



**Ticaretin Kuzeydeki
Cazibe Merkezi:
Kanada**

**Halı Sektörü
İhracatını İlmek İlmek
Artırıyor**

**Nükleer Enerji
Geleceğin Güç Kaynağı
Olabilir Mi?**

70 Yıldır değer katıyoruz

1954'ten beri 120'den fazla ülkede inşa ettiğimiz 1000'den fazla anahtar teslim proje ile dünya liderleri arasında yer alıyoruz. 70 yıllık deneyimimiz, güvenilir markamız, güçlü finansal yapımız ile mükemmeliyetçiliğimizden ödün vermeden sektörümüze, dünyamıza ve ülkemize 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.



TAHİL PROSES
TEKNOLOJİLERİ



YEM PROSES
TEKNOLOJİLERİ



MAKARNA PROSES
TEKNOLOJİLERİ



Alapala

İÇİNDEKİLER

10

İHRACATTA NİSAN RÜZGÂRI

Türkiye, nisan ayını 19,3 milyar dolarlık ihracatla tamamladı. Ocak-Nisan döneminde ise toplamda 82,9 milyar dolarlık ihracata imza atıldı.

24

KÜRESEL TİCARET İÇİN YENİ TAHMİNLER

Can Fuat Gürlelel: Güncellenen öngörüler çerçevesinde 2024 yılında ana ihracat pazarlarımızda büyüme yavaş kalacakken faiz indirimlerinin gecikmesi ihracatımızı daha sınırlandırabilir.

26

TÜRK DİZİLERİ İHRACATTA ZİRVEYE YÜRÜYOR

Orta Doğu'dan Latin Amerika'ya, Afrika'dan Rusya'ya çok geniş bir pazara hitap eden Türk dizilerinin ihracatı, 15 yılda 60 kat arttı.

50

TİCARETİN KUZEYDEKİ CAZİBE MERKEZİ

Serbest pazar merkezli ekonomik sistemiyle yatırımcıların radarındaki Kanada, dünyanın dokuzuncu büyük ekonomisi olarak yola devam ediyor.

56

RÖPORTAJ: MELİSA TOKGÖZ MUTLU

İstanbul Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Melisa Tokgöz Mutlu ile kadınların ekonomik kalkınmaya katkısını ve TIM WINGS Projesi'ni konuştuk.

60

EKONOMİK BELİRSİZLİK İHRACATÇIYI ZORLUYOR

IMF büyüme tahminlerini yukarı yönlü revize etse de faiz artışı ve finansmana erişimdeki sıkıntılar, ihracatçıyı olumsuz etkilemeye devam ediyor.

66

HALI SEKTÖRÜ İHRACATINI İLMEK İLMEK ARTIRIYOR

2023 yılında 2,8 milyar dolarlık ihracata imza atan halı ve kilim sektörünün, 2030 yılına kadar sektörel büyüklüğünü iki katın üzerine çıkarması öngörülmüyor.

72

TÜRKİYE, HAVACILIKTA OYUN KURUCU OLMA YOLUNDA

İhracatını günbegün artıran Türk Savunma ve Havacılık Sanayisi, son olarak faaliyete alınan milli muharip uçağı KAAN ile irtifa yükseltmeye başladı.

44



Enerjideki güçlerini artırmak ve Rusya'ya bağımlılıklarını azaltmak isteyen ülkelere nükleere ciddi bir dönüş başladı.

78



HİB Eğlence ve Kültür Hizmetleri Komitesi Başkanı ve Medyapım Group Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Aksoy: "Hikâye anlatırken Türkiye'de başarılı olmaktan başka hiçbir şey düşünmüyoruz. Çünkü Türkiye, çok acayip bir laboratuvar."

.....



TİMREPORT

TİM ADINA SAHİBİ
GENEL SEKRETER
Bilal BEDİR

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

ART DİREKTÖR
Serpil YENİHAYAT

GRAFİK TASARIM
Hira DOLGUN

EDİTÖR
Gizem İRİS

REKLAM MÜDÜRÜ
İlknur ULUSOY
ilknur@viyamedya.com

REKLAM SORUMLUSU
Neşe AKSEL

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



/viyamedya

Baskı Özlem Matbaa



Türkiye İhracatla Yükseliyor

MUSTAFA GÜLTEPE

TİM Başkanı



İhracatı Bütüncül Bir Anlayışla Ele Almalıyız

Nisan ayı ihracatımız bir önceki yılın aynı ayına paralel bir performans sergiledi. İlk dört ayda, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 2,7 artıda olsak da alt kırımlar, zor bir dönemden geçtiğimizi net bir şekilde ortaya koyuyor. Özellikle emek yoğun sektörlerimiz rekabet gücünü büyük ölçüde kaybetti. Kurdaki artış, girdi maliyetlerindeki artışın çok altında seyrederken euro/dolar paritesi de ihracatçının aleyhine işlemeye başladı. Hedeflerimizi tutturabilmemiz için her sektörün ortalama en az yüzde 5-10 seviyesinde büyümesi gerekiyor. Oysa bazı sektörlerde büyümek bir yana kan kaybı hızlanarak sürüyor. Değer bazında en çok daralan sektörlerimiz hazır giyim, mücevher ve demir-demir dışı metaller oldu.

Birçok sektörde kâr marjları düştü. Hatta müşteriye kaçırmamak için zararına çalışmayı göze alan firmalarımız var. İhracatçılar olarak bizim bisikletçi misali ayakta kalabilmemiz için durmamamız gerekiyor. Durmak bir yana küresel ticaretin içinde bulunduğu çifte dönüşümü ihracatımız için fırsata dönüştürecek hamlelere odaklanmalıyız.

Kurun rekabetçiliğimizi zayıflatmasının yanı sıra uygun koşullarda finansmana erişim de ihracatçılarımız için öncelikli başlıklardan birini oluşturuyor. Nisan ayında İGE'nin 'İhracatın Finansmanı Buluşmaları' etkinliğine ihracatçılarımızın gösterdiği yoğun ilgi, finansmana erişimin ne kadar önemli bir sorun olduğunu bir kez daha bize gösterdi.

Finansman sorununun çözümü için geçen yıl ihracat ailemize kazandırdığımız Ticaret Bankası'nı yeniden yapılandırmak üzere çalışmalara devam ediyoruz. Bankamız yıl sonuna doğru ihracatçılarımıza kredi vermeye başlayacak. Yeşil dönüşümün finansmanında kullanılacak bir destek paketi için de bankalarımızla görüşmelerimiz devam ediyor.

İhracatımızın daralması aynı zamanda istihdamda da kayıplara yol açıyor. Hem üretimimizin hem istihdamımızın hem de ihracatımızın daralmaması için yeni pazar arayışına devam ediyoruz. Dört ayda 36 ülkeye, 51 ticaret ve 6 alım heyeti düzenledik. Birliklerimizle 123 fuara katıldık. Ne var ki bizim gayretimiz, çabamız bir yere kadar etki ediyor. Küresel rekabet yarışından tamamen kopmamak için acil desteğe ihtiyacımız var. Biz artık daha çok üretmenin yanı sıra katma değer yaratmayı, yüksek teknolojinin imkânlarını kullanmayı, markalaşmayı ve inovatif fikirleri tartışmayı istiyoruz. Bunu da devletimizin yeni destek ve politikalarının hızla devreye alınmasıyla başarabiliriz.

Biz Cumhuriyetimizin ikinci 100 yılına ihracatta Türkiye'yi ilk 10 ülke arasına çıkarma vizyonu ve hedefi ile başladık. Koşullar 100 yıl öncesinden çok daha zor değil. İhracatı bütüncül bir anlayışla ele alabilirsek hedefe ulaşabileceğimizden hiçbir kuşku duymuyorum. Bu vesileyle 19 Mayıs Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramımızı kutluyor, Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve yol arkadaşlarını rahmetle anıyorum.

DÜNYA TURU



ÇİN

ÇİN'E YATIRIMLAR İLK ÇEYREKTE YÜZDE 20,7 ARTTI

Çin Ticaret Bakanlığı yaptığı açıklamada, Çin'de yeni kurulan yabancı yatırımlı firma sayısının 2024 yılının ilk çeyreğinde yıllık yüzde 20,7 artışla 12 bine ulaştığını duyurdu. Doğrudan yabancı yatırımın (DYY) yapısı açısından bakıldığında ülkenin yüksek teknolojlili imalat sektörü, ilk çeyrekte doğrudan yabancı yatırım girişinin yüzde 12,5'ini çekti ve geçen yılın aynı dönemine göre 2,2 puan artış gösterdi. Çin Ticaret Bakan Yardımcısı Guo Tingting, Pekin'de düzenlediği basın toplantısında, ilk çeyrekte Çin'deki gerçek doğrudan yabancı yatırımın 301,67 milyar yuan (yaklaşık 42,46 milyar ABD doları) seviyesinde olduğunu ve bunun oldukça yüksek bir seviyede kaldığını açıkladı.



AVRUPA BİRLİĞİ

AVRUPA BİRLİĞİ İNOVASYON FONU GELİRLERİ DARALYOR

Avrupa Birliği (AB) Emisyon Ticaret Sistemindeki karbon fiyatında bu yıl meydana gelecek olası bir düşüşün, AB İnovasyon Fonu'nun planlanandan daha düşük bütçeye sahip olmasına yol açabileceği konuşuluyor. AB'de geçen yıl 100 euro'nun üzerine çıkan karbon fiyatı, daha düşük enerji talebi ve yüksek yenilenebilir enerji üretiminin sonucunda 2024 yılı şubat ayına kadar neredeyse yarı yarıya düşüş gösterdi. Bahse konu düşüş, Avrupa'nın düşük karbonlu yatırımlara yönelik bütçesinden şu ana kadar elde edilecek 4,1 milyar euro'luk potansiyel gelirin kaybolmasına neden oldu. Yani, AB'nin karbon azaltma çabaları artsa da projelerde karşılaşılan zorluklar, Avrupa'nın rekabet avantajının erozyona uğraması riskini taşıyor.



MEKSİKA

MEKSİKA EN BÜYÜK YABANCI YATIRIMLAR ARASINDA İLK 25'E GİRDİ

Meksika, dört yıl aranın ardından yeniden en fazla doğrudan yabancı yatırımı çeken ülkeler arasında ilk 25'e girdi. 2023'te dünyanın 12. ekonomisi hâline gelen Meksika, ABD ve Avrupa'nın stratejilerinden yararlanmaya devam edecek şekilde politika yürütüyor. Ülkeye 2023 yılında 106 milyar doların üzerinde doğrudan yabancı yatırım yapıldı. Ocak 2023 ile Mart 2024 aralığında yapılan doğrudan yabancı yatırım miktarının, 2023 yılında gerçekleşen yatırımın 3,8 katına eş değer olduğu bilgisi paylaşıldı. Yatırımcılar, Asya başta olma üzere birçok bölgeden yatırım akışı olan Meksika'nın ABD'ye yeniden kaynak sağlamada önemli bir oyuncu olmaya devam edeceğine inanıyor.



ZAMBİYA

ZAMBİYA'NIN BAKIR ÜRETİMİ BİR MİLYON TONA YÜKSELEBİLİR

Afrika'nın ikinci büyük bakır üreticisi Zambiya'nın ekonomik büyümesinin anahtarı durumundaki bakır üretimi, ülke yönetiminin üretimi 10 yıl içinde yaklaşık üç milyon tona çıkarma hedefi olmasına karşılık giderek geriliyor.

Zambiya Maliye Bakanı Situmbeko Musokotwane, yaptığı açıklamada, Zambiya'nın bakır üretiminin, ülkede madencilik yatırımları bulunan Kanadalı First Quantum Minerals madencilik firmasının işlettiği madenler de içinde olmak üzere Zambiya'nın tüm madenlerindeki üretimin artırılmasına yönelik yatırımlarla desteklenerek 2026 yılına kadar yaklaşık bir milyon tona yükseltilebileceğini belirtti. Zambiya Madenciler Odasının verilerine göre bakır üretimi, bir önceki yıl 763 bin tondan 698 bin tona gerilemişti.



ABD

ABD, İKLİM VE TİCARET GÖREV BİRİMİ OLUŞTURUYOR

ABD'nin küresel ticaret ve imalattan kaynaklanan karbon emisyonlarını azaltmayı amaçlayan yeni bir ticaret görev birimi/gücü oluşturacağı duyuruldu.

Oluşturulacak yeni görev birimi karbon kaçağı, karbon emisyonları ve üretime yönelik emisyonları ele alacak. Görev gücünün gelişiminin, ABD'nin Çin ile rekabetin arttığı bir ortamda, temiz enerji teknolojisinin ve yerel üretimin dağıtımını genişletmeyi amaçladığı bir dönemde gerçekleştiğine dikkat çekildi. ABD'nin iklim değişikliği diplomatı

Podesta, daha güçlü iklim politikalarına sahip bir ülkeden imalatla ilgili emisyonların, daha zayıf iklim politikalarına sahip bir ülkeye kaydığında karbon kaçağını teşvik ettiğini belirtti.



DÜNYA

YENİLENEBİLİR ENERJİDE İKLİM HEDEFLERİNİN GERİSİNDEYİZ

Paris merkezli REN21 araştırma grubu, küresel yenilenebilir enerji kapasite eklemelerinin geçen yıl yüzde 36 artarak yaklaşık 473 gigavat seviyesine ulaştığını belirtti. Söz konusu açıklamada yenilenebilir enerji kapasite artışında 22 yıl üst üste rekor kırılmasına işaret edildi. Ayrıca iklim taahhütlerini karşılamak için gereken 1,000 gigavatlık yıllık hedefin gerisinde kaldığı belirtildi. REN21'in Yürütme Sekreteri Rana Adib, Çin, Hindistan ve diğer gelişmekte olan ekonomilerin enerji talebinin arttığını ve yenilenebilir enerji sektörünün, hâlâ şebeke bağlantısı bekleyen yaklaşık 3 bin gigavatlık projelerinin yatırım eksikliği nedeniyle geri tutulduğunu aktardı.

Türkiye'nin Nisan Ayı İhracatı 19,3 Milyar Dolar Oldu

Türkiye, Nisan ayını 19,3 milyar dolarlık ihracatla tamamladı. Ocak-Nisan döneminde 82,9 milyar dolara ulaşan ihracatın, ilk üçteki öncü sektörleri ise otomotiv, kimyevi maddeler ile hazır giyim ve konfeksiyon oldu.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe: "Geçen ay 96 ülkeye ihracatımızı artırırken en çok ihracat yaptığımız ülkeler Almanya, ABD, Birleşik Krallık, İtalya ve Irak şeklinde sıralandı."



Nisan ayı dış ticaret verileri Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından İstanbul'da Dış Ticaret Kompleksi'nde açıklandı. TİM Başkanı Gültepe, konuşmasında uzun bayram tatilinin ihracata olumsuz etkisini geçen ay hissettiklerini söyledi. Rekabetçiliğini kaybeden sektörler için Nisan ayının zor geçtiğini vurgulayan Gültepe şöyle devam etti: "Genel Ticaret Sistemi (GTS) kayıtlarına göre nisanı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,1 artışla, 19,3 milyar dolarlık ihracatla tamamladık. Yani geçen yıla başa baş durumdayız. Ocak-Nisan döneminde ise 82,9 milyar dolara ulaştık. İlk dört aylık periyotta yüzde 2,7 artıdayız. Hizmet İhracatçıları Birliğimizin çalışmasına göre nisanda yaklaşık 7,9 milyar dolarlık hizmet ihracatına ulaşacağımızı tahmin ediyoruz."

"NİSAN AYINDA 16 SEKTÖRÜN İHRACATI GERİLEDİ"

Geçen ay 10 sektörün ihracatının arttığı, 16'sının ise ihracatının gerilediğini söyleyen TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Değer bazında en çok düşüş hazır giyim ve mücevher ile demir ve demir dışı metaller sektörlerimizde oldu. Otomotiv 2 milyar 746 milyon dolarla yine ilk sıradaki yerini korudu. İlk beşteki diğer sektörlerimiz 2 milyar 503 milyon dolarla kimyevi maddeler, 1 milyar 231 milyon dolarla hazır giyim, 1 milyar 208 milyon dolarla çelik ve



1 milyar 200 milyon dolarla elektrik-elektronik şeklinde sıralandı. Firmaların kanuni merkezini baz alan TİM verilerine göre geçen ay 51 ilimiz ihracatını artırdı. En çok ihracat yapan beş ilimiz İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir, Ankara şeklinde sıralandı. İhracatını değer bazında en çok artıran illerimiz ise sırasıyla Sakarya, Hatay ve Kocaeli oldu. Giresun, 50,1 milyon dolarla tarihinin en yüksek ihracatına imza attı. Coğrafi bölgelere göre baktığımızda geçen ay Karadeniz'de yüzde 13,6, Akdeniz'de ise yüzde 10'luk ihracat artışı kaydedildi. Nisan ayında 1.068 firmamız ilk kez ihracat yaptı. Yeni firmalarımız ihracatımıza 82 milyon dolar katkı sundu. Birim ihracat değerimiz ise 1,34 dolara geriledi. Euro/dolar paritesi de uzun bir aradan sonra ihracatımıza olumsuz yansıdı. Euro'da yaşanan değer kaybı geçen ay ihracatımızda 177,5 milyon dolarlık düşüşe neden oldu. Geçen ay 96 ülkeye ihracatımızı artırırken



en çok ihracat yaptığımız ülkeler Almanya, ABD, Birleşik Krallık, İtalya ve Irak şeklinde sıralandı.” şeklinde konuştu.

“EXIMBANK KAYNAK KULLANDIRMADA ESKİ LİMİTLERİNE DÖNMELİ”

Güncel konuları da değerlendiren Mustafa Gültepe, uygun koşullarda finansmana erişimin ihracatçılar için en önemli gündem maddeleri arasında yer aldığına dikkat çekti. 25 Nisan’da Eximbank, İGE AŞ ve beş özel banka temsilcileriyle İhracatın Finansmanı Buluşması’nı gerçekleştirdiklerini hatırlatan Gültepe, şunları söyledi: “İhracatçılarımızın programa yoğun ilgisi oldu. Çünkü finansmana erişim yakıcı bir sorun olmaya devam ediyor. Böyle bir ortamda Eximbank kaynaklarında da kısıntıya gidilmesinden üzgünüz. Eximbank’ın kullandığı kredi hacminin yine eski limitlerine çıkarılmasını bekliyoruz. Orta Vadeli Plan’a göre bu

yıl 267 milyar dolarlık ihracat hedefliyoruz. Ayrıca hizmet ihracatında 110 milyar doları yakalayıp geçmek istiyoruz. 2028’de ise 375 milyar dolar mal, 200 milyar dolar hizmet ihracatı hedefimiz var. Bu hedefler için her yıl ihracatımızı ortalama yüzde 5-10 büyütmemiz gerekiyor. Ancak ne yazık ki özellikle emek yoğun sektörlerimiz son dönemde rekabetçiliğini kaybetti. Gidişata bir an önce ‘dur’ dememiz gerekiyor. Bunun da yolu, yeni destek ve politikaların hızla devreye alınmasından geçiyor. Ayrıca döviz kurunun girdi maliyetlerine paralel olarak artması büyük önem arz ediyor. Aksi takdirde rakip ülkelerle rekabet edebilme şansımızı iyiden iyiye kaybedeceğiz. Evet zor bir dönemden geçiyoruz. Ama her şeye rağmen üretimde marka ülke olma gücümüzün verdiği özgüvenle çalışıyoruz. İhracatımızı artırmak için uzak yakın demeden pazar arayışına devam ediyoruz. Yılın ilk dört ayında 36 ülkeye 51 ticaret, 6



Ömer Bolat
Ticaret Bakanı

alım heyeti düzenlerken 123 fuara katılım sağladık. Önümüzdeki aylarda da heyet ve fuar programlarımız hız kesmeden sürecek.

“BİSİKLETÇİ GİBİ DURDUĞUMUZDA DÜŞÜYOR, RAKİPLERİMİZDEN GERİDE KALİYORUZ”

Mustafa Gültepe konuşmasını şöyle sürdürdü: “Ne var ki bizim gayretimiz, çabamız bir yere kadar etki ediyor. İhracatçılar olarak biz sürekli pedal çeviren bisikletçi gibiyiz. Durduğumuzda düşüyor, rakiplerimizden geride kalıyoruz. Küresel rekabet yarışından tamamen kopmamak için acil desteğe ihtiyacımız var. Yüksek girdi maliyetleri nedeniyle Türkiye birçok kalemde Avrupa’dan daha pahalı hâle geldi. Dolayısıyla ihracatçılarımızın beklentilerine bir an önce kulak verilmesi gerekiyor. Ekonomi yönetimimizin gerekli dönüşümleri yaparak her zamankinden daha çok yanımızda yer alacağına yürekten inanıyorum.”

İhracatın Geleceği Katma Değerli Üretimde

Sektöründe ihracat lideri şirket ve kurumların yöneticilerini bir araya getiren "İhracatta Türkiye Yüzyılı Zirvesi"nde, geleceğin katma değerli ihracatta olduğu vurgusu yapıldı.



Ticaret Bakanlığı desteğiyle Albayrak Medya Grubu tarafından düzenlenen "İhracatta Türkiye Yüzyılı Zirvesi", 30 Nisan'da İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleşti. Programa; Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak ve Albayrak Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Nurettin Canikli gibi isimler katıldı. Sektöründe ihracat lideri şirket ve kurumların yöneticilerini bir araya getiren zirvede, geleceğin katma değerli ihracatta olduğu vurgusu öne çıktı. Organizasyonda ayrıca, milli iktisat politikaları, kalkınmanın ve ticaretin uluslararası seyri ele alındı.

"DIŞ TİCARET AÇIĞI GERİLEDİ, İTHALAT NOKTASINDA GEREKLİ TEDBİRLERİ ALIYORUZ"

İhracatta Türkiye Yüzyılı Zirvesi'nde konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, geçen yıl 255,4 milyar dolarlık mal ihracatı ve 100 milyar dolarlık hizmet ihracatı yaptıklarını ve toplamda 355,5 milyar dolar döviz topladıklarını belirterek şu açıklamalarda

bulundu: "İhracat yaparak, büyük rakiplerle rekabet ederek, gıdım gıdım topladığımız dövizleri saçarak harcamak istemiyoruz. O yüzden ithalat noktasında da gerekli tedbirleri alıyoruz. Zorunlu olan ithalatı yapmaya devam ediyoruz ama ithalatta bazı haksız ve yasa dışı ticaret noktalarında, ülkemizin pazarlarına hücum etmek isteyenlere karşı Dünya Ticaret Örgütü'nün izinleri doğrultusunda onları almaya devam ediyoruz ve bundan taviz vermeyeceğiz."

İhracatçı firma sayısını 140 binlere yükselttiklerini bildiren Bakan Bolat, "Hizmet ihracatında küresel payımızı 2028 yılında yüzde 2'ye yükseltip 200 milyar dolar ihracat ile ilk 20 ülke arasında olmayı hedefliyoruz. 2024 yılı ilk çeyreğinde 63,7 milyar dolar seviyesine ulaşan ihracatımızı, Orta Vadeli Program hedefimiz olan 267 milyar dolara çıkartacağız. 2024'te mal ve hizmet ihracatı için 21,5 milyar TL destek vereceğiz. İhracatçı olan veya olmak isteyen firmaların ve bireylerin e-ihracat sürecinde ihtiyaç duyacakları tüm bilgilere 'tek bir platform' üzerinden erişim imkân sağlayacak 'E-Kolay İhracat Platformu'nu hayata geçireceğiz. E-ihracatın genel ihracatımız içindeki payı 2024'ün ilk çeyreğinde

Ticaret Bakanı Ömer Bolat: "2024 yılı ilk çeyreğinde 63,7 milyar dolar seviyesine ulaşan ihracatımızı, Orta Vadeli Program hedefimiz olan 267 milyar dolara çıkartacağız."



Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe:
"ABD, Almanya'dan sonra en çok ihracat yaptığımız ikinci ülke. Doğru hamlelerle 100 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşabileceğimiz büyük bir pazar."



yüzde 3,08'e ulaştı. E-ihracatın payının 2028 yılına kadar yüzde 10'a çıkarılması hedefine doğru kararlılıkla ilerleyeceğiz." şeklinde konuştu.

"ÜLKEMİZE BEYİN GÖÇÜNÜ CAZİP HÂLE GETİRECEK HAMLELER YAPMALIYIZ"

Zirvenin açılışında konuşan Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, TİM olarak ikinci yüzyıla Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma vizyonu ve hedefiyle başladıklarını kaydetti. Türkiye'nin en büyük ihracat pazarının Avrupa Birliği (AB) olduğunu vurgulayan Gültepe, "İhracatımızın yüzde 41'ini AB ülkelerine yapıyoruz. Diğer Avrupa ülkelerini de hesaba kattığımızda oran yüzde 55'in üzerine çıkıyor." dedi.

Yakın ve Orta Doğu için de benzer bir tablo olduğunu altını çizen Gültepe, üçüncü sırada da Kuzey Amerika'nın bulunduğunu söyledi. Özellikle ABD'nin uzak bir coğrafyada olmasına rağmen önemli bir ticari ortak olduğunu belirten Gültepe, "Gümrük engellerine rağmen Almanya'dan sonra en çok ihracat yaptığımız ikinci ülke. Doğru hamlelerle 100 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşabileceğimiz büyük bir pazar. 2023'te 255,8 milyar dolarlık ihracatımızın 206 milyar dolarlık kısmını, yani yüzde 80'ini, bu üç pazara yaptık." ifadelerini kullandı.

İhracatı tüm taraflarla koordineli, bütüncül bir yaklaşımla ve devlet aklıyla ele almak gerektiğinin altını çizen Gültepe, "Öncelikli yetişmiş insan kaynağımızı bu ülkede tutmanın yollarına bera-

berce bakmalıyız. Hatta ülkemize beyin göçünü cazip hâle getirecek hamleleri yapmalıyız. Katma değerli üretimi artırmak için bu adımları atmak zorundayız." dedi.

Gültepe, dost ve müttefik ülkelerin çeşitli ticari engelleriyle karşı karşıya kaldıklarını anlattı. Kapıkule'nin Türkiye'nin Avrupa'ya açılan en önemli kapısı olduğunu kaydeden Gültepe, "Bulgar tarafında işler ağır işlediği için 'hızlı servis' avantajımızı yeterince kullanamıyoruz. Önümüzdeki yıllarda TIR'larımız Yeşil Mutabakat nedeniyle belki Kapıkule'den öteye daha da zorlanarak geçecek. Bütün bunları bugünden hesaplamak ve tüm paydaşlarla ortak politikalar geliştirmek durumundayız." ifadelerini kullandı.

"TÜRKİYE, ÜRÜN SAYISI VE PAZAR ÇEŞİTLİLİĞİ AÇISINDAN DÜNYANIN SAYILI ÜLKELERİ ARASINA GİRDİ"

Geçen seneyi ihracatta çifte rekorla kapattıklarını ve bunun, küreselde zayıflayan talep ve asrın felaketi olarak nitelendirilen deprem felaketlerine rağmen gerçekleştiğini söyleyen Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, TOBB olarak ihracatçıları, vize işlemlerinden, yabancı gümrüklerden hızlı geçiş için TIR Karnesi kefaletine kadar birçok konuda desteklediklerini vurguladı.

Türkiye'nin, kendi bölgesinde en yüksek ürün ve pazar çeşitliliğine sahip olduğuna dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, "Türkiye, rekabetçi bir biçimde üretebildiği ürün sayısı ve pazar çeşitliliği açısından

dünyanın sayılı ülkeleri arasına girmiştir. Dış ticaret verilerinde görünen bu ürün ve pazar çeşitliliği, Türkiye'nin zenginliğidir. Bu topraklarda inşa ettiğimiz iş yapma kapasitesi, Türk girişimciliğinin göstergesidir. Önümüzdeki dönem bu başarıyı ileri teknoloji ve yüksek katma değerli ürünlerde de gösterme dönemidir." dedi.

"TÜRKİYE CİDDİ BİR ÜRETİM KAPASİTESİNE VE ESNEK BİR İHRACATA SAHİP"

Türkiye'nin yaptığı atılımlarla yeni yüzyıla birçok alanda damgasını vuracağını ve bu alanlardan birinin de ihracat olduğunu söyleyen Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak, küresel ticaretteki payın yüzde 1'e çıktığını ve Türkiye'nin bugünkü dünyanın üretim merkezi olduğuna dikkati çekerek altyapı, ulaştırma ve lojistik yatırımları ile geleceğe avantajlı baktığını anlattı.

Türkiye'nin ciddi bir üretim kapasitesine ve esnek bir ihracata sahip olduğunu belirten Olpak, "İhracatımızdaki yüksek teknoloji ve katma değerli üretim payının istediğimiz seviyede olmadığını görüyoruz. Bunu, hem yüksek teknoloji üretimi artırarak hem de onları dünya markası hâline getirerek yapmalıyız." diye konuştu.

İhracat ve Bankacılık Dünyasının Önemli Aktörleri TİM’de Bir Araya Geldi

İGE AŞ’nin düzenlediği “İhracatın Finansmanı Buluşmaları”, Türkiye İhracatçılar Meclisinin ev sahipliğinde İstanbul Dış Ticaret Kompleksinde gerçekleştirildi.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe:
“Cumhuriyetin ikinci yüzyılına Türkiye’yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma vizyonuyla başladık. 2028 yılı için 375 milyar dolarlık ihracat hedefliyoruz.”



İhracatı Geliştirme AŞ (İGE) tarafından ihracatçılar ile finansman dünyasını bir araya getirmek amacıyla düzenlenen “İhracatın Finansmanı Buluşmaları” programı, Türkiye İhracatçılar Meclisinin ev sahipliğinde TİM İstanbul Dış Ticaret Kompleksinde gerçekleştirildi. Türk Eximbank’ın desteği ve Akbank, Garanti BBVA, İş Bankası, Odeabank ve Yapı Kredi sponsorluğunda, 25 Nisan Perşembe günü Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonunda düzenlenen etkinliğe 300’ün üzerinde ihracatçı katılım sağladı.

“TÜRK TİCARET BANKASI YIL SONUNA DOĞRU KREDİ VERMEYE BAŞLAYACAK”

Üretim ve ihracatın ekonominin itici gücünü oluşturduğunu ve TİM olarak bu gerçekten hareketle Cumhuriyetin ikinci yüzyılına Türkiye’yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma vizyonuyla başladıklarını ifade eden TİM Başkanı Mustafa Gültepe, 2028 yılı için 375 milyar dolarlık ihracat hedeflediklerini belirtti. Gültepe, “Hedefe ulaşabilmenin yolu daha çok üretmekten, yüksek teknolojinin imkânlarını kullanmaktan, tasarımla, markalaşarak, inovatif fikirlerle ürettiğimize değer katmaktan geçiyor. İhracatçı firmalarımızın tüm bu alanlardaki kapasitelerini geliştirebilmeleri için uygun koşullarda finansmana erişim büyük önem arz ediyor.” dedi.

Tüm sektör temsilcileriyle bir

ay boyunca yaptıkları toplantılarda finansmanın birinci öncelik olarak öne çıktığını kaydeden Gültepe, konuşmasını şöyle sürdürdü: “Birçok sektörde cirolar daraldığı için ihracatçı firmalarımız uzun vadeli, düşük faizli finansmana ihtiyaç duyuyor. Bu nedenle İGE’nin ‘İhracatın Finansmanı Buluşmaları’ etkinliğinde kredi alanlarla kredi verenleri bir araya getirmesini çok anlamlı buluyorum. İGE aracılığı ile geçen yıl ihracat ailemize kazandırdığımız Türk Ticaret Bankası’nı yeniden yapılandırma çalışmalarımız da bütün hızıyla devam ediyor. Banka yıl sonuna doğru ihracatçılarımıza kredi vermeye başlayacak. Öte yandan, yeşil dönüşümün finansmanında kullanılacak bir destek paketi için bankalarımızla görüşmelerde sona doğru yaklaşıyoruz. İnşallah bu konuda da yakın gelecekte ihracatçılarımıza bir müjde vereceğiz.”

“İHRACATIN SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMESİ İÇİN FİNANSMAN KİLİT ÖNEME SAHİP”

İhracatın kalbinin attığı İstanbul’da, birlikten doğan gücün katkısını fiiliyata aktarma yolunda önemli bir adım attıklarını belirten İhracatı Geliştirme AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Kasım Akdeniz, İGE olarak en önemli misyonlarının, Türkiye’nin ihracat performansını maksimize etmek ve bu alana daha fazla



Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonu Yenilenerek Hizmete Girdi

İstanbul Dış Ticaret Kompleksi içinde yer alan ve bir süredir inşaat ile yenileme çalışmalarının yapıldığı Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonu, tamamlanan tadilat çalışmalarının ardından açılış töreniyle yeniden hizmete girdi. Yepyeni mimari tasarımıyla renovasyonu yapılan ve son teknoloji ile donatılan salon, "İhracatın Finansmanı Buluşmaları" etkinliğinde ilk programına ev sahipliği yaptı.

kaynağın aktarılmasını sağlamak olduğunu vurguladı. Akdeniz, sözlerine şöyle devam etti: "İhracatın sürdürülebilir büyümesi için finansmanın kilit öneme sahip olduğunu biliyoruz. Bu nedenle, kesintisiz ve sürdürülebilir finansman erişimini sağlamak için kararlılıkla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Özellikle İstanbul'da, ticaretin kalbi olan bu şehirde bulunan ihracatçılarımız ve finans kuruluşları arasındaki iş birliğini güçlendirerek finans ve ihracat dünyası arasındaki sinerjiyi artırıyor ve somut çözümler üretmek adına önemli bir platform sunuyoruz. Bu çabalarımızın, ülkemizin ihracat potansiyelini gerçekleştirmesi, ihracatçılarımızın büyümesi ve Türkiye ekonomisinin güçlenmesi için olumlu sonuçlar doğuracağına inanıyoruz. Birlikte, ihracatı geliştirmeye ve sürdürülebilir büyüme yolunda çalışmaya devam edeceğiz."

Organizasyon kapsamındaki "Bankacılık ve Finans" panelinde bankaların üst düzey temsilcileri, ihracatçılara sundukları finansman çözümleri hakkında bilgilendirmelerde bulundu. Moderatörlüğünü Kasım Akdeniz'in yaptığı "İhracatta Finansmanın Önemi-Tehditler ve Fırsatlar" panelinde ise TİM Başkan Vekili Çetin Tecdelioğlu, TİM Yönetim Kurulu Üyesi Baran Çelik ve TİM Sektörler Konseyi Üyesi Erdem Çenesiz, sektörel analizler eşliğinde finansmana yönelik ihtiyaçlarını dile getirdiler. Kasım Akdeniz, tehditler ve fırsatlar başlığı altında kaynağın doğru ve verimli kullanımına dikkat çekti. Panelin ardından Eximbank Pazarlama Direktörü Mehmet Efkan Bingöl, katılımcılara Eximbank'ın ihracatçılara sunduğu finansman imkânlarını tanıttı. Program İhracatı Geliştirme AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Kasım Akdeniz'in sunumu ile son buldu.



Türkiye-İrak Ticaretinde Hedef 20 Milyar Dolar



TİM Başkanı Mustafa Gültepe, DEİK ve Irak Ticaret Odaları Federasyonunun organizasyonunda Bağdat'ta gerçekleştirilen Türkiye-İrak İş Forumu'na katıldı.

Orta Doğu'nun önemli ticaret merkezlerinden Irak'ın başkenti Bağdat'ta 22 Nisan tarihinde Türkiye-İrak İş Forumu düzenlendi. Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) ve Irak Ticaret Odaları Federasyonunun organizasyonunda gerçekleştirilen foruma, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Irak Ticaret Bakanı Etir Davud Selman El-Greyri, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, DEİK/Türkiye-İrak İş Konseyi Başkanı Halit Acar, Irak Ticaret Odaları Federasyonu Başkanı Abdul Razzaq al-Zuhairi ve iki ülkeden 200'den fazla iş insanı katıldı.

Türkiye-İrak İş Forumu'nda, Türk Ticaret Bakanlığı ile Irak Ticaret Bakanlığı arasındaki ilk Ortak Ekonomik ve Ticaret Komisyonu (JETCO) Anlaşması ve DEİK Karşı Kanat Kuruluşu Irak Ticaret Odaları Birliği ile

imzalanan Mutabakat Zaptı dahil olmak üzere toplam 26 anlaşma imzalandı. Forumda, iki ülke arasındaki ihracat ve ticaret performansının gücüne dikkat çekilerek ortak ticaret ve yatırım projelerinde daha aktif çalışmalarını konusuna odaklanıldı.

"TİCARET ALANINDA İMZALANMASI BEKLENEN ÜÇ ANLAŞMA VAR"

Irak'ın, ticari ve ekonomik ilişkiler açısından her zaman Türkiye için en önemli ülkelerden biri olduğuna dikkati çeken Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, son 10 yılda Irak'a yapılan ihracatın genel ihracat içindeki payının yüzde 5 ve üzerinde gerçekleştiğini ifade etti. İki ülkenin ticaret bakanlıkları arasında "Ortak Ekonomik ve Ticaret Komitesi Kurulmasına Dair Ortak Bildiri", "Ürün Güvenliği ve Ticaretle Teknik Engeller Alanlarında

Danışma ve İşbirliği Mekanizması Tesis Edilmesine Dair Protokol" ile Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu ile Irak Ticaret Odaları Birliği arasındaki Mutabakat Zaptı olmak üzere üç anlaşma imzalanmasının planlandığını anlattı. Yatırımcılar için ön-görülebilir iş ortamı ve yasal altyapının güçlü olmasının önem taşıdığına da dikkat çeken Bolat, "Bu kapsamda, 'Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması'nın imzalanması ve 2020 yılında imzalanıp ülkemizde iç onay süreci tamamlanan 'Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması'nın Irak'ta da iç onay sürecinin tamamlanarak yürürlüğe girmesi, iki ülke arasındaki yatırımların artmasını sağlayacak. Körfez Bölgesi ile Avrupa arasındaki taşımacılıkta ticaret, gümrük, vize ve transit geçiş işlemlerinin kolaylaştırılması noktasında Kalkınma Yolu Projesi oldukça önemli. Proje kapsamında yaklaşık 1176 kilometre uzunluğunda, yüksek hızlı yük ve yolcu taşımasına uygun demir yolu ve 1190 kilometre uzunluğunda otoyol inşa edilecek. Projeyle, Orta Doğu ve Körfez bölgeleri başta olmak üzere Güneydoğu Asya ülkelerine yapılacak ihracatın

tetiklenmesi ve ihracat rakamlarımıza da olumlu yansımalar da bulunulması öngörülüyor." şeklinde konuştu.

"İKİ ÜLKE BİRBİRİNE DAHA DA YAKINLAŞACAK"

İki ülke arasında 26 iş birliği anlaşmasının imzalandığını belirten DEİK Türkiye-İrak İş Konseyi Başkanı Halit Acar, bu anlaşmalar sayesinde yatırımların karşılıklı teşviki, güvenlik, terörle mücadele, ekonomi, ticaret, enerji, ulaştırma, çevre, sınır aşan sular, sağlık, eğitim gibi pek çok alanda teknik müzakerelerin sürdürülmesine ve takibini sağlayacak ortak daimi komiteler kurulmasına karar verildiğini aktardı. Anlaşmaların iki ülkenin ilişkilerinde sağlam bir yol haritası teşkil ettiğini vurgulayan Acar, "Türkiye-İrak İş Konseyi olarak, en büyük hedeflerimizden biri ticaret hacmimizi daha üst seviyelere taşımak. Bu açıdan bakıldığında imzaladığımız anlaşma ile iki ülke özel sektörleri arasındaki ticari ve ekonomik bağları güçlendirmeyi ve ortaklıklar kurmayı, her iki tarafın iş insanlarını ve yatırımcılarını Türkiye'de ve Irak'ta yatırım yapmaya teşvik etmeyi amaçlıyoruz." dedi.

Türkiye-İrak İş Forumu'nda, iki ülke arasında Ortak Ekonomik ve Ticaret Komisyonu (JETCO) Anlaşması ve DEİK Karşı Kanat Kuruluşu Irak Ticaret Odaları Birliği ile imzalanan Mutabakat Zaptı dahil olmak üzere toplam 26 anlaşma imzalandı.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat: "İrak, ticari ve ekonomik ilişkiler açısından Türkiye için en önemli ülkelerden biri. Son 10 yılda Irak'a yapılan ihracatın genel ihracat içindeki payı yüzde 5 ve üzerinde gerçekleşti.



Mart Ayında İhracat Talebi ve Pazar Dayanıklılığı Arttı

Türkiye İhracatçılar Meclisi İhracat Pazar Monitörü'nün (İPM) mart ayı sonuçlarına göre İhracat Talep Endeksi, bir önceki aya göre yüzde 0,2 artarak 100,3 oldu. Endeks uzun dönem dengesine yakın, ılımlı görünümünü korudu.



İhracat Talep Endeksi ve Pazar Dayanıklılık Endeksi'ne göre, **mart ayında önceki aya kıyasla yükseliş, geçen yılın aynı dönemine göre ise düşüş** görüldü.

100,3

Mart Ayı İhracat Talep Endeksi Puanı

99,7

Mart Ayı Pazar Dayanıklılık Endeksi Puanı

Türkiye İhracatçılar Meclisi İhracat Pazar Monitörü'nün (İPM) önemli pazarlarda talebi yaratan koşullar ile global ekonomideki talep ve risklerin takip edildiği İhracat Pazar Monitörü'nün mart ayı sonuçları paylaşıldı. Açıklamaya göre İhracat Talep Endeksi 100,3 puana, Pazar Dayanıklılık Endeksi ise 99,7 puana yükseldi.

Buna göre İhracat Talep Endeksi ve Pazar Dayanıklılık Endeksi'nde, mart ayında önceki aya göre yükseliş, geçen yılın aynı dönemine göre ise düşüş görüldü. İhraç edilen ürünlere olan talep koşullarını ihracat yapılan pazarlar üzerinden, temel makroekonomik göstergeler ve öncü makroekonomik göstergeleri kullanarak takip eden İhracat Talep Endeksi, martta bir önceki aya göre yüzde 0,2 artarak 100,3 oldu. Endeks, uzun dönem dengesine yakın,

ılımlı görünümünü korudu. Euro Bölgesi'nde geçen yılki ekonomik düşüş sürecinden yavaş da olsa çıkışın sinyalleri ve ABD'de sıkı para politikasına rağmen işsizliğin artmaması talep endeksinin negatif görünüme geçmemesinin başlıca sebepleri olarak yorumlandı.

PAZAR DAYANIKLILIK ENDEKSİ 99,7'YE YÜKSELDİ

Uzun ve kısa vadeli sosyal, ekonomik ve politik göstergelerden yararlanarak oluşturulan ve ihracat pazarlarının risklere karşı direncini ölçen Pazar Dayanıklılık Endeksi ise martta aylık bazda yüzde 0,4 artarak 99,7 olarak gerçekleşti. Genişleyici para politikası adımlarının gecikmesi ve Orta Doğu'daki jeopolitik sorunların çözümünden uzak olması Türkiye'nin pazarlarındaki dayanıklılığın pozitif sinyal vermemesine sebep oldu.



WE ALWAYS FIND A WAY

ON THE ROAD WITH TRUST AND QUALITY



Türkiye-Kanada Ticaret Heyeti Toronto'da Gerçekleştirildi

Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda gerçekleşen Türkiye-Kanada Ticaret Heyeti organizasyonunda Türk ve Kanadalı firmalar, 150'nin üzerinde ikili iş görüşmelerinde bulundu.



Türkiye İhracatçılar Meclisi ile İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri, 28 Nisan-1 Mayıs 2024 tarihleri arasında Kanada'nın en büyük ticaret merkezlerinden biri olan Toronto şehrine ticaret heyeti düzenledi. TİM Başkan Vekili Adil Pelister'in başkanlığında gerçekleştirilen heyette dokuz farklı sektörden 15 Türk ihracatçı firma yer aldı.

Türk firmalarının yeni iş birlikleri tesis etmeleri ve pazar araştırması yapmalarının yanı sıra iki ülke arasındaki dış ticaret hacminin artırılmasının hedeflendiği organizasyona 50'den fazla Kanadalı firma katıldı. Heyet Başkanı Adil Pelister, TİM Yönetim Kurulu Üyesi Burak Yakın, T.C. Toronto Başkonsolosu Can Yoldaş, Ontario Ticaret Odası (OCC) Başkan Yardımcısı S. Louie DiPalma ve Kanada-Türkiye İş Konseyi (CTBC) Başkanı Gar Knutson, B2B görüşmeleri öncesindeki açılış programında

katılımcılara hitap etti.

Heyet Başkanı Adil Pelister, açılış konuşmasında Türkiye'nin Kanada ile daha güçlü ve sağlam ekonomik bağlar kurmak istediklerini ifade etti. Her iki taraf için de daha iyi iş fırsatları yaratmak istediklerini belirten Pelister, şöyle devam etti: "Türkiye, AB Gümrük Birliği üyesi olmasına rağmen, CETA kapsamında değil. Dolayısıyla ikili ticaretimizi daha da artırmak istiyorsak iki ülke arasında Serbest Ticaret Anlaşması olmalıdır. Müzakerelerin devam etmesi son derece önemlidir. Bu kadar liberal bir dünyada, iki güçlü ekonomiye sahip olan Türkiye ve Kanada'nın birbirlerine ticaret engeli uygulamalarını anlamak zordur."

Açılış konuşmalarının ardından Türk ve Kanadalı firmalar iş görüşmelerinde bulunmak için B2B etkinliğinde bir araya geldi. Etkinlikte Türk ve Kanadalı firma temsilcileri 150'nin üzerinde ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.

TİM Başkan Vekili Adil Pelister: İkili ticaretimizi daha da artırmak istiyorsak Türkiye ve Kanada arasında Serbest Ticaret Anlaşması olmalıdır.

TİM İŞ BİRLİĞİYLE İHRACATÇILARA SUNULAN
İLK VE TEK KREDİ KARTI:

MAXIMILES TİM İHRACATÇI KART

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



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

Ayrıntılı bilgi maximiles.com.tr ve şubelerimizde.

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ

TÜRKİYE İŞ BANKASI
100

Kapıkule Sınır Kapısı'na Ziyaret



TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin en büyük kara ve demir yolu sınır kapısı olan Kapıkule ziyaretinde Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak'a eşlik etti.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Yönetim Kurulu Üyeleri ve beraberindeki TİM Heyeti, Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak ile Türkiye'nin en büyük kara ve demir yolu sınır kapısı olan Kapıkule'de incelemelerde bulundu. Ziyaret kapsamında Gültepe ile yönetim kurulu üyeleri, ilk olarak Kapıkule'de tır trafiği ve gurbetçi sezonu

öncesi alınacak önlemlerin görüşüldüğü toplantıya katıldı.

Kapıkule VIP Salonunda Edirne Valisi Yunus Sezer başkanlığında basına kapalı gerçekleştirilen, tır trafiği ve gurbetçi sezonu öncesi alınacak önlemlerin görüşüldüğü toplantıda Trakya Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürü Nihat Kınık ile yetkililerden brifing alındı. Kapıkule Mülki İdare Amiri ve Vali Yardımcısı Erdoğan Beypınar'ın da yürütülen çalışmalarla ilgili bilgi verdiği toplantı sonrası TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve beraberindeki heyet, Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak ile Kapıkule Sınır Kapısı'nı gezerek personellere çalışmalarında kolaylıklar diledi.

İhracatçılarımız Azerbaycan'da 350 İş Görüşmesi Gerçekleştirdi

Türkiye İhracatçılar Meclisi, 1-4 Nisan tarihleri arasında kardeş ülke Azerbaycan'a tüm sektörleri kapsayan genel ticaret heyeti düzenledi. TİM Başkan Vekili Ahmet Fikret Kileci başkanlığındaki heyette tekstil, kimya, makine, otomotiv, çelik, demir gibi çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren ihracatçı firmalardan 34 temsilci yer aldı.

Türkiye'nin Azerbaycan'a yönelik ihracatının artırılması ve iki ülke arasındaki ticaret hacminin genişletilmesi amacıyla düzenlenen etkinliğin açılışında TİM Başkan Vekili

Ahmet Fikret Kileci, T.C. Bakü Büyükelçisi Doç. Dr. Cahit Bağcı ile Azerbaycan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Geliştirme Ajansı (KOBİA) Başkanı Orhan Memmedov katılımcılara hitap etti.

Açılış konuşmalarının ardından programa ikili iş görüşmeleriyle devam edildi. Türk ve Azerbaycanlı firma temsilcileri arasında gün boyu süren B2B toplantılarında 350 ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi. İş görüşmeleri sonrasında heyet, Bakü'de resmi ve kültürel ziyaretlerde bulunarak programı tamamladı.



Türkiye İhracatçılar Meclisinin organizasyonu ile düzenlenen Azerbaycan Genel Ticaret Heyeti, Türkiye-Azerbaycan iş dünyası temsilcilerinin katılımıyla Bakü'de gerçekleştirildi.

KOLUMAN
OTOMOTİV ENDÜSTRİ A.Ş.

LOJİSTİK BİR SANATSA SAHNE KOLUMAN'IN!



KOLUMAN
CARGO CLASS PERDELİ TREYLER



KÜRESEL TİCARET İÇİN YENİ TAHMİNLER

Güncellenen öngörüler çerçevesinde 2024 yılında ana ihracat pazarlarımızda büyüme yavaş kalacakken faiz indirimlerinin gecikmesi ihracatımızı daha sınırlayabilir. Bu nedenle daha hızlı büyüyen pazarlarda aktif pazarlama, ihracat finansmanı ve TL'nin değeri kritik olacaktır.



CAN FUAT GÜRLESEL

YAZARIN NOTU

Dünya mal ticaretinde ihracatımız için en önemli konu ithalatta genişlemenin hangi bölgelerde olacağıdır. En büyük pazarımız Avrupa'da ithalat artışı 2024 yılında miktar olarak sadece yüzde 0,1 şeklinde tahmin edilmektedir. Orta Doğu'da yüzde 1,2 ve Güney Amerika'da yüzde 2,7 artış beklentisi bulunurken Orta Asya ve Kafkaslarda ithalatın miktar olarak yüzde 3,8 daralacağı tahmin edilmektedir.

Nisan ayında uluslararası kurumlar gerçekleştirdikleri yıllık toplantılarında dünya ekonomisi ve ticaretine ilişkin olarak hem 2023 yılı kesin gerçekleşme verilerini açıkladılar hem de 2024 yılına ilişkin güncellenmiş öngörülerini paylaştılar. Uluslararası Para Fonu, Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü birçok rapor yayımladı. Buna göre 2024 yılına ilişkin olarak da güncellenmiş tahminler ortaya çıktı. Nisan ayında aynı zamanda enflasyon gelişmeleri de büyük merkez bankalarından beklenen faiz indirimlerinde yeni takvimlere neden oldu.

Nisan ayında açıklanan enflasyon verileri ve enflasyondaki genel gelişmeler Amerika Birleşik Devletleri, Euro bölgesi ve İngiltere'de farklı gelişmelerin yaşandığını ortaya koymuştur. ABD'de enflasyon mart ayı ile üç aydır üst üste yükselerek yüzde 3,4'e çıkmıştır. ABD'de enflasyon katılmıştır ve yaz aylarında artışın süreceği endişesi bulunmaktadır. Buna bağlı olarak ABD Merkez Bankasının ilk faiz indirimi eylül ayına kadar ötelenmiştir. Enflasyondaki gelişmelere bağlı olarak yıl sonuna kadar faizlerde hiç değişiklik yapılmaması ve hatta faiz artışı dahi gündeme gelmeye başlamıştır.

Euro bölgesinde ise enflasyon-

da kalıcı düşüş kanıtları giderek artmaktadır. Buna bağlı olarak Avrupa Merkez Bankası büyük ihtimalle haziran ayında 25 baz puan ile ilk faiz indirimini yapacaktır. Mevcut enflasyon eğilimi içinde yılın geri kalanında da 2/3 faiz indirimi daha beklenmektedir. İngiltere'de de enflasyon gerilemektedir. Ancak genel seçimler öncesi yüksek ücret artışları gibi adımların enflasyonu artırabileceğinden endişe edilmektedir. Bu nedenle İngiltere Merkez Bankasının ağustos ayında ilk faiz indirimini yapacağı ve ardından yıl sonuna kadar bir faiz indirimi daha yapabileceği tahmin edilmektedir. Faiz indirim takvimi bu şekilde gerçekleşirse ABD doları diğer para birimleri karşısında değer kazanmaya devam edecektir.

Dünya ekonomisinde büyüme beklentileri sınırlı ölçüde yukarı yönlü güncellenmiştir. Özellikle ABD'de büyümenin hâlen güçlü olması güncellemeye neden olmuştur. 2023 yılında yüzde 2,7 büyüyen dünya ekonomisinin 2024 yılında da yüzde 2,7 büyüyeceği öngörülmektedir. Gelişmiş ülkelerde büyüme yüzde 1,6'dan yüzde 1,7'ye çıkacaktır. ABD'de 2024 yılı büyüme beklentisi yüzde 2,7, Euro bölgesinde yüzde 0,8, Almanya'da yüzde 0,2 ve İngiltere'de yüzde 0,5 olarak tahmin edilmektedir. Faiz

indirimleri, büyümeleri yukarı yönlü destekleyecektir.

2023 yılında yüzde 4,3 büyüyen, gelişen ülkelerde 2024 yılı büyüme tahmini yüzde 4,2'dir. Çin ekonomisi gelişen ülkeler içinde yine belirleyici olacaktır. İlk çeyrekte yüzde 5,3 ile beklentilerin üzerinde büyümüş olmasına rağmen Çin için 2024 yılı büyüme tahmini yüzde 4,6'dır. Çin ekonomide birçok yapısal sorun ile karşı karşıyadır. Buna bağlı olarak büyüme endişeleri de sürmektedir. Gelişen ülkeler içinde Hindistan 2024 yılında yüzde 6,8 ile yine hızlı büyüyecektir. Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde ve Rusya'da 2024 yılı büyümesi yüzde 3,1 ve yüzde 3,2 olarak tahmin edilmektedir. Orta Doğu ve Afrika ülkelerinde ise büyüme tahminleri sırası ile yüzde 2,8 ve 3,8'dir.

Tüm bu büyüme beklentileri çerçevesinde Dünya Ticaret Örgütü de güncellediği 2024 yılı dünya ticareti öngörülerini açıklamıştır. DTÖ aynı zamanda 2023 yılı kesin ticaret verilerini de yayınlamıştır. Buna göre 2023 yılında dünya mal ticareti miktar olarak yüzde 1,2 daralmıştır. Böylece 2020 yılından sonra miktar olarak yeniden daralma yaşanmıştır. Değer olarak ise dünya mal ticareti yüzde 5 azalarak 23,78 trilyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Hizmetler ihracatı ise yüzde 9 artarak 7,3 trilyon dolara çıkmıştır.

Dünya Ticaret Örgütü 2024 yılında ise dünya mal ticaretinde miktar olarak yüzde 2,6 artış beklemektedir. Daha önce yüzde 3,3 olan tahminini aşağı yönlü güncellemiştir. Dünya mal ticaretinde değer olarak ise 2024 yılında yüzde 3,6 büyüme tahmin edilmektedir. Ticarete konu olacak mal fiyatlarında



ortalama yüzde 1 artış beklentisi bulunmaktadır. Dünya mal ticareti 24,64 trilyon dolar olacaktır.

Dünya mal ticaretinde ihracatımız için en önemli konu ithalatta genişlemenin hangi bölgelerde olacaktır. En büyük pazarımız Avrupa'da ithalat artışı 2024 yılında miktar olarak sadece yüzde 0,1 olarak tahmin edilmektedir. Kuzey Amerika pazarında ithalat miktar olarak yüzde 1,0 artacaktır. Gelişmiş ülkeler pazarlarında ithalat artışı çok yavaş kalacaktır. Asya'da ithalat artışı miktar olarak yüzde 5,6 ve Afrika'da yüzde 4,4 ola-

rak öngörülmektedir. En yüksek ithalat artışları bu iki bölgede olacaktır. Orta Doğu'da yüzde 1,2 ve Güney Amerika'da yüzde 2,7 artış beklentisi bulunurken Orta Asya ve Kafkaslarda ithalatın miktar olarak yüzde 3,8 daralacağı tahmin edilmektedir.

Güncellenen öngörüler çerçevesinde 2024 yılında ana ihracat pazarlarımızda büyüme yavaş kalacakken faiz indirimlerinin gecikmesi ihracatımızı biraz daha sınırlandırabilir. Bu nedenle daha hızlı büyüyen pazarlarda aktif pazarlama, ihracat finansmanı ve TL'nin değeri kritik olacaktır.

Dünya Ticaret Örgütü, 2024 yılında dünya mal ticaretinde miktar olarak yüzde 2,6 artış beklemektedir. Daha önce yüzde 3,3 olan tahminini aşağı yönlü güncellemiştir. Dünya mal ticaretinde değer olarak ise 2024 yılında yüzde 3,6 büyüme tahmin edilmektedir.

Türk Dizileri İhracatta Zirveye Yürüyor

2008 yılında 10 milyon dolar olan Türk dizi ihracatı, sektörün hayata geçirdiği başarılı yapımlarla birlikte 2023 yılında 750 milyon dolara yükseldi. Orta Doğu'dan Latin Amerika'ya, Afrika'dan Rusya'ya çok geniş bir pazara hitap eden Türk dizilerinin ihracatı, 15 yılda 60 kat arttı. Ve bu artış katlanarak devam edecek gibi duruyor...

Muhteşem Yüzyıl, Gümüş, Binbir Gece, Adını Feriha Koydum, Kara Sevda, İhlamlar Altında, Asi, Diriliş Ertuğrul, Aşk-ı Memnu, Fatmagül'ün Suçu Ne?, Kara Para Aşk... Bu liste daha da uzar çünkü dünyada popüler olan Türk dizileri saymakla bitmiyor. Öyle ki Türkiye, dizi üretiminde ve ihracatında küreselin en önemli oyuncularından biri hâline gelmiş durumda. Bugün dünyanın herhangi bir yerinde, bir evin televizyonunda Türk dizisine rastlamak oldukça olağan bir durum olarak karşılanıyor. Çünkü artık diziler sadece kendi ülkelerinde izlenmiyor, sınırları aşarak dünyaya yayılıyor. Türkiye de dizi ihracatında küreselin en iyilerinden biri.

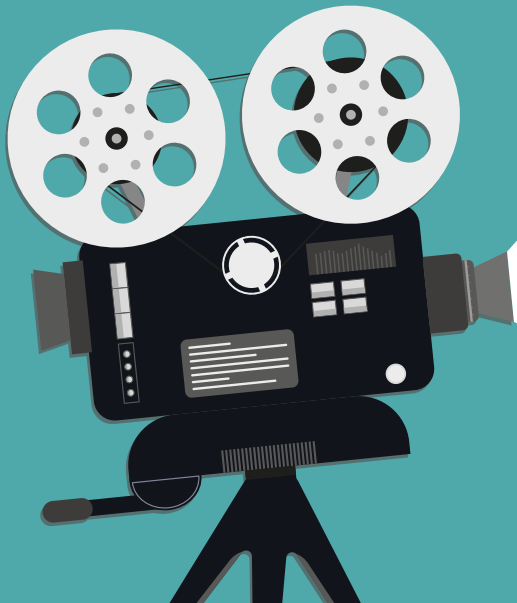
Türkiye, hikâye anlatmadaki başarısı ve dizi film sektöründeki prodüksiyon kalitesiyle dikkat çeken, bunu da özellikle haftalık yayımlanan televizyon dizilerinin de üst düzeye çıkaran bir ülke. Küreselde "Türk dizisi" algısının kabul edilmesi, bu başarının bir sonucu olarak gösterilebilir. Türkiye'nin bugün markalaşması adına çizdiği imajda yurt dışına satılan dizilerin payı oldukça yüksek. 2000'li yıllar itibarıyla hareketlenen dizi sektörü, ihracat anlamında yakaladığı

Küresel arenada kültürel bir köprü görevi gören Türk dizileri sayesinde, Türk diline ve İstanbul başta olmak üzere birçok şehrimize ilgi oldukça artmış durumda.

başarıyla sadece ülke ekonomisine değil, Türkiye'nin tanıtımına, ihracatına ve turizmine de katkıda bulunuyor.

İLK İHRACAT 1981'DE YAPILDI

Türkiye'nin dizi ihracatı geçmiş 1981 yılına dayanıyor. 1975 yılında TRT yapımı olarak ekranlara gelen Aşk-ı Memnu dizisi altı yıl sonra Fransa'ya satıldı. Sonrasında uzun süre yerinde sayan sektör, 2000'li yıllara doğru yavaş yavaş hareketlenmeye başladı. 1998 yılında yayın hayatına başlayan ve Türkiye'de büyük ses getiren Osman Sınav imzalı Deli Yürek dizisinin Kazakistan'a satılması sektörün yurt dışına açılması adına ilk kıvılcım oldu. Dizilerimizin Orta Doğu ile tanışmasını sağlayan yapım ise 2005'te başlayan Gümüş dizisi oldu. Başrollerini Kıvanç Tatlıtuğ ve Songül Öden'in paylaştığı



170
ülke

Türk dizilerinin gösterildiği ülke sayısı

800
milyon

Türk dizilerinin dünyada ulaştığı izleyici sayısı

+1

milyar dolar
Türk dizi sektörünün 2024 ihracat hedefi



YILLARA GÖRE TÜRK DİZİLERİNİN İHRACAT PERFORMANSI

2018	350 milyon dolar
2019	500 milyon dolar
2020	500 milyon dolar
2021	550 milyon dolar
2022	600 milyon dolar
2023	750 milyon dolar

Gümüş dizisi, Türkiye'de gördüğü ilginin neredeyse iki katını Orta Doğu ülkelerinden gördü.

Türkiye'yi dizi ihracatı noktasında birkaç adım ileriye taşıyan yapım ise 2006'da yayın hayatına başlayan Binbir Gece dizisi oldu. Birçok bölgeye satılan dizinin 2014'te Şili'de yayımlanmaya başlaması, Türk dizilerine Latin Amerika bölgesinin kapılarını araladı. 2011-2014 yılları arasında yayımlanan, TIMS&B dizisi Muhteşem Yüzyıl ise Osmanlı İmparatorluğu'nun ihtişamlı hükümdarlığını tüm dünyaya gösteren bir yapım olarak kayda geçti.

170 ÜLKEYE İHRACAT

Parrot Analytics'in 2020-2023 yılları arasında yaptığı araştırmaya göre Orta Doğu, Avrupa ve Latin Amerika'da Türk dizilerine olan talepte yüzde 184 oranında artış görüldü. Aynı araştırmada yine dünyada ciddi bir izleyici kitlesi olan Kore dizilerine olan talep ise yüzde 73'te kaldı. Geçen yıl Türk dizilerine en fazla ilgi gösteren ülkeler ise İspanya, Suudi Arabistan ve Mısır olarak sıralandı. Bir diğer araştırma şirketi Glan-

İhracatı 15 yılda 60 kat artan Türk dizilerinin bir bölümünün ortalama satış fiyatı 100 ile 600 bin dolar arasında değişiklik gösteriyor.

ce'e göre ise 2023'ün ilk yarısında İspanya'daki en popüler üç senaryolu programı Türk dizileri oluşturuyor. Telenovela yani bizim bildiğimiz ismiyle pembe dizileri izlemeyi çok seven İspanyol ve Latin Amerikalılar, Türk dizilerinde hâkim olan duygusallık, aile, aşk ve bağlılık temalarıyla yakından ilişki kuruyor. Bu da Türk dizilerine bölge genelindeki ilginin her geçen gün artmasını sağlıyor. 170 ülkeye ihraç edilen ve 800 milyon izleyiciye ulaşan Türk dizileri ağırlıklı olarak; Latin ülkeleri, Orta Doğu, Doğu Avrupa, Türk Cumhuriyetleri, Asya, Rusya, Afrika, İspanya, Portekiz'den yoğun talep görüyor.



HEDEFTE ÇİN VAR

Son yıllarda gerçekleştirdiği ihracat atılımıyla dünya genelinde üçüncülüğe yükselen Türk dizi sektörü, küreselde en fazla dizi ihracatı yapan ülkeler listesinde Amerika Birleşik Devletleri ve İngiltere ile başı çekiyor. 2008 yılında sadece 10 milyon dolar olan ihracat, sektörün hayata geçirdiği başarılı yapımlarla birlikte 2018 yılında 350 milyon dolara yükseldi. İstanbul Ticaret Odasının raporuna göre bu rakam 2022'de 600 milyon dolara 2023 yılında ise 750 milyon dolara ulaştı. Toplam ihracat rakamları özelinde değerlendirildiğinde ise dizi ihracatının 15 yılda 60 kat arttığı ve bu artışın katlanarak devam ettiği görülüyor. Oldukça geniş bir pazara hitap eden Türk dizi sektörünün 2024 hedefinde ise Asya ve Batı Avrupa var. Sektör özellikle de Çin pazarına girmeyi ve ihracatını 1 milyar dolar rakamına çıkarmayı hedefliyor.

DİZİLER BİRÇOK SEKTÖRÜ OLUMLU ETKİLİYOR

Türk dizileri girdikleri ülkelerde geniş yankı buldukları için bölge-

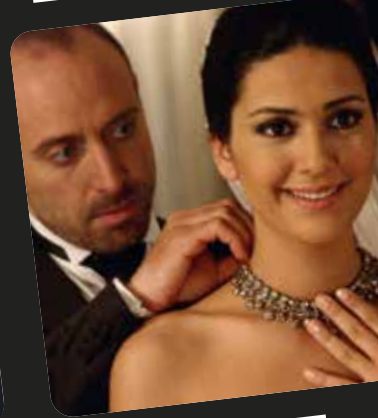
sel bir genişleme söz konusu. Bir ülkeye satılan herhangi bir Türk dizisinin izleyiciden aldığı yoğun ilgi dizinin bölge geneline satılmasını sağlıyor. Dizilerin gördüğü bu ilgi sektörün gelişimini ve oyuncularımızın globaldeki tanınırlığını artırdığı gibi Türk kültürünün de geniş kitlelere yayılmasına aracı oluyor. Küresel arenada kültürel bir köprü görevi gören Türk dizileri sayesinde Türk diline ve İstanbul başta olmak üzere birçok şehrimize ilgi oldukça artmış durumda. Türkiye'ye yönelik dünyada kalıplaşmış olumsuz algıyı yıkmada önemli bir rol üstlenen Türk dizileri, hazır giyim, tekstil, mücevherat, sağlık ve özellikle de turizm sektörünü olumlu etkiliyor. Dizilerin çoğunlukla gerçek mekânlarda çekilmesi izleyicilerin ülkeye yönelik merakını da artırıyor. Yalılar başta olmak üzere dizilerde gördükleri mekânları merak eden izleyiciler için turizm acenteleri Türkiye'ye âdeta dizi turizmi düzenliyor.

MIPCOM FUARI'NIN DAİMİ KATILIMCISI: TÜRKİYE

Televizyon ve yapım sektörünün

Yalılar başta olmak üzere **dizilerde gördükleri mekânları merak eden izleyiciler için turizm acenteleri Türkiye'ye âdeta dizi turizmi düzenliyor.**

Kaynak: İstanbul Ticaret Odası ve Hizmet İhracatçıları Birliği Raporları



Emmy Ödülünü Türkiye'ye Getiren Projeler: Kara Sevda ve Yargı

Uluslararası Televizyon Sanat ve Bilimleri Akademisinin ABD dışında yayımlanan televizyon yapımları arasından en iyilerini seçtiği Uluslararası Emmy Ödül Töreni'nde son yıllarda Türkiye rüzgârı esiyor. Emmy'de açılışı, Senaryosu Hilal Saral'a ait olan Ay Yapım imzalı Kara Sevda dizisi yaptı. 2015 yılında yayımlanmaya başlayan ve gördüğü büyük ilgi ile globalde çok hızlı yankı uyandıran dizi, 2016'da En İyi Telenovela ödülünü kazanan ilk Türk yapımı oldu.

Aynı gurur, 2023 yılında yine Ay Yapım imzası taşıyan Yargı dizisiyle yaşandı. Üç sezondur Türk televizyonlarında fırtınalar estiren, çarpıcı hikâyesi ve farklı anlatım diliyle izleyicileri ekrana kilitleyen Yargı, 20 ülkeden 56 yapımın toplam 14 kategoride yarıştığı törende, En İyi Telenovela ödülünün sahibi olan ikinci Türk yapımı oldu. Şu ana kadar 100'ün üzerinde ülkeye satılan Yargı dizisi, en son Şili'de ekranlara gelmeye başladı. Dizinin Yunanistan'daki uyarlaması da oldukça ilgi görüyor.

Türkiye, hikâye anlatmadaki başarısını ve dizi film sektöründeki prodüksiyon kalitesini özellikle haftalık yayımlanan televizyon dizilerinde üst düzeye çıkaran bir ülke olarak göze çarpıyor.

en prestijli fuarı MIPCOM, her yıl Fransa'nın Cannes kentinde dünyadaki yapımları ağırlıyor. Türkiye, 2011 yılından bu yana organizasyona katılım sağlıyor. Fuarda Türk yapımlarına yönelik ilgi her yıl artıyor ancak 2023 yılında âdeta Türk rüzgârı esti denilebilir. 11 bin ziyaretçiyi ağırlayan MIPCOM 2023 Fuarı'na, 2 bin 600 yapımcı, 3 bin 100 içerik satın almacı katıldı. Bu global organizasyonda Türk dizileri ise 108 ülkenin ilgi odağı oldu.

MIPCOM Fuarı'na katılım noktasında önemli bir rol üstlenen İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, 2023 yılında düzenlenen fuarın açılış konuşmasında, Türk dizilerinin 17 yılda küresel pazarların duygu dünyasına kalıcı bir giriş yaptığını söyleyerek şu bilgi-

leri aktardı: "Türk dizileri geçen 17 yılda neredeyse izlenmedik ülke bırakmadı. Dizilerimiz bu süreçte küresel pazarların duygu dünyasına öyle bir giriş yaptı ki üretilen diziler daha senaryo aşamasında ilgi odağı oluyor ve yüzde 80'i yayına girmeden âdeta kapışılıyor. Zengin içerik dünyamızın başarı hikâyesini, Türk dizileri gibi âdeta bir solukta izliyoruz. İhracatta da yine dizilerimizdeki gibi sürükleyici bir tempoda ilerliyoruz. Bugün Türk dizileri, Orta Doğu ve Körfez ülkelerinde 17'nci, Latin Amerika'da ise 10'uncu yılını kutluyor. Prodüksiyon kalitemizle duyguları dizilerde çok iyi veriyoruz. Bugün çok popüler bir Türk dizisinin sadece bir bölümü, dünya genelinde 600 bin doları aşan hasılat elde edebiliyor."



Makita[®]



XGT
40V **Li-ion**
max


reismakina

“HİKÂYELERİMİZDEKİ ZENGİNLİK HER KESİME HİTAP EDİYOR”



Timur Savcı
Yapımcı
TIMS Group

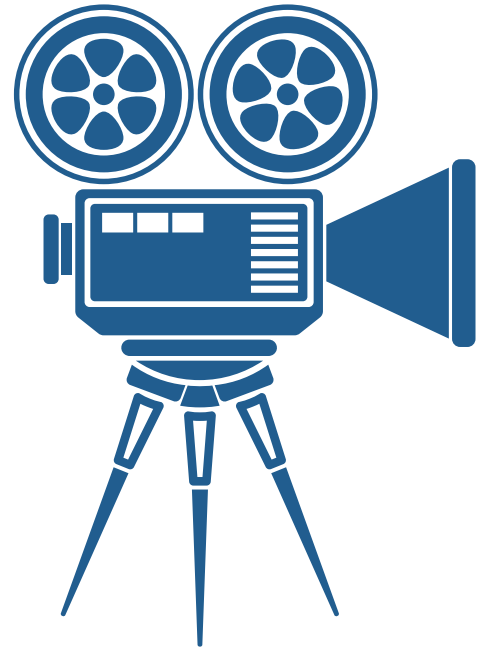
Türk dizilerinin başarısını birkaç sebebe bağlayabiliriz. Birincisi, çok renkli bir coğrafyadan çıkmaları. Çünkü burası medeniyetlerin beşiği olduğu kadar değişik etnik köken, din, dil ve kültürlerin füzyonu olan bir yer. Dolayısıyla hikâyelerimiz de bir o kadar çeşitli ve zengin. Bu nedenle Anglosakson dünyadan belki daha da kapsayıcı, yani dünya üzerinde her kesimden izleyiciyi içine alabilecek içerikler üretiyoruz. Ayrıca Türk dizileri, günümüzde ikinci ekranların konuşulduğu ve seyircinin “on demand” seçeneklerle parçalandığı bir ortamda, değişik tercihlere sahip tüm aile bireylerini tek bir ekran önünde birleştirebilecek özellikleri barındırıyor.

Küreseldeki ilgi, sektörü de olumlu anlamda dönüştürdü. Artık neredeyse hiçbir yapımcı sadece yerel pazarı düşünmüyor, hedef hep evrensel hikâyeler ve dünyayı gezecek diziler üretmek. Bu da sektörümüzü giderek büyüyen bir endüstriye dönüştürüyor. Hedefimiz dünyanın her yerinde izlenecek içerikler olunca arayışımız da ona göre şekilleniyor. Hazırlık aşamasında olduğumuz işlere evrensel bir mercekten bakmaya çalışıyoruz. Bizim şirket olarak amacımız ise Türk dramalarını izleyen ve aynı zamanda bizim kültürümüzü takip eden kitle için samimi ve gerçek içerikler üretmek.

“SAMİMİYET BAŞARIYI GETİRİYOR”

Her şeyin başı özgün ve sürdürülebilir bir hikâye. Ancak hikâye akışı ne olursa olsun mutlaka özünde bir aşk hikâyesi barındırmalı. Biz samimiyete inanan ve işlerini de öyle seçen bir şirket

olarak bu samimiyeti yakaladığımız tüm dizilerimizin, hem yerel hem de global ölçekte karşılığını aldık. Dünya standartlarındaki prodüksiyon kalitesi, müzikleri ve oyuncu kadrosunun seyircide bulunduğu karşılık da Türk dizi DNA'sının önemli parçalarından. Bunun en büyük örneği de Muhteşem Yüzyıl'dır. Muhteşem Yüzyıl, Türk içeriğini dünyaya tanıtan, Türk kültürünü ve Türkiye'yi merak ettiren bir iş oldu. Bu açıdan da dizilerimizin yurt dışında şahlanmasına katkısının büyük olduğunu düşünüyorum. Dünya haritasında Osmanlı İmparatorluğu'nun ulaşamadığı yerleri de fethederek sektörümüzün tarihine geçen bir iş oldu. Muhteşem Yüzyıl'ın bir de şöyle bir durumu var ki yayına girdiği ülkelerde devam eden izlenme başarısından dolayı tekrar tekrar lisanslanması söz konusu. Polonya, Kore ve Japonya gibi Türk dizilerine başlarda direnç gösteren ülkeler de buna dâhil.



Prodüksiyon kalitesi, **müzikleri ve oyuncu kadrosunun seyircide bulunduğu karşılık Türk dizi DNA'sının önemli parçalarından.**

DUSA
VADI
ŞİLE



% 50 PEŞİN
24 AY VADE 0 FAİZ

 **BZG** holding güvencesi ile

0850 308 96 61

“BAŞARI, DÜNYANIN NERESİNDE OLURSA OLSUN KARŞILIĞINI BULUYOR”



Mehmet Bozdağ
Bozdağ Film Kurucusu

Yapımlarımızın yurt dışında büyük ilgi görmesinin birden çok sebebi var. Bunların başında bizim kadim hikâyelerimiz, eşsiz coğrafyamız, kaliteli oyuncularımız ve hızlı üretimimiz geliyor. Nitekim dizileri ihraç ettiğimiz ülkelerdeki yüksek izlenme oranları yaptığımız içeriklerin kalitesini gözler önüne seriyor. Tabii bu başarının en önemli sırrı çok çalışmak ve doğru içeriklerle izleyenleri buluşturmak. Bu bağlamda gerek kültürümüzü en doğru şekilde yansıtmak gerekse kaliteli içerikler üretmek için yitesiyeye çalışıyoruz.

Başından beri özgün içerikler üreten bir şirket olarak bizim için ihracat sürecinin erken aşamaları yoğun ilgiyle geçiyor. “Diriliş Ertuğrul” kısa süre içinde tüm dünyada büyük bir ilgi göyerek ihraç edildi. Diğer yandan aynı şekilde “Kuruluş Osman” ve diğer projelerimiz de kısa sürede ihracatını hızlandırdı. Başlangıçtan beri gayemiz yurt dışı satış amacıyla yapılmış, özünden uzak matematiksel projeler yerine her zaman kültürümüzü, hikâyelerimizi en doğru şekilde yansıtan doğru projeleri hayata geçirmek oldu. Çok şükür ki yaptığımız her iş, gerek Türkiye gerekse dünyada büyük ilgi uyandırdı.

Yurt dışında büyük ilgi gören yapımlar, kültürümüzü ve hikâyelerimizi en güzel şekilde anlatan içeriklerden oluşuyor. Nitekim Diriliş Ertuğrul ve Kuruluş Osman dizilerimiz dünya çapında 105’ten fazla ülkeye ihraç edilerek yaklaşık 2 milyar insana ulaştı ve büyük ses getirdi. Buradan da anlaşılıyor ki kendi özünü en iyi, en doğru şekilde anlattığında ve çok çalıştığında dünyanın neresinde olursa olsun başarı karşılığını buluyor. Genel kanı Türk dizilerine

olan yoğun ilginin daha çok Orta Doğu bölgesinde olduğu yönünde ancak iyi bir projeyle Japonya’dan Amerika’ya Avustralya’dan Güney Afrika’ya dünyanın her yerinde büyük ses getirebilirsiniz.

“BOZDAĞ FİLM PLATOLARI’NDA 60 BİN TURİSTİ AĞIRLADIK”

Bozdağ Film’i kurduğumuz ilk günden itibaren sadece içerik üreten bir yapım şirketi olmayı değil aynı zamanda kültür ihracatı yapan bir yapı olmayı hedefledik. Ürettiğimiz içerikler dünya çapında büyük ilgiyle karşılanmaya başladığında misyonumuzun ilk aşamasını da tamamlamış olduk. Şimdi ise Türkiye’de bir ilke imza atarak Bozdağ Film Platoları’nı ziyarete açtık. Dünyanın çeşitli ülkelerinden 60 bin turisti ağırladığımız platomuzda sadece gezi değil aynı zamanda gösteriler, şovlar, söyleşiler yapıyor, Türk kültürünün en önemli unsurlarıyla ziyaretçilerimizi buluşturuyoruz. Misafirlerimizi, Anadolu’nun kadim lezzetlerini Söğüt 1299 Restaurant’ta deneyimliyor ve Hanlı Pazar’da sevdikleri dizilere ait çok özel ürünleri de satın alabiliyorlar. Bozdağ Film Platoları’nda önümüzdeki süreçte dünya çapında tiyatrolardan özel atlı gösterilere birçok etkinlikle misafirlerimizi buluşturarak yılda yaklaşık 1 milyon ziyaretçiyi ağırlamayı hedefliyoruz.



Dizilerimiz Diriliş Ertuğrul ve Kuruluş Osman, dünya çapında 105’ten fazla ülkeye ihraç edilerek yaklaşık 2 milyar insana ulaştı ve büyük ses getirdi.

UCUZ OLDUĞU İÇİN
BÜYÜK
BÜYÜK OLDUĞU İÇİN
UCUZ

%101
ARKASINDAYIZ



A-101
HARCA
HARCA
BİTMEZ

“TÜRK DİZİLERİ İZLEYİCİDE ALIŞKANLIK YARATIYOR”



İzzet Pinto
Global Agency CEO'su

İzlenme oranlarına baktığımızda Türkiye’de en çok izlenen melodrama türündeki yapımlar, yurt dışında da yüksek ratinglere ulaşıyor. Bölüm sayısının çok ve prodüksiyon kalitelerinin yüksek olması da Türk dizilerini, Latin Amerika dizilerine göre daha tercih edilir kılıyor. İhracatı yapılan diziler yayımlandıkları ülke için genelde dublajlanıyor. Özellikle İspanyolca dublajlı bir dizi hem İspanya’ya hem de Latin Amerika’nın büyük bir kısmına dağılabiliyor. Lehçe ya da Yunanca gibi daha az popüler dillerin konuşulduğu yerlerde alt yazı seçeneği de ucuz ve popüler bir yöntem olarak öne çıkıyor. Bazı izleyicilerin dublajlı versiyonları beklemek yerine dizileri izleyebilmek için Türkçe öğrenmeye çalıştıklarını bile gözlemliyoruz. Göz alıcı mekânlar, görkemli kostümler, yapım kalitesi, güzel ve yakışıklı oyuncular, yorucu olmayan olay örgüleri de Türk yapımlarının dünya çapında sevilmesinin nedenleri arasında yer alıyor.

Türk dizilerinin izleyicide alışkanlık yaratan bir etkisi var. Dolayısıyla diziler, gösterime girdikleri ülkelerde izleyicinin gönlünü fethederek daha çok talep oluşmasını sağlıyor. Bugün Türk dizi yapımcıları içerik üretirken Türkiye’deki izleyicilerin de taleplerini karşılamaya odaklanıyor. Çünkü dizilerin ihracat gelirleri, üretim sürecinde yapım bütçelerini önemli ölçüde etkiliyor. Türk dizilerine en çok ilgi gösteren bölgelerin başında Orta Doğu ve Latin Amerika geliyor. Bu bölgeleri Balkan ülkeleri ile Rusya ve çevre ülkeler takip ediyor.

Bugüne dek en çok satışı yapı-

lan dizilerin başında; Binbir Gece, Gümüş, Fatmagül’ün Suçu Ne?, Paramparça, Kara Sevda, Anne ve Kadın geliyor. Muhteşem Yüzyıl ise yapım kalitesi, prodüksiyon bütçesi, hikâyenin ele alınışı, tarihi dönem projesi olması ve tarih ile aşkın ele alınış biçiminden dolayı en başarılı işlerin başında geliyor. Türkiye’nin dizi ihracatındaki en hızlı yükseliş de 2011’de ekranla buluşan Muhteşem Yüzyıl ile başladı.

Bu yapımların ortak özellikleri ise genelde kadın izleyiciye yönelik olmaları ile aşk, aldatma, aile değerleri, etik çatışmalar gibi evrensel konuları işlemeleri. Türk dizilerinin başarısının arkasındaki diğer sebepleri ise hikâyedeki inandırıcılık, güçlü senaryo, başarılı oyunculuklar, yapım kalitesi ve etkileyici mekânlar olarak sıralayabiliriz.



Türk dizilerine en çok ilgi gösteren bölgelerin başında Orta Doğu ve Latin Amerika geliyor. Bu bölgeleri Balkan ülkeleri ile Rusya ve çevre ülkeler takip ediyor.

**Sudan sebeplerle
birikimler kaybolmasın
diye**

ÖNLEYİCİ SİGORTACILIK CORPUS'TA

İş hayatında riskleri doğru saptamak önemlidir. Corpus sigortalısı olun ya da olmayın işletmenizdeki olası farklı senaryoları değerlendirir, analiz eder, raporlar ve çözüm sunar.

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

Kısacası, içiniz rahat, öncesi de sonrası da bizde.

Önleyici sigortacılık, Corpus'ta!



C O R P U S
S İ G O R T A

corpussigorta.com.tr

“Türk Dizilerinin Başarısız Olduğu Herhangi Bir Ülke Yok”

"Türkler, dizi üretiminde özel bir yeteneğe sahip. Başka bir anlatım biçimi bulduk ve başka bir üretim modeli geliştirdik. Bu, taklit edilebilir bir model de değil. Diziler aynı anda yazılıyor, çekiliyor, montajlanıyor ve seyirciye sunuluyor. Bunu yapabilmek için Türk olmak lazım."



Sektörde 30 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan, yenilikçi ve vizyoner yaklaşımıyla her dönemde farkını ortaya koyan Medyapım Group'un Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Aksoy, 30 yıldır televizyonculuğun her alanında iz bıraktı, bırakmaya da devam ediyor. Sektöre yön veren öncü yapım şirketlerinden birinin kurucusu olmasının yanı sıra aynı zamanda Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Eğlence ve Kültür Hizmetleri Komitesi Başkanlığı görevini de üstlenen Aksoy, Türk dizilerinin dünya arenasında yakaladığı başarının sürdürülebilirliği için sektör paydaşlarıyla ortak akıl doğrultusunda çalışıyor.

Türk dizilerinin dünyada Amerikan dizilerinden daha çok izlendiğini söyleyen Fatih Aksoy, "Bugün dünyada en yaygın biçimde izlenen diziler, Türk dizileri. Amerikan dizileri, dünyanın herhangi bir yerinde, kanallarda çok da izleyici bulamıyor ve bu nedenle dijital platformlara satılıyor. Dizilerimiz 130 ülkenin kanallarında izleniyor ve 800 milyon tekil insana ulaşıyor." diyor.

Sektörün yakın dönemine hâkim olan biri olarak TRT ile başlayan ve sonrasında özel televizyonlarla hızlanan dizi sektörümüz 2000'lerden bu yana sizce nasıl bir dönüşüm yaşadı?

Özel televizyonculuğun Türkiye'de gelişmesi, bu dönüşümün başlangıcı oldu diyebiliriz. 30 yıl kadar önce Türkiye'de önce Star TV, arkasından Show TV ve sonra da ATV ile Kanal D kuruldu. Bu kanallar televizyon programları ve sonra da televizyon dizileri talep etti. Bir zaman sonra da bütçenin önemli bölümünün oyunculara verildiği, daha küçük bir bölümünün ise prodüksiyon, yazar ve yönetmene ayrıldığı hâli değişime uğradı. Bütçenin daha büyük bir bölümünün yazar



ve yönetmenlere ayrılmaya başlamasıyla sektör daha fazla insanın ilgisini çeker hâle geldi. Bu gelişmeler sayesinde Türkiye'nin iyi eğitim görmüş, parlak beyinleri sektöre yöneldi. Böylece sektörde bir dönüşüm başladı. Diziler anlamında, Yeşilçam'dan gelen hikâye anlatma alışkanlığı ve becerisi de bu dönüşüme eklenince Türk hikâye anlatma biçimi ve Türk üretim biçimi ortaya çıktı.

Bir sezonda neredeyse 40 bölüm ve uzun süreli diziler üretebilen bir ülke hâline geldik. Amerika'da, sezonda 24 bölüm dizi üretilen bir model vardı. Türk üretim modeli, dünyadaki izleyiciye de daha uygun bir üretim modeli oldu. Çünkü bir haftada 45 dakika, izleyici için çok az bir süre. Bu açıdan Türk dizilerinin süresi de dünyaya satışta noktasında büyük bir avantaj oldu. Geldiğimiz noktada tabii ki Türk girişimciliğinin ve çalışkanlığının da önemli bir etkisi var. Biz yönetmeni, yazarı, yapımcısı, kameramanı, ışıkçısı ve tüm set çalışanlarıyla çok çalışkan bir ülkeyiz. Eskiye kıyasla daha düzenli bir çalışma ortamı oluşturuldu. Çalışma süreleri dünyada uygulandığı gibi haftada beş gün ve günde 12 saat ile sınırlandırıldı.

Başka ülkelerde de prodüksiyon yapmaya çalışan biri olarak Türklerin bu alanda özel bir yeteneğe sahip olduğunu söyle-

HİB Eğlence ve Kültür Hizmetleri Komitesi Başkanı ve Medyapım Group Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Aksoy: "Hikâye anlatırken Türkiye'de başarılı olmaktan başka hiçbir şey düşünmüyoruz. Çünkü Türkiye, çok acayip bir laboratuvar."

Dizilerimizin giremediği tek ülke Çin. Ancak Çin'deki durum devlet kontrolünde, hem biz hem de hükümetimiz bu konu üzerinde çalışıyor.

Bir sezonda neredeyse 40 bölüm ve uzun süreli diziler üretebilen **Türk üretim modeli, dünyadaki izleyiciye de hitap ediyor.** Çünkü bir haftada 45 dakika, izleyici için çok az bir süre.



meliyim. Daha özel, daha farklı işler üretmeye başladık. Başka bir anlatım biçimi bulduk ve başka bir üretim modeli geliştirdik. Böylece dizilerimiz dünyada çok başarılı hâle geldi. Bu, taklit edilebilir bir model de değil. Çünkü diziler aynı anda yazılıyor, çekiliyor, montajlanıyor ve seyirciye sunuluyor. Eş zamanlı ve koordineli bir süreçten bahsediyoruz. Bence bunu yapabilmek için Türk olmak lazım.

The Economist'in açıklamasına göre Türkiye, Amerika ve İngiltere'den sonra en çok dizi ihracatı yapan ülke konumunda. Ülkemizin dizi ihracatında üçüncü sıraya yerleşmesini sağlayan, başarının arkasındaki dinamikler neler?

Söz konusu olan dizi ve film ihracatı ise biz, Amerika'nın ve İngiltere'nin çok gerisindeyiz. Çünkü biz, film ihracatında neredeyse yokuz. Ancak dizi ihracatına baktığımızda dünyada

en çok seyredilen diziler, Türk dizileridir. Türk dizileri, Amerikan dizilerinden de daha çok izleniyor. Gelir olarak Amerikan dizileri, bizden daha fazla gelir elde ediyor olabilir. Fakat artık bu da değişmiş olabilir. Çünkü Amerikan dizileri, dünyanın herhangi bir yerinde kanallarda çok da izleyici bulamıyor ve bu nedenle dijital platformlara satılıyor. Bugün dünyada en yaygın biçimde izlenen diziler, Türk dizileri. 800 milyon tekil insana ulaşan dizilerimiz var. 130 ülkenin kanallarında dizilerimiz izleniyor. Çin ve Japonya'daki kanallar hariç dünyanın neredeyse her ülkesindeki kanallarında yer alıyoruz.

Türk dizilerinin alametifarikası, insan hikâyeleri anlatıyor olmaları. Amerikan dizileri olayları anlatır, biz duyguları anlatıyoruz. Olayların yanı sıra karakter üzerinde yarattığı etkiyi takip ediyoruz. Bunun en iyi örneği ise Umutsuz Ev Kadınları'dır. Umutsuz Ev Kadınları'ndaki olay örgü-

sü, Amerika'daki versiyonunun olay örgüsünün aynısıdır. Ama orada olay olur, biter ve hemen yeni bir olay beklenir. Bizde bir olay olduğunda bütün karakterler, olaydan etkilenir ve o etki, başka bir şeyi yaratır. Türk dizileri, süre olarak da izleyiciyi doyurur.

2008'de sadece 10 milyon dolar olan Türk dizi ihracatı, 2023'te 750 milyon dolara ulaştı. HİB çatısı altında sektörün büyümesini daha da hızlandırmak için neler yapıyorsunuz?

Dizi ihracatı konusunda Türkiye'de çok iyi dağıtım şirketleri var. Türk dizilerine önemli bir talep de var. Diziler, aslında Türkiye'nin reklam panosu. Biz bu dizilerin içinde İstanbul'u, Kapadokya'yı ve ülkemizi tanıtıyoruz. Bunun da etkisiyle İstanbul, geçen yıl en fazla turist çeken şehir oldu. Türkiye turizmi, 50 milyon insana ulaştı. Sektör olarak birçok sektörü de etkileyebilecek bir güce sahibiz. Yabancı öğrencilerin Türk üniversitelerini tercih etmesini, yabancı hastaların Türk hastanelerini tercih etmesini sağlayabilecek bir güçten bahsediyoruz. Akşam televizyonunu açtığında gördüğü resim, insanlarda Türkiye'ye gitme, Türk ürünlerini kullanma isteği uyandırıyor. Bu sinerji hem Türkiye hem de Hizmet İhracatçıları Birliği için çok önemli. Sektörümüzün daha fazla ürün satmak için çok fazla şeye ihtiyacı yok ancak başka sektörleri etkilemek için elimizden geleni yapmaya devam edeceğiz.

Dünyada bu pozisyonu elde eden Türkiye'de başka herhangi bir sektör yok. Son yıllarda Türk hava taşımacılığı sektörü de iyi bir noktaya geldi. Bazen batı basın-

da herhangi bir ülkeyle ilgili öyle bir ortam yaratılıyor ki insanlar o ülkeye gitmeye korkuyorlar. Bu bizim ülkemiz için geçerli değil. Türkiye’de de olumsuz durumların olduğu zamanlar oluyor ama yine de insanlar Türkiye’ye gelmekten korkmuyorlar bunun da en büyük sebebi ekranda gördükleri Türkiye. İnsanlar izledikleri Türk yapımları sayesinde artık ülkemiz hakkında daha doğru bilgilere sahip.

Çok geniş coğrafyalarda yankı bulan Türk dizilerinin, karşılık bulmadığı ülke ya da bölgeler var mı?

Türk dizileri yayınlandığı bütün ülkelerde bir etki yaratıyor. Bir ülkede Türk dizisi yayınlandığında hemen ardından diğer kanallar da Türk dizisi almaya başlıyor. Bu etkileşime karşı bir önlem olarak Pakistan ve Azerbaycan gibi ülkeler dublaj şartı koyuyor. Bunun dışında Rusya’ya savaştan sonra yeni girdik ve çok büyük başarı elde ettik. Doğru Avrupa’da hep vardık zaten ama Portekiz, İspanya ve İtalya gibi Batı Avrupa ülkelerinde Türk dizileri yoğun şekilde izleniyor. Keza aynı şekilde Orta Doğu, Latin Amerika, Asya ülkeleri, Türkiye Cumhuriyeti ve Afrika’dan da Türk

dizilerine çok ciddi şekilde talep var. Dolayısıyla Türk dizilerinin başarısız olduğu herhangi bir ülke yok. Dizilerimizin giremediği tek ülke Çin. Ancak Çin’deki durum devlet kontrolünde, hem biz hem de hükümetimiz bu konu üzerinde çalışıyor.

Türk yapımlarına yönelik bu ilgi ve beğeni ülkemizdeki üretim sürecinde nasıl bir dönüşüm yarattı?

Biz, Türkiye’de başarılı olmaya çalışıyoruz. Çünkü Türkiye, çok acayip bir laboratuvar. Elbette bazı seçim kriterlerimiz var. Örneğin kadın ve aşk hikâyeleri, dünyada daha çok talep gördüğü için özellikle erkek hikâyelerini anlatma çabasına girmiyoruz. Satamayacağımız işi yapmanın pek manası yok. Yapımcıların gelirleri, harcadıkları parayı karşılamaya yetmiyor. Onun için satılabilir bir şey üretmek lazım. Biz, ilk günden itibaren kadın hikâyeleri yapan bir şirketiz. Ancak hikâye anlatırken Türkiye’de başarılı olmaktan başka hiçbir şey düşünmüyoruz. Bu ülkede doğmuş, büyümüş insanlar olarak Türk insanının beğenebileceği işler yapıyoruz. Bu rekabetin içinde başarılı olan bir işin de dünyanın her yerinde başarılı olacağına inanıyoruz.



“Türk Televizyon Sektöründeki Rekabet, Dünyadaki Başarının Anahtarlarından”

Netflix ve Disney Plus gibi dijital platformların, maliyetlerin artmasına çok etkisi oldu. Maliyetleri çok yükselttikleri için ulusal kanalların maliyetleri de yükseldi. Türk televizyon kanalları bir taraftan enflasyonu, bir taraftan onların yarattığı yüksek maliyeti ödemekte zorlanıyor. Önümüzdeki en büyük tehlike de kanalların televizyon dizisi üretemeyecek hâle gelmesi. Türk dizilerinin dünyada başarılı olmasının bir sebebi de Türkiye’deki ciddi rekabet. Yedi kanallı bir rekabet, dünyanın başka herhangi bir ülkesinde yok. Bu kadar sıkı bir rekabet içinden çıkan işler, doğal olarak süzülerek çıkıyor. Yani burada başarılı olan bir iş, zaten dünyanın her yerinde başarılı olabileceği potansiyele sahip. Televizyon kanalları dizi yapamaz hâle gelirse ne yazık ki bu başarı elde edilemeyecek. Dijital platformların maliyetleri yükseltmesine yönelik bir önlem alınmazsa uzun vadede böyle bir zarar olabilir.



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
Kontakt e-mail	: contact@bentasbentonit.com
Telefon	: +90 452 423 48 04
Fax	: +90 452 424 02 16
Web	: www.bentasbentonit.com
E-mail	: contact@bentasbentonit.com
Adres	: Fatsa OSB. 101 Sk. No: 20 52400 Fatsa / ORDU

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

We serve to 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.



Nükleer Enerji

Geleceğin Güç Kaynağı Olabilir Mi?



Son yıllarda yaşanan enerji krizleri nedeniyle artan enerji faturaları, yöneticilerin nükleer enerji yatırımlarında harekete geçmesinde itici güç oldu. Enerjideki güçlerini artırmak ve Rusya'ya bağımlılıklarını azaltmak isteyen ülkelerden nükleere ciddi bir dönüş başladı.

Günümüz dünyasında çevreyi ve gelecek nesilleri göz önüne alan güvenilir, ucuz, sürdürülebilir ve erişilebilir enerji kaynaklarına olan ihtiyaç, diğer alternatiflere göre nükleer santralleri ön plana çıkarmaya başladı. Öyle ki karbon nötr olma yolunda hedefler belirleyen, temiz enerji arayışındaki dünya ülkeleri arasında nükleer enerji yatırımları hız kazandı. Santral sistemlerinin barındırdığı riskler ve geçmişte yaşanan birkaç acı olay nedeniyle bir dönem nükleer enerji yatırımları yavaşlasa da nükleer santrallerin kurulumu tüm dünyada devam ediyor.

Dünya Nükleer Birliğinin yayımladığı son rapora göre dünyadaki mevcut nükleer enerji kapasitesi 391 gigavat seviyesinde ve bu kapasite dünya elektrik üretiminin yüzde 10'unu karşılıyor. Güncel kapasitenin referans senaryoya göre 2040 itibarıyla 686 gigavata, yüksek senaryoya göre 931 gigavata ulaşabileceği hesaplanıyor. Ülke özelinde incelendiğinde ise Fransa elektrik talebinin yaklaşık yüzde 71'ini, Ukrayna yüzde 54'ünü, İsveç yüzde 34'ünü, Belçika yüzde 48'ini, Avrupa Birliği yüzde 28'ini, Güney Kore yüzde 26'sını ve Amerika Birleşik Devletleri ise yüzde 20'sini nükleer enerjiden karşılıyor.

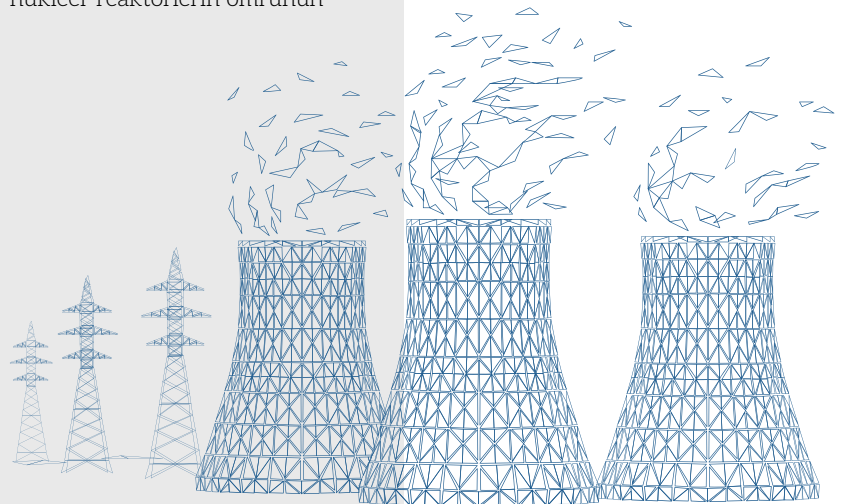
Son yıllarda yaşanan enerji krizleri nedeniyle artan enerji faturaları yöneticilerin gerçekçi uygulamalar konusunda harekete geçmesinde itici güç oldu. Böylece enerjideki güçlerini artırmak ve Rusya'ya bağımlılıklarını azaltmak isteyen ülkelerden nükleere ciddi bir dönüş başladı. Bu ülkelerin başında Avrupa ülkeleri var gibi görünüyor olsa da ilginin merkezi

Batı ile sınırlı değil. Güney Kore'den Japonya'ya, Hindistan'dan Kuzey Amerika'ya kadar dünyanın pek çok ülkesinde nükleer enerji yeniden ilgi görmeye başladı. Sadece 2024-2030 yılları arasında 12 ülkede toplam 56 reaktörün daha işletmeye alınması planlanıyor. Bu da tüm dünyada, yeni bir nükleer enerji ekosistemi kurulduğu anlamına geliyor.

30 ÜLKE NÜKLEER ENERJİ İÇİN İŞ BİRLİĞİNE GİTTİ

Mart ayında Belçika'nın başkenti Brüksel'de, Uluslararası Atom Enerjisi Ajansı (IAEA) ve Belçika hükümetinin ev sahipliğinde ilk Nükleer Enerji Zirvesi düzenlendi. Nükleer enerji santralleri işleten, kuran ve nükleer enerji seçeneğini araştıran ülkelerin liderleri, IAEA'nın Nükleer Enerji Zirvesi'nde bir araya geldi. Zirve boyunca liderler, enerji ve sanayi sektörlerinden kaynaklanan sera gazı emisyonlarının azaltılması, enerji güvenliğinin sağlanması ve sürdürülebilir kalkınmanın teşvik edilmesi üzerine yoğunlaştı. Ayrıca nükleer enerjiye destek veren 30'un üzerinde ülke, mevcut nükleer reaktörlerin ömrünün

Fransa elektrik talebinin yaklaşık **yüzde 71'ini**, Ukrayna **yüzde 54'ünü**, İsveç **yüzde 34'ünü**, Belçika **yüzde 48'ini**, Avrupa Birliği **yüzde 28'ini**, Güney Kore **yüzde 26'sını** ve Amerika Birleşik Devletleri ise **yüzde 20'sini** nükleer enerjiden karşılıyor.



391

gigavat

Dünyadaki mevcut nükleer enerji kapasitesi**7.2**

gigavat

Türkiye'nin 2035'te ulaşmayı hedeflediği nükleer kapasite**20**

gigavat

Türkiye'nin 2050'de sahip olmayı hedeflediği nükleer enerji kapasitesi

uzatılması, yatırımları finanse edecek koşulların sağlanması ve yeni nükleer enerji santrallerinin inşası noktasında iş birliğine giderek birlikte çalışmayı taahhüt etti.

Zirvenin sonunda yayımlanan Nükleer Enerji Ortak Bildirisi'nde, özellikle sera gazı emisyonlarını azaltmak amacıyla sivil nükleer kapasite geliştirmeyi tercih eden ülkelerle iş birliğinin artırılacağı ve net sıfıra ulaşmak amacıyla enerji sistemlerinde fosil yakıtlardan ayrılma konusunda kararlı olan ey-lemelerin hızlandırılacağı kaydedildi. Nükleere yönelen ülkelerin bu alandaki çalışmalarının destekleneceği vurgulanan bildiri kapsamında, nükleer atıkların güvenli ve sürdürülebilir biçimde yönetimi konusunda kararlı olduğu ve enerji arz güvenliğinin sağlanması

konusunda yoğun çaba gösterileceğinin altı çizildi.

AKKUYU NÜKLEER GÜÇ SANTRALİ 2025 YILINDA DEVREYE ALINACAK

Türkiye, uzun yıllardır hayata geçirmek istediği nükleer enerji santrali konusundaki ilk adımını 14 yıl önce attı. 2010 yılında, Türkiye ile Rusya arasında Mersin Akkuyu'da Nükleer Güç Santrali (NGS) kurulması için bir anlaşma imzalandı. Anlaşmaya istinaden Mersin Akkuyu Sahası'nda 4 bin 800 megavat toplam kurulu güce sahip "VVER 1200" tipi dört reaktör kurulması planlandı. Mersin'in Gülnar ilçesinde inşa edilen Akkuyu Nükleer Güç Santrali projesi, nükleer teknolojide dünyadaki lider kuruluşlardan biri olan Rosatom tarafından yürütülü-

Mersin'de inşası süren **Akkuyu Nükleer Güç Santrali**, yıllık **35 milyar kilovatsaat** elektrik üretimi ile Türkiye'nin enerji ihtiyacının yaklaşık **yüzde 10'unu** karşılayacak.



yor. Akkuyu NGS, yıllık 35 milyar kilovatsaat elektrik üretimi ile Türkiye'nin enerji ihtiyacının yaklaşık yüzde 10'unu karşılayacak. Bu da projenin, dünyanın küresel bir enerji kriziyle mücadele ettiği bir dönemde Türkiye'nin kalkınma hedefleri açısından önemli yatırımlarından biri olduğunu gösteriyor. Akkuyu'daki santralde toplam dört reaktör bulunuyor ve her bir reaktör toplamda 1.200 megavatlık enerji kapasitesine sahip. Kullanım ömrü ise 60 yıl olarak tahmin ediliyor. Ancak 60 yıl tamamlandığında süreci 20 yıl daha uzatmak mümkün olacak. İnşası 2025 yılına kadar devam edecek olan santralin ilk reaktöründe son aşamaya geldiği bilgisi paylaşıldı. Rosatom, Akkuyu NGS'nin tamamlanmasının ardından Sinop ve Trakya'da da nükleer enerji santralleri hayata geçirmeyi planlıyor.

“NÜKLEER ENERJİ YATIRIMLARI EKONOMİMİZE GÜÇ KATACAK”

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, her fırsatta Türkiye Yüzyılı'nda nükleer

enerjiden elektrik üretiminin ne kadar önemli olduğuna değiniyor. Nükleer enerji yatırımlarının Türkiye ekonomisine güç katacağını ve Türkiye'nin enerji güvenliği ile 2053'te net sıfır hedefine ulaşmak için nükleer enerjinin oldukça önemli olduğunu ifade eden Bakan Bayraktar, “Enerjinin şampiyonlar liginde olması gereken Türkiye'nin 1950'lerden bu yana nükleer hedefi var. Cumhurbaşkanımızın liderliğinde Türkiye, nükleerde de Cumhuriyet tarihinin en önemli adımlarını attı. Bugün Mersin'deki Akkuyu Nükleer Güç Santrali'nde 30 bin kişi çalışıyor. Akkuyu'da aynı anda dört reaktör inşa ediliyor ve ilk reaktörü bu yıl devreye almak istiyoruz. Hedefimiz 2035'de 7,2 gigavat nükleer kapasiteye ulaşmak ve 2050'de 20 gigavat nükleer enerji üretimine sahip olmak. Önümüzdeki 20-30 yıl içinde 5 gigavat civarında küçük modüler reaktörlere yöneleceğiz. Bu yatırımlar sayesinde enerjide çağ atlayacak ve birçok alanda daha farklı, çok daha iyiye gitmiş bir Türkiye olacağız.” diyor.

“NÜKLEER ENERJİ GÜÇLÜ ŞEKİLDE GERİ DÖNÜYOR”



Fatih Birol
Uluslararası Enerji Ajansı (IEA)
Başkanı

Nükleer enerjinin ön plana çıkmasında üç önemli dinamik bulunuyor. Enerji güvenliği, nükleer enerjiye dönüştürme itici güçlerden biri. İklim değişikliğiyle mücadele kapsamında sürekli ve sıfır emisyonlu elektrik üretimi ile fiyat dalgalanmalarında üstlendiği rol nükleer enerjinin geri dönüşünü hızlandıran diğer konular. Ancak nükleer enerji projelerini hayata geçirmek kolay değil. Projelerin inşası zaman aldığı gibi yüksek risk oranı ve ciddi sermaye ihtiyacı bulunuyor. Bu kapsamda hükümetlerin etkin ve kararlı olması

gerekliyor. Ancak finansman sorunlarına rağmen nükleere ilgi artıyor. Bunun da en büyük sebebi nükleerde, enerji güvenliği ve emisyon salımı olmayışı. Yeni nükleer santraller hemen hemen birçok ülkede yapılmaya başlandı. Bunun başını da Çin çekiyor. Fransa, Polonya, Türkiye ve Amerika'da da konvansiyonel yeni nükleer santraller yapılıyor. Birleşik Arap Emirlikleri'nde ise yeni bitti. Biz 2025-2026 yıllarında dünya nükleerden elektrik üretiminin, şimdiki kadarki en yüksek seviyeye çıkacağını düşünüyoruz.

Kaynak: Anadolu Ajansı

Küreselde Nükleer Enerji Görünümü

Dünya, geleceğin enerji ihtiyaçlarını karşılamak için rotasını nükleer enerjiye çevirdi. Temiz, güçlü ve sürdürülebilir bir çözüm olarak dikkat çeken nükleer enerjiye yönelik yatırımlar enerji sektöründe yeni bir dönemi başlatıyor.

Dünyada inşası devam eden reaktörlerin kapasiteleri (MW):

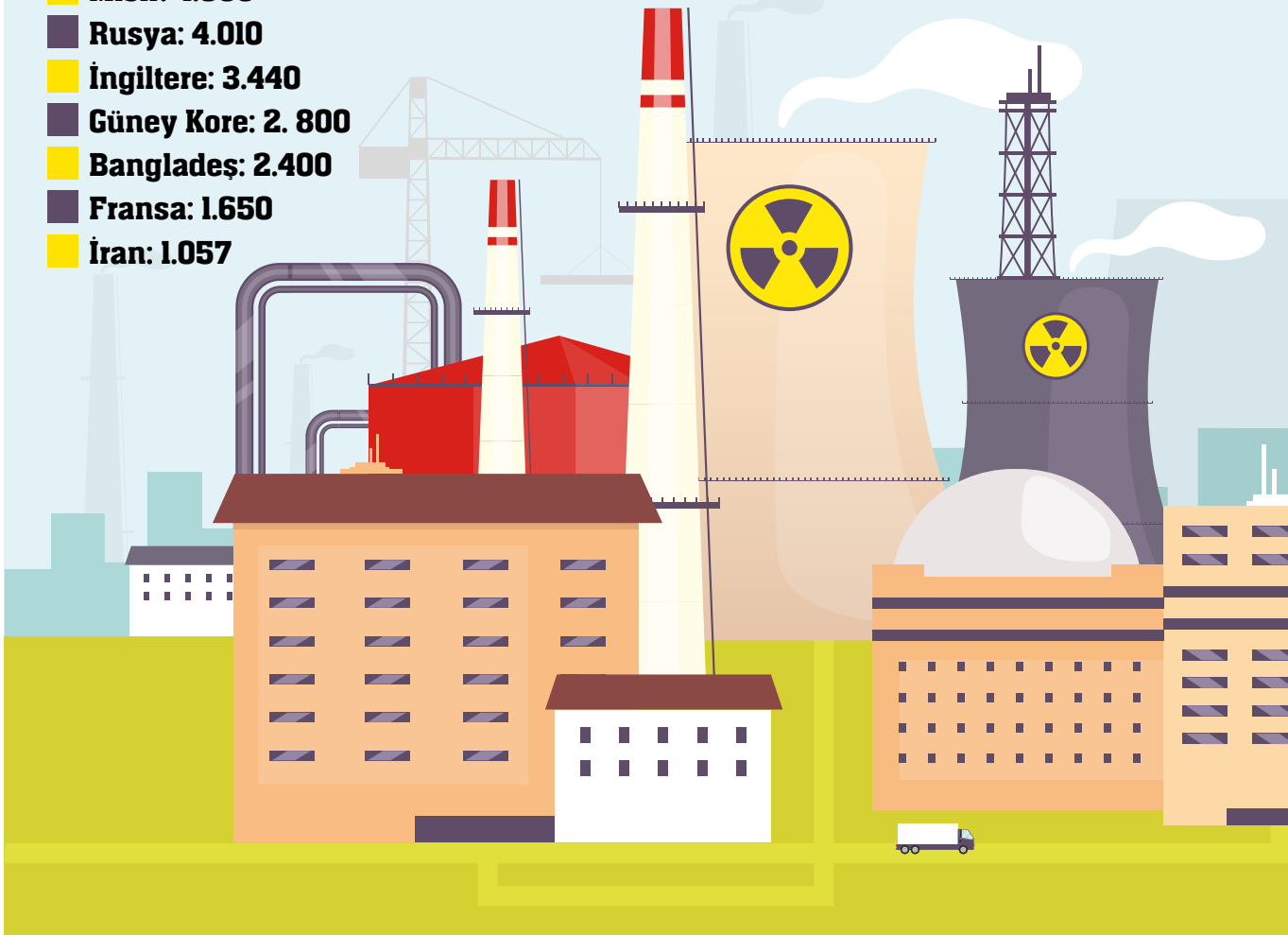
- Çin: 30.943
- Hindistan: 5.900
- Türkiye: 4.800
- Mısır: 4.800
- Rusya: 4.010
- İngiltere: 3.440
- Güney Kore: 2.800
- Bangladeş: 2.400
- Fransa: 1.650
- İran: 1.057

440

Dünyadaki nükleer reaktör sayısı

56

2024-2030 yılları arasında 12 ülkede işletmeye alınacak reaktör sayısı



Ülkelerin aktif nükleer enerji reaktörlerinin sayısı:

■	ABD: 93
■	Fransa: 56
■	Çin: 55
■	Rusya: 37
■	Japonya: 33
■	Güney Kore: 25
■	Hindistan: 22
■	Kanada: 19
■	Ukrayna: 15
■	Birleşik Krallık : 9



686 gigavat

2040'ta dünyanın ulaşması öngörülen nükleer enerji kapasitesi

391 gigavat

Dünyanın mevcut küresel nükleer enerji kapasitesi

62 bin 300 megavat

İşletmeye alınacak 56 reaktörün toplam kurulu gücü



Kanada

Ticaretin Kuzeydeki Cazibe Merkezi

Serbest pazar merkezli ekonomik sistemiyle yatırımcıların radarındaki Kanada, sanayideki güçlü varlığı, enerji kaynaklarındaki zenginlik ve iş gücü avantajıyla dünyanın dokuzuncu büyük ekonomisi olarak yola devam ediyor.

Amerika kıtasının en kuzeyindeki Kanada, dünya üzerinde 9,98 milyon kilometreyi, Kuzey Amerika Kıtası'nın ise neredeyse yarısını kaplıyor. 10 eyalet ve üç bölgeden oluşan Kanada, stratejik konumuyla Kuzey Amerika pazarı ve Asya arasında köprü görevi görüyor. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ve G8 üyesi olan Kanada, dünyanın dokuzuncu büyük ekonomisine sahip. Ülkenin ekonomisindeki zenginlik ve dinamik yapının kaynağı ise sanayisi ile güvenli iş ve yatırım ortamına dayanıyor.

Yeterli iş gücünü sağlayan nüfus artışı, tabii kaynakların bolluğu, enerji kaynağındaki varlık ve yabancı sermayenin ülkeye akışı gibi faktörler, Kanada'nın dünyanın en büyük sanayi güçlerinden biri olmasını sağlıyor. Çelik, tarım makineleri, ulaştırma malzemesi, kâğıt, kimya ve gıda sanayisi ülkenin en gelişmiş sanayi dalları arasında. Ontario eyaleti imalatın yüzde 40'ını, Québec eyaleti ise yüzde 25'ini gerçekleştiriyor. Otomobil ve yedek parça ihracatı ise bütün ihracatının yüzde 25'ini oluşturuyor.

DÜNYANIN EN BÜYÜK SANAYİ GÜÇLERİNDEN BİRİ

Sanayinin gelişmesinde ülkenin sahip olduğu enerji kaynaklarının da rolü büyük. Altın, nikel, uranyum, elmas ve kurşun gibi doğal kaynaklara sahip olan Kanada, aynı zamanda dünyanın en büyük ikinci petrol rezervini de sınırları içinde barındırıyor. Dünyanın en büyük ticaret ülkeleri arasında gösterilen ülke, ticaret hacmi bakımından ABD, Almanya, İngiltere ve Fransa'dan sonra dünyada beşinci sırada



yer alıyor. En fazla ihracatı ABD, İngiltere ve Japonya'ya yapan Kanada, en fazla ithalatı da yine bu üç ülkeden yapıyor.

Doğusu ve batısının büyük okyanuslarla çevrili olması ve büyük göllerinin bulunması sebebiyle balıkçılığın çok gelişmiş olduğu Kanada, balık ihracatında Japonya ve Norveç'ten sonra dünyada üçüncü sırada yer alıyor. Ülkenin büyük ve modern balıkçı filosuyla büyük oranda som, morina, borlam, ringa ve sardalya gibi balıklar avlanıyor.

NÜFUSU HIZLA YAŞLANIYOR

Kanada, nüfus büyüklüğü bakımından dünyada 36'ncı sırada yer alıyor. Ülkede yeni doğanların sayısı 15 yıl geriden gelirken ülke nüfusu da hızla yaşlanıyor. Önümüzdeki 20 yıl içinde Kanada'nın 65 yaş ve üstü olan nüfusunun yüzde 68 oranında artması ve bu yaş grubundaki insan sayısının 2037 yılında 10,4 milyona ulaşacağı tahmin



40,7
milyon
Nüfus

%6,1
İşsizlik oranı

2,14
milyon dolar
GSYİH

Dünyanın en büyük sanayi güçlerinden biri olan **Kanada**, ticaret hacmi bakımından da **ABD, Almanya, İngiltere ve Fransa'dan** sonra dünyada **beşinci sırada** yer alıyor.



568
milyar dolar

**Kanada'nın 2023 yılı
toplam ihracatı**

559
milyar dolar

**Kanada'nın 2023 yılı
toplam ithalatı**

ediliyor. 2028 yılında ise ülke nüfusunun yaklaşık 42,3 milyon olacağı tahmin ediliyor. Ekonomik zorlukların dengelenmesi için nitelikli göçmenlere kucak açan Kanada, dünyada en çok göçmen alan ülkelerin başında geliyor. Göçmen kesim ise ülke nüfusunun neredeyse dörtte birini oluşturuyor. 2022'de 437 binden fazla yabancıya kalıcı oturma izni veren Kanada, 2023'te 465 bin, 2024'te 485 bin ve 2025'te ise 500 bin olmak üzere toplam 1 milyon 450 bin göçmeni kabul edeceğini duyurdu.

İŞ GÜCÜNÜN YÜZDE 10'U TARIM SEKTÖRÜNDE

Varlıklı ve yüksek teknolojiye sahip endüstriyel bir ülke olan

Kanada, vatandaşlarına serbest pazar merkezli ekonomik bir sistem ve yüksek yaşam standartları sunuyor. Son derece zengin tabii kaynakları bulunan ülkenin geniş alanlara yayılan verimli toprakları, balıkçılık sahaları ve maden yatakları temel geçim kaynaklarını oluşturuyor. Topraklarının yüzde 8'i tarım elverişli olduğundan ülkedeki iş gücünün yüzde 10'u bu alanda çalışıyor. Buğday ihracatında ABD'den sonra dünyada ikinci olan ülkenin, diğer ihracat kalemleri arasında arpa, yulaf ve çavdarın yanı sıra elma, armut, tütün, şeker kamışı, şeftali, erik gibi ürünler de bulunuyor. Hayvancılığın da önemli gelir kaynakları arasında yer aldığı

Kanada'da, küçükbaş hayvanların ve atların sayıları gittikçe azalırken kürk üretimi için iki bine yakın çiftlikte vizon, tilki, su samuru, şinşila gibi kürk hayvanları yetiştiriliyor.

TÜRKİYE KANADA'NIN BÜYÜK TİCARET ORTAKLARINDAN

Türkiye ve Kanada arasındaki ilişki uzun bir geçmişe sahip olsa da bağları son yıllarda daha da arttı. G20, NATO, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü, Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Örgütü, Birleşmiş Milletler ve Dünya Ticaret Örgütü üyesi olan iki ülkenin ilişkileri adına bu topluluklar büyük önem arz ediyor. Üyesi oldukları ortak topluluklar dışında daha birçok ortak bağları bulunan iki ülke, Avrupa, Orta Doğu ve Orta Asya'daki barış ve istikrar için aynı hedef doğrultusunda iş birliği içinde çalışıyor. 1993 yılında iki ülke arasında Parlamentolararası Dostluk Grubu oluşturulma çalışmalarının başlamasının ardından 1996'da Kanada Parlamentosunda ilk Türkiye-Kanada Dostluk Grubu oluşturuldu.

Kanada'nın 34. büyük ticaret ortağı olan Türkiye'nin, Kanada'ya ihracatının yüzde 85'i sanayi, yüzde 15'i tarım ürünlerinden oluşuyor. Kanada'ya tarım ve gıda sanayi ürünleri ihracatında fındık, kuru üzüm, kuru kayısı, zeytinyağı ve kuru incir; sanayi ürünleri ihracatında ise otomotiv ana ve yan sanayi, gemi inşaat sanayi, başta mermer ve karolar olmak üzere inşaat malzemeleri, hazır giyim ve ev tekstili ürünleri ön plana çıkıyor. Kanada'dan ise genellikle ham madde ve yarı mamul ürünler ithal ediliyor.

YATIRIMCILARIN UĞRAK DURAĞI

Kurucu üyesi olduğu Dünya Bankasının "İş Yapma Kolaylığı"



endeksinde 23. sırada yer alan Kanada, yabancı yatırımcılar için fazlasıyla cazip fırsatlar sunan bir ülke. Bunun en büyük sebebi ise ülkenin güçlü ve istikrarlı ekonomisi ile gelişmiş araştırma ve geliştirme altyapısı. Ayrıca ülkedeki nitelikli iş gücü varlığının katkısı da yadsınamaz. Kanada'da en fazla yatırım stoku bulunan ülkeler sırasıyla ABD, İngiltere, Japonya, Brezilya, Hollanda, Almanya, İsviçre, Çin, Lüksemburg ve Fransa. Ülkede yabancı yatırımlara doğrudan sağlanan bir vergi avantajı ya da muafiyeti bulunmuyor ancak uygulanan vergi oranları diğer G7 ülkelerine göre daha düşük. Türkiye ve Kanada arasındaki yatırım ağı da oldukça kuvvetli. Türkiye'den Kanada'ya 2002-2020 döneminde 114 milyon dolarlık yatırım yapıldı. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının paylaştığı son rapora göre Türkiye'de yatırımı bulunan Kanada sermayeli şirket sayısı ise 563. Şirketler incelendiğinde yatırımların genellikle enerji, madencilik, bilişim teknolojisi



Orman Sanayisinde Yüksek Performans

200 bin kilometrelik sahili ile dünyanın en uzun sahil şeridini içinde bulunduran ülke topraklarının yüzde 46'sına ormanlar hâkim. Orman sanayisinin ihracata da katkısı büyük. Ülke, dünyanın en büyük kereste, odun hamuru ve gazete kağıdı ihracatçısı konusunda. Kâğıt hamuru üretiminin önemli ihracat kalemlerinden birini oluşturduğu Kanada'da, yılda 10 milyon tondan fazla gazete kâğıdı üretiliyor. Bu da dünya imalatının yaklaşık olarak yarısına denk geliyor. Bunun büyük kısmı ise ABD'ye ihraç ediliyor.

Dünya Bankası'nın “İş Yapma Kolaylığı” endeksinde **23. sırada** yer alan **Kanada**, güçlü ve istikrarlı ekonomisi, gelişmiş araştırma ve geliştirme altyapısı sayesinde **yabancı yatırımcılara cazip fırsatlar sunuyor.**



Dünyanın En Büyük Potasyum Üreticisi

Maden ve mineraller açısından dünyanın en zengin ülkeleri arasında yer alan Kanada, kömür, nikel, titanyum konsantresi, alüminyum, demir cevheri, çinko, bakır, altın, kurşun, molibden ve elmas üretiminde de dünyanın sayılı ülkeleri arasında yer alıyor. Electronic Industries Alliance (EIA) verilerine göre 2021 yılında 170 milyar varil kanıtlanmış ham petrol rezervine sahip olan Kanada, 89 ülke arasında yüzde 10 pay ile dördüncü sırada yer alıyor. 2021 yılında 73 trilyon feet küp kanıtlanmış doğal gaz rezervine sahip olan Kanada, 92 ülke arasında yüzde 1 pay ile 15'inci sıraya yerleşti. 2009 yılına kadar dünyanın en büyük uranyum üreticisi olan Kanada, bu yıldan sonra Kazakistan'ın devreye girmesiyle dünya uranyum üretiminde de ikinci sıraya yerleşti. Ülke potasyumda ise dünyanın en büyük üreticisi konumunda.

ve altyapı alanlarında seyrettiği görülüyor.

KUZEY IŞIKLARINA KANADA'DAN BAKIŞ

Kanadalılar doğal çevrelerinin korunması konusunda oldukça hassas davranıyor. Toplam 42 adet doğal park ve doğal park rezervinin olduğu ülkede, 2 binin üzerinde eyalet parkı, kır alanı ve ekolojik rezerv olarak ayrılmış alan mevcut. Kanada'nın en eski ulusal parkı olan Banff Ulusal Parkı ise hem turistik açıdan hem de Kanadalılar arasında en popüler mekânlardan. Kuruluşu 1800'lü yıllara dayanan park, daha çok kış turizmi için tercih

ediliyor.

Kanada'nın en çok turist çeken diğer adresi ise Ontario eyaletindeki dünyaca ünlü Niagara Şelalesi. Her yıl 12 milyonun üzerinde ziyaretçi ağırlayan ve üç şelaleden oluşan Niagara, yarım dakikada 168 bin metreküp su akışıyla ülke için elektrik üretimi de sağlıyor. Ülkede Niagara Şelalesi dışında ziyaretçilerini büyüleyen bir diğer görsel şölen ise Churchill şehrinde izlenebilen kutup ışıklarıyla yaşanıyor. Dünyada kuzey ışıklarının izlenebildiği en iyi noktalardan biri olan bu bölgede, Kanada'nın kutup aylarını ve kuzey ışıklarını da görmek mümkün.



Sağlık Sigortasında Milyonların Güvencesi

Herkesi düşünür, daha fazla ne yapabiliriz diye çalışır, işimize hız ve yenilik katarız. Çünkü biz adımızın verdiği sorumlulukla sağlık sigortasında milyonların güvencesiyiz.



“Kadın Girişimcilerin Desteklenmesi Sürdürülebilir Kalkınmayı Hızlandıracak”

“Kadın girişimcilere yönelik ayrıcalıklı destek programlarının oluşturulması, hem toplumsal cinsiyet eşitliğinin güçlendirilmesine hem de Türkiye ekonomisinin daha fazla büyümesine katkı sağlayacaktır.”

Türk kadın girişimcilerin uluslararası pazarlarda daha fazla yer almalarını teşvik etmek, ihracatlarını ve uluslararası ticaretteki rekabet güçlerini artırmak amacıyla hayata geçirilen TİM WINGS Projesi, kadın ihracatçılara sunduğu 13 milyar liralık finansman desteği ile dikkat çekiyor.

Dört yıldır üzerinde çalıştıkları projenin detaylarını dergimize anlatan İstanbul Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Melisa Tokgöz Mutlu, “TİM WINGS’i dünya çapında marka hâline getirmek istiyoruz. Böylece sadece kadın girişimcilerimiz değil kadın istihdamına destek veren tüm ihracatçılarımızı bu marka altında

birleştirip farklılık ve farkındalık yaratmayı amaçlıyoruz.” diyor.

Mart ayında hayata geçirilen TİM WINGS Projesi’nin (Women International Networking and Global Sales) ortaya çıkış süreci ve hedeflerini bizimle paylaşabilir misiniz?

TİM WINGS Projesi, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), Türk Eximbank, İhracatı Geliştirme (İGE) AŞ ve Türk Standardları Enstitüsü (TSE) iş birliği ile hayata geçirildi. Proje, Türkiye’de kadın girişimcilerin uluslararası ticarete daha etkin şekilde yer almalarını sağlamak amacıyla ortaya çıktı. TİM WINGS Projesi ile Türk kadın girişimcilerin uluslararası pazar-



İstanbul Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Melisa Tokgöz Mutlu: "Kadınların ekonomiye katkısı artıkça ülke ekonomisi de güçlendiği gibi daha hızlı büyümenin yolu açılıyor."



larda daha fazla yer almalarını teşvik etmek, sürdürülebilir büyümelerini sağlamak, ihracatlarını ve uluslararası ticaretteki rekabet güçlerini artırmayı hedefliyoruz. Bu hedefler doğrultusunda, proje dahilinde kadın girişimcilere yönelik eğitimler, mentörlük programları, sektörel analizler ve uluslararası ticaret fırsatları konusunda destekler sağlanıyor. TİM WINGS'i dünya çapında marka hâline getirmek istiyoruz. Böylece TSE sertifikasına sahip olan firmalarımızı ve sadece kadın girişimcilerimiz değil kadın istihdamına destek veren tüm ihracatçılarımızı bu marka ile birleştirip bir farklılık ve farkındalık yaratmayı amaçlıyoruz.

TİM WINGS Projesi'nin girişimci kadınlara nasıl bir katkı sağlayacağını düşünüyorsunuz?

Proje sayesinde katılımcı kadınlar, yeni iş fırsatları ve pazarları keşfederek uluslararası ticarete daha etkin bir rol oynayabilecek. TİM WINGS Projesi, katılımcılara eğitim, mentörlük ve network imkânları da sunacağından, girişimci kadınlar bu sayede işlerini büyütme ve başarılarını artırma şansına sahip olacak. Projenin aynı zamanda kadınların kendi işlerini kurmalarına ve yönetmelerine yönelik destekler sunması, kadınların iş dünyasında daha güçlü ve kendinden emin olmalarını sağlayacak. Sonuç olarak

TİM WINGS, girişimci kadınlara uluslararası arenada kendilerini gösterme ve başarılı olma fırsatı sunarak onların ekonomik ve sosyal açıdan güçlenmelerine katkıda bulunacak. Bu sayede hem kadın girişimcilerin sayısı artacak hem de iş dünyasında daha güçlü bir şekilde yer almaları sağlanacak.

Projenin tanıtımında "Türkiye ihracatla, ihracat kadınına yükselecek" ifadeniz çok yankı buldu. Kadın girişimcilere sağlanan destek sizce toplam ihracatta nasıl bir ivmelenme yaratacak?

Kadın girişimcilerin desteklenmesi, Türkiye'nin ihracatta çok daha büyük bir ivme yakalamasına katkı sağlayacak. Çünkü kadınların iş dünyasına katkısı, yaratıcı fikirleri ve liderlik yetenekleri oldukça önemli. Kadın girişimcilerin desteklenmesi, ekonomik büyü-

TİM Wings
WOMEN INTERNATIONAL NETWORKING AND GLOBAL SALES

200
milyon dolar

Türk Eximbank tarafından sunulan kredi desteği

2,3
milyar lira

İGEAŞ'nin firmalara sunacağı kefalet desteği

meyi ve sürdürülebilir kalkınmayı hızlandıracak. Ayrıca kadın girişimcilerin iş dünyasına daha fazla dâhil olmaları, iş yapma ve ticaret konusuna da farklı bakış açıları getirebilir. Bu da Türkiye'nin uluslararası pazarda daha rekabetçi bir konuma gelmesine yardımcı olacaktır.

TİM WINGS Projesi gibi programlar aracılığıyla kadın girişimcilere sunulan destekler, onların ihracat yapma kabiliyetlerinin artmasında önemli rol oynuyor. Bu tarz projeler Türkiye'nin toplam ihracatında önemli bir artış yaşanmasına ve ülke ekonomisinin daha güçlü hâle gelmesine vesile oluyor. Dolayısıyla, kadın girişimcilere sağlanan destekler Türkiye'nin ihracatındaki ivmelenmeye büyük katkı sağlayabilir.

Uzun yıllardır iş hayatında olan bir kadın olarak kadınların iş gücüne katılımlarının sürdürülebilir refah seviyesine sunduğu katkı hakkında ne düşünüyorsunuz?

Kadınların iş gücüne katılımı, sürdürülebilir refah seviyesinin artmasına büyük katkı sağlıyor. Kadınların ekonomiye katkısı arttıkça ülke ekonomisi de güçlendiği gibi daha hızlı büyümenin yolu açılıyor. Ayrıca kadınların iş gücüne katılımı, farklı bakış açıları ve yeteneklerin iş hayatına yansımalarını sağlıyor. Bu da işletmeleri, daha yaratıcı ve inovatif hâle getiriyor. Kadınların ekonomik bağımsızlığının artması, aile içindeki karar alma süreçlerine daha fazla katılım sağlamalarına ve bu da daha demokratik bir toplumun oluşmasına yardımcı oluyor.

Türkiye'de iş dünyasındaki girişimci kadınların karşılaştığı en önemli zorluklar neler? Ülkemizdeki girişimci kadınların karşılaştığı zorlukların başında cinsiyet ayrımcılığı, erkek egemen iş dünyasında var olma mücadelesi, aile sorumlulukları ile iş yaşamını

dengeleme zorluğu, finansman sağlama güçlüğü ve kadın girişimcilere yönelik yetersiz destek ve mentörlük gibi konular geliyor. Bu zorlukların üstesinden gelmek adına genel anlamda bir değişim gerekiyor. Bu değişim ise toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması, kadın girişimcilere yönelik destek ve teşviklerin artırılması, erkek egemen iş dünyasında fırsat eşitliğinin sağlanması, kadın girişimcilere yönelik eğitim ve mentörlük programlarının güçlendirilmesi ve kadınların finansmana erişimini kolaylaştıracak adımların atılması gibi konularda olmalı ki sürdürülebilir bir gelişim sağlanabilsin. Ayrıca kadın girişimcilere yönelik ayrıcalıklı destek programları oluşturularak kadınların iş dünyasında daha güçlü ve etkili bir konuma gelmeleri sağlanmalı. Bu yönde bir değişim hareketi, hem toplumsal cinsiyet eşitliğinin güçlendirilmesine hem de Türkiye ekonomisinin daha fazla büyümesine katkı sağlayacaktır.

TİM WINGS Projesi ile Türk kadın girişimcilerin uluslararası pazarlarda daha fazla yer almalarını teşvik etmek, sürdürülebilir büyümelerini sağlamak, ihracatlarını ve uluslararası ticaretteki rekabet güçlerini artırmayı hedefliyoruz.





ARKANIZDA **TEMİZ BİR**
iz bırakın



Küresel Ekonomideki Belirsiz Seyir İhracatçıyı Darboğazda Bırakıyor

Küresel ekonomideki belirsiz ortamın maliyetleri artırması, ihracatçıların ve şirketlerin operasyonel karar almalarını zorlaştırıyor. IMF büyüme tahminlerini yukarı yönlü revize etse de faiz artışı ve finansmana erişimdeki sıkıntılar, ihracatçıyı olumsuz etkilemeye devam ediyor.

Rusya-Ukrayna Savaşı ve İsrail'in Gazze'ye yönelik saldırılarıyla artan jeopolitik gerilimler, tedarik zincirindeki kırılmalar, döviz kurunun değişken yapısı, yüksek enflasyon ve artış eğilimindeki faiz oranları küresel ekonomide belirsiz ve sürekli değişken bir tablo oluşmasına neden oluyor. Bu belirsizliğin pandemi ile başladığı göz önüne alınırsa dünya, yaklaşık dört yıldır bu ekseninde ilerliyor ya da daha doğru bir ifadeyle ilerlemeye

çalışıyor. Küresel ekonomideki belirsiz ortamın maliyetleri artırması, ihracatçıları ve şirketleri operasyonel karar alma noktasında oldukça zorluyor.

Türkiye, belirsiz piyasalar nedeniyle karar almakta ve bunu uygulamaya koymakta sıkıntı yaşayan ülkelerden biri. Ancak ülkemiz, küresel ekonomik dalgalanmalardan olduğu kadar kendi içinde uygulamaya alınan yeni ekonomi politikasından da etkileniyor. Hazine ve Maliye Ba-



kanı Mehmet Şimşek tarafından ortaya konulan ve Eylül 2023'ten bu yana uygulanan yeni program, fiyat istikrarını sağlamayı, mali disiplini yeniden tesis etmeyi, cari açığı azaltmayı, büyümede yeniden dengelenmeyi hedefliyor. Bakan Şimşek'e göre Türkiye'nin uyguladığı ekonomi programı işe yarıyor. Peki ama gerçekten de öyle mi?

İHRACATÇI ÇIKIŞ YOLU ARIYOR

Çok uzun süredir kötü seyir hâlindeki küresel ekonomik göstergeler, Türkiye'nin içinde olduğu ekonomik kriz kaynaklı hayat pahalılığı ve yüksek enflasyon üreticinin finansmana ulaşmasını büyük ölçüde engelliyor. Buna, yüksek faiz oranları ve yeni ekonomik programla gelen kredi kullanımındaki kısıtlamalar da eklenince ihracatçı işin içinden çıkılmaz bir döngüye girdi. Bu

Faiz artırımını ile döviz kurunun baskılanması, harcama talebinin kısılması, yabancı yatırımcının Türkiye'ye çekilmesi hedefleniyor. Ve elbette en önemlisi de faiz artışıyla enflasyonu düşürmek ya da stabil seviyede tutarak dengeyi korumaya çalışmak...

olumsuz tablonun sebeplerinden biri de ülkenin uzun süredir içinde bulunduğu seçim süreciydi. 31 Mart itibarıyla yerel seçimleri de geride bırakan Türkiye, ekonomik açıdan yatırımların hızlanacağı ve genel anlamda piyasanın hareketleneceği bir ikinci yarıya hazırlanıyor.

2023 Mayıs seçimlerinden 2024 Mart ayına kadar kur üzerinde kurulan baskı, piyasaları iyice gergin hâle getirmişti ki Merkez Bankasından bir atak geldi. Merkez Bankasının Para Politikası Kurulu (PPK), 21 Mart'ta politika faizini 500 baz puan artışla yüzde 50 seviyesine çıkardı. Son bir yıldır piyasanın önünde hareket etmeye özen gösteren Merkez Bankasının verdiği faiz kararı, tekrar piyasanın önüne geçmesini ve ne kadar kararlı olduğunu gösteriyor.

Faiz artırımını ile döviz kurunun baskılanması, harcama talebinin kısılması, yabancı yatırımcının Türkiye'ye çekilmesi hedefleniyor. Ve elbette en önemlisi de faiz artışıyla enflasyonu düşürmek ya da stabil seviyede tutarak dengeyi korumaya çalışmak... Ancak enflasyon nedeniyle neredeyse iki katına ulaşan maliyetler ve yüzde 60-65'i bulan kredi faizleri arasında sıkışan ihracatçılar çıkış yolu arıyor. İhracat pazarlarında da daralma söz konusu. Süreç bu şekilde devam ederse firmaların çarkları döndürebilmesi için yeni kredi bulması gerekecek. Ancak faiz politikası işleri zorlaştırıyor. Finansman noktasında istediği ortamı bulamayan üretici ise kendini zor bir kıskacın içinde buluyor.



İSTIKRARLI AMA YAVAŞ

Uluslararası Para Fonu (IMF), 2024 Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'nun Nisan sayısını yayımladı. "İstikrarlı ama Yavaş: Ayrışmanın Ortasında Dayanıklılık" başlığıyla sunulan raporda, dünya ekonomisinin 2024 ve 2025 yıllarında 2023'tekiyle aynı hızda büyüme devam edeceği yönünde bir tahmin ortaya koyuluyor. Gelişmiş ekonomiler için hafif bir hızlanma öngörülse de büyümenin, 2023'te gerçekleşen yüzde 1,6'dan 2024'te yüzde 1,7'ye, 2025'te ise yüzde 1,8'e çıkması bekleniyor.

Küresel enflasyonun 2024'te yüzde 5,9'a, 2025'te ise yüzde 4,5'e istikrarlı şekilde düşeceği öngörülüyor. Raporda ayrıca gelişmiş ekonomilerin enflasyon hedeflerine, yükselen piyasa ve gelişmekte olan ekonomilerden daha erken ulaşacağı öngörüsü paylaşılıyor. Küresel büyüme tahminlerinin de yenilediği raporda, 2024 yılı küresel büyüme tahmini yüzde 3,1'den yüzde 3,2'ye revize edildi. Türkiye için büyüme tahmini ise 2024'te yüzde 3,1, 2025'te yüzde 3,2 olarak korundu.



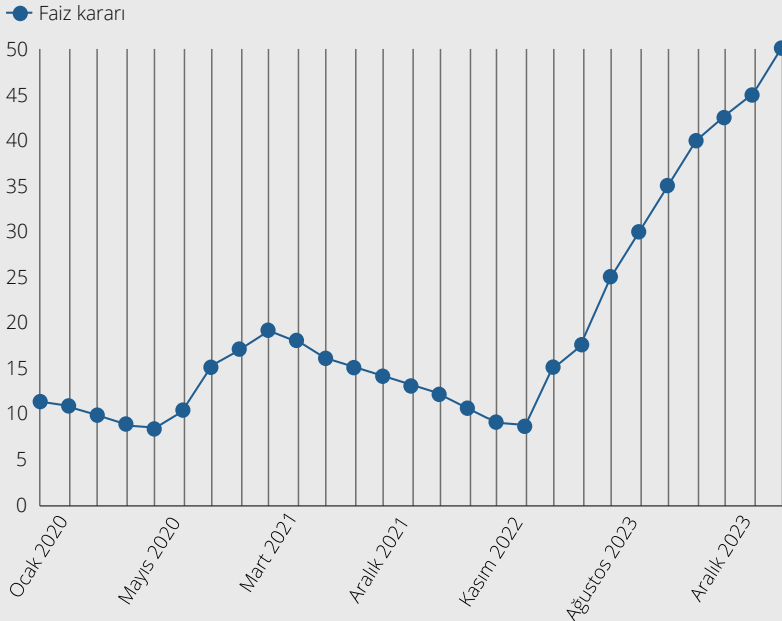
"TÜRKİYE'NİN BÜYÜME SORUNU YOK"

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, "İstanbul KÖİ Haftası (PPP Week)" organizasyonunda yaptığı konuşmasında Türkiye'nin Eylül 2023'ten bu yana uyguladığı ekonomik programla ilgili olarak şunları söyledi: "Program, fiyat

istikrarını sağlamayı, mali disiplini yeniden tesis etmeyi, cari açığı azaltmayı, büyümede yeniden dengelenmeyi ve tabii ki verimliliği ve rekabet gücünü artıracak yapısal reformları hayata geçirmeyi hedefliyor. Fiyat istikrarı hedefimiz doğrultusunda para politikasında gerekli adımlar atılarak, sıkılaştırma süreci başladı. Ayrıca bazı seçici kredi sıkılaştırmaları, niceliksel sıkılaştırmalar yaptık. Destekleyici maliye ve gelir politikaları uyguladık. Önümüzdeki dönemde de daha destekleyici gelir ve maliye politikalarını uygulamaya devam edeceğiz. Dengeli bir büyüme patikasıyla cari açığı azaltmak istiyoruz. Türkiye'nin büyüme sorunu yok. Türkiye büyüklük açısından Çin ve Hindistan değil ama kesinlikle en iyi performansı gösteren, gelişmekte olan piyasalarla aynı seviyede. Çünkü girişimci bir ülkeyiz, iyi bir altyapımız var. Sadece iç talebe baktığımızda Türkiye son 20 yılda ortalama yüzde 5,5 büyüdüyü, net ihracatı da eklerseniz yüzde 5,4 büyüdüyü. Sorunun olduğu yer burasıdır. Kompozisyonu geliştirmemiz gereken yer burası."

Merkez Bankası politika faizini nasıl değiştirdi?

Ocak 2020-Nisan 2024



GCA



Marka deęerine
değer katmak için
ambalajın

CAM ZAMANI



 gürok

İRAN VE İSRAİL'İN SAVAŞ OYUNLARI

Din ile siyasetin tam bir bulamaç hâline geldiği İran'da, ekonomi oldukça kötü. Örneğin, geçen yıldan bu yana gıda fiyatlarının 14 kat arttığını takip ediyoruz. İran halkı zorluklar yaşarken rejimin bölgede etkin olmak için harcadığı paralara isyan ediliyor.



PROF. DR. EMRE ALKIN

YAZARIN NOTU

Yaşanan gelişmeler, enerji piyasasına 1974 ve 1980'lerdeki petrol şoklarına benzer bir olumsuz etki vermeyecek gibi gözüküyor. Çünkü bugün alternatif enerji kaynaklarının devrede olması muhtemel olumsuzlukları yumuşatıyor. Elbette, petrol fiyatları yükseldikçe OPEC + ülkelerinin bütçe açıkları daralıyor ve ekonomileri rahatlıyor. Ancak petrol fiyatlarının yükselmelerinden hoşlanmayan bir ülke var, o da ABD.

Öncelikle şunu belirterek başlayalım: İran'ın çok etkili bir ordusu yok ve bugüne kadar kullandığı en önemli silah, diplomasi oldu. Ayrıca bölgede MOSSAD kadar etkin bir SAVAK örgütü var. İsrail ve İran gizli servisleri bölge ülkelerinde sürekli operasyon yapar, etrafı sürekli karıştırırlar.

Dolayısıyla, İran'ın "stratejik sabır" adını verdiği tutumdan çıkarak, Arap Yarımadası'nın bir ucundan diğerine füzeler ve diğer unsurlarla saldırı düzenlemesi pek alışılmış bir durum değil. Bu sebeple meseleyi farklı açılardan incelemekte fayda var. Ben de uzman görüşleri ve tarihsel gerçekleri inceleyerek sizler için şöyle bir toparlama yaptım.

Şam'daki İran misyonuna yapılan saldırı, uluslararası hukuk gereği İran toprağına yapılmış saldırı olarak sayıldığı için İran'ın bunu cevapsız bırakması mümkün değildi. İsrail hükümetinin Gazze'deki zalimlikleri sebebiyle soykırım suçlamasıyla yargılandığı şartlarda, Netanyahu'nun kendini temize çıkarabileceği tek şans İran'a "gel gel" demesi olacaktı. Açıkçası, "mutlak yetkili" sıfatıyla ülkeyi yöneten dini lider Hamaney'in 84 yaşında olması, liderliğe talip olan mollaları hareketlendirmişken diğer tarafta rejime karşı İran halkının birikmiş öfkesi yan yana geldiğinde, İsrail'in Şam'daki İran Misyonuna saldırısı imdada yetişti denilebilir.

Din ile siyasetin tam bir bulamaç

hâline geldiği İran'da ekonomi oldukça kötü. Örneğin, geçen yıldan bu yana gıda fiyatlarının 14 kat arttığını takip ediyoruz. İran halkı zorluklar yaşarken rejimin bölgede etkin olmak için harcadığı paralara isyan ediliyor. Dolayısıyla İsrail'in saldırısı İran rejiminin kısa süreli bir nefes almasına yol açtı. Askerî açıdan başarısız misilleme harekâtından sonra rejimin gece vatandaşları uyandırıp saldırıyı kutlamaları için meydanlara topladığı biliniyor. İsrail bu misillemede, hem hava savunma sistemini test etmiş oldu hem de İran'a daha sert bir cevap verip Gazze'yi dünya gündeminden çıkarmaya çalışmak için şans yarattı diyebiliriz.

Uzmanlara göre Netanyahu daha büyük planlar yapıyor. İlk plan Gazze'yi tamamen ilhak etmek. Davut'un ilk tapınağı Gazze'de olduğu için sembolik bir anlamı var ancak Gazze açıklarındaki doğal gaz rezervleri en önemli sebebi oluşturuyor. İkinci plan ise Amerika Birleşik Devletleri'ni (ABD) muhtemel bir İran harekâtında yanına çekmek. Daha önce Irak'ta bazı tesisleri vuran İsrail uçaklarının bu sefer destek almadan İran'ı vurması zor.

Biden ise seçimlerden önce riskli işlerin içine girmek istemiyor. Hatta Netanyahu'yu erken seçime gitmesi için zorluyor. Zaten yeterince müslüman Amerikalı'nın ve anti-siyonistlerin oylarını kaybettiği için daha fazla meselenin

içinde olmak istemiyor. Bu arada Netanyahu, ABD seçimleri bitene kadar sabretmeye kararlı. "Nasıl olsa Donald Trump kazanacak" diye düşünüyor olabilir. Ancak o mesele de sıkıntılı. Birincisi, Trump yurt dışındaki Amerikan askerî varlığından hoşlanmadığını sürekli dile getiriyor. Dolayısıyla Netanyahu'ya diplomatik destek verse bile askerî destek vereceğini pek söyleyemeyiz. Diğer taraftan hazıranda sadece başkan adayları değil ABD'nin müstakbel başkan yardımcısı adayları da belli olacak. Eğer demokratlar sürpriz yapıp güçlü bir başkan yardımcısı adayıyla yola devam ederlerse Trump'ın işi çok zorlaşacak. Örneğin, Michelle Obama en fazla konuşulan adaylar arasında. Barack Obama'nın bile ABD Anayasası'ndaki şu maddeye dayanarak başkan yardımcılığını kabul edebileceği söyleniyor: "Başkanlık makamının boşalması sonucunda görevi üstlenen kişi en fazla 10 yıl başkanlık yapabilir ve eğer makam boşaldığında seçimlere iki yıldan uzun süre kaldıysa başkanlık sorumluluğunu üstlenmiş olan kişi yalnızca bir kez seçilebilir.."

Barack Obama'nın bir konuşmada, "Bir kez daha seçime girip kazanmak isterdim ama anayasa izin vermiyor." anlamına gelen bir esprî yaptığını gayet iyi hatırlıyorum. Biden, sağlık durumundan dem vurup oy vermek istemeyen seçmenlerin, acil bir durumda ülkeyi yönetme kapasitesine sahip bir kişiye devretmesi ihtimali karşısında fikir değiştirmesi mümkün olabilir. Şimdi meselenin ekonomik tarafına bakalım:

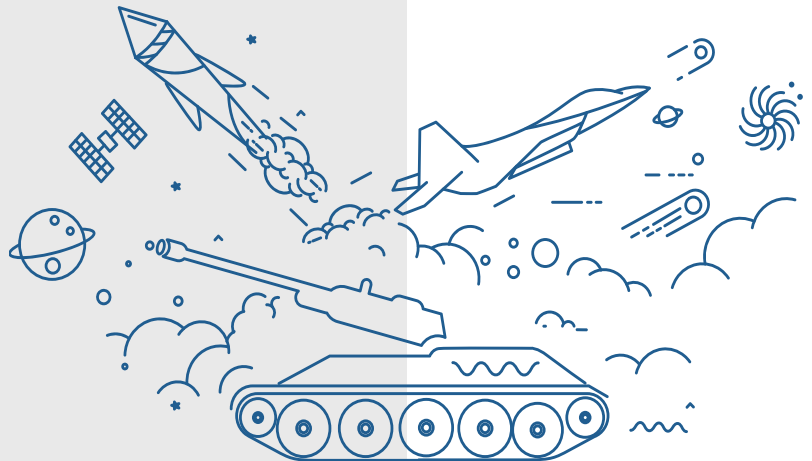
Yaşanan gelişmeler, enerji piyasasına 1974 ve 1980'lerdeki petrol şoklarına benzer bir olumsuz etki vermeyecek gibi gözüküyor. Çünkü bugün alternatif enerji kaynaklarının devrede olması muhtemel olumsuzlukları yumuşatıyor.

Elbette, petrol fiyatları yükseldikçe OPEC + ülkelerinin bütçe açıkları daralıyor ve ekonomileri rahatlıyor. Ancak petrol fiyatlarının yükselmesinden hoşlanmayan bir ülke var, o da ABD.

ABD uzun zamandır Suudi Arabistan'dan bile daha fazla petrol üretiyor. Aynı zamanda petrol fiyatları artmasın diye stratejik rezervleri tüketiyor. Uzmanlar Carter'dan beri ABD'nin, "Hürmüz Boğazı kapanmayacak" stratejisini benimsediklerini söylüyor. Dolayısıyla ne olursa olsun ABD seçimlerinden önce bölgede Hürmüz Boğazı'ndan dünyaya dağılan petrolün önünün kesilmemesi için var gücüyle çalışacak. Dolayısıyla 1990 veya 2003'te yaşanan petrol fiyatlarındaki yükseliş de yaşanmayacak gibi gözüküyor.

Yine de ihtiyatlı olmakta fayda var. Buradan bir Üçüncü Dünya Savaşı çıkmaz ancak eskisi gibi piyadelerin ülkeleri fethettiği büyük savaşların artık yaşanmayacağını da kabul etmek lazım. Unutmadan Hürmüz Boğazı ve Süveyş Kanalı'nda yaşanan darboğaz Çin ve Hindistan'dan batıya doğru mal sevkiyatını engelliyor. Dolayısıyla Çin ve Hindistan'ın da bu meselenin fazla uzamaması için çaba göstermesi ihtimali var. Bakalım gelişmeler neler getirecek?

Uzmanlara göre **Netanyahu'nun ilk planı, Gazze'yi tamamen ilhak etmek.** Davut'un ilk tapınağı Gazze'de olduğu için sembolik bir anlamı var ancak Gazze açıklarındaki doğal gaz rezervleri en önemli sebebi oluşturuyor. İkinci plan ise Amerika Birleşik Devletleri'ni (ABD) muhtemel bir İran harekâtında yanına çekmek.





Halı Sektörü İhracatını İlme İlme Artırıyor

2022 yılında 2,7 milyar dolar, 2023 yılında ise 2,8 milyar dolarlık ihracata imza atan halı ve kilim sektörünün, 2030 yılına kadar sektörel büyüklüğünü iki katın üzerine çıkararak 7 milyar dolara yükseltmesi öngörülüyor.



Milattan önceki yüzyıllardan günümüze kadar gelişimini sürdüren halıcılık, Türklerin en kadim mesleklerinin başında geliyor. Türkler, Orta Asya'dan Anadolu'ya göç ederken beraberinde taşıdıkları dokuma geleneğini yüzyıllardır tüm dünyaya örnek olacak şekilde devam ettirdiği gibi bir kültür mirasının gelecek kuşaklara aktarılmasında da önemli bir rol üstleniyor. Türk el sanatlarında geçmiş ve yaygınlığı ile özgün bir konuma sahip olan Türk halısı, günümüzde dünya çapında marka hâline gelmiş durumda.

Geçmişte Anadolu'da birçok evde dokunan ve dünyada "Türk halısı" kavramının oluşmasına sebep olan el halısı, bugün de önemli bir değer olarak saygınlığını koruyor. Bu da halıcılığın, Türkiye'nin ihracat anlamında yükselen kalemlerinden biri olduğunu gösteriyor. İhracatı özellikle son yıllarda ivmelenme yaşayan sektör, halı ve kilim üretiminde dünyanın en büyük üreticilerinden biri konumunda. 2022 yılında 2,7 milyar dolar, 2023 yılında ise 2,8 milyar dolarlık ihracata imza atan halı ve kilim sektörünün, 2030 yılına kadar sektörel büyüklüğünü iki katın üzerine çıkararak 7 milyar dolara yükseltmesi öngörülüyor.

HALIDA EN BÜYÜK İKİNCİ İHRACATÇI ÜLKE TÜRKİYE

Dünyada halı ticareti; el halısı, makine halısı ve tüfte halı olmak üzere üretim teknikleri, yatırım eğilimleri, maliyetleri, tüketici profilleri, kullanım amaçları, pazar yapıları ve sermaye yoğunlukları oldukça farklı olan üç ana grupta inceleniyor. Kalın bir zemin üzerine bağlanan hav sonucunda üretilen makine halısının el halısından

Ülkemizin makine halısı üretiminin büyük çoğunluğu, Gaziantep'te yerleşik olan firmalarca yapılıyor. Üretimin yoğun olduğu diğer iller ise Kayseri ve İstanbul olarak biliniyor.

farkı, ilmeklerinin çözgü yönünde hav çözgülerinden oluşması olarak biliniyor. El halısında ayrı bir iplik ile çözgü üzerine düğüm atılırken makine halısında hav yüzeyi, hav çözgünün atkılarla U biçiminde bağlantı yapmasıyla oluşuyor. Makine halısı, sermaye yoğun ve teknik tekstil kategorisinde ele alınabilecek bir üretim yapısıyla faaliyetini sürdürüyor ve son dönemde Türk el halıcılığı kadar dikkatleri üzerine çekmeye başladığı görülüyor. Özellikle makine halısı ihracatında 2021 yılında yakaladığı ivme ile dünya sıralamasındaki konumunu güçlendirmeye başlayan Türkiye, 2020 itibarıyla ihracat lideri konumundaki Çin'i takiben dünyanın ikinci en büyük ihracatçı ülkesi konumuna yükseldi.

SEKTÖRÜN EN ÖNEMLİ ÜRÜN GRUBU MAKİNE HALISI

Türkiye halı ihracatı, ürün grupları



**Alt Ürün Grubu
Bazında 2023 Yılı
Halı İhracatı**

2,2
milyar dolar

Makine halısı

483
milyon dolar

Tüfte halı

54,9
milyon dolar

El halısı



Anadolu'nun kadim kültür öğelerinden biri olarak hem Türkiye hem de sektör açısından büyük değer taşıyan **el halısı ürün grubu ihracatı, 2023 yılında yüzde 18,3 oranında artarak 54,9 milyon dolarlık değere ulaştı.**

bazında değerlendirildiğinde sektörün en önemli ürün grubunun makine halısı olduğu görülüyor. Makine halısı ürün grubunda 2023 Ocak-Aralık döneminde gerçekleştirilen toplam ihracat, 2022 yılının aynı dönemine kıyasla yüzde 2,7 oranında azalarak 2 milyar 214 milyon dolar olarak gerçekleşti. Makine halısı ürün grubunun Türkiye toplam halı ihracatı içindeki payı yüzde 80,5'e ulaştı. 2023 yılı Ocak-Aralık döneminde Türkiye tarafından en çok makine halısı ihracatı yapılan ilk 10 ülke sıralamasında, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3,8 oranında azalış kaydedilen ABD, lider konumda yer aldı. Makine halısı ihracatında yüzde 31 paya sahip olan ABD'ye yapılan ihracat, 686,8 milyon dolar oldu. Söz konusu dönemde ihracatın yüzde 121,7 oranında arttığı ve yüzde 11,4 paya ulaşan Suudi Arabistan, ikinci en büyük ihracat pazarı olurken ihracat değeri 251,9 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Halı Sektörünün Üç Yıllık İhracatı

2,8
milyar dolar
2023

2,7
milyar dolar
2022

3,2
milyar dolar
2021

Yüzde 7,2 oranında artış yaşanan üçüncü en büyük ihracat pazarı olan Almanya'nın payı yüzde 5,8, ihracat değeri 129,3 milyon dolar olarak gerçekleşti. Sıralamayı Irak, BAE, İngiltere, Libya, Kazakistan, İsrail ve Polonya takip etti. İngiltere ve Polonya'ya yönelik ihracat sırasıyla yüzde 11,8, yüzde 10,8 oranlarında arttı.

EL HALISI İHRACATI YÜKSELİŞTE

Anadolu'nun kadim kültür öğelerinden biri olarak hem Türkiye hem de sektör açısından büyük değer taşıyan el halısı ürün grubu ihracatı, 2023 yılında yüzde 18,3 oranında artarak 54,9 milyon dolarlık değere ulaştı. El halısı ürünleri ihracatında en yüksek değeri alan ABD'ye yapılan ihracat, 2023 yılının Ocak-Aralık döneminde yüzde 6,3 oranında artarak 25 milyon dolar oldu. ABD'nin Türkiye el halısı ihracatı içindeki payı ise bu dönemde yüzde 45,6 olarak kaydedildi. El halısı ihracatının bir diğer önemli pazarı olan Japonya'ya ihracat ise yüzde 1.638,7 oranında artarak 7,1 milyon dolar değerinde gerçekleşti. Japonya'nın el halısı ihracatındaki payı yüzde 13,1 olurken üçüncü sırada yer alan Çekya'nın payı yüzde 5,1'e ulaştı. Çekya'ya el halısı ihracatı yüzde 96,8 artarak 2,8 milyon dolar oldu. Sıralamayı İtalya, İngiltere, Fransa, Belarus, İsviçre, Avustralya ve Almanya takip etti. İtalya'ya el halısı ihracatı yüzde 14,4 artarken İngiltere'ye yüzde 56,8, Avustralya'ya ise yüzde 36,9 oranlarında ihracat artışı kaydedildi. Fransa'ya el halısı ihracatı yüzde 32,4, Belarus'a yüzde 17,9,





Gaziantep'ten Dünyaya

Makine halısı, alt ürün grubu olmasına rağmen potansiyeli olan ve üzerinde önemle durulması gereken sektörlerden biri. Ülkemizin makine halısı üretiminin büyük çoğunluğu Gaziantep'te yerleşik olan firmalarca yapılıyor. Üretimin yoğun olduğu diğer iller ise Kayseri ve İstanbul olarak biliniyor. Türkiye'nin makine halısı ihracatı, uzun yıllardan beri artış gösteriyor. Pandeminin etkili olduğu 2020 yılında, bir önceki yıla oranla yüzde 4,8 oranında artış ile 2,2 milyar dolar civarında gerçekleşen makine halısı ihracatı, sektörün büyük bir başarıya imza attığını gösterdi. Makine halısı, pandeminin etkilerinin en ağır hissedildiği dönemde ihracatını artıran sektörlerden biri olmasıyla dikkat çekti. 2021'de bir önceki yıla oranla yüzde 21,9 artış ile 2,7 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Sektör 2022 yılını 745 milyon dolar, 2023 yılını ise 2,1 milyar ihracat ile kapattı.

El halısı ürünleri ihracatında en yüksek değeri alan ABD'ye yapılan ihracat, 2023 yılının Ocak-Aralık döneminde yüzde 6,3 oranında artarak 25 milyon dolar oldu.



İsviçre'ye yüzde 14,8 ve Almanya'ya yüzde 57,5 azaldı.

İLK ÇEYREKTE İHRACATINI YÜZDE 23,9 ARTIRDI

Halı, birçok sektöre göre 2024 yılına hızlı bir giriş yaptı. Sektör, yılın ilk çeyreğinde ihracatını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 23,9 artırarak 746 milyon dolara yükseltti. Sektörün AB ülkelerine ihracatı bu dönemde yüzde 10,3 artarken en fazla ihracat gerçekleştirilen ülkeler arasında ABD, Suudi Arabistan, İngiltere, Irak, Almanya, Birleşik Arap Emirlikleri, Libya, Kuveyt,

İsrail ve Kazakistan yer aldı. Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat yapılan ilk 10 ülke arasında yalnızca Almanya ve Kuveyt'e yapılan ihracatta düşüş görüldü. Ürün grupları bazında bakıldığında ise ilk çeyrekte makine halısı ihracatı yüzde 21,5, tuftel halı ihracatı yüzde 37,2 ve el halısı ihracatı yüzde 17,8 arttı. Halı ihracatında uzun yıllardır Amerika ülkeleri birinci sırada seyrederken Şubat ayı itibarıyla Orta Doğu ülkeleri, Türkiye'nin halı ihracatında ilk sıraya yerleşti. Orta Doğu ülkelerine ilk çeyrekte yapılan halı ihracatı, yüzde 34,3 arttı.

“2023 YILINDA ULUSLARARASI ARENADA REKABET GÜCÜMÜZÜ ARTIRDIK”



Ahmet Hayri Diler
İstanbul Halı İhracatçıları
Birliği (İHİB) Başkanı

Türkiye halı sektörünün 2023 yılında ihracatını artırması, küresel ekonomik zorluklar ve rekabet koşulları göz önünde bulundurulduğunda büyük bir başarıdır. Yüzde 0,03'lük artış, ilk bakışta küçük bir oran gibi görünse de dünya genelinde yaşanan tedarik zinciri sorunları, enerji maliyetlerindeki yükselme ve jeopolitik gerilimler düşünüldüğünde, bu artış sektörümüzün ne kadar dayanıklı ve esnek olduğunu gösteriyor. 2023 yılında sektörümüz, ürün çeşitliliğini artırıp kalite standartlarını yükselterek farklı pazarlara adapte olmayı başardı. Ayrıca, dijitalleşme ve sürdürülebilir üretim tekniklerine yatırım yaparak, uluslararası arenada rekabet gücümüzü artırdık. Elbette, 2023 yılına dair değerlendirme yaparken İHİB, Güneydoğu Anadolu Halı İhracatçıları Birliği (GAHİB) ve TÜYAP iş birliğiyle Aralık 2023'te düzenlenen “CFE Carpet and Flooring Expo Fuarı”ndan bahsetmek gerek. Türkiye'nin ilk yerli ve millî uluslararası halı fuarı olarak sektörümüz için bir dönüm noktasıdır.

2024 yılı için halı sektörünün ihracat performansı konusunda iyimserim. Küresel ekonomideki toparlanma ve pazar çeşitliliğinin artırılması yönündeki çaba, ihracat rakamlarımızı olumlu yönde etkileyecek önemli faktörler arasında yer alıyor. Ayrıca yenilikçi ürünler ve sürdürülebilir üretim tekniklerine yapılan yatırımların sonuçlarını daha net görebileceğimizi düşünüyorum. Sektör olarak dijital pazarlama ve e-ticaret alanlarındaki gelişmeleri yakından takip ediyor ve bu platformlarda daha aktif rol almayı planlıyoruz. Bu sayede dünya genelindeki

tüketicilere daha kolay ulaşarak ürünlerimizin tanıtımını daha etkili bir şekilde yapabiliriz. 2024'te Asya-Pasifik, Kuzey Amerika ve Avrupa pazarlarında güçlü bir büyüme potansiyeli görüyoruz. Bu bölgelerdeki ticari ilişkilerimizi ve distribütör ağıımızı genişleterek, sektör olarak ihracatımızı daha da artırabiliriz. Bu noktada hükümetin ihracatı destekleme politikaları ve teşvikleri de önemli bir rol oynayacak.

El halıcılığı, Türkiye'nin zengin kültürel mirasının önemli bir parçası olarak hem estetik hem de tarihi değer taşıyor. Günümüzde otomasyonun artması ve endüstriyel üretimin yaygınlaşması nedeniyle el dokuma halı yapımı azalsa da İHİB olarak bu değerli sanatı korumak ve geliştirmek için çalışıyoruz. Bu çerçevede fuarlar, sergiler ve dijital platformlar aracılığıyla el dokuma halılarımızı dünya çapında sergiliyoruz. Geçmiş yıllarda Coşkun Aral ile İHİB'in ortak çalışması olan “Anadolu Halısı: Ruhumun Dili, Sözümün Rengi” belgeseli, önümüzdeki aylarda Türk Hava Yollarının (THY) eğlence merkezinde yer alacak. Son olarak yerel ve ulusal düzeydeki devlet organlarıyla iş birliği içinde çalışarak el dokuma halıcılığının korunması ve teşvik edilmesi için politikalar geliştirmeye çalışıyoruz. Bu stratejilerle el halıcılığını gelecek nesillere aktarmayı ve bu alandaki kültürel mirası korumayı amaçlıyoruz.

Küresel ekonomideki toparlanma ve pazar çeşitliliğinin artırılması yönündeki çaba, halı sektörünün 2024 ihracatına olumlu yansıyacak.



GELECEK İÇİN DEĞER

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

Türkiye, Havacılıkta Oyun Kurucu Olma Yolunda

10 yılda ciddi ilerleme kat eden savunma ve havacılık endüstrisi, gelişmeye, üretmeye ve büyümeye devam ediyor. İhracatını günbegün artıran sektör, son olarak faaliyete alınan millî muharip uçağı KAAN ile irtifa yükseltmeye başladı.

Türk havacılık tarihinin en önemli isimlerinden olan Vecihi Hürkuş'un, kendi tasarlayıp ürettiği ilk Türk uçağının (Vecihi K-VI) gerçekleştirdiği uçuşun üzerinden tam 99 yıl geçti. Bu süreçte Türk havacılık sanayisi istikrarlı ve emin adımlarla yürüdüğü yolda hiç durmadı. Her daim büyümesini başarılı bir şekilde sürdüren Türkiye, bugün birçok alanda olduğu gibi savunma ve havacılıkta da dünya ile rekabet edecek düzeye ulaşmış ve bu alanda kendini kanıtlamış bir ülke. Özellikle de yerli ve millî olma yolunda ortaya koyduğu hamlelerle gücünü ispat etti.

10 yılda 185 ülkeye 230 ürün ihraç eden savunma ve havacılık endüstrisi, gelişmeye ve üretmeye devam ederek artık oyuncu değil küresel çapta bir oyun kurucu olduğunu kanıtladı. 2002 yılında 248 milyon dolar olan savunma ve havacılık ihracatı, azim ve çalışkanlığın bir sonucu olarak bugün

hak ettiği başarılı konuma ulaştı. 2022 yılında ihracatı 4,3 milyar dolar olan savunma ve havacılık sanayisi, 2023 yılını yüzde 27'lik artış ve 5,5 milyar dolarlık ihracat ile kapattı.

2023 yılında rekor anlaşmalara imza atan sektörün, 2024 yılında çok daha iyi bir ihracat performansı göstermesi bekleniyor. Sektörün önde gelen firmaları 2023 yılında toplam değeri 10,2 milyar doları aşan sözleşmeler imzaladı. Özellikle BAYKAR'ın Suudi Arabistan ile 2023 yılında imzaladığı AKINCI TİHA sözleşmesi, 3 milyar dolardan yüksek bedeliyle "Türk

Türkiye, millî muharip uçağı "KAAN" ile birlikte beşinci nesil savaş uçağına sahip ülkeler arasında yerini aldı.

savunma ve havacılık sanayiinin tek kaleme imzaladığı en büyük ihracat sözleşmesi” ünvanını kazandı.

TÜRK SAVUNMA VE HAVACILIK SANAYİSİ 2024'E ARTIŞLA BAŞLADI

Geliştirdiği yeni teknolojiler ve atılımlarla küresel ligde güçlü bir aktör hâline gelen Türk savunma ve havacılık sanayisi, sektörün ihracat performansının istikrarlı bir şekilde artmasına da katkı veriyor. Buna göre Türk savunma ve havacılık sanayisi ihracatı, 2024 yılına yükselişe başladı. Yılın ilk ayında 330,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren savunma ve havacılık sanayisinin ocak ayında gerçekleştirdiği ihracat, 2023 yılının aynı ayına göre yüzde 17'lik artış gösterdi. Öte yandan, ocak ayı toplam ihracat rakamlarının, tüm zamanların ocak ayı ihracatına göre en yüksek değere ulaştığı belirtildi. Türk savunma ve havacılık sanayisi, şubat ayında 302,5 milyon dolar, mart ayında ise 371 milyon dolarlık ihracata imza attı.

MİLLİ MUHARİP UÇAĞIMIZ "KAAN" GÖKLERDE!

Savunma Sanayii Başkanlığı koordinasyonu ve Türk Havacılık Uzay Sanayii (TUSAŞ) tarafından yürütülen KAAN Projesi kapsamında millî muharip uçağı ilk uçuşunu gerçekleştirdi. 17 Mart 2023'te tamamlanan ve 11 ay boyunca Türk mühendisleri tarafından uçuşa hazırlanan KAAN, Türkiye'nin en önemli teknoloji projeleri arasında yer alıyor. Tasarım ve imalatıyla tamamen millî olan KAAN'ın kanat açıklığı 14, yüksekliği 6, uzunluğu ise 21 metre. Kokpiti ise tek kişilik. Çift motoru, yüksek manevra kabiliyeti, radara düşük görünürlüğü, gövde içi silah taşıyabilmesi ve elektronik harp kabiliyeti de KAAN'ın dikkat çeken özelliklerinden.

Türkiye'nin, beşinci nesil muha-

rip uçak konusundaki yeteneklerinin artırılması ve dünya çapında sınırlı sayıda ülkeler arasında yer alması hedeflenen projede, millî muharip uçağı KAAN; düşük görünürlük, dâhili silah yuvası, yüksek manevra kabiliyeti, arttırılmış durumsal farkındalık ve sensör füzyonu gibi yüksek teknolojik kabiliyetleri içererek hem hava-hava hem de hava-yer muhabere için üstün yetenekler sunuyor.

İHA'LAR TÜRKİYE'NİN MEDARİFTİHARI

Türk Savunma ve Havacılık sanayisinin temel ihracat kalemi insansız hava araçları (İHA) dünyanın radarına girmiş durumda. ABD ve batı yapımı diğer İHA'lara kıyasla hem daha ekonomik hem de daha işlevsel olan Türk İHA'ları, Çin, İran ve batı ülkelerinde üretilen İHA'lardan her anlamda daha üstün bir konumda. Dünyanın Türk İHA'ları için sıra beklediğini söyleyen ve havacılık anlamında özellikle Türk İHA'larına çok yoğun talep olduğunu ifade eden Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı Haluk Görgün şubat ayında yaptığı açıklamada şunları aktardı: "Havacılık alanında özellikle İHA'lara çok fazla talep var. Herhangi bir ülkeyle savunma alanında ilk konuşulan konu genellikle İHA'lar oluyor. İHA'larımız gururumuz, medarıftiharıdır."

ABD ve batı yapımı diğer İHA'lara kıyasla hem daha ekonomik hem de daha işlevsel olan Türk İHA'ları, Çin, İran ve batı ülkelerinde üretilen İHA'lardan her anlamda daha üstün bir konumda.

Türk savunma sanayisi 10 yılda, 12'si millî biri yerli olmak üzere tam 13 havacılık motoru hayata geçirdi.





Gözler ANKA III'ün Üzerinde

Türkiye'nin yeni avcısı olarak tanıtılan ve ilk uçuşunu 28 Aralık 2023'te gerçekleştiren ANKA III için geri sayım başladı. Türk savunma sanayisindeki insansız hava aracı kabiliyetlerini yeni bir aşamaya taşıması hedeflenen ANKA III sistemi; taşıma kapasitesinin yüksekliği, çok sayıdaki dahili ve harici mühimmat istasyonu ve görünürlüğü düşük tasarımıyla pek çok görevde başrolü üstlenecek yeteneğe sahip olarak geliştirildi. ANKA III, keşif, gözetleme ve istihbarat, farklı hava-yer mühimmatları ile taarruz, İHA'lara angaje olarak av taraması, düşman RF yayımı yapan radar ve hava savunma sistemlerini etkisiz hâle getirme gibi görevleri icra edecek. ANKA III ayrıca gövde içinde yer alan iki istasyonun her birinde 650, kanat iç istasyonlarının her birinde 650, dış istasyonlarının her birinde ise 100 kilogram mühimmat taşıyabilecek şekilde tasarlandı. Bugüne kadar sadece üç kez gökyüzüyle buluşan ANKA III, son uçuşunda iki saat havada kalarak 160 knot hıza ulaştı ve 10 bin fit irtifaya çıktı.

Sahadaki başarıları herkes tarafından takdirle izleniyor, biliniyor. BAYKAR ve TUSAŞ da planlarını bu taleplere göre yapıyor. BAYKAR zaten bu alanda dünya lideri. SİHA'lar konusunda dünyada en fazla ihracat yapan birinci şirket. İhracatta 34-35 ülkeye ulaşmış durumdadır. Yeni siparişleri var, bu siparişlere göre altyapı ve kapasitelerini geliştiriyor, tedarik karşılık verebilmek adına kendi içlerinde planlama yapıyorlar. Bugüne kadar İHA'ların teslim zamanıyla ilgili hiç şikâyet almadık. Bizim için dürüstlük ve güven, ilişki içinde olduğumuz muhataplarımıza karşı oluşturduğumuz iş ahlakı çok önemli. BAYKAR da bunun en güzel örneğini sergiliyor.”

TÜRKİYE'NİN İLK UÇAK FABRİKASI "TOMTAŞ"A 205 MİLYON LİRALIK YATIRIM

Türk havacılık sanayisinin yarım kalan rüyası TOMTAŞ Havacılık ve Teknoloji AŞ gerçeğe dönüşüyor. Geçmiş 1920'li yıllara kadar uzanan TOMTAŞ, tekrardan faaliyete geçirilecek ve Türk ha-

Yıllık 420 bin kilogram üretim kapasitesine sahip olması hedeflenen TOMTAŞ tesisi için 10,2 milyon dolarlık makine ve teçhizat ithal edilecek.

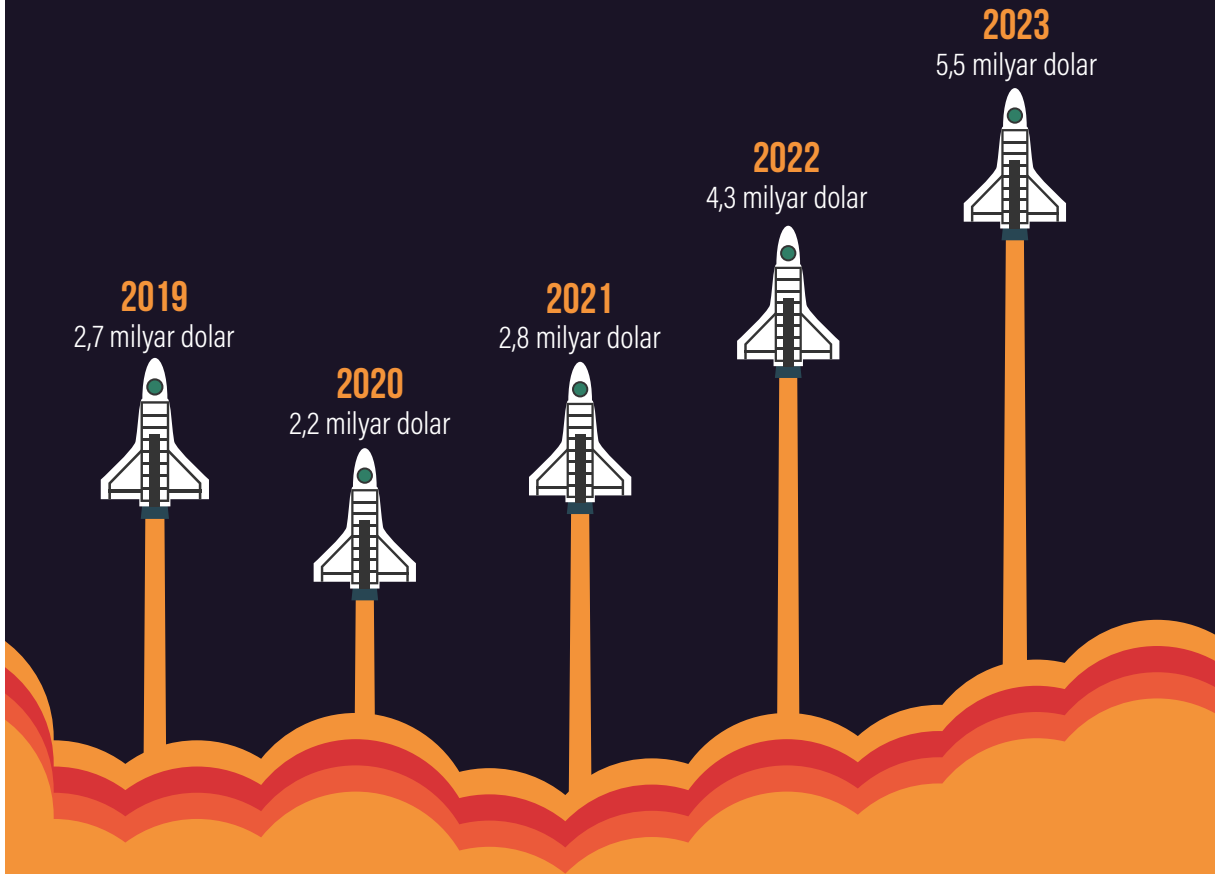
vacılık sanayisine katkı sunmaya devam edecek. ASFAT, Erciyes Teknopark, Türk Havacılık ve Uzay Sanayii ile TOMTAŞ Yatırım Ortaklığı tarafından Kayseri'nin merkez Melikgazi ilçesinde kurulacak fabrika için 205 milyon liralık yatırım yapılacak. Yıllık 420 bin kilogram üretim kapasitesine sahip olması hedeflenen tesis için 10,2 milyon dolarlık makine ve teçhizat ithal edilecek. TOMTAŞ'da uçak gövdesi, kanatları, kapıları, kumanda yüzeyleri, iniş takımları gibi ana montaj parçaları, pervaneler, helikopter motorları ve motor parçaları üretilecek.



Savunma ve Havacılık Sanayisi

Rekorlara Koşuyor

Kaliteli ürünleri, güçlü ihracat performansı ve sürekli büyüyen başarı grafiğiyle küreselin ilgi odağı hâline gelen Türk Savunma ve Havacılık Sanayisi, şirketleriyle de uluslararası arenada ivme kazandı.



SAVUNMA VE HAVACILIK SANAYİSİNİN 2023 İHRACATINDA BAŞI ÇEKEN İLK 10 ŞİRKET:

BAYKAR: 1,766 MİLYON DOLAR

TUSAŞ HAVACILIK: 864 MİLYON DOLAR

MKE: 439 MİLYON DOLAR

TUSAŞ MOTOR: 337 MİLYON DOLAR

BMC: 255 MİLYON DOLAR

ROKETSAN: 161 MİLYON DOLAR

RAM DIŞ TİCARET: 160 MİLYON DOLAR

PRATT & WHITNEY THY TEKNİK: 111 MİLYON DOLAR

ASELSAN: 108 MİLYON DOLAR

SAMSUN YURT SAVUNMA: 104 MİLYON DOLAR

İhracatın Finansmanı Buluşmaları



İGE, ihracatçılarımıza kefalet paketleri ile verdiği desteği sürdürürken finansmana erişim olanaklarının artırılması için üstlendiği köprü görevinin bir parçası olarak ihracatçılar ile bankaları bir araya getiriyor.

İhracat Geliştirme AŞ koordinasyonunda, Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) ev sahipliğinde ve Eximbank'ın desteğiyle ülkemizin çok değerli beş bankası olan Akbank, Garanti BBVA, İş Bankası, Odeabank ve Yapı Kredi sponsorluğunda, "İhracatın Finansmanı Buluşmaları"nın dördüncüsü 25 Nisan'da İstanbul'da gerçekleştirildi. İhracat ve bankacılık dünyasından önemli aktörlerin bir araya geldiği ve 300'e yakın ihracatçımızın katıldığı etkinlikte banka ve Türkiye İhracatçıları Meclisi sektör temsilcilerinin katılımıyla "Bankacılık ve Finans Paneli" ve "İhracatta Finansmanın Önemi - Tehditler ve Fırsatlar Paneli" düzenlendi. Panellerde bankacılar ihracatçılara sundukları finansman çözümleri hakkında bilgi verdi. TİM çatısı altındaki sektör temsilcileri de Eximbank ve banka temsilcilerine ihtiyaçlarını anlattılar. Etkinlik, Eximbank Pazarlama Direktörü Mehmet Efkân Bingöl'ün ve İGE Yönetim Kurulu Üyesi ve Türk

Ticaret Bankası Genel Müdürü Kasım Akdeniz'in sunumları ile son buldu.

Toplantının açılışında konuşan İhracat Geliştirme AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Kasım Akdeniz, "İzmir, Bursa ve Adana'nın ardından, ihracatın kalbinin attığı İstanbul'da birlikte doğan gücün katkısını fiiliyata aktarma yolunda önemli bir adım attığımıza inanıyoruz. İGE olarak, ülkemizin ihracat performansını maksimize etmek ve bu alana daha fazla kaynağın aktarılmasını sağlamak en önemli misyonumuz. İhracatın sürdürülebilir büyümesi için finansmanın kilit öneme sahip olduğunu biliyoruz. Bu nedenle, finansmana kesintisiz ve sürdürülebilir erişimi sağlamak için kararlılıkla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu çabalarımızın, ülkemizin ihracat potansiyelini gerçekleştirmesi, ihracatçılarımızın büyümesi ve Türkiye ekonomisinin güçlenmesi için olumlu sonuçlar doğuracağına inanıyoruz." dedi.

ÜSTÜN PERFORMANSIYLA PX-9 CARRY

Korozyona Dayanıklı
Tenifer® Kaplama

Uzun Ömürlü
Soğuk Dövme Namlu

RMR CUT Uyumlu
Red DOT Kapağı

İğne
Durum Göstergesi

Metal
İğne Kapağı

Lazer, Fener Kullanımına Uygun
Pikatini Ray

Çift Taraflı
Emniyet Mandalı (Opsiyonel)

Emniyetli Taktik Tetik

Değiştirilebilir, Arka ve Yan
Kabza Kapakları (S-M-L)

Değiştirilebilir
(Sol-Sağ) Şarjör Kildi

YENİ
ÜRÜN



Tisas
1993
www.tisasarms.com



Sıfır Atık ile İlgili Genelge Yayınlandı

2 Nisan 2024 tarihli Resmî Gazete'de Sıfır Atık ile İlgili 2024/4 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Genelgesi yayımlandı.



Cumhurbaşkanının imzasıyla yayımlanan genelgede şu ifadeler kullanıldı: “Gelecek nesillere yaşanılabilir bir dünya bırakmak gayesiyle sıfır atık çalışmaları kararlılıkla devam etmektedir. Bu kapsamda bina ve yerleşkeler ile mahalli idarelerde oluşturulacak sıfır atık yönetim sisteminin 9/8/1983 tarihli ve 2872 sayılı Çevre Kanunu, 12/7/2019 tarihli ve 30829 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren Sıfır Atık Yönetmeliği ve ilgili diğer mevzuata uygun

olarak kurulması gerekmekte olup bu sistemi kurmayan, kurup sıfır atık belgesi almayan ve/veya sıfır atık belgesi bulunmasına rağmen sıfır atık yönetim sistemini etkin bir şekilde uygulamayan bina ve yerleşkeler ile mahalli idarelerde sıfır atık sistemi ile ilgili eksiklikler giderilecek, gerekli denetim ve takip titizlikle yapılacak, yükümlülüklerini yerine getirmekten imtina edenlere ilgili mevzuat hükümleri uyarınca idari yaptırım uygulanacaktır. Ayrıca Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafın-

dan belirlenecek usul ve esaslar çerçevesinde ilgili kamu kurum ve kuruluşlarıyla birlikte 30 Mart Uluslararası Sıfır Atık Günü kapsamında etkinlikler düzenlenecektir. Söz konusu etkinliklerden Cumhurbaşkanlığınca belirlenecekler, Cumhurbaşkanlığı himayesinde yapılabilecektir. Bu çerçevede tertiplenecek etkinliklerin en iyi şekilde gerçekleştirilebilmesi, sıfır atık yönetim sisteminin gerek bina ve yerleşkelerde gerekse mahalli idarelerde uygulanması noktasında çalışmaların hızlandırılması için

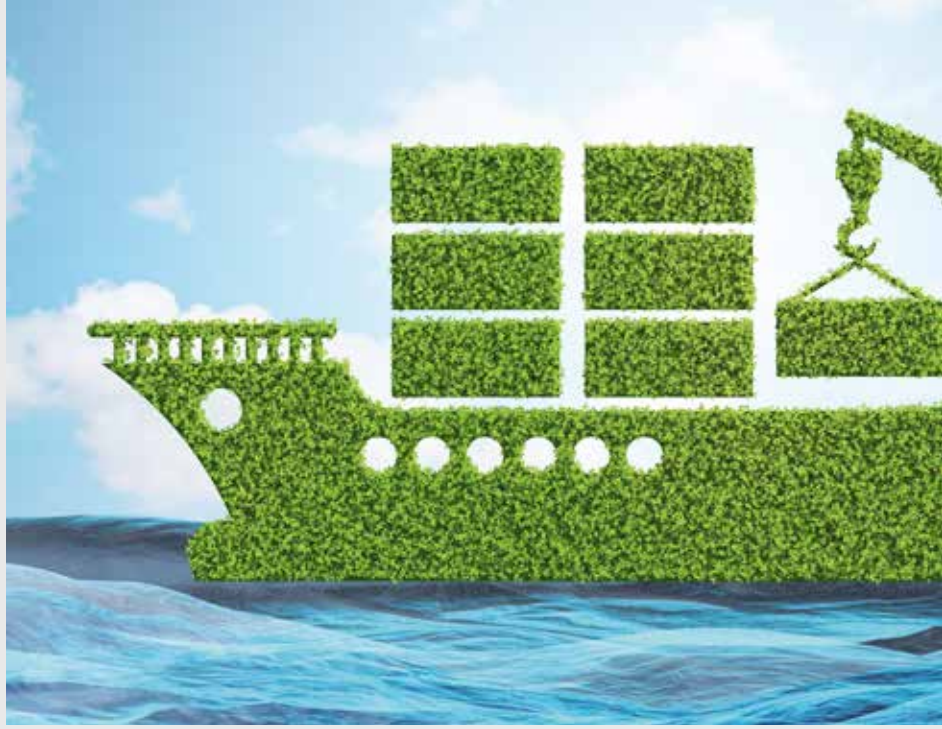
kullanmamış OSB'ler ile altyapı inşaatları tamamlanan ve kredi borcunu ödemiş olan OSB'lerde bu kapsamda tahsis edilen parsel bedellerinin Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca ödenmesine yönelik hükümler uygulamadan kaldırıldı.

Yönetmeliğin "Tapu adına koyulacak şerh" başlıklı 14. maddesi, "Tapu verilmesi" başlığıyla birlikte yeniden düzenlendi. Buna göre, şartlara uygun olarak yapılan yatırımın işyeri açma ve çalışma ruhsatının alınması sonrası, belirtilen istihdam sayısı ile üç ay üretim yapmasından sonra katılımcılar, tahsisi yapan OSB'den ilgili parselin tapusunun kendisine devrini talep edebilecek. Tamamen veya kısmen bedelsiz tahsis edilen parselde üretime geçilmeden tapu talep edilmesi hâlinde; yapı kullanma izin belgesinin alınmış olması şartıyla, tapu kütüğünün beyanlar hanesine devir işlemi sırasında şerh koyulacak.

Bu şerh kaldırılmadığı sürece taşınmaz hiçbir şekilde başkalarına devredilemeyecek, ipotek edilemeyecek, teminat verilemeyecek. İflas ve konkordato ile diğer aynı ve şahsi haklara da konu edilemeyecek. OSB tarafından yapılan inceleme ve denetim sonucunda şartlara uyulduğunun anlaşılması hâlinde, ilgili OSB'nin talebi üzerine ve bakanlığın izniyle OSB tarafından tapu kayıtlarından şerh kaldırılacak.

DENİZCİLİK SEKTÖRÜNDE BİYOPYAKIT KULLANILABİLECEK

5 Nisan 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Petrol Piyasasında Uygulanacak Teknik Kriterler Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile biyopyakit türlerinden biyodizelin denizcilik sektöründe yakıt olarak kullanılmasına dair düzenleme yapıldı. Yapılan değişiklikle yönetmeliğe, "Sürdürülebilir Denizcilik Harmanlama Bileşeni (SDHB)"



tanımı eklendi. Bu bileşen, fosil olmayan kaynaklardan üretilen, denizcilik yakıtlarıyla harmanlanarak kullanılabilen ve uluslararası geçerliliği olan sürdürülebilirlik sertifikasına sahip olacak.

Denizcilik yakıtlarının hazırlanmasında biyodizel kullanılması hâlinde karıştırma oranı ve nihai üründe biyodizel bulunduğu hususu kullanıcıya teslim edilecek analiz raporu veya belgelerde açık olarak belirtilecek. Kullanıcının açık rızası olmadan biyodizel içeren denizcilik yakıtları deniz araçlarına teslim edilemeyecek. Sürdürülebilir denizcilik harmanlama bileşenleri, yüzde 30'a kadar denizcilik yakıtlarının hazırlanması aşamasında kullanılabilir.

BAKÜ-TİFLİS-KARS DEMİRYOLU PROJESİNDE GÜMRÜK İŞLEMLERİ KOLAYLAŞTIRILDI

7 Nisan 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti, Azerbaycan Cumhuriyeti Hükümeti ve Gürcistan Hükümeti arasında

Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Projesi Kapsamındaki Gümrük Transit İşlemlerinin Kolaylaştırılmasına Yönelik Ön Veri Değişimine İlişkin Anlaşmanın Onaylanması Hakkında Karar (Karar Sayısı: 8322) ile Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu projesinde gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması sağlandı. 18 Ağustos 2022'de Bakü'de imzalanan anlaşma, gümrük işlemlerinin kolaylaştırılmasını amaçlıyor, eşya ve taşıtların gümrük kontrolünün hızlandırılması amacıyla yakın iş birliği yapılmasını öngörüyor.

Anlaşma, üç ülkenin topraklarında veya toprakları arasında demiryolu ile gerçekleşen bütün transit işlemlerinde uygulanacak. Taraf devletlerin risk analizi sistemlerine göre aksi belirtilmedikçe, uluslararası transitteki eşya ilke olarak fiziksel muayeneye tabi tutulmayacak. Taraflar x-ray görüntülerini de paylaşabilecek. Anlaşma kapsamında "Üçlü İş Birliği Komisyonu" kurulacak. Komisyon, anlaşmanın düzgün bir şekilde işlenmesini, gümrük işlemlerinin sorunsuz yerine getirilmesini sağlayacak.



BTK Demiryolu, Avrupa ile Çin arasında yük taşımacılığının kesintisiz devam etmesini sağlıyor. BTK hattı, Asya'daki ürünlerin Avrupa'ya ulaştırılma süresini 15 güne indirdi. BTK Demiryolu'nun açılması ile Türkiye'den başlayarak Kafkasya, Orta Asya ve Çin arasındaki kesintisiz ulaşım girişimi olan Orta Koridor'un bir ayağı tamamlanmış oldu. Böylece tarihi İpek Yolu'nu yeniden hayata geçirecek olan Orta Koridor Projesi için önemli bir eşik daha aşıldı. Azerbaycan'ın başkenti Bakü'den başlayıp Gürcistan'ın başkenti Tiflis'ten geçerek Kars'a uzanan BTK Demiryolu hattında ilk ihracat treni 2020 yılında Çin'e ulaşmıştı. Demir yolu hattının uzunluğu 829 kilometre.

ÇİN MENŞELİ KONTRPLAK İTHALATINA ÖNLEM ALINDI

18 Nisan 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ ile Çin menşeli "kontrplaklar" ürününün ithalatı için uygulanan dumpinge karşı ön-

Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Projesi, gümrük işlemlerinin kolaylaştırılmasını amaçlıyor, eşya ve taşıtların gümrük kontrolünün hızlandırılması amacıyla yakın iş birliği yapılmasını öngörüyor.

min devamına karar verildi. Buna göre, söz konusu ürünün ithalatına yönelik başlatılan ve İthalat Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen nihai gözden geçirme soruşturması tamamlandı.

Soruşturma neticesinde, Çin menşeli ürünlere yönelik önlemin yürürlükten kaldırılması durumunda dampingin ve zararın devam etmesinin veya yeniden meydana gelmesinin muhtemel olduğu belirlendi. Bu nedenle söz konusu ürünün ithalatında yürürlükte bulunan dumpinge karşı önlemin tüm firmalar için metreküp başına 140 dolar olarak uygulanmaya devam edilmesine karar verildi.

POLYESTER ELYAF İTHALATINA KORUNMA ÖNLEMİ SORUŞTURMASI BAŞLATILDI

19 Nisan 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan İthalatta Korunma Önlemlerine İlişkin Tebliğ ile polyester elyaf ithalatında mevcut önlemin gözden geçirilmesi için korunma önlemi soruşturması açıldı. Buna göre, yerli üreticiler tarafından yapılan başvuru sonucu polyester elyaf ithalatına yönelik ön inceleme yapıldı. İnceleme esnasında, 2021'de korunma önlemi uygulaması başlatılmasının ardından ithalatın 2022 yılından itibaren yeniden yükselişe geçtiği ve 2023'ün ilk altı aylık döneminde ithalatın yerli üretime oranının arttığı belirlendi. Yerli üreticilerin ekonomik göstergelerinde belirli ölçüde toparlanma olmakla birlikte 2022'den itibaren üretim, dönem sonu stoklar, verimlilik, kârlılık göstergelerinde ilaveten 2023 yılı ilk altı aylık döneminde istihdam göstergesinde bozulmalar





olduğu görüldü.

İthalatta Korunma Önlemlerini Değerlendirme Kurulu, polyester elyaf ithalatında yürürlükteki korunma önleminin ciddi zararı önlemek veya gidermek için gerekli olmaya devam edip etmediğinin tespiti ve yerli üreticilerin piyasa koşullarına uyumlarının ayrıntılı olarak incelenebilmesi amacıyla mevcut önlemin gözden geçirilmesi için korunma önlemi soruşturması açılmasına karar verdi. Soruşturma, İthalat Genel Müdürlüğüne yürütülerek dokuz ay içinde tamamlanacak. Gerekli hâllerde bu süre altı ay uzatılabilecek.

AB, POSTA VEYA HIZLI KARGOYLA GELEN EŞYADA MAKTU VERGİLERİNİ GÜNCELLEDİ

20 Nisan 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan 4458 Sayılı Gümrük Kanunu'nun Bazı Maddelerinin Uygulanması Hakkında Karar'da Değişiklik Yapılmasına Dair Cumhurbaşkanlığı Kararı ile posta veya hızlı kargo taşımacılığı yoluyla bir

gerçek kişiye gelen, ticari miktar ve mahiyet arz etmeyen, kıymeti 150 euro'yu geçmeyen eşya ile kıymeti 1500 euro'yu geçmeyen ilaç cinsi eşyanın değeri üzerinden, AB ülkelerinden doğrudan gelmesi hâlinde uygulanacak tek ve maktu vergi oranı yüzde 20 olarak güncellendi. Bu oran, yüzde 18 olarak uygulanıyordu.

Kararla, millî savunma ve iç güvenlik kapsamında serbest dolaşıma sokulan eşyaya ilişkin olarak da düzenleme yapıldı. Sermayesinin yarısı veya daha fazlası doğrudan Türk Silahlı Kuvvetlerini güçlendirmek amacıyla kurulan vakıflara veya Savunma Sanayii Başkanlığına ait şirket ve müesseseler adına getirilen savunma amaçlı eşyaya, ithal edilecek eşya listesinin onaylanması şartıyla muafiyet tanındı. Engelli vatandaşların sosyal hayata kazandırılmaları amacıyla tanınan muafetin özel tertibatlı araç ithal etme hakkı çerçevesinde, çağın değişen teknolojik şartları ve vatandaş talepleri dikkate alınarak elekt-

rikli motorlu araçlar da muafiyet kapsamına alındı.

Ayrıca Gümrük Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile antrepo içinde ve dışında yapılacak elleçleme iznine ilişkin başvuru süreci düzenlenerek, elleçleme başvurusunun sonuçlandırılmasına ilişkin esaslar açıklığa kavuşturuldu. Yönetmelikle, antrepo işleticilerince verilen götürü teminat tutarları ve gümrük laboratuvarlarında yapılan tahlillerden alınan ücretler de güncellendi.

GÜBRE DAĞITIM VE LİSANS BELGELERİ DÜZENLENDİ

20 Nisan 2024 tarihli Resmî Gazete'de yer alan Tarımda Kullanılan Gübrelerin Piyasa Gözetimi ve Denetimi Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile tarımda kullanılan gübrelere ilişkin dağıtıcılık, lisans ve tescil belgelerinin geçerlilik süreleri belirlendi. Buna göre, Tarımda Kullanılan Kimyevi Gübrelere Dair Yönetmelik kapsamındaki ürünlerin lisans ve tescil belgeleri, düzenlendiği tarihten itibaren beş yıl geçerli olacak.

Gübre dağıtıcılık belgesi de düzenlendiği tarihten itibaren beş yıl geçerli olacak ve sürenin bitimine bir ay kala veya bitiminden bir ay sonrasına kadar başvuru yapılması durumunda yenilenecek. Yenilenmemesi durumunda belge iptal olacak. Mevzuat kapsamındaki ürünleri üreten, ithal eden gerçek ve tüzel kişiler, ilgili lisans belgesini yenilemek için Bitkisel Üretim Genel Müdürlüğüne müracaat edecek. Deprem, yangın, sel ve benzeri doğal afetler, kanuni grev, genel salgın hastalık, savaş, kısmi veya genel seferberlik ilanı gibi mücbir sebeplerden dolayı başvuru yerlerinde değişiklik yapmaya ise Genel Müdürlük yetkili olacak. Yönetmelikle, denetim amacıyla gübrelere numune alınması uygulamasına ilişkin esaslar da düzenlendi.



ÜNSPED
GÜMRÜK
MÜSAVİRLİĞİ

1981'den beri

Güveniniz Bizi İleriye Taşıyor

Your Trust Drives Us Forward



Yetkin ekibimiz ve teknolojik donanımımız ile
verdiğimiz hizmetlerin verimini üst düzeye çıkarıyoruz.

9.38 Kurumsal Derecelendirme Puanı



650+
Rapor Türü



86+
YYS Firma Sahibi



75+
İlk 500 Firma



1M\$
Mesleki Sorumluluk
Sigortası



1900+
Çalışan Sayısı



%10+
Sektördeki Pay



%11+
Yabancı Sermayeli
Müşteri



61+
Servis Noktaları



Fatih Durmayaz
RENIUM Kurucu Ortağı

Firmaların En Yeni Dijital Bilgi Sağlayıcısı **RENIUM**

İşletmelerin dijital dönüşüm süreçlerine ilk adımı atmalarını sağladıklarını söyleyen RENIUM'un kurucu ortağı Fatih Durmayaz, aynı zamanda kurumsallaşamamış firmalara teknoloji ve dijitalleşme noktasındaki birçok alanda bilgi sağlayıcısı olarak destek sunduklarını belirtti.

RENIUM'un kuruluş hikâyesini dinleyebilir miyiz?

Türkiye ve globalde KOBİ kategorisindeki firmalarda o ölçüğe göre tasarlanmış, kişiselleştirilebilen, maliyet etkin, hızlıca projelendirilebilen ve yatay çözümlerin olmadığını gördük. Genellikle lokal ve belli sektörler dikeyinde çözüm sunan firmaların olduğunu tespit ettik. Hâlbuki en yeni teknolojiler, yapay zekâ ve çevrim içi çalışma kültürü bu pazara yatay çözüm sağlayacak hibrit bir modeli mümkün hâle getiriyor. Bu pazarın ihtiyacını karşılamak üzere kurulan RENIUM, OCTO adlı no code/low code ürünüyle işletmelerin dijital dönüşüm süreçlerine ilk adımlarını atmasını sağlarken her türlü süreci uçtan uca dijitalleştirecek, veri görselleştirecek ve karar almalarını kolaylaştıracak yazılım çözümleri sunuyor. Aynı zamanda kurumsallaşamamış firmalara teknoloji ve dijitalleşme konusunda bilgi sağlayıcısı olarak destek sağlıyor.

İki yıldır varlığını sürdüren RENIUM'un işleyiş süreçlerinden bahsedebilir misiniz?

Renium, iki yıl önce bir start-up olarak benim öncülüğümde kuruldu. Altı yıl boyunca KOBİ düzeyindeki aile şirketini yönetmiş ve büyümüş biri olarak KOBİ'lerin dijitalleşmesinin ne kadar hayati

olduğunu birinci elden tecrübe ettim. Çekirdek ekibimiz beş kişiden oluşuyor ve her biri üretim teknolojileriyle girişimcilik alanında oldukça iyi altyapısı olan başarılı bir ekip. Üçüncü parti çalışanlarımızı saymazsak şu an için 11 kişilik ekibimizle AR-GE ve müşteri faaliyetlerimizi yürütüyoruz. Aynı zamanda birlikte çalıştığımız altı bayimiz bulunuyor.

Son yıllarda özellikle yapay zekâ özelinde yaşanan gelişmelerle birlikte RENIUM'un faaliyet gösterdiği sektörün geleceği adına neler söylersiniz?

Yapay zekâ bizim gelecek planlarımızın ve bugünkü AR-GE faaliyetlerimizin büyük bir kısmını kapsıyor. Yakın gelecekte yapay zekâ, kurumsal iş yazılımlarının tam ortasında yer alacak. Bunu NVIDIA GPU konferansında sektörel iş birliklerinin içinde birden fazla projede görerek de doğrulamış bulduk. Yakın bir gelecekte kurumsal iş yazılımlarının geliştirilmesi yapay zekâyâ bırakılacak gibi duruyor. Yapay zekânın bunu yapmasına en uygun yazılımlar bizim de ürettiğimiz no code yazılım disiplini olacak. Önümüzdeki yıl biz de yapay zekâ destekli geliştirici modülümüzle kullanıcıların yazılım içinde geliştirmek istediği herhangi bir şeyi yapay zekâyâ yaptırmalarını mümkün kılacak modülümüzü ticarileştireceğiz. Sektörümüzde

"AI Compatible" yani yapay zekâyı geliştirme ve veri yorumlama bakımından uyum sağlayabilen paydaşlar faaliyetlerine devam ederken geri kalanları mecburen elenecek.

RENIUM'un iş yapış süreçlerinde olmazsa olmazları var mı?

Sektörel çözümler sunan teknoloji şirketlerinde vazgeçilemeyecek en önemli şey teknolojinin yanı sıra sektörel know how. Biz her müşterimizin sektörel olarak karşılaştığı problemleri çözerken bu çözümleri kendi havuzumuzda bilgi olarak biriktirmek zorundayız. Ölçeklenme hikâyemizi rakiplerimizde pek rastlanmayan özel bir model ve merkezî bir sistemle kurguladık. Çözümü üreten her zaman merkezdeki RENIUM ekibi olurken sahada da işimizi yürütebilecek ve bu şekilde bizi global düzeyde ölçekleyecek bir sistem geliştirdik. Bu, müşteri memnuniyetini sürekli kılmak için asla vazgeçmeyeceğimiz özelliğimiz ve bizi rakiplerimizden ayıran en temel fark. Temel motivasyonlarımız; gitgide dijitalleşmek zorunda olan dünyada, başta Türkiye pazarı olmak üzere gelişmekte olan ülkelerin pazarlarındaki verileri dijitalleştirme, tasnifleme ve bu sayede izlenebilirlik ve verimlilik artırmanın ne kadar büyük bir ihtiyaç olduğunu bilmek ve bu alanla yatay bir çözüm sunabileceğimizi görmek denebilir.

Kurulduğunuz günden bu yana aldığınız yolu nasıl tanımlarsınız?

RENIUM çekirdek ekibinin hitap ettiği piyasayı çok iyi tanıdığı bir şirket. Bu sayede hızlı bir şekilde müşteri edinebilmeyi başardık. Henüz ürünümüz ortada yokken üç adet ücretli PoC gerçekleştirerek 2023 yılına hızlı bir giriş yaptık. Yıl içinde ise yedi müşteri ve dört bayi edinerek start-up modelini hızlıca bir sürdürülebilir iş modeline çevirdik. Yine 2023



yılı içerisinde, şirketleşme yapımızı ürün yol haritamızı ve pazar analizimizi tamamlayarak sektörün oyuncularından biri hâline geldik. Bu manada beklediğimizden hızlı bile geliştiğimizi söyleyebilirim.

2024 yılı için hedefleriniz nelerdir?

Bu yıl AR-GE faaliyetlerimizi tamamlayarak benzersiz bir proje hâline geleceğimizden hiç şüphemiz yok. Ulusal pazarda hâlihazırda birçoğu farklı sektörler ve alt sektörlerden oluşan 15 projeyi tamamladığımız gibi ürünümüz de uluslararası pazara açılmaya hazır hâle geldi. 2024'te ulusal pazardan proje almaya devam edeceğiz. Yıl sonunda ulaşılabilir pazar olarak analiz ettiğimiz Mısır, Romanya, Türk Cumhuriyetleri gibi ülkelere giriş stratejilerimizi uygulamayı hedefliyoruz.

TİM-TEB Girişim Evi'nin desteklerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

TİM-TEB Girişim Evi zaten parçası olduğumuz girişimcilik ekosistemini birçok ile yaydıkları geniş network'ü ile gücümüze güç katıyor. Bu iş birliği bizim için müşteri, yatırımcı ve diğer ekosistem paydaşlarını daha ulaşılabilir hâle getiriyor. Aynı zamanda marketing faaliyetlerimiz kapsamında görünürlüğümüzü hatırı sayılır derecede artırıyor.

2024'te ulusal pazardan proje almaya devam edeceğiz. Yıl sonunda ulaşılabilir pazar olarak analiz ettiğimiz Mısır, Romanya, Türk Cumhuriyetleri gibi ülkelere giriş stratejilerimizi uygulamayı hedefliyoruz.



Enes Aladaş
RUMITECH
Kurucusu

Kesintisiz ve Sürdürülebilir Enerji Desteği

RUMITECH

“Mevlana Celaleddin-i Rumi’nin felsefesinden ilham alıyor, doğa ve insan arasındaki dengeyi koruyarak sürdürülebilir çözümler üretmeyi amaçlıyoruz.” diyen RumiTech Kurucusu Enes Aladaş ile enerjideki sürdürülebilir çözümleri konuştuk.

Kısa sürede çok hızlı bir yol kateden RumiTech’in kuruluş hikâyesi ve varoluşunu dayandırdığı temel ilkelerden bahsedebilir misiniz?

RumiTech, uzun yıllar Motorola ve Nokia gibi global şirketlerde çalışmış ve son kullanıcılara farklı IoT çözümleri sunan kurucu ortaklar tarafından 2023 yılında kuruldu.

Dünyada 2,5 milyar aydınlatma ve IoT amaçlı kurulu direk var. Bu direklerin enerjisini sağlamak için yapılan kazı ve kablolama maliyetleri direk başına 10 bin doları buluyor. Her yıl 200 milyondan fazla yeni direk dikiliyor veya direkler yenileniyor. Enerjinin üretim ve dağıtım maliyetinin çok yüksek olması sebebiyle dünyada hâlâ yaklaşık 700 milyon insan elektriksiz yaşıyor. Depremle birlikte gördük ki şebeke bağımlı iletişim sistemleri sebebiyle enerji olmadığında afet anında kör, sağır ve dilsiz oluyoruz.

Yaptığımız müşteri doğrulama toplantılarında, ortak problemin şebeke bağımlı sistemler olduğunu gördük. Bu soruna bir çözüm üretmek amacıyla, sekiz kişilik mühendis ekibimizle birlikte yaklaşık iki yıl önce çalışmalara başladık ve bir yıl önce de şirketleştik. RumiTech olarak amacımız, güneşin ve rüzgârın dönüştürücü gücünü, sürdürülebilir yaşam kaynağı hâline getirmek. Bu hedefe ulaşmak için şebekeden bağımsız çalışan, güneş

ve rüzgârdan hibrit enerji üreten akıllı direk sistemleri geliştiriyoruz. Bu sistemler, enerji üretimini ve dağıtımını daha ucuz, daha erişilebilir ve daha çevre dostu hale getirerek, dünyanın her yerindeki insanlara temiz ve güvenilir enerji sağlamayı amaçlıyor.

Akıllı direklerde güneş ve rüzgâr enerjilerini hibrit şekilde üreten ve depolayan RumiTech, günümüz dünyasında nasıl bir yerde konumlanıyor?

Çevresel sorunlar ve enerji ihtiyacının artmasıyla birlikte güneş ve rüzgâr enerjilerini bir araya getiren hibrit enerji çözümlerine olan ilgi her geçen gün artıyor. Geliştirdiğimiz çözümler, şehirlerin enerji verimliliğini artırmak, karbon ayak izini azaltmak ve sürdürülebilir kalkınmayı desteklemek için hayati önem taşıyor.

Akıllı şehirler ve akıllı ulaşım sistemlerinin yaygınlaştığı bir dönemde RumiTech akıllı direkleri,

Doğanın bize sunduğu enerji kaynaklarını en etkili şekilde kullanarak, **şehirlerin enerji ihtiyaçlarını sürdürülebilir bir şekilde karşılamayı amaçlıyoruz.**

şebekeden bağımsız çalışabilme yeteneği sayesinde enerji kesintilerinin yaşandığı durumlarda bile enerji ve iletişim sunuyor. Bu özellik, acil durum ve afet durumlarında şehirlerin ve toplulukların enerji ihtiyaçlarını karşılamak için kritik bir öneme sahip. Üstelik istenilen çözümü istenilen noktaya uygun maliyetlerle kurabilmek için son kullanıcıya esneklik sağlıyor.

RumiTech'in ürettiği enerji kapasitesinden bahsedebilir misiniz?

Dünyanın hiçbir yerinde dikey rüzgâr türbininin üzerinde ağırlık taşındığını göremezsiniz. Bunun sebebi geleneksel jeneratörlerde ortadaki milin döndürülerek enerji üretilmesidir ve dönen sistemin üzerinde ağırlık taşımak mümkün değildir. Bizim geliştirdiğimiz rüzgâr jeneratöründe ise ortadaki mil boş ve sabit olduğu gibi yalnızca rüzgâr kanatları döndürülerek enerji üretiliyor. Bu sayede rüzgâr türbininin üzerinde güneş panellerini ve bataryaları konumlandırabiliyoruz.

Ortalama bir evin günlük enerji ihtiyacı günümüzde 5-10 kilovat aralığındadır. Direğin kurulacağı konumdaki güneş ve rüzgâr haritalarına bağlı olarak günlük 5 kilovat enerji üretebiliyor, üzerindeki bataryalarda ise 2,4 kilovat enerji depolayabiliyoruz. Üzerinde bulunan IoT Board sayesinde, tak-çalıştır bir sistem sunuyoruz. Kamera, aydınlatma, kablosuz iletişim sistemleri, acil durum butonu gibi IoT cihazları, sistemimize kolaylıkla entegre olabiliyor, enerjisini ve iletişimini arında sağlayabiliyor. Standart tüm IoT cihazlarını sistemimize entegre edebiliyoruz ve bu kapsamdaki cihazların erişimi için platformumuzu geliştirmeye devam ediyoruz.

Dünyada hızla yaygınlaşmaya başlayan akıllı şehir uygulamaları içinde RumiTech gibi tekno-

lojiler nasıl bir öneme sahip?

Akıllı şehirler, sürdürülebilirlik ve enerji verimliliği gibi konularda çözümler sunarak kentlerin daha akıllı, verimli ve sürdürülebilir hâle gelmesini sağlıyor. Paris İklim Anlaşması'nın paydaşı olan ülkelerde bu değişim çoktan başladı. Avrupa'da neredeyse tüm evlerin çatılarında güneş panelleri görmek mümkün. Fosil yakıtların kullanımını azaltmaya yönelik önlemler devam ettikçe sürdürülebilir enerjiye olan ilgi de artacak. Bununla birlikte karbon vergisi alınmaya başlandığı için karbon kredisi üreten RumiTech gibi çözümlere yatırımcılar daha fazla ilgi gösteriyor. Gelecek dönemde enerji üretimini ve tüketimini optimize etmek için büyük veri ve yapay zekâ kullanımı artacağı gibi akıllı şehirlerde kullanılan enerji sistemleri ve altyapısı daha fazla IoT cihazıyla entegre edilecek.

RumiTech için sürdürülebilirlik ne anlama geliyor?

Doğanın bize sunduğu yenilenebilir enerji kaynaklarını etkin ve verimli şekilde kullanarak şehirlerin enerji ihtiyaçlarını karşılarken aynı zamanda çevresel sürdürülebilirliği destekliyoruz. Mevlana Celaleddin-i Rumi'nin felsefesinden ilham alıyor, doğa ve insan arasındaki dengeyi koruyarak sürdürülebilir çözümler üretmeyi amaçlıyoruz. 2024 yılında Avrupa başta olmak üzere yurt dışındaki müşterilere ve kurulumlara odaklanacağız. Enerji üretim kapasitemizi artırmak için AR-GE çalışmalarımıza devam ediyoruz. Güneş panellerindeki ve depolama sistemlerindeki gelişmelerle paralel bir şekilde verimliliği artıran çözümler geliştireceğiz. RumiTech olarak yeni ve daha iyi çözümler için araştırma ve geliştirmeye yatırım yapıyoruz, IoT, yapay zekâ ve bulut bilişim gibi en son teknolojileri kullanarak işlevlerini genişletmeye odaklanıyoruz.



HEDEFLER VE BAŞARILAR

2023 yılı, RumiTech için inanılmaz bir yolculuk oldu. Mayıs ayında resmî olarak kurulduktan sonra hemen MVP ürünümüzün testlerine başladık ve İTÜ Big Bang sahnesinde en çok ödül alan girişim olduk. Ardından SabancıARF programından Pre-Seed yatırım aldık. EIT InnoEnergy sahnesinden de ikincilik ödülü ile döndük. 2024 için hedeflerimiz oldukça net. Hem Türkiye'de hem de uluslararası arenada daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmayı hedefliyoruz. Bu amaçla Avrupa ofisimizi açıyoruz. Daha fazla şehirde ve daha fazla insanın enerji ihtiyaçlarını karşılamak için çalışacağız. Araştırma ve geliştirme faaliyetlerimize daha fazla yatırım yaparak enerji depolama ve yönetiminde daha akıllı çözümler üretmeyi planlıyoruz. Yeni yatırımcılar ve iş ortaklarıyla iş birlikleri kurarak teknolojimizi ve çözümlerimizi daha geniş kitlelere ulaştırmayı hedefliyoruz. Doğanın bize sunduğu enerji kaynaklarını en etkili şekilde kullanarak, şehirlerin enerji ihtiyaçlarına yönelik sürdürülebilir çözümler geliştirmeyi amaçlıyoruz.

Hizmet İhracatçıları Stratejilerini Belirledi



Hizmet İhracatçıları Birliği, 19-21 Nisan tarihlerinde Sapanca'da düzenlediği Hizmet İhracatı Strateji Konferansı'nda sektörün sorunlarını ve çözüm önerilerini konuşmak için bir araya geldi. Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, Hizmet İhracatçıları Birliği Başkanı (HİB) Şekib Avdagiç ve HİB bünyesindeki sektör temsilcilerinin katıldığı strateji toplantısında, her sektör kendi özelinde değerlendirme yaparak sorunlarını paylaştı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, "Hizmet ihracatı özellikle son yıllarda küresel anlamda hızlı bir büyüme kaydetmekte ve ürettiği ekonomik değer bakımından ülke ekonomilerinde hayati bir yer tutmaktadır. Dünya ticaretindeki yeri gün geçtikçe artan hizmetler sektörü, bugün küresel hasılanın üçte ikisini ve istihdamın yüzde 50'sini oluşturmaktadır. Bizler de ülkemizi bu yarışta en ileriye taşımak için var gücümüzle çalışıyoruz. 2024 yılında da aynı başarıları devam ettirmek niyetindeyiz. Bu ivmeyle, yıl sonu hedefimiz olan 110 milyar dolar hizmet ihracatına ulaşmayı, bu

Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) düzenlediği Hizmet İhracatı Strateji Konferansı'nda sektörün sorunlarını ve çözüm önerilerini masaya yatırdı.

vesileyle cari açığın kapatılmasına yine önemli bir katkı sağlayacağımızı düşünüyoruz. Bu hedefe ulaşma yolculuğumuzda daima bizlerle olan Hizmet İhracatçıları Birliğine ve HİB Yönetim Kurulu Başkanımız Şekib Avdagiç'e teşekkürlerimi iletiyorum" dedi.

"HEDEF, DÜNYADAN DAHA FAZLA PAY ALMAK"

HİB'in altı yıl önce 644 üye ile kurulduğunu bugün ise 5 bin üyeyi aştıklarını belirten Hizmet İhracatçıları Birliği Başkanı Şekib Avdagiç, hizmet ihracatçılarının 18,2 milyon çalışan ile toplam istihdamın yüzde 57,7'sini, toplam GSYİH'nin ise yüzde 56'sını tek başına karşıladığına vurgu yaptı. Avdagiç, "Hizmet sektörü sadece toplam istihdama pozitif etki etmiyor aynı zamanda kadın istihdamı noktasında da pozitif ayrımcılık yapıyor. Son 10 yılda sektördeki kadın istihdamı yüzde 28,8'den yüzde 35,71'e yükseldi.

Son 10 yılda ilave istihdam edilen çalışan sayısı ise 5 milyon oldu. Türkiye'nin geçen yıl hizmet ihracatı 99,8 milyar dolara ulaştı. Mal ihracatı ile birlikte toplam ihracatımız 355,8 milyar dolar oldu. Hizmet ihracatlarımız ise toplam ihracatın yüzde 28'ini karşılıyor. Dünyanın en büyük 19'uncu ekonomisi konumundaki Türkiye, mal ihracatında dünya 30'uncusuyken hizmet ihracatında 23'üncü sırada yer alıyor." dedi.

Ayrıca, Hizmet İhracatı Sürdürülebilirlik Eylem Planı Strateji Çalışması gerçekleştirdiklerini ve Sektörel Eylem Planı'nı ortaya koyduklarını kaydeden HİB Başkan Şekib Avdagiç, "İhracatçılarımızın devlet desteklerinden yararlanması için çalışıyoruz. 2023 sonu itibariyle üyelerimiz 2,8 milyar liralık genel destekten ve 2,5 milyar liralık Turquality ve marka desteğinden faydalandılar. Turquality ve marka destek programındaki firma sayısı 2023

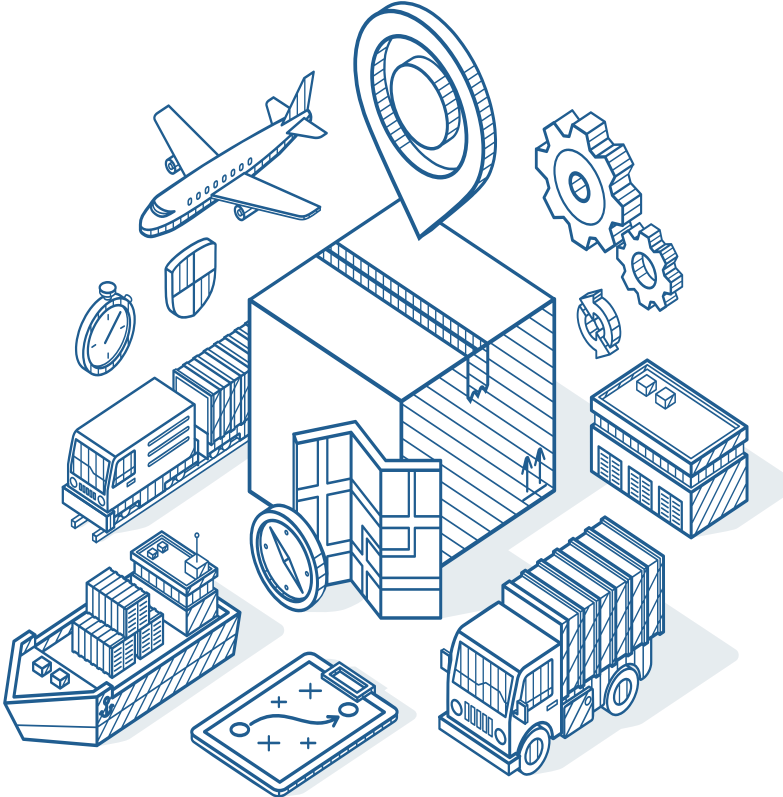
Hizmet İhracatçıları Birliği Başkanı Şekib Avdagiç: “Dünyanın en büyük 19’uncu ekonomisi konumundaki Türkiye, mal ihracatında dünya 30’uncusuyken hizmet ihracatında 23’üncü sırada yer alıyor.”

yılında 56’ya E-Turquality (Bilişimin Yıldızları) programındaki firma sayısı 17’ye yükseldi. İhracatçılara Hususi Damgalı Pasaport Verilmesine İlişkin Esaslar Hakkında Kararı’ çerçevesinde 470 firma yetkilisine hususi damgalı pasaport verildi. Sağlık vizesi için birliğimize 720 başvuru geldi ve 525’ten fazla sağlık vizesi verildi. HİB olarak hizmet ihracatında sürdürülebilir büyüme ve büyük

dönüşüm planları yapıyoruz. Bu amaçla stratejik ve milli bir bakış açısı oluşturduk.” şeklinde konuştu.

DIŞ TİCARETE HİZMET ETKİSİ

2028 yılında 200 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefi olduğunu hatırlatan ve hizmet ihracatının toplam dış ticaret dengesini önemli ölçüde etkileyeceğinin altını çizen Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, “2023’te 7,8 trilyon dolara ulaşan küresel hizmet ihracatından 100 milyar dolarla yüzde 1,3 pay aldık. Pandemi dönemindeki küresel gerilemenin ardından, hizmet ihracatımızda yeni bir seviyeye ulaştığımızı net bir şekilde görüyoruz. 2024 yılı için toplam ihracatta 377 milyar dolar hedefimiz var. Ortak akıl ve işiyle tüm hedeflerimize ulaşacağımıza inanıyorum. Bugün, sektörümüzün tüm paydaşlarıyla bir arada olmaktan ve ortaya çıkan bu tablodan son derece mutluyum.” dedi.



Hizmet İhracatçıları Birliği Bünyesindeki Sektörlerin Talep ve Beklentileri:

Turizm ve Seyahat Hizmetleri

- Türkiye'nin bütüncül bir yaklaşım ile markalaşması.
- Kalifiye personel yetersizliği.
- Turizm sektörünün Ticaret Bakanlığı desteklerinden faydalandırılması.

Sağlık Turizmi

- Yabancı personel istihdamında düzenleme yapılması.
- Türkiye Gelişim Ajansı (TGA) gibi tek ve güçlü bir merkezden “Türkiye Sağlık Markası” oluşturmak amacıyla reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri gerçekleştirilmesi.

Eğitim Hizmetleri

- Üniversitelerden mezun öğrencilere mezuniyet sonrası çalışma izni sağlanması ve Mavi kart/çift uyruklu Türk Vatandaşları için Kontenjan Kısıtlaması uygulamasının kaldırılması.
- Devlet ve Vakıf üniversiteleri arasındaki ücret dengesizliğinin giderilmesi.
- Uluslararası öğrencilerin ikamet izin süreçlerinde yaşanan sorunların giderilmesi.

Eğlence ve Kültür Hizmetleri

- TCMB kaynaklı düşük maliyetli kredi türü olan “Reeskont Kredilerinin” kullanımı için döviz kazandırıcı hizmetler tanımlanmasına eğlence ve kültür hizmetlerinin dâhil edilmesi.
- Artan dizi yapım maliyetlerine karşın sektörün rekabetçi özelliğini destekleyecek teşviklerin sağlanması.
- Animasyon-çizgi film alt sektöründe telif haklarına yönelik düzenleme yapılması.



Denizli'den Marble Fuarı'na Güçlü Katılım

Doğal taş sektöründeki deneyimi antik döneme dayanan Denizli, çeşit ve rezerv zenginliği, ham madde bolluğu, dinamik sektör yapısı ve kullanılan yeni teknolojileriyle dünya doğal taş piyasasında önemini her daim koruyor.

İşlenmiş doğal taş ürünleri özellikle ABD pazarında büyük ilgi gören Denizli, doğal taş sektörünü bir araya getiren Marble İzmir Uluslararası Doğal Taş ve Teknolojileri Fuarı'na yoğun bir katılım gerçekleştirdi. 42'si doğal taş, 17'si ise makine ve diğer alanlar olmak üzere toplam 59 Denizlili firma, fuarda bölgeyi temsil etti. Açılış konuşmasında doğal taş sektörünün ihracatı hakkında konuşan Denizli İhracatçılar Birliği (DENİB) Başkanı Hüseyin Memişoğlu şunları söyledi: "Türkiye geneli işlenmiş doğal taş ve blok mermer ihracatının 2023 yılı genelinde 1,9 milyar dolar seviyesinde gerçekleştiğini görüyoruz. Geçen 3,5 aylık dönemde ise 466 milyon dolar değerinde ihracat kaydedildi. Denizli madencilik sektörü ihracatına baktığımızda 300'ün üzerinde firmanın 108 ülkeye yüzde 88,7 oranında işlenmiş doğal taş ihracatı yaptığını söyleyebiliriz. 2023 yılı genelinde Denizli'den 27,2 milyon dolar blok mermer ve 213 milyon dolar işlenmiş doğal taş olmak üzere toplamda 240 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleşti. İşlenmiş doğal taş ihracatında ilimiz ülke çapında zirvede yer alıyor. İlimizin doğal taş ihracatını ülke bazında değerlendirdiğimizde ise; işlenmiş doğal taş ihracatında ABD, Fransa, Avustralya, Romanya ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin blok mermer ihracatında Çin, Hindistan, Brezilya, Mısır ve Cezayir'in ön plana çıktığını görüyoruz."

2023 yılı genelinde **Denizli'den 27.2 milyon dolar blok mermer ve 213 milyon dolar işlenmiş doğal taş ihracatı gerçekleşti.**

Doğu Karadeniz'in Su Ürünleri İhracatında Artış

Doğu Karadeniz'den Ocak-Şubat döneminde yapılan su ürünleri ihracatından elde edilen gelir, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 26 artarak 21,5 milyon dolara ulaştı.

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Yönetim

Kurulu Başkanı Saffet Kalyoncu, bölgeden iki ayda 16 ülkeye 4 bin 436 ton su ürünü satıldığını söyledi. Bu ihracattan 21,5 milyon dolar gelir sağlandığını belirten Kalyoncu, ihracatın 2 bin 534 ton karşılığı 17,1 milyon dolar kazanılan 2023'ün ilk iki ayına göre miktar bazında yüzde 75, değer bazında yüzde 26 arttığını ifade etti. Su ürünlerinde en fazla ihracat 12,4 milyon dolarla Rusya Federasyonu'na yapılırken Rusya'yı 5,2 milyon dolarla Vietnam, 21 milyon dolarla Japonya izledi.

Doğu Karadeniz'den gerçekleşen ihracatın 15,4 milyon dolarlık kısmını ise Trabzon tek başına sırtlandı. Başkan Saffet Kalyoncu, kentten iki ayda Rusya Federasyonu başta olmak üzere 13 ülkeye 3 bin 147 ton su ürünü satıldığını söyledi ve sözlerine şöyle devam etti: "Trabzon'dan yapılan su ürünleri ihracatının bin 915 ton karşılığı, 12,5 milyon dolar kazanç sağlanan 2023'ün ilk iki ayına kıyasla miktar bakımından yüzde 64, değer bakımından ise yüzde 22 artış yaşadı. Su ürünleri, bölge ve Trabzon için önemli ihracat kalemlerinden birini oluşturuyor. İhracatın ilerleyen günlerde katlanarak artacağına inanıyoruz."

Yılın ilk iki ayında su ürünleri ihracatı, **2023'ün ilk iki ayına göre miktar bazında yüzde 75, değer bazında yüzde 26** arttı.

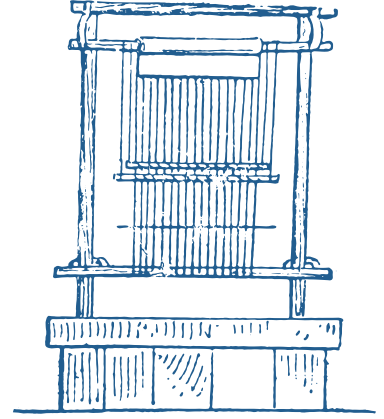


Türk Halısı Uçuşa Geçiyor

Yaklaşık bir yıllık çalışma sonrası ortaya çıkan İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) ve Habitat TV iş birliğinde, Türkiye İhracatçılar Meclisi ve Ticaret Bakanlığının destekleri ile gerçekleştirilen Türkiye'nin ilk halı belgeseli "ANADOLU HALISI: Ruhumun Dili, Sözümün Rengi" belgeseli, haziran ayında THY'nin uçak içi eğlence sistemine dâhil olacak. Kamera arkasında yapımcı ve belgesel yönetmeni Coşkun Aral'ın yer aldığı belgeselin hazırlık aşamasında iki ay süren keşif gezisi gerçekleştirildiğini kaydeden İHİB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Hayri Diler, "Belgeselin Türk halıcılığına ekonomik ve sosyal açıdan büyük katkısı var. Bir halı ülkesi olan Türkiye, bu konuya daha fazla eğilmeli. Çünkü yapılan saha araştırmasına göre hala 20 bin dokuyucu bu meslekle ilgileniyor. Ancak bu mesleğin daha ileriye gitmesi için

Türkiye'nin ilk halı belgeseli "ANADOLU HALISI: Ruhumun Dili, Sözümün Rengi" belgeseli, haziran ayında THY'nin uçak içi eğlence sistemine dâhil olacak.

yeni dokunuşlara ihtiyaç var. Biz de yaptığımız çalışmalarla bu farkındalığı artırmayı amaçlıyoruz. Belgesel kapsamında Türkiye'nin doğusundan batısına 100'e yakın köy ziyaret edildi. Bu çeşitlilik sayesinde pek çok farklı motif ve yöresel özellikler ön plana çıkarıldı. Dünyanın hayranlık duyduğu zamansız halı motiflerimizi bu belgesel ile kayıt altına aldık. Belgeselde münferit dokumacılara, halk eğitim merkezlerine ve atölyelere yer verildi. Belgeselimiz geçen yıl TRT Belgesel kanalında üç bölüm olarak yayımlandı. Şimdi ise Türk Hava Yollarının uçak içi eğlence sisteminde yayınlanmaya başlayacak." dedi.



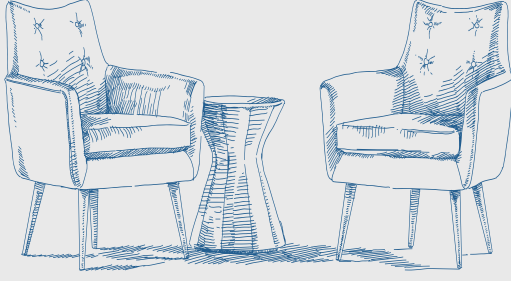
İHKİB'den ABD'ye 5 Milyar Dolarlık Stratejik Hamle

İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB), Amerika Birleşik Devletleri'ne (ABD) ihracatını artırmak adına stratejik bir hamlede imza attı. Birlik, ABD merkezli denetim kuruluşu Dünya Çapında Sorumlu Üretim (WRAP) ile imzaladığı iş birliği anlaşması kapsamında ABD'ye hazır giyim ihracatını 5 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor. İHKİB ile WRAP arasında imzalanan ve öncelikle bir pilot projeye uygulanacak olan anlaşma gereği Türkiye'den ABD'ye en çok ihracat yapan hazır giyim üreticisi tesisler, WRAP sertifikası almaya teşvik edilecek. Sertifikasyon süreci boyunca ise tesislere WRAP tarafından ücretsiz sanal eğitim verilecek. Projeye ilgili açıklama yapan İHKİB Yönetim Kurulu Üyesi, Dış

İlişkiler ve Sürdürülebilirlik Komitesi Başkanı Selçuk Mehmet Kaya, ABD'nin 2022 yılında 126 milyar dolarla dünyanın en büyük hazır giyim ithalatçısı olduğunun altını çizdi ve sözlerine şöyle devam etti: "Dünyanın altıncı büyük ihracatçısı olan Türkiye, hazır giyim ve konfeksiyonda küresel bir oyuncu. Dünyanın en büyük hazır giyim ithalatçısı olan ABD ise moda endüstrimiz için büyük bir potansiyel barındırıyor. ABD, 2022'de 126 milyar dolarlık hazır giyim ithalatı gerçekleştirdi. Biz bu pastadan sadece 1,5 milyar dolarlık pay alabildik. İHKİB olarak ABD pazarındaki payımızı en az 5 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz ve bu hedef doğrultusunda ABD'deki muhatap kuruluşlarımızla iş birliklerimizi geliştiriyoruz."

ABD pazarındaki payımızı en az 5 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz ve bu hedef doğrultusunda iş birliklerimizi geliştiriyoruz.





Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünlerinin İstikrarlı İhracatı Sürüyor

Mobilya, kâğıt ve Orman ürünleri sektörü, 2023 yılının ikinci yarısında yakaladığı ivmeyi sürdürüyor. 8 milyar dolarlık ihracat barajını aşmak için de emin adımlarla çalışan sektörün, 2023 yılı Mart ayında 758 milyon dolar olan ihracatı, bu yılın aynı ayında 678 milyon dolar olarak gerçekleşti. Yılın ilk çeyreğinde 1,9 milyar dolar ihracat gerçekleştirirken en çok ihracat gerçekleştirilen ülkeler arasında ise ilk sırayı 274 milyon dolar ile Irak aldı. Irak'ı 95 milyon dolar ile Birleşik Krallık takip etti. Üçüncü ülke 92 milyon dolar ile Amerika Birleşik Devletleri (ABD) olurken listenin devamında ise Almanya, İran, Fas, Fransa, Romanya ve Bulgaristan gibi ülkeler yer aldı. İhracat payının en çok arttığı ülke ise yüzde 41,54 ile ABD oldu. Sektörün ihracat performansını değerlendiren İstanbul Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Erkan Özkan, "Mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörü olarak yılın ilk üç ayında yakaladığımız rakamlardan gayet memnunuz. Geçtiğimiz yıl yurt içi ve yurt dışında sektörümüzü birçok açıdan zorlayan çeşitli engellerle karşı karşıya kalmıştık ancak kolay pes etmeyen bir sektör olduğumuz için bunların üstesinden geldik. Bu performansı yılın gelecek aylarında da sürdürerek bu yıl 8 milyar dolar barajını aşmak istiyoruz. Hem istikrarlı ekonomik politikaları hem de ihracat stratejilerimiz ile bunu başaracağımıza inanıyoruz." dedi.

Şubat 2023'te 653 milyon dolar ihracat yapan mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörü mart ayında 678 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi.

İklimlendirme Sektörünün İhracat Liderleri Ödüllendirildi

İklimlendirme sektöründe faaliyet gösteren tüm ihracatçı firmaları tek bir çatı altında toplamak ve sektörün ihracat potansiyelini artırmak amacıyla faaliyetlerini tüm hızıyla sürdüren İklimlendirme Sanayi İhracatçıları

Birliği (İSİB), 18 Nisan'da Ankara'da Olağan Genel Kurul toplantısını gerçekleştirdi. Toplantının ardından iklimlendirme sektöründeki firmaların 23 farklı kategoride ödüllendirildiği "İhracatın Liderleri Ödül Töreni" düzenlendi. 2022 ve 2023 yıllarında iklimlendirme sektörü ürünleri ihracatında etkili rol üstlenen ve en çok ihracat gerçekleştiren firmalara ödülleri verildiği törende konuşma yapan İSİB Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, "Türk iklimlendirme sektörü, 2023 yılını 7,2 milyar dolarlık ihracat ile kapattı. Sektörün ihracatı tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaşırken ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 90 olarak gerçekleşti. 2024 yılında sektör olarak ulaşmayı hedeflediğimiz ihracat seviyesi ise 7,8 milyar dolar. İklimlendirme sektörü olarak dünya ihracatından yüzde 1,5'lük pay almayı amaçlıyoruz." dedi.

Bu yıl 7,2 olan ihracat hedefini tutturmanın gururunu yaşadıklarını belirten Şanal, "2024 yılında hedefimiz bu senenin yüzde 8 üzerine çıkarak 7,8 milyar dolar ihracat gerçekleştirebilmek. Bu yıl da birlikte daha iyisini yapacak sektörümüzün başarılı performansını devam ettirmek için çalışacağız." diye konuştu.



EN ÇOK İHRACAT YAPAN İLK 3 FİRMA

1. BOSCH TERMOTEKNİK ISITMA VE KLİMA SAN.VE TİC. AŞ
2. DAIKIN ISITMA VE SOĞUTMA SİSTEMLERİ SAN. TİC. AŞ
3. ELEKS DIŞ TİCARET AŞ

TİSAŞ Hedeflerini Büyütüyor

Hafif silah üretiminde Doğu Karadeniz'in en büyük üreticisi konumunda olan TİSAŞ Trabzon Silah Sanayi AŞ, gerçekleştirdiği faaliyetler sayesinde 2024 yılı hedeflerine emin adımlarla ilerliyor.

Sunduğu inovatif ürünlerle sektöre öncülük yapan TİSAŞ, sahip olduğu AR-GE merkezi ve 32 yıllık tecrübesiyle ihracat rakamlarını üst seviyeye taşımaya devam ediyor. Konuyla ilgili bilgi veren TİSAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Alemdaroğlu, "Yılın başında katılım sağladığımız NSSF SHOT Show ve IWA Outdoor Classic'24 fuarlarında lansman faaliyetlerini gerçekleştirdiğimiz "PX-5.7" ve "1911 Duty Double Stack" modellerimiz sektörün gözdesi olan ürünler arasındaydı. ABD ve Almanya'da sergilediğimiz bu ürünlerimizle sektörde yine ilkleri yapmaya devam ediyoruz. Kolluk güçlerinin kullanımına yönelik geliştirilen 9x19 milimetre kategorisinde, polimer (hibrit) gövdeli ve çift sıra şarjör beslemeli "1911 Duty Double Stack" modelimiz ihtiyaç duyulan büyük bir boşluğu doldurdu. Dengeli atış aksı, ergonomik kabze yüzeyi ve trityum/fiber optik nişangah sistemi ile kullanıcıya çok büyük bir farkındalık oluşturuyor. Bunun yanı sıra uzun süredir üzerinde çalıştığımız ve bu yıl sahaya sunduğumuz "PX-5.7" modelimiz, gerek çalışma sistemi gerekse kullandığı mühimmat tipi ile özellikle profesyonellerin birçok alanda ihtiyaçlarına çözüm sunuyor. Yılın ilk çeyreğinde gerçekleşen satış grafiği, bizi hedeflerimizin çok üzerinde bir seviyeye ulaştırdı. İhracat değerlerimizi 2024 yılında daha da üst seviyelere taşımaya amaçlıyoruz." dedi.

AR-GE MERKEZİNDEN İNOVATİF ÜRÜNLER

Sahip oldukları AR-GE merkezi ile birlikte üniversite-sanayi iş



birliğini önemseyen bir yapıya sahip olduklarını belirten Ahmet Alemdaroğlu, "İş birliği içinde olduğumuz üniversiteler ile birlikte katma değeri yüksek projeler yürütmeyi ve nitelikli ürünler oluşturmayı amaçlıyoruz. Faaliyetlerimizi yürütürken muhtemel inovatif fikirlerin gelişmesi ve olgunlaşması için bir dizi çalışma gerçekleştirdik. Teknoloji Atlası adını verdiğimiz bu oluşum sayesinde süreçlerimiz daha anlamlı bir yapıya sahip oldu. Kullanıcı istekleri doğrultusunda üretim aşamasında yaptığımız iyileştirmeler ve gerçekleştirdiğimiz laboratuvar çalışmalarıyla sektöre yön vermeyi amaçlıyoruz." dedi.

"KOLLUK GÜÇLERİMİZİN PX-9 GEN.3 İLE BULUŞUYOR"

Yakın zamanda Milli Savunma Bakanlığı ile tabanca tedariki konusunda anlaşma yaptıklarını belirten Ahmet Alemdaroğlu, "Mayıs ayı içinde 45 ülkenin



Ahmet Alemdaroğlu
Yönetim Kurulu Başkanı

katılımıyla İzmir'de gerçekleşecek olan "Efes'2024 Tatbikatı", sektörel anlamda önemli bir yere sahip. Envanterde yer alan silah ve mühimmatların kullanıldığı bu faaliyette, "PX-9 Gen.3" modelimiz ilk kez sergilenecek. NATO standartları kapsamında zorlu atış testlerini başarıyla geçen ve birçok ülkenin envanterinde bulunan bu modelimiz, bu tatbikatta kolluk güçlerimiz ile buluşmak için gün sayıyor." dedi.



Farz Et Ki Sen Yoksun Sergi

Mekân:
Arter

Saat:
11:00-19:00

Hayata Dair Yeni Anlam Arayanlara

Ömer Koç Koleksiyonu'ndan seçilen ve 400 farklı sanatçının eserini bir araya getiren Farz Et Ki Sen Yoksun, her şeyin düştüğü ve düşmeye devam ettiği dünyada yükseliş düşleyebilmek için faniliğin hüküm sürdüğü canlılar evreninde dünyevilikten el alan yükseliş ve kaçış alanlarını bulmaya yöneliyor. İsmi şair Ömer Hayyam'ın dizelerinden alan sergide ziyaretçiler, kronolojinin ve hiyerarşinin olmadığı mekânsal kurgu içinde bir araya getirilen nesnelere dair, yeni anlam arayışlarına kapı açacak bir deneyimi yaşama imkânı buluyor.



Zamansız Meraklar Sergi

Mekân:
Istanbul Modern

Saat:
10:00-18:00

Dijital Araçların Sanattaki Yansıması

Dijital kültürün sanatçıların düşünce ve üretim biçimlerine nasıl yön verdiğine odaklanan sergideki çalışmalar, sanatçıların farklı temalara ilişkin bakış açılarındaki dönüşümleri kayıt altına alıyor. Doğa, tarih, mimarlık, kent, kimlik ve toplum gibi başlıklara odaklanan sergi, çalışmalarını Türkiye ve dünyanın farklı köşelerinde yürüten isimleri bir araya getiriyor. Tarih boyunca sanatın farklı alanlarında öne çıkan meraklara yeni açılımlar getiriyor ve çeşitli coğrafyalar arasındaki sınırların nasıl esneklik kazandığını görünür kılıyor.

DÜNYADA EN ÇOK SATANLAR LİSTESİNDE

Paranın Psikolojisi



SERVET, ACGÖZLÜLÜK VE MUTLULUK ÜZERİNE
SONSUZA DEK DEĞİŞMEYECEK DERSLER

MORGAN HOUSEL

Ceviri: Canan Feyyat

"Son yılların en iyi ve en erjinal finans kitabı"

Paranın Psikolojisi Morgan Housel

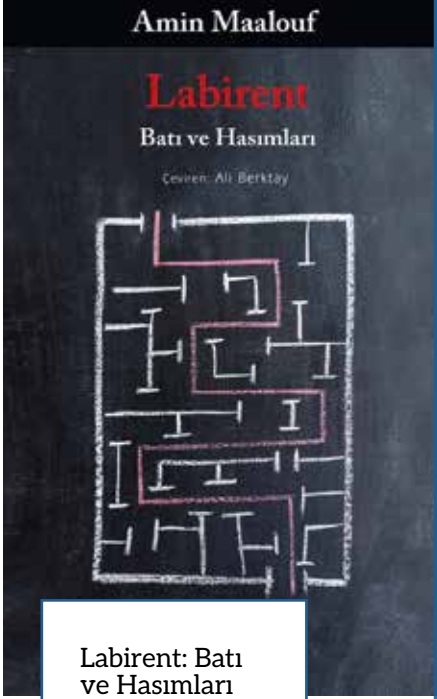
Sayfa Sayısı:
312

İlk Baskı Yılı:
2021

Yayınevi:
Scala Yayıncılık

Finansın Yalın ve Anlaşılabilir Hâli

Para yönetimi, çok sayıda matematik hesabı içerdiği için veriler ve formüller temelinde hareket etmeyi gerektirdiği düşünülür. Fakat gerçek dünyada insanlar finansla ilgili kararlar alırken sadece tablolara bakmaz. Ödüllü yazar Morgan Housel Paranın Psikolojisi'nde, insanların paraya ilişkin düşünce biçimlerini ele alan 19 kısa hikâyeye yer veriyor ve nasıl daha iyi anlayabileceğimize dair önemli dersler sunuyor.



Labirent: Batı ve Hasımları Amin Maalouf

Sayfa Sayısı:
286

İlk Baskı Yılı:
2024

Çevirmen:
Ali Berktaş

Yayınevi:
Yapı Kredi Yayınları



1923 Müzikali Müzikal

Yönetmen:
Mehmet Ergen
Lerzan Pamir

Yazan:
Mert Dilek
Mehmet Ergen
Yekta Kopan



Budapeşte Festival Orkestrası Konser

Şef:
Ivan Fischer

Piyano:
Francesco Piemontesi

İnsanlık İçin Bir Pusula

Amin Maalouf yeni kitabı "Labirent'te, batı ile hasımları arasında yaşanan yeni çatışmaların ve meydan okumaların kadim kökenlerini dört büyük ulusun tarihi üzerinden anlatıyor: Meiji döneminde büyük bir modernleşme ivmesi kazanarak Asya'nın yükselen gücü olan Japonya; uzun yıllar Batılı uluslar için tehdit oluşturmuş Rusya; 21. yüzyılda ekonomik üstünlüğünü ilan eden Çin ve gezegenin hâlâ kültürel, teknik ve ekonomik anlamda süper gücü sayılan Amerika Birleşik Devletleri. "Labirent" yönünü ve yolunu kaybetmiş insanlık için bir pusula...

Cumhuriyetin Işığı Sahnedede

Bandırma'yı sarsan dalgardan Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin açılışına, Büyük Taarruz'dan Cumhuriyet'in ilanına uzanan; genç, yaşlı, çocuk, kadın ve erkek nice isimsiz Cumhuriyet kahramanının yarattığı Milli Mücadele serüveni müzikal olarak sahneleniyor. Barış Erdoğan ve İlker Arslan'ın sinema filmi senaryosundan esinlenerek uyarlanan müzikal, izleyicilere hem duygulu hem de heyecanlı anlar yaşıyor. 100 kişilik dev kadronun; müzik, dans, muhteşem sahne tasarımı ve multimedya şovu eşliğindeki eşsiz performansı, 19 Mayıs'ta Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde izleyicileriyle buluşuyor.

Güçlü ve Duyarlı Bir Brahms İcrası

Budapeşte Festival Orkestrası ile Alman Klasik ve Romantik dönem yorumcusu Francesco Piemontesi, unutulmaz bir konsere hazırlanıyor. Klasik müziğin "üç büyük B'si" arasında, Bach ve Beethoven ile birlikte anılan Brahms'in müziğindeki yapısal ve duygusal zenginliğin tadına doyasıya varmak adına hazırlanan dinleti, İstanbul Kültür Sanat Vakfı'nın (İKSVM) 52. İstanbul Müzik Festivali kapsamında, 3 Haziran'da AKM'de müzikseverlerle buluşacak.

İhracat Rakamları (ÖTS)

2024 Yılı Nisan Ayı İhracatı
19,3 Milyar Dolar Oldu.

Yılın İlk 4 Ayında İhracat
82,9 Milyar Dolara Ulaştı.

Önceki Yılın Ocak-Nisan
Dönemine Göre İhracat
Yüzde %2,7 Arttı.

2024 Yılı Nisan Ayında 10
Sektör İhracatını Artırdı.

Almanya	1,286 Milyar Dolar
ABD	1,003 Milyar Dolar
Birleşik Krallık	871,6 Milyon Dolar
Fransa	778,4 Milyon Dolar
İspanya	777,9 Milyon Dolar
İtalya	760 Milyon Dolar
Irak	709,2 Milyon Dolar
Romanya	676,5 Milyon Dolar
Hollanda	616,1 Milyon Dolar
Rusya Federasyonu	598,9 Milyon Dolar



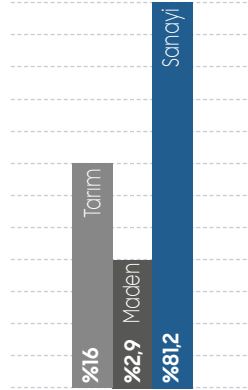
En Fazla İhracat Yapılan 10 Ülke

2024 yılı Nisan ayında en fazla ihracat yapılan ülke 1,286 milyar dolarla Almanya oldu. Almanya'yı 1,003 milyar dolarla ABD ve 871,6 milyon dolarla Birleşik Krallık izledi.

Alt Üretim Gruplarının 2024 Yılı Nisan Ayında İhracattan Aldığı Pay

%59,8 9,7 Milyar Dolar	Sanayi Mam.
%15,3 2,5 Milyar Dolar	Kimyevi Mad. ve Mam.
%10,5 1,7 Milyar Dolar	Bitkisel Ürünler
%6,1 996,5 Milyon Dolar	Tarım Dayalı İşlenmiş Ürünler
%3,6 586 Milyon Dolar	Ağaç ve Orman Ürünleri
%2,9 467,1 Milyon Dolar	Madencilik Ürünleri
%1,9 303,6 Milyon Dolar	Hayvansal Ürünler

Ana Üretim Gruplarının 2024 Yılı Nisan Ayında İhracattan Aldığı Pay

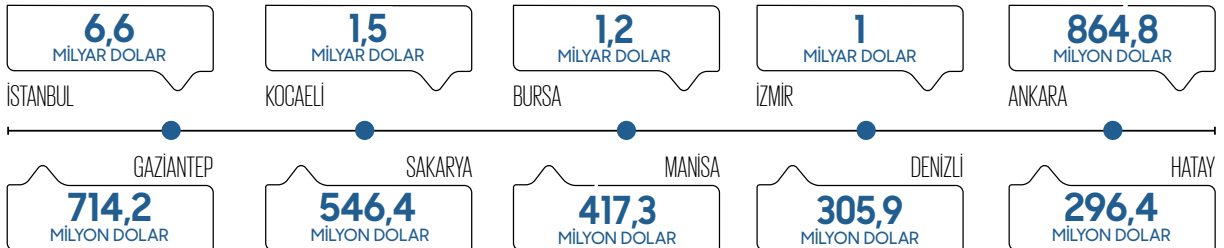


2024 Yılı Nisan Ayında İl Bazında En Dikkat Çeken İhracat Artışı

KIRIKKALE
%238,9



İllere Göre 2024 Yılı Nisan Ayı İhracat Dağılımı



Sektörel Bazda İhracat Rakamları -1,000 \$

SEKTÖRLER	1 - 30 NİSAN				1 OCAK - 30 NİSAN			
	2023	2024	Değişim ('24/'23)	Pay(24) (%)	2023	2024	Değişim ('24/'23)	Pay(24) (%)
I. TARIM	2.551.861	2.612.976	2,4	16,0	11.134.522	11.923.429	7,1	16,6
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1.650.613	1.723.328	4,4	10,5	7.456.211	8.131.145	9,1	11,3
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	857.103	885.631	3,3	5,4	3.775.131	4.002.384	6,0	5,6
Yaş Meyve ve Sebze	234.939	211.552	-10,0	1,3	1.173.995	1.173.997	0,0	1,6
Meyve Sebze Mamulleri	168.426	201.205	19,5	1,2	717.946	908.836	26,6	1,3
Kuru Meyve ve Mamulleri	108.966	115.160	5,7	0,7	492.085	612.305	24,4	0,9
Fındık ve Mamulleri	124.196	178.757	43,9	1,1	577.503	784.332	35,8	1,1
Zeytin ve Zeytinyağı	84.225	49.293	-41,5	0,3	376.652	294.284	-21,9	0,4
Tütün	58.280	67.314	15,5	0,4	280.377	291.653	4,0	0,4
Süs Bitkileri ve Mamulleri	14.478	14.416	-0,4	0,1	62.522	63.353	1,3	0,1
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	274.547	303.645	10,6	1,9	1.094.403	1.273.643	16,4	1,8
Sü Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	274.547	303.645	10,6	1,9	1.094.403	1.273.643	16,4	1,8
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	626.702	586.004	-6,5	3,6	2.583.909	2.518.641	-2,5	3,5
Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri	626.702	586.004	-6,5	3,6	2.583.909	2.518.641	-2,5	3,5
II. SANAYİ	13.783.981	13.277.885	-3,7	81,2	58.021.918	58.001.532	0,0	80,8
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	1.118.644	996.561	-10,9	6,1	4.719.650	4.564.848	-3,3	6,4
Tekstil ve Hammaddeleri	756.466	700.030	-7,5	4,3	3.186.612	3.112.634	-2,3	4,3
Deri ve Deri Mamulleri	145.812	105.823	-27,4	0,6	714.358	515.117	-27,9	0,7
Halı	216.366	190.709	-11,9	1,2	818.680	937.098	14,5	1,3
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	2.382.892	2.503.132	5,0	15,3	9.827.966	10.541.277	7,3	14,7
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	2.382.892	2.503.132	5,0	15,3	9.827.966	10.541.277	7,3	14,7
C. SANAYİ MAMULLERİ	10.282.445	9.778.191	-4,9	59,8	43.474.301	42.895.407	-1,3	59,8
Hazırgiyim ve Konfeksiyon	1.496.665	1.230.721	-17,8	7,5	6.686.712	5.766.270	-13,8	8,0
Otomotiv Endüstrisi	2.690.024	2.746.099	2,1	16,8	11.296.655	11.875.576	5,1	16,5
Gemi, Yat ve Hizmetleri	107.988	80.867	-25,1	0,5	286.073	532.763	86,2	0,7
Elektrik ve Elektronik	1.216.085	1.200.487	-1,3	7,3	5.203.658	5.160.696	-0,8	7,2
Makine ve Aksamları	882.562	848.827	-3,8	5,2	3.621.515	3.611.120	-0,3	5,0
Demir ve Demir Dışı Metaller	997.153	919.373	-7,8	5,6	4.271.941	3.923.011	-8,2	5,5
Çelik	1.063.436	1.208.222	13,6	7,4	4.613.659	5.169.203	12,0	7,2
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	373.567	339.191	-9,2	2,1	1.526.273	1.405.968	-7,9	2,0
Mücevher	477.350	344.290	-27,9	2,1	2.154.044	1.818.206	-15,6	2,5
Savunma ve Havacılık Sanayii	417.252	350.578	-16,0	2,1	1.488.945	1.340.777	-10,0	1,9
İklimlendirme Sanayii	560.364	509.535	-9,1	3,1	2.324.826	2.291.818	-1,4	3,2
III. MADENCİLİK	467.161	467.193	0,0	2,9	1.784.261	1.865.075	4,5	2,6
Madencilik Ürünleri	467.161	467.193	0,0	2,9	1.784.261	1.865.075	4,5	2,6
TOPLAM (TİM*)	16.803.004	16.358.055	-2,6	100,0	70.940.701	71.790.036	1,2	100,0
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat ile Antrepo ve Serbest Bölgeler Farkı	2.441.820	2.912.652	19,3	15,1	9.721.281	11.083.245	14,0	13,4
GENEL İHRACAT TOPLAMI	19.244.823	19.270.706	0,1	100,0	80.661.982	82.873.281	2,7	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



**PROJELERİN
GÜÇ ORTAĞI**

KOLUMAN
OTOMOTİV ENDÜSTRİ A.Ş.

İHRACATINIZI DİJİTALLEŞTİREREK YENİ BAŞARILARA ADIM ATIN!

WOP ile lojistik sürecinizi verimli ve ekonomik yöneterek işinizde yeni başarılarla güvenle adım atın.



Sea



Air



Road

WOP
weld online platform

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

WELD
INTERNATIONAL TRANSPORT