finansçı Bulun", iş hayatında sıkça duyulan "bana iyi bir finansçı bulun" talebi üzerine kurgulanmış bir kitap. Aynı zamanda şirketlere danışmanlık da yapan Can Karaşıklı kitapta, şirketlerin aradıkları finansçının nasıl biri olması ve onun kuracağı finansal yönetim sisteminin nasıl işleme gerektiğini akıcı bir üslupla anlatıyor. Karaşıklı'nın şirketlerde gözlemlediği ve birebir yaşadığı olaylardan yola çıkarak kaleme aldığı kitap, yöneticilere ışık olacak nitelikte bilgiler içeriyor.



**Çanakkale
Zaferi Konseri**
Konser

Şef:
Hasan Niyazi Tura

Solistler:
Sonat Sözer (Flüt),
Serkan Bodur (Tenor)

Destanın Duygulu Melodisi

Türkiye'nin kaderini umutsuzluktan umuda taşıyan Çanakkale Zaferi, tarihsel anlam bütünlüğü içinde duygulu bir müzik programına dönüşüyor. Fransız besteci Hector Berlioz'un, Truva'lılar Operası'nın uvertürü ile başlayan program, François Devienne'in Flüt Konçertosu, Yalçın Tura'nın hüznünlü eseri Adagio ve Çanakkale Savaşları Gazisi Mustafa Niyazi Tura'nın türküsü üzerine bestelenen "Şehidin Türküsü" ile devam ediyor. Etkinlik, 15 Mart'ta AKM'de dinleyicilerle buluşacak.

İhracat Rakamları (ÖTS)

2024 Yılı Şubat Ayı İhracatı
21,1 Milyar Dolar Oldu.

2023 Yılına Göre 2024
Şubat Ayı İhracatı %13,6 Arttı.

2023 Yılına Göre 2024 Şubat
Ayı İthalatı %8,5 Azaldı.

2024 Yılı Şubat Ayında
20 Sektör İhracatını Artırdı.

Almanya	1,532 Milyar Dolar
ABD	1,101 Milyar Dolar
İtalya	1,080 Milyar Dolar
Birleşik Krallık	1,002 Milyar Dolar
Irak	872 Milyon Dolar
Fransa	762,1 Milyon Dolar
İspanya	703,1 Milyon Dolar
Romanya	606,3 Milyon Dolar
Rusya Federasyonu	603,8 Milyon Dolar
Hollanda	602,3 Milyon Dolar



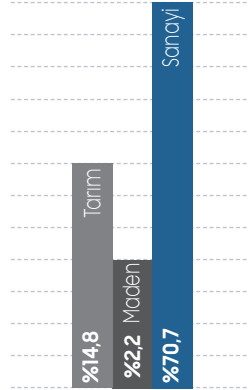
En Fazla İhracat Yapılan 10 Ülke

2024 yılı şubat ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,532 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,101 milyar dolarla ABD ve 1,080 milyar dolarla İtalya izledi.

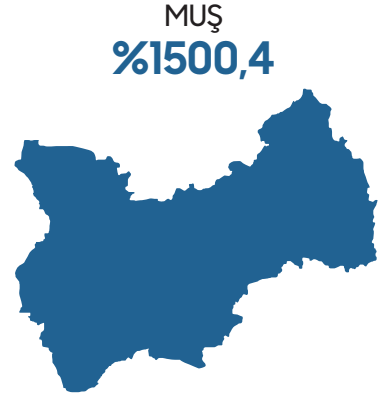
Alt Üretim Gruplarının 2024 Yılı Şubat Ayında İhracattan Aldığı Pay

%80,6 341,2 Milyar Dolar	Sanayi Mam.
%14,1 80,2 Milyar Dolar	Kimyevi Mad. ve Mam.
%11,6 66,4 Milyar Dolar	Bitkisel Ürünler
%6,5 37,4 Milyar Dolar	Tarım Dayalı İşlenmiş Ürünler
%3,5 20,1 Milyar Dolar	Ağaç ve Orman Ürünleri
%2,4 13,9 Milyar Dolar	Madencilik Ürünleri
%1,6 9,6 Milyon Dolar	Hayvansal Ürünler

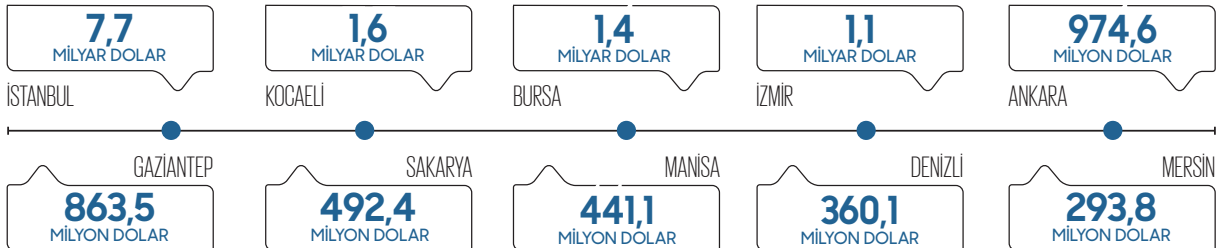
Ana Üretim Gruplarının 2024 Yılı Şubat Ayında İhracattan Aldığı Pay



2024 Yılı Şubat Ayında İl Bazında En Dikkat Çeken İhracat Artışı



İllere Göre 2024 Yılı Şubat Ayı İhracat Dağılımı



Sektörel Bazda İhracat Rakamları -1,000 \$

SEKTÖRLER	1 - 29 ŞUBAT				1 OCAK - 29 ŞUBAT			
	2023	2024	Değişim ('24/'23)	Pay (24) (%)	2023	2024	Değişim ('24/'23)	Pay (24) (%)
I. TARIM	2.543.515	3.124.514	22,8	14,8	5.402.483	6.243.578	15,6	15,2
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1.725.098	2.158.334	25,1	10,2	3.689.976	4.318.568	17,0	10,5
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	822.133	1.051.912	27,9	5,0	1.803.811	2.083.226	15,5	5,1
Yaş Meyve ve Sebze	307.939	319.573	3,8	1,5	632.116	686.448	8,6	1,7
Meyve Sebze Mamulleri	170.702	234.780	37,5	1,1	341.144	467.551	37,1	1,1
Kuru Meyve ve Mamulleri	106.464	178.071	67,3	0,8	233.958	338.918	44,9	0,8
Fındık ve Mamulleri	155.574	197.245	26,8	0,9	297.529	403.793	35,7	1,0
Zeytin ve Zeytinyağı	81.394	82.905	1,9	0,4	200.498	166.367	-17,0	0,4
Tütün	64.822	76.360	17,8	0,4	150.908	140.787	-6,7	0,3
Süs Bitkileri ve Mamulleri	16.069	17.489	8,8	0,1	30.011	31.478	4,9	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	242.539	312.123	28,7	1,5	513.488	668.663	30,2	1,6
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	242.539	312.123	28,7	1,5	513.488	668.663	30,2	1,6
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	575.878	654.057	13,6	3,1	1.199.019	1.256.348	4,8	3,1
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	575.878	654.057	13,6	3,1	1.199.019	1.256.348	4,8	3,1
II. SANAYİ	13.457.120	14.908.699	10,8	70,7	27.065.413	28.530.982	5,4	69,5
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1.017.517	1.216.647	19,6	5,8	2.220.161	2.361.423	6,4	5,7
Tekstil ve Hammaddeleri	714.627	813.043	13,8	3,9	1.530.441	1.598.177	4,4	3,9
Deri ve Deri Mamulleri	171.497	143.195	-16,5	0,7	349.227	263.679	-24,5	0,6
Halı	131.393	260.408	98,2	1,2	340.492	499.568	46,7	1,2
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	2.263.014	2.607.304	15,2	12,4	4.563.531	4.964.336	8,8	12,1
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2.263.014	2.607.304	15,2	12,4	4.563.531	4.964.336	8,8	12,1
C. SANAYİ MAMULLERİ	10.176.589	11.084.748	8,9	52,6	20.281.721	21.205.223	4,6	51,6
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	1.576.668	1.503.506	-4,6	7,1	3.200.395	2.924.194	-8,6	7,1
Otomotiv Endüstrisi	2.610.330	3.130.418	19,9	14,8	5.322.158	5.908.634	11,0	14,4
Gemi, Yat ve Hizmetleri	48.988	141.290	188,4	0,7	69.499	308.584	344,0	0,8
Elektrik ve Elektronik	1.303.144	1.290.457	-1,0	6,1	2.476.516	2.500.058	1,0	6,1
Makine ve Aksamları	847.877	911.768	7,5	4,3	1.689.061	1.735.929	2,8	4,2
Demir ve Demir Dışı Metaller	1.000.934	985.390	-1,6	4,7	2.050.963	1.925.161	-6,1	4,7
Çelik	1.056.071	1.386.038	31,2	6,6	2.161.764	2.503.141	15,8	6,1
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	354.126	353.006	-0,3	1,7	714.577	678.239	-5,1	1,7
Mücevher	525.446	481.943	-8,3	2,3	939.674	941.013	0,1	2,3
Savunma ve Havaçılık Sanayii	287.111	302.539	5,4	1,4	565.996	632.783	11,8	1,5
İklimlendirme Sanayii	565.895	598.394	5,7	2,8	1.091.118	1.147.487	5,2	2,8
III. MADENCİLİK	397.255	453.397	14,1	2,2	838.563	899.096	7,2	2,2
Madencilik Ürünleri	397.255	453.397	14,1	2,2	838.563	899.096	7,2	2,2
TOPLAM (TİM*)	16.397.890	18.486.610	12,7	87,7	33.306.459	35.673.656	7,1	86,8
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	2.161.346	2.598.967	20,2	12,3	4.564.300	5.403.344	18,4	13,2
GENEL İHRACAT TOPLAMI	18.559.237	21.085.576	13,6	100,0	37.870.758	41.077.000	8,5	100,0

 <p>Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Limonluk Mah. Vali Hüseyin Aksoy Cad. No: 4 Yenisehir/Mersin Tel: 0 324 325 37 37 Faks: 0 324 325 41 42 E-Posta: akib@akib.org.tr Web Adresi: www.akib.org.tr Genel Sekreter: Mehmet Ali Erkan Genel Sekreter Yrd.: Canan Aktan Sarı Genel Sekreter Yrd.: Osman Erşahan Genel Sekreter Yrd.: H. Okan Şenel</p>	 <p>Hizmet İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 A Blok Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 01 00 Faks: 0 212 454 01 01 E-Posta: info@hib.org.tr Web Adresi: www.hib.org.tr Genel Sekreter: Fatih Özer Genel Sekreter Yrd.: Abdullah Keskin Genel Sekreter Yrd.: Üzeyir Işık</p>
 <p>Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Aspendos Bulvarı No: 221 07200/Antalya Tel: 0 242 311 80 00 Faks: 0 242 311 79 00 E-Posta: baib@baib.gov.tr Web Adresi: www.baib.gov.tr Genel Sekreter: Ümit Sezer</p>	 <p>İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 C Blok, Bahçelievler / İSTANBUL Tel: 0 212 454 05 00 Faks: 0 212 454 05 01-02 E-Posta: iib@iib.org.tr Web Adresi: www.iib.org.tr Genel Sekreter: Doğuş Tozanlı Genel Sekreter Yrd.: İsmail Bozdemir Genel Sekreter Yrd.: Kutay Oktay Genel Sekreter Yrd.: Volkan Kekevi</p>
 <p>Denizli İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Akhan Mah. 246 Sok. No: 8 Pamukkale/Denizli Tel: 0 258 274 66 88 Faks: 0 258 274 72 22 - 62 E-Posta: denib@denib.org.tr Web Adresi: www.denib.org.tr Genel Sekreter: Uğur Dayıoğlu Genel Sekreter Yrd.: Yusuf Fidangenç</p>	 <p>İstanbul Maden ve Metal İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Dış Ticaret Kompleksi Yenibosna Merkez Mah. Sanayi Cad. No: 3 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 Bilal Bedir

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

TEHLİKELİ MADDELER EMİN ELLERDE! ADR'li Alüminyum Tanker Treyler



 **KOLUMAN**
OTOMOTİV ENDÜSTRİ A.Ş.



İHRACATTA TM LOJİSTİK SREÇLERİNİZİ WOP İLE YNETMEK ÇOK KOLAY!

WeLD Online Platform; hızlı tekliflerle zamandan tasarruf sağlarken, anlık bildirimlerle lojistik srecinizi kolaylaştırıyor.



Sea



Air



Road



WOP
weld online platform

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

WELD
INTERNATIONAL TRANSPORT