

BANYO VE MUTFAKTA TÜRK KALİTESİ ABD'DE

AKİB'e bağlı mobilya, kimya ve demir-çelik sektörlerinde faaliyet gösteren firmalar, Las Vegas KBIS Uluslararası Mutfak ve Banyo Fuarı'nda tanıtımlar yaptı.

AHBİB, GULFOOD'A DAMGA VURDU

Dubai Gulfood'da 30 AHBİB üyesi stant açarak ürünlerini tanıttı, 22 AHBİB üyesi UR-GE Projesi kapsamında pazarlama faaliyeti yaptı.

AKİB, ŞUBATTA 1,4 MİLYAR DOLAR İHRACATA ULAŞTI

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), şubat ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 42 artış sağlayarak 1 milyar 379 milyon dolar ihracata imza attı.

ALİ CAN YAMANYILMAZ

ASHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

"ÜÇ DEV PAZARA ODAKLANDIK"

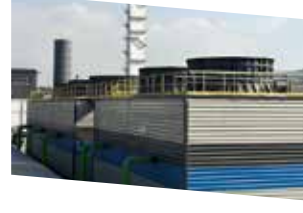
Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz, 2024 yılında çift haneli artışlarla geçen yılki kayıpları telafi etmeyi hedeflerken diğer yandan Avrupa Birliği (AB), Çin ve Rusya pazarlarına odaklandıklarını belirtti. Ali Can Yamanyılmaz, "AB pazarında Türkiye'nin kanatlı eti ihracatının önünün açılması için ticaret diplomasisini artırdık. Çin pazarının kültür balıkları ihracatına, Rusya pazarının ise kanatlı eti ve su ürünleri ihracatına açılması için yoğun mesai yapıyoruz." dedi.

Dört Kıtada Su ve Teknolojiyi Buluşturuyoruz.



Endüstriyel sanayinin su ihtiyacına yönelik su arıtma sistemlerini projelendirip, yüksek kaliteyi en ekonomik şekilde sunuyoruz.

Anahtar teslim su tesislerinin projelendirilmesinden kurulumuna, montajından devreye alınmasına kadar olan tüm süreçleri dünyanın her noktasına ulaştırabiliyoruz.



Dünyamıza nefes aldırان Teknoloji



Sıfır atık, minimum karbon salınımı ile yeşil bir gelecek için çalışıyoruz.

Endüstriyel Su Arıtma

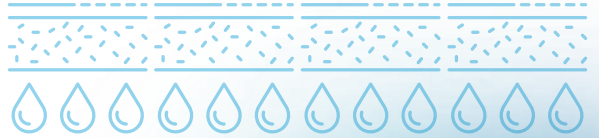
- Kum Filtresi
- Karbon Filtresi
- Yumuşatma Sistemleri
- Ultrafiltrasyon Sistemleri
- Ters Ozmoz Sistemleri
- EDI (Elektrodiyonize) Sistem
- Demineralize Sistem
- Dozaj Sistemleri
- Otomasyon Sistemleri
- Elektrik ve MCC Güç Sistemleri

Proses Suyu Arıtma

- WTP Su Tesisleri
- Çelikhane Su Tesisleri
- Haddehane Su Tesisleri
- Sedimentasyon ve Lamella Durultucular
- Soğutma Sistemleri
- Kapalı-Açık Çevrim Sirkülasyon Sistemleri
- Kimyasal Dozaj ve Şartlandırma Sistemleri
- Otomasyon Sistemleri
- Elektrik ve MCC Güç Sistemleri

Atık Su Arıtma

- Klasik Aktif Çamur Arıtma Sistemleri
- Kimyasal Atık Su Arıtma Sistemleri
- MBR Arıtma Sistemleri
- Geri Kazanım Sistemleri
- Çamur Susuzlaştırma Sistemleri
- Otomasyon Sistemleri
- Elektrik ve MCC Güç Sistemleri



Zeytinli Mah. Turhan Cemal Beriker Bul. 806/3A
Seyhan / ADANA
O (322) 456 23 69
info@arcwater.com.tr
arcsuaritma.com



ARC WATER
TECHNOLOGIES

En fazla ihracat artışı gerçekleştiren ikinci Birlik'iz



FERHAT GÜRÜZ

Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları
Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) olarak ocak ayında göstermiş olduğumuz ihracat artışındaki başarımızı şubat ayında çok daha yükselterek bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 42,3 artırdık. Türkiye genelinde ihracatını en fazla artıran ikinci Birlik olduk. Depremin neden olduğu kayıplarımızı telafi etmeye başladığımız şubat ayında ihracat rakamımız 1 milyar 379 milyon 476 bin dolar olarak kayıtlara geçti. Türkiye genelinde ihracatın 21 milyar doları aştığı bu dönemde, sorumluluk alanımızdaki Hatay'ın Türkiye genelinde en fazla ihracat artışı gerçekleştiren ikinci il, Mersin'in ise dördüncü il olması moral ve motivasyonumuzu daha da artırdı.

ŞUBATTA İHRACAT HACMİMİZİ YÜZDE 42 ARTIRDIK, ÜLKEMİZ İHRACATINA DESTEĞİMİZ YÜZDE 7,5

İhracat değerlerimize Birliklerimize göre baktığımızda, şubat ayında en çok ihracatı 390,4 milyon dolar değer ile Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz gerçekleştirdi. Bu Birliğimizi sırasıyla, 302 milyon dolar değer ile Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğimiz ve 191,3 milyon dolar değer ile başkanlığımı yürütmekte olduğum Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliğimiz takip etti. Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz 184,4 milyon dolar, Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliğimiz 101,6 milyon dolar, Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliğimiz 95,7 milyon dolar tutarında ihracat gerçekleştirdi. Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliğimiz 32,5 milyon dolar ihracat değerine ulaşırken, Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğimiz 30,2 milyon dolar ihracata imza

attı. İhracat artış oranlarında bir önceki yılın aynı dönemine göre rekorlar kıran tüm Birliklerimizi tebrik ediyor, ihracat ailemizin bu başarılarının artarak devam etmesini temenni ediyorum.

En fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkelere baktığımızda ise; Irak'ın 113,9 milyon dolar ile ilk sırada yer aldığını görüyoruz. Bu ülkeyi, 95,5 milyon dolar ile ABD'nin, 73 milyon dolar ile Rusya Federasyonu'nun, 71,5 milyon dolar ile Mısır'ın ve 56,4 milyon dolar değer ile Hollanda'nın takip ettiğini görüyoruz. Yine bu dönemde, en güçlü artışları yakaladığımız ülkeler ise yüzde 2 bin 195 artış ve 56,8 milyon dolar değer ile Slovenya, yüzde 268 artış ve 35,7 milyon dolar değer ile Belçika, yüzde 215 artış ve 71,5 milyon dolar değer ile Mısır, yüzde 187 artış ve 36,2 milyon dolar değer ile Libya ve yüzde 70 artış ve 16,2 milyon dolar değer ile Fas oldu. Dünyanın değişik coğrafyalarındaki ihracat pazarlarında yakaladığımız bu başarıların, AKİB olarak bizlerin kaliteli ve müşteri taleplerine göre ürün ve hizmetlerimizle her pazarda var olabilme başarısı gösterebilmemiz açısından oldukça anlamlı olduğunu düşünüyorum.

İhracat ailemizin olağanüstü gayretleri ve hükümetimizin vermiş olduğu destekler sayesinde yakaladığımız bu başarılarımıza yenilerini eklemek istiyoruz. "Marifet iltifata tabidir" derler. Uygun finansmana erişim imkânlarının artırılması ile verilecek ilave destek ve teşviklerin önümüzü daha da açacağına, bunun da ihracatta yeni rekorları beraberinde getireceğine inanıyoruz.

Bu vesile ile ihracat pazarlarındaki talep hareketlerini, fırsat ve riskleri yakından izlemek üzere İhracatçıları Meclisimizin yayımlamaya başladığı TİM-İhracat Pazar Monitörü'nden de bahsetmek isterim. Bilginin en önemli güç hâline geldiği günümüzde üyelerimizi, pazarlardaki tüm gelişmelere yönelik en hızlı ve en gerçekçi verileri görebilecekleri bu yayını takip etmeye davet ediyorum.

AKİBaktüel

SAHİBİ

Akdeniz İhracatçı Birlikleri adına
R. Onur Kılıçer

YAYIN KURULU

Fatih Doğan, Veysel Memiş,
Saadettin Çağan, Gürkan Tekin,
Yüksel Akgöl, Ferhat Gürüz,
Fuat Tosyalı

SORUMLU

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Mehmet Ali Erkan

YÖNETİM YERİ

AKİB Limonluk Mah. Vali Hüseyin
Aksoy Cad. No: 4 33120
Yenişehir / MERSİN
Tel: (0324) 325 37 37
Faks: (0324) 325 41 42
Web: www.akib.org.tr
e-posta: info@akib.org.tr

YAPIM

NAR PR

Medya İletişim Danışmanlık

Nar PR Medya İletişim
Danışmanlık Ltd. Şti.

YAYIN DİREKTÖRÜ

Recep Şenyurt
senyurt@narprmedya.com

EDİTÖR

Nadide Akın
Büyüamin Yıl
narpr@narprmedya.com

İLETİŞİM

Reşatbey Mah. Atatürk Cad.
Gen İş Merkezi Bina No:22 Kat:2
No:203(6) Seyhan/ADANA
Tel : (0322) 606 54 59-79
e-posta: narpr@narprmedya.com

BASKI - CİLT

Plusone Basım
100 Yıl Mah. Massit Matbaacılar
Sitesi 3. Cad. No: 221 34204
Bağcılar / İSTANBUL

DAĞITIM

Albatros Dağıtım

• AKİB Aktüel Dergisi AKİB adına NAR PR MEDYA İletişim Danışmanlık Ltd. Şti. tarafından yayıma hazırlanmaktadır.

• AKİB Aktüel, Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği tarafından ayda bir yayımlanır ve ücretsiz dağıtılır.

• AKİB Aktüel'de yer alan imzalı yazılar, yazarların kişisel görüşleridir, Akdeniz İhracatçı Birlikleri'ni bağlamaz.

• AKİB Aktüel'de yer alan yazılar ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Akdeniz İhracatçı Birlikleri'ne aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

YAŞ MEYVE SEBZEDE YÜZDE 15-20 İHRACAT ARTIŞI HEDEFLENİYOR



9 > Haber

13 > Haber

TÜRKİYE İLE KATAR ARASINDAKİ İLİŞKİLER JETCO PROTOKOLÜ'YLE YENİ BOYUT KAZANDI



14 > Haber

İHRACATA TAM DESTEK KREDİ PAKETİ

15 > Haber

İHRACAT PAZAR MONİTÖRÜ, TALEBİ VE RİSKİ ÖNCEDEN GÖSTERECEK

17 > Haber

TÜRKİYE, MACARİSTAN'LA TİCARET HACMİNİ 6 MİLYAR DOLARA ÇIKARMAYI HEDEFLİYOR

18 > Haber

FUAT TOSYALI'YA JAPONYA BÜYÜKELÇİ ÖDÜLÜ

20 > Haber

TÜRK TARIM SEKTÖRÜ EYLÜL AYINDAN İTİBAREN PLANLI ÜRETİME GEÇİYOR

22 > Aktüel Haber

İFTAR SOFRALARININ BAŞ TACI TATLILAR!..



36 > Araştırma

KÜRESEL TİCARETİN "MİNİK DEVİ" SİNGAPUR

39 > Haber

TEKSTİL DEVİ BOSSA, "SIFIR ATIK FİRMA" OLMAYI HEDEFLİYOR



40 > Haber

AFM, TÜRKİYE'NİN EN HIZLI BÜYÜYEN FİRMASI



32 > Haber

ÇATALBAŞ, GÜNEŞ ENERJİSİNİ DEPOLAYAN ÜRÜNLERLE İHRACATA HAZIRLANIYOR



Türkiye'nin dış ticaret verilerinin açıklandığı toplantıya AŞİB Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz da katıldı.

"Genel tabloda şubat ayında 146 ülkeye ihracatımızı arttı"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe de programdaki konuşmasında, Türkiye'nin 21 milyar 86 milyon dolarlık şubat ayı ihracatında ilk sırada 3 milyar 130 milyon dolar değer ile yine otomotivin yer aldığını, bu sektörü 2,6 milyar dolar değer ile kimyevi maddeler ve mamulleri, 1,5 milyar dolar değerle hazır giyim ve konfeksiyon, 1,4 milyar dolar değer ile çelik ve 1,3 milyar dolar değer ile elektrik-elektronik sektörlerinin takip ettiğini aktardı.

Şubat ayında 20 sektörün ihracatını artırdığını belirten TİM Başkanı Gültepe, şöyle devam etti: "Geçen ay 64 ilimiz ihracatını artırdı. En çok ihracat yapan 5 ilimiz; İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir, Ankara olarak sıralandı. Şubatta 1.388 firmamız ilk kez ihracat yaptı, ihracatımıza 94 milyon dolara yakın katkı sundu. Birim ihracat değerimiz ise 1,43 dolar oldu. Avro/dolar paritesinin ihracatımıza pozitif etkisi 2024 yılında da devam ediyor. Geçen ay parite farkı, ihracatımıza 63,5 milyon dolar katkı verdi. En çok ihracat yaptığımız ülkeler Almanya, ABD, İtalya, Irak ve Birleşik Krallık şeklinde sıralandı. Özellikle ABD ve Latin Amerika'ya ihracatta dikkat çekici artış söz konusu. Genel tabloda ise 146 ülkeye ihracatımızı arttı. 2023, küresel ekonominin yavaşladığı bir yıl oldu; zor bir yılda ekonomimiz önemli büyüme başarısı gösterdi. Türkiye ekonomisi 2023'te uluslararası kuruluşların beklentilerinin ötesinde, yüzde 4,5 büyüdü. Milli gelirimiz ilk defa 1 trilyon doların üzerine çıktı. Artık küresel ekonomide yeni bir seviyedeyiz. Bu seviyenin ihtiyaçları farklı, ihracatçıların beklentileri de farklı. Değişimin farkındayız."

Gültepe, Türkiye İhracatçıları Meclisi olarak gelecek adına çalışmalarını sürdürdüklerini ve sektörlerle işbirliği içinde olduklarını anlattı.

ŞUBAT AYINDA REKOR TAZELENDİ

Türkiye, 21,1 milyar dolarla en yüksek şubat ayı ihracatına imza attı. En çok ihracat yapan sektörler arasında otomotiv 3 milyar 130 milyon dolarla ilk sıradaki yerini korudu. Otomotivi 2,6 milyar dolarla kimyevi maddeler ve mamulleri, 1,5 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon izledi. Şubat ayında ülke geneli ihracatın ortalama birim değeri ise 1,43 dolar oldu.

Şubat ayı ihracat verileri Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe tarafından deprem felakatenin vurduğu illerden Adıyaman'da açıklandı. Ticaret Bakanı Ömer Bolat, "Şubat ayında ihracatımız geçen yılın aynı ayına göre yüzde 13,6 artışla 21 milyar 86 milyon dolar olarak gerçekleşti. Böylece Cumhuriyet tarihimizin en yüksek şubat ayı ihracat değerine ulaştık." dedi.

"İngiltere ile ilgili müjdeli bir gelişmeyi duyuracağız"

Türkiye'nin büyüme performansını ve dış ticaret rakamlarını değerlendiren Ticaret Bakanı Ömer Bolat, yakın zamanda İngiltere ile ilgili müjdeli bir gelişmeyi duyuracağını söyledi.

Türkiye'nin 2023 yılını yüzde 4,5'lik reel büyüme ile kapattığını anımsatan Bakan Bolat, "Türkiye Cumhuriyeti'nin 100 yıllık tarihinde ilk defa 1 trilyon dolarlık barajı geçerek 1 trilyon 119 milyar dolar milli gelire ulaştık. Kişi başına milli gelirden de yine Cumhuriyet tarihimizin en yüksek rakamı olan 13 bin 110 dolara ulaştık." diye konuştu.

Bolat, Türkiye'nin büyüme performansı ile Avrupa Birliği ülkeleri içinde birinci, OECD ülkeleri içinde ikinci, G-20 ülkeleri içinde ise dördüncü sırada olduğuna dikkati çekti. Yıllıklandırılmış dış ticaret rakamları hakkında da bilgi veren Bolat, yıllıklandırılmış dış ticaret açığının şubat sonu itibarıyla 93 milyar dolar olduğunu söyledi. Yakın zamanda Almanya ve İngiltere'de önemli temaslar yapacaklarının bilgisini veren Bolat, "İngiltere ile müjdeli bir gelişmenin de kamuoyuna duyurusunu yapacağız." ifadesini kullandı.



AKİB, ŞUBATTA 1,4 MİLYAR DOLAR İHRACATA ULAŞTI

Şubat ayında, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 42 artış sağlayarak 1 milyar 379 milyon dolar ihracata imza atan Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB); Slovenya, Belçika, Mısır ve ABD pazarlarında ihracat hacmini artırma başarısı gösterdi. AKİB çatısı altındaki 8 Birliğin tamamı şubat ayında ihracat artışında önemli bir performans ortaya koydu.



%42

AKİB'İN
ŞUBAT AYINDAKİ
İHRACAT
ARTIŞ ORANI

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Koordinatör Başkanı R. Onur Kılıçer, şubat ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 42 artış sağlayarak 1 milyar 379 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiklerini açıkladı.

AKİB çatısı altındaki 8 Birliğin tamamının şubat ayında ihracat artışında önemli performans ortaya koyduğunu belirten Koordinatör Başkan R. Onur Kılıçer, Slovenya, Belçika, Mısır, ABD ve Libya pazarlarında ihracat hacmini artırma başarısı gösterdiklerini vurguladı. 2024'ün ilk ayında yüzde 7 artışla iyi bir başlangıç yaptıklarını, şubat ayında bu performansı çok daha yukarılara çıkartarak depresyonun yarattığı kayıpları telafi ettiklerini kaydeden Başkan Kılıçer, ihracatı daha da arttırmak için molasız çalışmayı sürdüreceğini belirtti.

“Prestijli fuarlara katılıyoruz, üyelerimize eğitim desteği veriyoruz”

AKİB'e bağlı birliklerin, geleneksel pazarlarda etkinliğini ve pazar çeşitliliğini arttırmaya yönelik hamlelerinde yüksek tempoda çalışmalar yaptığını dile getiren Başkan Kılıçer, prestijli yüksek, sektörlerin küresel gelişimine yön veren uluslararası fuarlara katılmaya özen gösterdiklerini, ticaret heyetleri programlarıyla da ticaret köprülerini güçlendirerek yeni bağlantılar kurduklarını söyledi.

Şubat ayında Almanya, Dubai Emirliği, İsviçre ve ABD pazarlarında gerçekleştirdikleri faaliyetler ve milli katılım organizasyonunu ikinci kez yürütecekleri Venezuela Türk İhracat Ürünleri Fuarı'na dair hazırlıkları değerlendiren Başkan Kılıçer, şunları kaydetti: “Şubat



Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Koordinatör Başkanı R. Onur Kılıçer, "AKİB olarak eylül ayının son haftasında Venezuela'nın başkenti Karakas'ta düzenlenecek Venezuela Türk İhraç Ürünleri Fuarı'nın milli katılım organizasyonu için de hazırlıklarımızı sürdürüyoruz." dedi.

ayında yaş meyve sebze ihracatının lideri olarak, Avrupa'nın en büyük, dünyanın sayılı yaş meyve sebze fuarlarından olan Berlin Fruit Logistica'da 21'inci kez milli katılım organizasyonunu başarıyla gerçekleştirdik. Firmalarımız yıllık 40 milyar avroya yakın tutarda yaş meyve sebze ithal eden AB ülkelerinde etkin tanıtımlar, verimli görüşmeler yaptı. Hububat ve bakliyat sektöründe, Orta Doğu ve Körfez ülkelerinin en büyük gıda fuarı Dubai Gulfood'a çifte organizasyonla âdeta çıkarma yaptık. Bölgenin en önemli ticaret ve finans merkezi konumunda bulunan Dubai üzerinden Orta Doğu, Afrika ve Güney Asya pazarlarında daha etkin olmayı hedefleyen firmaların akın ettiği fuarda üyelerimiz stant açarak ürünlerini tanıttı, UR-GE projesi kapsamında pazarlama faaliyeti yaptık. Yine şubat ayında Genel Sekreterliğimiz, dünya ticaretinde önemli bir oyuncu olan İsviçre'de şirket kurulumu konusunda üyelerimize eğitim verdi. Şubat ayının son haftasında mobilya ve kimya sektöründe faaliyet yürüten üyelerimiz ABD Las Vegas KBIS Uluslararası Mutfak ve Banyo Fuarı'na katıldılar. ABD'de yeni pazarlar bulma, marka bilinirliğini artırma, rakiplerle karşılaşma yapabilmeye ve sektörel trendleri takip etme açısından bu fuar bizim için büyük önem taşıyor. AKİB olarak ötümüzdeki eylül ayının son haftasında Venezuela'nın başkenti Karakas'ta düzenlenecek Venezuela Türk İhraç Ürünleri Fuarı'nın milli katılım organizasyonu için

de hazırlıklarımızı sürdürüyoruz. Tüm sektörlerle açık olan bu fuar, Latin Amerika pazarına açılmak isteyen üyelerimiz için büyük fırsatlar barındırıyor. Venezuela ile yakın iş birliğimiz sağlam temeller üzerinde yükseliyor."

"Şubat ayında en fazla ihracatı kimyevi maddeler ve mamulleri, demir-çelik ve yaş meyve sebze gerçekleştirdik"

AKİB'in şubat ayı ihracatını biriktire göre ele alan Başkan Kılıçer, en yüksek değerlere kimyevi maddeler ve mamulleri, demir-çelik ve yaş meyve sebze ulaştıklarını, 8 Birliğin tamamının ihracat hacmini geçen yılın aynı dönemine göre artırma başarısını gösterdiğini belirtti.

Başkan Kılıçer, "Yılın ikinci ayında en çok ihracatı yüzde 56 artış ve 390,4 milyon dolar değer ile Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz gerçekleştirdi. Yine şubat ayında yüzde 56 artışla Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliğimiz 302 milyon dolar

değer ile ikinci sırada yer aldı. Üçüncü sıradaki Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliğimiz yüzde 25 artış kaydederek 191,3 milyon dolar değere ulaştı. Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliğimiz, yüzde 29 artışla 184,4 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliğimiz, yüzde 31 artışla 101,6 milyon dolar, Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliğimiz yüzde 36 artışla 95,7 milyon dolar, Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliğimiz yüzde 31 artışla 32,5 milyon dolar, Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğimiz, yüzde 59 artışla 30,2 milyon dolar ihracata imza attı." diye konuştu.

"Şubat ayında Irak, ABD ve Rusya en fazla ihracat yaptığımız ülkeler"

İhracat ana pazarları AB, Orta Doğu, Afrika ve Bağımsız Devletler Topluluğu olan AKİB'in şubat ayındaki performansını ülkelere göre değerlendiren Başkan Kılıçer, Slovenya, Belçika, Mısır, ABD ve Libya pazarlarında ihracat hacmini arttırdıklarını vurgulayarak şöyle konuştu: "AKİB olarak şubat ayında en fazla ihracat yaptığımız ülkeler listesinde yüzde 30 artış ve 113,8 milyon dolar değer ile Irak birinci sırada yer aldı. Bu ülkeyi yüzde 200 artış ve 95,5 milyon dolar değer ile Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ikinci sırada, 73,1 milyon dolar değerle Rusya üçüncü sıradan takip etti. Şubat ayında ihracat hacminde en güçlü artışları yakaladığımız ülkeleri incelediğimizde yüzde 2 bin 195 artış ve 56,8 milyon dolar değer ile Slovenya dikkati çekti. Bunun yanı sıra Belçika'ya yüzde 268 artışla 35,7 milyon dolar, Mısır'da yüzde 215 artışla 71,5 milyon dolar ve Libya'da yüzde 187 artışla 36,2 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik. Şubat ayında ihracat hacminde anlamlı artışlar sağladığımız diğer ülkeler; Fas, Suriye, Cezayir, Hollanda, Ukrayna ve İspanya oldu."

"ŞUBAT AYINDA EN YÜKSEK DEĞERLERE KİMYA, DEMİR-ÇELİK VE YAŞ MEYVE SEBZEDE ULAŞTIK. 8 BİRLİĞİMİZİN TAMAMI İHRACAT HACMİNİ ARTIRMA BAŞARISI GÖSTERDİ."



LİMANLARDA ELLEÇLENEN YÜK YÜZDE 15,4 ARTTI

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, “Ülkemiz ekonomisinde yaşanan olumlu gelişmeler kendini deniz ticaretinde de gösteriyor. Sadece şubat ayında limanlarımıza gelerek elleçlenen yük miktarı önceki yılın aynı ayına göre yüzde 15,4 artarak 43 milyon 853 bin 985 tona, konteyner miktarı ise yüzde 38,9 gibi rekor oranda artarak 1 milyon 167 bin 210 TEU'ya yükseldi” dedi.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, 2024 yılı ilk iki ayında denizcilik yük istatistiklerinde yaşanan gelişmelere ilişkin açıklamalarda bulundu. Son aylarda yaşanan ekonomik gelişmelerin ticari hayata yansımalarının görülmeye başladığını söyleyen Uraloğlu, deniz ticaretinde büyümenin ise kendini rekor seviyelerde gösterdiğini ifade etti. Şubat ayında limanlarda elleçlenen yük miktarının bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 15,4 artarak 43 milyon 853 bin 985 tona yükseldiğini belirten Uraloğlu, elleçlenen konteyner miktarının ise aynı dönemde yüzde 38,9 artarak 1 milyon 167 bin 210 TEU'ya yükseldiğini açıkladı.

Bakan Uraloğlu, “2024 yılı Ocak-Şubat döneminde ise limanlarımızda elleçlenen yük miktarı bir önceki yılın aynı dönemine göre toplamda yüzde 6,2 artarak 86 milyon 973 bin 541 ton olarak gerçekleşti. Aynı dönemde limanlarımızda elleçlenen toplam konteyner miktarı ise yüzde 18,9 artarak 2 milyon 180 bin 972 TEU'ya kadar çıktı. Şu an uluslararası arenada deniz taşımacılığında en hızlı büyüyen ülkeler arasındayız.” dedi.



İhracat yüklemeleri yüzde 34,6 arttı

Bakan Uraloğlu, deniz taşımacılığında büyümeyle özellikle ihracat yüklerinin domine ettiğini vurgulayarak, 2024 yılı Şubat ayında limanlarımızda gerçekleştirilen ihracat amaçlı yükleme miktarının bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 34,6 artarak 12 milyon 49 bin 294 tona çıktığını duyurdu.

Bakan Uraloğlu, “İthalat amaçlı boşaltma miktarımız da bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 11,6 artarak 20 milyon 744 bin 969 ton olarak gerçekleşti. Şubat ayında dış ticaret taşımaları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 19,0 artışla 32 milyon 794 bin 263 tona yükseldi. Konteyner elleçlemesinde ise bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 26,6 artış yaşanarak 840 bin 499 TEU konteyner elleçlendi. Şubat ayında limanlarımızda gerçekleştirilen ihracat amaçlı konteyner yüklemeleri ise yüzde 31,4 artarak 434 bin 471 TEU'ya, ithalat amaçlı konteyner boşaltmaları ise yüzde 21,8 artarak 406 bin 28 TEU'ya yükseldi.” diye konuştu.

Transit konteyner miktarı iki kat arttı

Bakan Uraloğlu, limanlarımızda elleçlenen transit konteyner miktarının ise şubat ayında bir önceki yılın aynı ayına göre iki kattan fazla artış gösterdiğini söyledi. Uraloğlu, transit konteyner miktarının yüzde 109,3 artarak 267 bin 207 TEU'ya yükseldiğini, kabotajda elleçlenen konteyner miktarının da yüzde 21,9 artarak 59 bin 503 TEU olarak gerçekleştiğini belirtti. Şubat ayında limanlarımızda elleçlenen toplam transit yük taşımalarının ise yüzde 5,7 artarak 5 milyon 962 bin 868 ton olduğunu açıklayan Uraloğlu, kabotajda taşınan yük miktarının ise 5 milyon 96 bin 854 ton ile bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 6,2 arttığını bildirdi.

Şubat ayında limanlardaki yük elleçlemesini bölgelere göre değerlendiren Bakan Uraloğlu, şunları söyledi: “En fazla yük elleçlemesi Aliğa Bölge Liman Başkanlığı'na bağlı limanlarda gerçekleşti. Toplam 7 milyon 393 bin ton yük elleçlenen Aliğa bölgesini 6 milyon 687 bin ton ile Kocaeli Bölgesi ve 5 milyon 321 bin ton ile İskenderun Bölgesi takip etti. 37 liman başkanlığımız arasında en fazla yük elleçlemesi gerçekleşen ilk 10 liman başkanlığında toplam 37 milyon 263 bin ton yük işlendi. Bu rakam toplam miktarın yüzde 85'ini oluşturdu.”

YAŞ MEYVE SEBZEDE YÜZDE 15-20 İHRACAT ARTIŞI HEDEFLENİYOR

Türk yaş meyve sebze sektörünün 2024 yılında yüzde 15-20 arasında ihracat artışı sağlamayı hedeflediğini açıklayan Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ferhat Gürüz, pazar çeşitliliğini artırmaya yönelik olarak hedef ülkelerle bitki karantina protokollerinin tamamlanmasını beklediklerini belirtti. Başkan Gürüz, Çin'e narenciye ihracatının başlaması için zirai karantina protokollerinin yakın zamanda tamamlanmasını ümit ettiklerini söyledi.



Akdeniz Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ferhat Gürüz, 2023 yılında yüzde 18 artışla 3,5 milyar dolar değere ulaşan Türk yaş meyve sebze sektörünün yeni yıla iyi bir başlangıç yaptığını kaydetti. Yılın ilk iki ayında yüzde 9 artışla 686,3 milyon dolar ihracat değerine ulaştıklarını belirten Başkan Gürüz 2024 yılında yüzde 15-20 arasında ihracat artışı sağlamayı hedeflediklerini aktardı.

Yaş meyve sebze sektörünün millî ekonomiye sağladığı net döviz girdisi, hasat sürecinden paketlemeye, nakliye aşamasından ihracata kadar olan süreçte milyonlarca insana istihdam yaratmasıyla stratejik önem taşıdığını vurgulayan Başkan Ferhat Gürüz, "Türk çiftçisinin ve ihracatçıların bizlere duyduğu güven, ihracat maratonumuzda en büyük motivasyon kaynağımızdır. Küresel sebze üretiminde 4'üncü, meyve üretiminde 5'inci sırada yer alan ülkemizin geleneksel ihracat pazarlarında daha da güçlenmesi için molasız çalışırken pazar çeşitliliğini artırmaya yönelik olarak öncelikle, hedef ülkelerle bitki karantina protokollerinin sonuçlandırılmasını bekliyoruz." dedi.

"Karantina protokolleri tamamlanırsa Çin ve bazı Uzak Doğu ülkelerinde ciddi ihracat fırsatları var"

Karantina protokolleri konusunda Çin başta olmak üzere Uzak Doğu ülkelerinin öne çıktığını kaydeden Başkan Ferhat Gürüz, "Sektörümüzün pazar çeşitliliğini artırmaya yönelik arayışlarında Uzak Doğu bölgesi büyük önem taşıyor. Dünyanın

en kalabalık nüfusuna sahip ülkesi Çin'e narenciye ihracatının başlaması için zirai karantina protokollerinin tamamlanması amacıyla ilgili bakanlıklar diplomasi trafiğini yoğunlaştırdı. Yakın zamanda olumlu sonuçlanmasını ümit ediyoruz." dedi.

"Yeşillenme hastalığına yönelik risklerden dolayı alarm durumuna geçildi"

Narenciyede yeşillenme hastalığına yönelik risklerden dolayı alarm durumuna geçtiklerini vurgulayan Başkan Gürüz, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde (KKTC) görülen hastalığın Türkiye'ye gelmemesi için çok ivedi ilave tedbirler alınması gerektiğini belirtti. Başkan Ferhat Gürüz, "Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde birkaç ay önce yeşillenme hastalığına neden olan vektör böcek görüldü. Bakanlığımız bu konuda acil müdahalelerde bulundu. Bu hastalık ciddi risk oluşturuyor. KKTC'den hiçbir şekilde yaş meyve sebze ve kesme çiçek dâhil, yapraklı hiçbir ürünün Türkiye'ye gelmemesi gerekiyor. İvedilikle bu hastalığa karşı KKTC'de etkin bir mücadelenin başlatılması lazım. İnşallah bu sıkıntılar ve riskler kısa zamanda ortadan kalkar." diye konuştu.

"Kızıldeniz'deki gerilim, Hindistan'a elma ihracatımızı negatif etkiliyor"

Sektörün gündeminde bir başka önemli konunun jeopolitik gerilimlerin küresel ticarete yansımaları olduğunu dile getiren Gürüz, son aylarda Yemen'deki Husilerin Kızıldeniz'den geçen ticari gemilere yönelik saldırıları nedeniyle tedarik zincirinde yaşanan sıkıntıların yaş meyve sebze sektörünü de etkilediğini söyledi. Gürüz, "Elma, en çok ihraç ettiğimiz ürünler listesinde ilk 10 ürün arasında yer alıyor ve meyvede en büyük pazarlarımız arasında Hindistan bulunuyor. Kızıldeniz'de yaşanan gerilim, Hindistan'a yönelik elma ihracatımızı negatif etkiliyor." dedi.

Başkan Gürüz, Çin'e narenciye ihracatının başlaması için zirai karantina protokollerinin ivedilikle tamamlanmasını beklediklerini belirtti.





BANYO VE MUTFAKTA TÜRK KALİTESİ ABD'DE

AKİB'e bağlı mobilya, kimya ve demir-çelik sektörlerinde faaliyet gösteren firmalar, banyo ve mutfak ürünlerinde yıllık 40 milyar doları aşkın ithalat yapan ABD'nin en kalabalık şehri Las Vegas'da düzenlenen KBIS Uluslararası Mutfak ve Banyo Fuarı'nda tanıtımlar yaparak yeni ihracat bağlantıları sağlamaya çalıştı.

Türk mutfak ve banyo ürünlerinin yeni pazarlara girişi ile global markalaşma için önemli bir platform olan ve bu yıl 27-29 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirilen Las Vegas KBIS Uluslararası Mutfak ve Banyo Fuarı'na Türkiye'den 16 firma katıldı. Mutfak ve banyo aksesuarları, sıhhi tesisat, armatürler, banyo kabinleri, zemin kaplama, ev otomasyonu, aydınlatma, doğal taş, seramik, havalandırma, su filtrasyonu, mutfak ve banyo dolapları, yapı malzemeleri, beyaz eşya, mutfak-banyo teknolojileri ve mobilya yan sanayi ürünlerinin sergilendiği fuarda stant açan Türk ihracatçılar, etkin tanıtımlar yaptı.

AKİB'in kurmayları, Las Vegas ve New York'ta incelemelerde bulundu; yeni ticaret bağlantıları kurmak için zemin aradı

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Maden, Metal ve Orman Ürünleri Daire Başkanı Ali Rıza Oktay, AKİB Koordinatör Başkanı ve Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB) Yönetim Kurulu Başkanı R. Onur Kılıçer, Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Saadetin Çağan, AKAMİB Başkan Yardımcısı Bülent Aymen, Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (ADMİB) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Rahmi İncetan ve AKİB

Genel Sekreteri Mehmet Ali Erkan fuar arda stant açan firmaları ziyaret etti. Bu heyete, ilgili sektörlerden yönetim kurulu üyeleri de katıldı. Daire Başkanı Ali Rıza Oktay liderliğindeki AKİB heyeti, ihracatçılarla ABD pazarının banyo ve mutfak ürünlerindeki potansiyeli, ihracatta yaşanan sorunlar, talepler ve beklentiler üzerine istişarelerde bulundu. AKİB heyeti, daha sonra New York Ticaret Müşavirliği'ni ziyaret etti. Ticaret Müşaviri Filiz Köseyener'in mihmandarlığında New Jersey'deki Türk mobilya mağazalarını gezip, buralarda faaliyet yürüten ihracatçılarla görüşmeler yaptı.

"Las Vegas KBIS, ABD pazarında etkin olmak isteyen Türk firmalar için önemli"

AKİB Koordinatör Başkanı R. Onur Kılıçer, Las Vegas KBIS'in sektörün en önemli küresel fuarlarından biri olduğunu belirterek, dev organizasyonun 60 ülkeden 40 bini aşkın ziyaretçi çektiğini söyledi. Başkan Kılıçer, bu fuarın yeni pazarlara giriş, potansiyel müşterilerle buluşma, rakiplerin analiz edilmesi ve marka bilinirliği bakımından ABD pazarında etkin olmak isteyen Türk firmalar için önemli olduğunu dile getirdi.

Onur Kılıçer, "Mutfak ve banyo ürünlerinde ABD'nin yıllık ithalat hacmi 40 milyar doları aşılıyor. Bu ülkenin ithalat kalemlerini incelediğimizde; mutfak dolapları ve tezgâhlarında 10 milyar dolar, ankastre cihazlarda 8 milyar dolar, banyo dolapları ve armatürlerde 7 milyar dolar, duşakabinler ve aksesuarlarda 5 milyar dolar ve geriye kalan diğer ürünlerde 5 milyar dolar hacim var. ABD'li tüketiciler, yüksek kaliteli ve yenilikçi mutfak ve banyo ürünlerine ilgi gösteriyor. Bu sektörde faaliyet yürüten firmalarımız ABD pazarında rekabetçi fiyatlarla etkin olmanın gayretini gösteriyor. Biz de Las Vegas KBIS'te yenilikçi ürünlerini tanıtan firmalarımıza destek verdik. İlerleyen aylarda bu tanıtımların ihracat raporlarına yansıtacağımı ümit ediyorum." dedi.

Amerika Birleşik Devletleri temasları kapsamında AKMİB Başkanı Saadetin Çağan ve Yönetim Kurulu Üyesi İmam Gazali Hıradağı, 3-5 Mart tarihleri arasında gerçekleştirilen IBS New York Güzellik Fuarı'nı ziyaret ederek kimya, kozmetik ve hijyen ürünleri başta olmak üzere ABD pazarında ihracat potansiyeli bulunan kalemlerde araştırma ve incelemelerde bulundu.

**40
MİLYAR
DOLAR**

**ABD'NİN
MUTFAK VE
BANYO ÜRÜNLERİ
İTHALAT
HACMI**

AHBİB, ÇİFTE ORGANİZASYONLA GULFOOD'A DAMGA VURDU

Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), Dubai Gulfood'a 52 üyesiyle çıkarma yaptı. Orta Doğu, Afrika ve Güney Asya pazarlarında daha etkin olmayı hedefleyen firmaların akın ettiği fuarda AHBİB'in 30 üyesi stant açtı, 22 üye pazarlama faaliyeti yaptı.



Genel Müdürü Ahmet Güldal, AHBİB Yönetim Kurulu Üyeleri, fuar katılımcısı firmalar ve UR-GE Projesi paydaşı firmaların temsilcileri akşam yemeğinde bir araya geldi.

Başkan Veysel Memiş: Dubai, 2 milyar nüfusa hitap eden bir pazar

Dubai Gulfood'u değerlendiren AHBİB Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Memiş, hem stant açan AHBİB üyeleri hem de UR-GE Projesi kapsamında pazarlama faaliyeti yapan üyeler için fuarın yoğun ve verimli faaliyet olduğunu belirtti. Başkan Veysel Memiş, "Dubai, tüm Körfez ülkelerinin yanı sıra Hindistan, İran, Irak, Pakistan, Afrika'nın doğusu ve kuzeyindeki ülkeler ile Uzak Doğu'ya açılan ticaret kapısı ve yaklaşık 2 milyar nüfusa hitap eden bir pazar. Gıda sektörünün tüm paydaşlarını bir araya getiren Gulfood, bölgedeki alıcılar ve distribütörlerle bağlantı kurmak için ideal bir platform." dedi.

Dubai Gulfood'un yeni pazarlara erişim, marka bilinirliğini artırmak, sektörel trendleri takip etmek ve rekabet avantajı elde etmek için de çok önemli olduğunu vurgulayan Başkan Veysel Memiş, "Üyelerimiz, bu fuarda ürünlerini tanıttı, pazarlama faaliyetleri ve ithalatçı firmalarla görüşmeler gerçekleştirdi. Yaptığımız tanıtımların ve pazarlama faaliyetlerinin önümüzdeki aylarda ihracat performansımıza pozitif etkilerini göreceğimize inanıyorum." diye konuştu.

Türkiye'nin yıllık 12,4 milyar dolarlık hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri ihracatına 2,15 milyar dolar destek veren Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), dünyanın en büyük gıda fuarlarından Dubai Gulfood'a 52 üyesiyle çıkarma yaptı. Bölgenin en önemli ticaret ve finans merkezi konumunda bulunan Dubai üzerinden Orta Doğu, Afrika ve Güney Asya pazarlarında daha etkin olmayı hedefleyen firmaların akın ettiği Dubai Gulfood Fuarı'nda AHBİB çifte organizasyonu başarıyla gerçekleştirdi. Dubai Dünya Ticaret Merkezi'nde 19-23 Şubat tarihleri arasında gerçekleştiren Dubai Gulfood Uluslararası Gıda Fuarı'nda 30 AHBİB üyesi stant açarak ürünlerini tanıttı, 22 AHBİB üyesi Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (UR-GE) Projesi kapsamında pazarlama faaliyeti yaptı.

TMO Genel Müdürü Ahmet Güldal ve Türk diplomatlar Dubai'de boy gösteren AHBİB üyelerine destek verdi

Bu yıl yüzde 49'u yeni olmak üzere 190 ülkeden 5 bin 500 firmanın katıldığı Dubai Gulfood Fuarı'nda AHBİB üyesi firmaların stantlarını Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) Genel Müdürü Ahmet Güldal, Abu Dabi Büyükelçisi Tugay Tunçer, Dubai Başkonsolosu Onur Şaylan ve Dubai Ticaret Ataşesi Ersoy Erbay ziyaret etti. TMO Genel Müdürü Ahmet Güldal ve Türk diplomatlar, AHBİB Yönetim Kurulu Üyeleri ve ürünlerini tanıtan ihracatçı firmaların temsilcileriyle potansiyel pazara ilişkin istişarelerde bulundu.

Türkiye Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri Sektör Kurulu da Türkiye Gıda İhracatçıları adıyla Dubai Gulfood'a katılım sağladı. AHBİB dâhil toplam 6 Birliğin oluşturduğu Türkiye Gıda İhracatçıları standında tadım etkinliklerine fuar ziyaretçileri yoğun ilgi gösterdi. Fuarın ikinci gününde TMO

Birleşik Arap Emirlikleri'nin 7 emirliğinden en büyüğü olan Dubai, bölgenin en önemli ticaret ve finans merkezi konumunda bulunuyor.



TİCARET HEYETLERİNDE YENİ DURAKLAR GANA İLE IRAK OLDU

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), sektörel ve genel ticaret heyetleriyle; Türk ihracatçıları dünyanın dört bir yanındaki alıcılarıyla bir araya getirmeye devam ediyor. Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda 29 Ocak-1 Şubat 2024 tarihleri arasında Irak'ın Erbil şehrine, 30 Ocak-2 Şubat 2024 tarihleri arasında ise Gana'nın Akra şehrine tüm sektörleri kapsayan "Genel Nitelikli Ticaret Heyetleri" düzenlendi. Her iki heyette de tekstil, hazır giyim, kimyevi maddeler, demir, mobilya, mücevher, elektrik-elektronik, otomotiv, inşaat, makine gibi çeşitli sektörlerden firmalar yer aldı.

TİM Yönetim Kurulu Üyesi Birol Celep'in başkanlığında Gana'nın başkenti Akra'da düzenlenen programın açılışına 19 farklı sektörden 35 Türk firma ile 300'den fazla Ganalı firma katıldı. Açılışta Türkiye Cumhuriyeti Akra Büyükelçisi Hüseyin Güngör, TİM Yönetim Kurulu Üyesi Birol Celep, Gana İş ve Konut Bakanı Francis Asenso-Boakye ile Gana Ulusal Ticaret ve Sanayi Odası (GNCCI)



Finans Başkan Yardımcısı Dr. Emelia Asiakwa, katılımcılara yönelik konuşmalar yaptı. Gün boyu devam eden organizasyonda Türk firmaları, Ganalı firma temsilcileriyle 500'ün üzerinde ikili iş görüşmesinde bulundu. İki gün süren program Türkiye Akra Büyükelçiliği'ne ve Gana'da faaliyet gösteren Türk firmalarına yapılan ziyaretlerin ardından sona erdi.

TİM, 29 Ocak-1 Şubat 2024 tarihleri arasında ise Irak'ın Erbil şehrine ticaret heyeti gerçekleştirdi. TİM Sektörler Konseyi Üyesi Ahmet Tiryakioğlu başkanlığındaki heyette 10'a yakın sektörden 27

Türk ihracatçı firma yer aldı. Türkiye'nin ihracatında en önemli pazarlar arasında bulunan Irak'ın metropol şehirlerinden olan Erbil'deki organizasyonun açılışına Heyet Başkanı olarak Ahmet Tiryakioğlu, Türkiye Cumhuriyeti Erbil Muavin Konsolosu Emir Bayramoğlu, Irak Kürt Bölgesel Yönetimi Ticaret Bakan Yardımcısı Sarwar Kamal Rahem, Erbil Ticaret Odası Başkanı Hacı Gailan Saeed ile 100'den fazla Iraklı firma katıldı. Açılış konuşmalarının ardından Türk ihracatçıları, Iraklı firma temsilcileriyle 250 ikili iş görüşmesi gerçekleştirdi.

Adanalı sanayiciler, Kosova ile ticari ilişkileri geliştiriyor

Adana Sanayi Odası (ADASO) Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kıvanç ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Kosova Cumhuriyeti Bölgesel Kalkınma Bakanı Fikrim Damka ve beraberindeki heyeti misafir ederek karşılıklı ticaretin artırılması ve ekonomik iş birliğinin geliştirilmesi amacıyla istişarelerde bulundu.

Toplantının açılışında konuşan ADASO Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kıvanç, Türkiye ile Kosova Cumhuriyeti ilişkilerinin ortak tarihi geçmiş ve dostluk bağları temelinde çok iyi düzeyde olduğunu belirtti. Geçen yıl ikili ticaret hacminin bir önceki yıla göre yüzde 4,5 artış ile 694 milyon dolar düzeyinde gerçekleştiğini kaydeden Başkan Kıvanç, kardeş ülkeye yapılan ihracatın 674 milyon dolar olduğunu söyledi. Başkan Kıvanç, "Adana'mız geride bıraktığımız 2023 yılında 3,1 milyon dolar ihracat, 332 bin dolar ithalat yaptı. Bu rakamlar istediğimiz seviyelerde değildir. İki ticaretin çok daha yukarılara çıkarılması beklentimizi ve arzumuzu ifade ederek iş birliğimizin artması için daha çok Kosovalı iş insanlarını ilimizde görmek istiyoruz." dedi.



Konuk Bakan Fikrim Damka ise Kosova'nın yatırım ortamı ve fırsatları hakkında bilgi vererek, Türk iş insanlarını ülkesine yatırım yapmaya ve iş birliği fırsatlarını değerlendirmeye davet etti. Toplantıda iki ülkenin iş insanlarının iş birliği imkanlarını artırmak için çeşitli platformların kurulması ve ticaretin artırılması konuları ele alındı.

TÜRKİYE İLE KATAR ARASINDAKİ İLİŞKİLER JETCO PROTOKOLÜ'YLE YENİ BOYUT KAZANDI

Yaklaşık 1,3 milyar dolar hacimle Türkiye'nin 17'nci en büyük ticaret odağı olan Katar ile JETCO Protokolü imzalandı. Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Türkiye-Katar 1. Dönem JETCO Protokolü'nün taraflar arasındaki yapıcı görüşmelerin ve mutabakatın yansıması olduğunu belirterek, "Katar'ın 2030 Vizyonu çerçevesinde müteahhitlik firmalarımız Katar'da büyük altyapı ve üstyapı projelerini üstlenmeye hazır." dedi.



Türkiye-Katar 1. Dönem JETCO Toplantısı kapsamında iki ülkenin iş dünyası temsilcileri bir araya geldi.

Türkiye-Katar 1. Dönem JETCO Toplantısı, Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Katar Ticaret ve Sanayi Bakanı Şeyh Muhammed bin Hamed bin Kasım Al Sani ve iki ülke yetkililerinin katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi. Bakan Bolat ile Katar Ticaret ve Sanayi Bakanı Al Sani'nin katılımıyla Türkiye-Katar 1. Dönem JETCO Protokolü imzalandı. Tören sonunda konuşan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Katar'ın Türkiye'nin Körfez bölgesindeki en önemli ticaret ortaklarından biri olduğunu belirterek, siyasi liderlerin çabalarıyla yeni bir ivme yakalandığını söyledi.

Türkiye-Katar 1. Dönem JETCO Toplantısı vesilesiyle ikili siyasi ilişkilerde yakalanan olumlu ivmeyi, ekonomik ve ticari ilişkilere de yansıtacaklarına inandıklarını dile getiren Bolat, "Teknik görüşmeleri ocak ayı boyunca icra edilen ve biraz önce Sayın Bakan ile tüm ticari ve ekonomik boyutlarıyla gözden geçirdiğimiz Türkiye-Katar 1. Dönem JETCO Toplantısı'nın son derece verimli geçtiğini belirtmek isterim. Bu toplantıyı özel sektör firmalarımızın da etkin katılımıyla, tüm ekonomik ilişkilerimizi derinlemesine ele aldığımız ve ticari ilişkilerimizde yeni fırsatları değerlendirdiğimiz son derece faydalı bir mekanizma olarak telakki ediyoruz." diye konuştu.

"JETCO Protokolü, yapıcı görüşmelerimizin ve mutabakatımızın yansıması"

Bakan Bolat, özel sektör temsilcilerinin de bu çok önemli ikili iş birliği mekanizmasına dâhil olmasından ve katılımından memnuniyet duyduklarını belirterek, şöyle devam etti: "Söz konusu toplantıların, düzenli olarak gerçekleştirilmesine ve sonuçlarının dikkatli bir şekilde takip edilmesine büyük önem atfediyoruz. Biraz önce imzalamış olduğumuz 1. Dönem JETCO Protokolü, ikili ticari ilişkilerden karşılıklı yatırımlara, müteahhitlik hizmetlerinden üçüncü ülkelerde iş birliğine, yeşil dönüşümden gümrük konularına ve ticareti geliştirecek faaliyetlere kadar pek çok farklı alana ilişkin son derece yapıcı mutabakatımızın yansımasıdır.

JETCO Protokolümüze, ikili ticari ilişkilerin ve yatırım olanaklarının geliştirilmesi amacıyla özel sektörlerimiz arasında iş birliği ve ziyaretlerin artırılması gerektiğini, ayrıca Katar'ın 2030 Vizyonu çerçevesinde müteahhitlik firmalarımızın Katar'da büyük altyapı ve üstyapı projelerini üstlenmeye hazır oldukları hususlarını ekledik. Bununla birlikte, hizmet sektörümüzün en önemli bileşenlerinden turizm ve sağlık turizmi alanlarında iş birliklerine hazır olduğumuz ve standardizasyon, akreditasyon ve metroloji alan-



larında yetkili kurumlarımızın Katarlı muhatapları ile iş birliğine hazır olduklarını kayıt altına almamız, bu hususların en kısa zamanda uygulamaya geçmesini sağlamak amaçlıdır."

"1,3 milyar dolar ticaret hacmi çok daha yukarılara çıkacaktır"

Bu toplantının, dünya genelinde üretim ve ticarete durağanlık yaşanırken, Türkiye ile Katar arasındaki ikili ticari ve ekonomik ilişkilerle iş birliğini geliştirmek adına son derece önemli bir buluşma olduğunu vurgulayan Bakan Bolat, "Öte yandan, Türkiye-Katar 1. Dönem JETCO Toplantımız vesilesiyle iş dünyası temsilcilerini de bir araya getirdik. 2023 yılında ikili ticaret hacmimiz ise yaklaşık 1,3 milyar dolara ulaşmış olup çok yakın zamanda yürürlüğe girecek olan Türkiye-Katar Ticaret ve Ekonomik Ortaklık Anlaşması ile beraber bu rakamın çok daha yukarılara çıkacağına inanıyorum." dedi.



TİM Başkanı
Mustafa Gültepe

İHRACATA TAM DESTEK KREDİ PAKETİ

TİM ve Ziraat Bankası'nın iş birliği ile hayata geçirilen uygulama kapsamında ihracatçı firmalar, 5 milyon dolar veya 150 milyon liraya kadar uygun maliyetli ihracat kredisinden yararlanabilecek. İhracatçı firmalar, ihtiyaçları doğrultusunda rotatif veya taksitli kredi seçeneklerinden birini tercih edebilecek.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile Ziraat Bankası arasında imzalanan protokolle, Türkiye ekonomisinin temel dinamiklerinden olan ihracatçılara yönelik yeni bir kredi paketi devreye alındı. "İhracata Tam Destek Kredi Paketi" kapsamında, ihracatçı firmalar azami 5 milyon dolar veya 150 milyon TL'ye kadar uygun maliyetli ihracat kredisinden yararlanabilecek. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile Ziraat Bankası arasında gerçekleştirilen "İhracata Tam Destek Kredi Paketi" protokolüyle ilgili konuşan TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Cumhuriyet'in ikinci yüzyılına Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefi ile başladıklarını hatırlattı. 2028 yılı için de 375 milyar dolarlık mal ve 200 milyar dolarlık hizmet ihracatı öngördüklerini belirten Gültepe, "Bütün bu hedeflerimize ulaşabilmemiz için daha çok üretmek; yüksek teknolojiyle, tasarımla ve inovasyonla ürettiğimize değer katmak zorundayız. Bütün bu çalışmalar için firmalarımızın uygun koşullarda finansmana erişebilmeleri hayati önem taşıyor. Beş ay önce Ziraat Bankası'nın da ara-

larında bulunduğu kamu ve özel 11 bankamızla imzaladığımız protokolle 5 binden fazla ihracatçımıza yaklaşık 2 milyar dolarlık uygun maliyetli bir kredi imkânı sunmuştuk. Bu kez Ziraat Bankası ile ihracatçılarımız için yine çok anlamlı bir finansman paketine imza atıyoruz. 'İhracata Tam Destek Kredi Paketi' için Ziraat Bankası Genel Müdürü Sayın Alpaslan Çakar'a teşekkür ediyorum. Paketin ihracat ailemize hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum." ifadelerini kullandı.

"Ülkemizin ihracat odaklı büyümesine katkı sağlamayı hedefliyoruz."

Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar ise konuşmasında, Türkiye İhracatçılar Meclisi ile imzaladıkları protokol ile birlikte Türkiye'nin en temel dinamiklerinden biri olan ihracatçılara kesintisiz destek vermeye devam ettiklerini ifade etti. Çakar, 28 Ağustos 2023 tarihinde aralarında Ziraat Bankası'nın da yer aldığı "Vade(Siz) İhracat Kredi Paketi" protokolü ile 4 binden fazla ihracatçı firmaya 1 milyar doların üzerinde finansman desteği sağladıklarını hatırlatarak, şunları söyledi: "Bugün de ihracatçılarımızın finansman ihtiyaçlarını karşılayabileceği 'İhracata Tam Destek Kredi Paketimizi' hayata geçiriyoruz. Bu kredi paketimiz ile ihracatçılarımızın dünya ile rekabetini kolaylaştırmakla beraber, ülkemizin; yatırım, üretim, istihdam ve ihracat odaklı büyümesine katkı sağlamayı hedefliyoruz. Ziraat Bankası olarak bundan sonra da ihracatçılarımıza destek vermeye devam edeceğiz."

Taksitli kredide vade süresi azami 24 ay olarak uygulanacak

Türkiye İhracatçılar Meclisi'ne üye firmalar, paket kapsamında ihtiyaçları doğrultusunda rotatif veya taksitli kredi seçeneklerinden birini tercih edebilecek. Rotatif kredi seçeneğinde vade 12 ay olup, limit dâhilinde aşırı her kullandırım tutarı ve doğan ihracat taahhüt tutarı kadar ihracat bedellerinin Ziraat Bankası'na yönlendirilmesi durumunda toplam vade 36 ayı aşmayacak şekilde azami iki kez yenilenebilecek. Ziraat Bankası'nın İhracata Tam Destek Kredi Paketi'nde taksitli kredi seçeneğinde ise vade süresi azami 24 ay olarak uygulanacak. İhracatçı firmalar paket kapsamında Kredi Garanti Fonu (KGF) teminatı ile yalnızca taksitli krediler kullanabilecek.

5

MİLYON
DOLAR

AZAMI KREDİ
TUTARI



İHRACAT PAZAR MONİTÖRÜ, TALEBİ VE RİSKİ ÖNCEDEN GÖSTERECEK

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye’de bir ilk olan İhracat Pazar Monitörü içindeki İhracat Talep Endeksi ile pazarlardaki talebi, Pazar Dayanıklılık Endeksi ile de riskleri önceden görme imkânı bulacaklarını söyledi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), önemli pazarlarda talebi yaratan koşulları, global ekonomideki talep ve riskleri artık İhracat Pazar Monitörü’nden (İPM) takip edecek. İhracat edilen ürünlere olan talep koşullarını, ihracat yapılan pazarlar üzerinden temel makroekonomik ve öncü makroekonomik göstergeleri kullanarak takip eden ve ilk defa yayımlanan İhracat Talep Endeksi, ocakta aylık bazda yüzde 1 artış, yıllık bazda yüzde 0,4 azalışla 101 oldu.

Endeks, ana pazarlardaki parasal sıkılaşma sürecinin sona yaklaşmasıyla 6 aydan sonra tekrar "100 olarak baz alınan" referans değerine yükseldi. Uzun ve kısa vadeli sosyal, ekonomik ve politik göstergelerden yararlanarak oluşturulan, ihracat pazarlarının risklere karşı direncini ölçen ve ilk defa yayımlanan Pazar Dayanıklılık Endeksi, ocakta aylık bazda yüzde 0,6 artış, yıllık bazda ise yüzde 0,7 azalışla 99,7 oldu. Endeks, referans değerinin altında kalsa da Orta Doğu’daki çatışmaların ardından artan riskler, jeopolitik ortamın görece stabil hâle gelmesi ve talep koşullarının pozitif katkısıyla geri çekildi.

"Çok önemli bir misyon üstlenecek"

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye ekonomisinin itici gücü olan ihracatın seyrini belirleyebilme noktasında TİM’in hayata geçirdiği İhracat Pazar Monitörü’nün çok önemli bir misyon üstleneceğini vurguladı. Cumhuriyet’in ikinci 100 yılına

%1

OCAK AYI
İHRACAT
TALEP
ENDEKSİNDEKİ
ARTIŞ ORANI

TİM-İPM kapsamındaki iki endeks sayesinde ihracatçı firmalar pazarlardaki riskleri ve talepleri çok daha kolay anlamlandırarak önceden pozisyon alma imkânı bulacak.

"Türkiye’yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma" hedefiyle başladıklarını ve stratejilerini bu hedefe göre kurguladıklarını dile getiren Başkan Gültepe, "27 sektörümüzde, 61 birliğimiz ve 120 bine yakın ihracatçımızla dünyada adım atmadığımız ülke ya da bölge bulunmuyor. Türkiye’nin üretim gücünü, ürünlerimizin kalitesini tanıtmak için küresel ölçekteki sektörel fuarları, ticaret ve alım heyetlerini fırsatı dönüştürüyoruz. Bütün bu çalışmaların yanı sıra pazarlarımızdaki tüm gelişmeleri hesaba katmamız gerekiyor." dedi.

Başkan Gültepe, ilkinin yayımladıkları TİM-İPM ile artık pazarlardaki talep koşullarını ve siyasi-iktisadi risk konjonktürünü kolayca takip edebileceklerini kaydederek, "TİM-İPM, ülkemizde sektörel bazda talep ve risk koşullarını ölçen ilk ve tek endeks olma özelliğini taşıyor." değerlendirmesinde bulundu.

"Pazarlardaki risk ve taleplere ilişkin önceden pozisyon alma imkânı sunacak"

Mustafa Gültepe, aylık olarak kamuoyu ile paylaşacakları TİM-İPM içinde, İhracat Talep Endeksi ve Pazar Dayanıklılık Endeksi’nin yer aldığını belirterek şunları kaydetti: "İhracat Talep Endeksi ile pazarlarımızdaki talebin hem genel durumunu hem de sektör ve ülke özelinde tabloyu görebileceğiz. Pazar Dayanıklılık Endeksi ile de pazarlarımızda risklerin genel durumunun yanında sektör ve ülke bazında gidişatı takip edebileceğiz. Ocak ayı rakamlarına baktığımızda İhracat Talep Endeksi önceki aya göre yüzde 1 artış, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 0,4 düşüşle 101 oldu. Bu rakam bize ihracat pazarlarımızdaki talep koşullarının iyileşmeye devam ettiğini gösteriyor. Pazar Dayanıklılık Endeksi ise ocakta bir önceki aya göre yüzde 0,6 artarken geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 0,7 düşüşle 99,7 seviyesinde gerçekleşti. Bu verilerin ışığında pazarlarımızdaki risk koşullarının da iyileşme eğiliminde olduğunu söyleyebiliriz."



TEKSTİL VE HAMMADDELERİ SEKTÖR KURULU MERSİN'DE TOPLANDI

Tekstil ve Hammaddeleri Sektör Kurulu, Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin (AKİB) ev sahipliğinde Mersin'de toplandı.

Tekstil ve Hammaddeleri Sektör Kurulu Başkanı ve Güneydoğu Anadolu Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Başkanı A. Fikret Kileci'nin liderliğinde bir araya gelen kurul üyeleri, önemli konu başlıkları üzerinde istişarelerde bulundu.

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri Daire Başkanı Orhan Ercan'ın katıldığı toplantıda, 2024 yılının ihracat politikası değerlendirildi. Türk tekstil ve hammaddeleri sektörünü dünyaya tanıtacak ortak projeler görüşüldü. Tekstil ve hammaddeleri sektörüne nitelikli iş gücü kazandırılması amacıyla üniversitelerde tekstil mühendisliği bölümlerinde öğrenim gören öğrencilere burs verilmesi projesinin değerlendirildiği toplantıda, 2028 yılı hedeflerine yönelik sektörel ihracat stratejisi raporunun hazırlıkları görüşüldü. Toplantı gündemindeki konuların yanı sıra tekstil ve hammaddeleri sektörüne dair sorunlar, çözüm önerileri ve 2023 yılının sektörel rakamları da istişare edildi.



Tekstil ve Hammaddeleri Sektör Kurulu Toplantısı'na Akdeniz Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (ATHİB) Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Doğan, ATHİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zeki Kıvanç, Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Pınar Taşdelen Engin, İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Jak Eskinazi, Güneydoğu Anadolu Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Suat Akınal ve Fazıl Özyaşar katıldı.

İhracatçılar Meksika'da 600'e yakın iş görüşmesi gerçekleştirdi

Türkiye İhracatçılar Meclisi, 19-22 Şubat tarihleri arasında İTKİB ile birlikte dünyanın en büyük 11'inci ekonomisi Meksika'ya yönelik tüm sektörleri kapsayan "Genel Nitelikli Ticaret Heyeti" düzenledi. Farklı sektörlerden 35 firmanın yer aldığı heyete TİM Denetim Kurulu Üyesi ve Denizli İhracatçıları Birliği (DENİB) Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Memişoğlu başkanlık etti. Başkent Mexico City şehrinde düzenlenen organizasyonun açılışında, Türkiye Cumhuriyeti Meksika Büyükelçisi İlhan Kemal Tuğ, DENİB Başkanı Hüseyin Memişoğlu ve Meksikalı 6 kamu kurumu temsilcisi katılımcılara hitap etti. İki ülke arasındaki ticari ilişkilerin güçlendirilmesine yönelik yapılacak çalışmaların ve yatırım fırsatlarının da



ele alındığı programda Türk ve Meksikalı firmalar, açılış konuşmalarının ardından B2B etkinliğinde bir araya geldi. Meksika tarafından da 126 alıcı firmanın bulunduğu etkinlikte Türk ve Meksikalı firma temsilcileri arasında 600'e yakın iş görüşmesi gerçekleşti. Program, ikili iş görüşmelerinin ardından resmi ve kültürel ziyaretler ile sona erdi. Kuzey Amerika'nın 125 milyon nüfusa sahip ülkesi Meksika, 2,6

trilyon dolarlık gayrisafı yurt içi hasılası ve 944 milyar dolarlık dış ticaret hacmi ile Çin, Brezilya, Rusya ve Hindistan'dan sonra dünyanın gelişmekte olan 5'inci büyük pazarı olarak gösteriliyor. Latin Amerika ve Karayip ülkeleri arasında 440 milyar dolar ithalat ve 504 milyar dolar ihracat rakamıyla en yüksek paya sahip olan Meksika, bölge ihracatının ve ithalatının üçte birini gerçekleştiriyor.

TÜRKİYE, MACARİSTAN'LA TİCARET HACMİNİ 6 MİLYAR DOLARA ÇIKARMAYI HEDEFLİYOR

Türkiye-Macaristan Ekonomi ve Ticaret Ortak Komisyonu (ETOK/JETCO) 1. Dönem Toplantısı'na ilişkin protokolü imzalayan Ticaret Bakanı Ömer Bolat, "İkili ticaretimizi geçen yıl itibarıyla 4 milyar dolara çıkarmış bulunuyoruz. İki ülkenin devlet başkanlarının ortaya koyduğu yıllık 6 milyar dolar ticaret hedefine çok kısa sürede ulaşacağımıza inanıyorum." dedi.

Türkiye-Macaristan Ekonomi ve Ticaret Ortak Komisyonu (ETOK/JETCO) 1. Dönem Toplantısı'na ilişkin protokol, Ticaret Bakanı Ömer Bolat ile Macaristan Dışişleri ve Dış Ticaret Bakanı Peter Szijjarto tarafından imzalandı.

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Bakanlıkta imza töreninde, 18 Aralık 2023'te Budapeşte'de gerçekleştirilen Türkiye-Macaristan Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi Toplantısı'nda bu ülkeyle stratejik ortaklık düzeyindeki ilişkilerin, geliştirilmiş stratejik ortaklık seviyesine yükseltildiğini hatırlattı. "Türkiye-Macaristan Kültür Yılı'nın açılış töreninin gerçekleştirildiğini ifade eden Bakan Bolat, 2025'in iki ülkenin liderlerince "Ortak Bilim ve İnovasyon Yılı" ilan edildiğini söyledi.

Ülkeler arasında Ekonomi ve Ticaret Ortak Komisyonu'nun 2022 yılında kurulduğunu dile getiren Bakan Bolat, "Amacımız, ekonomik yatırım ve ticari ilişkilerimizi daha da derinleştirmek ve ilerletmek. Bu anlamda ele alınacak ve kararlaştırılacak mekanizmalar JETCO toplantılarında belirlenecektir." dedi.

"İkili ticaretimizi 4 milyar dolara çıkardık"

Bakan Bolat, imzalanan mutabakat zaptında ikili ilişkilerden karşılıklı yatırımlara, teknolojiye enerji alanına, ticaretten sanayiye ve özel sektörler arasındaki iş birliğine kadar birçok konunun yer aldığını ifade etti. Söz konusu toplantının, Macaristan ile ekonomik ilişkileri daha da geliştirmek için yeni fırsatlar doğuracağına inandığını belirten Bakan Bolat, "Mutabakat zaptında yer alan iş birliği konularında atılacak somut adımları da düzenli şekilde takip edeceğimizi vurgulamak istiyorum." diye konuştu.

Bakan Bolat, dünya genelinde siyasi, ekonomik ve sosyal değişimlerin yaşandığı önemli bir dönemden geçildiğine işaret ederek şunları söyledi: "Türkiye olarak biz de tüm muhtemel senaryoları ve



Türkiye-Macaristan Ekonomi ve Ticaret Ortak Komisyonu 1. Dönem Toplantısı Protokolü'nü Bakan Bolat ile Macaristan Dışişleri ve Dış Ticaret Bakanı Peter Szijjarto imzaladı.

bunların etkilerini göz önünde bulundurarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bununla birlikte küresel ekonomideki zayıf büyüme performansı, yatırım istahındaki azalma, başta petrol olmak üzere emtia fiyatlarındaki artış, jeopolitik gerginlikler ve bölgesel çatışmalar, dünya ticaretine 2023 yılında olumsuz etkide bulunmuş ve dünya ticareti daralmıştı. Böyle bir dönemde Türkiye ile Macaristan arasındaki ticaretin 2023'te de artmasından büyük memnuniyet duyuyoruz. İkili ticaretimizi 4 milyar dolara çıkarmış bulunuyoruz. İki ülke devlet başkanı ve başbakanının ortaya koyduğu yıllık 6 milyar dolar ticaret hedefine çok kısa sürede ulaşacağız."

"Ekonomik ilişkilerimizi üst rakamlara çıkarmak için azimle çalışacağız"

Bu yıl Türkiye'den Macaristan'a doğal gaz ihracatının başlayacak olmasının iki ülke ticaretini daha da yukarıya ulaştıracağını belirten Bakan Bolat, Bakan Szijjarto'nun Avrupa Birliği (AB) Dönem Başkanlığını yılın ikinci yarısında devralacak olmasının da Türkiye ve AB ilişkilerine katkı sağlayacağını dile getirdi. Bolat, taraflar arasında ulaştırma alanındaki iş birliğinin devam ettiğine dikkati çekerek şunları kaydetti: "Hava yolu taşımacılığında da iki ülke arasındaki frekans sayımlarının artırılması konusunda yakında olumlu gelişmeler göreceğiz. Bu anlamda önümüzdeki dönemde Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan ve Macaristan Başbakanı Victor Orban'ın ortaya koydukları vizyon çerçevesinde karşılıklı ekonomik ilişkilerimizi çok daha üst rakamlara çıkarmak için iki taraf olarak azimle çalışacağız."





FUAT TOSYALI'YA JAPONYA BÜYÜKELÇİ ÖDÜLÜ

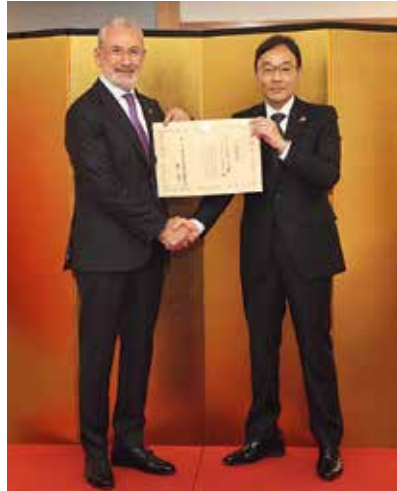
Akdeniz Demir ve Demir Dışı Metal İhracatçıları Birliği (ADMİB) Yönetim Kurulu Başkanı ve Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, Japonya Büyükelçiliği tarafından Büyükelçi Ödülü'ne layık görüldü. Ödülünü Japonya'nın Türkiye Büyükelçisi Katsumata Takahiko'nun elinden alan Fuat Tosyalı, "İnanıyorum ki Japon dostlarımızla uzun yıllardır devam eden, iş ortaklığıyla başlayıp karşılıklı güvene dayalı dostluğa dönüşen bu ilişkimiz, iki ülke arasındaki sosyal, ekonomik ve kültürel ilişkilerin pekişmesine de önemli katkılar sağlayacak. Hikâyemiz, Japonya'nın ve Türkiye'nin başarılı şirketlerine iyi bir örnek teşkil ederek onları da yeni iş ortaklıkları için cesaretlendirecektir." dedi.

Ödül törenine Dışişleri Bakan Yardımcısı Mehmet Kemal Bozay, Belçika ve Cezayir büyükelçileri ile Japonya Büyükelçiliği çalışanları katıldı.

Tosyalı Toyo, Türkiye'nin ilk ileri teknoloji katma değerli yassı çeliğini üretiyor

Türkiye'nin global çelik üreticisi Tosyalı'nın 2017 yılından bu yana Japon Toyo Kohan şirketi ile Tosyalı Toyo çatısı altında gerçekleştirdiği iş ortaklığı, iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine katkı sağlıyor. Osmaniye Organize Sanayi Bölgesi'nde 500 bin metrekare alanda hizmet veren Tosyalı Toyo, Türkiye'nin ilk ileri teknoloji ve yüksek katma

değerli yassı çeliğini üretiyor. Yıllık 1,2 milyon ton haddeleme kapasitesine sahip olan Tosyalı Toyo'nun ürün gamında; teneke, galvanizli, boyalı, soğuk haddelenmiş, asitli-yağlı sıcak rulo sac yer alıyor. Tosyalı Toyo, teneke ürünlerde 1.300 mm genişlikte 0,12 mm, soğuk haddelenmiş diğer demir çelik ürünlerinde ise 0,20 mm kalınlığa inebilen Türkiye'nin tek üreticisi konumunda bulunuyor. Kurulduğu günden bu yana 80'e yakın ülkeye ihracat gerçekleştiren Tosyalı Toyo, otomotiv, yapı-inşaat, gıda ambalaj ve ısıtma-soğutma-havalandırma gibi günümüz dünyasının en önemli sektörlerine ileri teknoloji çeliğini sunuyor.



HAM ÇELİK ÜRETİMİ OCAKTA YÜZDE 24,7 ORANINDA ARTTI



Türkiye Çelik Üreticileri Derneği (TÇÜD), ocak ayına ilişkin ham çelik üretim, tüketim ve dış ticaret verilerini açıkladı. Buna göre ham çelik üretimi, ocakta geçen yılın aynı ayına göre yüzde 24,7 artışla 3,2 milyon tona yükseldi. Nihai mamul çelik tüketimi ise aynı dönemde yüzde 19,5 artışla 3,5 milyon ton olarak kayıtlara geçti.

Çelik ürünleri ihracatı ocakta yıllık bazda miktarda yüzde 23 artışla 894,7 bin ton, değerinde ise yüzde 10,1 yükselişle 662,1 milyon dolar oldu. İhracatın alt kalemleri incelendiğinde, ocakta, geçen yılın aynı dönemine göre ihracat; yassı ürünlerde yüzde 89,1 artışla 347,8 bin ton, uzun ürünlerde yüzde 2 yükselişle 536,7 bin ton olurken, yarı ürünlerde yüzde 41,3 azalışla 10,2 bin tona indi.

TÇÜD Genel Sekreteri Veysel Yayan, Avrupa Birliği'nde (AB) yılın ikinci çeyreğinden itibaren faiz oranlarının düşürülmesine yönelik beklentilerin gerçekleşmesinin ve AB çelik tüketiminin canlanmasının, ihracattaki artışın yıl boyunca sürmesi açısından fırsat olarak görüldüğünü belirtti.

Geçen yıl ekonomik sorunlardan dolayı Çin'in iç pazarda büyümediğini belirten Yayan, "Ülkenin yoğun bir şekilde ihracata yönelmesi ve ihracatını devlet destekli ve dampingli fiyatlarla 2024'te de arttırmaya devam etmesi ihtimali dünya çelik sektörü ve sektörümüz için tehdit oluşturmaktadır." dedi.

Sürdürülebilir Bir Dünyaya
AÇILAN KAPI



enerjimizle
Kıvanç duyuyoruz

KIVANÇ
ENERJİ



kivancsolar.com

TÜRK TARIM SEKTÖRÜ EYLÜL AYINDAN İTİBAREN PLANLI ÜRETİME GEÇİYOR



Tarım ve Orman Bakanı
İbrahim Yumaklı

Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, verimli, kaliteli, sürdürülebilir bir üretim ve kayıtlılığı sağlayacak “planlı üretim” programını Eylül 2024’te 81 ilde topyekün hayata geçirme hedefiyle çalıştıklarını açıkladı. Bakan Yumaklı, “Hububat ve yağlı tohumlar, et ve süt ürünleri ve su ürünleri stratejik ürün kapsamında, ama tüm Türkiye’de bakanlık teşkilatımız çalışıyor. Belki stratejik ürün değil ama Türkiye çapında sürükleyici bir ürün çıkarsa onu da dâhil edebiliriz.” dedi.

Tarımsal destek programlarının planlı üretimi destekleyecek şekilde yeniden yapılandırıldığını kaydeden Bakan Yumaklı, desteklerin temel, yönlendirici, verimlilik ve diğer destekler şeklinde 4 ana başlıkta olacağını aktardı. Üretim planlaması yapılırken su ve sulama kaynakları dâhil o bölge ile ilgili tüm kriterlerin

önceden belirleneceğini dile getiren Yumaklı, desteklerin belirlenen kriterlerdeki kat sayılara göre verileceğini anlattı. Üretim planlamasına dâhil olmayan ürünlerin ekilmesi durumunda o kat sayıya tekmül eden desteğin alınmadığına dikkat çeken Yumaklı, planlamaların üçer yıllık yapılacağını belirtti.

Yeni normale göre tohumdan başlayarak bütün üretim süreçlerinin planlanması gerektiğini yineleyen Yumaklı, “Sulama yatırımları bu planlar içinde önemli bir yerde bulunuyor. Bu yıl 527 sulama tesisi yapacağız. Çünkü Türkiye artık 112 milyar metreküplük bir suyu tutuyor. Sulama projelerini de tamamlayarak artık kurak alanları, sulak alanlar hâline çevirip buğdaydan bir dekarda 200 kg alacağına 800-1000 kg almaya getirmemiz gerekir. Bu da ancak sulama projeleriyle olur.” dedi.

Mersinli ihracatçılar, narenciyede fire oranının yüzde 15'e çıkarılmasını istiyor

Türkiye'nin yaş meyve sebze ihracatında lider şehri Mersin’de, Ticaret Bakanlığı Sebze Meyve Ticaretinden Sorumlu İç Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Adnan Benli, Mersin Ticaret ve Sanayi Odasında (MTSO) sektör temsilcileriyle istişarelerde bulundu. MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Sefa Çakır’ın ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıya, Mersin Ticaret İl Müdürü Ferhat Sümer, Anamur Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mehmet Tuna, Mersin Ticaret Borsası Meclis Başkanı Münir Şen, Ulusal Turunçgil Konseyi Başkanı Kemal Kaçmaz, Akdeniz Yaş Meyve Sebze İşletmecileri Derneği (AYMED) Başkanı Süleyman Gökâl ile sektör temsilcileri katıldı.

Mersinli ihracatçılar, özellikle iklimsel değişiklikler, ürünleri toplama, paketlenme, işleme, depolama ve nakliye aşamalarında yaşanan kayıplardaki fire oranlarının belirlenen resmi rakamların çok üzerine çıktığına dikkat çekerek Ticaret Bakanlı-

ğının belirlediği fire oranlarının artırılması talebinde bulundu. Mersinli ihracatçılar, 2021 yılında uygulanan stok affının 2022’de de uygulanmasını, ayrıca narenciye ihracat ürünlerinde stoktaki fire oranlarının yüzde 2’den 15’e çıkarılmasını istedi.

Sebze meyve ihracatı için fire konusunda genel bir çalışma yapıldığını ve yeni uygulamalara gidildiğini kaydeden Ticaret

Bakanlığı Meyve Sebze Ticaretinden Sorumlu İç Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Adnan Benli, gündeme getirilen sorunu net olarak anladıklarını belirtip narenciye özelinde yeni değerlendirmeler yapılabileceğini söyledi. Toplantıda, meyve sebze üretim bölgelerinde büyük marketlerin hallerden alım yapmasını destekleyecek düzenlemelere gidilmesi de talep edildi.



REFERANS TÜRK



Haberin Referans Noktası

Reşatbey Mahallesi Atatürk Caddesi Gen İş Merkezi Bina No: 22 Kat: 2 No: 203(6) SEYHAN/ ADANA

www.referansturk.com

[in](#) [t](#) [f](#) [@](#) referansturk

İftar Sofralarının Baş Tacı TATLILAR!..

Müslüman toplumlar için bolluk, bereket ve mağfiret ayı olan Ramazan'da iftar sofraları, aile fertlerini ve dostları bir araya getirir. Farklı yörelerin kendine özgü yemekleri de iftar ve sahur sofralarını süsler. Envai çeşit lezzetlerle donatılan iftar sofraları Ramazan ayının bereketini yansıtır. Çorbalardan ana yemeklere, böreklerden iftariyeliklere kadar birçok farklı çeşidin sunulduğu Ramazan sofralarının menüsünde son sırada yer alan tatlılar ise damakları şenlendirir.



Ramazan ayı, manevi bir atmosferle birlikte iftar sofralarının bereketini ve lezzetini de beraberinde getirirken iftar sofralarında tatlıların ayrı bir yeri bulunuyor.





O ruç vesilesiyle yemek alışkanlıklarının tamamen değiştiği Ramazan'da ruhen ve bedenen, tahammül ve sabırla yoğrulmuş nefisleri iftar sofrasında bir nebze şımartmanın en lezzetli yolu hiç şüphesiz özenle hazırlanmış iftar tatlılarıdır. Ramazan ayında tatlılar; ister şerbetli ve geleneksel tatlılar olsun isterse sütlü ve hafif tatlılar olsun, çayla ya da soğuk içeceklerle günün en lezzetli keyif anına dönüşüverir. On bir ayın sultanı Ramazan'da yapılan tatlılar arasında ilk akla gelen, yumuşacık, gül aromalı süt şerbeti ile güllaç, tam kıvamında fırın sütlaç, muhallebili kadayıf, kıyır kıyır baklava, çıtır fıstıklı katmer, revani, irmik helvası, saray muhallebisi ve daha niceisidir.

Ramazan ayında en sevilen tatlı: Güllaç

Ramazan ayının en sevilen tatlılarının başında güllaç geliyor. Hafif ve lezzetli bir tatlı olan güllaçın yapımı oldukça kolay. Güllaç tatlısının malzemeleri arasında; güllaç yaprakları, süt, şeker, gül suyu, isteğe bağlı ceviz veya Antep fıstığı bulunuyor. Güllaç tatlısının yapılışı ise şöyle tarif ediliyor: Süt ve şekeri bir tencerede kaynatın. Sıcak sütü ocaktan alın ve gül suyunu ekleyin. Bir tepsiye güllaç yaprağını serin, üzerine sütlü karışımı dökün. Ceviz veya Antep fıstığı serpin. Bu işlemi güllaç yaprakları bitene kadar tekrarlayın. Tatlının üzerini sütle ıslatın ve buzdolabında en az iki saat dinlendirin. Soğuyan güllaç tatlısını dilimleyerek servis edin. Servisten önce dilerseniz tepsinin üzerini nar taneleri, çilek parçacıkları veya vişne reçeli taneleriyle süsleyebilirsiniz.

Ölçüyü kaçırmayın, porsiyonları küçük tutun

Beslenme uzmanları, tatlı tüketiminin iftardan hemen sonra değil, en az bir saat geçtikten sonra; ölçüyü kaçırmadan, porsiyonları küçük tutarak yapılmasını tavsiye ediyor. Diyabet hastalığı olanların veya kilo vermeye çalışan kişilerin tatlı tüketimini haftada bir iki porsiyonla sınırlandırması gerektiğini belirten uzmanlar, tatlıya dayamayanların iftar, iftar sonrası ve sahurda bol su tüketmeye özen göstermesinin şart olduğunu vurguluyor.



Mersin yöresine özgü bir tatlı çeşidi olan kerebiç, hafifliği ve doğallığının yanı sıra lezzetiyle de Ramazan sofralarını süslüyor.



**ALİ CAN
YAMANYILMAZ**
Akdeniz Su Ürünleri
ve Hayvansal
Mamuller
İhracatçıları Birliği
(ASHİB) Başkan
Yardımcısı



“ÜÇ DEV PAZARA ODAKLANDIK”

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz, 2024 yılında çift haneli artışlarla geçen yılki kayıpları telafi etmeyi hedeflerken diğer yandan Avrupa Birliği (AB), Çin ve Rusya pazarlarına odaklandıklarını belirtti. Ali Can Yamanyılmaz, “AB pazarında, Türkiye’nin kanatlı eti ihracatının önünün açılması için ticaret diplomasisini artırdık. Çin pazarının kültür balıkları ihracatına, Rusya pazarının ise kanatlı eti ve su ürünleri ihracatına açılması için yoğun mesai yapıyoruz.” dedi.

Akdeniz Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği (ASHİB) Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz, sektör olarak bir yandan Orta Doğu, Afrika ve Orta Asya pazarlarında elde ettikleri kazanımları koruyarak daha fazla ihracat gerçekleştirmek için uğraş verdiklerini, diğer yandan Avrupa Birliği (AB), Çin ve Rusya pazarlarına odaklandıklarını belirtti. AB üyesi ülkelere yönelik Türkiye’nin kanatlı eti ihracatının önünün açılması için ticaret diplomasisini artırdıklarını kaydeden Ali Can Yamanyılmaz, Çin pazarının kültür balıkları, Rusya pazarının ise kanatlı eti ve su ürünleri ihracatı için açılmasına yönelik yoğun mesai yaptıklarını açıkladı.

“2024 yılında çift haneli artışlar elde ederek geçen yılki kayıplarımızı telafi etmeyi hedefliyoruz”

Hayvansal gıda sektöründe faaliyet gösteren firmaların, su ürünlerinden kanatlı etine ve yumurtaya, baldan süt ürünlerine, kırmızı et ürünlerinden sakatatlara kadar geniş ürün yelpazesinde yaptıkları kaliteli ve sağlıklı üretimi dünya pazarlarında değere dönüştürdüğünü, 2023 yılında Türkiye ekonomisine 3 milyar 486 milyon dolar döviz kazandırdığını ve ASHİB olarak 319 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiklerini anımsatan Ali Can Yamanyılmaz, 2024 yılında çift haneli artışlarla geçen yılki kayıpları telafi etmeyi hedeflediklerini bildirdi.

“Yeni yılın ilk iki ayında sektörümüz geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 30 artış sağladı”

Ali Can Yamanyılmaz, “2024 yılına iyi bir başlangıç yaptık. Türkiye geneli sektör ihracatımız ilk iki ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 30,2 artışla 668 milyon 663 bin dolar oldu. Aynı dönemde bölge ihracatımız ise yüzde 17 artışla 63 milyon 537 bin dolar düzeyinde gerçekleşti. Geçen yıl doğal pazarımız olan Avrupa Birliği ve ABD’de yaşanan ekonomik sıkıntıların 2024 yılında bir iyileşme sürecine gireceğini öngörüyoruz. Bu gerçekleşirse, 2023 yılının rakamlarının üzerine çıkıp, 2022 yılındaki yüksek rakamlara ulaşabileceğimize inanıyorum. Üretim kapasitemizde bir sorun yok. Özellikle su ürünlerinde yatırımlar devam ediyor. Günümüzde 500 bin ton olan üretim kapasitesini 2028 yılında 800 bin tona çıkarmayı hedefliyoruz.” dedi.

“Kanatlı eti ihracatında AB kapısının açılması için gayret gösteriyoruz”

Kanatlı etinde 7 milyar avro ithalat hacmine sahip Avrupa Birliği’nin kapılarının Türkiye’ye açılması için önemli hamleler yaptıklarını dile getiren Ali Can Yamanyılmaz, geçen kasım ayında Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı’nın başkanlığında Brüksel’e giden heyette yer aldığını ve Türkiye-AB Yüksek Düzeyli Tarım Diyalogu Toplantısı’nda Türk hayvansal gıda sektörü olarak AB ülkelerine kanatlı

3,5
MİLYAR
DOLAR

TÜRKİYE’NİN
2023 YILI
HAYVANSAL
GIDA İHRACATI



TÜRKİYE'DE GEÇEN YIL TOPLAM 2,5 MİLYON TON TAVUK ETİ, 55 BİN TON HİNDİ ETİ ÜRETİLDİ. TÜRKİYE, TAVUK ETİ ÜRETİMİNDE AVRUPA'DA 5'İNCİ SIRADA BULUNUYOR.

eti ihracatının önünün açılmasını bir kez daha gündeme getirdiklerini ifade etti. Ali Can Yamanyılmaz, Avrupa Birliği kapılarının kanatlı etinde Türkiye'ye açılması konusunda AB Komisyonu'ndaki muhataplarından olumlu sinyaller aldıklarını, görüşmelerin uzlaşmacı bir zeminde ilerleyeceğini ümit ettiklerini belirtti. Türkiye'nin su ürünleri ve hayvansal mamulleri ihracat projeksiyonunda 2028 yılı için yüzde 5 büyüme ve 4,78 milyar dolar hedef belirlediğini vurgulayan Ali Can Yamanyılmaz, kanatlı eti ihracatında 25 yıldır kapalı olan Avrupa Birliği pazarının açılmasının ihracat hedefine ulaşılmasında ve beklentilerin gerçekleşmesinde büyük ölçüde kolaylaştırıcı rol oynayacağını söyledi.

Çin'e orkinos balığı, deniz teresi ve deniz patlicanı ihraç eden Türkiye, kültür ortamında üretilen levrek, çipura, alabalık ve somon ihracatının açılması için girişimlerde bulunuyor.



"Avrupa Birliği'nde 7 milyar avro hacimli kanatlı eti pazarında sıfır çekiyoruz"

Türkiye'nin geçen yılki 3 milyar 486 milyon dolarlık hayvansal gıda ihracatında kanatlı etinin 701 milyon dolar değer ile yüzde 20 pay aldığını belirten Ali Can Yamanyılmaz, AB'nin kanatlı etine uyguladığı yaptırımlara çözüm üretilmesinin sektörün geleceği açısından büyük önem taşıdığını vurguladı.

Ali Can Yamanyılmaz, "Türkiye, 1998 yılında Gümrük Birliği kapsamında AB'ye üye ülkelerden her yıl 19 bin 500 ton kırmızı et, 3 bin 500 ton besilik büyükbaş hayvan ithal edeceğini taahhüt etmişti. Buna karşılık AB'ye ihraç edilecek tarım ürünlerinde gümrük vergisi indirimini almıştı. Türkiye'nin ithal edeceği kırmızı etin 5 bin tonluk kısmı için yüzde 30, 14 bin tonluk kısmı için yüzde 43 gümrük vergili tarife kontenjanı tanınmıştı. Ancak geçen süreçte ülkemiz kırmızı et ithalatına dönük taahhütlerini hem Avrupa'da görülen deli dana hastalığı yüzünden hem de iç pazardan gelen tepkiler nedeniyle yerine getirememişti. AB, Türkiye'nin bu tavrına karşılık tarım ürünlerine uygulayacağı gümrük indirimini askıya alma yoluna gitmiş, Türkiye'den kanatlı eti ithalatını durdurmuştu. Geçen süreçte AB'nin yıllık kanatlı eti ithalatı 7 milyar avroluk hacme ulaşırken Türkiye olarak bu pazarda sıfır çekiyoruz. AB, bununla yetinmiyor, kanatlı eti yüklü TIR'larımızın üye olmayan diğer Avrupa ülkelerine transit geçişlerine de izin vermiyor." dedi.

"Kanatlı etinde AB'nin kapılarını açmanın yolu serbest bölgeden geçiyor"

Yıllardır devam eden bu soruna etkin ve kalıcı çözüm getirmek üzere Ticaret Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı ile Dışişleri Bakanlığı yetkilileri

sürekli iletişim hâlinde olduklarını ve kırmızı et kotası için serbest bölge formülünü gündemde tuttuklarını ifade eden Ali Can Yamanyılmaz, "Yıllık kanatlı eti ithalatı 2,5 milyon ton dolayında olan Avrupa Birliği'nin ana tedarikçileri arasında Brezilya, Amerika Birleşik Devletleri ve Meksika en üst sıralarda bulunuyor. Bu ithalat genellikle dondurulmuş olarak yapılıyor. Oysa Türk gıda ihracatçıları olarak Avrupa pazarına iki günlük taze kanatlı eti ürünlerini sunma imkânımız var. Türk ürünlerinin diğer birçok ülke ürünlerine göre lezzet bakımından üstün olduğunu düşündüğümüzde, bu pazardan büyük bir pay alabiliriz. Avrupa Birliği'ne taahhüt ettiğimiz kırmızı eti alıp, serbest bölgelerde işleyerek iç pazara girmeden ihraç edebiliriz. 'Serbest bölgelerde döner, salam, sosis, kavurma gibi ürünler üretmek için 19 bin 500 ton değil, 50 bin ton kırmızı etin ithalat kapısını açın, biz bu etleri Türkiye'ye sokmadan serbest bölgelerde işleyip dünya ülkelerine satalım' diye önerimiz oldu. Bu modeli hayata geçirebilirsek sektörümüzün önünü açmış oluruz." diye konuştu.

2,5
MİLYON
TON

AB'NİN YILLIK
KANATLI ETİ
İTHALATI

"AB KAPISI AÇILIRSA İSTİKRARLI BİR GELİŞİM GÖSTEREN KANATLI SEKTÖRÜ DAHA DA HIZLANACAKTIR"

Türkiye İstatistik Kurumu'nun son 20 yıllık verilerine göre Türkiye'de kanatlı eti sektörünün istikrarlı bir gelişim gösterdiğini ve her yıl ortalama yüzde 7,5 oranında büyüme kaydettiğini ifade eden ASHİB Başkan Yardımcısı Ali Can Yamanyılmaz, "2023 yılı verilerine baktığımızda, Türkiye'de geçen yıl toplam 2,5 milyon ton tavuk eti, 55 bin ton hindi eti üretildi. Türkiye, tavuk eti üretiminde Avrupa'da 5'inci, hindi eti üretiminde Avrupa klasmanında 8'inci sırada bulunuyor. Ülkemiz genelinde kanatlı eti üretimi yapan yaklaşık 15 bin işletme var. Doğrudan 200 bini aşkın kişiye istihdam sağlıyor. Yıllık cirosu yaklaşık 30 milyar lirayı bulan Türk kanatlı eti sektörü, 100'e yakın ülkeye ihracat yapıyor. AB ülkelerine kanatlı eti ihracatının önü açılırsa bu sektörümüz çok daha hızlı bir gelişim gösterecek ve daha çok insanımıza çalışma imkânı sağlayacaktır." dedi.



"Türk döneri dünya genelinde çok popüler ama kullanılan et bizim değil"

Avrupa, Orta Doğu, Asya ve Amerika'da "Türk döneri" olarak hazırlanan etlerin çok popüler olduğunu, ancak kullanılan etin Türkiye'den gitmediğini dile getiren Ali Can Yamanyılmaz, AB'den ithal edilecek kırmızı etin serbest bölgelerde döner hâline getirilerek dünyanın dört bir tarafına ihraç edilmesinin mümkün olduğunu söyledi.

Ali Can Yamanyılmaz, "Türk döneri kendine özgü lezzeti ve aromasıyla diğer dönerlerden daha çok beğeniliyor. Hızlı ve pratik bir şekilde hazırlanan bir yiyecek olduğundan dünya çapında insanlar tarafından uygun fiyathı, ideal bir seçenek olarak görülüyor. Avrupa'da Almanya, Hollanda, Belçika, Fransa ve Orta Doğu'du ülkelerinde çok sayıda dönerci bulunuyor. Japonya, Çin, Güney Kore, ABD'de New York ve Los Angeles gibi büyük şehirlerde Türk döneri sunan restoranlar bulunuyor. Dolayısıyla Türk dönerinin bu imajından faydalanarak Avrupa'dan alacağımız eti dövize çevirebiliriz." dedi.

"Çin'e kanatlı eti ve kültür balığı ihracatının açılmasını bekliyoruz"

Dünyanın en kalabalık nüfusuna sahip ülkesi olan Çin'e kanatlı etinin, çipura ve levrek gibi kültür balıklarının ihracatının açılması konusunda da çalışmalar yürüttüklerini anlatan Ali Can Yamanyılmaz, şunları söyledi: "Geçen yıl Çin'e kanatlı eti ihraç edebilmek için hükümetimiz, bakanlıklarımız ve sektör temsilcilerimiz çalışmalarını hızlandırdı. Çin pazarında farklı gümrük prosedürlerini, teknik engelleri, lojistik sorunları çözmemiz gerekiyor. Bu pazarda önemli tedarikçiler olan Brezilya ve ABD'ye karşı rekabetçi fiyatlarla etkin olabilmemizin yollarını araştırmalıyız. Hem devlet hem de özel sektör tarafından çalışmalara ağırlık vermemiz gerekiyor. Su ürünlerinde Çin bizden daha çok orkinos, deniz teresi ve deniz patlıcanı alıyor. Kültür balıkçılığında yokuz. Oysaki asıl güçlü olduğumuz tarafımız kültür balıkçılığıdır. Çin'e levrek, çipura, alabalık ve somon ihraç etmenin yollarını açmanın arayışı içindeyiz."

"Rusya'ya kanatlı eti ihracatına başlamak için 30 firmamız sırada bekliyor"

Ali Can Yamanyılmaz, 143 milyonu aşan nüfusuyla Rusya'nın da hayvansal gıda sektörü için çok önemli bir pazar olduğunu, kanatlı eti ihracatı için 30'a yakın Türk firmasının sırada beklediğini dile getirdi. Rusya'nın Ukrayna ile savaş hâlinde olmasından dolayı uygulanan ambargoların Türkiye için yeni fırsatlar sunduğunu kaydeden Ali Can Yamanyılmaz, "Rusya, yıllık 1,5 milyon ton civarında kanatlı eti ithal ediyor. Bunun 1 milyon tona yakın bölümü

tavuk eti, geriye kalan hindi, ördek ve kaz eti. Bu ülkede kanatlı eti ithalat tutarı yıllık 2,5 milyar dolar düzeyinde ve biz bu pazarda daha etkin olmalıyız. Ayrıca, Rusya su ürünleri için de büyük bir pazar. Yıllık 1 milyon ton civarında ithalat yapıyor ve bu miktar için 4,5 milyar dolar para ödüyor. Öncelikli olarak kanatlı etinde, sonrasında su ürünlerinde Rusya'ya ihracatın önünü açacak girişimlerin yakın zamanda sağlanmasını sabırsızlıkla bekliyoruz.” dedi.

“Pandemide rafa kaldırılan Afrika’da lojistik üssü tekrar gündemimizde”

Yaklaşık 1,4 milyar insanın yaşadığı Afrika kıtasında kanatlı eti, ambalajlı kanatlı eti ürünleri ve ileri işlem görmüş ürünlerde faaliyet yürüten Türk firmaların son dönemde ihracatta hareketlilik yaşadığını kaydeden Ali Can Yamanyılmaz, bu kıtada ticaret fırsatlarını Türk ihracatçıların lehine geliştirmek için Kenya, Gana, Tunus ve Güney Afrika’da lojistik merkezleri kurulması konusunun tekrar ön plana çıktığını, Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin gündemine girdiğini söyledi. Pandemi öncesi Ticaret Bakanlığı’nın öngördüğü kriterler doğrultusunda Afrika’daki 54 ülkenin 24’ünde görev yapan ticaret müşavirlerinden aldıkları bilgilere göre planlama yaptıklarını ve Mersin merkezli olarak Mediterranean Food Beverages (MFB) adıyla şirket kurup, dört ülkede lojistik üs oluşturma çalışmalarına başladıklarını aktaran Yamanyılmaz, “Afrika’da lojistik merkezlerini faaliyete geçirmemiz hâlinde hayvansal gıda, yaş meyve sebze ve hububat bakliyat ürünlerini daha etkin şekilde pazarlayabiliriz. Bu konu yakın zamanda Türkiye İhracatçılar Meclisi Sektörler Konseyi’nde ve TİM Yönetim Kurulu toplantısında tekrar gündeme geldi ve çok yönlü değerlendirildi. Afrika kıtasında lojistik üs kurulması için bir aksiyon olursa biz hazırız. Afrika pazarında eş değer kalitede ürün ve rekabetçi fiyatlarla söz sahibi olabiliriz.” diye konuştu.



Dünya Gıda Örgütü’nün verilerine göre Türkiye, kırmızı et üretiminde 19’uncu sırada, tavuk eti üretiminde 24’üncü sırada bulunuyor.

“Bu yıl da Türk ihraç ürünlerini Venezuela pazarında vitrine çıkaracağız”

Ali Can Yamanyılmaz, Türkiye’nin uzak pazarlara yönelik dış ticaretini güçlendirmek için diplomasi trafiğini yoğunlaştırdığı ülkeler arasında bulunan Venezuela’yı da çok önemsediklerini, Akdeniz İhracatçı Birlikleri tarafından, 26-28 Eylül 2024 tarihleri arasında başkent Karakas’ta Venezuela Türk İhraç Ürünleri Fuarı’nın ikinci kez organize edileceğini duyurdu. Söz konusu fuarın tüm sektörleri kapsadığına vurgu yapan Ali Can Yamanyılmaz, tarım makineleri, gıda (şekerleme, bisküvi, un, unlu mamuller, makarna, kuru gıda, konserve, alkollü-alkolsüz içecekler), temizlik malzemeleri, hijyenik ürünler, kişisel bakım ürünleri, tekstil, hazır giyim, kozmetik, mutfak malzemeleri, elektrikli ev aletleri, kimyevi maddeler, demir-demir dışı metaller, mobilya, kağıt ve orman ürünleri ile benzeri alanlarda faaliyet gösteren firmaları bu önemli etkinliğe katılmaya davet etti.

Türkiye’nin süt ve süt ürünlerinde ticaret hacmi 1,5 milyar dolar düzeyinde bulunuyor.

“Venezuela, tarife satırlarının yüzde 91,7’sinde gümrük vergilerini sıfırlıyor”

Geçen yıl AKİB’in organizasyonundaki bu fuarın Amerika kıtasındaki ilk Türk İhraç Ürünleri Fuarı özelliği taşıdığını, etkinliğin çok verimli geçtiğini ve katılımcı firmaların yeni ticaret köprüleri kurduğunu belirten Ali Can Yamanyılmaz, Türkiye’den 10 bin 563 kilometre uzaktaki Venezuela ile geliştirilen güçlü bağları, ticaret verilerine daha güçlü şekilde yansıtma istediklerini söyledi.

Yıllık toplam ithalat hacmi yaklaşık 15 milyar dolar düzeyinde olan Venezuela’nın Türkiye ile 2018 yılında imzaladığı ve 21 Ağustos 2020’de yürürlüğe giren Ticaretin Geliştirilmesi Anlaşması ile tarife satırlarının yüzde 91,7’sinde gümrük vergilerini en geç 7 yıl içinde sıfırlayacağı taahhüdünde bulunduğu vurgu yapan Ali Can Yamanyılmaz, “Tavuk eti, süt tozu, bakliyat, kabuklu ve kuru meyveler, un, bitkisel yağlar, zeytin, şekerleme, bisküvi, çikolata, makarna,



Geçen yıl AKİB koordinasyonunda ilki düzenlenen Venezuela Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nda Türk ihracatçıları, gıdadan kozmetiğe, kişisel bakımdan inşaat malzemelerine kadar geniş yelpazede ürünlerini tanıtmaya imkânı bulmuştu.



konserve ve domates salçası başta olmak üzere ihracat potansiyeli yüksek tarım ve gıda ürünlerinde Venezuela'da önemli fırsatlar bulunuyor." dedi.

Ali Can Yamanyılmaz, Venezuela pazarında inşaat malzemeleri, petrokimya, tıbbi ilaç ve malzemeler, kozmetik ve temizlik ürünleri, tekstil, hazır giyim, ayakkabı, ev ve mutfak eşyaları, tarım makineleri ve otomotiv yan sanayi sektörlerinde de yüksek ihracat potansiyeli bulunduğuna değinerek Güney Amerika pazarının cazibesini değere dönüştürme adına Venezuela Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nı önemli sıçrama tahtası olarak göndüklerini söyledi.

"Devlet Başkanı Maduro Türkiye dostu ve bize büyük destek veriyor"

Venezuela Devlet Başkanı Nikolas Maduro'nun 2019 yılında bu ülkeye düzenledikleri sektörel ticaret heyeti etkinliğinden itibaren çok sıcak ilgisini gördüklerini anlatan Ali Can Yamanyılmaz, şöyle konuştu: "Türkiye dostu ve Türk televizyon dizilerinin hayranı Venezuela Devlet Başkanı Sayın Nikolas Maduro, 5 yıl önceki kabulünde 'Size buradaki kapılar açık. Her türlü iş birliğine varız' deyip, bakanlarına da 'Ülkemizin ne ihtiyacı varsa öncelikle Türkiye'den

karşılacaksınız' talimatı vermişti. Geçen zamanda Türkiye ile Venezuela arasındaki dış ticaret daha da güçleniyor. Latin Amerika'yı geleneksel ihracat pazarımız olan Orta Doğu'ya alternatif olarak görüyoruz. Venezuela'da hemen her ürüne talep yüksek, liman ve depo sıkıntısı da bulunmuyor. Venezuela'nın Amerika kıtasındaki gümrük birliğine dâhil olması sebebiyle bu bölgedeki pazarlarda da etkili olabiliriz. Güney Amerika ülkelerinin yıllık ithalat hacmi 500 milyar doları buluyor. Bu bölgede 180 milyar dolar ithalat hacmiyle Brezilya öne çıkıyor.

Venezuela Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nın birincisinde de Sayın Maduro, devlet televizyonundaki programda Türkiye'nin Karakas Büyükelçisi Aydan Karamanoğlu ve benim başkanlık yaptığım heyeti canlı yayında konuk etti. Sayın Maduro, ülkesinde ilk defa Türk İhracat Ürünleri Fuarı düzenlenmesinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek Türkiye'nin en zor zamanlarında Venezuela ulusunun yanında olduğunu, ikili ticari ilişkilerin geliştirilmesi için her türlü desteği vermeye devam edeceğini açıkladı. Sayın Maduro'nun bu samimiyeti ve destekleyici yaklaşımı bizi ziyadesiyle memnun etti. Eylül ayında düzenleyeceğimiz fuarın da başarılı geçmesi için çok özneli hazırlıklar yapıyoruz. Türkiye ile Venezuela arasındaki ticaretin güçlenmesi, bu ülkede AKİB'e bağlı ihracatçıların daha etkin olması için çalışmalarımızı yüksek tempoda sürdürüyoruz. Tarım makineleri, şekerleme, bisküvi, un, unlu mamuller, makarna, kuru gıda, konserva, alkollü-alkolsüz içecekler, temizlik malzemeleri, hijyenik ürünler, kişisel bakım ürünleri, tekstil, hazır giyim, kozmetik, mutfak malzemeleri, elektrikli ev aletleri, kimyevi maddeler, demir-demir dışı metaller, mobilya, kağıt ve orman ürünleri ile benzeri alanlarda faaliyet gösteren firmalarımızı Venezuela Türk İhracat Ürünleri Fuarı'na katılmaya, Güney Amerika'daki ticaret fırsatlarını değerlendirmeye davet ediyorum."

Geçen yılki fuarın açılış törenine katılan Venezuela Devlet Başkanı Yardımcısı Delcy Rodriguez de (ortada kırmızı kıyafetli) katılmıştı.



ADANA İLE KIRGIZİSTAN ARASINDAKİ EKONOMİK İLİŞKİLER GÜÇLENİYOR

Orta Asya'nın kuzeydoğusunda bulunan ve 10,9 milyar dolar ticaret hacmine sahip Kırgızistan'ın Batken Bölgesi iş insanları, Adana Sanayi Odası'nda sanayicilerle karşılıklı yatırım fırsatları ve iş ortamı hakkında görüşmeler yaptı.

Adana Sanayi Odası (ADASO) Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kıvanç'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda Kırgızistan Cumhurbaşkanı Batken Bölgesi Özel Temsilci Danışmanı Elvira Borombaeva ve beraberindeki heyet ile istişarelerde bulunuldu.

ADASO Başkanı Zeki Kıvanç, Türkiye ile Kırgızistan arasında güçlü tarihsel ve kültürel bağlar olduğuna vurgu yaparak, "Kırgız Cumhuriyeti'nin bağımsızlığını tanıyan ilk ülke Türkiye olmuştur. Bugünkü stratejik ortaklığımız uzun yıllardır devam etmektedir. Bizler bu noktada karşılıklı iş birliklerimizi geliştirerek her zamankinden daha yakın olmalıyız." dedi.

Kırgızistan'da 300'e yakın Türk firmanın aktif olarak faaliyet gösterdiğini ve 250 milyon doları aşan yatırımları bulunduğunu belirten Kıvanç, "Kırgızistan pazarında inşaat ve yapı malzemeleri, gıda ve tarım ürünleri, tekstil ve hazır giyim, makine ve turizm sektörlerinde fırsatlar bulunuyor. Adanalı firmalar geçen yıl Kırgızistan'a 4,8 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. İki ülke pek



çok alanda yakın iş birliği içinde olmasına rağmen ticaret hacmi-miz istenilen seviye değil. Özellikle Adana'nın da içinde yer aldığı Çukurova bölgesi tarımsal üretim ve sanayi alanında sahip olduğu güç ve birikimle Kırgızistan'ın ihtiyaç duyduğu birçok sektör için önemli bir tedarikçi konumundadır." dedi.

Türkiye'yi stratejik ortak gördüklerini belirten Elvira Borombaeva ise Adanalı sanayiciler ile tanışıp ikili ilişkileri geliştirmeyi amaçladıklarını dile getirdi, ziyaretin verimli geçtiğini söyledi.

Şişecam'dan 3 yeni kaplamalı cam hattı yatırımı



Şişecam Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Kirman

Cam ve kimyasallar sektörlerinin global oyuncusu Şişecam, Türkiye, İtalya ve Bulgaristan'da toplam kapasitesi 20 milyon metrekareye yaklaşan 3 yeni kaplamalı cam hattı yatırımını duyurdu.

2025'te faaliyete geçmesi planlanan bu yatırımlar kapsamında Tarsusta inşası devam eden düz cam üretim tesisine yıllık 7 milyon metrekare kapasiteli bir kaplamalı cam hattı yatırımı yapılacak. Bununla birlikte Kuzey İtalya'daki düz cam tesisine yıllık 6,5 milyon metrekare kapasiteli, Bulgaristan'daki düz cam tesisine ise yıllık 6 milyon metrekare kapasiteli kaplamalı cam hattı yatırımı gerçekleştirilecek. Şişecam, bu 3 yeni hat için toplam 114 milyon dolar yatırım yapacak. Yeni kaplamalı hatların hayata geçmesi ile Şişecam'ın cam kaplama hatlarının sayısı dünya genelinde 7'ye ulaşacak. Bu yatırımlar sonucunda Şişecam'ın 22 milyon metrekare olan kaplamalı cam kapasitesinin yaklaşık iki kat büyüyerek 42 milyon metrekareye çıkarılması sağlanacak.



Şişecam Yönetim Kurulu Başkanı ve Murahhas Üyesi Prof. Dr. Ahmet Kirman, yeni yatırım kararıyla ilgili şunları söyledi: "Yaptığımız her bir akılcı yatırım kararıyla kendimize yeni güç ve yetenekler kazandırıyoruz. Düz cam sektöründe artan kaplamalı cam ihtiyacını karşılamak üzere aldığımız bu yatırım kararı Şişecam'ın kaplamalı cam üretim kapasitesini neredeyse ikiye katlayacak. Türkiye'deki mimari camlar pazarında liderliğimizi sağlamlaştırmakla birlikte, Amerika da dâhil olmak üzere global pazarda daha geniş bir müşteri ağına, daha yüksek rekabet gücüyle ulaşılabilmemizi kolaylaştıracak."

Mersin Limanı büyüyor, rotalar yeniden çiziliyor



Türkiye'nin lider limanı MIP,
yatırımlarıyla yıllık kapasitesini
3.6 milyon TEU'ya çıkaracak.

www.mersinport.com.tr

MIP
MERSIN INTERNATIONAL PORT
A MEMBER OF PSA GROUP

ÇATALBAŞ, GÜNEŞ ENERJİSİNİ DEPOLAYAN ÜRÜNLERLE İHRACATA HAZIRLANIYOR

“Türkiye’nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi” listesinde enerji sektöründe en hızlı büyüyen firma olan Çatalbaş Elektrik, globale açılmaya hazırlanıyor. Çatalbaş Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çatalbaş, “Yurt içindeki tedarikçilerden temin edeceğimiz lityum pillerle kendi ürünlerimizi oluşturacağız. Yenilikçi ürünlerimizle yurt içi pazarın yanı sıra Orta Doğu, Afrika ve Avrupa ülkelerine ihracat yapmayı hedefliyoruz.” dedi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (TOBB ETÜ) iş birliğiyle 8’incisi hazırlanan “Türkiye’nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi” listesinde enerji sektöründe en hızlı büyüyen firma Çatalbaş Elektrik oldu. Çatalbaş Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çatalbaş, şirketin 2013 yılındaki kuruluşundan bu yana her yıl yüzde 600’ü aşkın oranlarda büyüme başarısı gösterdiğini açıklayarak, “TOBB Türkiye 100” listesinde genel sıralamada 6’ncı, yenilenebilir enerji sektöründe lider olduklarını belirtti. Çatalbaş Elektrik’in yenilenebilir enerji sistem-

leri, elektronik yapı teknolojileri, kuvvetli akım çözümleri, otomasyon hizmetleri ve elektronik haberleşme sistemleri üzerine faaliyet gösterdiğini kaydeden Mehmet Çatalbaş, “Çatalbaş Enerji olarak, 40 megavat kurulu güce sahip depolamalı Güneş Enerjisi Santralleri’ni (GES) iki yıl içinde hayata geçirmeyi planlıyoruz. Rüzgâr enerjisi sektöründe yatırımcı olmak için de gerekli süreçleri başlattık.” dedi.

Çatalbaş Elektrik’in kuruluşundan günümüze kadar gerçekleştirdiği yatırımlara ve önümüzdeki süreçte yapacaklarına yönelik değerlendirmelerde bulunan Mehmet Çatalbaş, “10 yılda çözüm ortağı olduğumuz firma ve kuruluşların ciddi referans projelerine imza attık. Limanlar-

dan marinalara, fabrikalardan üniversitelere, stadyumlardan havalimanlarına kadar geniş bir yelpazedeki taahhütlerle enerji verimliliğini en üst seviyelere çıkardık. Yurt içinde çok sayıda projeye çözüm ortağı olarak güç verirken diğer yandan Marmara, Ege, Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu’da bölge müdürlükleri oluşturduk. 2024 yılı içinde de İç Anadolu Bölgesi’nde ofis açacağız.” diye konuştu.

Depolanabilir GES yatırımına başlıyor

Mehmet Çatalbaş, 2023’te GES için 250 megavatın üzerinde sözleşme, 176 megavat da kabul gerçekleştirdiklerini, kurumsallığın temellerini atarak şirketteki pozisyon ve görev dağılımlarını netleş-



Çatalbaş Elektrik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çatalbaş, “Türkiye’nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi” ödülünü Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu’nun elinden aldı.



tirdiklerini, müşteri ve satış destek odaklı çözümleri ön plana taşıdıklarını bildirdi.

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi'nde 6 bin metrekare kapalı, toplamda 18 bin metrekarelik alanda kurulu tesiste, depolanabilir güneş enerjisi santrallerine de yatırım yapacaklarını aktaran Çatalbaş, 40 megavatlık ön lisans başvurusu yaptıklarını, sonuçlanmasıyla "Ülkemizin içinde bulunduğu finansal ve ekonomik koşullar hazır hâle geldiğinde" en geç iki yıl içinde 10 milyon dolar tutarında bir yatırımla projeyi gerçekleştireceklerine dikkat çekti. Mehmet Çatalbaş, geçen yıl içinde depolamalı güneş enerji santral çözümlerinde partnerlikler ve ürün geli-

tirme anlamında adımlar attıklarını, biri Avrupa'nın diğeri Türkiye'nin önde gelen yatırım firmalarından olmak üzere iki firma ile görüşmelerde belirli seviyeye geldiklerini ve bu süreçleri de kısa zamanda tamamlayacaklarını aktardı.

Mehmet Çatalbaş, "Hazırladığımız plana göre; yurt içindeki tedarikçilerden temin edeceğimiz lityum pillerle kendi ürünlerimizi oluşturacağız. Yenilikçi ürünlerimizle yurt içi pazarın yanı sıra Orta Doğu, Afrika ve Avrupa ülkelerine ihracat yapmayı hedefliyoruz." dedi.

"Yatırımcı ilgisinin artması için oyunun kurallarının baştan net olması gerekiyor"

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) yenilenebilir enerji yatırımları için alınan bazı kararları 3-4 ay sonra değiştirilebildiğini, uygulamasına ara verip durdurulabildiğini ya da ek maddelerle düzenlemeler yapabildiğini anımsatan Mehmet Çatalbaş, EPDK'nın uygulamalarında ön görülebilirliği artırması gerektiğini vurguladı. Mehmet Çatalbaş, "EPDK'nın en sonunda getirdiği kuralları en baştan sektör paydaşları ile daha fazla iletişim hâlinde yapmasının sektördeki yatırımcıların önünü daha da açacağına inanıyoruz." ifadelerini kullandı.

"GES'te izin süreleri hızlandırılmalı"

GES yatırımlarında izin süreçlerine ilişkin de sorunlar bulunduğunu dile getiren Çatalbaş, ekim ayında çağrı mektubu başvurusu yapmış bir kişinin mart ayına girmek üzereyken bile hâlâ cevap alamadığını anımsatarak TEİAŞ ve EPDK'nın bu süreçleri hızlandırmasına ihtiyaç olduğunu kaydetti. Çatalbaş, yatırımcıları somut ve değişmeyen maddelerle yönlendir-

dirmenin enerjide istikrarlı ve güvenilir politikalar için şart olduğunu aktararak, "Çünkü enerji yatırımcısı değerli yatırımcıdır, cari açığa katkı sağlayan yatırımcıdır. O yüzden bu yatırımcıları küstürmek lazım. Çağrı başvurularının hızlı sonuçlandırılması gerekiyor." dedi.



"Arazi GES'ten önce, sanayi tesislerinde çatı GES'lere öncelik verilmeli"

Güneş enerji santralleri (GES) yatırımlarında arazi GES'lerden önce çatı yatırımlarına öncelik verilmesini isteyen Mehmet Çatalbaş, yüksek tüketimi olan sanayiciler için elektriğin çok önemli olduğunu, burada yaşanan kayıpları aşmak için elektriğin tüketildiği yerde üretilmesi gerektiğine dikkat çekti. Çatalbaş, tüketimi çok fazla olan yatırımcılar ve sanayiciler başta olmak üzere, öncelik sıralaması tanınarak başvuru dönemine göre kapasite dağıtılması gerektiğine işaret etti.

"Ülke olarak GES'te 30 gigavat kurulu güce ulaşma potansiyelimiz var"

Türkiye'nin GES'te uygulanabilir potansiyelinin 30 gigavat seviyesinde bulunduğunu ifade eden Çatalbaş, insan kaynağından malzemeye kadar eldeki imkanlar çerçevesinde kurulabilecek GES gücünün yılda 3 gigavat seviyesinde olduğunu söyledi. İmar, mevzuat, çağrı mektubu, doğru projelendirme süreçleriyle ilerlendiğinde bu rakama ulaşabileceğini kaydeden Çatalbaş, Türkiye'nin 2012'den bugüne GES kurulu gücünde 12 bin megavata ulaştığını, daha gidilebilecek çok yolun olduğunu ifade etti. Çatalbaş, özellikle yeni mezun mühendislerin daha çok projelerde aktif olduğunu gördüklerini, üniversite-sanayi iş birliğini önemsediklerini, bu noktada şirketin kapılarının çalışkan, istekli ve kendini geliştirmek isteyenlere sonuna kadar açık olduğunu belirtti.



Çatalbaş Elektrik
Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Çatalbaş

GEÇEN YIL 16 BİNE YAKIN YATIRIM TEŞVİK BELGESİ DÜZENLENDİ

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, geçen yıl Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu teknolojik dönüşüme yönelik yatırımların artırılması, 6 Şubat deprem felaketinin olumsuz etkilerinin en aza indirilmesi ve uygulanmakta olan destek mekanizmalarının daha etkin ve verimli işlemesi amacıyla çalışmalar yürüttü. Bu kapsamda, 2023'te 15 bin 745 yatırım projesi için teşvik belgesi düzenlendi, bu belgeler kapsamında 1,1 trilyon liralık sabit yatırım yapılması ve 339 bin 952 kişiye istihdam yaratılması öngörüldü. Aynı dönemde 16 yatırım projesi için proje bazlı destek kararı yayımlandı ve aralarından 14 proje için yatırım teşvik belgesi düzenlendi. Destek kararları kapsamında 144 milyar liranın üzerinde yatırım harcaması yapılması ve 7 bin 419 kişilik istihdam yaratılması hedeflendi. Yatırım projelerinin 706 milyar liralık kısmına denk gelen 12 bin 743'ü bölgesel teşvik sistemi, 355,9 milyar lira değerindeki 2 bin 944'ü genel teşvik sistemi ve 44 milyar lira tutan 58'i stratejik yatırımların teşviki kapsamında desteklendi. Yatırım teşvik belgesi adedinde 1. Bölge 6 bin 217 belgeyle birinci sırada yer aldı. Bunu 3 bin 132 belgeyle 2. Bölge, 1.968 belgeyle 3. Bölge, 2 bin 20 belgeyle 6. Bölge, 1.345 belgeyle 4. Bölge ve 997 belgeyle 5. Bölge izledi.



Türk ve Mısırlı firmalar Kahire'de bir araya geldi

Ticaret Bakanlığının koordinasyonunda ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) organizasyonu ile, 5-8 Şubat tarihleri arasında Mısır'ın başkenti Kahire'de tüm sektörleri kapsayan ticaret heyeti düzenlendi. TİM Yönetim Kurulu Üyesi Başaran Bayrak'ın başkanlığındaki Mısır Ticaret Heyeti'ne otomotiv, kimyevi maddeler ve mamulleri, deri, inşaat, çelik, tekstil ve hammaddeleri, makine ve aksesuarları başta olmak üzere çeşitli sektörlerden 20'ye yakın ihracatçı firma katılım sağladı. Mısır tarafından da 80'den fazla firmanın katıldığı programın açılışında TİM Yönetim Kurulu Üyesi Başaran Bayrak, Türkiye Cumhuriyeti Kahire Büyükelçisi Salih Mutlu Şen ile Mısır Sanayiciler Federasyonu İcra Direktörü Halid Abdülazim katılımcılara hitap etti. Gün boyu devam eden programda Türk ve Mısırlı firma temsilcileri arasında 250'nin üzerinde ikili görüşme gerçekleştirildi.

"Türkiye ve Mısır arasındaki iş birliklerinin gelişmesi her iki tarafın da yararına"

Programın açılışında konuşan TİM Yönetim Kurulu Üyesi Başaran Bayrak, Türkiye ile Mısır'ın derin tarihi bağlara sahip olduğunu ve aynı zamanda buldukları coğrafyanın iki güçlü ülkesi olduğunu ifade etti. Türkiye ile Mısır arasında iş birliklerinin gelişmesinin her iki tarafın da yararına olacağını belirten Bayrak şunları söyledi: "Mısır'la güçlü



bir ulaşım altyapımız ve lojistik avantajlarımız var. İki ülke arasında ticareti geliştirmek için koşullar mevcut. Karşılıklı ticaretimizde ciddi bir potansiyel olduğuna inanıyoruz. Nitekim siyasi ilişkilerin normalleşmeye başlamasının ticaretimizde de pozitif etkilerini görüyoruz."

Geçen yıl Türk firmalar 3,3 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi

Mısır'a 2023'te 5 bin 300 Türk firmasının ihracat gerçekleştirdiğini hatırlatan Bayrak, bu ülkeye toplam ihracatlarının 3,3 milyar dolara ulaştığını kaydetti. Bayrak, "Mısır'da özellikle otomotiv ana ve yan sanayi, demir-çelik, inşaat malzemeleri, kumaş, optik ürünler, mekanik cihazlar gibi ürün gruplarında ciddi bir potansiyel var. Yine aynı şekilde, bugün katılımcı firmalarımızın da faaliyet gösterdiği sektörlerde önemli alıcılar mevcut. Bu fırsatların değerlendirilmesini, karşılıklı ticarete daha güçlü bir dönemin başlamasını temenni ediyoruz." diye konuştu.

TÜRK BULGURU RUSYA'DA VİTRİNE ÇIKIYOR

Türk mutfağında ayrı bir yeri olan bulgurun dünyanın dört bir yanında tüketimini yaygınlaştırmak ve ihracatını artırmak amacıyla tanıtım hamlesi başlatan Akdeniz Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AHBİB), bu ürün özelinde Rusya'yı hedef pazar olarak belirledi.

Yaklaşık 1 milyon ton üretim kapasitesiyle dünyanın en büyük bulgur üreticisi olan Türkiye'nin bu üründe uluslararası pazarlarda daha etkin olmasını hedefleyen AHBİB, 144 milyon nüfuslu Rusya'da, Bulgur Tanıtım Projesi'ni başlattı. AHBİB Yönetim Kurulu'nun yaptığı çalışmaya göre projenin amaçları şöyle sıralandı: "Türkiye'nin ardından ABD, Fransa, İsviç, Yunanistan ve Orta Doğu ülkelerinde bulgur üretimi yapılmaktadır. Proje ile Türk bulgurunun tanıtımı yapılarak imajının geliştirilmesi ve dikkat çekiciliği sağlanarak "Türk Bulguru" markası ve Türkiye algısı güçlendirilecektir."

AHBİB Yönetim Kurulu, Bulgur Tanıtım Projesi'nin yol haritasını belirleyerek atılacak adımları da şekillendirdi. Buna göre; Türkiye'nin en lezzetli ve kaliteli bulgur üretiminin yapıldığı Mardin'de bir tanıtım filmi çekilecek. Bu filmde buğdayın bul-



gura dönüşme öyküsü anlatılacak. İkinci etapta Rusya'da etkili olan sosyal medya platformlarında, televizyon programlarında, dergilerde Türk bulgurunun tanıtımı yapılacak. Rusya'nın en büyük şehirleri Moskova, St. Petersburg, Novosibirsk ve Krasnodor'un en popüler caddelerinde dijital ekranlarda Türk bulguru tanıtılacak. Daha sonra Rusya'da ünlü mutfak şefi Arda Türkmen ve önemli şeflerle birlikte tadım etkinlikleri düzenlenecek. AHBİB Yönetim Kurulu Başkanı Veysel Memiş, bu ülkenin Business televizyon kanalına özel röportaj verecek. Rusya'daki zincir marketlerde tadım aktiviteleri düzenlenecek. Bulgur özelinde ilk defa uluslararası bir konferans organize edilecek ve bu konferansta Dünya Bulgur Günü'nün ilan edilmesi sağlanacak.

Türkiye, un ihracatında 10 yıldır dünya lideri

Türkiye Un Sanayicileri Federasyonu Başkanı Haluk Tezcan, Anadolu topraklarında en eski ve kadim sektörlerden biri olan değirmencilik sektörünün yıllık ihracatının 1,5 milyar dolara ulaştığını, birçok ülkenin korumacılık engellerine rağmen Türkiye'nin, un ihracatında dünya liderliğini 10 yıldır sürdürdüğünü belirtti.

Değirmencilik sektörünün Türkiye genelinde 69 ilde 598 fabrikada yıllık 30 milyon ton üretim kapasitesine sahip olduğunu kaydeden Tezcan, "Birçok ülkenin korumacılık engeline rağmen dünya ticaretindeki liderliğimizi sürdürüyoruz. 2023 yılında 3,6 milyon tonun üzerinde gerçekleşen ihracat rakamımızı 20 milyon tona kadar çıkarabilecek güçteyiz. Birçok ülke Türk un sanayicisine karşı, vergi dâhil çeşitli engeller çıkarıyor. Özellikle ABD, Fransa gibi gelişmiş ülkelerin pazarlarından pay aldığımız için engellemeyle karşı karşıya kalıyoruz. 2024 yılında 4 milyon ton un ihracatı hedefliyoruz." dedi.

Dünya mutfaklarında pastalardan pizzalara, makarnalardan ekmeğe, keklerden kurabiyelere Türk unu kullanıldığını işaret eden Tezcan, "Dünya genelinde 8 milyar insana bir şekilde dokunuyoruz ve



Türkiye Un Sanayicileri
Federasyonu Başkanı
Haluk Tezcan

dokunmaya da devam edeceğiz. Gerçekten bu liderlik bizlere yakışan bir liderlik. 2022-2023 karşılaştırmasında ihracatımız miktar bazında yüzde 20 oranında büyüdü. Türk un sanayicileri olarak güçlü bir şekilde dünya pazarlarında yerimizi güçlendirmeye ve yeni pazarlarda da yer almaya devam edeceğiz. Değirmencilik sektörü olarak 2028 yılı sonunda 2 milyar dolar dövizi ülkemize kazandırmak için var gücümüzle çalışacağız." diye konuştu.

Türkiye'nin buğday ithal etmesiyle ilgili yapılan yorumlara da yanıt veren Tezcan, "Türkiye yıllık 22 milyon ton buğday üretimiyle kendi kendine yetebilen bir ülkedir. Bu anlamda ülkemizin ihtiyacı olan buğday üretimimizde herhangi bir sıkıntı yok. Ama dünyaya un ve unlu mamuller ihraç edebilmek için buğday satın alıyoruz. Ukrayna, Rusya ve diğer ülkelere ithal ettiğimiz buğdayı işliyoruz ve katma değerli hâle getirerek dünya pazarlarına un ihracatı gerçekleştiriyoruz." dedi.

KÜRESEL TİCARETİN “MİNİK DEVI” SİNGAPUR!

Güneydoğu Asya'nın ticaret merkezi konumundaki ada ülkesi Singapur, 991 milyar dolara ulaşan dış ticareti, 467 milyar dolar civarındaki ithalatı ile Asya-Pasifik Bölgesi'nin en gözde pazarları arasında bulunuyor. Güneydoğu Asya Uluslar Birliği'ne (ASEAN) üye ülkeler ile Çin ve Hindistan pazarlarına ulaşmak açısından stratejik konumda bulunan Singapur, Türk ihracatçılar için sanayi ürünlerinde 52,8 milyar dolar, gıda ürünlerinde 4,3 milyar dolar ihracat potansiyeli barındırıyor.

Türkiye'nin serbest ticaret anlaşması imzaladığı ülkeler arasında bulunan, yüz ölçümü ve nüfusu bakımından küçük bir ülke sayılan Singapur, elektrikli ürün montajı, petrol rafinerisi ve gemi inşa tesislerine dayalı ekonomisi ile bulunduğu bölgenin finans ve ticaret merkezi olma statüsüyle küçük ama önemli bir oyuncu olarak biliniyor. Yarı iletken, petrokimya endüstrisi ve eczacılık sektöründe hızlı bir ilerleme kaydeden Singapur'un ekonomisinde elektronik, kimyasallar, biyomedikal, hassas mühendislik, ulaşım mühendisliği ve genel imalat sanayileri ön plana çıkıyor.

Singapur, küresel çapta önemli limanı ve serbest ticaret bölgeleri, başarılı finans ve bankacılık merkezleri, gelişen ticaret koşullarına hızlı uyum sağlama kabiliyetiyle önemli bir transit ticaret merkezi konumunda bulunuyor. Dışa açıklık açısından dünyadaki en liberal ülkeler arasında yer alan Singapur, bölge ülkelerine yeniden ihracat (re-export) yapıyor. Bu özelliği sayesinde yüksek gelir düzeyine sahip tüketicilerden oluşan dinamik iç pazarının yanı sıra, özellikle bölge ülkelerine ulaşabilmek açısından küresel ticarete merkez olarak kullanılıyor. Bu kapsamda Türkiye'nin başta Güneydoğu Asya ül-

keleri olmak üzere bölgeye yönelik ihracatının geliştirilebilmesi için Singapur'un lojistik imkânları, güçlü ekonomik ve ticaret bağları önemli fırsatlar oluşturuyor.

Singapur, 600 milyon nüfuslu ASEAN pazarına açılan kapı

Bölgesel ve ikili entegrasyon ile serbest ticaret anlaşmaları Singapur dış ticaret politikasının temel taşlarını oluşturuyor. Singapur, yaklaşık 600 milyon nüfuslu Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN) iç pazarının açık tutulması, Birlik içinde ekonomik bütünleşme sürecine hız verilmesi, diğer yandan ABD, Çin, Japonya ve Hindistan gibi klasik pazarlara alternatifler yaratılması hedeflerini güdüyor. Bu doğrultuda Singapur, ASEAN'ın toplam ticaretinin hâlihazırda yüzde 25'ine tekabül eden Birlik içi payının yüzde 40-45'e ulaşmasını amaçlıyor. Singapur'un dış ekonomi politikasında başta Orta Doğu olmak üzere Latin Amerika ve Orta Asya ülkeleri giderek ön plana çıkıyor.

2022 yılı Trademap verilerine göre Singapur 475,5 milyar dolar ithalat gerçekleştirdi. Elektronik devreler, ham petrol ve ürünleri, turbojetler, gaz türbinleri, yarı işlenmiş altın, telefon cihazları, yarı iletken disklerin ve entegre devrelerin imalatında kullanılan makine ve cihazlar ile otomatik bilgi işlem makineleri Singapur'un ithalatında başlıca ürünleri oluşturuyor.





Türkiye, Singapur'a geçen yıl 315 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi

TİM verilerine göre 2023 yılında Singapur'a yaklaşık 315 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Türkiye, söz konusu dönemde bu pazarda yüzde 38,2 oranında gerileme yaşadı. Türkiye'nin Singapur'a yönelik ihracatı sektörel olarak incelendiğinde 133,7 milyon dolar değer ile kimya başı çekiyor. Bunun ardından mücevher, gemi ve yat hizmetleri, elektrik ve elektronik ile hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri geliyor. Türkiye'nin Singapur pazarında ihracat hacmini artırdığı sektörler incelendiğinde gemi ve yat hizmetleri, çimento, cam, seramik ve toprak ürünleri dikkati çekiyor.

Türkiye için sanayide 13 sektörde ihracat potansiyeli var

Ticaret Bakanlığının Singapur pazarındaki potansiyel ürün matrisi tablosunda sanayi sektörünün hacmi 52,8 milyar dolar olarak gösteriliyor. Makine, mücevher, elektrikli makineler, kablolar, inşaat malzemeleri, mekanik makineler, ilaç sanayi, otomotiv yan sanayi, iş ve maden makineleri, gıda işleme makineleri, pompa ve kompresörler, demir-çelik, ambalaj malzemeleri ve mobilya potansiyel sektörleri oluşturuyor. Bu tabloda 17,7 milyar dolar hacimle turbojetler ve diğer gaz türbinleri ilk sırada bulunuyor. İkinci sıra-

daki altın ve mücevherat ürün grubunda Singapur 4,5 milyar dolar satın alma yapıyor. Üçüncü sırada bulunan elektrikli makineler ve kablolar sektöründe potansiyel ürünleri; gerilimi 1.000 voltu geçmeyen elektrik devresi teçhizatı, anahtarlar, röleler, sigortalar ve fişler oluşturuyor. Singapur, bu kalemlerde toplam 2,93 milyar dolar ithalat yapıyor.

Tarım ve gıdada Singapur'un potansiyel hacmi 4,3 milyar dolar

Singapur'a yönelik potansiyeli yüksek tarım ve gıda ürünlerinde 4,3 milyar dolar hacim bulunuyor. İhracat potansiyeli yüksek alt sektörleri; gıda müstahzarları, süt ve süt ürünleri, kanatlı etleri, bisküvi, alkollü şekerli ve çikolatalı mamuller, tahıllar, meyve, sebze, yumurta, hayvan yemi, bitkisel yağlar, deniz ürünleri oluşturuyor. Tarım ve gıda sektöründe 798 milyon dolar hacimle ile tarifenin başka yerinde yer almayan gıda müstahzarları ilk

sırada yer alıyor. Bu ürün grubunda dünyaya 529,4 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Türkiye, Singapur'a 560 bin dolar dış satım yapıyor. İkinci sıradaki süt ve krema ürün grubunda Singapur 466,2 milyon dolar satın alma yapıyor. Bu ürün grubunda 172,6 milyon dolar ihracatı olan Türkiye, Singapur'a 4,4 milyon dolar satış gerçekleştireyor. Üçüncü sıradaki kanatlı etlerinde Singapur, toplam 461 milyon dolar ithalat yaparken Türkiye'den sağladığı tedarik tutarı 0,04 milyon dolar düzeyinde kalıyor.

AKİB, Singapur pazarındaki ihracat performansını yıldan yıla artırıyor

COVID-19 pandemisinin etkili olduğu dönemde Singapur'a 6 milyon dolar düzeyinde ihracat gerçekleştiren Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), yeni normalin başlamasıyla birlikte bu pazarda büyük bir atılım sürecini başlattı. AKİB, 2021 yılında 68,4 milyon dolar düzeyindeki ihracatını 2022'de 224,5 milyon dolar seviyelerine yükseltti. Geçen yıl Singapur'a 114,4 milyon dolar ihracat gerçekleştiren AKİB, en yüksek değerleri 109,5 milyon dolar ile kimya sektöründe elde etti. AKİB'in Singapur'da etkinlik gösterdiği diğer sektörler yaş meyve sebze ile hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri oldu.

ÇUKUROVA'DA NARENCİYE GEN KAYNAKLARI YENİLENİYOR

Türkiye'nin yaş meyve sebze ihracatında en önemli ürün grubunu oluşturan narenciye çeşitlerinin gen kaynaklarını koruyan Çukurova Üniversitesi (ÇÜ) Suptropik Meyveler Araştırma ve Uygulama Merkezi'nde yeni çeşitlerin Türk tarımına kazandırılması için çalışma başlatıldı. 150'den fazla narenciye çeşidinin koruma altına alındığı, 20'ye yakın virüs ve benzeri hastalıktan bölgedeki bahçelerin korunması için çalışmalar yapan ve talebe uygun çeşitlerin fidan üretimini gerçekleştiren ÇÜ Suptropik Meyveler Araştırma ve Uygulama Merkezi'nde görevli akademisyenler, katma değeri yüksek ve güncel olan çeşitlerle koleksiyonun güçlendirilmesi için harekete geçti.

Merkez Müdürü Doç. Dr. Asime Filiz Çalışkan Keçe, 42 yıldır ulusal kalkınma hedeflerini ve dünyadaki gelişmeleri

ÇÜ Suptropik Meyveler Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü
Doç. Dr. Asime Filiz Çalışkan Keçe

göz önünde tutan kurumun, Türkiye'nin subtropik meyveler tarımındaki sorunlarını saptamayı ve sorunların çözümüne yardımcı olmayı ilke edinen hizmetler verdiğini söyledi.

Başlattıkları son çalışmaya ilişkin bilgi veren Keçe, "Türkiye'nin en önemli narenciye üretim bölgesi olan Çukurova'da geleneklere uygun şekilde 35-40 yaşını doldurmuş ağaçlarımızı söktüp yerine hemen yenilerini dikiyoruz. Yeni çeşitlerle gen kaynaklarımızı geliştiriyoruz. Katma

değeri yüksek ve güncel olan narenciye çeşitlerinin dikilmesine, böylece adaptasyon ve koleksiyon parsellerinin oluşturulmasına çalışacağız." dedi.

Keçe, turuncuğil bahçelerinin gen kaynağı olarak yenilenmesinin yanında zeytin, avokado, nar ve incir bahçelerinin adaptasyon ve koleksiyon parsellerinin kurulmasına da karar verildiğini, bu yönden de Türk tarımının gelişmesi, üreticilerin daha fazla kazanç sağlaması için gayret göstereceklerini sözlerine ekledi.

İhracatçı kadın girişimcilere finansman desteği

Türkiye İş Bankası ve İhracatı Geliştirme A.Ş. (İGE) kadın girişimcilerin; ihracata yönelik üretim yolculuklarının başlangıç, büyüme ve gelişim aşamalarında ihtiyaç duydukları finansmana erişebilmelerini desteklemek amacıyla bir iş birliğine imza attı. "İhracatta Kadını Destekleme Paketi" dâhilinde İş Bankası, ihracatçı veya ihracat yapma potansiyeli olan kadın

girişimcilere İGE kefaletiyle 200 milyon TL tutarında kaynak ayıracak. 24 aya varan vadelerle kullanılacak kredi paketinin başvuruları 31 Aralık 2024'e kadar İş Bankası şubelerinden yapılabilecek.

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Sezgin Yılmaz protokole ilişkin değerlendirmesinde, "Kuruluşumuzdan itibaren ülkemizin sürdürülebilir kalkınmasına

katkı sağlamak amacıyla girişimci kadınların yolunu açan, kadınların iş gücüne ve ticari hayata katılım oranını artıran finansal ya da finansal olmayan projeleri destekliyoruz. Özellikle de girişimci kadınlara sunulan finansman imkânlarının, karşılaştıkları ekonomik engelleri aşarak işletmelerini büyütme için güçlü bir araç görevi gördüğüne inanıyoruz. İGE ile imzaladığımız protokol ile bu amaç doğrultusunda ilerleyeceğiz." dedi.

İhracatı Geliştirme A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Kasım Akdeniz ise ülke geleceğini şekillendirecek iki önemli unsur olan ihracat ve kadınların ekonomiye katılımını önemsediklerini söyledi. Akdeniz, "Kadın ihracatçıların ekonomiye daha aktif bir şekilde katılımlarını sağlamayı hedefliyor ve finansmana erişim sürecinde sürdürülebilir ekonomik kalkınmanın tüm aktörlerine destek sağlama vizyonuyla çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz." diye konuştu.



TEKSTİL DEVİ BOSSA, “SIFIR ATIK FİRMA” OLMAYI HEDEFLİYOR

Türk tekstil endüstrisinin en büyük entegre kuruluşlarından Bossa, moda yön veren trend belirleyici markalarla gerçekleştirdiği iş birlikleri ile denim kumaş ve spor giyim sektörünün öncü markalarından biri olmanın yanında çevresel sürdürülebilirliğe verdiği büyük önemle “sıfır atık firma” hedefine ilerliyor.



Bossa, ISO 500 Türkiye'nin En Büyük Sanayi Kuruluşları listesinde yer alıyor.

“Enerji ihtiyacımızın yüzde 50’sini GES’ten karşılıyoruz”

Onur Duru, tesislerinde elektrik üretirken ortaya çıkan ısı enerjisiyi geri kazandıran kojenerasyon sistemleri ile enerji tasarrufu sağladıklarını, ayrıca 11 bin 737

Türk tekstil endüstrisinin beşiği sayılan Adana’da 73 yıldır değer üreten Bossa’nın Brand Finance’in araştırmasına göre Türkiye’nin en değerli 100 markası arasında yer aldığını ve “A” marka derecesiyle kumaş üretiminde faaliyet gösteren en değerli marka olmayı başardığını belirten Genel Müdür Onur Duru, şirketin yeni yatırımlarla enerji ihtiyacının tamamını yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılamayı hedeflediğini belirtti.

Bossa Genel Müdürü Onur Duru, farklilik yaratan, yüksek kaliteli ve inovatif ürün kompozisyonu, müşteri odaklı özel hizmet, hızlı servis, yüksek memnuniyet anlayışı, yaygın pazarlama ağı ve doğru pazar konumlanması ile faaliyetlerini sürdürdüklerini söyledi. Denim kumaş üretiminde birçok ilke imza attıklarını kaydeden Onur Duru, özellikle çevresel sürdürülebilirliğe yönelik çalışmalarla 18 yıl önce başlattıkları tamamen ekolojik Re-Set koleksiyonu ile hem Türkiye’de hem de dünyada tekstil alanında bu yöndeki çalışmalara öncülük eden kuruluşlar arasında yer aldıklarını dile getirdi.

“Müşteri taleplerini analiz ederek yeni ürünler geliştiriyoruz”

Bossa’nın belgeli AR-GE merkezi kuran ilk tekstil şirketlerinden biri olduğunu ifade eden Onur Duru, üniversitelerle iş bir-

liği içinde çalıştıklarını, müşteri taleplerini değerlendirerek iyi analizlerle yeni ürünler geliştirdiklerini ve yılda iki kez yeni koleksiyon hazırladıklarını belirtti. Bossa’nın denim üretiminde birçok ilke imza attığını, özellikle çevresel sürdürülebilirliğe büyük önem verdiklerini aktaran Duru, 2006’da başlattıkları tamamen ekolojik Re-Set koleksiyonu ile hem Türkiye’de hem de dünyada tekstil alanında bu yöndeki çalışmalara öncülük eden kuruluşlar arasında yer aldıklarını dile getirdi.

“Geri dönüşüm tesisinde yüzde 100 kapasiteye ulaştık”

Onur Duru, “Sürdürülebilirlik anlamında yapmayı planladığımız projeler ile sıfır atık firma olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. Bu kapsamda birçok ilke imza atmanın yanında, geri dönüşüm tesisi yatırımını hayata geçirerek yüzde 100 kapasiteye ulaştık. Önümüzdeki günlerde günlük 40 ton kapasiteli yeni iplik tesisimizi devreye alacağız.” dedi.

Çevre denilince akla ilk gelen suda tasarrufu öncelediklerini vurgulayan Onur Duru, Bossa’nın “Saveblue” konsepti ile ürünlerin boyamasında yüzde 92 su tasarrufu sağladığını, ayrıca bu boyama prosesinde atık su miktarında yüzde 99 kazanım elde ederek, tasarrufu üst seviyelere taşıdıklarını bildirdi.



Bossa Genel Müdürü Onur Duru

kilovat kurulu güce sahip çatı güneş enerjisi santralini devreye alarak 29 bin 214 verimli güneş paneli ile yılda 8 milyon 452 bin 158 kilogram sera gazı salımını engellediklerini kaydetti. Onur Duru, çatı ve arazi GES yatırımları ile mevcut durumda toplam enerji ihtiyaçlarının yüzde 50’sini karşıladıklarını, planladıkları diğer enerji yatırımları ile bu ihtiyacın yüzde 100’ünü yenilenebilir enerji kaynakları ile sağlamayı planladıklarını belirterek daha başarılı, daha üretken ve daha çevreci olmak adına sorumluluklarını yerine getirmeye devam edeceklerini sözlerine ekledi.

AFM, TÜRKİYE'NİN EN HIZLI BÜYÜYEN FİRMASI

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi iş birliği ile şirketlerin 2019-2021 arası ciro artışı dikkate alınarak yürütülen Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi Yarışması'nda Adana merkezli AFM Gıda Kimya Limited Şirketi birinci oldu.

Kristal früktoz ve modifiye mısır nişastası üreterek globale hammadde sağlayan öncü kuruluşlardan Tat Nişasta ile sitrik asit ve biyoetanol üretiminde ülkemizin sayılı firmaları arasında yer alan Tezkim Tarımsal Kimya'nın yan ürünlerini, yem sektörüne yönelik yüksek proteinli ürünler hâline getiren AFM Gıda Kimya Limited Şirketi, Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi Yarışmasında zirvede yer aldı. AFM Gıda 2019-2021 arası cirosunu 6 bin 628 oranında artırmayı başardı. Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, AFM'nin ödülünü şirket yöneticilerinden Ali Tezcan'a verdi.

Tezcanlar Yatırım A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Tezcan, "Yatırımlarımızda, Türkiye'nin ihtiyacı neler, dünya

hangi yeni alanlara yatırım yapıyor, bunları takip ediyoruz. İmkân ve kabiliyetlerimizi herkesin yatırım yaptığı alanlara değil, fırsat ve potansiyel gördüğümüz alanlara yönlendirerek sürdürülebilir üretime dayalı büyüme için çalışıyoruz." dedi.

"Türkiye'de üretilmeyen yenilikçi ve katma değeri yüksek ürünlere odaklıyız"

"İz takip eden değil, iz bırakan olacağız." felsefesiyle ilerlediklerini dile getiren Ahmet Tezcan, Türkiye'de üretilmeyen yenilikçi ve katma değeri yüksek ürünleri ikame etme yönündeki faaliyetlerini, her zaman girişimcilik ruhu ile büyüttüklerini belirtti. Tezcan, şirketlerinde ürün gamını daha da genişleterek, yüksek teknolojiye dayalı yenilikçi ürünler için sürekli planlama yaptıklarını söyledi.



Tezcanlar Yatırım A.Ş.'nin grup şirketleri arasında; Güney Un, Tat Nişasta, Tezkim, Lotus Sağlık, AFM Trade, HMT Tarım, Tez Lidaş, TZC Yapı ve Tezcanlar Taşımacılık'ın yer aldığını anımsatan Ahmet Tezcan, AFM Gıda Kimya Limited Şirketi'ni 2005 yılında, yem sektörüne nitelikli ve kaliteli hammadde sağlamak amacıyla kurduklarını kaydetti.

"Türkiye'nin ilk izin üreticisi olacağız, ithalatı azaltacağız"

Tat Nişasta ve Tezkim'deki ürünlerin yem sektörüne yönelik satışlarını AFM üzerinden koordine ettiklerini dile getiren Tezcan, yem sektörüne 2010 yılından sonra çok tercih edilen, yüksek protein içerikli yem katkı maddesi (DDGS) mısır kepeği, mısır gluteni ve mısır gluten yem tedariki sağladıklarını bildirdi.

Yemlerde protein katkı maddesi olarak kullanılan ve birçoğu yurt dışından temin edilen bu ürünleri, ülkemizde



AFM Gıda Kimya Limited Şirketi, Tezkim Tarımsal Kimya'nın yan ürünlerini yem sektörüne yönelik yüksek proteinli ürünler hâline getiriyor.

Tezcanlar Yatırım A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
Ahmet Tezcan



Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu "Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen 100 Şirketi" yarışmasında birinciliği kazanan AFM Gıda'nın ödülünü şirket yöneticilerinden Ali Tezcan'a verdi.

girme yönünde kabiliyetimiz var. Ayrıca Tat ve Tezkim üzerinden mevcut tesislerde kapasite artışlarımız da olacak." ifadelerini kullandı.

"Yem sektörünün taleplerine göre yüksek proteinli ürünler üretiyoruz"

Yem sektörünün, önceden protein denmesini sağlamak için sadece mısır kullandığını anımsatan Tezcan, mısırdaki yüzde 8 olan proteinin; DDGS ürününde yüzde 28-29 oranında, mısır gluten yeminde ise yaklaşık yüzde 23-24 oranında bulunduğunu, sektöre sundukları bu yenilikle hayvancılık sektörü için verimli ve sürdürülebilir üretime katkıda bulduklarını aktardı. Tezcanlar Yatırım A.Ş.'ye ait tesislerde mısırın katma değerli ürün hâline getirildiğini dile getiren Ahmet Tezcan, şunları kaydetti: "Tat Nişasta Tesisi'nde mısırın önce özünü elde ediyoruz, farklı bir ürün olarak bu özün yağ fabrikalarına satışını gerçekleştiriyoruz. Daha sonrasında gluten denilen mısırdaki proteini alıp yem fabrikalarına satıyoruz. Kepek dedğimiz mısırın geri kalan tortusunu da yem sanayi değerlendiriyor. Böylelikle mısırın yüzde yüzünü en verimli şekilde değerlendirmiş oluyoruz."



"Kendi yemini üreten bir çiftliğimiz var"

Sosyal sorumluluk projesi olarak, kendi yemini üreten bir çiftliğe sahip olduklarını söyleyen Ahmet Tezcan, burada kurdukları ekosistemde sıfır atık prensibi ile çalıştıklarını belirtti. Devlet desteklerinde kendi yemini üretebilecek işletmelerin öncelenmesinin sektörde zaman zaman yaşanan girdi maliyetlerinden kaynaklı sorunların daha rahat aşılmasını sağlayacağını vurguladı.

"Üretimde sürdürülebilirliğe büyük önem veriyoruz"

Sürdürülebilirliğin önemini altını çizen Tezcan, "Yaklaşık 15 yıldır enerji verimliliğinin artırılması, su tüketiminin düşürülmesi ve yakıt tüketiminin azaltılması noktasında sürekli projeler yapıyoruz. Bu alanda önemli kazanımlar elde ettik. Etanol tesisimizde buhar tüketimimizi yüzde 30 oranında azalttık. Elektrik tüketiminde yüzde 25'lik, yeni ürünlere yönelik yatırımlar yaparak verimlilikte yüzde 35'lik bir kazanım sağladık. Yenilenebilir enerjiye yönelik de projelerimizi hayata geçireceğiz." dedi.

üretirken ithalatı azalttıklarını aktaran Ahmet Tezcan, "Yüksek proteine sahip DDGS'nin ithalatı 1,5 milyon tonu buluyor. Bu ürüne yaklaşık olarak 500 milyon dolar ödüyoruz. Geçtiğimiz yıl sonunda gerçekleştirdiğimiz kapasite artışı ile ithalata ödenen rakamı bu yıl daha da aşağıya çekeceğiz." dedi.

Yem sektöründe daha fazla katkı sunabilmek için yeni yatırım çalışmalarının olduğunu ve öncelikle ithal edilen diğer yem hammaddesi ürünlerin pazarını görmek adına ithal edip, piyasa oluşturup, daha sonrasında üretimi hedeflediklerini anlatan Tezcan, 2024 yılında AFM'yi daha da büyüteceklerini söyledi. Ahmet Tezcan, yem sektöründe kullanılan bir amino asit türü olan lizin üretimine de yıl sonunda başlayacaklarını vurguladı. Tezcan, "Bir çeşit protein olan lizin üretimi Türkiye'de hiç yok. Bu amino asit, hem küçükbaş hayvanlar hem de kanatlılar için hazırlanan yemlerde kullanılan bir ürün. Türkiye'de üretilmeyen, yeni teknolojiye sahip ürünleri üretmek piyasaya

AHMET TEZCAN: 2024 YILINDA AFM'Yİ DAHA DA BÜYÜTECEĞİZ. YEM SEKTÖRÜNDE KULLANILAN BİR AMİNO ASİT TÜRÜ OLAN LİZİN ÜRETİMİNE YIL SONUNDA BAŞLAYACAĞIZ.

AKİB ÜYELERİNE İSVİÇRE'DEKİ FIRSATLAR ANLATILDI

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB), dünya ticaretinde önemli bir oyuncu olan İsviçre'de şirket kurulumu konusunda eğitim verdi. TİM Swiss Kurucu Ortağı İlknur Timur, 785 milyar doları aşan dış ticaret hacmine sahip İsviçre'de yatırım ve ticaret iklimini anlattı. İlknur Timur, çifte vergilendirme muafiyeti ve lojistik avantajlara sahip İsviçre'de, yatırımcılar için avantajlı ve prestijli fırsatlar olduğunu söyledi.

Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Türkiye'nin 2023'te bir önceki yıla göre yüzde 35 artışla 1 milyar 537 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiği İsviçre'de şirket kurulumu konusunda üyelerine eğitim desteği verdi.

AKİB'in Mersin'deki hizmet binasında gerçekleştirilen "İsviçre'de Şirket Kurulumu Eğitimi"nde Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Swiss Kurucu Ortağı İlknur Timur, sunum yaptı. İlknur Timur, "İsviçre'yi Tanıyalım" ana başlığı altında ekonomik ve sosyal göstergelerle ülke ekonomisine bakış, İsviçre'nin ticaret hacmi ve kapasitesi, Türkiye ile İsviçre ilişkilerini anlattı. İkinci başlıkta "İsviçre'de Yatırım Olanakları"nu ele alan İlknur Timur, bu ülkede yatırım avantajları, şirket türleri ve kurulumları ile pazarın özelliklerine dair bilgi verdi.

"Avrupa Birliği dışındaki 38 paydaşla 28 serbest ticaret anlaşması var"

Orta Avrupa'da bulunan, Almanya, Fransa, İtalya, Avusturya ve Lihtenştayn'a komşu olan İsviçre'nin, yer aldığı kıtanın kesişim noktası olduğunu belirten İlknur Timur, "20 tam ve 6 yarım kantondan oluşan İsviçre, gerek ekonomisi gerekse sağladığı imkânlar sebebiyle yatırım ve iş için tercih edilen ülkelerden biridir. Ekonomik ve sosyal göstergelerine göre İsviçre'nin gayrisafı millî hâsılası kişi başına 98 bin 767 dolar ile dünyada ilk 4 ülke arasında yer almaktadır. 2022 verilerine göre İsviçre, dünya ihracatında 20'nci dünya ithalatında 21'inci sıradadır. İsviçre'nin EFTA Sözleşmesi, Avrupa Birliği ile Serbest Ticaret Anlaşması ve AB dışındaki 38 paydaşla 28 serbest ticaret anlaşması vardır. 127 ülke ile de karşılıklı yatırım anlaşmasına sahip olması ülkeyi ticari anlamda güçlü kılmaktadır." dedi.

Türkiye'den İsviçre'ye yapılan ihracatta başlıca ürünlere değinen Timur, bunların; altın ve değerli metaller, tekstil-hazır



giyim ürünleri, kara ulaşım araçları, metal ve metal ürünleri, sebze meyve, makine ve aletleri olduğunu söyledi. Timur, ithalat tarafında ise altın, değerli metaller, ilaç ve kimya sanayi ürünleri, elektronik cihazlar, makine, saat, tıbbi ve optik aletlerinin önde olduğunu belirtti.

"İsviçre, yeni yatırımcılar için avantajlı ve prestijli fırsatlar sunuyor"

Timur, İsviçre'de şirket ya da iş kurmanın avantajlarını şöyle anlattı: "Kazancı kısmen veya tamamen yabancı iştiraklerden kaynaklanan sermaye şirketlerinin vergi yükü hafifletilmektedir. Bu şekilde birden fazla vergilendirmenin önüne geçilmiştir. Kantonlar, iktisadi teşvik çerçevesinde yeni kurulan şirketlere belli süre-



lerle sınırlı, kısmen veya tamamen vergi muafiyeti tanımaktadır. Bazı kantonlarda tüzel kişilikler, normal vergi yerine minimum bir vergi ödemektedir. Fikrî mülkiyet haklarına ve yeniliklerin korunmasına son derece önem verilmektedir. İsviçre, AB ülkelerinin ortak noktası olup doğu ve batıya eşit uzaklıktadır. Ülke, kara, hava ve deniz taşımacılığı için lojistik avantaj sağlamaktadır. 'Made in Swiss' etiketi ile ticarete prestij ve rekabette avantaj elde edilebilmektedir. Dolayısıyla İsviçre, yatırım ve şirket kurulumu konularında yeni yatırımcılar için avantajlı ve prestijli fırsatlar sunmaktadır."

VOLTGO ENERJİSİ İLE YAKIT MALİYETLERİNİ SIFIRLA

*Voltgo Elektrikli Şarj İstasyonları ile şirket araçlarınızı güneşle şarj ediyor,
ekonomik, doğa dostu ve sürdürülebilir çözümler sunuyoruz.*

%63 Daha Ekonomik / %65 Daha Çevreci / %70 Daha Sessiz

VOLTGO

POWERED BY
Beta
ENERJİ



444 85 87



voltgo.com.tr

DEVLERİN ENERJİ TERCİHİ ÇATALBAŞ

2023 yılında, kendi sektörünün 'DEVLERİ'
sürdürülebilir ve verimli geleceğin anahtarını
Çatalbaş Elektrik'e emanet etti.

