DIŞ TİCARETTE

Durum

KASIM 2018

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ

Hayrettin Çaycı
TURKTRADE Yönetim Kurulu Başkanı

"Dış ticaretimizde dengelenme ihtiyacı ve hemen yapmamız gerekenler"

Ayhan Zeytinoğlu
İKV Yönetim Kurulu Başkanı

"STA'lar için formül, AB'nin Andorra modeli"

Haydar Yenigün
OSD Yönetim Kurulu Başkanı

"Otomotive gelen hayati vergi desteğinden memnunuz"

TURKTRADE
FOREIGN TRADE ASSOCIATION OF TURKEY

Under the auspices of the
PRESIDENCY OF THE REPUBLIC OF TURKEY

32nd CACCI Conference

November 23-24, 2018
Çırağan Palace Kempinski, İstanbul

Asia: Expanding Boundaries

Ticaret Bakanı

Ruhsar Pekcan:

ÇİN VE HİNDİSTAN'I ÖZEL HEDEF ÜLKELER OLARAK BELİRLEDİK...

Dış açığı kapatmak için bu fırsat kaçmamalı!
ÇİN 15 YILDA 30 TRİLYON DOLARLIK İTHALAT YAPACAĞINI AÇIKLADI

SEKTÖRÜNÜZDEKİ YERİNİZİ GÖRMEYE HAZIR MISINIZ ?

2018 YILI SANAYİ KURULUŞLARI SEKTÖREL PERFORMANS DEĞERLENDİRME ORGANİZASYONU

Başvuru İçin : www.sektorelperformans.org

Sektörel Performans Değerlendirme 2018



KOCAELİ SANAYİ ODASI
KOCAELI CHAMBER OF INDUSTRY

ÇÖZÜM ORTAKLARI

pwc ABİGEM GEBZE tepav KalDer

BÖLGESEL ORTAKLARI

MARKA BEBKA GMKA









bu sayıda

4 TURKTRADE Yönetim Kurulu Başkanı Hayrettin Çaycı: Dış ticaretimizde dengelenme ihtiyacı ve "hemen" yapmamız gerekenler...
8 Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan: Çin ve Hindistan'ı özel hedef ülkeler olarak belirledik
9 2019 İthalat vergileri merakla bekleniyor
10 Çin, 30 trilyon dolarlık ithalat yapacağını açıkladı
11 Türk ihracatçılarında Çin heyecanı
12 Hisarcıkoğlu: Dünya ekonomisinin ağırlık merkezi Uzak Asya'ya kayıyor
14 TİM Başkanı İsmail Güle: Cumhuriyetimizin 95. yıldönümünü ihracat rekoru ile taçlandırdık
15 TİM'den İstanbul yeni havalimanına dünya çapında dev kampanya
16 Türkiye'nin ihracatının yüzde 59'unda 1000 ihracatçının imzası var
18 İhracatta Türkiye Birincisi Ford'un Ar-Ge Merkezi
18 En büyük ihracatçılar sıralamasında ilk 150...
21 "Türkiye Ticaretinde Gümrüklerin Yeri" konulu sektör toplantısı gerçekleştirildi
22 Zorlu Holding Tekstil Grubu Başkanı ve TURKTRADE Yönetim Kurulu Üyesi Necat Altın: Madeby Zorlu markasını tüm dünyaya kabul ettirdik
24 Haydar Yenigün: Otomotiv sektörüne gelen hayati vergi desteğinden memnunuz
25 Tofaş, 50. yılında, 3 milyonuncu aracını ihraç etti
26 Katar'a ihracatta yeni hedef 1 milyar dolar
27 İhracatçıya pasaport uygulamasında kolaylık
28 Körfez bölgesinden 23 büyükelçi Boğaziçi Zirvesi için buluştu
29 "Turkishceramics", Amerikan seramik distribütörleri ile bir araya geldi
30 Küresel rekabette karşılıklı taviz zorunlu: Türkiye STA'lara hız kazandırma peşinde
31 İKV Başkanı Zeytinoğlu: STA'lar için formül, AB'nin Andorra Modeli...
32 ABD dünyaya kapılarını kapatırken dünya ekonomik entegrasyon peşinde koşuyor
34 İran'a ambargo başladı!...
35 ABD Dışişleri Bakanı açıkladı... 8 Ülkeye geçici muafiyet tanındı
37 Türk çeliğine İran tehdidi
37 İhraç bedellerinin yurda getirilmesi yeniden düzenlendi
38 Ayhan Zeytinoğlu: Türkiye'nin İran ambargosunun dışında tutulması kötünün iyisi
39 Tekstil ihracatında ekim ayı Cumhuriyet rekoru
40 Mobilya Sektörü ihracatla büyüyecek
41 İDDMİB Başkanı Tahsin Öztiryaki: Alüminyumda rekabet için öncelik ar-ge'de olmalı
42 "İhracatta Fark Yaratanlar" ödüllendirildi
43 TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca: Almanya'daki algımız pozitif...
44 Tütün sektöründe tek tip paket ve kapalı dolap krizi
45 Su ürünleri sektörü, Amerikalılara levrek ve çipura ziyafeti sundu
46 Türkiye, 153 ülkeye makama ihraç ediyor
47 Ambalaj sektörü, 5 milyar dolarlık ihracata koşuyor
48 İhracat Akademisi start aldı
49 Kuru meyve sektörü 6 ülkeyi hedef pazar seçti
50 Kauçuk Derneği Başkanı Kaya: "Kauçuk ürünleri ihracatı 3 milyar dolara yaklaştı."
51 BAKİEL'den 1.11 milyar dolarlık ihracat
52 TURKTRADE Yönetim Kurulu'ndan Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur'a ziyaret...
53 TURKTRADE görüşleri...

TURKTRADE

Anadolu Basın Merkezi

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ Adına

İmtiyaz Sahibi
Hayrettin ÇAYCI

YAYIN KURULU
Hayrettin ÇAYCI
Serdar KOÇTÜRK
Necat ALTIN
Hakan ATEŞ
Cüneyt BAŞBAKKAL
Hakan BULGURLU
Şafak DURAN
Turan ERDOĞAN
Haluk GİRAY
Yusuf Bulut ÖZTÜRK
Rasih ÖZTÜRKMEN

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ
Yzb. Kaya Atıboğan Sokak, Genç Apt., No:11, Daire 8 Zincirlikuyu / İstanbul Türkiye 34394
+ 90 212 272 69 81-91
+ 90 212 275 51 36
info@turktrade.org.tr
www.turktrade.org.tr

Genel Yönetmen
Levent AKBAY

Yayın Koordinatörü
Umutcan AKBAY

Editör
Belma Özgen

Görsel Destek
Anadolu Basın Merkezi

İletişim
Birlik Mahallesi 414. Sokak 10/8 Çankaya /Ankara
0312 4960137-09
www.anadolubasinmerkezi.com

Yayın Tarihi: Kasım 2018

Dış ticaretimizde dengelenme ihtiyacı ve "hemen" yapmamız gerekenler...



HAYRETTİN ÇAYCI
TURKTRADE Yönetim Kurulu Başkanı

- *Türkiye'nin son üç ayda yaşadığı dövizdeki dalgalanmanın ekonomide yarattığı etkilerin temel sebebi dış ödemeler dengesindeki artan döviz açığımız olmuştur.*
- *Açığın artık geçici para politikası önlemleri ile finanse edilmesi yerine, dış ticaretimizin yapısal sorunlarına eğilmek için zaman kaybetmeden çalışmaya başlamamız gerekmektedir.*
- *Türkiye'nin, dış ticaret açığı verdiği ülkelerle olan ticaretini sektör bazında detaylı biçimde masaya yatırması ve döviz açığını düşürecek biçimde üretim yapısını dizayn edecek politikaları geliştirmesi gerekmektedir.*
- *Dış ticaret açığı yüksek olan kalemlerin özel sektör temsilcisi kurumlar ve kamu otoritelerinin ortaklaşa yapacakları çalıştaylarda masaya yatırılması gerekmektedir.*
- *Bu çalıştayların dış ticaret açığı verdiğimiz tüm ülkeler için yapılması ve elde edilecek sonuçlar ışığında ekonomimizdeki dışa bağımlılığı azaltacak, süreç içinde dengelenmesini temin edecek politikalar uygulanmalıdır.*
- *Üretimi desteklemek tek başına dış ticaretimizin sorunlarını çözemez, ticaretin kolaylaşmasına da ihtiyaç bulunmaktadır.*

2008 Küresel Kriz sonrasında ABD Merkez Bankası Fed, ekonomiyi desteklemek için piyasaya düşük maliyetli likidite sağlamaya başlamış, kriz sonrasında ABD'deki düşük faiz politikası, fonların yüksek riskli ancak yüksek getiri sağlayan az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere kaymasına yol açmıştı. Bu politika dünyada olduğu gibi ülkemizde de döviz teminini kolaylaştırmış, aynı zamanda reel sektör yatırımcıları için uzun vadeli düşük faizli döviz kredisi imkanlarını artırarak, yatırımların çoğunun döviz kredileri ile yapılmasına da yol açmıştır. Ucuz ve bol döviz kaynağı nedeniyle, 2013 yılında 100 Milyar $'a yükselen dış ticaret açığımızın finanse edilmesinde büyük sıkıntı yaşanmamıştır.

Türkiye'nin 2017 sonu dış ticaret açığı 76,7 Milyar $, TL'nin yüksek oranda değer kaybı yaşadığı Ağustos ve Eylül aylarını da içeren Eylül 2018 sonu geçmiş 12 aylık açık 74 Milyar $ seviyesindedir. Yeni ekonomi Programında 2018 yıl sonu için öngörülen ithalat ve ihracat rakamları ile bakıldığında, TL'deki değer kaybı sonrasında ithalatın azalmasının etkisiyle 2018 sonunda dış ticaret açığının 66 Milyar $'a düşeceği tahmin edilmektedir. (Tablo1)

2013 yılında FED Başkanı Bernanke'nin likidite bolluğunun sonuna gelindiği ve herkesin planlarını buna göre yapması gerektiğini açıklaması sonrasında, gelişmekte olan ülkeler için orta-uzun vadeli önlemler alma gereği ortaya çıkmıştır. FED 2014 yılında tahvil alımını durdurmuş, akabinde piyasadaki parayı çekmek için kademeli faiz artırımları yapmaya başlamıştı. Avrupa Merkez Bankası da bu yıl sonunda parasal genişlemeyi bitirecek ve muhtemelen seneye sıkılaşmaya gidecektir, dolayısı ile dış finansman ihtiyacı olan ekonomiler için 2019-2020 döneminin daha sıkıntılı geçeceği

TABLO 1 Yıllar	İhracat	Değişim Yıllık (%)	İthalat	Değişim Yıllık (%)	İhracat/ İthalat (%)	Dış Ticaret Açığı	Dış Ticaret Hacmi	GSYH	Değişim Yıllık (%)	İhracat/ GSYH (%)
2012	152,5	13,0	236,5	0,0	64,5	84	389	871,7	4,8	17,5
2013	151,8	-0,4	251,7	6,4	60,3	100	403	950,4	9,0	16,0
2014	157,6	3,8	242,2	-3,8	65,1	85	400	934,9	-1,6	16,9
2015	143,8	-8,7	207,2	-14,4	69,4	63	351	861,9	-7,8	16,7
2016	142,5	-0,9	198,6	-4,2	71,8	56	341	862,7	0,1	16,5
2017	157,1	10,2	233,8	17,7	67,2	77	391	851,5	-1,3	18,4
2018 Eylül-12 aylık	165,1	5,1	239,1	2,3	69,0	74	404	0,0		
2018 Sonu Tahmin	170,0	3,0	236,0	-1,3	72,0	66	406	763,0		22,3
2019 YEP	182,0	7,1	244,0	3,4	74,6	62	426	795,0	4,2	22,9
2020 YEP	191,0	4,9	252,0	3,3	75,8	61	443	858,0	7,9	22,3
2021 YEP	204,4	7,0	267,0	6,0	76,6	63	471	926,0	7,9	22,1

Veri Kaynağı: TÜİK, Hazine ve Maliye Bakanlığı

öngörülmektedir.

Bu veriler ışığında ülkemiz dış ticaretinde oluşan açığın artık geçici para politikası önlemleri ile finanse edilmesi yerine, dış ticaretimizin yapısal sorunlarına eğilmek için zaman kaybetmeden çalışmaya başlamamız gerekmektedir.

Türkiye'nin, dış ticaret açığı verdiği ülkelerle olan ticaretini sektör bazında detaylı biçimde masaya yatırması ve döviz açığını düşürecek biçimde üretim yapısını dizayn edecek politikaları geliştirmesi gerekmektedir.

2018 8 aylık ve 2017 yıllık bazda geniş ekonomik grupların sınıflamasına göre dış ticaret açığına bakıldığında, petrol-doğalgaz gibi ithali zorunlu kalemler dışında, en yüksek cari açığın yatırım malları ve sanayide kullanılan hammadde ve ara mallardan oluştuğu görülmektedir. Üretimimizin bu denli ithal ürünlere bağımlı olması sanayimizin en kırılgan tarafını oluşturmaktadır.

Hammadde veya ara malların sektör bazında irdelenerek, ülkemiz kaynaklarından ikame edilebileceklerin tespiti, halen teknik özellikler ve üretecek insan kaynağı, bilgi vb. açısından eksik olmadığımız, ancak ölçek olarak ülkemizde üretilmesinin fizibil olmaması nedeniyle sanayicinin dışarıdan temin etmek durumunda kaldığı ara malların, ekonomiye etkisi ve maliyet içindeki payı dikkate alınarak tespit edilmesi önemli bir adım olacaktır. Bu durumda olan ara malların veya hammaddenin yurtiçinde üretilmesinin uzun vadede ülke ekonomisi ve istihdamına etkisinin hesaplanması, pozitif sonuçları olacak bu kapsamdaki üretimin, kısa vadede oluşacak zararının bir program dahilinde karşılanarak desteklenmesi amacıyla acilen özel sektör ve kamudaki tarafların bir araya gelerek yapacağı bir çalışma başlatılmalıdır. (Tablo2 ve Tablo3)

Tablo 2

Değer: Milyar USD

Geniş ekonomik grupların sınıflamasına göre dış ticaret açığı (000 $)		2018 8 AY İhracat	2018 8 AY İthalat	2018 8 AY Açık	2017 İhracat	2017 İthalat	2017 Açık
1	Yatırım (sermaye) malları	12.727.017	20.473.910	-7.746.892	18.352.258	33.116.139	-14.763.881
	Yatırım (sermaye) malları (taşımacılık araçları hariç)	6.483.809	18.321.699	-11.837.889	8.996.474	28.280.859	-19.284.385
	Sanayi ile ilgili taşımacılık araç ve gereçleri	6.243.208	2.152.211	4.090.997	9.355.784	4.835.280	4.520.504
2	Hammadde (ara mallar)	51.521.963	119.987.136	-68.465.173	73.062.988	171.461.765	-98.398.777
	Sanayi için işlem görmemiş hammaddeler	2.994.709	9.790.085	-6.795.376	4.579.388	12.542.068	-7.962.680
	Sanayi için işlem görmüş hammaddeler	34.969.457	59.200.798	-24.231.342	49.868.909	85.667.196	-35.798.287
	İşlem görmemiş yakıt ve yağlar	109,318	2.731.422	-2.622.104	161,690	3.929.381	-3.767.691
	Yatırım mallarının aksamı ve parçaları	3.569.094	8.552.926	-4.983.832	4.662.106	15.646.870	-10.984.764
	Taşımacılık araçlarının aksamı ve parçaları	7.291.891	10.690.230	-3.398.338	9.719.132	15.334.555	-5.615.423
	Esası yiyecek ve içecek olan işlenmemiş hammadeler	233,436	3.551.312	-3.317.876	301,149	4.248.049	- 3.946.899
	Esası yiyecek ve içecek olan işlenmiş hammaddeler	1.211.005	1.239.544	-28.539	1.809.247	2.090.267	-281,020
	İşlem görmüş diğer yakıt ve yağlar	1.143.053	9.578.144	-8.435.091	1.961.366	11.306.821	-9.345.455
	Gizli veri	-	14.652.675	-14.652.675	-	20.696.558	-20.696.558
3	Tüketim malları	43.924.524	16.852.651	27.071.873	64.877.907	28.487.529	36.390.378
	Binek otomobilleri	8.167.331	4.561.904	3.605.427	11.814.433	8.605.649	3.208.784
	Dayanıklı tüketim malları	9.308.434	2.236.204	7.072.231	13.821.012	3.379.375	10.441.637
	Yarı dayanıklı tüketim malları	10.477.244	2.991.374	7.485.871	15.023.751	5.020.920	10.002.831
	Dayanıksız tüketim malları	5.936.502	3.468.637	2.467.865	8.640.031	5.347.904	3.292.126
	Esası yiyecek ve içecek olan işlenmemiş tüketim	3.722.851	837,336	2.885.515	5.953.800	1.262.659	4.691.141
	Esası yiyecek ve içecek olan işlenmiş tüketim malları	4.895.289	1.412.420	3.482.870	7.384.367	1.977.313	5.407.054
	Motor benzini ve diğer hafif yağlar	1.256.963	810,158	446,806	2.064.746	904,066	1.160.679
	Sanayii ile ilgili olmayan taşıma araç ve gereçleri	159,909	534,620	-374.710	175,768	1.989.644	-1.813.875
4	Diğerleri	460,682	516,495	-55.813	699,787	734,218	-34.431
	TOPLAM	108.634.188	157.830.192	-49.196.005	156.992.940	233.799.651	-76.806.711

Veri Kaynağı: TÜİK

Tablo 3

Ekonomik Faaliyetlere Göre İmalat Sanayi 000$	2018-8 Ay			2017		
	ihracat	ithalat	açık	ihracat	ithalat	açık
Kimyasal madde ve ürünler	6 147 570	23 875 233	- 17 727 663	7 901 380	33 119 786	- 25 218 406
Ana metal sanayi	12 051 649	24 144 025	- 12 092 376	18 932 294	35 977 452	- 17 045 158
Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıtlar	2 414 798	10 689 880	- 8 275 082	4 016 905	12 460 333	- 8 443 428
Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları	1 063 838	5 233 576	- 4 169 738	1 828 445	11 739 852	- 9 911 407
Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat	9 577 737	13 379 360	- 3 801 623	12 883 110	20 373 351	- 7 490 241
Tıbbi aletler; hassas optik aletler ve saat	644 809	3 603 903	- 2 959 094	918 859	5 493 151	- 4 574 292
Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makineve cihazlar	3 810 697	5 876 355	- 2 065 658	5 326 214	8 358 628	- 3 032 413
Diğer ulaşım araçları	1 590 952	3 283 614	- 1 692 662	3 326 937	6 943 391	- 3 616 453
Büro, muhasebe ve bilgi işleme makinaları	108 168	1 697 593	- 1 589 425	164 198	2 802 948	- 2 638 750
Kağıt ve kağıt ürünleri	1 483 111	2 676 273	- 1 193 162	2 078 709	3 702 939	- 1 624 231
Ağaç ve mantar ürünleri (mobilya hariç)	539 017	623 930	- 84 913	759 171	1 070 700	- 311 529
Basım ve yayın; plak, kaset vb.	102 810	144 867	- 42 057	124 516	258 170	- 133 653
Dış Ticaret Açığı Veren Ekonomik Faaliyetler	**39 535 156**	**95 228 610**	**- 55 693 454**	**58 260 739**	**142 300 700**	**- 84 039 961**
Dış Ticaret Fazlası Veren Ekonomik Faaliyetler	62 742 375	30 858 318	31 884 058	88 877 464	48 447 402	40 430 062
TOPLAM	**102 277 531**	**126 086 927**	**- 23 809 396**	**147 138 203**	**190 748 102**	**- 43 609 899**

Veri Kaynağı: TÜİK

2017 yılında en yüksek ithalat yaptığımız ilk 20 ülke baz alınarak hazırlanan aşağıdaki tablo, bu ülkelere ihracatımız düşüldükten sonra oluşan dış ticaret açığına göre sıralanmıştır. Uzun zamandır bu listenin başında hep Çin'i görmekteyiz. Çin'le oluşan dış ticaret açığımız, ihracatımızın 7 katıdır. (Tablo 4)

Çin ile olan dış ticaret açığımızı irdelediğimizde açığın imalat sanayiinden geldiği görülmektedir. (Tablo 5)

İmalat Sanayimizin Çin ile ticaretinin alt kırılımlarına ilişkin Tablo 6'ya yansıyan dış ticaret açığı yüksek olan kalemlerin özel sektör temsilcisi kurumlar ve kamu otoritelerinin ortaklaşa yapacakları çalıştaylarda masaya yatırılması gerekmektedir.

Bu çalıştayların sadece Çin için değil, **enerji dışı sektörlerde** dış ticaret açığı verdiğimiz tüm ülkeler için yapılması ve elde edilecek sonuçlar ışığında aşağıdaki politikaların belirlenerek uygulanması, ekonomimizdeki dışa bağımlılığı azaltacak, süreç içinde dengelenmesini temin edecektir.

- Bitmiş ürünlerin ithalatında dış ticaretimizi dengelemek amacıyla ek vergi tahsis edilmesi,
- İmalat sanayimize ara mal ve malzeme olarak ithal edilen kalemlerde, yerel sanayimizin ihracatta rekabet gücü dikkate alınarak, gerek kalite gerekse maliyet açısından yerel ürünlerle ikame edilebilme imkanı olan ve olmayan ürünlerin tespit edilmesi,

İkame imkanı olan ürünlerin üretiminin uzun vadeli devlet teşvikleriyle desteklenmesi,

- Gerek teknoloji gerekse de insan kaynağı açısından ülkemizde üretme imkanı olan, ancak ölçek açısından tek bir firmanın üretmesinin fizibil bulunmadığı kalemler konusunda sektörün tüm oyuncuları ile beraber yapılacak değerlendirmelerde ortak malzeme üretiminin, devlet teşvikleri ile desteklenmesi, ölçeğin yerel ihtiyacın karşılanmasının yanı sıra ihracat imkanlarının da değerlendirilmesi.

Bu araştırmaların sektörler bazında ve her bir sektörün dış ticaretinde önemli payı olan ülkeler kırılımında yapılması fayda sağlayacaktır.

Tablo 4 Sıra	000 $ Ülke adı	A İhracat Dolar	B İthalat Dolar	C Açık	C/A
1	Çin	2.936.262	23.370.620	-20.434.358	- 7,0
2	Rusya Fedr.	2.734.316	19.514.094	-16.779.778	- 6,1
3		0	8.201.789	-8.201.789	
4	Almanya	15.118.910	21.301.869	-6.182.959	- 0,4
5	Güney Kore	584,115	6.608.874	-6.024.759	- 10,3
6	İsviçre	887,766	6.899.988	-6.012.222	- 6,8
7	Hindistan	758,56	6.216.639	-5.458.078	- 7,2
8	İran	3.259.270	7.492.104	-4.232.834	- 1,3
9	Japonya	411,531	4.281.472	-3.869.941	- 9,4
10	ABD	8.654.268	11.951.744	-3.297.476	- 0,4
11	Malezya	286,255	3.138.558	-2.852.303	- 10,0
12	İtalya	8.473.471	11.304.715	-2.831.244	- 0,3
13	Vietnam	237,275	3.048.050	-2.810.775	- 11,8
14	Fransa	6.584.199	8.070.897	-1.486.697	- 0,2
15	Belçika	3.151.422	3.728.941	-577,519	- 0,2
16	Polonya	3.070.758	3.445.906	-375,148	- 0,1
17	İspanya	6.302.135	6.372.911	-70,776	- 0,0
18	Hollanda	3.864.486	3.747.619	116,866	0,0
19	Birleşik Krallık	9.603.189	6.548.620	3.054.568	0,3
20	BAE	9.184.157	5.546.921	3.637.236	0,4
		86.102.344	**170.792.332**	**-84.689.988**	**- 1,0**

Veri Kaynağı: TÜİK

Bu konuyla ilgili 2010 yılından bu yana, Ekonomi Bakanlığı tarafından İhracata Dönük Üretim Stratejisi kapsamında hazırlanan GİTES-Girdi Tedarik Stratejisi çalışmalarında ortaya konan son derece yerinde tespitler ve çözüme yönelik eylem planları bulunmaktadır. Yeni adıyla Ticaret Bakanlığı 2017-2019 Eylem Planında; "GİTES'in 'Girdi tedarikini güvence altına almış, ara malı üretiminde yetkinliğini artırmış bir ekonomi' vizyonu çerçevesinde; 2017-2019 dönemine yönelik genel amacı; ülkemiz imalat sanayinin mevcut ve gelecek dönem ihtiyaçlarına dönük olarak girdi tedarikinin planlanması, ihracata dönük üretimde yüksek teknoloji ve katma değerli girdi üretim yetkinliğinin arttırılması ve **ara malı ithalat bağımlılıklarının azaltılmasıdır**." ifadesi sorunu ve çözüm yollarını tespitte bir sıkıntı olmadığını göstermektedir. **Ancak halen ara malı ithalat bağımlığında bir azalma olmaması, hedeflenen eylemlerin hayata geçirilmesinde bir önceliklendirme problemimiz olduğuna işaret etmektedir.** Ticaret Bakanlığıkoordinasyonunda eylem planının hayata geçirilmesi, gerekiyorsa güncellenmesi ve sürece iş hayatındaki tüm tarafları dahil ederek, gündemde tutulmasının önemli olduğunu düşünmekteyiz.

Tablo 5

ÇİN İLE TİCARETİMİZ 000 $	2017			2018 8 Ay		
SEKTÖRLER	İhracat	İthalat	AÇIK	İhracat	İthalat	AÇIK
Tarım ve ormancılık	25.827	92.174	-66.347	14.518	123.888	-109.370
Balıkçılık	140	246	-106	10	230	-220
Madencilik ve taşocakçılığı	1.672.826	41.170	1.631.656	972.116	64.186	907.930
İmalat sanayi	1.230.789	23.208.025	-21.977.236	980.320	14.960.221	-13.979.901
Toptan ve perakende ticaret	6.664	20.574	-13.910	3.659	8.596	-4.937
Gayrimenkul, kiralama, ve iş faaliyetleri	0	109	-109	0	100	-100
Diğer sosyal, toplumsal ve kişisel hizmetler	16	8.322	-8.306	10	2.821	-2.811
TOPLAM	**2.936.262**	**23.370.620**	**-20.434.358**	**1.970.635**	**15.160.043**	**-13.189.408**

Çin ile olan dış ticaret açığımızı irdelediğimizde açığın imalat sanayinden geldiği görülmektedir.

Tablo 6

ÇİN İLE TİCARETİMİZ 000 $	2017			2018 8 ay		
İmalat Sanayi	**İhracat**	**İthalat**	**Açık**	**İhracat**	**İthalat**	**Açık**
Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları	10.499	4.505.816	-4.495.318	11.358	2.450.159	-2.438.801
Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat	135.495	3.640.230	-3.504.734	93.815	2.612.341	-2.518.526
Kimyasal madde ve ürünler	331.699	2.947.055	-2.615.355	317.139	2.287.369	-1.970.231
Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli mekina ve cihazlar	12.403	2.209.392	-2.196.989	8.307	1.517.867	-1.509.560
Büro, muhasebe ve bilgi işleme makinaları	401	1.582.389	-1.581.988	191	922.533	-922.342
Ana metal sanayi	70.207	1.109.674	-1.039.467	107.202	906.319	-799.117
Tekstil ürünleri	140.997	1.118.619	-977.621	100.964	699.143	-598.179
Mobilya ve başka yerde sınıflandırılmamış diğer ürünler	29.047	948.506	-919.460	14.889	546.851	-531.962
Tıbbi aletler; hassas optik aletler ve saat	54.857	874.773	-819.916	37.156	523.449	-486.293
Plastik ve kauçuk ürünleri	53.311	712.271	-658.960	36.364	468.765	-432.401
Metal eşya sanayi (makine ve teçhizatı hariç)	101.459	733.605	-632.146	79.826	397.709	-317.883
Motorlu kara taşıtı ve römorkları	23.277	527.814	-503.738	21.789	326.829	-305.040
Diğer ulaşım araçları	937	475.746	-474.809	8.550	147.767	-139.218
Giyim eşyası	65.606	479.160	-413.554	50.680	232.754	-182.074
Metalik olmayan diğer mineral ürünler	24.419 4	24.585	-400.167	20.103	92.660	-272.557
Diğer	176.176	919.189	-743.013	71.987	627.706	-555.719
TOPLAM	**1.230.789**	**23.208.025**	**-21.977.236**	**980.320**	**14.960.221**	**-13.979.901**

Veri Kaynağı: TÜİK

İmalat Sanayimizin Çin ile ticaretinin alt kırılımlarına ilişkin dış ticaret açığı yüksek olan kalemlerin özel sektör temsilcisi kurumlar ve kamu otoritelerinin ortaklaşa yapacakları çalıştaylarda masaya yatırılması gerekmektedir.

Üretimi desteklemek tek başına dış ticaretimizin sorunlarını çözemez, ticaretin kolaylaşmasına da ihtiyaç bulunmaktadır

Dünya Bankasının ülkeleri "Uluslararası Lojistik Performans Endeksi" adı altında puanlamak için kullandığı kriterler; Gümrük, Altyapı, Uluslararası Sevkiyat, Lojistik Hizmetlerin Kalitesi, Gönderilerin Takibi& İzlenebilirliği ve Gönderilerin Zamanında Teslimi olup, 2018 yılı için açıklanan Lojistik Performans Endeksi verilerine göre Türkiye 160 ülke arasında 47. sırada yer almaktadır. 2016 yılında 34. Sırada olduğumuz bu endekste iki yıl içinde 13 sıra gerilemiş durumdayız. Kriterler arasında yer alan "Gümrük"konusunda 2016 yılında 36. Sırada iken 22 sıra gerileyerek 58. Sıraya düşmüş durumdayız.

Ticaret Bakanlığı koordinatörlüğünde oluşturulan "Ticaretin Kolaylaştırılması Kurulu" nun hazırlamış olduğu 2018-2022 Beş Yıllık Eylem Planının aksamadan ve gecikmesizin hayata geçirilmesi, dış ticaretin daha az evrak ile, çok daha düşük maliyetle ve gelişmiş ülkeler seviyesinde bir hızda tamamlanmasını sağlayacaktır. Eylem planının tavizsiz olarak, reel sektör lehine ve ülkemiz geleceği dikkate alınarak yürütülmesi ve sonuçlandırılmasının ihracatçımızın rekabet gücünü yükselteceğine canı gönülden inanmaktayız.TURKTRADE olarak çalışma gruplarımızla bu kurula her aşamada katkı yapmaya devam edeceğiz.

Bu sürecin kamu organizasyonumuzda en üst seviyede ele alındığını ve tüm ilgili bakanlıklarca katkı verildiğini gördüğümüzü, bu kararlılığın sonuçlara kısa sürede olumlu yansıyacağına inandığımızı da vurgulamak isteriz.

Bakan Pekcan: Çin ve Hindistan'ı özel hedef ülkeler olarak belirledik



Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan: "Kesin olan bir şey var, rekabetçi, sanayileşmiş, kentleşmiş bir Asya yakın gelecekte mutlaka, tüketim ekonomisi haline gelmek zorundadır. Bu nedenle önümüzdeki on yıllarda Asya Pasifik Bölgesi, Türk ekonomisi ve Türk ihracatçısı için stratejik bir öneme sahiptir. Türkiye olarak, bu küresel mega-trende göre politikalar gerçekleştiriyoruz."

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Cumhurbaşkanlığı himayesinde, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Asya-Pasifik Ticaret ve Sanayi Odaları Konfederasyonu (CACCI) iş birliğiyle düzenlenen Asya-Pasifik Ekonomi Zirvesi'ndeki konuşmasında, Çin ve Hindistan'ın ihracatta özel hedef ülkeler olaraki belirlendiğini açıkladı.

Pekcan, Asya Pasifik bölgesindeki gelişmeleri anlamadan dünya ekonomisinin doğru şekilde yorumlanamayacağını söyledi.

Bakan Pekcan, Asya'nın küresel ekonomide giderek ağırlığı arttığına dikkati çekerek, şunları kaydetti:

"Asya Pasifik ülkelerinin küresel ekonomi içerisindeki payı 2001 yılında yüzde 23,1 seviyesinde iken 2017 yılında yüzde 29,7'ye yükselmiştir. Aynı dönemde küresel ihracattan aldıkları pay ise yüzde 25,8'den yüzde 33,7'ye yükselmiştir. Bu veriler, Asya Pasifik Bölgesi'nin küresel üretim ve ticaret açısından yeni bir ağırlık merkezi haline geldiğini açıkça göstermekte.

Bu ivmenin bu şekilde devam edip etmeyeceğini zaman bize gösterecektir. Ancak kesin olan bir şey var, rekabetçi, sanayileşmiş, kentleşmiş bir Asya yakın gelecekte mutlaka, tüketim ekonomisi haline gelmek zorundadır. Bu nedenle önümüzdeki on yıllarda Asya Pasifik Bölgesi, Türk ekonomisi ve Türk ihracatçısı için stratejik bir öneme sahiptir. Türkiye olarak, bu küresel mega-trende göre politikalar gerçekleştiriyoruz."

Pekcan, Ticaret Bakanlığı olarak Çin ve Hindistan'ı özel hedef ülkeler olarak belirlediklerini ve bu ülkelere yönelik yeni stratejiler geliştirdiklerini anımsatarak, sektör ve eyalet bazında eylem planları hazırladıklarını söyledi.

Pekcan, bu kapsamda Çin ve Hindistan Ticaret Odası yetkililerinden ve CACCI temsilcilerinden destek beklediklerinin altını çizerek, hazırlanan stratejileri önümüzdeki kısa vadede uygulayacaklarına işaret etti.

- "Bölge ile ikili ticaretimizi dengelemek istiyoruz"

Pekcan, şu bilgileri verdi: "2017 yılında Asya-Pasifik bölgesine 9,1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirirken, bu bölgeden 56,4 milyar dolarlık ithalat yapmış bulunmaktayız. Yani Asya-Pasifik Bölgesi'nden Türkiye 47,3 milyar dolar ticaret açığı vermekte. Asya Pasifik ile böyle bir ticaret yapısı sürdürülebilir değil, bunun dengelenmesi gerek.

Bölge ile ticari ilişkilerimizi daha fazla geliştirerek ülkemizin bölgeye ihracatını artırmak için, ikili ticaretimizi dengelemek istiyoruz. Türkiye aleyhine olan bu ticari kompozisyonun dengeli bir yapıya kavuşturulması açısından siz değerli iş

insanlarının çabalarını önemsiyoruz. Sizleri ve İş Konseylerimizi güçlü şekilde desteklemeye hazırız."

Pekcan, 2002 yılından 2017 yılına kadar Asya Pasifik ülkelerine Türkiye'nin ihracatının yüzde 1,5 arttığına dikkati çekerek, ithalattaki artışın ise aynı dönemde yüzde 100 olduğunu bildirdi. Bunun sürdürülebilir olmadığını dile getiren Pekcan, bu yönde ikili ticari ilişkilerin geliştirilmesi ve bu açığın kapatılması gerektiğini vurguladı.

- "Ticaret diplomasisi faaliyetlerine devam edeceğiz"

Bakan Pekcan, bölge ile ticari ilişkilerin gelişmesi ve dengelenmesi için ticaret diplomasisi faaliyetlerine devam edeceklerine dikkati çekerek, şu değerlendirmelerde bulundu:

"Kore, Malezya ve Singapur ile yeni nesil STA'lar imzaladık ve uygulamaya geçirdik. Japonya ile STA müzakerelerimiz devam etmekte. Bu çerçevede, CACCI Konferansı'nı, Türkiye ve Asya-Pasifik Ülkeleri arasındaki iş birliğini geliştirmek, mevcut potansiyeli değerlendirmek adına önemli bir fırsat olarak görüyoruz. Ayrıca, 'Kuşak ve Yol' girişimini Asya-Pasifik ekonomileri ile entegrasyonu sağlamak adına önemli bir araç olarak görüyoruz.

Türkiye'nin rolünü, sahip olduğu beşeri sermaye ile Asya ve Avrupa arasında yatırım ve ticaretin niteliğini geliştiren bir vizyon ile kurgulamak istiyoruz. Kuşak ve Yol Girişimi'nin hedefleri doğrultusunda önceliğimiz, ticaretin önündeki fiziksel engellerin tespit edilerek, ortadan kaldırılmasıdır. Bu anlamda Bir Kuşak Bir Yol çatısı altındaki ülkelerde, yapılacak altyapı yatırımlarıyla lojistik kanalları güçlendirmemiz, bilişimde, yeni teknolojilerde entegrasyonu sağlamamız gerekiyor."

- "Teknolojiye yönelik, katma değeri yüksek yatırımlarda hepinizin katılımlarını bekliyoruz"

Bakan Pekcan, Asya Pasifik ülkelerini Türkiye'de yatırım yapmaya davet ederek, özellikle dönüşüm çağında teknolojiye yönelik, katma değeri yüksek yatırımlara katılım beklediklerini söyledi.

Türkiye'nin ihracat açısından Avrupa - Orta Doğu - Afrika - Türki Devletler ve Rusya ile merkezi konumunda bulunduğunu dile getiren Pekcan, Türkiye'nin Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN) Sektörel Diyalog Ortağı olduğunu anımsattı.

Pekcan, "Önümüzdeki dönemde, e-ticaret, hizmet sektörlerinde liberalleşme, gümrük, teknik müşavirlik ve müteahhitlik hizmetleri gibi alanlarda iş birliği imkanlarını hayata geçirecek, ticari ve ekonomik konularda ASEAN ile ortak projeler yapacağız. Asya-Pasifik bölgesi ile olan entegrasyonumuzu önümüzdeki dönemde hızla geliştirmeyi hedefliyoruz." dedi.

TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI

2019 İthalat vergileri merakla bekleniyor...

2019 yılında uygulanacak ithalat vergileri ile Toplu Konut Fonu kesintisi oranlarının belirlenmesi için bu kez farklı bir yöntem uygulandı. Yılbaşından itibaren uygulamaya girecek vergilerin ne olması gerektiği konusunda kamu kurum ve kuruluşlarının yanısıra ilk kez şirketler ve sivil toplum kuruluşlarından 'görüşler' toplandı. ABD Başkanı Trump'un attığı adımlarla tüm dünyada ticaret savaşları sürerken, Türkiye'nin 2019'da uygulayacağı ithalat vergilerinde sürpriz önlemler çıkabilecek.

Ticaret Bakanlığı'nın yayınladığı 'İthalat sırasında tahsil edilecek gümrük vergileri ile Toplu Konut Fonu oranlarını belirleyen 2019 yılına ilişkin İthalat Rejimi Kararına Ek Kararın hazırlanması aşamasında, ilgili şirketlerin, Sivil Toplum Kuruluşları ile kamu kurum ve kuruluşlarının görüş ve talepleri için başvurular hakkındaki tebliğin amacının 'İthalat sırasında tahsil edilecek gümrük vergileri ile Toplu Konut Fonu oranlarını belirleyen İthalat Rejimi Kararına Ek Kararın hazırlanması aşamasında, ilgili şirketlerin, sivil toplum kuruluşları ile kamu kurum ve kuruluşlarının görüş ve taleplerini; 14/5/1964 tarihli ve 474 sayılı Gümrük Giriş Tarife Cetveli Hakkında Kanunun Cumhurbaşkanına tanıdığı yetki ve taraf olduğumuz Gümrük Birliği, Dünya Ticaret Örgütü Kuruluş Anlaşması, Serbest Ticaret ve Tercihli Ticaret Anlaşmaları başta olmak üzere uluslararası yükümlülüklerimiz göz önünde bulundurularak değerlendirmeye almaktır' olarak açıklandı.

Bu çerçevede başvuruların 'İthale konu eşyanın ticari tanımı ve gümrük tarife istatistik pozisyonu belirtilerek, tatbik edilmesi talep edilen gümrük vergisi ile Toplu Konut Fonu oranına veya miktarına ilişkin gerekçeli taleplerin;

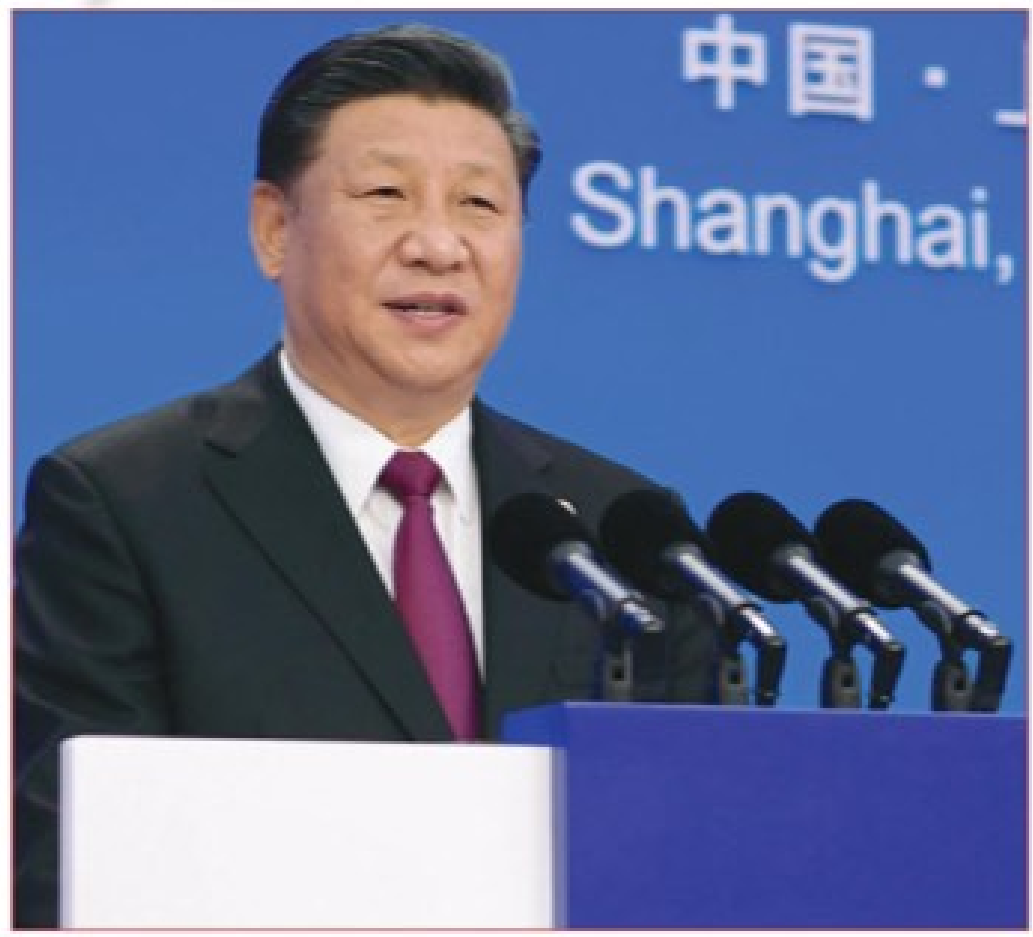
a) Şirketler ve sivil toplum kuruluşları için bu Tebliğ yayımlandıktan sonra 20 gün içinde,

b) Kamu kurum ve kuruluşları için ise 1 Kasım 2018 tarihine kadar yapılabileceği belirtildi.

Görüşleri içeren Başvuru Formunun Ticaret Bakanlığının ithalatrejimi@ticaret.gov.tr elektronik posta adresine, ilgililerin kurumsal elektronik posta adresinden iletilmesi gerektiği vurgulandı.

Dış açığı kapatmak için bu fırsat kaçmamalı

Çin, 30 trilyon dolarlık ithalat yapacağını açıkladı



Çin Devlet Başkanı Şi Cinping, Şangay'daki fuar açılışında önümüzdeki 15 yılda 30 trilyon dolarlık ithalat yapacaklarını açıkladı. Çin 10 trilyon dolarlık da hizmet ithalatı yapacak. Dış ticaretindeki en büyük açığı Çin'e karşı veren Türkiye'nin yılda 2 trilyon dolarlık ithalat şansını iyi değerlendirmesi gerekiyor.

Çin Devlet Başkanı Şi Cinping, ülkesinin ithalata uygulanan ek vergileri düşürmeye ve yabancı firmaların Çin pazarına erişimini genişletmeye devam edeceğini söyledi.

Şangay'daki uluslararası ticaret fuarının açılışında konuşan Şi, Çin'de iş yapan yabancı şirketlerin ticari menfaatlerini koruma ve fikri mülkiyet haklarının ihlallerine yönelik cezai uygulamaların güçlendirilmesi sözünü de verdi.

Çin Devlet Başkanı ayrıca eğitim, iletişim ve kültür alanlarındaki açılımların da hızlandırılacağını dile getirdi.

Şi Cinping'in açıklamalarının, Washington Pekin hattındaki karşılıklı ilave gümrük vergileri ve ticari misillemelerin yapıldığı bir döneme gelmesi dikkati çekti.

Donald Trump yönetimi Çin'den ithal edilen ürünlere 250 milyar dolar değerinde ilave gümrük vergisi getirmiş, Çin de 110 milyar dolarla misillemede bulunmuştu.

Şangay'da pazartesi günü açılan uluslararası ticaret fuarı (CIIE) 10 Kasım'a kadar devam edecek.

Fuar kapsamında dünyanın ikinci büyük ekonomisi Çin'in kendi firmalarının yanı sıra binlerce yabancı şirketin temsilcisi katılıyor.

"Çin önümüzdeki 15 yılda 30 trilyon dolarlık ithalat yapacak"

Çinli lider, CIIE'nin amacının Çin'in dünya pazarına aktif olarak katılmaya yönelik büyük bir girişim olduğunu kaydetti.

Uluslararası fuarın düzenlenmesiyle Çin'in küresel serbest ticaret taraftarı olduğunu gösterdiğini belirten Şi ayrıca, dünyanın gelişmiş ülkelerinin açık politikalar izleyerek korumacılığa karşı çıkması gerektiğine vurgu yaptı.

İsim vermeden ABD yönetimini eleştiren Çin Devlet Başkanı konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Ekonomik küreselleşme olumsuzluklarla karşı karşıya. Çoğulcu ve serbest ticaret sistemi saldırı altında. İstikrarsızlık ve belirsizlik faktörleri olabildiğince fazla. Riskler ve engeller de artıyor."

"Çin, önümüzdeki 15 yıl içerisinde 30 trilyon dolarlık ithalat ve 10 trilyon dolarlık da servis almayı hedefliyor."

Çin 2017'de 1,84 trilyon dolarlık ithalat yapmış, bunun 130 milyar dolarlık kısmı ABD'den gerçekleşmişti.

Çin Dışişleri Bakanı Wang Yi de ülkesinin önümüzdeki 5 yıl içerisinde 8 trilyon dolar değerinde ithal ürün alacağını belirtmişti.

Pekin yönetimi uzun süredir Batılı ülkeler ve ABD tarafından korumacı politikalar izlemekle eleştiriliyordu.

Şangay'daki uluslararası fuara 17 ülkeden devlet ya da hükümet başkanı katılırken Batılı hiçbir liderin ya da bakanın iştirak etmemesi dikkati çekti.



500 milyon euro tutarında ilk anlaşma...

Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur'un da yer aldığı törende imzalandı

15 yılda 30 trilyon dolarlık ithalat yapacağını açıklayan Çin ile ilk bağlantı gerçekleşti. Anlaşma Çin'in en büyük elektronik eşya zinciri Suning ile imzalandı.

TİM ile Suning arasındaki anlaşmanın imzalandığı törene Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, Türkiye Çin İş Konseyi Başkanı Murat Kolbaşı ve Türkiye'nin Pekin Büyükelçisi A. Emin Önen de katıldı.



Türk ihracatçılarında Çin heyecanı



Çin, önümüzdeki 15 yılda 30 trilyon dolar ithalat hedefi koyarken, daha dengeli dış ticaret politikası izleme kararı Türk ihracatçısının ilgisini Çin'e yöneltti

Çin'in Şanghay şehrinde 5-10 Kasım 2018 tarihlerinde düzenlenen "Çin İthalat Fuarı"na Türkiye 725 metrekarelik stantta 38 firma ile katılarak Türkiye'nin Çin'e yaptığı ihracatı arttırmak için ürünlerini sergiledi.

Çin İthalat Fuarı'na Ege İhracatçı Birlikleri, info stant ile katılarak Ege Bölgesi'nde üretilen gıda ve sanayi ürünlerinin tanıtımını yaptı. EİB standında İzmir Ticaret Odası ve Ege Sanayicileri ve İşadamları Derneği temsilcileri de hazır bulundu.

Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği Başkanı Bedri Girit, Çin'in de ilk kez ithalat fuarı düzenlediğini, Türkiye ile Çin arasındaki dış ticaretin Türkiye aleyhine ilerlediğini amaçlarının Çin'e karşı verdiğimiz dış ticaret açığını azaltmak olduğunu kaydetti.

Çin'in ithalat fuarı düzenleme kararını dışa açılma politikasında dönüm noktası olarak nitelendiren Girit, "Bugüne kadar ihracat odaklı bir politika izleyen Çin'in bundan sonraki süreçte daha dengeli bir dış ticaret politikası tercih edeceği anlaşılıyor. Çin Devlet Başkanı Xi Jinping fuarın açılış konuşmasında 1,3 milyar nüfusa sahip Çin'in önümüzdeki dönem ithalatın artırılması için gümrük tarifelerinin ve ithalat sırasında oluşan maliyetlerinin azaltılması için adımlar atılacağı müjdesini verdi. Jinping konuşmasında önümüzdeki 15 yıllık dönemde Çin'in mal ithalatının 30 trilyon doları, hizmet ithalat rakamlarının ise 10 trilyon doları aşacağı bilgisini paylaştı. Bu yaklaşım Çin'e ihracatını arttırmak isteyen Türk ihracatçılarını heyecanlandırdı" şeklinde konuştu.



Hisarcıklıoğlu: Dünya ekonomisinin ağırlık merkezi Uzak Asya'ya kayıyor

Hisarcıklıoğlu Dünya ekonomisinin ağırlık merkezinin, Uzak Doğu Asya'ya kaydığını kaydederek şöyle konuştu: "Yani pasifik yüzyılına girmiş bulunuyoruz. Bir tarafta Japonya ve Kore gibi inovasyon ve teknoloji devleri. Diğer tarafta Pakistan, Endonezya, Vietnam, Filipinler gibi yükselen pazarlar. Her türlü ürünün, farklı kalite ve ölçeklerde üretildiği bir bölge. 3 milyarın üzerinde tüketicisiyle, en büyük küresel pazar burada."

TOBB Başkanı ve CACCI Başkan Yardımcısı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, 32. CACCI Konferansı'na ilişkin düzenlenen basın toplantısında yaptığı konuşmada, küresel büyümeyi Asya- Pasifik bölgesinin sürüklediğine işaret ederek, bu bölge ile ticaret ve yatırım tablosunu değiştirmek ve büyütmek istediklerine vurgu yaptı.

3 milyar nüfusa sahip, 5 trilyon dolarlık Asya-Pasifik pazarıyla Türk iş dünyasını buluşturacak olan ekonomi zirvesi 32. CACCI (Asya Pasifik Ticaret ve Sanayi Odaları Konfederasyonu) Konferansı İstanbul Çırağan Sarayı'nda başladı. İki gün süren Konferans üye ülkeler arasındaki işbirliği ve ticareti geliştirmeyi hedefledi.

Konferansın ilk gününde TOBB Başkanı ve CACCI Başkan Yardımcısı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, CACCI Başkanı Jemal Inaishvili ve CACCI'nin önümüzdeki dönem başkanlığını üstlenecek olan Samir Modi (Hindistan) birlikte bir basın toplantısı düzenledi.

Hisarcıklıoğlu burada yaptığı konuşmada, Dünya ekonomisindeki büyümenin yüzde 60'ını, Asya-Pasifik ülkelerinin sağladığına işaret ederek, "2018 büyüme ortalaması yüzde 5.6, 2019 beklentisi yüzde 5.4

Aynı dönemde küresel büyüme yüzde 4 civarında. Yani Asya-Pasifik, dünyanın geri kalanından daha hızlı büyümeye devam edecek görünüyor. Yine bölgenin küresel

ticaret hacmi içinde payı, 10 sene önce yüzde 28 iken, şimdi yüzde 30'a ulaştı. Yılda 5,2 trilyon dolar ithalat yapıyorlar. Bizim buradan aldığımız pay sadece 12 milyar dolar, yani ancak binde 2,4. Öte yandan Asya Pasifik ülkeleri, yılda 470 milyar dolar uluslararası yatırım yapıyorlar. Bize gelense yılda 1 milyar doları bile bulmuyor" dedi. Bugüne kadar bu ülkelerden ancak 7 milyar dolar FDI çekebildiklerine dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, "Yani ne Asya-Pasifik bizim radarımızda, ne biz Asya-Pasifik'in radarına girmişiz. İşte bu tabloyu değiştirmek, eksenimizi genişletmek istedik. Bakın şu an Türkiye'nin ihracat menzili yaklaşık 2.900 kilometre. Meksika'nın ihracat menzili ise 4 bin km, Brezilya'nınki 5 bin km, hatta İsrail'in bile ihracat menzili 5,600 kilometre. Yani ufkumuzu genişletmeli, menzilimizi arttırmalıyız. Daha gidecek çok yolumuz var" diye konuştu.

-Yeni pazarlar lazım

Asya Pasifik Bölgesi'nin, dünya nüfusunun yüzde 40'ını, küresel ticaret hacminin yüzde 30'unu ve dünya ekonomik büyüklüğünün de yüzde 23'ünü kapsadığını anlatan Hisarcıklıoğlu yıllar önce bir Dünya Bankası raporunda, "Türkiye'de aynı firmalar, aynı malları, aynı pazarlara satıyorlar" denildiğini hatırlattı. "Yıllar geçti durum hala aynı" diyen TOBB Başkanı ve CACCI Başkan Yardımcısı Hisarcıklıoğlu şunları söyledi: "Yeni pazarlara açılma hamlesine de ihtiyacımız var. İşte bu tabloyu değiştirmek istiyoruz. Bu çerçevede, Asya'nın en büyük iş dünyası örgütü. Asya-Pasifik TSO Konfederasyonu ile işbirliğine gittik. CACCI, 28 ülkeden yaklaşık 3 milyon şirketi temsil ediyor. Biz de Türkiye olarak, Asya-Pasifik Bölgesi'ndeki işadamlarıyla, güçlü bir ekonomik entegrasyon istiyoruz. Küresel ekonomi için, Asya-Pasifik Bölgesi'nin büyüyen önemini dikkate alıyoruz. Bundan herkesin kazanacağı sinerji ortaya çıkarmak için çalışıyoruz. Bölge ülkeleriyle Türkiye arasındaki ticari ve ekonomik ilişkiler, olması gereken düzeyde değil.Asya-Pasifik bölgesinin ihracatımız içinde payı yüzde 7, ithalatımız içindeki payı ise yüzde 24.

Yatırımlarda da benzer bir tablo sözkonusu. 2000-2017 döneminde, yani son 17 yılda Türkiye'ye, 150 milyar dolar uluslararası yatırım geldi. Asya-Pasifik ülkelerinin buradaki payı sadece yüzde 5, yani 7 milyar dolar

TOBB olarak, CACCI üyelerini, stratejik ortak kabul ediyoruz.

Vizyonumuz, Asya-Pasifik Bölgesi'ndeki iş dünyasıyla, Türk iş alemi arasında, güçlü ve kalıcı ekonomik entegrasyon sağlamak. CACCI Konferansı'na Türkiye'nin ev sahipliği, Asya – Pasifik Bölgesi ülkelerinin iş dünyası çatı örgütleriyle, şirketlerinin, ilk defa bizlerle bir araya gelmesini mümkün kıldı. Böylece Türkiye'nin bölgedeki görünürlüğü artacak. Bugüne kadar istediğimiz ölçüde kuvvetli ekonomik ilişki kuramadığımız, Asya ülkelerine yakınlaşmamıza yardımcı olacak."

-Ekonominin ağırlık merkezi değişiyor

21. yüzyılın bir "Pasifik Yüzyılı" olmasının öngörüldüğünden söz eden Hisarcıklıoğlu; Akdeniz'in, eski dünyanın okyanusu, Atlantik'in, bugünün okyanusu, Pasifik'in ise geleceğin okyanusu olduğunu söyledi. Hisarcıklıoğlu Dünya ekonomisinin ağırlık merkezinin, Uzak Doğu Asya'ya kaydığını kaydederek şöyle konuştu: "Yani pasifik yüzyılına girmiş bulunuyoruz. Bir tarafta Japonya ve Kore gibi inovasyon ve teknoloji devleri. Diğer tarafta Pakistan, Endonezya, Vietnam, Filipinler gibi yükselen pazarlar. Her türlü ürünün, farklı kalite ve ölçeklerde üretildiği bir bölge. 3 milyarın üzerinde tüketicisiyle, en büyük küresel pazar burada. Gerek ekonomik büyümeler, gerek mal ve hizmet ithalat artışı, dünya ortalamasının üzerinde.

Dolayısıyla Asya Pasifik bölgesi, dünya ekonomisinin gidişatını belirleyici bir güce sahip. Dünya dengelerinin değiştiği bu dönemde, Asya pasifik ekonomi zirvesini Türkiye'de yapılmasının önemi büyük. Türkiye; 100 milyar dolar mal, 43 milyar dolar hizmet ihracatına sahip. İtalya ile Çin arasında en büyük sanayi üretim kapasitesini kurmuş bir ülke. Avrupa Birliği'nin 6. büyük tedarikçisi haline gelmiş bir ülke. Türkiye'nin bu büyük potansiyelini, Asya-Pasifik iş dünyasına göstermek istiyoruz. Aramızdaki ticareti ve yatırımları arttırmayı, yeni işbirliği ve ortaklıklar kurmayı hedefliyoruz.

Seçtiğimiz 5 temel alanda ortak çalışma yapıyoruz. Birincisi; Kadın ve Gençlerin girişimciliğin geliştirmesi.

Zira zenginliği getiren girişimciliktir. Türkiye son 10 yılda özellikle kadın girişimci artışında çok başarılı oldu

Bu konuda büyük emek veren Kadın ve Genç Girişimci Kurullarımızı tebrik ediyorum. 10 yıl önce sadece 75 bin olan Kadın girişimci sayısını, bugün 110 bine çıkardık. Yani 85 yılda sağlanan rakamın yarısı, son 10 yılda geldi.

İkinci konu; Sağlık, Eğitim, Turizm, Bilgi ve İletişim Teknolojileri sektörlerinde birlikte çalışma fırsatlarının değerlendirilmesi. Özellikle sağlık, eğitim ve turizm, ülkemizin hızla gelişen sektörleri, burada büyük iş potansiyelimiz var. Bilgi-İletişim ise 21. asrı şekillendiren teknoloji. Gelecekte 2 tip ülke olacak; teknoloji üretenler ve başkalarının ürettiğini para verip alanlar. Biz ilk grupta olmak istiyoruz.

Üçüncü konumuz; Gıda, Tarım, Su, Enerji ve Çevre alanlarında işbirliği. Tüm bunlar, yaşamın devamı için kritik önemde. Hatta ilerde, milli güvenlik sorunu hale gelecekler.

Dördüncü konu; KOBİ'leri geliştirmeye yönelik ortak çalışmalar yapılması. Zira ekonomilerin temek direği KOBİ'ler. Dinamizm, inovasyon, piyasada rekabet sağlanması, hep KOBİ'lerle mümkün. KOBİ'lerimiz arasında işbirliği ve ortaklık kurmayı konuşacağız.

Beşinci ve son konumuz; Ticareti Kolaylaştırma. Böylece aramızdaki ticari engellerin tespiti ve bunların kaldırılması. Günümüzde küresel ekonomiye en büyük tehdit, korumacılık ve engeller. Bundan en büyük zararı da, bizim gibi gelişen ülkeler görüyor. Ticaretin artması, refah ve kalkınmayı sağlar. Ticaret yapan, savaşı konuşmaz, birbirine kötü bakmaz. Bu nedenle, ülkeler arasındaki ticaretin gelişmesi, küresel barışa giden en kısa yoldur."

TİM Başkanı İsmail Gülle:

Cumhuriyetimizin 95. yıldönümünü ihracat rekoru ile taçlandırdık



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle "Cumhuriyetimizin 95. Yılında; hayata geçen İstanbul Havalimanından sonra, tüm zamanların en yüksek aylık ihracat değerini yakalayarak ülkemize bir hediye de bizler verdik! Yeni bir rekora huzurlarınızda tekrar imza atmanın gururunu yaşıyoruz. 2018 yılı beklediğimiz gibi rekorlar yılı oluyor." dedi.

Ekim ayı ihracat verileri, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Adana Valisi Mahmut Demirtaş, Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü, TİM Başkanı İsmail Gülle, ADASO Başkanı Zeki Kıvanç ve AKİB Koordinatör Başkanı Ali Uğur Ateş'in katılımıyla, Adana'da gerçekleştirilen basın toplantısıyla açıklandı.

Buna göre Ekim'de ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 13,1 artışla 15,7 milyar dolara yükseldi. Böylece 2018 Mart ayında gerçekleştirilen 15.5 milyar dolarlık ihracat rakamının üzerine çıkıldı ve ihracatta aylık bazda tüm zamanların rekoru yeniden kırıldı. Ayrıca tarihteki en yüksek Ekim ayı ihracatına ulaşıldı.

Son 12 Aylık Dönemde İhracat 166,8 Milyar Dolar Oldu

Son 12 aylık dönemde ihracat yüzde 7,9 artışla 166,8 milyar dolar oldu. İlk 10 ayda ise ihracat yüzde 7,6 artışla 138,8 milyar dolara çıktı.

İhracat rakamlarını değerlendiren Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle "İhracatta yeni bir rekora huzurlarınızda tekrar imza atmanın gururunu yaşıyoruz. 2018 yılı beklediğimiz gibi rekorlar yılı oluyor. Haziran ve Ağustos ayları haricinde her ay kendi içinde bir rekorla geldi. Tüm ihracatçılarımızı kutluyor ve başarılarının devamını diliyorum" dedi.

İhracatın İthalatı Karşılama Oranı 20 Yıllık Zirvesinde

Ekim ayında ihracatımız 15,7 milyar dolar olurken, ithalatımız 16,3 milyar dolar olarak gerçekleşti. Buna göre ihracatımızın ithalatı karşılama oranı son 20 yılın zirvesine çıkarak %96,7 oldu.

Miktar Bazında Artış Devam Ediyor

Ekim ayında ihracat miktarı, 2017 yılının aynı dönemine göre yüzde %25,1 artışla 12,6 milyon tona yükseldi. 2018 Ekim ayı şimdiye kadar miktar bazında en çok ihracat gerçekleştirilen ikinci ay oldu.

Otomotiv Liderliğini Koruyor

Ekim ayında en fazla ihracatı yine otomotiv sektörü yaptı. Sektörün Ekim ayı ihracatı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11,1 artarak 2,9 milyar dolar oldu. Otomotiv sektörünü 1,6 milyar

dolarla kimyevi maddeler, 1,6 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon sektörleri takip etti.

Çelik Sektörünün Uzakdoğu Rüzgarı Esmeye Devam Ediyor

Uzakdoğu pazarına açılımı ile dikkat çeken çelik sektörümüz Hong Kong, Singapur ve Filipinler başta olmak üzere, Uzakdoğu ülkelerine olan ihracatını Ekim ayında %262 arttırırken, toplam ihracatını da %46,9 arttırarak en fazla artış yakalayan ikinci sektörümüz oldu.

AB'ye İhracatımız %13,6 Artarken Toplam İhracatımızdaki Payı %50,4 Oldu

Ülke gruplarına göre ihracatımızda, AB'ye ihracatımız %13,6 artarak, 7,7 milyar dolar olarak gerçekleşti. AB'yi 2,3 milyar dolar ile Orta Doğu ülkeleri ve 1,3 milyar dolar ile Afrika ülkeleri izledi.

En Güçlü Pazar Almanya

Ekim'de en fazla ihracat yapılan ilk ülke 1,5 milyar dolar ile Almanya oldu. Almanya'yı 1,1 milyar dolar ile Birleşik Krallık, 879 milyon dolar ile İtalya ve 853 milyon dolar ile Irak izledi. 159 ülkeye ve bölgeye ihracat artarken, 70 ülke ve bölgeye ihracat azaldı.

İhracatını En Fazla Artıran İlimiz Kastamonu

Ekim ayında 53 il ihracatını arttırırken, 28'inde ihracat azaldı. En çok ihracat gerçekleştiren iller sırası ile 6,9 milyar dolar ile İstanbul, 1,3 milyar dolarla Kocaeli, 1,2 milyar dolarla Bursa, 884 milyon dolarla İzmir, 706 milyon dolarla Ankara olurken, Kastamonu ihracatını 5 kat arttırarak 26 milyon dolar ile en fazla artış gösteren il oldu.

İhracat Ailemize 1611 Yeni Firmamız Eklendi

Ekim ayında 37409 firmamız ihracat yaparken, 1611 firma ilk kez ihracat yaparak ihracat camiasına katıldı.

Gülle: "TL ile ihracatı sürdürülebilir kılmalıyız"

Ticarette TL kullanımına özel bir önem atfettiklerini belirten İsmail Gülle, "Bu dönemde, Türk Lirası'nın uluslararası ticarette kullanımını artırabilmemiz çok önemli. 2009 yılından beri TL ile ticarette güzel bir ivme yakaladık. Bu artışı sürdürülebilir kılmalıyız. Ekim ayında 180 ülkeye 5,3 milyar TL tutarında ihracat Türk Lirası ile yapıldı.

Gülle: "Atatürk Havalimanı'nın fuar alanı olması ihracatı destekleyecek"

Yeni açılan İstanbul Havalimanı'nın ihracat açısından önemine de değinen İsmail Gülle şunları söyledi: "Sayın Cumhurbaşkanımızın, Cumhuriyetimizin 95. Yıl dönümünde açılışını gerçekleştirdiği İstanbul Havalimanımız Türkiye'mizi doğu-batı ve kuzey-güney ekseninde dünyanın en önemli transit merkezlerinden birisi haline getirecek bir potansiyel taşıyor. Havalimanımızın hitap ettiği bu geniş alanda, toplam 60 ülke ve 20 trilyon dolarlık bir ticaret hacmi bulunuyor. 1,6 milyon metrekarelik lojistik alanı ve 5,5 ton kargo kapasitesi ile de İstanbul Yeni Havalimanımızın, ticaretimiz başta, tüm ülkemize faydalı olmasını temenni ediyorum. İnanıyorum ki bu kapasite, bizlerin ihracat yolunda yeni rekorlar kırmasına büyük fayda sağlayacaktır. Cumhurbaşkanımızın 'Atatürk Havalimanı'nın kapalı alanlarının fuar alanı haline getireceğiz' açıklaması ile ihracat ailesine verdiği destekten dolayı şükranlarımızı sunarız. Böylelikle yeni fuar alanı ihracatta yeni rekorlara imza atılmasında önemli bir kapı olacaktır" dedi.

TİM'DEN İSTANBUL YENİ HAVALİMANI'NA DÜNYA ÇAPINDA DEV KAMPANYA

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), İstanbul Yeni Havalimanı'nın açılışını ve ihracata etkilerini dünyaya duyurmak amacıyla uluslararası kampanyaya imza attı. Türkiye Tanıtım Grubu'nun (TTG) iletişimini yönettiği yurt içi ve yurt dışı kampanya ile dünyanın dört bir yanında istanbul Yeni Havalimanı'nın kargo kapasitesiyle Türk ihracatçısının gücüne dikkat çekiliyor. "Dünya küçülüyor, ihracatımız büyüyor" sloganıyla başlatılan dev tanıtım kampanyasıyla İstanbul Yeni Havalimanı'nın kargo kapasitesi ve lojistik üssü ile Türkiye'den artık daha fazla ürün çeşidinin dünyanın dört bir yanına zamanında ulaştırılacağı mesajı verildi.

TİM Başkanı İsmail Gülle, "Cumhuriyetimizin 95. yılını, İstanbul Yeni Havalimanı ile kutluyoruz. Türkiye'nin ihracat ailesi olarak başta Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Erdoğan'a, milletimize ve bu eserde emeği olan herkese teşekkür ediyoruz. İhracatçılar olarak bugün hem gururlu hem de çok heyecanlıyız. Ürünü zamanında yerine teslim edebildiğinizde ihracatta güçlü olursunuz. Lojistik bunun en temel yapı taşıdır ve bu alanda saglam altyapıya sahip olan bir adım öne geçer" dedi.

İstanbul Yeni Havalimanı ihracat yarışında Türkiye'yi bir adım öne taşıyacağını ifade eden Gülle, sözlerine şöyle devam etti: "Yeni havalimanımız ihracatta yeni rekorlara imza atmamızı sağlayacak. 1,6 milyon metrekare lojistik alanı ve 5,5 milyon ton kargo kapasitesiyle İstanbul Yeni Havalimanı, daha fazla ürünümüzü dünyaya ulaştırmak açısından bizi çok mutlu ediyor. Bu heyecanımızı dünyanın her yerine duyurmak amacıyla Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı ile görüşmelerimiz sonucunda dev bir kampanya başlattık."

Türkiye'nin ihracatının yüzde 59'unda 1000 ihracatçının imzası var

- 2017 yılı verilerine göre Türkiye'deki toplam 64 bin 500 ihracatçı var.
- Bunların ilk 1000'i 92.3 milyar dolar ile toplam 157.1 milyar dolarlık ihracatın yüzde 58.7'sini gerçekleştirdi.
- 63 bin 500 ihracatçı ise 157.1 milyar dolarlık ihracatın yüzde 41.3'üne imza attı.
- Türkiye'de 1 milyar doların üzerinde ihracat yapan sadece 10 ihracatçı var.
- En fazla ihracat yapan şirketler sıralamasında zirve 4 milyar 797 milyon dolarla Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.'nin.
- 2017 yılında, ilk 1000 ihracatçı firmanın yüzde 66,8'ini üretici-ihracatçı, yüzde 16,5'ini ihracatçı, yüzde 12'sini grup dış ticaret ve yüzde 4,7'sini sektörel-sermaye dış ticaret şirketleri oluşturdu
- Otomotiv sektörü yüzde 27,2 pay ilk sırayı aldı.
- İlk 1000 ihracatçı firmanın illere göre dağılımına bakalım, 2017'de 426 firma ile İstanbul yine birinci oldu.
- İlk 1000 ihracatçı içinde Ar-Ge Merkezi olanların sayısı 2016'daki 174 firmadan 2018 sonunda 202'ye çıktı. .

İlk sırada Ford Otomotiv Sanayi AŞ
(TURKTRADE üyesi)

■ Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından hazırlanan İlk 1000 İhracatçı Firma-2017 araştırmasına göre, en fazla ihracat yapan şirketler sıralamasında zirve 4 milyar 797 milyon dolarla yine Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.'nin oldu.

■ Listede ikinci sırayı 2016 yılına göre 5 basamak birden yükselerek 4 milyar 443 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Toyota, üçüncü sırayı ise 3 milyar 209 milyon dolarlık ihracatla Tofaş aldı.

■ İlk 1000 firmanın toplam ihracatı 2017'de yüzde 13,4 artarak 92.3 milyar dolara çıkarken, otomotiv sektörü yüzde 27,2 pay ile lider, İstanbul ise 426 firma ile iller bazında birinci oldu.

■ Araştırmaya göre, en fazla ihracat yapan şirketler sıralamasında zirve 4 milyar 797 milyon dolarla 2016 yılında olduğu gibi yine Ford Otosan'ın oldu. Listede ikinci sırayı 5 basamak birden yükselerek 4 milyar 443 milyon dolar ihracata imza atan Toyota, üçüncü sırayı ise 3 milyar 209 milyon ihracatla Tofaş aldı.

1 milyar doları 10 firma geçebildi

■ TİM İlk 1000 İhracatçı Firma verilerine göre; firmaların geçen yılki toplam ihracat rakamı 2016 yılına göre yüzde 13,4 oranında artarak 92,3 milyar dolara çıkarken, bu şirketlerin toplam ihracat içindeki payı ise yüzde 58.8 olarak gerçekleşti. Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 50,3'üne ilk 500 firma, yüzde 8.5'ine de ikinci 500 firma imza attı. Geriye kalan 70 bin firma da toplamın yüzde 41,2'sini gerçekleştirdi. Öte yandan 436 firmanın ihracatı 25 ile 50 milyon dolar arasında kalırken, sadece 10 firma 1 milyar dolar ihracat barajını aşabildi.

Ar-Ge harcaması 6 milyar TL'yi aştı

■ 2023 yılı itibariyle 50 firmanın 1 milyar dolar ihracat barajını aşması hedeflenirken, bu hedefe ulaşmak için daha yüksek katma değere sahip ürünler ihraç edilmesi gerekiyor.

■ Ar-Ge, inovasyon, tasarım ve markalaşmaya daha fazla yatırım gerektiren bu hedef çerçevesinde 2017'de yıl 1000 firma arasında 202'sinde Ar-Ge merkezi olduğu ve bu firmaların toplam 6.2 milyar liralık Ar-Ge harcaması yaptığı belirlendi.

■ Aynı şekilde 1000 firmanın içinde uluslararası tescilli marka sayısının 13 bin 373'e, patent sayısının ise 7 bin 426'ya yükseldi.

Yerli firmaların payı yüzde 61

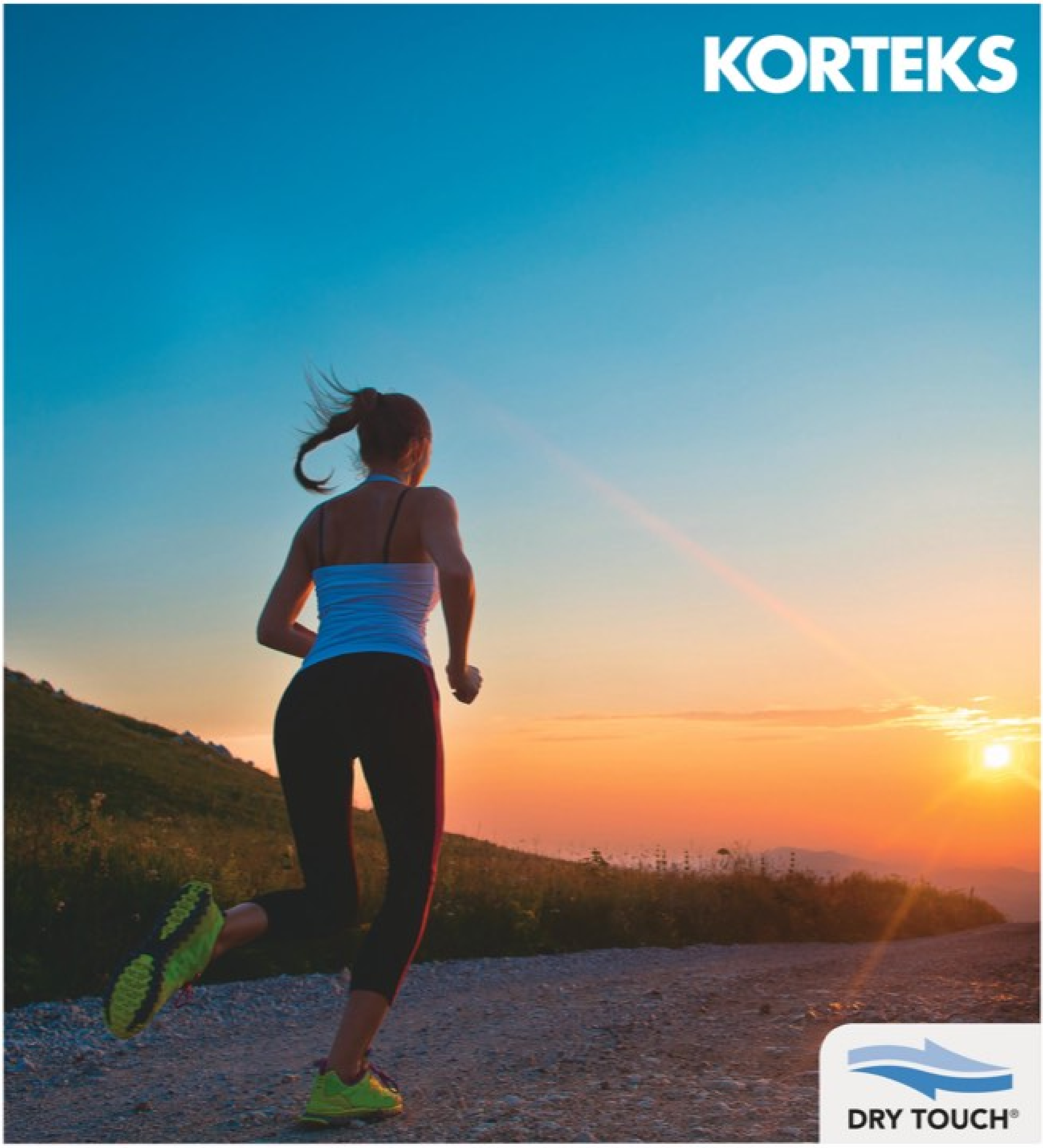
■ Araştırma verilerine göre, 2017 yılında, ilk 1000 ihracatçı firmanın yüzde 66,8'ini üretici-ihracatçı, yüzde 16,5'ini ihracatçı, yüzde 12'sini grup dış ticaret ve yüzde 4,7'sini sektörel-sermaye dış ticaret şirketleri oluşturdu.

■ Firmaların sermaye yapısı dağılımına bakıldığında; araştırmaya katılan firmaların yüzde 81'ini yüzde 100 yerli firmalar oluşturuyor. Geriye kalan firmaların yüzde 11,3'ü yüzde 100 yabancı, yüzde 7,4'ü de yerli-yabancı ortaklı yapıya sahip.

■ Yerli firmaların, ilk 1000 içerisindeki ihracattan aldıkları pay ise yüzde 61 düzeyinde. Yerli-yabancı ortaklı firmaların oranı ise bu alanda yüzde 24 seviyesinde. Yani, bu sınıflama içerisinde firma başına en yüksek ihracata yerli-yabancı ortaklı firmalar sahip durumda.

Kimyevi madde ve tekstilde ihracat tabana yayıldı

■ İlk 1000 ihracatçının sektör



Üstün performans, gelişmiş nem yönetimi

DRY TOUCH® Teknolojisi

Korteks'in sertifikalı performans kumaş markası DRY TOUCH®, Korteks İplik fabrikasında özel teknikler kullanılarak üretilen ileri teknoloji ürünü fonksiyonel kanal kesitli flamanlardan oluşmaktadır. Bu ileri teknoloji ve fonksiyonellik bir araya gelerek; üstün performanslı aynı zamanda doğal görünümlü, yumuşak tutumlu ve daha örtücü olan DRY TOUCH® kumaşı yaratmıştır.

Kanallı lifleri ile nem ve hava transferini kolaylaştıran DRY TOUCH®, havanın dışarıdan içeriye, nemin ise içeriden dışarıya kolayca atılmasını sağlar. Yapılan testlerde DRY TOUCH® kumaşlarının pamuğa göre nemi 10 kat daha hızlı emdiği gözlemlenmiştir.

DRY TOUCH® performans kumaşları, Spor Giyim, İç Giyim, Denim Giyim, İş Elbisesi, Hazır Giyim alanları başta olmak birçok alanda kullanılmak üzere geliştirilmiştir.

TAC® İPLİK

www.korteks.com.tr

ZORLU

Bursa Fabrika : Organize San. Böl. San Cad. No: 3 16140 Bursa Tel: 0224 219 11 00 (20 hat) Faks: 0224 242 51 61
İstanbul Ofis : Levent 199, Büyükdere Cad. No: 199 34394 Şişli - İstanbul Tel: 0212 456 21 18-19 Faks: 0212 422 00 96
e-mail : korteks.iplik@zorlu.com

SIVIS

bazındaki performanslarına bakıldığında, otomotiv sektörü yüzde 27,2 pay ile 2017 yılının da birincilik koltuğunu kimseye kaptırmadı. Sektör, 2017'de 28 milyar 535 milyon dolarlık ihracat yaptı. Bu ihracatın yüzde 88'lik kısmı ilk 1000 içerisinde yer alanotomotiv ihracatçıları tarafından gerçekleştirildi. İkinci büyük sektör olan hazır giyim ve konfeksiyonun ise ilk 1000 içerisindeki payı yüzde 9,7 olurken, çelik sektörünün payı yüzde 9,5 olarak gerçekleşti.

-İhracattan en fazla pay otomotivin

■ Büyük sektörler arasında, toplam ihracattan en fazla payı otomotiv aldı. Yine büyük sektörlerden kimyevi maddelerde ilk 1000 içerisinde yer alan firmaların payı yüzde 54 oldu.

■ Tekstilde ise bu oran yüzde 38. Bir başka değişle kimyevi maddeler ve tekstil sektörlerinde ihracat daha çok tabana yayılırken, otomotiv ve çelik gibi sektörlerde ihracat daha çok büyük firmalar tarafından yapılıyor.

İstanbul en fazla ihracat yapan il

■ İlk 1000 ihracatçı firmanın illere göre dağılımına bakalım, 2017'de 426 firma ile İstanbul yine birinci oldu. İstanbul'un ihracat içerisindeki ağırlığı sürerken, firma sayısı bazında payı gerilemeye devam ediyor. İzmir 83 firma ile ikinci, Gaziantep de 68 firma ile üçüncü sırada yer aldı.

■ İlk 1000 ihracatçı firmanın bölgesel dağılımına bakıldığında, Marmara Bölgesi 579 firma ile her zaman olduğu gibi birinci sırada. İkinci sırada 159 firma ile Ege Bölgesi, üçüncü sırada 79 firma ile Güney Doğu Anadolu Bölgesi yer aldı. Geçen yıl 71 bin ihracatçı 3,2 milyon kişiye istihdam sağladı. 2017 yılında ilk 1000 firmanın toplam istihdamı yaklaşık 800 bin kişi olarak gerçekleşti, ilk 500 firmanın ortalama çalışan sayısı 1137 iken, ikinci 500'ün 415 oldu.

FORD OTOSAN
OTOMOTİV'İN
AR-GE ÜSSÜ

İhracatta Türkiye Birincisi Ford'un Ar-Ge Merkezi...

1961 yılında Ürün Geliştirme Departmanı yapılanması ile birlikte, Türk otomotiv sektöründe ilk olma niteliği taşıyan Ar-Ge çalışmalarımızı başlattık. Bu çalışmaların sonucunda 1966'da "üretilen ilk yerli otomobil Anadol"u, 1986'da ise Türkiye'nin ilk dizel motoru ERK'i tasarladık. 1997'de Ford ile eşit ortaklığın kurulmasını takiben, ilk büyük projemiz olan Transit Connect modelini, 2003'te ise yeni Cargo kamyonu ve yepyeni bir ağır vasıta motoru olan Ecotorq'u geliştirdik.

Ar-Ge organizasyonumuz motor dahil tüm aracı, ticari bir ürün oluşana kadar, A'dan Z'ye tasarlama, geliştirme, test etme yeteneğine ve altyapıyasına sahiptir. Türkiye pazarının yanı sıra Avrupa ve Kuzey Amerika gibi potansiyel pazarlarda da rekabet eden ürünler sunabilmek için ileri teknolojiler geliştirmektedir.

Ar-Ge organizasyonumuz ile gerek motor, motor sistemleri, gövde ve iç mekan geliştirme projelerinde gerek yakıt ekonomisi, emisyon optimizasyonu, sürücü destek sistemleri, test süreçleri ve analitik yöntemler geliştirme konularında yenilikçi fikirlere odaklanmaktayız.

Türk otomotiv sektörünün en büyük Ar-Ge organizasyonu oluşumuzun bilinci ve şirketimizde çalışan 1.200'ü aşkın Ar-Ge mühendisimiz ile tüm dünyaya mühendislik ihracatı gerçekleştirmekteyiz.

Ford'un, hafif ticari araçlarının tasarım ve mühendisliğinde destek merkezi olan Ar-Ge teşkilatımız , ağır ticari araçlarının ve bunların dizel motor ve motor sistemlerinin küresel mühendislik merkezi konumundadır.

EN BÜYÜK İHRACATÇILAR SIRALAMASINDA İLK 150

*TURKTRADE üyesi

1- ***FORD OTOMOTİV SAN. A.Ş.** 4.796.903.645,88 $
2- TOYOTA OTOMOTİV SAN. TURKİYE A.Ş. 4.442.805.157,99 $
3- ***TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FAB. A.Ş.** 3.208.583.752,47 $
4- OYAK-RENAULT OTOMOBİL FAB.A.Ş. 3.183.146.992,47 $
5- ***TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A. Ş.** 2.767.133.619,26 $
6- ***KİBAR DIŞ TİC.A.Ş** 2.513.808.102,82 $
7- ***VESTEL TİCARET A.Ş.** 2.104.781.666,26 $
8- ***ARÇELİK A.Ş.** 1.816.174.292,17 $
9- BOSCH SAN.VE TİC.A.Ş 1.052.938.517,15 $
10- MERCEDES-BENZ TÜRK A.Ş. 1.049.916.277,56 $
11-* **HABAŞ SINAİ VE TIBBİ GAZLAR İSTİHSAL ENDÜSTRİSİ A.Ş.** 995.371.145,00 $
12- TGS DIŞ TİC. A.Ş. 957.951.952,91 $
13- İÇDAŞ ÇELİK ENERJİ TERSANE VE ULAŞIM SANAYİ A.Ş. 917.893.775,28 $
14- BSH EV ALETLERİ SAN. VE TİC.A.Ş 856.672.466,94 $
15- ETİ MADEN İŞLETMELERİ GEN.MÜD. 805.749.783,61 $
16- ***ŞİŞECAM DIŞ TİC.A.Ş.** 709.449.803,35 $
17- PETKİM PETROKİMYA HOLDİNG A.Ş. 690.276.197,02 $
18- PERGAMON STATUS DIŞ TİC.A.Ş. 650.804.784,61 $
19- ***ÇOLAKOĞLU DIŞ TİC. A.Ş** 604.069.299,57 $
20- FERRERO FINDIK İTHALAT İHRACAT VE TİCARET A.Ş. 599.860.732,64 $
21- EKOM ECZACIBAŞI DIŞ TİC. A.Ş. 565.037.378,72 $
22- TUSAŞ TÜRK HAVACILIK VE UZAY SAN.A.Ş. 509.148.521,75 $
23- ***DİLER DIŞ TİCARET A.Ş.** 509.040.033,64 $
24- YÜCEL BORU İHR.İTH.VE PAZ.A.Ş. 478.716.154,25 $
25- TAHA PAZ.VE MAĞAZACILIK A.Ş. 426.247.771,44 $
26- İSKENDERUN DEMİR VE ÇELİK A.Ş. 420.961.913,90 $
27- BİRGİ BİRLEŞİK GİYİM İHR.DIŞ TİC.A.Ş. 418.070.899,99 $

yaşar dış ticaret a.ş.

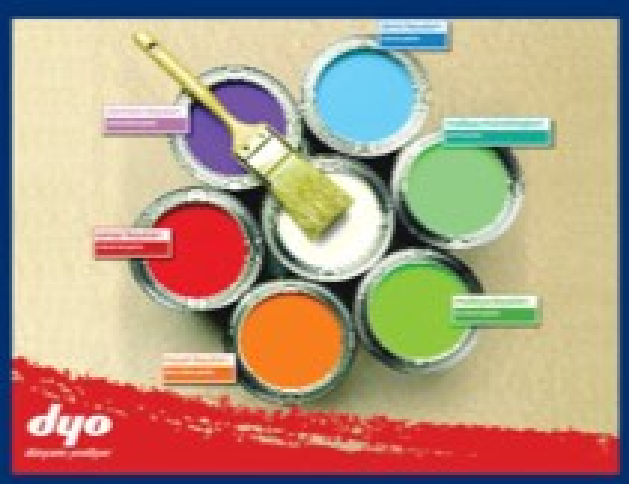
Güçlü uluslararası iş ortakları,
özgün hammadde portföyü ve
yurt çapında stoktan teslim olanaklarıyla;
yurt içinde yem sanayimizin,
yurt dışında gıda distribütörlerinin
hizmetindedir.















Gazi Osman Paşa Bulvarı No: 10/1 Batı İşhanı Kat: 4-5 35210 İZMİR Tel: +90(232) 489 01 21 • Fax: +90(232) 425 66 67 • Web:www.yasardis.com.tr • e-mail:info@yasardis.com.tr

Yaşar

28- *SARKUYSAN ELEKTROLİTİK BAKIR SANAYİ VE TİCARET A.Ş 407.165.997,21 $
29- MAN TRUCK&BUS AG DAR MÜK. TEM. MAN TÜRKİYE A.Ş. 395.006.294,23 $
30- *AK-PA TEKSTİL İHRACAT PAZARLAMA A.Ş 380.162.770,78 $
31- NUR KUYUMCULUK A.Ş. 360.683.350,83 $
32- BAŞAK METAL TİC.VE SAN. A.Ş. 321.416.543,05 $
33- TÜRK TRAKTÖR VE ZİRAAT MAK.A.Ş. 315.289.619,37 $
34- HAYAT KİMYA SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ 289.384.319,43 $
35- İSTANBUL ALTINONS KUYUMCULUK GIDA SAN. VE TİC. A.Ş. 284.048.693,45 $
36- BORÇELİK ÇELİK SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ 283.880.854,22 $
37- BOSCH TERMOTEKNİK ISITMA VE KLİMA SAN.VE TİC.A .Ş. 283.779.685,63 $
38- TOSÇELİK PROFİL VE SAC END.A.Ş. 276.265.482,26 $
39- *INDESIT COMPANY BEYAZ ESYA PAZ A.S. 273.651.711,81 $
40- SANKO DIŞ TİC.A.Ş. 264.104.546,30 $
41- GOODYEAR LASTİKLERİ T.A.Ş. 263.051.722,44 $
42- YILKROM MADEN VE ENERJİ YAT. TİC.SAN.A.Ş. 258.619.980,84 $
43- KAYAR KUYUMCULUK VE DIŞ TİCARET A.Ş. 250.335.465,86 $
44- TUSAŞ MOTOR SANAYİ A.Ş. 248.867.990,78 $
45- ÜNİTEKS TEKSTİL GIDA MOTORLU ARAÇLAR SANAYİ VE TİCARET A.Ş. 241.654.122,26 $
46- TOYOTA MOTOR EUROPE ADAPAZARI ŞUBESİ 237.622.880,79 $
47- Adının açıklanmasını istemiyor 236.435.880,99 $
48- PRATT&WHITNEY THY TEK. UÇAK MOT.BAK.MERK.LTD.ŞTİ. 231.938.476,32 $
49- ALTUNKAYA İNŞ.NAK.GIDA TİC. A.Ş. 230.898.753,75 $
50- FEDERAL MOGUL DIŞ TİC. A.Ş. 229.933.540,26 $
51- POLİMER KAUÇUK SAN. VE PAZARLAMA A.Ş. 229.219.783,83 $
52- CİNER İÇ VE DIŞ TİC.A.Ş. 223.601.725,86 $
53- PHILSA PHILIP MORRİS SABANCI SİGARA VE TÜTÜNCÜLÜK SANAYİ VE TİCARET AŞ 220.959.911,47 $
54- ERDEMOĞLU DIŞ TİC.A.Ş. 218.906.193,54 $
55- Adının açıklanmasını istemiyor 217.450.974,33 $
56- KORDSA TEKNİK TEKSTİL A.Ş. 208.167.717,35 $
57- MAXİON İNCİ JANT SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ 207.686.020,26 $
58- COMPONENTA DOKUMCULUK TIC.SAN. A.S. 204.028.751,35 $
59- BALSU GIDA SAN.VE TIC.A.Ş 200.831.799,08 $
60- *ZORLU DIŞ TİC.A.Ş 200.000.791,66 $
61- BORUSAN MANNESMANN BORU SAN.VE TIC.A.S. 197.450.968,37 $
62- TERSAN TERSANECİLİK SAN. VE TİC.A.Ş 196.398.325,96 $
63- BRITISH AMERICAN TOBACCO TÜTÜN MAMÜLLERİ SAN.VE TİC.A.Ş. 196.279.177,30 $
64- EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI. TİC. A.Ş. 190.461.458,27 $
65- BRİSA BRIDGESTONE SABANCI LASTİK SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ 188.537.093,48 $
66- YEŞİM SATIŞ MAĞAZALARI VE TEKSTİL FAB. A.Ş. 187.279.514,84 $
67- CANDY HOOVER EUROSIA EV GEREÇLERİ SAN.VE TİC.A.Ş. 186.943.814,11 $
68- ASELSAN ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş. 179.953.362,13 $
69- PROGIDA TARIM ÜRÜNLERİ SAN.TİC A.Ş. 179.882.931,84 $
70- TAHA KARGO DIŞ TİCARET A.Ş. 177.351.707,56 $
71- HEMA EXİM TİCARET A.Ş. 177.048.514,35 $
72- MENDERES TEKS.SAN.VE TİC.A.Ş. 173.957.685,57 $
73- Araştırmaya katılmıyor 173.928.014,56 $
74- KAPTAN METAL DIŞ TİCARET VE NAKLİYAT A.Ş. 173.303.329,57 $
75- TEMSA ULAŞIM ARAÇLARI SAN.TİC.A.Ş. 171.412.414,38 $
76- SASA DIŞ TİC.A.Ş. 170.099.657,44 $
77- İSTANBUL GIDA DIŞ TİC.A.Ş. 169.688.566,09 $
78- HONDA TURKIYE A.S. 169.274.040,80 $
79- GRİD SOLUTİONS ENERJİ ENDÜSTRİSİ A.Ş. 167.412.221,88 $
80- KİPAŞ PAZARLAMA VE TİC. A.Ş. 167.297.882,69 $
81- DTS DENIZLI TEKSTIL DIS TIC.AS 165.067.349,76 $
82- Araştırmaya katılmıyor 164.289.596,01 $
83- ARPAS IHRACAT ITHALAT VE PAZARLAMA A.S. 164.027.446,29 $
84- SCHNEIDER ELEKTRIK SAN. VE TIC. A.Ş. 163.027.704,82 $
85- BOSCH REXROTH OTOMASYON SAN.VE TIC.A.S. 162.249.990,30 $
86- PETLAS LASTİK SAN.TİC.A.Ş. 161.449.241,20 $
87- SEVAL İHRACAT İTHALAT VE PAZARLAMA TİC.LTD.ŞTİ. 161.448.192,61 $
88- GÜLSAN SENTETİK DOKUMA SAN.VE TİC.A.Ş. 161.308.323,68 $
89- PERFETTI VAN MELLE GIDA SAN.VE TIC.A.Ş. 161.063.765,78 $
90- TIRSAN TREYLER SANAYİ VE TİCARET A.Ş. 158.879.418,82 $
91- CROSS TEKS.SAN.VE TİC. A.Ş 158.428.037,04 $
92- Adının açıklanmasını istemiyor 154.230.296,89 $
93- KLC GIDA ÜRÜNLERİ İTH. İHR.VE TİC.A.Ş. 153.168.085,70 $
94- İLERİ GİYİM SAN VE DIŞ TİC. AŞ. 151.901.864,02 $
95- AUTOLİV CANKOR OTO. EMNİYET SİS SAN.VE TİC.A.Ş 151.357.997,55 $
96- MMK METALURJİ SAN.TİC.VE LİMAN İŞLETMECİLİĞİ A.Ş. 151.240.761,79 $
97- BOTAŞ BORU HATLARI İLE PETROL TAŞIMA A.Ş. 149.965.854,05 $
98- KÖKSAN PET VE PLASTİK AMB.SAN.TİC.A.Ş. 147.694.232,10 $
99- İZMİR DEMİR ÇELİK SANAYİ A.Ş. 147.191.484,63 $
100- İSTANBUL ALTIN RAFİNERİSİ ANONİM ŞİRKETİ 144.447.900,18 $
101- ASAŞ ALÜMİNYUM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ 143.559.540,07 $
102- Araştırmaya katılmıyor 141.393.574,95 $
103- CMS JANT VE MAKİNA SANAYİ A.Ş. 139.581.224,29 $
104- KOROZO DIŞ TİC. A.Ş. 139.157.261,56 $
105- OBA FOOD GIDA SAN.TİC. A.Ş. 137.775.991,23 $
106- KARDEMİR DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ 136.681.136,56 $
107- TEKLAS KAUÇUK SAN.VE TİC.A.Ş. 135.377.557,99 $
108- BOYTEKS TEKS.SAN.TİC. A.Ş. 132.395.912,39 $
109- DURAK FINDIK SANAYİ VE TİCARET A.Ş. 132.030.848,84 $
110- KOCAER HADDECİLİK SAN. VE TİC. A.Ş. 130.669.448,99 $
111- *RAM DIŞ TİCARET A.Ş. 128.753.955,53 $
112- KAPTAN DEMİR ÇELİK ENDÜSTRİSİ VE TİCARET A.Ş. 128.169.666,44 $
113- BEŞİKTAŞ TERSANE AŞ 126.512.690,93 $
114- MESCİER DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ 125.608.325,77 $
115- Araştırmaya katılmıyor 124.571.202,08 $
116- UĞUR SOĞUTMA MAKİNALARI SANAYİ VE TİC.A.Ş. 123.962.917,98 $
117- PİRELLİ OTOMOBİL LASTİKLERİ A.Ş. 123.409.754,81 $
118- JTI TÜTÜN ÜRÜNLERİ SANAYİ A.Ş. 120.008.146,47 $
119- TÜRKMEN GRUP İTH. İHR. DIŞ TİC. A.Ş. 119.822.906,76 $
120- Adının açıklanmasını istemiyor 119.181.903,42 $
121- BAYKANLAR TEKSTİL SAN. VE TİC.A.Ş. 117.296.962,41 $
122- FORE ULUSLARARASI PAZ. VE TİC.A.Ş. 117.090.449,05 $
123- ATAKAŞ ÇELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş. 115.598.640,29 $
124- ORTADOĞU RULMAN SAN. TİC.A.Ş. 115.550.474,08 $
125- BAŞTUĞ METALURJİ SANAYİ A.Ş. 114.284.253,84 $
126- DOST KARDEŞLER TEKSTİL SAN.VE TİC.A.Ş. 114.130.244,45 $
127- ATOM KABLO SANAYİ VE TİCARET A.Ş. 113.918.001,53 $
128- INTERSWEET DIŞ TİC.A.Ş 111.814.866,52 $
129- ERIPA HAZIR GİYİM İÇ VE DIŞ TİC.A.Ş. 111.689.088,25 $
130- ŞÖLEN ÇİKOLATA GIDA SAN.VE TİC .A.Ş. 108.682.905,40 $
131- KASTAMONU ENTEGRE AĞAÇ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. 107.506.508,13 $
132- NEXANS TÜRKİYE ENDÜSTRİ VE TİC. A.Ş. 107.482.170,55 $
133- AYDIN KURUYEMİŞ SANAYI VE TIC. AŞ. 107.417.009,42 $
134- PROMETEON TURKEY ENDÜSTRİYEL VE TİCARİ LASTİKLERİ ANONİM ŞİRKETİ 107.108.429,86 $
135- POSCO ASSAN TST ÇEL. SAN. A.Ş 105.878.735,95 $
136- PAK IHRACAT A.Ş. 104.662.578,05 $
137- MEGA METAL SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ 104.182.738,16 $
138- PAMUKKALE KABLO SAN. TİC. A.Ş. 104.165.688,14 $
139- ÇİMSA ÇİMENTO SAN.TİC. A.Ş. 103.794.975,15 $
140- Adının açıklanmasını istemiyor 103.719.000,93 $
141- ASTER GLOBAL PAZ.VE DIŞ TİC.A.Ş. 103.257.809,16 $
142- NOKSEL ÇELİK BORU SANAYİ A.Ş. 102.450.634,27 $
143- CEMRE MARİN ENDÜSTRİ A.Ş 102.212.063,84 $
144- BANVİT BANDIRMA VİTAMİNLİ YEM SAN. A. Ş. 100.591.929,54 $
145- ÇAYELİ BAKIR İŞLETMELERİ A.Ş. 100.077.163,84 $
146- *YAŞAR DIŞ TİC.A.Ş 99.978.997,68 $
147- ABB ELEKTRIK SAN.A.Ş 99.370.259,37 $
148- KOTON MAĞAZACILIK TEKS.SAN.VE TİC.A.Ş. 99.112.036,11 $
149- DURMAZLAR MAKİNA SAN. VE TİC.A.Ş. 98.075.784,92 $
150- KARTAL HALI TEKSTİL SAN. VE TİC A.Ş. 97.966.285,22 $

"Türkiye Ticaretinde Gümrüklerin Yeri" konulu sektör toplantısı gerçekleştirildi



"Türkiye Ticaretinde Gümrüklerin Yeri" Sektör Toplantısı; İTO Eminönü Meclis Salonu'nda yerleşkesinde gerçekleştirildi.

İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği Başkanı Serdar Keskin açılış konuşmasında iş sahiplerinin 109 yıldır kendi ticari menfaatleri, hukuki güvenceleri için bilgi ve tecrübeleriyle yüzlerce mevzuattan sorumlu olan Gümrük Müşavirlerini tercih ettiklerine dikkat çekti.

"Sadece İGMD üyesi Gümrük Müşavirliği şirketlerinde çalışan personel sayısı yaklaşık 60 bin kişi olduğunu, bunun yüzde 85'inin beyaz yaka şeklinde tabir edilen eğitimli ve nitelikli kişilerden oluştuğunu söyleyen Serdar Keskin şöyle konuştu:

"Bütün Türkiye'deki Gümrük Müşavirlik şirketlerinde çalışan sayısı 100 bin üzerindedir.

İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği Üyeleri sadece İstanbul'da 450 km'lik bir alan içinde hizmet vermektedir. Bu kadar büyük bir alanda hizmet vermenin maddi yükü ve iş gücü zorluklarını anlayabilmeniz için çok değil sadece 1 gün bizimle çalışmanız yeterli olacaktır."

25. No.lu Gümrük Müşavirliği Meslek Komitesi Başkan Yrd. Nizamettin Ağar konuşmasında ülkemizdeki gümrük uygulamalarının değişimi ile ilgili bilgi verirken, gümrüklerin ülkelerin ekonomik ve toplumsal politikalarının dümeni, sigortası olduğunu belirtti. Nizamettin sözlerine şöyle devam etti: "Ülkemiz bu ticaretten 391 milyar dolarlık bir paya sahiptir. Biz Gümrük Müşavirleri olarak dış ticaret hacmimizin %92'sine imzamızı atmanın haklı gururunu yaşamaktayız. 100 bin civarındaki insan kaynağımızla sadece 6.5 milyon adet gümrük beyannamesini düzenlemedik, kamunun da iş gücünün büyük bir kısmını sırtlandık."

İGMD Yönetim Kurulu Sayman Üye Mustafa Sezen, ülke bütçemizin 5'de birinin Gümrük Vergileri ile karşılandığını belirtti.

Ticaret Bakanlığı Tasfiye Hizmetleri Genel Müdür Yrd. Kadir Gündoğdu; "Antrepo ve geçici depolama ile ilgili bekleme sıkıntıları yaşıyoruz. Mevzuat düzenlemeleri ile ilgili olarak yaşanan gecikmeler olabiliyor. Gerekli şartlar yerine getirildiğinde yakalanan eşyalar devlet tarafından imha ediliyor, bazıları da eşyaların satışı mümkün oluyor." dedi.

Ticaret Bakanlığı Gümrük Muhafaza Genel Müdür Yrd. Mehmet Akıllı, gümrüklerde X-Ray sistemlerine yatırım yaptıklarını ve TÜBİTAK ile ortaklaşa yaptıkları proje ile yakın zamanda X-Ray'de eşyanın otomatik tanımlanmasının söz konusu olacağını belirtti.



www.alemdarun.com.tr

2017 İhracatta Sektörel Sıralama: 54
2017 İhracat Sıralaması: 661
2017 İhracat Rakamı ($): 29.260.241,6 $

Ürünler : Alemdar Un, Seyyid Un, Sedecan Un, Mürteza Un, Faiyq Un, Eymen Un, Şakir Un, Firdevs Un, Asalan Un, Koçer Un, Zeheb Un

OSB Bölgesi 2. Bulvar No: 8 Kızıltepe / MARDİN
Tel : +90 482 502 06 47 Faks: +90 482 502 06 46
E- Mail : alemdar-un@hotmail.com



BELTAN VIBRACOUSTIC TİTREŞİM ELEMANLARI SAN. ve TİC. A.Ş.

2017 İhracatta Sektörel Sıralama: 39
2017 İhracat Sıralaması: 338
2017 İhracat Rakamı ($): 48.240.668,79 $
İhracat Değişimi (%): -2,6 %

Tel : +90 224 270 71 03 Faks: +90 224 243 14 36
E- Mail : info@beltan.com.tr Web: www.beltan.com.tr



Zorlu Holding Tekstil Grubu Başkanı ve
TURKTRADE Yönetim Kurulu Üyesi Necat Altın:

Madeby Zorlu markasını tüm dünyaya kabul ettirdik



"İnovasyon ve Ar-Ge odaklı iş modelimizden aldığımız güç ve teknolojiden en ileri seviyede yararlanarak küresel rekabette değer yaratan marka oluşturduk.

Zorlu Holding Tekstil Grubu Başkanı Necat Altın Zorlu Tekstil Grubu olarak 12 şirket aracılığıyla faaliyet gösterdiklerini söyledi.

Grubun Türkiye'de gerçekleştirdiği 'ilk'ler konusunda bilgi veren Necat Altın tekstilde 55 yıllık bir geçmişle sektörün öncüleri arasında olduklarını vurguladı. İhracatta küresel başarı için olması gerekenleri sıralayan Necat Altın, "Biz Zorlu Tekstil olarak teknolojinin de desteği ile kurduğumuz ekosistem sayesinde dünyanın dev perakendecilerine direkt fabrikamızdan bile sipariş verebilecekleri bir sistem sunuyoruz." dedi. Necat Altın 'Durum'un sorularını yanıtladı:

Firmanızı bizlere kısaca tanıtır mısınız?

Zorlu Holding Tekstil Grubu olarak faaliyetlerimizi Avrupa'nın en büyük entegre polyester iplik üreticisi ve ihracatçısı Korteks ve ev tekstili üretiminde global liderlerden biri olan Zorluteks dahil olmak üzere, 12 şirketimiz aracılığıyla sürdürüyoruz. 7 bine yakın çalışanımız ile 800 bin m^2 kapalı alanda, yıllık 250 milyon m^2 ev tekstili, 150 bin ton iplik üretimi yapmaktayız.

1.000 büyük ihracatçı arasında yer alan firmanızın kısa bir başarı hikâyesini bizimle paylaşabilir misiniz?

Zorlu Grubu'nun temellerini atan ilk şirket Zorlu Mensucat 1953 yılında Denizli, Babadağ'da Mehmet Zorlu tarafından kurulmuştur. Aradan geçen 65 yıla rağmen tekstilbugün de Zorlu Holding'in beş ana faaliyet alanından biridir. Türkiye'de tekstil alanında birçok ilki hayata geçiren şirketimiz sektörün öncüleri arasındadır.

Zorlu Holding Tekstil Grubu'nun gerçekleştirdiği ilkler:

- Zorluteks küresel bazda sektöründe ilk entegre üretim tesisi yatırımını hayata geçiren şirket olmuştur.
- Grup şirketlerimizden Zorluteks, Global OrganicTextileStandard-GOTS sertifikasıyla Türkiye'de %100 organik ev tekstili mamuller üreten ilk üreticidir.
- Denizli Hometeks fabrikamız sahip olduğu çevreci özellikleriyle M&S'dan dünyada "EcoFactory" sertifikasını alan ilk tesistir.
- Türkiye'nin uluslararası pazara açılmış ilk ev tekstil mağazalar zinciri Linens, Zorlu Tekstil Grubu'na aittir.
- Türkiye'deki ilk organik nevresim takımı 2003 yılında TAÇ tarafından üretilmiştir.
- 3D (üç boyutlu görünüm) özellikte desenler de Türkiye'de ilk olarak Zorluteks nevresim ürünlerinde basılarak müşteri tüketicilerin beğenisine sunulmuştur.
- Zorluteks, ev tekstili sektöründe "Yetkilendirilmiş Yükümlü Statü Belgesi"ni alan ilk firmadır.
- Korteks 1993 yılında direkt polimerden POY üretimi teknolojisini uygulayan ilk Türk firması olmuştur.
- Ipsos Marka Sağlığı Araştırmasına göre yüzde 99 marka bilinirliğine sahip olan TAÇ hem beğeni hem de favori marka göstergesinde rakiplerine göre lider marka olarak konumlanır-

ken aynı zamanda marka değeri açısından da Pazar lideridir.

İhracat yaptığınız ağırlıklı ülkeler ve ihraç ürünleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Kendi sektörümüzde Türkiye'nin en büyük ihracatçılarından biriyiz. Almanya, Belçika, İngiltere, İtalya, İspanya, Fransa, İrlanda, Polonya, Macaristan, Portekiz, Bulgaristan, İran, Mısır, Fas, Tunus, İsrail, ABD, Kanada, Meksika ve G. Afrika başta olmak üzere57 ülkede yaklaşık 150 müşteriye hizmet veriyoruz. Zorlu Tekstil Grubu olarak Türkiye'nin nevresim ihracatının %30'unu ve genel ev tekstil ihracatının yüzde 20'sini tek başımıza gerçekleştiriyoruz. Pamuklu ev tekstilinde Avrupa'nın en büyük entegre üreticisi olan Zorluteks, ev tekstili üretiminin %60'ını ihraç ediyor. Perde üretiminin %35'ini ihraç ediyor, %65'ini ise TAÇ, Linens, Valeron markasıyla yurt içinde satıyor. Ev tekstilinde sadece Türkiye'de değil, 700 milyonluk nüfusa sahip çevre ülkelerdeki pazarlarda da mağazacılıkla büyümeyi hedefliyoruz. Zorlu Tekstil Grubu'nun toplam ihracatı 175 Milyon Dolar'ı aşıyor. Önümüzdeki yıllarda ihracatımızı daha da güçlendirmeyi ve 2020 sonunda ihracat rakamını 300 milyon dolara çıkarmayı hedefliyoruz.

Nitelikli ürünler elde edilmesi yolunda akademik destek ve nitelikli ve vasıflı iş gücü büyük önem taşıyor. Bu noktada sanayici ve üniversite işbirliği hakkında sizler neler söyleyebilirsiniz, bu konuda var ise beklentileriniz nelerdir?

Zorlu Holding Tekstil Grubu olarak sanayi ve üniversite işbirliğinin çok önemli olduğuna inanıyor ve bu konuda çeşitli işbirlikleri yapıyoruz. Birçok projemizde gerek Lüleburgaz, gerekse de Bursa'daki fabrikalarımızda akademik kadrolarla işbirlikleri yapıyoruz. Üniversite öğrencilerine, tesislerimizde staj ya da çalışma olanakları sağlayarak akademik alanda öğrendiklerini uygulamalı olarak görmelerine olanak sağlıyoruz. Tekstil mühendisliliği başta olmak üzere farklı alanlardan doktora öğrencilerine; teknik tekstiller, akıllı ürünler, giyilebilir teknoloji gibi AR-Ge'mizin üzerinde çalıştığı konularda akademik destek veriyoruz. Zorluteks İstanbul Tasarım Merkezi'nde, şirket hedeflerine uygun fikirlerin üniversite işbirlikleriyle projelere dönüştürüldüğü, sürdürülebilir, öncü ve yaratıcı bir çalışma ortamı geliştirmek için çalışıyoruz.

Bir ihracatçı olarak dünya pazarlarında rekabet gücünün artmasına yönelik neler yapılabilir, bu konuda var ise öneri ve eleştirileriniz...

Bunun için birçok bileşenin bir arada olması gerekiyor. Esnek ve aynı zamanda ölçek ekonomisine uygun bir kapasite, dünya standartlarında kalite, sürdürebilirlik standartlarına uygun proses yönetimi, inovatif ürünler, yetkinliği yüksek insan kaynağı ve rekabetçi fiyatlar... Tüm bunları optimal bir şekilde sağlayabilen şirketler dünya pazarında yer edinebiliyor. Biz Zorlu Tekstil dünya devlerinin inovatif iş ortağı olarak Madeby Zorlu markasını tüm dünyaya kabul ettirmiş durumdayız. Çalıştığımız birçok uluslararası dev perakende zinciri daha yüksek fiyatlar dahi olsa bile bizimle çalışmayı tercih ediyor. Çünkü bu tür büyük yapıların; kalite, hız, yenilikçilik, sürdürülebilirlik başlıklarında kendilerine özgü çok yüksek standartları var. Üstelik ister yüksek, ister düşük miktarlarda olsun ürün sunabilmenizi ve bunu kaliteden taviz vermeden yapmanızı istiyorlar. Biz Zorlu Tekstil olarak teknolojinin de desteği ile kurduğumuz ekosistem sayesinde dünyanın dev perakendecilerine direkt fabrikamızdan bile sipariş verebilecekleri bir sistem sunuyoruz. Böylece inovasyon ve Ar-Ge odaklı iş modelimizden aldığımız güç ve teknolojiden en ileri seviyede yararlanarak küresel rekabette değer yaratan marka oluşturabiliyoruz.



Zorluteks Lüleburgaz Fabrikası

Otomotiv sektörüne gelen hayati vergi desteğinden memnunuz

OSD Yönetim Kurulu Başkanı ve TURKTRADE üyesi Ford Otosan A.Ş.'nin Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Hazine ve Maliye Bakanlığı'mızla yaptığımız görüşmeler doğrultusunda çok hızlı bir şekilde sektöre yaşam enerjisi verecek bir dizi adımlar atıldı. Alınan bu isabetli kararları otomotiv sektörü için hayati bir destek olarak nitelendiriyoruz ve konuyla yakından ilgilenen başta Hazine ve Maliye Bakanımız Berat Albayrak ve bizi can kulağıyla dinleyen Bakan Yardımcılarımıza teşekkürü özellikle bir borç biliyorum" dedi.



Yıla 1 milyon adet üretim hedefiyle başlayan döviz kurlarında yaşanan dalgalanmalar sonrasında bu hedefini revize etmek zorunda kalan otoomtiv sektörü vergi indirimi ile hedef tazeledi.

-Yenigün: Çok pozitif bir gelişme

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Yenigün hükümetin vergi indirim kararını 2018 yılına damgasını vuracak, sektöre derin bir nefes aldıran çok pozitif bir gelişme olarak karşıladıklarını belirtti.

Yenigün, "Hazine ve Maliye Bakanlığı'mızla yaptığımız görüşmeler doğrultusunda çok hızlı bir şekilde sektöre yaşam enerjisi verecek ÖTV ve KDV indirimlerini içeren bir dizi adımlar atıldı. Alınan bu isabetli kararları otomotiv sektörü için hayati bir destek olarak nitelendiriyoruz.

Bizi ilk görüşmeden bu yana can kulağıyla dinleyen ve sektörün tüm sorunlarını büyük bir ciddiyetle ele alan Hazine ve Maliye Bakan Yardımcılarımız Bülent Aksu ve Osman Dinçbaş ile kurduğumuz kusursuz iletişim, bu çözümün ortaya çıkmasında büyük rol oynamıştır.

Ayrıca, bu süreçte vermiş oldukları destek, çözüm odaklı yaklaşımlarla konuları takip ederek sonuçlandırmaları sanayimizin sürdürülebilir rekabetçiliği açısından çok büyük önem arz etmiştir. Kendilerine en içten teşekkürlerimizi sunarız" dedi.

2 aya yakın bir zamandır Hazine ve Maliye Bakanlığıyla çok yakın bir çalışma temposu içinde olduklarını belirten Haydar Yenigün, Türk otomotiv sanayinin çatı kuruluşu OSD olarak yaptıkları bu görüşmeleri otomotiv sektöründe faaliyet gösteren STK'larla beraber yürüterek Türk otomotiv sektörünün ortak çözüm bekleyen konuları için tek yürek hareket edebilmiş olmalarının önemine ayrıca dikkat çekti.

OSD Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Yenigün, motor hacmi 1600 cc altında ÖTV matrahı 120 bin TL'ye kadar olan otomobillerde ÖTV'nin 15 puan indirilmesini ve ticari araçlardan alından KDV oranının ise %18'den %1'e düşürülmesini ise sektörün tam ihtiyacı olan bir karar olarak nitelendirdi. Haydar Yenigün, ister yeni bir otomobil ister yeni bir ticari araç satın almayı düşünen için harika bir fırsat yaratan bu önemli adımın aynı zamanda sektörde oluşan stokları eritmek için çok nokta atışı bir karar olduğunu da vurguladı.

Tofaş, 50. yılında, 3 milyonuncu aracını ihraç etti

TURKTRADE üyesi TOFAŞ'ın CEO'su Cengiz Eroldu, "Tofaş'ın ihracatına baktığımızda Ar-Ge yatırımları ile paralel bir büyümeyi görebiliyoruz. Son 10 yılda ciromuzun yüzde 3'ünden daha fazlasını Ar-Ge harcamalarına ayırdık." dedi.



Bu sene 50'nci yılını kutlayan Tofaş,Ekim ayında3 milyonuncu aracını ihraç etti. Tofaş'ın 3 milyon adetlik ihracatının yaklaşık yarısını, 1 milyon 475 bin adetle Fiat Doblo modeli oluşturdu. Tofaş ihracatının lideri Fiat Doblo'yu 830 bin adetlik ihracatla takip eden model ise Fiat Fiorino oldu. İlk kez 2015 yılı sonunda satışa sunulan Fiat Egea'nın ihracat adedi de Ekim ayı itibariyle 334 bine erişti.

Tofaş CEO'su Cengiz Eroldu, "1974 yılında Mısır'a gönderilen 75 adet Murat 124, Tofaş'ın yaptığı ilk ihracat olarak tarihimize geçiyor. Daha sonra,Tempra ile 1996 yılında, Türk otomotiv sanayisinin ilk büyük ölçekli otomobil ihracatını gerçekleştirdik.

Tofaş olarak 1994 yılından bu yana Ar-Ge'ye yatırım yapıyoruz. Son 10 yıldır ciromuzun yüzde 3'ünü, düzenli olarak Ar-Ge'ye aktarıyoruz. Yaptığımız bu yatırımlar sayesinde küresel ürünler geliştirip bunları dünyanın farklı bölgelerine ihraç edebilir hale geldik. 50'nci yılımızı kutladığımız bu yıl, ihraç ettiğimiz pek çok farklı modelle birlikte toplamda 3 milyon adetlik ihracat rakamına ulaşmanın haklı gururunu yaşamaktayız" dedi.

Kurulduğu 1968 yılından bu yana ülkemiz otomotiv sanayisine yön veren, Türkiye otomotiv sanayisinin 4'üncü büyük kuruluşu Tofaş, yarım asırlık süreçte dünyanın birçok farklı ülkesine ihracat yaparak önemli başarıların altına imzasını attı. Tofaş, 50 yılık süreçte toplam 1 milyon 475 bin Fiat Doblo ile 830 bin adet Fiat Fiorino modeli ve versiyonlarını ihraç etti. İlk kez 2015 yılı sonunda satışa sunulan, akabinde Fiat Tipo adıyla Avrupa pazarlarında, Dodge Neon ismiyle Meksika pazarlarında yer bulan Fiat Egea model ailesinin Ekim ayı itibariyle toplam ihracat adedi 334 bine erişti. Bu modellere ilave pek çok farklı model aracın da ihracatı ile Tofaş'ın toplam ihracat adedi, 50'inci yılında, 3 milyona ulaştı.

Tofaş CEO'su Cengiz Eroldu konuyla ilgili yaptığı açıklamada, "Ülkemiz otomotiv sanayisinde ilkleri gerçekleştiren Tofaş'ın ihracat serüveni 1970'li yıllara kadar dayanıyor. 1975 yılında Mısır'a gönderilen 75 adet Murat 124 model otomobil, Tofaş'ın yaptığı ilk ihracat olarak tarihimize geçiyor. Tofaş daha sonra, 1996 yılında, üretildiği yıllarda döneme damgasını vuran Tempra ile Türk otomotiv sanayisinin ilk büyük ölçekli otomobil ihracatını gerçekleştirerek önemli bir başarıya daha imzamızı attık. Bugün geldiğimiz noktada ise, yarım asrı geride bıraktığımız 2018 yılında, 3 milyon adetlik ihracat rakamına ulaşmanın haklı gururunu yaşamaktayız" ifadelerini kullandı.

Tofaş'ın Ar-Ge'ye Yatırımları İhracatına İvme Kazandırdı

Tofaş'ın ihracat ve Ar-Ge yatırımları arasındaki ilişkiye de değinen Cengiz Eroldu, "Tofaş'ın ihracatına baktığımızda Ar-Ge yatırımları ile paralel bir büyümeyi görebiliyoruz. Son 10 yılda ciromuzun yüzde 3'ünden daha fazlasını Ar-Ge harcamalarına ayırdık; bu oran ülke ortalamasının oldukça üzerinde. Ar-Ge yatırımlarımız, küresel pazarlarda rekabet edebilecek ürün projelerinin ülkemize çekilmesine, bu ürünlerin Türkiye'de geliştirilmesi ve üretilmesine, dolayısıyla ihracat hacmimizi artırarak ülke ekonomisine daha fazla katkı sağlamamıza olanak sağladı. Bugün, bu sayede küresel ürünler geliştirip bunları dünyanın farklı bölgelerine ihraç edebiliyoruz" açıklamasında bulundu.

Katar'a ihracatta yeni hedef 1 milyar dolar



Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkan Yardımcısı Birol Celep, Türkiye'nin 2018 yılı sonunda Katar'a ihracatta 1 milyar dolar barajını aşmayı hedeflediğini kaydetti.

Suudi Arabistan'ın başını çektiği Arap ülkelerinin ablukası altındaki Katar, ihtiyaç duyduğu her şeyi Türkiye'den karşılıyor. Türkiye'nin Katar'a yaptığı ihracat 2018 yılının Ocak – Eylül döneminde yüzde 85'lik artışla 707 milyon 12 bin dolara ulaştı.

Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkan Yardımcısı Birol Celep, Türkiye'nin 2018 yılı sonunda Katar'a ihracatta 1 milyar dolar barajını aşmayı hedeflediğini kaydetti.

8-10 Ekim 2018 tarihleri arasında Katar'ın Doha şehrinde düzenlenen, Türkiye Milli Katılım Organizasyonu Ege İhracatçı Birlikleri tarafından gerçekleştirilen Katar'a ambargo sürecinde dostluk elini uzatan ülkelerin davetli olduğu 1.Uluslararası Ürün Fuarı'na Türkiye 26 firma ile katıldı.

Katar ithalatı yoğun bir ülke

Türkiye ile Katar arasında kısa süre önce Serbest Ticaret Anlaşması imzalandığını ve "Katar Uluslararası Ürün Fuarı" öncesinde iki ülke Merkez Bankalarının Para Takas Anlaşması yaptığını da hatırlatan Celep, "İki ülke arasında siyasi ve ekonomik ilişkiler tarihinin en verimli dönemini yaşıyor. Katar, 3 milyonluk bir ülke olmakla birlikte ithalatı yoğun bir ülke. Katar'a, gıda, sanayi ürünleri başta olmak üzere bu yıl 1 milyar dolar ihracat yapabilecek konuma geldik. Türkiye'nin yıllık 1 milyar dolar ihracat yaptığı ülkeler listesine Katar'ı da ekleyeceğiz. "Uluslararası Ürün Fuarı" bizleri bu hedefe taşıyan organizasyonlar biri olacak" şeklinde konuştu.

"Dostluk ve kardeşlik bağlarımızın bulunduğu Katar'la ilişkilerimiz her alanda hızlı bir gelişme gösteriyor" diyen Celep sözlerini şöyle tamamladı: "İki ülke arasında bölgesel konularda da yakın bir işbirliği ve eşgüdüm bulunuyor. İhracatımızdaki yüzde 85'lik artış yanında, Müteahhitlik firmalarımızın Katar'da aktif olmaları gurur verici. Katar, 2022 Dünya Futbol Şampiyonasına ev sahipliği yapacak. Yeni yatırımlar yapacaklar, burada Türk müteahhitlerini yeni fırsatlar bekliyor. Bunun tüm sektörlere yansıması umudunu taşıyoruz."

Katar ve Türkiye karşılıklı samimiyetini gösterdi

Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Bedri Girit ise; Katar'a 5 Haziran 2017 tarihinde başlayan ambargo sonrasında Katar'a ilk dostluk elinin İzmir'den uzatıldığını, 6 Haziran'dan itibaren İzmir'den kalkan hava kargo uçakları ile Katar'a gıda sevkiyatı yapıldığını, Katarlılarda bu nedenle Türkiye'ye yönelik sevginin tavan yapmış durumda olduğunu kaydetti.

Abluka kararı sonrası bir aylık dönemde İzmir'den Katar'a 60 hava kargo uçağı ve bir gemi dolusu gıda malzemesinin gönderildiği bilgisini veren Girit, "Katar'a İzmir'den yumurta, tavuk eti, balık, süt ürünleri, işlenmiş gıda ürünleri gönderdik. Katar'a uzattığımız dostluk eli karşılıksız kalmadı. 2016 yılında 421 milyon dolar olan ihracatımız, 2017 yılı sonunda yüzde 50 artışla 630 milyon dolara çıktı. 2018 yılı sonunda ise; Katar'a ihracatımızın 1 milyar dolara çıkmasını bekliyoruz. Daha da önemlisi 2018 yılında Türkiye, ekonomik darboğaza girmişken en büyük yabancı yatırım Katar'dan geldi. Katar, Türkiye'ye 15 milyar dolar yatırım kararını açıkladı. İki ülke karşılıklı olarak samimiyetini gösterdi. 2022 Dünya Futbol Şampiyonası sürecinde tercihlerinin Türk ürünleri olmasını bekliyoruz" diye konuştu.

Ticaret Bakan Yardımcısı Ba-

tur Katar'da ihracatçıları yalnız bırakmadı

Katar, "Uluslararası Ürün Fuarı"nda Türkiye'yi en üst düzeyde Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur temsil etti. Katar Başbakanı ve İçişleri Bakanı Abdullah bin Nasser bin Khalifa Al Thani veKatar Çevre Bakanı Ahmed Amer Al Humaidi ile birlikte fuarı ve Türk stantları ziyaret eden Batur, Türkiye – Katar İş Forumuna da katıldı.Türkiye'nin Doha Büyükelçisi Fikret Özer ve Doha Ticaret Müşaviri Burak Güreşci'de Ticaret Bakan Yardımcısı Batur'a eşlik etti.

Türkiye – Katar İş Forumu'nda konuşan Batur, iki ülkenin ekonomik ilişkisinin yanı sıra dostluğumuzun çok önemli olduğunu ve 2018 yılında yakaladığımız ivmeyi sürdürülebilir hale getirmeyi amaçladıklarını, kazan-kazan ilkesiyle hareket edildiğini ifade etti.

Katar 1.Uluslararası Ürün Fuarı'na katılan sektörler ise; "Akademik Programlar ve Yüksek Öğrenim, Hava Yolları, Alternatif enerji, El Sanatları, Otomotiv yedek parçaları, Bankacılık, Güzellik ürünleri, Elektronik, Moda, Gıda, Ev Aletleri, Sigorta, IT & İletişim Ürünleri, Takı, Dil Merkezleri, Eğlence ve Spor makinalar, Tıbbi Ekipman ve Malzemeleri, Petrol-gaz, Eczacılık ürünleri, Emlak, Güvenlik sistemi, Kırtasiye, Oyuncak ve Hediyelik Eşya, Tekstil, Seyahat ve Turizm Hizmetleri, Üniversiteler, Mesleki Eğitim" oldu.

Fuara; Azerbaycan, Cezayir, Fas, İran, Katar, Kuveyt, Pakistan, Tacikistan, Tunus, Türkiye, Umman ve Ürdün'den toplam 365 firma katılırken, ziyaretçi sayısı 10 bini aştı.

Fuarda 54 metrekarelik Türkiye standında fuar süresince kuru meyve, zeytin, zeytinyağı, soslar ve turşu tadımı yaptırıldı, sektörel broşürler ziyaretçilere dağıtıldı. Ayrıca Türkiye'den getirilen ebru sanatçısı Garip Ay ve kum sanatçısı Veysel Çelikdemir performans sergiledi.

Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Melih İşliel, Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyeleri Emin Demirci, Hasan Yılmaz ve Sıdık Demircan'da Katar, "Uluslararası Ürün Fuarı"nı ziyaret eden isimler arasında yer aldı.

Katar "Uluslararası Ürün Fuarı"na Türkiye'den şu firmalar ve kurumlar katıldı;

"ANKARA DEMİR VE DEMİR DIŞI METALLER İHRACATÇILARI BİRLİĞİ; ASYA CADIR TEKSTİL İNŞAAT NAKLİYE GIDA SAN. VE TİC. LTD. STI; AYTIM TEKSTİL SANAYİ VE DIS TİCARET A.Ş.; BATI AKDENİZ IHRACATCILAR İİRLIGI; BURDA BEBEK URUNLERİ SAN. VE TİC. A.S.; DENİZLİ IHRACATCILAR BİRLİGİ; DOGU ANADOLU IHRACATCILAR BIRLIGI GENEL SEKRETERLİGİ; GUNEY DOGU ANADOLU IHRACATCI BİRLİKLERİ; ISLEK GIDA SAN. TİC. VE PAZ. LTD. STI; ISTANBUL MADEN VE METALLER IHRACATCI BIRLIKLERI E-POSTA LISTESI; ISTANBUL TEKSTIL VE KONFEKSİYON IHRACATCILARI BIRLIKLERI; K.F.C. GIDA TEKSTIL SANAYI ITHALAT IHRACAT YATIRIM A.S.; KADOOGLU YAG SAN. VE TIC. A.S.; KARADENİZ FINDIK VE MAMULLERİ IHRACATCILARI BİRLİGİ; KASAB KABLO ELEKTRİK SAN. VE TIC. LTD. STI.; LUTFI TAKAVCI MERMER MADEN ITHALAT IHRACAT TAAHHUT SAN.VE TIC. A.S.; NAZSAN MAKİNA OTOMOTİV SANAYİ TİC.LTD.STİ; OZBIL UN SANAYII VE TICARET ANONİM SİRKETİ; SIFAHANE DOGAL URUNLER SAN.TIC.LTD.STI; SUKUTUSU ICME SUYU TEKNOLOJILERI PAZ.SAN. VE TIC.A.S.; ULUDAG IHRACATCI BİRLİKLERİ; ULUS SOGUTMA MAKİNE INSAAT SANAYİ TİCARET A.S.; UNIFAB KIMYA PAZ. DIS. TIC. A.S; VOLT ELEKTRİK MOTOR SAN. VE TİC A.S.; YESILVADI BITKISEL KOZMETIK URUNLER SAGLIK UR. GIDA SAN TIC. LTD. STI; YONCA -TIM TEKSTİL TARIM SAN. VE TİC. A.S."

İhracatçıya pasaport uygulamasında kolaylık

TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI

İhracatçılara pasaport verilmesi uygulamasında kolaylık sağlanarak 'son 3 yıl ihracat yapma' şartı kaldırıldı.

Ticaret Bakanlığı'nın konuyla ilgili düzenlemesi şöyle:

Bilindiği üzere, 2017/9962 sayılı "İhracatçılara Hususi Damgalı Pasaport Verilmesine İlişkin Esaslar Hakkında Karar" 23/03/2017 tarihli ve 30016 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiş olup, bu kapsamda bugüne kadar 6.904 firmamızın 8.444 yetkilisine hususi damgalı pasaport verilmiş bulunmaktadır.

Ticaret Bakanlığı olarak, ihracatçılarımızın önündeki engellerin kaldırılarak, mevcut pazarlarımızda yerimizi sağlamlaştırmak ve yeni pazarlara girmek amaçlarına hizmet edecek her türlü girişim için tüm imkanlarımızı seferber etmekte ve hiçbir fedakarlıktan kaçınmamaktayız.

İhracatçılarımıza sağlanan hususi damgalı pasaport imkanı ile ihracatçılarımızın işlemlerini kolaylaştırarak önlerini açmayı, ihracatçılarımızın dünyanın her noktasında daha aktif ve daha görünür olmasını sağlamayı hedefliyoruz.

Bu doğrultuda, son üç takvim yılı itibarıyla, ilgili her takvim yılında ihracat yapmak şartıyla, 2017/9962 sayılı Karar'ın 5 inci maddesinde belirtilen tutarda ihracat yapan firmaların yetkilileri hususi damgalı pasaport alabilmekteydi.

24/10/2018 tarihli ve 30575 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 214 sayılı "İhracatçılara Hususi Damgalı Pasaport Verilmesine İlişkin Esaslar Hakkında Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar" kapsamında, son üç takvim yılının her birinde ihracat yapma şartı kaldırılmış bulunmaktadır.

Böylelikle, ihracat performansımızı sürdürülebilir bir şekilde daha yüksek düzeylere taşıyarak ülkemizi dünyanın en iyi ekonomilerinden biri haline getirmek hedeflerimiz doğrultusunda daha çok firmamız hususi damgalı pasaport imkânından faydalanabilecektir.

Körfez bölgesinden 23 büyükelçi Boğaziçi Zirvesi için buluştu

Cumhurbaşkanlığı himayesinde, Uluslararası İş Birliği Platformu (UİP) tarafından düzenlenecek 9. Boğaziçi Zirvesi öncesinde körfez bölgesinden 23 büyükelçi ve misyon şeflerinin katılımıyla 6. Geleneksel Büyükelçiler Toplantısı Ankara'da gerçekleştirildi.



Bu sene 9'uncusu gerçekleştirilen ve dünyanın her yerinden devlet başkanları, başbakanlar, bakanları, iş dünyasının önemli temsilcileri ve gazetecilerin ağırlandığı Boğaziçi Zirvesi 26-28 Kasım tarihleri arasında Four Seasons İstanbul'da gerçekleşecek. Zirve öncesi gelenekselleşen Büyükelçiler toplantısının açılış konuşmasını yapan Uluslararası İşbirliği Platformu(UİP) Kurucu Cengiz Özgencil, "Boğaziçi Zirvesi öncesinde gerçekleştirdiğimiz Büyükelçiler buluşmasının bu sene altıncısını düzenliyoruz. 9. Boğaziçi Zirvesi'nde de geçmiş zirvelerde olduğu gibi burada zirve öncesi programı paylaşıyoruz. Ankara'daki körfez bölgesi büyükelçileri ve Afrika büyükelçilerini bir araya getirdik. Şu anda Büyükelçiler zirvesine katılan 23 tane büyükelçimiz var. Boğaziçi Zirvesi her sene olduğu gibi bu sene de üstüne katarak büyümesini sürdürüyor. Zirvemizin bu gelişiminde büyükelçilerin ve ülkelerinin katkıları oldukça büyük. Ülkemiz ile diğer ülkeler arasındaki iş, ticaret hacmi ve kültürel iş birliğini geliştirmeyi amaçlıyoruz." dedi.

Boğaziçi Zirvesi öncesinde gerçekleştirdikleri Büyükelçiler Buluşmasının gelenekselleşmiş olmasının önemine değinen UİP Onur Kurulu Eş Başkanı Erşat Hürmüzlü, "Altıncısını gerçekleştirdiğimiz Büyükelçiler buluşmasında ülke temsilcilerinin önerileri dinliyoruz. Kendilerine hedeflerimizden bahsediyoruz. UİP'in her sene düzenlediği Boğaziçi Zirvesi'nin bu sene dokuzuncusu gerçekleştiriliyor. Boğaziçi Zirvesi, Batı'dan Doğu'ya, ABD'den Avrupa ülkelerine kadar birçok yerden siyasileri, iş insanlarını ve gazetecileri bir araya getiriyor. 2010 yılında 25 ülkenin katılımıyla başlayan zirve bu yıl 90'a yakın ülkenin katılımıyla gerçekleşecek. Bu sene birtakım yeniliklere de ev sahipliği yapacağız. Gençlerle olan çalışmalar, finans, kültür, sanat ve sürdürebilir enerji konuları konuşulacak. Uzman kişilerin bu konular hakkındaki görüşleri dinlenecek. 9. Boğaziçi Zirvesi bu yıl da umarım geçtiğimiz yıllarda ki başarısını yakalayacaktır." diye konuştu.

Zirve Türkiye ve Körfez ülkeleri arasında köprü kuruyor

Zirveye katılacak olan körfez ülkelerinden; Birleşik Arap Emirlikleri, Umman, Katar, Lübnan, Ürdün, Filistin, Sudan, Libya, Moritanya, Tunus başta olmak üzere 23 büyükelçinin katıldığı buluşmada konuşan Arap Devletleri Ligi Temsilcisi Faleh Majed Almutairi, "Boğaziçi Zirvesi'nde bu sene de yerimizi alacağız. Hem konu başlıkları hem de katılan konukların büyüklüğü açısından geçen seneki zirve çok önemliydi. Bu sene geçen senekinden de önemli bir zirve olacak. Zirve, Türk ve Arap dünyasındaki köprüyü kurmak adına önemli bir bağ. Bu bağ her sene daha da güçlenmeye devam ediyor." dedi.

Moritanya'nın Ankara Büyükelçisi Muhammed Ahmed Lehwirthi, "Bu yıl zirveye ilk defa katılacağız. Boğaziçi Zirvesi'nde globalleşme ve yoksullukla mücadele gibi çok ciddi konular konuşuluyor. Birçok ülkeden politikacılar, ekonomistler bir araya geliyor. Bütün bu insanların bir araya gelmesi çok iyi olur. Moritanya coğrafyası olarak Türkiye'ye biraz uzağız. Bu sene de umarım çok başarılı bir zirve olur. Ankara'da Ticaret Bakanımız da birtakım görüşmelerde bulundu. Türkiye ile Moritanya arasındaki görüşmeler de oldukça ivme kazandı." diye söyledi.

Libya'nın Ankara Büyükelçisi Abdurrezak Muhtar ise, "Boğaziçi Zirvesi'ne daha önce de katılım gösterdik. Etkili bir zirveydi. Zirve, her sene daha iyiye gidiyor. Kendi ülkemizden de inşallah katılımcılar olacak. Yüz yüze görüşmek hepimiz için her zaman avantaj. Önemli isimlerin bir araya gelmesiyle katma değer sağlanıyor." dedi.

Amerika'ya Türk seramiği çıkarması

"Turkishceramics", Amerikan seramik distribütörleri ile bir araya geldi

Seramik alanındaki uluslararası tanıtım faaliyetlerini "Turkishceramics" milli markasıyla sürdüren Çimento, Cam, Seramik ihracatçılar Birliği, Amerika Seramik Distribütörleri Derneği (CTDA), Amerika Seramik Uygulayıcıları Derneği (TCAA), Kuzey Amerika Karo Seramik Meclisi (TCNA) ve Ulusal Karo Seramik Uygulayıcıları Derneği (NTCA) ile işbirliği yaparak Türk seramiğinin ABD pazarındaki payını artırmak için çalışmalara başladı.



"Turkishceramics", ABD'nin Teksas eyaleti Dallas şehrinde Amerikan Seramik Dernekleri tarafından ortak organize edilen "Total Solution Plus" konferansında Türk seramiğinin tanıtımını yaptı.

27-30 Ekim 2018 tarihlerinde 4 gün süren ve Amerikalı seramik dağıtım ve uygulama firmalarının üst düzey yöneticilerinin katılımıyla sektöre dair gelişmelerin görüşüldüğü organizasyonda Türk seramik firmalarının son yıllardaki atılımları dikkat çekti.

Program kapsamında 29 Ekim'de 500 katılımcı ile gerçekleştirilen toplantıda, Çimento, Cam ve Seramik İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Erdem Çenesiz tarafından yapılan sunum ile Türk seramik sanayi, üretim ve ihracat kapasitesi hakkında bilgi verildi. Türkiye'nin ABD ve diğer pazarlardaki konumunun anlatıldığı toplantıda, Amerikan seramik distribütörlerinin 2019 yılı içerisinde Türkiye'ye heyet olarak ziyaret yapması konusunda mutabık kalındı.

"Orta vadeli hedef Dünya üçüncülüğü"

Total Solutions Plus Konferansı'nda sunum yapan Çenesiz; Türkiye'nin karo seramikte dünyanın 5'inci, vitrifiye seramik tesisat malzemelerinde ise dünyanın 4'üncü büyük ihracatçısı konumunda olduğunu söyledi.

Erdem Çenesiz, "Karo seramikte Avrupa 3.'sü, vitrifiye seramik tesisat malzemelerinde ise Avrupa'nın en büyük üreticisi ve ihracatçısı konumundayız. Son yıllarda seramik firmalarımızın yatırımları ile büyüyen sektörümüz büyümesini devam ettirerek dünya 3.'lüğüne yükselme potansiyeline sahip" dedi.

Amerikalılar'a UNICERA daveti

Türkiye seramik sektörünün toplamda 80'den fazla üreticiyi ve 40.000'e yakın çalışanı kapsayan büyük bir güce sahip olduğunu vurgulayan Erdem Çenesiz, "Türkiye'nin ABD'ye olan karo seramik ihracatı 2017 yılında %25 artış gösterdi. Vitrifiye seramik tesisat malzemelerinde ise bu artış %11. ABD, Türkiye için önemli bir pazar, Türkiye ise üretim gücü ve ürün kalitesi ile tüm dünya için önemli bir ülke" dedi ve Amerikalılar'ı dünyanın en büyük ihtisas fuarlarından biri olan UNICERA Seramik Banyo Mutfak Fuarı'na davet etti.

Küresel rekabette karşılıklı taviz zorunlu:

Türkiye STA'lara hız kazandırma peşinde

Gümrük Birliği taraflar arasındaki ticarette mevcut gümrük vergileri, eş etkili vergiler ve miktar kısıtlamalarıyla, her türlü eş etkili tedbirin kaldırıldığı ve ayrıca birlik dışında kalan üçüncü ülkelere yönelik olarak da, ortak gümrük tarifesinin uygulandığı bir ekonomik entegrasyon modelidir. Gümrük birliğinde malların serbest dolaşımı esastır. Bu çerçevede, taraflarca ortak ticaret politikaları ile ortak rekabet kurallarının geliştirilmesi ve uygulanması gerekmektedir. Serbest ticaret anlaşmalarında ise taraflar arasındaki ticarette malların tercihli rejimden yararlanmaları menşe kurallarına göre olmaktadır. Ayrıca, serbest ticaret anlaşmalarında ortak ticaret politikaları ve ortak rekabet kuralları uygulama zorunluluğu bulunmadığı gibi, taraflar üçüncü ülkelere karşı kendi gümrük tarifelerini uygulamaktadırlar.

Bu çerçevede, STA'lar, komşu ve çevre ülkelerle dış ticaretimizin geliştirilmesi; ihracatçılarımızın dış pazarlarda, başta AB ülkelerinin müteşebbisleri olmak üzere rakipleri ile eşit şartlarda rekabet edebilmesinin temini; karşılıklı yatırımların ve müşterek teşebbüslerle ülkemizin uluslararası rekabet gücünün artırılması bakımından önem taşımaktadır. Bu kapsamda, ülkemizin AB tarafından imzalanmış STA'ların içeriğini aynen kabul etme yükümlülüğü bulunmamakta olup, gerçekleştirilen müzakerelerde sanayi ve ticaret politikası önceliklerimiz ile ülkemiz hassasiyetleri göz önüne alınmaktadır.

Bugüne kadar, ülkemizce 35 STA imzalanmış olup bunlardan Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleriyle akdedilmiş olan 11 STA, bu ülkelerin AB üyelikleri nedeniyle feshedilmiştir. Geriye kalanlardan 21 STA (EFTA, İsrail, Makedonya, Bosna ve Hersek, Filistin, Tunus, Fas, Suriye1, Mısır, Arnavutluk, Gürcistan, Karadağ, Sırbistan, Şili, Ürdün, Morityus, Güney Kore, Malezya, Moldova, Faroe Adaları ve Singapur) hâlihazırda yürürlüktedir.

Öte yandan, Lübnan, Kosova ve Sudan STA'ları iç onay süreçlerinin tamamlanmasını müteakip yürürlüğe girecektir. İlaveten, Türkiye ile Güney Kore arasındaki STA kapsamında 26 Şubat 2015 tarihinde imzalanan "Yatırım Anlaşması" ve "Hizmet Ticareti Anlaşması"nın iç onay süreçlerinin tamamlanmasını müteakip yürürlüğe girmeleri öngörülmektedir. Ayrıca Katar ve Venezuela ile STA akdedilmesine yönelik müzakereler tamamlanmış olup söz konusu anlaşmaların imzalanmasına ilişkin çalışmalar devam etmektedir.

Mevcut STAların güncellenmesi ve kapsamının genişletilmesi çalışmalarına yönelik ise Sırbistan ve EFTA ile yürütülen müzakereler tamamlanmış olup Bosna-Hersek, Gürcistan, Malezya, Karadağ ve Moldova ile yürütülen müzakerelerin yakın zamanda sonuçlandırılması; Makedonya ile ise kısa zamanda müzakerelere başlanması hedeflenmektedir.

Diğer taraftan; 17 ülke/ülke grubu ile resmi olarak başlatılmış bulunan STA müzakereleri kapsamında 11 ülke (Ukrayna, Peru, Kolombiya, Ekvator, Meksika, Pakistan, Japonya, Tayland, Endonezya, Cibuti ve Kongo Demokratik Cumhuriyeti) ile müzakereler aktif bir şekilde sürdürülmektedir. Müzakere sürecinde olan diğer ülke/ülke grupları (Kamerun, Çad, Seyşeller, Körfez İşbirliği Konseyi, Libya, MERCOSUR) ile de söz konusu süreçlerin hızlandırılmasına ilişkin çalışmalar yürütülmektedir.

Ayrıca, 8 ülke/ülke grubu (ABD, Kanada, Hindistan, Vietnam, Orta Amerika Ülkeleri, Afrika Karayip Pasifik Ülkeleri, Cezayir ve Güney Afrika Cumhuriyeti) nezdinde de STA müzakerelerine başlama girişiminde bulunulmuştur.

Buna ilaveten, AB'den ayrılma sürecinde olan İngiltere ile kısa vadede mevcut pazara giriş avantajların korunmasına, orta-uzun vadede ise geniş ve kapsamlı bir STA akdedilmesine yönelik görüşmeler sürdürülmektedir.

Yürürlükte olan anlaşmalarımız da somut olarak ortaya koymaktadır ki; STA'lar, tarife indirimleri ile "derin bütünleşme" olarak tabir edilen menşe kuralları, yatırımlar, fikri mülkiyet hakları gibi alanlarda ortak kuralların tesisi ile ticaretin akışını kolaylaştırmakta, ölçek ekonomilerine yol açarak maliyet düşüşü ve kaynak verimliliği sağlamakta, dışa açık rekabetçi bir ekonomik altyapının tesisi suretiyle ülkenin uluslararası rekabet gücünü artırmakta, böylelikle de ülkelerin üretim, dış ticaret ve refah düzeyi üzerinde ciddi ölçüde pozitif etkiler oluşmaktadır.

Uluslararası ilişkiler perspektifinden bakıldığında ise; ülkemizin STA akdettiği ülkeler ile sadece ticari ve ekonomik ilişkilerinin değil, aynı zamanda siyasi ilişkilerinin de daha istikrarlı bir yapıya kavuştuğu dikkat çekicidir. STA akdedilmesi sonrasında, STA'ya taraf ülkeler arasında oluşturulan Ortaklık Konseyi ve Ortaklık Komitesinin, en üst seviyede siyasi ve bürokratik temsilcileri bir araya getirerek karşılıklı olarak yeni işbirliği imkânlarının gözden geçirilmesine fırsat verdiği, STA'lar sayesinde ülkelerin birbirlerinin ekonomik ve ticari potansiyelleri konusundaki farkındalıklarının arttığı ve iş adamları arasındaki karşılıklı anlayışın geliştiği, bunun sonucunda da ilgili ülkelerle dostluk bağlarının daha da pekiştiği izlenmektedir

İKV Başkanı Zeytinoğlu: STA'lar için formül, AB'nin Andorra Modeli...

Zeytinoğlu dünya ticaretindeki son gelişmeler ışığında AB'nin ticaret politikasına da değindi ve AB'nin özellikle serbest ticaret anlaşmaları (STA) yoluyla dünya ticaretindeki payını artırmayı hedeflediğini belirtti. Zeytinoğlu sözlerini şöyle sürdürdü:

"Son dönemde ABD Başkanı Trump'ın tetiklediği ticaret savaşlarına şahit oluyoruz. Trump ABD'nin ticaret açığı verdiği Çin ve Almanya gibi ülkeler ve AB gibi bloklar karşısında gümrük tarifeleri ile yerli sanayiyi korumaya yönelik önlemler alıyor. Ancak Trump'ın aksine AB, STA politikasından vazgeçmiyor.

"Son olarak 17 Temmuzda Japonya ile bir Ekonomik Ortaklık Anlaşması (EOA) imzalandı. Yeni Zelanda ve Avustralya ile müzakereleri başlanıyor. Daha önce Kanada ile bir 'derin ve kapsamlı' tabir edilen STA imzalanmıştı. AB bu anlaşmalar yoluyla korumacılık duvarlarını aşıyor. Türkiye gibi AB ile gümrük birliği içinde olan bir ülke için bu STA'lara uyum sağlamak önemli."

"Japonya STA'sındaki madde Türkiye için de geçerli olmalı"

Zeytinoğlu, Japonya EOA'sının ekinde AB'nin gümrük birliği içinde olduğu San Marino ve Andorra için özel bir düzenleme yer aldığını belirtti ve şunları söyledi:

"AB 17 Temmuz'da Japonya ile kapsamlı bir EOA imzaladı. Bu anlaşmaya bir de Stratejik Ortaklık Anlaşması eşlik edecek. Anlaşmanın ekinde San Marino ve Andorra'yı etkileyen bir ibare var ki çok önemli. San Marino ve Andorra menşeli ürünlerin Japonya tarafından AB menşeli ürün olarak tanınmasını, Japon menşeli ürünlere de Andorra ve San Marino'nun AB ile aynı tarifeyi uygulamasını öngörüyor. Bu şekilde Andorra ve San Marino'nın ayrıca Japonya ile bir STA müzakere etmesine gerek kalmadı. Bu



iki mini ülke de Türkiye gibi AB ile gümrük birliği içinde. Ancak AB bu iki ülke için anlaşmaya özel hüküm koyarken Türkiye için bunu yapmıyor. AB ile gümrük birliği içinde bulunan Türkiye için de benzer bir hükmün bu ve benzeri anlaşmalara eklenmesi gerekli. AB yetkililerine bunu güçlü bir şekilde aktarmalıyız. Türkiye bu ülkelerle karşılaştırılamayacak büyüklükte bir ülke. AB'nin beşinci ticaret ortağı olan bir ülke için bu tür kolaylaştırıcı önlemlerin alınacağını ümit ediyoruz."

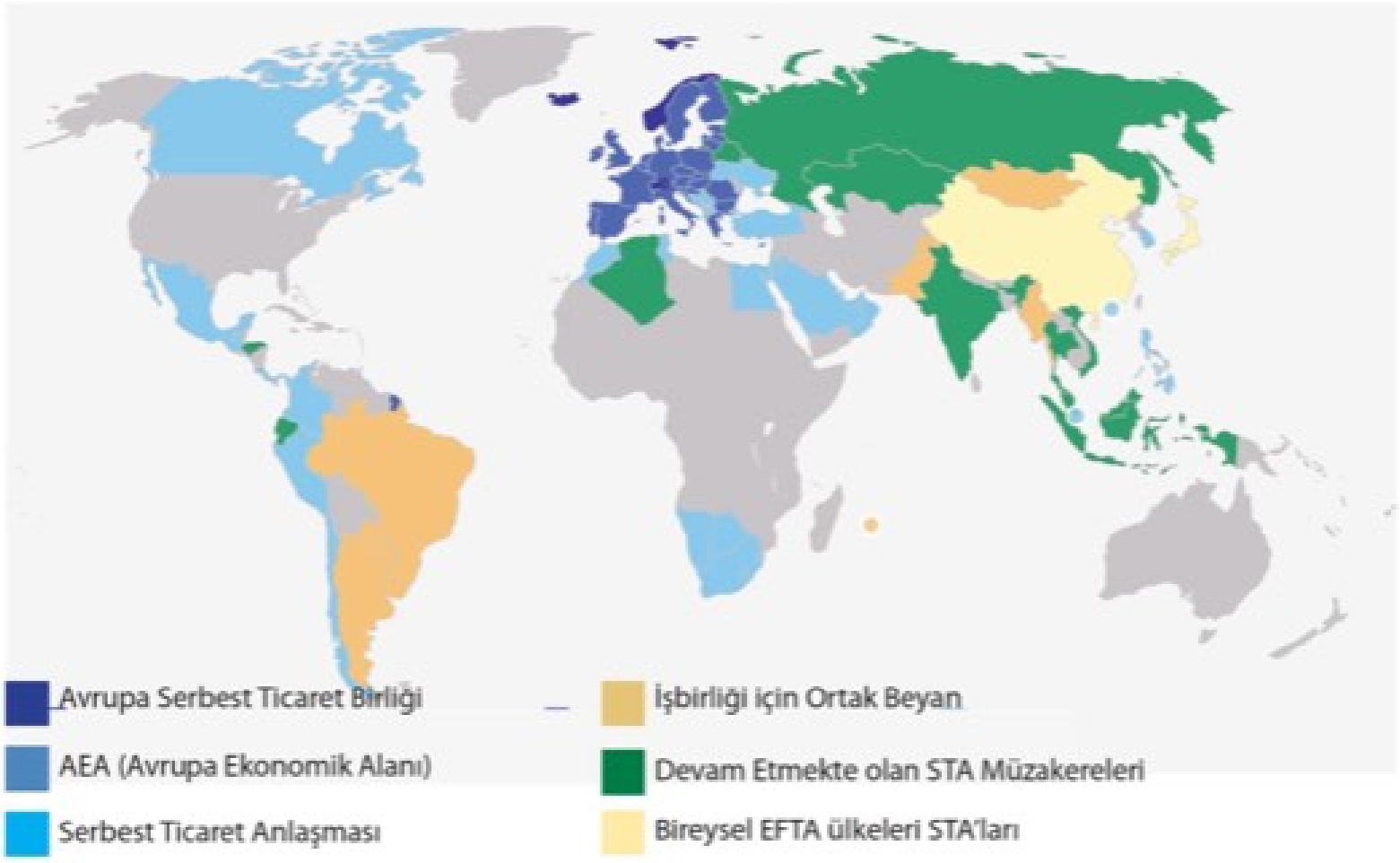
Türkiye'nin STA'ları

TAMAMLANAN	MÜZAKERELERİ DEVAM EDEN		MÜZAKERE İÇİN GİRİŞİMDE BULUNULAN ÜLKELER		
AVRUPA	ORTA DOĞU	AFRİKA	UZAKDOĞU	LATİN AMERİKA	KUZEY AMERİKA
EFTA (1992)	İsrail (1997)	Tunus (2005)	G. Kore (2013)	Şili (2011)	
Makedonya (2000)	Filistin (2005)	Fas (2006)	Malezya (2015)	Venezuela (iç onay)	Meksika
Bosna Hersek (2003)	Suriye (2007)	Mısır (2007)	Singapur (2017)	Peru	ABD
Arnavutluk (2008)	Ürdün (2011)	Morityus (2013)	Pakistan	Ekvator	Kanada
Gürcistan (2008)	Lübnan (iç onay)	Sudan (iç onay)	Japonya	Kolombiya	
Sırbistan (2010)		Gana (paraf)	Tayland	MERCOSUR	
Karadağ (2010)		Dem. Kongo	Endonezya	Orta Amerika	
Moldova (2016)		Kamerun	Hindistan		
Faroe Adaları (2017)		Seyşeller	Vietnam		
Kosova (iç onay)		Libya			
	Katar	Cibuti			
	Körfez İşb. Kon.	Çad			
Ukrayna		Cezayir			
		Güney Afrika			
		AKP Ülkeleri			

İmzalanan STA:25
Yürürlükteki STA'lar: 21

ABD dünyaya kapılarını kapatırken

Dünya ekonomik entegrasyon peşinde koşuyor



- **ABD Kanada STA'sını yenilemedi, Trans-Pasifik Anlaşması'ndan çekildi.**
- **AB; Avustralya, Yeni Zelanda ve Japonya'dan sonra Singapur'la STA peşinde**
- **Avrasya Ekonomik Topluluğu. Orta Asya İşbirliği Örgütü, Ortak Ekonomik Alan, Şangay İşbirliği Örgütü, Rusya'nın da içinde yer aldığı ekonomik entegrasyon örnekleri**
- **Güneydoğu Asya'da ASEAN, APEC, SAARC da varlığını sürdürüyor**
- **Diğer kıtalarda yer alan Orta Amerika Ortak Pazarı, Baltık Serbest Pazarı, Güney Ortak Pazarı (Mercosor) Andean Topluluğu, NAFTA, ANZCERTA. CER, AUSFTA, EFTA gibi ticaret anlaşmaları karşılıklı taviz olmadan pazarlara girmenin zor olduğunu gösteren örnekler.**

AB'nin STA atağı Türkiye'yi zorluyor

ABD Başkanı Donald Trump başlattığı ticaret savaşları AB'i hızlandırdı. AB Asya ülkeleriyle daha yakın ekonomik ilişkiler kurmaya yönelerek büyük STA'lar imzaladı

AB, uluslararası birçok konuda AB'nin en önemli müttefiki haline gelen Japonya ile Temmuz 2018'de, yıl sonunda yürürlüğe girecek bir STA imzaladı. "Serbest ticarette dünyanın en büyük anlaşmalarından biri" olarak nitelendirilen STA, 620 milyondan fazla kişiyi ve dünya GSMH'sinin yaklaşık yüzde 30'unu kapsıyor.

AB, Güneydoğu Asya'daki ana ticaret partneri olan Singapur ile de kasım ayında düzenlenen 12. Avrupa-Asya Zirvesi'nde STA imzalandı.

AB'nin, 95 milyon nüfusuyla Asya'nın gelişen ekonomilerinden Vietnam ile de STA'yı yakında imzalaması bekleniyor. Söz konusu anlaşma, AB'nin gelişen bir ekonomiyle yaptığı ilk STA olacak. Anlaşma kapsamında, karşılıklı vergiler yüzde 99 oranında düşürülecek.

AB yine 2018 içinde Avustralya ve Yeni Zelanda ile birer STA imzalamıştı.

AB'nin, Güneydoğu Asya Uluslar Birliği'nin yanı sıra (ASEAN) Hindistan, Çin, Malezya, Tayland, Arjantin, Brezilya, Uruguay, Venezuela ve Paraguay'ın da aralarında bulunduğu çok sayıda ülkeyle ticaret anlaşmalarını imzalamayı hızlandırması, AB ile Gümrük Birliği anlaşması olan Türkiye'yi bu ülkelerle eş zamanlı anlaşma yapamaması nedeniyle olumsuz etkiliyor.

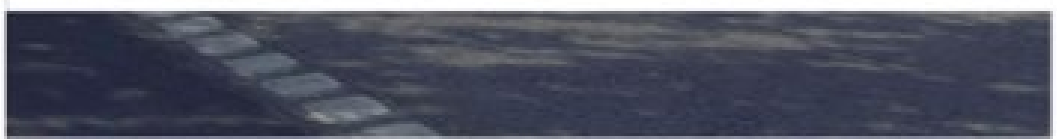
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
Teknopark
ANONİM ŞİRKETİ

ENDÜSTRİNİN
Kalbinden Yükselen
BİLGİ ÜSSÜ



Kocaeli Üniversitesi
Teknoloji Transfer Ofisi

enterprise
europe
network



Bu kez ABD yalnız gibi

İran'a ambargo başladı!...

Türkiye'nin petrol ithalatı 6 ay için ambargo dışı kaldı. Türkiye'nin İran'la dış ticareti 10.7 milyar dolar olarak gerçekleşti. Türkiye'nin ihracatı 3.3 milyar dolar, ithalatı ise 7.5 milyar dolar civarında. İhracat tüketim ürünleri, tekstil ürünleri, makinalar, otomotiv parçaları, motorlar, buzdolapları gibi ürünlerden oluşuyor.

DURUM araştırdı... ABD ambargoları

- Türkiye'ye karşı 5 Şubat 1975 yılında başlayan ve üç yıl süren Amerika'nın silah ambargosu
- İran1979 / 2006 İran Devrimi sonrasında kötü insan hakları koşulları gerekçe gösterilerek yaptırımlar devreye sokulmuştu.2006'da ise İran'ın nükleer programı gerekçe gösterilerek, kritik enerji sektörünü de kapsayan bir ekonomik ambargo uygulaması başlamıştı.
- İran-Irak savaşında, Suriye'nin Irak petrol boru hattını kesmesi.
- 1991 ve 1992 yıllarında Irak'ın Kuveyt'i işgal etmesi üzerine Irak'a uygulanan ambargo
- Kuzey Kore 1950 'Ağır insan hakları ihlalleri' ve nükleer silah programı gerekçesiyle Kuzey Kore'ye ambargo niteliğinde katı yaptırımlar uygulanıyor.
- Suriye 1986 'İnsan hakları ihlalleri' ve devam eden savaşta Şam yönetiminin tutumu nedeniyle yaptırımlar uygulanıyor.
- Sudan 1993 Darfur Savaşı ve Sudan'ın 'terörü finanse eden devletler' listesinde yer alması nedeniyle yaptırımlar yürürlükte.
- 1970'lerin başında da ABD ile Rusya arasında anlaşmazlık baş gösterince, ABD, Rusya'ya karşı bir tahıl ambargosu uygulama yoluna gitti.
- Küba 1958 Küba'nın 'kötü insan hakları sicili' nedeniyle 60 yıldır yaptırım uygulanıyor.

toledo
toledo konferans çevirmenliği, organizasyon ve danışmanlık ltd. şti.

Toledo'nun sözlü ve yazılı olarak verdiği çeviri dilleri;
• Türkçe • İngilizce • Fransızca • Almanca • İspanyolca • İtalyanca • Arapça • Rusça

Adres : Hülya Sokak, No: 41/17
Gaziosmanpaşa - ANKARA
Tel : +90 (312) 441 5970
Fax: +90 (312) 440 3709
e-mail: toledo@toledoceviri.com
http://toledoceviri.com

ABD Dışişleri Bakanı açıkladı...

8 Ülkeye geçici muafiyet tanındı



ABD Dışişleri Bakanı Mike Pompeo, İran'a yönelik uygulanan yaptırım konusunda açıklamalarda bulundu. Pompeo, İran'a uygulanacak yaptırımlardan 8 ülkenin geçici olarak muaf tutulacağını duyurdu.

IranAir, yaptırımların kalkmasının ardından ilk Batı yapımı jetini (Airbus A321) 11 Ocak 2017'de Airbus'tan teslim almıştı.ABD ambargosu başladı: Türkiye'deki İran uçaklarına yakıt verilmiyor

Washington'da gazetecilere açıklama yapan ABD Dışişleri Bakanı Mike Pompeo, 5 Kasım'da uygulanmaya başlanacak olan İran ambargosundan 8 ülkenin muaf tutulacağını açıkladı.

Öte yandan ABD Hazine Bakanılığı'ndan yapılan açıklamada, "İran yaptırımları kapsamındaki kurumlara mali hizmetleri kesmezse SWIFT de ABD yaptırımına maruz kalabilir" denildi.

700 KİŞİ VE KURUM LİSTEYE DAHİL EDİLDİ

Yapılan açıklamada, ABD'nin, İran'a uyguladığı yaptırım listesine 700 kişi ve kurumu da dahil ettiği belirtildi.

ÇİN, JAPONYA, HİNDİSTAN VE GÜNEY KORE GEÇİCİ OLARAK MUAF

Enerji Bakanı Dönmez: Türkiye, İran ambargosundan muaf tutulacak

ABD'nin geçici olarak İran yaptırımlarından geçici olarak muaf tuttuğu dört ülke Çin, Japonya, Hindistan ve Güney Kore olarak sıralanırken, diğer dört ülke ise henüz açıklanmadı. Türkiye'nin muaf ülkeler arasında yer alıp almadığı bilinmiyor.

İran'a yaptırımlardan geçici olarak muaf olacak diğer 4 ülkenin isimlerinin Pazartesi günü açıklanması bekleniyor.

AB'YE MUAFİYET YOK

Pompeo, ayrıca Avrupa Birliği'ne hiçbir muafiyet tanınmayacağını kaydetti.

İRAN'DAN YANIT GELDİ

İran Dışişleri Bakanı Muhammed Cevad Zarif İran: ABD yaptırım bağımlısı oldu

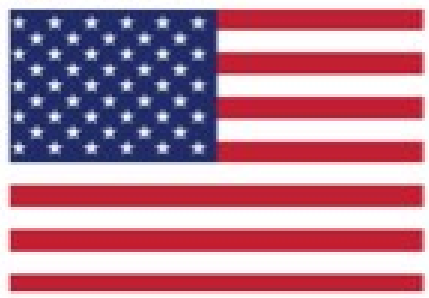
İran devlet televizyonu El Alem'e konuşan İran Dışişleri Bakanlığı Sözcüsü Behram Kasımi, "ABD, cesur ve büyük milletimize karşı herhangi bir tedbir uygulayacak yetkinliğe sahip değil. Biz, ABD yaptırımları altında, ülkemizin ekonomisini yürütebilecek bilgi, birikim ve kapasitemiz vardır" dedi.

Yaptırımların İran'ı etkilemeyeceğini savunan Kasımi, "ABD'nin İran öznelindeki ekonomik ve siyasi hedeflerine bu tip yaptırımlarla ulaşama ihtimali yoktur" ifadelerini kullandı.

ABD ambargo uygulanacak kişi ve kurumların isimlerini açıkladı

ABD, İran'a uyguladığı yaptırımlar çerçevesinde ambargo uygulanacak olan 700'den fazla kişi, kurum, gemi ve uçakların isimlerini yayımladı.

ABD



Hazine Bakanlığı, İran'a uyguladığı yaptırımlar çerçevesinde ambargo uygulanacak olan 700'den fazla kişi, kurum, gemi ve uçakların isimlerini yayımladı.

Hazine Bakanlığının sitesinde yayımlanan listede, 300'den fazla İran vatandaşı, enerji taşımacılık sektörlerinde faaliyet gösteren 100'den fazla kurum ve 200'ün üstünde gemi, 50'si İranlı bankalar olmak üzere 70 finans kuruluşu, İran Havayolları ve 67 uçağı da yer aldı.

Yaptırım uygulanacak bankalar arasında İran İhracat Kalkınma Bankası, Bank Melli, Arian Bank, Future Bank, Ghavamin Bank, Bank Sepah, Endüstri ve Maden Bankası, Post Bank, Bank Tejarat, Ayendah Bank, Europaisch-Iranische Handelsbank AG ve Day Bank öne çıktı. ABD Hazinesi, bu bankaların yurt içi ve yurt dışı iştiraklerini de yaptırım kapsamına aldı.

İran Ulusal Petrol Şirketi'nin de eklendiği listede, kuruluşun İran dışında faaliyet gösteren onlarca iştirakinin de yaptırımlara tabi tutulacağı görüldü.

İran İslam Cumhuriyeti Gemicilik Şirketi (IRISL), İran Ulusal Tanker Şirketi (NITC) ve kontrol ettikleri 211 gemi ve ilişkili oldukları 65 özel ve tüzel kişiye de ambargo uygulanacağı bildirildi. Valfair, Hafez Darya Arya, Safiran Payam Darya isimli taşımacılık şirketleri de IRISL ve NITC'nin iştirakleri oldukları gerekçesiyle yaptırım listesine alındı.

ABD ambargosuna karşı İran'dan flaş hamle!

İran petrolde yüzde 23 indirim yaptı. İran Petrol Bakanlığı, daha önce 79 dolar 15 sentten Tahran Enerji Borsası'nda satışa sunduğu petrolün varilini 64 dolar 97 sente düşürdü.

Petrol Bakanlığından yapılan açıklamada, ikinci defa borsaya arz edilen 700 bin varil petrolün varilinin 64 dolar 97 sentten satıldığı aktarıldı. Borsadaki petrolün 245, 245 ve 210'ar bin varil olmak üzere 3 ayrı sipariş halinde 3 kişi tarafından satın alındığı bildirildi. Açıklamada, arzın petrol ihracatında özel sektörün kapasitesinden yararlanılması ve petrol satışındaki kanalların çeşitlendirilmesi amacıyla gerçekleştirildiği belirtildi.

YÜZDE 80'İ DÖVİZ KURU ÜZERİNDEN

Petrol Bakanlığı tarafından ilk defa 28 Ekim'de borsada satışa sunulan İran petrolünün varil başına en düşük fiyatının 79 dolar 15 sent olarak belirlendiği, en yüksek fiyatın ise petrol piyasasındaki dalganlamaya göre belirleneceği açıklanmıştı. Alım için yapılacak başvurulardan önce toplam tutarın yüzde 10'unun peşin olarak yatırılması şartı getirilen uygulamada satışın şekli ise yüzde 20 peşin olarak ülkenin yerel para birimi riyal, yüzde 80 ise kredi olarak döviz kuru üzerinden olacak.

İran'ın bu adımla petrolü hedef alan ikinci yaptırım paketine karşı petrolünü ülke içinde değerli hale getirmeyi ve nakit akışını sağlayarak ambargoyu delmeyi hedeflediği belirtiliyor..

İran petrolünün yüzde 25'ine izin

Enerji Bakanı Fatih Dönmez, ABD'nin Türkiye'nin İran'dan ithal ettiği petrole yüzde 25 oranında muafiyet getirdiğini, bunun da yılda yaklaşık 3 milyon ton petrol karşılık geldiğini ifade etti. Bakan Dönmez Tüpraş'ın piyasada sıkıntı yaratmayacak şekilde başka kanallardan ham petrol tedarik arayışının sürdüğünü söyledi. Dönmez'in verdiği bilgiye göre Türkiye yılda 26-27 milyon ton olan ithalatının yaklaşık yüzde 40'ını İran'dan tedarik ediyor.

Dönmez ayrıca Türkiye'nin 2000'li yıllardan bu yana İran'dan yılda 9.5-10 milyar metreküp doğalgaz aldığını ve İran ile olan uzun vadeli kontratın 5-6 yıl süresinin kaldığını ifade etti.

Türk çeliğine İran tehdidi

İran'dan yapılan ithalat 'devlet destekli düşük fiyatların etkisi' ile son aylarda 5 kat birden arttı. Ortada ciddi bir haksız rekabet bulunduğuna dikkat çeken sektör temsilcileri, bir an evvel gerekli önlemlerin alınmasını istiyor.



İran'ın çelik üretimi son yıllarda hızlı bir şekilde artıyor. 2000'li yıllarda 9 milyon ton üretim kapasitesine sahip olan İran, 2017 yılı itibariyle kapasitesini 30 milyon tona yükseltti. Dünya Çelik Derneği'nin aylık istatistiklerine göre İran'ın bu yıl 9 aylık ham çelik üretimi ise bir önceki yıla göre yüzde 20 artışla 18,5 milyon ton olarak gerçekleşti. İran bu oranla dünyada Vietnam'dan sonra üretimini en çok artıran ikinci ülke oldu. İran, ham çelik üretim kapasitesini, aldığı devlet desteğinin de etkisiyle, 2025 yılına kadar yüzde 100 arttırarak, 55 milyon ton seviyesine çıkartmayı planlıyor.

TÜRK ÇELİĞİNE 'DEVLET DESTEKLİ DÜŞÜK FİYAT' TEHDİDİ

İran'ın çelik sektöründeki bu üretim artışı ve Türkiye'ye yaptığı ihracat ise sektörde tedirginliğe neden oldu. İthal edilen ürün fiyatlarının Türkiye'deki ürün fiyatları ile kıyaslanamayacak derecede düşük olduğunu ve bunun da fiyatlarda bir devlet desteği olduğu izlenimi uyandırdığını belirten Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) Başkanı Adnan Aslan, konuyla ilgili önlem alınması çağrısında bulundu.

İthalatın özellikle bu yıl içerisinde ciddi oranda arttığına işaret eden Aslan, şunları söyledi:

"İran'ın Türkiye'ye ihracatının sınır ticaretinin deprem yönetmeliği şartlarını dikkate almadan yoğunlaştığını görüyoruz. İran'dan çelik ürünleri ithalatı yılın ilk aylarında 1000 ton civarında seyrederken, Eylül ayı itibariyle 5 bin tona çıktı. Yapılan ithalatın neredeyse tamamını ise inşaat demiri oluşturuyor. İthal edilen ürün fiyatları, Türkiye'deki ürün fiyatları ile kıyaslanamayacak derecede düşük. Bu durum objektif maliyetlerle satış yapılmadığı ve ABD'nin İran'a uyguladığı ambargonun olumsuz tesirlerinin azaltılabilmesi için, devlet tarafından İran çelik sektörüne destek sağlandığı intibaını veriyor."

Türk çelik sektörünün inşaat demirinde ülke ihtiyacının iki misli üzerinde kapasiteye sahip olduğuna dikkat çeken Aslan, bu haksız rekabetin önlenmesi çağrısında bulundu.

VERGİLER YENİDEN GETİRİLSİN

2018 yılında tümüyle kaldırılmış olan inşaat demiri ithalatındaki gümrük vergilerinin yeniden uygulanması gerektiğini ifade eden Aslan, alınabilecek diğer önlemleri de şu şekilde sıraladı:

"Ticaret Bakanlığınca TAREKS kapsamında çelik kalitelerinin ürün standartı olan TS-708 yanında; Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nca yayınlanan Deprem Yönetmeliği hükümlerine uygunluğunun da aranmasında ve ithalatçıların da yerli üreticiler gibi "G Belgesi"ne sahip olmasının sağlanmasında fayda görüyoruz."

İhraç bedellerinin yurda getirilmesi yeniden düzenlendi

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) internet sitesinde yayımladığı ekli "İhracat Genelgesi" ile Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından 4 Eylül 2018 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ kapsamında ihracat bedellerinin yurda getirilmesine ilişkin usul ve esaslar düzenledi.

Bakanlığın ilgili tebliğinin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren fiili ihracatı gerçekleştirilen işlemlere ilişkin ihracat bedellerinin yurda getirilme süresinin fiili ihraç tarihinden itibaren 180 günü geçemeyeceği, bedellerin ithalatçının ödemesini müteakip doğrudan ve gecikmeksizin yurda getirilmesinin esas olduğu belirtilen genelgede, ihracat bedellerinin en az yüzde 80'inin bir bankaya satılacağı ve ihracat bedellerini alan banka tarafından döviz alım belgesinin (DAB) düzenleneceği ifade edildi.

İhracat bedellerinin tahsil şekilleri, ilgili şirket ve bankaların düzenleyeceği belgeler, ihracat bedelinin tespiti ve transferi ile ilgili usul ve esasların belirlendiği genelgede, hizmet ihracatı, transit ticaret, Türkiye'de ikamet etmeyenlere özel fatura ile yapılan satış, Türkiye'de ikamet etmeyenlere KDV hesaplanarak yapılan satış ve mikro ihracat işlemlerinde ihracat bedellerinin tamamının tasarrufunun serbest olduğu ayrıca İran ve Suriye'ye gerçekleştirilen ihracat kapsamındaki ihracat bedelleri uygulama kapsamı dışında tutuldu. Afganistan, Irak ve Libya'ya yapılan ihracat işlemlerinde ihracat bedelinin bankalarca tahsilinin İhracatçının yazılı beyanının yanı sıra işlemin niteliğine göre satış sözleşmesi ya da kesin satış faturası (veya proforma fatura) ile Gümrük Beyannamesi ibraz edilmek kaydıyla Nakit Beyan Formu aranmaksızın efektif olarak yapılmasına imkan tanındı.



İKV Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu:

Türkiye'nin İran ambargosunun dışında tutulması kötünün iyisi

> “ Yunanistan, Japonya, İtalya gibi ülkelerin durumu bizim gibi kritik değil. Biz boru hattıyla doğrudan İran'a bağlıyız. 2026 yılına kadar sözleşme gereği , almasak bile ödeme yapmak zorundayız. BM de ABD'nin kararını tanımıyor. Dolayısıyla mücbir sebep de yapamıyoruz. İhtiyaçları karşılayamama bir yana parasını da ödemek zorunda kalacaktık.

İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) Başkanı Ayhan Zeytinoğlu, İran'ın Türkiye'nin en önemli bölgesel ticaret ortaklarından biri olmasının yanı sıra Türkiye'nin Orta Asya ticareti ve Körfez ülkelerine ulaşımında ana transit ülke konumunda olduğunu belirterek, "İran'a uygulanan yaptırımların Türkiye ekonomisine vereceği zararı endişeyle karşıladığımı daha önce de dile getirmiştim. ABD'nin Türkiye'ye tanıdığı geçici muafiyet kararı bu bakımdan hem yerinde, hem de çok önemli." değerlendirmesini yaptı.

Türkiye'nin Orta Asya ticaretinde ve Zeytinoğlu; yeniden uygulanmaya başlanacak yaptırımların Türkiye açısından kritik önemde olduğunu ve söz konusu yaptırımların Türk iş dünyasını zora sokacağını vurgulayan Ayhan Zeytinoğlu, İran'ın Türkiye'nin en önemli bölgesel ticaret ortaklarından ve önemli enerji tedarikçilerinden olduğunu hatırlattı.

"Geçmişte, Irak ve İran'a uygulanan benzer yaptırımlardan en büyük zararı Türkiye gördü. Benzer bir durum yaşamak istemiyoruz. " değerlendirmesini yapan Ayhan Zeytinoğlu; "ABD'nin Türkiye için ambargo muafiyeti çok önemli bir adım. Kritik ülkelere muafiyet tanınması ABD'nin çok doğru bir karar verdiğini düşünüyorum. ve

Türkiye'yi yaptırımların dışında tutarak 'yerinde' bir karar verdiğini düşünüyorum." dedi.

Türkiye'nin konumu ve ilişkilerinin muafiyet tanınan diğer ülkelerden farklı olduğuna işaret eden Ayhan Zeytinoğlu: " Yunanistan, Japonya, İtalya gibi ülkeler bizim gibi kritik değil. Biz boru hattıyla doğrudan İran'a bağlıyız. 2026 yılına kadar sözleşme gereği, almasak bile ödeme yapmak zorundayız. BM de ABD'nin kararını tanımıyor. Dolayısıyla mücbir sebep de yapamıyoruz. Sözleşme gereği parasını ödemek zorundayız.

Kaldı ki biz o petrolü, doğal gazı alamazsak sorunumuzu çözemiyoruz. Enerji girdisi olmadan, sanayi üretimi yapamıyor, halkımızı ısıtamıyoruz.

Ambargodan muafiyet kararının döviz kurlarına da pozitif olarak yansıdığını bu nedenle ayrı bir önem taşıdığını vurgulayan Ayhan Zeytinoğlu: "Bu gelişme bence çok değerli. Türkiye için kritik değeri var. AB uymayacağım diyor ama Mercedes gibi diğer büyük firmalar da İran'dan çıktı. Yani ABD'nin tavrı Amerika ile iş yapan şirketler üzerinde çok ağır bir güç. Dolayısıyla her ne kadar devletler uymayacağız deseler de şirketler uyuyorlar."

Ambargoya karşı 8 ülkeye muafiyet verilmesinin zaman içinde Trump'un yumuşama ihtimalini gösterdiğine de dikkat çeken Ayhan Zeytinoğlu "Öyle bir gerginlik oldu ki örneğin ABD'nin kasım ayında bir sıcak çatışmaya gireceğini bile düşündük.

-Petrol fiyatları

Bu arada Trump'un 'Petrol fiyatlarının çok yükselmesini istemiyorum:' demesi de bir işaret. Gerçi 2021'den sonra dünyada petrole olan talep azalacak. Dolayısıyla petrol fiyatları 30'ların altına inebilir. Hatta bu sene bile eğer siyasi risk olayı aşılırsa bu sene sonunda ya da ocak 2019'da 40'ların altına inebilir.

-Ticaret savaşlarının yönü

İran'da verilen muafiyetler ticaret savaşlarını rasyonel bir çizgiye çekmenin de gerekliliğini gösterdi. Ticaret savaşları sanki yumuşuyor ya da yumuşayacak gibi bir hava var. Çin ile ABD sanki bir anlaşma yapacak gibi. Bence bu 6 aylık ilk uygulamadan sonra her şey daha olumlu olabilir. Tabii ki Trump'un seçimden nasıl çıkmış olacağı da önemli. Trump güçlenerek çıkarsa başka bir hikaye, zayıflayarak çıkarsa başka bir hikaye. Güçlü olarak çıkarsa daha keskin bir Trump, zayıf olarak çıkarsa daha yumuşak bir Trump görürüz. Seçimin sonucu da olası bir yumuşama beklentisini artırıyor zaten.

İKTİSADİ KALKINMA VAKFI • 1965 • İKV

Tekstil ihracatında ekim ayı Cumhuriyet rekoru



Tekstil ve hammaddeleri sektöründe ekim ayı cumhuriyet rekoru kırdıklarını vurgulayan İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Başkanı Ahmet Öksüz, "İTHİB olarak sadece ekim ayı içerisinde 175 ülkeye gerçekleştirdiğimiz 939 milyon dolarlık ihracat ile Cumhuriyet tarihi rekoru kırdık. 2018 yılı Ekim ayı ihracatı tüm zamanların en yüksek Ekim ayı ihracat rakamı oldu. 2018 yılının sonuna kadar bu rakamların artacağını düşünüyorum. Türk tekstil sektörü olarak dünya modasına yön verebilecek güce sahibiz. Türkiye için dış ticaret açığını azaltmak önemli, bunun için de ihracatımızı daha da artırmalıyız." dedi.

Tekstil sektörü olarak Ocak-Ekim 2018 döneminde gerçekleştirdikleri 8,8 milyar dolarlık ihracatı değerlendiren Öksüz, "Sektörümüz Ocak-Ekim 2018 döneminde 8,8 milyar dolarlık ihracat ile bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5.4'lük artış yakaladı. 1 Ocak – 31 Ekim döneminde 198 ülkeye tekstil ve hammaddeleri ihracatı gerçekleştirdik. İhracat gerçekleştirdiğimiz 198 ülkenin yüzde 73'ünde tekstil ve hammaddeleri ihracatımız arttı. Mevcut pazarlarımızda ihracatımızı artırdığımız gibi hayata geçirdiğimiz projelerle yeni pazarlara açılmaya başladığımız bir dönem oldu. Ocak – Eylül hazırgiyim sektörümüz ile birlikte 11 milyar dolar değerinde dış ticaret fazlası verdik." dedi.

Modaya yön veren ülkelerin, en çok ihracat gerçekleştirdikleri ülkeler arasında olduğunu belirten Öksüz, " Ocak-Ekim 2018 döneminde sektörümüz İtalya'ya yüzde 1,5'lik artışla 747 milyon dolar, Almanya'ya yüzde 3'lük artışla 726 milyon dolar, ABD'ye yüzde 2,2'lik artışla 501 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik. Gerçekleştirdiğimiz ihracatın yarısını Avrupa Birliği oluşturuyor. Avrupa Birliği'ne aynı dönemde yüzde 2,5'luk artışla 4,5 milyar dolar ihracat gerçekleştirdik." şeklinde konuştu.

Mobilya Sektörü ihracatla büyüyecek

Doğtaş Kelebek Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Davut Doğan, "Dünyada Türk mobilyasına olan talebin giderek arttığını söyleyebiliriz. Sadece bireysel talep değil, dünya mobilya markaları da artık kendi koleksiyonlarını Türkiye'deki kaliteli işçilik ve malzeme ile ürettirmek istiyor." dedi.



Mobilya sektörü ve Doğtaş Kelebek Mobilya'nın yeni vizyonu konusunda açıklamalarda bulunan Davut Doğan, "Dalgalanan kur ve buna bağlı pazarda yaşanan daralma sonucu TÜİK verilerine göre; Türk mobilya sektörü yüzde 6 küçüldü. Ancak hayata geçirilen ekonomik tedbirler olumlu sonuçlar vermeye başladı. Gerekli müdahalelerin yapılması ve kamudaki tasarruf tedbirlerinin hayata geçirilmesi ile dövizin tansiyonu düştü. Tüm yurt çapında başlatılan indirim seferberliği ile de 'Enflasyonla Mücadele Programı' başladı. Bu nedenle 2019'dan daha umutluyuz" dedi.

Dövizdeki dalgalanma ve etkileri

"Bizim gibi sektörün öncü ve köklü markaları, dünya konjonktürünü yakından izler ve buna göre tedbir almaya çalışır" diyen Doğan, "Bu nedenle döviz kaynaklı etkiler nedeniyle gerek iç pazarda gerekse yurt dışı pazarlarımızda yaşanan daralma dönemini Doğtaş Kelebek Mobilya olarak, stratejiler geliştirerek atlamaya çalıştık. Örneğin yabancı para bazlı olan ithal girdilerimizin tedariğini alternatif Türk üreticilerden sağladık ve ihracata ağırlık verdik".

"Hedef 2019'da daha da büyümek"

Doğan, "45'inci yılını kutlayan ve öncü kimliği ile Türk Mobilya Sektörü'nün rotasını belirleyen kurum olarak, sorumluluklarımızın farkındayız. Bu görevin verdiği bilinçle, 2019 itibarıyla artık sadece yurt içinde değil, kendi markalarımızla ihracat gerçekleştirdiğimiz ve etki gücümüzü giderek kuvvetlendirdiğimiz 60 ülkeyi kapsayan dış pazarda da amacımız, sürdürülebilir büyümemizi devam ettirirken, trendleri belirleyen Türk markası olmayı hedefliyoruz. Ekonomimizde sağlanacak istikrar ile 2019'da hem mobilya hem de yeni markamız Lova Sleep ile de yatak pazarında satışlarımızı karlı bir şekilde büyütmeyi hedefliyoruz" dedi.

Türk Mobilya Sektörü ihracatla büyüyecek

Türk mobilya sektörünün son 20 yılda oldukça deneyim kazandığına dikkati çeken Davut Doğan, "Türk mobilyacıları artık dünyanın dört bir yanına mağaza showroomlar açıyor. Yaklaşık 160 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. İhracatın giderek ivme kazanacağını düşünüyoruz. Sadece kaliteli ürünleri ile değil Türk mobilyacıları tasarım alanındaki ustalıklarıyla da artık dünya mobilya sektöründe yer ediniyor. Dünyada Türk mobilyasına olan talebin giderek arttığını söyleyebiliriz. Sadece bireysel talep değil, dünya mobilya markaları da artık kendi koleksiyonlarını Türkiye'deki kaliteli işçilik ve malzeme ile ürettirmek istiyor. Bu elbette ihracata olumlu yansıyacak. 2019'un sektör için bir soluk alma yılı olacağını umuyoruz. Özetle sektörümüz artık ihracatla daha da büyüyecek"

İDDMİB Başkanı Tahsin Öztiryaki: Alüminyumda rekabet için öncelik ar-ge'de olmalı

İhracatta birim fiyat artışı hedefine katma değerli üretimle ulaşılabileceğini belirten İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Başkanı Tahsin Öztiryaki, Türk alüminyum sektörünün mevcut potansiyelini kullanarak çok daha başarılı işler yapabileceğini vurguladı.



64 Türk firmasının katıldığı Aluminium Dusseldorf 2018'e katılımında konuşan İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Öztiryaki, alüminyum sektörünün sanayi ve ekonomideki rolüne dikkat çekerek 2023 yılı hedeflerine ulaşmada ve gelişmiş ekonomiler arasında ilk sıralarda yer almasında sektörün hayati öneme sahip olduğuna dikkat çekti. Sektörün ilerlemesi yolundaki en büyük kaynağın bilgi ve deneyim olduğuna dikkat çeken Öztiryaki, Türk alüminyum sektörünün mevcut potansiyelini kullanarak çok daha başarılı işler yapabileceğini vurguladı. Öztiryaki, üretim teknolojisi ve ürün kalitesinin pazar kazanımı ve rekabette avantaj sağlayacağını, özellikle AR-GE ve inovasyonun sektörün öncelikleri olduğu mesajını verdi.

Türkiye'nin alüminyum ihracatının artmaya devam ettiğini söyleyen Öztiryaki, "2018 yılı ilk 9 ayında bir önceki yıl aynı döneme göre yüzde 22'lik ihracat artışı yakaladık. 2018 yıl sonunda ise ihracatın önceki yıla göre yüzde 20'nin üzerinde bir artış göstermesini bekliyoruz. İhracattaki artış trendi birliğimizin ve firmaların özverili çalışmaları ile 2019 yılında devam edecek." dedi.

180 Ülkeye 2.4 milyar dolarlık ihracat

Son yıllarda Türkiye'de istikrarlı bir büyüme trendi içerisinde olan alüminyum sektöründe 1500 firma faaliyet gösterirken, istihdam sayısı ise 30.000 bine ulaştı. Sektör geçtiğimiz 10 yılda yıllık ortalama yüzde 10 oranında büyüdü. Türkiye'de mevcut durumda kişi başı 10-15 kg olan alüminyum tüketim miktarının artan talebe bağlı olarak önümüzdeki dönemde 20-25 kg seviyesine kadar çıkması bekleniyor.

Dünya geneli ihracatı 2017 yılı itibariyle 172 milyar dolar olan sektörde Çin, Almanya ve ABD ilk sıralarda yer alıyor. Toplam 180 ülkeye ihracat yapan Türkiye, dünya ihracat pazarında yüzde 1.46'lık bir paya sahip. Alüminyumda dünya ithalatı ise 2017 yılı itibariyle 173 milyar dolar oldu. Sektörde ilk sırada yer alan ithalatçılar ABD, Çin ve Japonya olurken, Türkiye'nin dünya ithalattaki payı yüzde 2 seviyesinde bulunuyor.

Son 5 yılda Türkiye'nin ihracatı yüzde 6 oranında artarken, 2017 yılı itibariyle 2.4 milyar dolara ulaştı. Almanya, yüzde 16'lık pay ile ihracatta ilk sırayı alırken, onu yüzde 5.88 pay ile İngiltere ve yüzde 5.19 ile İtalya takip ediyor. Sektörün en çok ihraç ettiği ürünler çubuk-profil, sac-levha-şerit ve inşaat aksamları olarak sıralanıyor. İhracatta hedef ülkeler ise başta AB olmak üzere, Fas, Kuveyt, Katar, Suudi Arabistan, Meksika, Şili ve Kanada olarak belirlendi. Sektörün 2023 ihracat hedefi ise 8 milyar dolar seviyesinde bulunuyor.

İDDMİB İnfo stand ile katıldı

Bu yıl 12'incisi düzenlenen sektörün prestij fuarı olan Aluminium Dusseldorf 2018'e İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği info stand ile katıldı. Fuara 64 Türk firması da bireysel katılım gösterdi.

İDDMİB Başkanı Tahsin Öztiryaki ve yönetim kurulu üyelerinin yanında Türkiye'nin Düsseldorf Başkonsolosu Şule Gürel ve Düsseldorf Ticaret Ataşesi Anıl Gürtuna Kaya katılımcı firmaların standlarını ziyaret etti. Yapılan ziyaretlerde Almanya ekonomisi ile Türk Alüminyum sektör ihracatı değerlendirildi, ayrıca Türk firmalarının pazar hakkında görüşleri konusunda bilgi edinildi.

40 ülkeden 1000 katılımcının yer aldığı fuar 80 bin m2'lik bir alandaki 5 holde düzenlendi. 27 bin 500 kişinin ziyaret ettiği fuarda ziyaretçilerin yüzde 60'ından fazlası Almanya dışından geldi. Fuarda yeni ürün ve teknolojik gelişmeler, son trendler ve güncel uygulamalar sektörün önde gelen firmalarının beğenisine sunulurken, en çok ziyaretçi Almanya'nın ardından İtalya, Hollanda, Türkiye, İspanya ve İngiltere'den oldu. En çok katılımcısı olan ülkeler ise Çin, Rusya, ABD, Kanada ve Japonya olarak sıralandı.

"İhracatta Fark Yaratanlar" ödüllendirildi

Sektörün 2017 yılı içerisinde gerçekleştirdiği 1,5 milyar dolarlık ihracata katkı yapan firmaların ödüllendirildiği gecede İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB), platin, altın, gümüş, bronz ve başarı sertifikası ile 5 farklı kategoride 333 ihracatçıyı ödüllendirdi.

İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB), 5 farklı kategoride, 2017 yılının 333 başarılı firmasını "İhracatta Fark Yaratanlar" Ödül Töreni ile ödüllendirdi.



Törenin açılışında konuşan İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mustafa Şenocak, "Bugün ihracat ödülü alan firmalarımız arasında son 1 yılda 50'nin üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiren, ihracatta kilogram başı birim fiyatı 300 doları aşan, son 3 yıldır ihracat gerçekleştirilmeyen Gambiya, Lihtenştayn, Togo gibi ülkelere ihracat yapan firmalarımız var." dedi.

Deri ve deri mamulleri sektörünün ihracat rakamlarını değerlendiren Mustafa Şenocak, "Dünyadaki ekonomik daralmaya ve ticaret savaşlarına rağmen, deri ve deri mamulleri sektörü ihracatta rekorlar kırmaya devam ediyor. Deri ve deri mamulleri ihracatımız 1 Ocak – 23 Ekim döneminde yüzde 11,6 oranında artarak 1,4 milyar dolara yükseldi. Bu gayretli çalışmalarınız sonucunda kasım ayı ile birlikte 2017 yılı toplam ihracatımızı kolaylıkla aşacağız. İhracatta yeni pazarlar, yeni hedeflere ulaşabilmek amacıyla, 65 üye firmamızla birlikte, 3 Ur-Ge projemizi de hayata geçirdik. İDMİB olarak dünyanın en önemli fuarlarına milli katılım organizasyonu düzenliyoruz." diye konuştu.

2019 yılında hedef 2 milyar dolar ihracat

Deri sektörü olarak ihracatı daha da artırmak için çalışmalarına hız verdiklerini ifade eden Şenocak, 2019 yılında 2 milyar dolar ihracat hedefledikleri bilgisini verdi. Alt sektörlerdeki ihracat artışına da vurgu yapan Şenocak, "Ayakkabı sektörü ihracatımız birkaç hafta içerisinde, 2017 yılı ihracatının tamamını da aşarak, tüm zamanların ihracat rekorunu kıracak. 1 Ocak – 23 Ekim tarihleri arasında 756 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik. 2017 yılında ise 769 milyon dolar ihracat gerçekleştirmiştik. Kısa bir süre içerisinde saraciye ve işlenmiş kürk ihracatımız da 2017 yılı ihracatımızı kolaylıkla aşacak. Saraciye sektöründe yüzde 15'lik artışla 172 milyon dolar ihracat, işlenmiş tüylü deride ise yüzde 5'lik ihracatıyla 50 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik. Afrika'ya deri ve deri mamulleri ihracatında da 2017 yılı ihracatını da aşarak, yüzde 38'lik bir artışla 100 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik." diye konuştu.

Ödül töreninde konuşan TİM Başkan Vekili İbrahim Pektaş, "İDMİB tarafından düzenlenen bu anlamlı törende aranızda olmaktan mutluyum. Fark yaratmak, her şeyde üretilemeyeni üretmek, gidilemeyen yere gitmektir. Bunu başardığınız takdirde o zaman bu farkındalığı sağlamış olursunuz. Dolayısıyla bu farkındalık Türkiye'nin ihracatının artmasına katkıda bulunuyor. Bu düşüncelerle bu törenin hazırlanmasında emeği geçen ve fark yaratan herkese teşekkür ediyorum." dedi.



TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca:

Almanya'daki algımız pozitif...

TAYSAD'ın yaptırdığı araştırmaya göre Almanya'da Türk otomotiv sektörüne yönelik son derece olumlu bir algı var.



Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) tarafından Türk Otomotiv Sektörünün Almanya'daki algısını ölçümlemek amacıyla yapılan araştırmadan son derece çarpıcı sonuçlar ortaya çıktı.

Araştırma hakkında bilgi veren TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Son dönemde karşılıklı ziyaretlerle iyileşmeye başlayan ve yüz yıla dayanan ekonomik, ticari ve dostane ilişkilerimizin, bu hafta ülkemizi ziyaret edecek olan Almanya Ekonomi ve Enerji Bakanı Peter Altmaier'ın temasları ile daha da gelişeceğine inanıyoruz.

TAYSAD olarak gerçekleştirdiğimiz araştırmanın en çarpıcı sonucu Alman otomotiv sektöründe artık iyice yerleşmiş, Türk otomotiv sektörü ile ilgili son derece olumlu bir algının söz konusu olması. Bu, Türk tedarik sanayisinin iş yapış ve ürün kalitesinin önemli bir göstergesidir. Öte yandan araştırmanın ortaya koyduğu bulgular, sektörümüzün Almanya'da daha fazla temsil edilmesine ihtiyaç duyulduğunu, Türk otomotiv sektörünün kalite algısının Almanya dışındaki ülkelerde de kuvvetlendirilmesi için iletişim kanallarının artırılmasına ve etkin algı yönetimine gereksinim duyulduğunu gösteriyor" dedi.

Almanya'da Çin ve Hindistan dışında Türk otomotiv sektörünün de önemli bir partner olarak görüldüğünü belirten Kanca, "Türkiye gerek coğrafi konumu gerekse AB ile olan ilişkileri bakımından Avrupa ülkeleri ve Almanya için oldukça önemli bir paydaştır ve başka pazarlara ulaşmak için de en önemli ülke konumundadır. Yaptırdığımız araştırmada gördük ki; orta ve uzun vadede Türkiye'nin Alman ve AB otomotiv sektöründe cazibesini arttırmak adına birlik üyesi ülkelerle siyasi tansiyonun düşürülmesi ve AB üyelik sürecinin canlı tutulmasında faydalı olacak. Ayrıca Türkiye ve Ortadoğu'da siyasi gerilimin düşmesi de Alman şirketlerinin Türkiye'deki angajmanlarını hızlı bir şekilde artırmasını sağlayacak" diye konuştu.

Son olarak Alman otomotiv sektörü ile rekabet içine girmek yerine iş birliğine gidilmesinin önemine dikkat çeken Kanca, bu şekilde her iki taraf için de "kazan – kazan" durumunun ortaya çıkacağını vurguladı.

Araştırma sonuçlarına göre; Türkiye'nin otomotiv sektörü için önemi Almanya'da gerçekleşen araştırmaya katılanların cevaplarından da anlaşılmakta. Ankete katılan ve karar alma konumunda olan yöneticilerden üçte ikisi Türkiye ile ya hâli hazırda iş yapıyor ya da yapmayı planlıyorlar. Yine ankete katılan sektör yöneticilerinin üçte ikisi Türk otomotiv sektörü ile ilgili bilgilerinin çok iyi veya iyi olduğu kanaatinde.

Türkiye'de motivasyon yüksek, sektör güvenilir

Araştırmada, Türkiye ile iş birliği yaptıklarını ya da yapmak istediklerini ifade eden katılımcılar, iş birliği için başlıca neden olarak Türkiye'deki üretim maliyetlerinin düşüklüğünü (%78), Türk çalışanların yüksek motivasyonunu (%75) ve sektörün güvenilir (%66) olduğunu belirtiyor. Dikkat çeken bir diğer husus da özellikle Türkiye ile tecrübesi olan Alman otomotiv yöneticilerinin, Türk otomotiv tedarikçilerinin temel özelliklerinden birini inovasyon gücünün yüksekliği olarak görmeleri.

Araştırma sonuçlarına göre, Alman karar vericiler tarafından coğrafi konum ile birlikte Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliği ve AB müzakere süreçlerinin Türkiye ile iş birliğinin sürdürülmesi açısından olumlu olduğu sonucuna varılıyor.

Otomotiv sektörü için çok önemli iki ülke

Türk otomotiv sektörü için en önemli pazarlardan biri olan Almanya, üretiminde dünyada dördüncü ve Avrupa'da ise birinci konumunda. Öte yandan, Türkiye de dünyanın önde gelen otomotiv şirketlerine ev sahipliği yapıyor ve üretimde Avrupa'da beşinci sırada yer alıyor.

Tütün sektöründe tek tip paket ve kapalı dolap krizi

Ege Tütün İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Celal Umur, yeni düzenlemenin önemli ihracat kalemlerinden biri olan tütün üretimini ve dolayısıyla ihracatını olumsuz etkileyeceğinin altını çizdi.



Yıllık 1 milyar doları aşan ihracat hacmine sahip, Türkiye'nin geleneksel ihraç ürünlerinden tütün ve tütün mamulleri sektörü, tütün mamulleri satışına getirilmesi planlanan tek tip paket ve kapalı dolap kısıtlamaların sektöre zarar verebileceği uyarısında bulundu.

Tütün mamulleri satışında tek tip paket ve tütün ürünlerine özel kapalı dolap zorunluluğu getirmesini talep eden "Sağlıkla İlgili Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi" Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne sunuldu.

Konuyla ilgili görüşlerini Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli'ye yazılı olarak sunan Ege Tütün İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Celal Umur, yeni düzenlemenin önemli ihracat kalemlerinden biri olan tütün üretimini ve dolayısıyla ihracatını olumsuz etkileyeceğinin altını çizdi.

Türkiye Büyük Millet Meclis Başkanlığı'na sunulmuş olan "Sağlıkla İlgili Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi"nin 25. ve 26. Maddelerinde yer alan "tek tip paket" ve "satış noktalarındaki dolap" uygulamalarına ilişkin endişelerini Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli'ye bir yazıyla aktaran Umur, "Söz konusu uygulamalar; iç piyasadaki kaçak sigara ticaretini artıracaktır. Kaçak sigara ticareti ülkemizde 2014 yılında yüzde 21'e tırmanmıştı. İlgili mevzuat değişiklikleri ve kolluk kuvvetlerinin kararlı mücadelesi neticesinde, 2018 yılında kaçak sigara ticareti yüzde 8 seviyelerine kadar geriledi. Tütün mamullerinde "tek tip düz paket" ve "satış noktalarında kapalı dolap" uygulamaları bu kazanımlarda gerilemelere yol açabilecek. Kaçaktaki artış üretici firmaların tütün alımını, dolayısıyla da tütün üretimini ve sonuç olarak da ihracat kapasitesini olumsuz etkileyecektir. Tedarik zincirindeki 60 bine yakın tütün çiftçisini, tütün ihracatçılarını ve tüm tedarikçileri ile birlikte üretici firmalarımız gelir kaybına uğrayacak" değerlendirmesinde bulundu.

Ege Tütün İhracatçıları Birliği Başkanı Ömer Celal Umur, "Ülkemizde geçimini tütün tarımından sağlayan, büyük çoğunluğu Ege Bölgesi'nde yaşayan çiftçilerimizin ve ailelerinin de gelirini etkileyecek olan ilgili maddelerin Kanun teklifinden çıkarılması taleplerimizi Tarım ve Orman Bakanımızla paylaştık" diyerek sözlerini noktaladı.

Türkiye tütünden son 1 yılda 1 milyar 8 milyon dolar kazandı

Türkiye 2018 yılının Ocak – Eylül döneminde 716 milyon 133 bin dolarlık yaprak tütün ve tütün mamulleri ihracatı gerçekleştirdi. Son 1 yıllık tütün ve tütün mamulleri ihracatı ise; 1 milyar 8 milyon dolar olarak kayıtlara geçti.

Türkiye, 2018 yılının 9 aylık döneminde 234 milyon dolarlık yaprak tütün ihracatı gerçekleştirirken, tütün mamulleri ihracatı 482 milyon dolara ulaştı. Yaprak tütün ihracatında ilk sırayı 87 milyon dolarlık tutarla Amerika Birleşik Devletleri alırken, tütün mamulleri ihracatında Irak, 74 milyon dolarlık Türk tütün mamulleri tercih etti.

Su ürünleri sektörü, Amerikalılara levrek ve çipura ziyafeti sundu

Türk su ürünleri sektörü, ABD pazarı için belirlediği 100 milyon dolar ihracat hedefine ulaşmak için ünlü şeflerle Amerikalılara çipura ve levrek ziyafeti çekti.

Yeni dünyaya yaptığı ihracatı son 9 yılda 115 kat arttırarak 300 bin dolar seviyesinden 35 milyon dolara çıkaran Türk su ürünleri sektörü, ABD pazarı için belirlediği 100 milyon dolar ihracat hedefine ulaşmak için ünlü şeflerle Amerikalılara çipura ve levrek ziyafeti çekti.

Su ürünleri ihracatında lider konumda olan Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği, "ABD Türk Su Ürünleri Günleri" isimli Türkiye Tanıtım Grubu Projesi kapsamında, ABD New York Brooklyn'de düzenlenen 13. International StarChef Congress Etkinliğine katılarak birbirinden renkli etkinliklere imza attı.

Bu yıl "COOKING WITH RESPECT: BETTER PEOPLE, BETTER FOOD" temasıyla düzenlenen etkinlikte Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği organizasyonuyla, ünlü Türk Şef Maksut Aşkar, 23 Ekim 2018 Salı günü Türk Balıkları ile gösteri alanında 45 dakikalık "Turkish Heritage and the Art of Taste-Türk Mirası ve Lezzet Sanatı" şovu yaptı. Öte yandan Türk kültürü ve su ürünleri sektörü hakkında bilgiler verdi.

Amerika'nın su ürünleri tüketiminin kişibaşı yıllık 68 kg. seviyesinde olduğu bilgisini veren Türkiye Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller Sektör Kurulu Başkanı Sinan Kızıltan, ABD'nin 2017 yılı su ürünleri ithalatının 3 milyon ton karşılığı, 21.5 milyar dolar olduğunu, Türk balıkçılarının bu pazarda büyüme şansının çok yüksek olduğunu, bu nedenle ABD pazarına yoğunlaştıklarını kaydetti.



ABD'nin su ürünleri ihtiyacının yüzde 90'dan fazlasını ithal ettiğine işaret eden Kızıltan, "ABD, deniz ürünlerini dünyanın dört bir yanındaki ülkelerden tedarik ediyor. En çok ithalat yaptığı ülkeler Kanada, Çin ve Şili. Hava kargo ile Türk su ürünleri sektörü de ABD'de varlık gösterir oldu. Bu pazarda gideceğimiz çok yolumuz var. Bizim Türkiye için ortaya koyduğumuz 100 milyon dolarlık hedefi çok kısa sürede yakalayabilecek potansiyele sahibiz" şeklinde konuştu.

Türkiye, Neolokal İstanbul Restaurant sahibi ve şefi Maksut Aşkar, Sunday In Brooklyn Restaurant sahibi ve şefi Jaime Young ve Sofra Bakery ortakları Ana SORTUN ve Maura KILPATRICK'ın hazırladığı menüler ve sunumlarıyla "Sunday In Brooklyn Restaurant"ta bir akşam yemeği daveti verdi. Bu yemeğe Stylus, Luxury Web Magazine, Downtown Magazine, National Public Radio, Resident Magazine, TodaysNew, The Today Show, NBC News, Food Network'ün aralarında bulunduğu medya kuruluşlarından basın mensupları yoğun katılım gösterdi. New York Başkonsolos Yardımcısı Gizem Emel, Ticaret Ataşesi Özgür Çelikel ve Ahmet Selçuk Nalbat katıldı. Ayrıca 3 gün boyunca standımızda ABD'de yerleşik Türk Şef Özlem Oğuzcan Cranston tarafından hazırlanıp sunulan Türk levrek ve çipurası ile yapılan ürünler müthiş beğeni kazandı. Bu kapsamda levrek karpaçyodan balık ekmeğe kadar değişik ürünlerin tadımı yaptırıldı. Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Ufuk Atakan Demir ile Denetim Kurulu Üyesi Yasemin İşsever etkinliklere evsahipliği yaptı.



Türkiye, 153 ülkeye makarna ihraç ediyor



Makarna, binlerce yıldır zengin-fakir, çocuk-yetişkin, yediden yetmişe herkesin sevdiği, herkesin iştahını açan, mutfakların vazgeçilmez lezzetlerinin başında geliyor. Çeşit çeşit soslar ve baharatlarla lezzeti daha da artan makarna Türkiye'nin önemli ihraç ürünleri arasında yer alıyor.

Türkiye, 2018 yılının Ocak – Eylül döneminde 153 ülkeye 409 milyon dolarlık makarna ihraç etti. Türkiye'nin makarna ihracatı 2017 yılının ilk dokuz aylık döneminde ise; 356 milyon dolar olmuştu.

Makarna ihracatı 2018 yılında yüzde 15 gelişim gösterdi.

Makarnanın üretiminin az maliyetli ve kolay olması, farklı şekillerde hazırlanıp tatlandırılabildiği için çok sevilen ve tüketilen bir gıda maddesi olduğunu dile getiren Ege Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Terci, dünya makarna ithalat pazarının 10 milyar dolara ulaştığını, Türkiye'nin 2018 yılında sağladığı yüzde 15 artış hızını sürdürdüğü takdirde 5 yıl içinde makarna ihracatında 1 milyar dolar barajını aşabileceğini ifade etti.

Makarna ihracatımızın 2014 yılında 508 milyon dolar seviyesine çıktığını anlatan Terci, "Türk ekonomisinin üzerindeki kara bulutları, üretimimizi ve ihracatımızı arttırarak dağıtabiliriz. Makarna ihracatımızda bu yıl 2014 yılındaki tarihi seviyeyi de aşacağız. 2018 yılının Ocak – Eylül döneminde 409 milyon dolarlık ihracata imza attık. Makarna sektörünün ihraç pazarlarındaki çeşitlilik bizleri hedeflere ulaşma konusunda cesaretlendiriyor" şeklinde konuştu.

Makarna ihracatında ilk 10 ülkenin 6'sı Afrika ülkeleri

Türkiye'nin makarna ihracatında 2018 yılının Ocak – Eylül döneminde Afrika ülkeleri öne çıkarken, ilk sırayı 49 milyon dolarlık tutarla Angola aldı. Angola'yı 46,7 milyon dolar ile Benin izlerken, üçüncü sırada 32,8 milyon dolar ile Somali yer aldı.

Japonya, 29,3 milyon dolarlık Türk makarnası tercih ederken, Togo'ya 26,6 milyon dolarlık, Irak'a ise 26,1 milyon dolarlık makarna satmayı başardık. Bu ülkeleri sırasıyla Gana, Venezuella, Cibuti ve Suriye takip etti.



Ambalaj sektörü, 5 milyar dolarlık ihracata koşuyor

Ambalaj Sanayicileri Derneği Başkanı TURKTRADE Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Sarıbekir "Ülke olarak büyük bir sınavdan geçtiğimiz bu dönemde daha çok ülkeye ambalaj ve ürün satmalıyız. Pazar sayısını artırmalıyız. Ürettiğimizin en az yarısını ihraç etmeliyiz." dedi.

Bir başarı öyküsü haline gelen ve artan katılımıyla, Türkiye genelinde marka olan 'Ambalaj Ay Yıldızları 2018' yarışmasında finale kalanlar düzenlenen törende ödüllerine kavuştular. 209 başvurunun yapıldığı, 113 ambalajın finale kaldığı yarışmaya en fazla başvuru gıda, grafik tasarım ve içecek kategorilerinde olurken, toplam başvuruların yaklaşık yüzde 55'ini bu üç kategori oluşturdu. En fazla başvuru ise 50 ürün ile gıda kategorisinde gerçekleşti. Gıda kategorisini 41 başvuruyla grafik tasarım, 24 başvuruyla içecek kategorisi takip etti.

Yarışmayı değerlendiren Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Sarıbekir, "Başvuran tüm firmalarımıza Ambalaj Ay Yıldızları yarışmamıza göstermiş oldukları ilgiden dolayı çok teşekkür ediyor; finale kalan ve ödüllerini alan kazananlarımızı tebrik ediyorum. ASD olarak ülke ekonomisine büyük katkı yapan, Türkiye ambalaj sektörümüzün gelişmesi için var gücümüzle çalışıyor; sizleri de bu gayret içinde görmekten büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

2018 yılında ambalaj sektörü olarak, en az 23 milyar dolar pazar büyüklüğü ve 4,5 - 5 milyar dolar ihracat hedefine ulaşacaklarına inandıklarını aktaran Sarıbekir, sözlerini şöyle sürdürdü: "350 milyar dolarlık bir ekonomik hareketi ambalajlarla sağlayacağımıza inanıyoruz. Sektör olarak rekabet gücümüz ve potansiyelimiz yüksek. Türkiye ambalaj sektörünün ürünleri dünyada 180 ülkeye ihraç ediliyor. Türkiye ambalaj sanayisi, Avrasya'nın ambalaj merkezi olma yolunda kararlı adımlarla yürüyor. 2023'te 30 milyar dolarlık pazar büyüklüğü, 10 milyar dolarlık ihracat hedefimize ulaşacağımıza inanıyoruz."

Ürettiğimizin en az yarısını ihraç etmeliyiz

Yarışmayı düzenlemeye karar verdiklerinde marka sahiplerine, tasarımcılara ve ambalaj üreticilerine uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazandırmayı amaçladıklarının altını çizen Sarıbekir, bunu başardıklarını dile getirdi. Türkiye ambalaj sanayisinin küresel piyasalarda edilgen konumdan yönlendirici konuma geçtiğini görmekten büyük mutluluk duyduklarını kaydeden Sarıbekir, şöyle devam etti: "Ülke olarak büyük bir sınavdan geçtiğimiz bu dönemde daha çok ülkeye ambalaj ve ürün satmalıyız. Pazar sayısını artırmalıyız. Ürettiğimizin en az yarısını ihraç etmeliyiz. Ambalajın Ay Yıldızları yarışmamız, uluslararası arenada yetkinliğe ve geçerliliğe sahip ülkemizdeki tek ambalaj yarışmasıdır. Kazananlarımız, Dünya Ambalaj Örgütü ve Asya Ambalaj Federasyonu'nun düzenlediği WorldStar ve AsiaStar



yarışmalarına da katılabiliyorlar. Dünya genelinde desteklenen bu ambalaj yarışmalarına katılan tüm firmalarımızı yürekten tebrik ediyorum. Tüm yarışmalarımız sayesinde, Türkiye ambalaj sektörünün geldiği noktayı tüm dünyaya göstermeye devam edeceğiz."

Sektör, ilk 6 ayda 539 milyon dolar dış ticaret fazlası verdi

Sektörün son durumu hakkında bilgi veren Zeki Sarıbekir, şu açıklamalarda bulundu: "2018 yılının ilk yarısında 2 milyar 306 milyon dolar ihracat geliri elde eden sektörümüz, 1 milyar 767 milyon dolar ithalat gerçekleştirdi. Türkiye ambalaj sektörü katma değerli üretime odaklanarak istikrarlı büyümesini sürdürdü.



İhracat Akademisi start aldı



Ege İhracatçı Birlikleri ve BASİFED (Batı Anadolu Sanayici İş Adamları Dernekleri Federasyonu) İhracat Akademisini kurdu. İhracat Akademisinin ilk dönemi Ege İhracatçı Birlikleri'nde start aldı.

Türkiye'de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) ihracatçı kimlik kazanması ve ekonomik kalkınmanın temel araçlarından biri olan ihracatı arttırmak için Ege İhracatçı Birlikleri ve BASİFED (Batı Anadolu Sanayici İş Adamları Dernekleri Federasyonu) İhracat Akademisini kurdu. İhracat Akademisinin ilk dönemi Ege İhracatçı Birlikleri'nde start aldı.

İhracat Akademisi'nin ilk programına katılan Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle, Türkiye'nin dünya ihracatından yüzde 1.5 pay alma hedefi olduğunu, bu hedefe ulaşmak için günümüzde 72 bin olan ihracatçı sayısını 2023 yılında 120 bine çıkarmayı hedeflediklerini kaydetti. Gülle, "Ege İhracatçı Birlikleri ve BASİFED'i bu çabalarından dolayı kutluyorum. İhracat Akademisi'nin belli periyotlarda eğitim programlarını tekrarlamasını ve KOBİ'lerin ihracatçı kimlik kazanmasına katkı sağlamasını diliyorum" şeklinde konuştu.

Ege Bölgesi 2018 yılında 1350 yeni ihracatçı kazandı

Ege Bölgesi'nin ihracatçı kimliğinin yüzyıllarda dayandığını ve Türkiye'de ihracatın gelişimine büyük katkılar sağladığını dile getiren Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, Ege Bölgesi'nin 2018 yılı içinde 1350 yeni ihracatçı kazandığını, Ege İhracatçı Birlikleri'nden 2018 yılında ihracat yapan firma sayısının ise; 7 bine ulaştığını kaydetti. Eskinazi, "İhracat Akademisi Projesi ile bu sayıları arttırmayı amaçlıyoruz. Her zaman dile getirdiğimiz gibi Türkiye'nin üretim ve ihracatla büyümesi ve refahı arttırması gerekiyor. Her fabrikanın üretiminin en az yüzde 50'sini ihraç etmesi adına benzer projeleri devam ettireceğiz" dedi.

İhracat Akademisine ilgi memnun etti

İhracat Akademisi Eğitim Programı'nın ilk gününde konuşan BASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya Ösen, KOBİ'lere ihracat konusunda gerekli donanımı kazandırmak amacıyla hayata geçirdikleri bu projenin sağlayacağı katkının önemine vurgu yaptı. Yaşanılan ekonomik sorunlardan çıkışın üretim ve ihracatla mümkün olduğunu dile getiren Başkan Ösen, "Ekonomik kalkınmanın temel araçlarından biri ihracattır. Şirketlerin kendilerini tanımaları, nerede olduklarını, ne yapabileceklerini görebilmeleri ve dış ticarete ne kadar hazır olduklarını bilmeleri amacıyla Ege İhracatçı Birlikleri işbirliğiyle İhracat Akademisi Eğitim Programı'nı hayata geçirdik. Programa gösterilen ilgiden son derece memnunuz" diye konuştu.



İlk ders Jak Galiko'dan

İhracat Akademisi'nde ilk dersi Türk ihracatının duayen isimlerinden Ege Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Jak Galiko verdi.

İhracatın günümüzde firmalar açısından çok daha gerekli hale geldiğine vurgu yapan Galiko, "Eğer bir firma ihracatçı olmak istiyorsa sadece patronunun değil, tüm çalışanlarının bu misyonu üstlenmesi gerekiyor. Firmadaki herkesin ihracat bilinci ile hareket etmesi zorunlu. Ayrıca, ihracatçı firmaların sürdürülebilir üretim kalitesi olmalı. Aksi takdirde ihracat siparişi alsanız bile bu siparişi ürettikten sonra teslim sırasında kalite kontrol testlerinden geçemediğiniz takdirde para kazanacağız beklentisi ile girdiğiniz işten zararla çıkabilirsiniz" diye konuştu.

Kuru meyve sektörü 6 ülkeyi hedef pazar seçti

Kuru meyve sektörünün güçlü oyuncularından oluşan 19 firma, "Turkish Dried Fruits" isimli Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi (URGE) Projesi'nde güçlerini birleştirdi. Türk kuru meyve sektörü önümüzdeki 3 yıl için Amerika Birleşik Devletleri, Rusya, Japonya, Çin, Brezilya ve Hindistan'ı hedef pazar olarak belirledi.

Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği tarafından yürütülecek olan "Turkish Dried Fruits" isimli URGE Projesi ile Türk kuru meyvesinin marka değerini arttırarak, ihracatta 2023 hedeflerini tutturacak etkinlikler serisine imza atacaklarını belirten Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Birol Celep, kuru meyve sektöründe 19 firmanın kümelenerek birlikte hareket edebileceği noktalarda güçlerini birleştirerek sinerji ortaya koyacaklarını dile getirdi.

Türk kuru meyve sektörünün 1.4 milyar dolar seviyesindeki yıllık ihracatında Avrupa Birliği'nin payının yüzde 80 seviyesinde olduğuna işaret eden Celep, "Kuru meyve sektörümüzde üretilen ürünler ihracata bağımlı ürünler, bu ürünlerin ihracatında pazar çeşitliliği sağlamak istiyoruz. URGE Projesi'nde yer alan 19 firmamızın ortak fikri ile nüfus yoğunluğu olan, sağlıklı ürün tüketme bilinci gelişmiş ya da gelişmekte olan; Amerika Birleşik Devletleri, Rusya, Japonya, Çin, Brezilya ve Hindistan'ı hedef pazarlar olarak belirledik" şeklinde konuştu.

URGE Projesi'ne katılan 19 firmanın temsilcileri Ege İhracatçı Birlikleri Mete Uğuz Salonu'nda İhtiyaç Analizi faaliyeti kapsamında düzenlenen Küme Strateji Belirleme Toplantısı'nda bir araya geldi. Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Işık'ın başkanlık yaptığı toplantıda İhtiyaç Analizi faaliyeti danışmanlığını yürüten Albert SOLINO firması yetkilileri URGE Projesi'nde yer alan 19 firmada gerçekleştirdikleri bire bir analizlerin ve sektöre yönelik ulusal-uluslararası kaynaklardan edinilen veriler doğrultusunda edinilen sonuçları aktardı.



2023 yılı kuru meyve ihracat stratejisi oluşturulacak

Kümelenme mantığı ile hareket edeceklerini belirten Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Ali Işık, URGE Projesi'nde yer alan firmaların oluşturduğu kümeye özgü bir vizyon ortaya koyduklarını, 2023 yılı kuru meyve ihracat stratejisini bu küme ile oluşturacaklarını kaydetti.

Türk kuru meyve sektörünün mevcut pazarlarda müşteri beklentilerini karşılayabilir noktada olduğuna dikkati çeken Işık, "Yenilikçi ürün uygulamaları çok önemli ama bu konuda yeterli performansı gösteremiyoruz. Yenilikçi ürün tarafında müşteri beklentilerine açık olmak gerekiyor. URGE Projesi ile bu amaçla, personel yetkinliğini geliştireceğiz, maliyet azaltıcı çalışmalar yapacağız, üretim süreçlerinde verimliliği arttırmak için çalışacağız, talep yaratma eksenli üretime yoğunlaşacağız, mevcut proseslerde verimliliği arttırma yanında, teknolojik gelişmelerle gelecek yeni üretim modellerinde verimliliği arttırmak için çalışacağız" şeklinde konuştu.

URGE Projesi ile sürdürülebilir ihracat artışı ve yeni pazarlara girmekte öncülük etmeyi amaçladıklarını anlatan Işık, "Üç yıllık proje sonunda ihracatımızda markalı ürün ihracat oranını yüzde 30'a çıkarmayı hedefliyoruz. Bu hedefe ulaşmak için hedef pazarlardaki gıda fuarlarına her yıl en az 5 kez katılmayı planlıyoruz. Üç yıl içinde ABD, Rusya, Japonya, Çin, Brezilya ve Hindistan'a 10 kez sektörel ticaret heyeti ve 10 defa alım heyeti organizasyonu yapacağız. Proje kapsamında firmalarımızın yetkinliklerini arttıracak eğitim programları düzenleyeceğiz" diyerek sözlerini noktaladı.

"Turkish Dried Fruits" isimli URGE Projesi'nde yer alan firmalar ise şunlar oldu: "K.F.C Gıda Tekstil Sanayi İthalat İhracat Yatırım A.Ş., Özgür Tarım Ürünleri İnşaat Sanayi ve Tic.A.Ş., Ertürk Üzüm Ve Tarım Ürünleri İşletmeleri İth. İhr. Tic. San. A.Ş., Bizeks Dış Ticaret Limited Şirketi, Timtaş-Tarım İlaç ve Mahsulleri Ticaret A.Ş., Uzunoğlu Tarım Ürünleri İthalat İhracat Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi, Musco Tarım Ürünleri İthalat İhracat Ve Sanayi Ticaret Limited Şirketi, Deniz Olgun Gıda San. Tic. Ltd. Şti., Anatolia Tarım Ürün. San. Ve Dış Tic. A.Ş., S.S. Tariş Üzüm Tarım Satış Koop. Birliği, Egecan Tarım Ürünleri San. Ve Tic. A.Ş., Osman Akça Tarım Ür. İth.San. Ve Ticaret A.Ş., Pagmat Pamuk Tekstil Gıda San. Ve A.Ş., Şentaş Tarım Ürün. İhr.San. Ve Tic. A.Ş., Selçuk Gıda Endüstri İhracat Ve İthalat A.Ş., Gabay Dış Ticaret ve Gıda Sanayi A.Ş., Işık Tarım Sanayi Ürünleri Sanayi Ve Ticaret A.Ş., SDA Gıda Tarım Üretim İthalat İhracat Sanayi Ve Ticaret A.Ş. Vesta Tarım Urunleri San ve TİC A.Ş."

Kauçuk Derneği Başkanı Kaya: Kauçuk ürünleri ihracatı 3 milyar dolara yaklaştı.

Kauçuk Derneği Başkanı Nurhan Kaya, "Son zamanlarda her sektörün kendisini tanımlayan bir kavram oluşturmaya çalışırken biz de 'ihracatçı sektör' olarak anılmak istiyoruz dedi.



Kauçuk Derneği'nin 15. Olağan Genel Kurul Toplantısı'da konuşan Dernek Yönetim Kurulu Başkanı Nurhan Kaya kauçuk sektörünün yarattığı katma değer ve ihracat ile ülke ekonomisine sağladığı katkının karşılığı olarak hükümet ve yarı-kamu sivil toplum kuruluşlarından sektörün kalkındırılması için yeterli desteğin görülmediğini ifade etti.

Son açıklanan verilerle Türkiye ihracatında yüzde 6,5 oranlarında düşüş yaşanırken kauçuk sektörü ihracatını yüzde 21 artırdığını ifade eden Nurhan Kaya, son zamanlarda her sektör kendisini tanımlayan bir kavram oluşturmaya çalışırken biz de "ihracatçı sektör" olarak anılmak istiyoruz dedi. Kaya konuşmasında, "Cumhuriyet tarihinden bu yana hükümet tarafından iş dünyasına en çok desteğin sağlandığı yıllar içerisindeyiz. Sektörel kalkınma hamleleri çok güzel girişimler ancak bütün sektörlere aynı mesafede durulmasının doğru olmadığı kanaatindeyim. Çünkü yarattığı katma değerle kauçuk sektörüne çok açık pozitif ayrımcılık yapılması gerektiği inancındayım. Tüketime dayalı, özellikle cari açığı büyütücü sektörlere kalkınma ve büyüme hayalleri ile destekler verilmesi ülke kaynaklarının boşa harcanmasından başka bir şey değil" diye konuştu.

Kauçuk sektörünün iki yıl öncesine kadar 1,7 milyar dolar ihracat gerçekleştirken bu yıl ihracatının 3 milyar dolara yaklaştığını belirten Kaya, "İhracatın ithalatı karşılama oranı çok yakın tarihlere kadar yüzde 75-80'ler civarındayken bu oran yüzde 94'lere ulaşmış durumda" dedi.

Kauçuk sanayicilerine sektörel çeşitlilik daveti

Kauçuk sanayicilerinin alışılagelmiş ürünlerden çıkarak özellikle sivil havacılık, savunma sanayi ve iklimlendirme gibi sektörlere yönelip, katma değerli üretimlere yoğunlaşabilecekleri mesajını da veren Nurhan Kaya, "Bu sektörlere sağlanan ürünlerin katma değeri çok daha yüksek ve ülkemize çok daha fazla döviz kazandırma potansiyeli var. Bizim işletme koşullarımız illa Avrupalıların sahip olduğu gibi 100-200 yıllık deneyimli, bilgi birikimli, sermaye birikimi yüksek ve köklü şirketlerimiz olması gerekmiyor. İçinde bulunduğumuz tüm çalışma koşullarına karşı çalışmalarımızı başarıyla sürdürmeye devam ediyoruz" dedi.

Kaya: "Sektörümüz ne yazık ki ülkeye verdiğini geri alamıyor"

Geçmiş çalışma programları arasında Kauçuk İhracatçıları Birliği ve Kauçuk Tanıtım Grubu kurulması planları olduğunu hatırlatan Kauçuk Derneği Başkanı Nurhan Kaya konuşmasını şu sözlerle tamamladı: "Bugün kauçuk sektörü kimyevi maddeler sektörü içerisinde değerlendiriliyor ve içerisinde boya, ilaç, plastik, kozmetik, petrokimya gibi çok sayıda alt sektörü barındıran platformlarda sektörümüz ne yazık ki ülkeye verdiğini geri alamıyor. Sektör olarak 3 milyar dolara yaklaşan ihracatımız var. İhracatımızdan yapılan binde 0,5 kesintiler karşısında tanıtım ve ihracatı geliştirme faaliyetleri için yarattığımız 1,5 milyon dolarlık pay var. Hem kendi sektörümüz, hem de diğer alt sektörlerin ihracatından yapılan kesintilerin yine o sektörler için kullanılmasını istiyoruz. Burada 1,5 milyon dolar kauçuk sektöründen sağlanıyor ise en azından yarısını kauçuk sektörünün sorunlarının çözümüne, yurtiçinde-yurtdışında kurumlarımızın Dünyadaki sivil toplum kuruluşlarına üyelik, proje faydalanıcılığı gibi çalışmalara aktarılmasını talep ediyoruz. Bizim özellikle bu dönem İKMİB İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracaatçıları Birliği'ndeki sektörümüzü temsil eden arkadaşlarımızdan talebimiz bu sektörel harcamaların takip edilmesi ve diğer sektörler kadar bizim de kauçuk sektörü için kendi hakkımız olan kısımdan faydalandırılmayı bekliyoruz."

BAKİEL'den 1.11 milyar dolarlık ihracat

Bağlantı elemanları, kilitler, el aletleri gibi sektörleri kapsayan BAKİEL'de 2017 yılı sonundan itibaren yaşanan ithalat düşüşü, yılın ilk 8 ayında da devam etti. Bu süreçte 1,11 milyar dolarlık ihracat yapılırken, 1,19 milyar dolar ithalat gerçekleştirildi.

Bağlantı elemanları, kilitler, bina donanımları, el aletleri ve mobilya aksesuarları sektörlerini kapsayan BAKİEL sektöründe ihracatla ithalat arasındaki makas kapanıyor.

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) BAKİEL Komitesi Başkanı Çetin Tecdelioğlu, "Sektörel olarak 2018 yılı içinde ihracatta yüzde 15'lik bir artış ve ithalatta ise artan gözetim uygulamaları ve Türkiye geneli üretim artışına bağlı olarak yüzde 10'luk bir ithalat azalışı bekliyoruz. 2018 yılı içinde yeni yatırımlar, yeni pazarlar arayışı içinde olacağız" ifadelerini kullandı.

İhracatta Almanya, ithalatta Çin

Sektör ihracatı 2017 yılı içerisinde bir önceki yıla göre yüzde 14,30 artışla 1,4 milyar dolar olarak gerçekleşti. İthalat olarak 2,06 milyar dolar ile bir önceki yıla göre yüzde 8 düşüş yaşanırken, 2018 yılının ilk 8 ayında ise 1,11 milyar dolar ihracata karşılık, 1,19 milyar dolar ithalat yapıldı.

Bağlantı Elemanları sektörünün 2017 yılında en çok ihracat yaptığı ülke Almanya olurken, ayrıca Almanya'ya gerçekleştirilen ihracatta geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 29,9'luk bir artış gözlendi. 2018 yılı Ocak – Ağustos döneminde ise en fazla ihracat yapılan ülke yine Almanya olurken, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 15,33 artışla 204,22 milyon dolar ihracat yapıldı.

Türkiye'nin bağlantı elemanları sektöründe en çok ithalat yaptığı ülke Çin Halk Cumhuriyeti olurken, yapılan ithalat geçen yıla göre yüzde 12,6 azaldı. Türkiye'nin ithalatında en ciddi artış oranı ise yüzde 14 ile Polonya'dan yapılan ithalatta gerçekleşti. Türkiye'nin ithalatında en ciddi düşüş ise yüzde 35 ile Malezya'dan yapılan ithalatta görüldü.

350 bin kişilik istihdam yarattı

Bağlantı elemanlarının mevcut görünümü olarak bakıldığında şuan dünya sektör ihracatının 140 Milyar dolar seviyesinde olduğunu belirten Tecdelioğlu, bu konuda başı 31 milyar dolarlık ihracatla Çin'in çektiğini kaydetti. Türkiye'nin 2017 yılı içinde gerçekleştirdiği 1,4 milyar dolar ile dünya genelinde 24.sırada yer aldığını ve dünya geneli ihracattan ancak yüzde 1 pay alabildiğinin altını çizen Tecdelioğlu, üretim anlamında Türkiye genelinde 10 binin üstünde ihracatçı ve imalatçı firma bulunduğunu, bu firmaların da iş gücü piyasasına 350 bin civarında bir istihdam yarattığına dikkat çekti.

Hedef ülkeler belirlendi

Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgelerinde yaşanan gerek siyasi ve gerekse sosyal olaylardan ötürü sektörün bölgeye yaptığı ihracatta kan kaybedildiğini vurgulayan Tecdelioğlu, "Bu kan kaybını ABD, Meksika, Avrupa pazarlarına yönelerek gidermeye çalışıyoruz, bu konuda da belirlediğimiz hedef ülke fuarlarına gerek milli katılımlarla ve gerekse sektörel ticaret heyetlerimizle ilişkilerimizi geliştirmeye gayret gösteriyoruz. Ayrıca 2018 yılı içerisinde sektörel anlamda ABD, Meksika, Almanya, Polonya ve BAE kendimize hedef ülkeler olarak belirledik ve bu ülke fuarlarına gerek milli katılımlarla ve gerekse Ur-Ge projemiz kapsamında ticaret heyetleri düzenleyeceğiz" diye konuştu.

'Ar-Ge ve inovasyon gerekli

Öncelikli olarak Ar-Ge ve inovasyon gibi sektörde ürün gamında fark yaratacak atılımlara girişilmesi gerektiğine dikkat çeken Tecdelioğlu, şunları söyledi: "Bu konuda Ar-Ge harcamalarımız 2016 yılı içerisinde 25 milyar dolar ile GSYİH'nın yüzde 1'ine denk gelmektedir. Avrupa, ihracatımızda olduğu kadar sermaye yatırımlarında da ön sırada yer almaktadır. Bu yatırımların artacağı görüşündeyiz. 2018 – 2020 yılları orta vadeli programımızda ihracatımızın Türkiye geneli olarak 195 milyar dolar seviyelerini göreceğini ve sektörel olarak 2,5 milyar dolar seviyelerini yakalayacağımızı düşünüyoruz. Ayrıca ülke olarak 2018 yılı sonunda yüzde 6 olan büyüme tahminimiz var. Ülke olarak yüzde 6 oranında büyümenin yanında, sektör olarak yüzde 16 büyüme kaydettik."



'Filmaşin üretimi desteklenmeli'

Bağlantı elemanlarında vida, cıvata gibi çeşitli sektörlerin ihtiyaç duyduğu 24 mm ve üzeri çelik filmaşin üretiminin desteklenmesi talep eden Tecdelioğlu, "24 mm üzeri çelik kangal filmaşin üretimi ülkemizde ne yazık ki yapılamamaktadır; bu konuda filmaşin üretimi yapan firmaların desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Ayrıca, kayıt dışı üretimin etkili denetimlerle önlenmesi de gerekmektedir" dedi.

TURKTRADE Yönetim Kurulu'ndan Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur'a ziyaret...



Türkiye Dış Ticaret Derneği Yönetim Kurulu Üyeleri Ticaret Bakan Yardımcısı Sayın Gonca Yılmaz Batur'u 04.10.2018 tarihinde ziyaret etti..

Dernek Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Serdar Koçtürk ziyarette yaptığı konuşmada; Dernek olarak dış ticaret süreçlerinin kolaylaştırılması konusunda her türlü katkıyı vermeye hazır olduklarını dile getirerek şunları söyledi:

"Ekonomimizin ve iş hayatının en güncel konusu dış ödemeler dengesinin sağlanması ve yüksek cari açığın düşürülmesidir. Bunun sağlanabilmesi ve sürdürülebilmesi için ihracatçımızın rekabet gücünün artırılmasına ihtiyaç bulunmaktadır.

Bu bağlamda, ihracatta rekabet avantajı sağlanması, inovasyon, AR-GE, tasarım ve markalaşmayı merkeze alan, yüksek katma değer odaklı, bilgi ve teknoloji rekabetine göre kurgulanmış, ihracata dayalı bir büyüme modeli ve bu modeli destekleyecek teşviklerin acilen hayata geçirilmesi elzemdir.

Dünyada korumacılık rüzgarının estiği bu dönemde, Dünya Ticaret Örgütü ile uzlaşı içinde dönemsel önlemlerin hayata geçirilmesi ulusal sanayimizin rekabet gücünün zayıflatılmasının önlenmesi açısından kritik öneme sahiptir.

Yönetim Kurulumuz, güncel mevzuat ve uygulamalarda iyileştirme ihtiyacı bulunan konulara ilişkin tespit ve önerilerini sunarken, dış ticaret süreçlerinin kolaylaştırılması ve ilişkili mevzuatın hazırlanması süreçlerinde gelecekte de katkı vermeye hazır olduğunu ifade ederek, yeni görevinizde içten başarı dileklerini sunmaktadır"

Serdar Koçtürk, Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur'a TURKTRADE'in öncelikli olarak ele alınmasında fayda gördüğü konularla ilgili bir dosya sundu.

TURKTRADE Görüşleri

Konu:TPKK 32 Sayılı Karara İlişkin 4. Maddesine yapılan ekleme ile tarafların kendi aralarında yapacakları sözleşmelerde tutarları döviz cinsinden ya da dövize endeksli belirlemelerini yasaklayan 85 no.lu Cumhurbaşkanlığı kararı hakkında görüş ve önerilerimiz;

13/09/2018 tarihli 30534 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar ile 32 sayılı Kararın 4'üncü maddesine ekleme yapılmış olup, 13/09/2018 tarihi itibariyle Türkiye'de yerleşik kişilerin, Bakanlıkça belirlenen haller dışında kendi aralarında yapacakları sözleşmelerde, bedelin döviz cinsinden ya da dövize endeksli olarak belirlenmesi kararlaştırılamayacağı ifade edilmiştir.

Sözkonusu karar ile yine 32 sayılı Kararın 4'üncü maddesine geçici bir madde eklenerek, yürürlük tarihinden itibaren 30 gün içerisinde, söz konusu bentte belirtilen ve daha önce akdedilmiş yürürlükteki sözleşmeler de dahil olmak üzere bedellerin Bakanlıkça belirtilen haller dışında, Türk parası olarak belirlenmesi gerektiği ifade edilmiştir.

a) Anayasa'nın 48.maddesi uyarınca herkesin dilediği alanda çalışma ve sözleşme hürriyeti teminat altına alınmış olup, bu husus Borçlar Kanunu 99.maddesi hükmü ile birlikte değerlendirildiğinde düzenlemenin mevcut sözleşmelere değil, sadece yürürlük tarihinden sonra yapılan sözleşmeleri kapsaması gerekmektedir. Geriye dönük sözleşmelerin yenilenmesi taraflar arasında daha önce belli bir ticari ortak noktada oluşturulan ve mutabık kalınan şartların bozulmasına neden olmakla birlikte taraflar arasındaki ekonomik çıkarları da zedeleyecek niteliktedir. Böyle bir değişiklik sonrasında sözleşme taraflarından birinin lehine olan uygulama diğer tarafın aleyhine işleyebilecektir. Örneğin; geçmişte döviz cinsinden yapılan bir sözleşmede TL'ye geçilmesi durumunda hangi kurdan TL'ye dönüleceği belirli olmamakla birlikte taraflar arasında yeni sözleşme hüküm ve koşullarının belirlenmesi konusunda ihtilafların oluşması sözkonusu olabilecektir. Dolayısıyla mevcut sözleşmelerin

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ
TURKTRADE®
FOREIGN TRADE ASSOCIATION OF TURKEY

değiştirilmesi zorunluluğunun ortadan kaldırılarak söz konusu düzenlemenin yürürlük tarihinden sonra yapılan sözleşmelerde uygulanması hem ticari, hem de hukuki açıdan daha uygun olacaktır.

b) Ticari hayatın devam ettiği bir ortamda mevcut sözleşmelerin koşul ve şartlarının gözden geçirilmesi ve taraflar arasında tekrar müzakere edilerek anlaşmaya varılması için belirli bir zamana ihtiyaç bulunmakta olup, kararın yürürlük tarihinin yayınlandığı tarihten sonra olmak üzere "bakanlıkça belirlenen hallerin" ortaya koyulmasından en az 180 gün sonraya uzatılması daha makul olacaktır. Özellikle döviz cinsinden fiyatlama mekanizması olan şirketler açısından yeni sisteme geçiş ve uyum noktasında ekstra bir çalışma ihtiyacının olduğu açıktır.

c) Sözleşmelerin kapsamına ilişkin "Bakanlıkça belirlenen hallerin" tereddüt yaratmayacak bir şekilde açık ve detaylı olarak diğer kanunlarla konuşacak şekilde ortaya koyulması; taraflar arasında bir mutabakata varılamaması halinde uygulanacak yöntemin de belirlenmesi gerekmektedir. Zira şirketler açısından yeni sisteme geçiş ve uyum noktasında yapılacak çalışmalar bundan sonra netlik kazanacaktır.

d) Yeni düzenlenecek sözleşmeler için Damga Vergisi kanununda geçici bir istisnaya yer verilmesi oldukça önemlidir. Sözleşmelerin yenilenmesi durumunda vergi doğması muhtemel olup, karar kapsamında değiştirilen sözleşmeler için tek seferde mükerrer vergi ödenmesi sözkonusu olacağı için şirketlere ek maliyet yaratacaktır.

e) Kararın yürürlüğe girdiği tarihten önce tamamlanmış (yani malın teslimi ve hizmetin ifası gerçekleşmiş) işlemlerde döviz cinsinden veya dövize endeksli ödemenin, 30 gün ile sınırlı olmaksızın, mümkün olduğu açıkça belirtilmelidir.

f) Karardaki "sözleşme bedeli ve bu sözleşmelerden kaynaklanan diğer ödeme yükümlülükleri" ifadesi ile sözleşme bedeli dışında aynı sözleşmeye istinaden alınan döviz cinsinden teminatlar, depozito veya cezai şart ve benzeri yaptırımların da Türk Parası olarak belirlenmesinin gerekli olup olmadığı netleştirilmelidir.

g) İmalatçı Şirketlerin İhracatlarına aracılık eden Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin "ihracata aracılık faaliyeti" kapsamında yaptıkları tüm döviz cinsinden veya dövize endeksli işlemlerin detaylandırılarak (mal-hizmet alım-satım, navlun,reklamasyon,komisyon,ardiye,depolama,gümrük resim harç vb. tüm işlemler) istisna kapsamında değerlendirilmesi önerilmektedir. ihracat sayılan satış teslimlerle ilgili sözleşmelerin bu düzenlemenin kapsamı dışında tutulduğunun netleştirilmesi faydalı olacaktır.

h) Dış ticaret hacmi olan şirketlere, özellikle satışlarının önemli bir kısmı yurtdışına yapılan ya da girdilerinin önemli kısmı yurtdışından ya da dövize endeksli fiyatlarla yurtiçinden temin edilen şirketler için faaliyetlerinin önemli kısmı döviz bazlı olduğu dikkate alınarak sözleşme serbestisi tanınması önerilmektedir.

i) İkiden çok taraflı sözleşmelerde taraflardan birinin yabancı olması halinde sözleşmenin döviz cinsinden yapılmasının mümkün olacağı açığa kavuşturulmalıdır.

j) Serbest ticaret bölgelerinde kurulan veya bu bölgeler üzerinden faaliyet gösteren kuruluşlarla yapılan sözleşmelerin Karar'ın kapsamında yer alıp almadığı netleştirilmelidir.

k) 17/09/2018 tarihinde Hazine ve Maliye Bakanlığı'nca yayınlanan basın duyurusunda da yer verildiği üzere; 32 sayılı Karar'ın döviz kredilerinin kullanımını düzenleyen 17 ve 17/A maddeleri uyarınca herhangi bir kısıtlamaya tabi tutulmaksızın döviz kredisi kullanma imkanı olan ve hali hazırda döviz cinsinden kredisi olan şirketlere döviz cinsinden yükümlülükleri dikkate alınarak, döviz cinsinden veya dövize endeksli sözleşme yapma serbestisi getirilmelidir.

l) Yurt dışından temin edilen mal ve/veya hizmetlere ilişkin (yurt dışından herhangi bir uzman veya insan gücü desteği temin edilmesi dahil) veya yurt dışından ithal edilen

her türlü mal ve/veya hizmetlere ilişkin sözleşmeler Karar'dan tamamen istisna tutulmalıdır.

m) Şirketlerin yurtdışında göreve gönderdikleri kendi çalışanlarıyla olan döviz cinsinden sözleşmeleri kapsam dışında tutulmalıdır. Bu sözleşmelerin "TL" ye dönüştürülmesi, yurtdışında döviz cinsinden yaşam masrafları olan bir çalışana maaşının azalması olasılığını da barındırır. İş Kanunumuz uyarınca ücrette indirim yapılamaz. Bu nedenle bu tür ücret sözleşmelerinin kapsam dışında tutulması gerekmektedir.

n) Yurtdışında yerleşik kurumların Türkiye'deki şubesi, işyeri ya da iştiraki ile yapılan sözleşmeler kapsam haricinde bırakılmalıdır.

o) Özellikle taşımacılık sektörünün kapsam dahilinde olmadığı düşünülmekle birlikte; konu net olmadığından, uluslararası nakliyat/lojistik ve denizcilik ve denizyolu taşımacılığı sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlere istisna tanınmalıdır.

p) Yurtdışından temin edilen yazılım lisansları ile bilgi teknolojileri için Türkiye'de yerleşik aracı firmalar ile yapılan sözleşmeler kapsam dışında bırakılmalıdır.

TURKTRADE Görüşleri

Dış Ticaret Süreçlerinin Kolaylaştırılması, Maliyetlerin Düşürülmesi, Gümrükleme, Lojistik

TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ
TURKTRADE®
FOREIGN TRADE ASSOCIATION OF TURKEY

1. Planlanan ve kısmen hayata geçirilen Lojistik Merkezlerin kurulumunun hızlandırılması ve sürecin desteklenmesi. Söz konusu merkezlerin oluşturulması dış ticarette lojistik maliyetlerin düşürülmesine ciddi katkı sağlayacaktır.

2. İhracatın en ciddi sorunlarından biri olan, sınır kapılarındaki uzun bekleyişlerin sonlandırılması öncelikle halledilmesi gereken sorunlardan birisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu durum ihracat nakliye süreçlerinin firmalar tarafından yönetilememesine yol açmakta, teslim süresinin net olarak belirtildiği sözleşmeler kapsamında işlem yapılan sektörlerde; sözleşme cezalarıyla karşılaşılmasına ve hatta müşteri kayıplarına yol açmaktadır.

3. Özellikle kış döneminde çok daha fazla artan Kapıkule TIR kuyruğu sorunu bu kez Ticaret Bakanlığımızın daha güçlü yapısı ile kesinlikle ve kalıcı bir şekilde çözüme kavuşturulması İhracatımız için özel önem arzetmektedir.

4. Son yıllarda elektronik ortamın iyileştirilerek işlemlerin maliyet ve sürelerinin tedricen azaltılmış olması olumlu bir yaklaşımdır. Ancak bu işlemlerin maliyet ve zaman açısından hala AB gerçekleşmelerine uzak olduğu unutulmadan, AB standartlarına yakınlaştırılması sağlanmalıdır.

5. 7/24 çalışan ana sanayi üreticilerinin taleplerine, gümrük idareleri mevcut çalışma saatleri ile yeterince yanıt verememektedir. Bunun neticesinde ihracat ve ithalat işlemlerinden doğan fazla mesai ücretleri, nihai ürün maliyetlerini arttırmaktadır. Bu nedenle bölgesel bazda tespit edilecek belirli bazı gümrük idarelerinin, ana sanayi çalışma temposuna uygun, vardiyalı şekilde çalışma düzenine geçilmesi öncelikli olarak değerlendirilmelidir.

6. Kamu İdarelerine yaptığımız başvurular genellikle aynı mahaldeki merci tarafından sonuçlandırılmaktadır. Ancak, gümrük idareleri ile ilgili olarak; İhracatçı firma gerektiğinde zamandan kazanmak adına sınır gümrük idaresine giden güzergah üzerindeki İhracat işlemlerinin az olduğu gümrüklerden ihracat işlemleri yapmak istediklerinde, firmanın ikamet ettiği gümrük idaresinden neden işlem yapılmadığı sorgulanmakta, ihracat eşyaları tam tespite tabi tutulmakta, gümrük işlemlerinde sorunlar yaşanmaktadır. İhracatın, ihracatçının yerleşik olduğu şehirle sınırlandırılmaksızın ülkenin tüm gümrük idarelerinden yapılmasına yönelik düzenlemelere ihtiyaç bulunmaktadır.

7. Kurumsal şirketlerde gelen ürünlerle ilgili tüm işlemler elektronik ortamda sonuçlandırılmakta birlikte; ihracatta, faturadaki kalemler tek tek girildiğinde çok kalemli olan işlemlerde gecikmeler yaşanmaktadır. Excel ile veri aktarımı şeklinde bir yazılım geliştirilmesi halinde bu işlemlerin çok kısa sürede sonuçlandırılacağını düşünmekteyiz.

8. Ticaret Bakanlığı'na DİİB almak için DIR sistemi üzerinden evraklar taranarak yapılabilmekte ancak başvuruya ilişkin orijinal evraklar görülmeden başvuru sonuçlandırılmamaktadır. İşlemlerin hızlandırılması için taahhütname alınarak başvurunun sonuçlandırılmasının uygun olacağı düşünülmektedir.

9. AB üyesi ülkelerde, ithalatta fiziki muayene oranı % 2-3 civarında ilken ülkemizde bu oran % 13 civarında gerçekleşmektedir. İthalat işlemlerinde beyanın esas alınması fiziki muayene kriterlerinin makul bir orana çekilmesi, dış ticarette işlemlerin hızlanmasına, emek ve maliyet kaybının azalmasına, dolayısıyla ihracatta rekabetin ülkemiz lehine gelişmesine yol açacağı değerlendirilmektedir.

10. Gümrük İdaresine nihai kullanım iznine ilişkin yaptığımız başvurularla ilgiliTek Pencere Sistemi üzerinde, işlemin ne aşamada olduğu konusunda bilgi içermemektedir. Başvuru,2 ile 5 gün arasında sonuçlandırılmakta olup bu süreç Tek Pencere Sisteminde takip edilememektedir.

11. Dış ticaret işlemlerimize ilişkin Kamu idarelerine elektronik ortamda yapılan başvuruların takiplerinin de, elektronik ortamda yapılmasına olanak sağlanmalıdır.

12. Gümrük ve dış ticaret işlemleriyle ilgili olarak başvurduğumuz konulara ilişkin aydınlatıcı bilgi ve ilişkili mevzuat konusunda ikna edici bilgilendirme yapılması yerinde olacaktır. Böylece hem gereksiz yere başvuruların ve süreçlerinin yaratacağı zaman kaybının ve hem de idareye ilişkin güvenin erozyona uğraması önlenmiş olacaktır.

13. Dış ticaret işlemlerine ilişkin başvurularımızın idarelerce

değerlendirilme ve sonuçlandırmasına ilişkin süreler, önceden belirlenmeli ve iş dünyasına ilan edilmelidir. Bu şekilde yeni belirlenen inceleme ve sonuçlandırmaya ilişkin süreler ile zaten var olan sürelerde, belirlenmiş ve ilan edilmiş aralıklara riayet edilerek sadık kalınması da zorunlu olmalıdır.

14. Dış ticarete ilişkin mevzuat düzenlemelerinin; mevzuat taslaklarının başta iş sahipleri ve işi yapacak olan taşra idareleri olmak üzere tüm kesimlerle paylaşılarak oluşturulması oldukça faydalı sonuçlar verecektir. Böylece hem yapılan düzenlemenin uzun süre değişmeden yürütülebilmesi sağlanacak, hem de tüm taraflarca kolaylıkla içselleştirilebilecektir.

15. İhracatçı tarafından AB çıkış gümrüğüne beyan edilerek, eşyaların AB gümrük bölgesini terk etmiş olduğunu ispat etmeye yarayan EX1 belgesinin kayıp olması halinde ihracatçı için KDV yükümlülüğü doğmakta ve bu nedenle de ithalatçıdan sık sık alternatif kanıt belgesi istenebilmektedir. Bunun yerine ihracatçı tarafından çıkış gümrüğüne, ihracat beyannamesinde yer alan MRN numarasının bildirilmesi durumunda kanıt belgeye ihtiyaç kalmayacağı düşünülmektedir.

16. Yurt içerisinden ihraç kayıtlı tedarik edilen ve üst yapı yapılarak ihraç edilen motorlu taşıt ve benzerlerinde GTİP değişikliği gereken durumlarda sıkıntı yaşanmaktadır. Yerli sanayiinin desteklenmesi için bu konuda çözüm bulunması gereklidir. Önerilerimiz: 2 ayrı beyanname ile ihracat yapılabilmesinin sağlanmasıdır. Örneğin itfaiye aracı satışında araç ve üstyapı ayrı beyannamelerle ihraç edilebilmelidir. Bunun sağlanamaması durumunda,gümrük beyannamesi üstünde ek firma/üretici GTİP beyanlarına yönelik düzenleme geliştirilmesi değerlendirilmelidir.

17. YYS İyileştirmeleri,

a) YYS'nin Ülkeler arası tanıma anlaşmalarının hızla yapılması,

b) YYS sahibi firmaların dış ticaret hacimleri de göz önünde bulundurularak gelişen ve değişen teknolojiler kapsamında uygulanan muafiyetlerin ve kolaylıkların arttırılması, ithalatta uygulanan ürün güvenliği denetimlerinin ithalden sonra piyasa gözetimi denetimi kapsamında yapılması hem zaman hem de maliyetler açısından faydalı olacaktır.

c) İlave ve ek mali yükümlülük kapsamında Avrupa'dan getirilen ürünlerde menşe beyanı kısmında YYS sahibi firmaların beyanının esas alınması, menşe belgesi veya ihracatçı beyanının aranmaması,

d) Sanayi ihtiyacı için getirilen piyasaya arz edilmeyen ve kendi ihtiyacında kullanılan ürünler için CE uygulamasına tabi tutulmaması

e) YYS sahibi firmaların DİİB belge özel koşul 6. Md. olarak kullanım oranlarını gösteren ekspertiz raporunun aranmaması,

f) YYS sahibi firmaların ihracat beyannameleri genelde yeşil hattan işlem görmekte ve tescil sonrası işlemleri tamamlanmaktadır. İhracat beyannamelerinin herhangi bir aşamasındaki düzeltme işlemleri, gümrükler nezdinde ciddi bir zaman kaybı yaratmaktadır. Bu durum, ihracat yükü alan gemilerin cut-off sürelerinin kaçırılmasına, TIR ların beklemesine sebebiyet verebilmektedir. Yeşil hattan işlem gören ihracat beyannamelerinin, e-fatura değişiklikleri, kap, kg vs değişikliklerin gümrük idaresine gitmeden BİLGE sisteminde, beyan sahibi tarafından düzeltilmesi işlemlere hız kazandıracaktır. Gerekli görülmesi halinde, düzeltme yapılan beyannamelerin listesi BİLGE sisteminden raporlanabilir, bilgi belge örnekleri beyan sahibinden istenebilir.

g) Firma YYS sahibi olmasına karşın, transit eşyalarının tam veya parsiyel yüklü araçlarının büyük kısmı (bu oranın %70 leri bulduğu oluyor) kırmızı hatta işlem görebilmektedir. Bu durum genellikle Liman-Serbest Bölgede bulunan firma, Liman-Antrepo arasındaki zorunlu sevkiyatlarda olabilmektedir. Böylece İhracı yapılacak üretim girdisi malzemelerin gecikmesine sebebiyet vermekte ve ihracat süreçlerinde gereksiz maliyet ve zaman kaybı oluşturmaktadır. Bu zaman kaybının engellenmesi için YYS sahibi firmaların yapacağı transit işlemlerinde yeşil hat kapsamına alınması yeterli olacaktır.

h)Halkalı Gar Gümrük Müdürlüğü'nde sistemlerin kapandığı gerekçesiyle mesai saatlerinde görevli memur tanımlamaları yapılmadığından fazla mesai talepleri karşılanmamaktadır. Bu durum, YYS sahibi firmaların elektronik ortamda beyanname açmalarını engellemektedir. Mesai harici saatlerde görevli memurların sisteme tanımlanması, YYS sahibi firmaların beyannamelerini tescil etmelerine imkan tanıyacaktır.

18. İthalatta TSE, Kontrol belgesi, Uygunluk belgesi gibi izne tabi ürünler için tüm belgeler ve ürünler Kamunun denetim ile ilgili heyetinin kontrolüne arz edildiği halde, yeterli personel olmadığından dolayı zaman zaman kontroller yapılamamakta ve başka bir güne ertelenme durumu yaşanmaktadır. İlgili kurumlarda yeterli sayıda personel istihdamının sağlanmasının işlemleri hızlandıracağı düşünülmektedir.

19. Yurt içi liman hizmetlerindeki ücretlendirmenin keyfi bir şekilde yüksekliği denizyolu taşımasındaki maliyet avantajını olumsuz etkilemektedir.

Ülkemiz limanlarında alınan hizmetlere (tahmil, tahliye, saha içi taşıma, elleçleme, ardiye, vb.) dair ücretlendirmede liman işletmeleri arasında farklı tarifelere maruz kalındığı görülmektedir. İthalatçı/ihracatçı aynı konteyner tipi için farklı limanlarda farklı ücretler ödemektedir. Firmaların en ucuz tarifeyi veren limanı seçme gibi şansları olmadığı gibi seçimleri tamamen hatların tercihlerine göre değişebilmektedir. Dolayısıyla firmaların liman masraf bütçesini net olarak tespit etme gibi bir şansı olamamaktadır. Tüm limanlar için hizmet kalemlerinin, yapılan işe göre aynı tanım ve fiyat olarak düzenlenmesi, ithalatçı/ihracatçının maliyetlerini kontrol altına almasına destek olacaktır. Ayrıca uygulamada zafiyet veya suiistimal oluşmasını engellemek için de, limanların bu anlamda denetlenmesi ve tarife dışı işlemler için ceza mekanizmasının devreye alınması, sürecin sağlıklı yürümesini sağlayacaktır.

Limanlarda, masraf kalemleri toplu olarak veya çeşitli kodlar altında verilebilmekte, alınan hizmetinin içeriği ayrıntılı analiz edilememektedir. ISPS, DBA gibi masraf kalemleri, faturaya belirli miktarda yansıyan uluslararası ölçekte ücretler iken, firmaya yansıtılan diğer pek çok masraf kaleminin hizmet karşılığı alınıp alınmadığı, zorunlu olup olmadığı yeterince anlaşılır değildir.Deniz ve hava taşımacılığında "Yük Tes-

lim Talimat Formunun (ordino), konşimento başına 150 TL tavan ücret şeklinde uygulanması hususunda genelge yayınlanmıştır. Ancak, ithalat işlemlerinde hala ordino ücretinin veya aynı mahiyette dokümantasyon ücretinin ithalatçılara 150TL'nin üzerinde fatura edilebildiğinden hareketle, uygulamanın takibi büyük önem arz etmektedir.

20. Dış ticaret işlemlerinde pek çok kurum ve kuruluştan belge/izin temininden kaynaklı ek masraf ve süreler ortaya çıkmaktadır. 2017 yılında yaklaşık 3,7 milyon adet ihracat beyannamesi ile 2,5 milyon adet ithalat beyannamesi düzenlenmiştir (Ticaret Bakanlığı). Buna göre, beyanname başına alınan her bir belge/işlem ücreti dış ticaret üzerinde ciddi maliyet oluşturabilmektedir.

Gümrük işlemleri sırasında istenen tüm belgelerin tek noktadan temin edilmesi amacıyla Ticaret Bakanlığı koordinatörlüğünde yürütülen Tek Pencere Sisteminin etkin biçimde kullanılması önemli olup bu kapsamda sisteme dahil olan tüm kurum ve kuruluşların belgelerini artık elektronik ortamda vermeleri nedeniyle, daha önce kâğıt olarak verilen belgeler için belirlenen ücretlerin gözden geçirilmesi/kaldırılması gerekmektedir.

Çeşitli kurumlarca izin, onay, uygunluk yazısı, tahlil vb. nedenlerle yüksek miktarda ücret alınmaktadır. İthalat ve ihracat sürecinde gerek kamu gerek özel sektörce alınan ücret ve kesintiler değerlendirilerek; doğrudan, verilen hizmete ilişkin olmayan ücret ve kesintilerin kaldırılması, hizmete ilişkin olanların ise verilen hizmet ile orantılı olarak ücretlendirilmesi gerekmektedir.

Yalnızca prosedür olarak verilen belge/izinlerde, firmalardan alınan ücretin hizmetin maliyetiyle orantılı olmasına dikkat edilmelidir.

İthalat ve ihracatta talep edilen toplam belge sayısı tespit edilerek, ilgili kurum ve kuruluşlara resmi bir yazı yazılarak üretilen belgenin gerekçesi sorularak fayda maliyet analizinin yapılması, gerekli olmadığı/işlevselliğini yitirdiği düşünülen belgelerin talep edilmemesi ile mevcutta yaşanan zamansal ve mali kayıpların önüne geçilmesinde önemli olacaktır.

21. Dış ticarete konu bazı eşya, gümrük işlemlerinden sonrada, farklı kamu kurumlarının uygulamakla yükümlü olduğu mevzuat çerçevesinde tekrar tahlile tabi tutulabilmektedir. Aynı eşyanın farklı kamu kurumlarınca benzer tahlillere tabi tutulması işlemlerin uzamasına ve ilave maliyete neden olmaktadır.İlgili kurumlar arasında yapılacak protokoller ile analiz sonuçlarının diğer kurumların kullanımına açılarak ortak testlerin tekrarlanmasının önüne geçilmesi değerlendirilmelidir.

22. İhracat beyannamelerinin, bankalar nezdindeki akreditif ve kredilerin kapatılması için kullanılmak istenildiği durumlarda, EX beyannamenin gümrükten kaşeli imzalı nüshasının bankaya ibrazı aranılmaktadır. Bu nedenle, yeşil hattan işlem gören ihracat beyannamelerinin gümrük beyanname formuna basılı çıktısının alınması için gümrük idaresine gidilmekte, memur tarafından BİLGE sisteminden tek tek çağrılan EX beyanname ekranına beyanname formundaki numara yazılarak basılmaktadır. Bu durum, gerek gümrük idarelerinde, gerekse yükümlülerin ciddi zaman kaybı yaşamasına sebebiyet vermektedir. Gümrük beyanname bilgilerinin elektronik ortamda bankalara açılabilmesine imkan tanınması, sadece bankalar için alınan beyanname nüshalarının ortadan kaldırılabilmesi hem gümrükte hem de mükellef nezdinde iş yükünü azaltmış olacaktır.

23. İhracı yapılan eşyaların, herhangi bir nedenle ihracatçıya geri gönderilmesi durumunda, geri gelen eşya uygulamasında, ilgili ithalat beyannamesi oluşturulduktan sonra, yükümlünün bağlı bulunduğu vergi dairesine, ihracat bölge müdürlüklerine ve akreditif ile ilgili bankaya yazılar yazılmaktadır. Bu yazıların cevapları geldikten sonra, tahsili gerek vergi ve faizleri varsa manuel tahakkuk ettirilerek, gümrük idaresince tahsilinden sonra ilgili ithalat beyannamesi kapatılmadır. Yazışmalarla geçen süreler 45 gün ile bir sene arasında sürebilmektedir. Yazışmaların uzun sürmesinin sebepleri arasında, vergi dairelerine yazılan yazıların cevaplarının geç yazılması, yazılan yazının gümrük idaresine ulaşmaması, vergi dairelerinin gümrüklere verilen cevaplar hakkında, yükümlüye tarih sayı bilgisi gibi hususlar hakkında yanıt vermek istememesi yer almaktadır.

Bu süreçte, geri gelen eşyaların beklemesine, yatık duruma düşmesine, ardiye liman vs masrafların oluşmasına vb durumların yaşanmasına sebebiyet vermektedir.

Geri gelen eşyaların ithalatında, bu tür yazışmaların sonuçlarının beklenmeksizin yükümlüden alınacak bir taahhütnameye istinaden işlemlerin sonuçlandırılması ve/veya yükümlü tarafından kabul edilmesi halinde ithalatta sadece gümrük vergileri ve/veya KDV ödenerek ithalatın tamamlanması yönünde mevzuat değişikliği düşünülebilir.

24. –İthalat veya İhracat beyannameleri üzerinde herhangi bir sebeple DİİB satır kodu düzeltmelerinde 241/1 usulsüzlük cezası uygulanmaktadır.Bu tür işlemlerde, yapılan beyanlarda hukuka aykırı veya hatalı bir beyan söz konusu olmadığından, döviz kazandırıcı bir faaliyet sonucu olduğu hususu da göz önünde bulundurularak, 4458 sayılı Gümrük Kanununa göre 241/1 para cezasının uygulanmamasının değerlendirilmesini önermekteyiz.

25. İhracatta kullanılan A.TR Dolaşım Belgesi, EUR.1 Dolaşım Belgesi, Menşe Belgesi gibi belgelerin temin ve onay süreçler için, ofislerde tanzim edilen belgeler, onay için Ticaret Odalarına gönderilmekte, sonrasında gümrük idarelerine gönderilmektedir. Bu durum, bir belge için işlemlerin aksamasına, dolayısıyla sevkiyatın gecikmesine sebebiyet vermektedir. Bu nedenle, İhracat işlemlerinde yoğun olarak kullanılan belgeleri onaylayan kurumların, en azından yoğun işlem yapan gümrük idarelerinin binalarında ofislerinin bulunması olası sorunların hızlıca çözümüne katkı ve ciddi zaman tasarrufu sağlayacaklardır.

26. Mısır, İran, Katar, Arjantin, Ürdün, Irak gibi ülkelere yapılan ihracatlarda, eşyalara ilişkin belgelerin konsolosluk tasdiki talep edilmektedir.

Belirtilen ülkelerle karşılıklı anlaşmaların yapılması suretiyle ihracatçıların hem zamandan hem paradan tasarruf etmesi sağlanabilecektir.

TURKTRADE Görüşleri

TPKK 32 Sayılı Karara İlişkin 2018-32/48 no.lu Tebliğ ve Genelge Taslağı İle İlgili Görüşlerimiz

1. Yurda getirilen ancak DAB'a bağlanması zorunlu olmayan %20'lik kısmın firmaların serbest tasarrufunda olacağının açıkça belirtilmesi tebliğe netlik kazandıracaktır.

2. Yurda getirilen ihracat bedelinin DAB'a bağlanması ile ilgili süre olup olmadığının tebliğde netleştirilmesi,

3. Yurda getirilen bedelin tek seferde mi yoksa parça parça mı alışının yapılabileceği konusunun netleştirilmesi.

4. 180 günü aşan vadeli satışlarda ve / veya satış vadesi 180 gün içinde kalan ancak müşterinin ödemesini geciktirdiği için yurtiçine girişi 180 günü geçen bedeller için durumun netleştirilmesi ve vergi dairesine ihbarı zorunluluğunun buna uygun olarak esnetilmesi.

Taslak Genelge'nin 4.Maddesinin 5.Fıkrasında "vadenin 180 günden fazla olması durumunda, vade bitiminden itibaren 30 günü geçemez "ibaresi müşterinin ödemesini geciktirmesi halinde yapılacak uygulamayı netleştirmemektedir.

İhracatçının vadesinde tahsilat yapamadığı alacağından dolayı, nakit dengesinde yaşayacağı sorunlarla uğraşırken, ilave olarak bir cezai yaptırımla karşı karşıya kalmasının önüne geçilmelidir.

5. Bir kısmı peşin tahsil edilen, bakiyesi akreditif veya başka bir şekilde vadeli olarak tahsil edilen işlemlere ait düzenlemenin/uygulamanın nasıl olacağının netleştirilmesi.

6. Yurtdışındaki grup şirketlerine yapılan ihracatlar için 180gün vadenin 365 güne yükseltilmesinin değerlendirilmesi.

7. "Faktoring veya bankaya iskonto ettirilen bedellerin yurda getirilmemesi durumunda sorumluluğun kime ait olduğu Hazine ve Maliye Bakanlığı'nca belirlenecektir" ifadesine istinaden sorumlunun nasıl belirleneceği konusunun netleştirilmesi.

8. Bozdurulan ihracat bedellerinin döviz borçları ödemeleri ve ihthalat işlemleri için kullanılması durumunda alım-satım kuru kaynaklı zarara uğramamak için mahsup işlemleri kapsamının genişletilmesi.

9. İhracat bedellerinin hesaba alınması konusunda banka uygulamalarında yeknesaklık sağlanması(örneğin bazı bankalar peşin ihracat bedellerini DAB'a başlama talimatı almadan firma hesaplarında aktarmamakta geçici hesapta bekletmektedir, bu durum firma nezdinde takip açısından sıkıntı yaratmaktadır).

10. Firma hesaplarına gelen her ihracat bedeli için bankalar nezdinde yapılması gereken işlem adedi çok fazla olup, bankaların operasyonel iş yükleri çok artmıştır. Buna bağlı olarak süreçlerin aksaması ve işlemlerin aynı gün tamamlanamaması riski oluşmaktadır. Aynı gün işlemleri tamamlanamayan firmaların 3. Taraflara yükümlülüklerini yerine getirememe riski de mevcuttur. Bu nedenle banka uygulamalarının standardize edilmesi ve basitleştirilmesi ihtiyacı mevcuttur.

11. Yoğun ihracatımız olan, ancak bankacılık sistemleri iyi çalışmayan veya uluslararası sistemle entegrasyonunda sorunlar olan bölgelere yapılan ihracatın bedellerinin tebliğde belirlenen kurallar çerçevesinde tahsilinde ve DAB'a bağlanmasında ısrarcı olmanın ihracatımızı olumsuz etkilemesinden endişe edilmektedir. Bu kapsamda aşağıdaki konuların ihracatçımız ve ülke ihracatımız lehine düzenlemelerle çözülmesi büyük önem taşımaktadır;

a) İhracat bedelinin müşteri tarafından ya da Türkiye'de bulunan temsilcisi tarafından yurt içindeki bankaya efektif olarak yatırıldığı durumlarda bedel DAB'a bağlanamadığı için sonrasında nasıl bir yol izleneceğinin netleştirilmesi,

b) Yeni mevzuatta Efektif, yani elden getirilen paranın -bir ihracat faturasıyla veya siparişiyle ilişkilendirmek kaydıyla- bankaya yatırılabilmesi için talep edilen evrakların/koşulların basitleştirilmesi,

c) Yurtdışı ithalatçı firmanın Türkiye'deki iştirakleri tarafından bankalardaki TL ve/veya Döviz hesaplarındanpeşin mal bedeli ödemelerinin, ihracat bedeli olarak DAB'a bağlanması konusunun ihracatçı lehine çözülmesi,

d) İran, Irak, Suriye vb. ülkelere yapılan ihracatlar karşılığı temin edilen efektiflerde yurt dışı kaynağının aranmaması, (İptal edilen "İhracat Uygulama Genelgesi" 3.1.8.5'de buna benzer bir istisna belirtiliyordu)

12. Gümrük beyannamesinde kayıtlı alıcı firma veya bu firma dışındaki gerçek veya tüzel kişiler tarafından havale olarak gönderilen dövizin, herhangi bir referans veya fatura numarasıyla irtibatlandırılmış olup olmadığına bakılmaksızın ihracatçının beyan edeceği GB konusu ihracatın bedeli olarak alışının yapılmasına eski genelgede olduğu üzere imkan tanınması. (İptal edilen "İhracat Uygulama Genelgesi" 3.1.6. maddesinde benzer bir düzenleme vardı)

13. Genelgede "İhracat bedellerinin beyan edilen Türk parası veya döviz üzerinden yurda getirilmesi esas olup, Türk parası üzerinden yapılan ihracat karşılığında döviz getirilmesi mümkündür" ibaresi yer almaktadır. İlgili döviz tercihinde esnekliğe ihtiyaç bulunmaktadır.

Ayrıca son 15 yıl içinde izin verilen "Alım Satıma Konu olmayan Dövizler" le yapılan ihracatlarda (Polonya Zlotisi, Çek Korunası vb) DAB'a bağlanma aşamasında;

İlgili döviz karşılığı USD hesaplamasında, Gümrük beyanname tarihindeki USD karşılık ile DAB tarihindeki USD karşılık farklı olacaktır. Oluşacak fark muaf olunan %20 kapsamında değerlendirilir ise; terkin kapsamına alınarak ek bir gider mi oluşturacaktır? Oluşacak fark muaf olunan %20 kapsamında mı değerlendirilecektir? Kur farkı nedeniyle ilgili dövizin muadilinin USD 'de %80'in de altında kalması ile terkin vb. kapsama alınması halinde ek bir ceza, gider vs. oluşturacak mıdır? Yayınlanacak tamamlayıcı mevzuatta bu konuların netleştirilmesi önerilmektedir.

Uluslararası Dijital İhracat Ağı, Globalpiyasa.com

Globalpiyasa.com 2012 yılından bu yana, firmaları, ürünleri ve satın alma taleplerini kapsayan bir iş ağı, veri tabanı ve arama motoru olarak faaliyet göstermektedir.

İki yıldır Ticaret Bakanlığı onayıyla devlet destekli dış ticaret projeleri yürütülmektedir. Ekim 2018 itibariyle İş Bankası ile yapılan iş birliği anlaşması dijital alanda yürütülen e-ihracat çalışmalarına etkili bir katkı sağlamıştır.

Ülkemizde özellikle son yaşadığımız ekonomik gelişmeler göz önüne alındığında ihracatın en etkili çözüm yolu olduğu son derece açıktır. Firmaların üretimleri ve destekleyici pazarlama faaliyetleriyle dış pazarlara açılmaları ihracatın temel koşuludur.

Ancak dış pazarlara hangi yollarla erişileceği gündemdeki en önemli sorundur.

Dijital pazarlama

Geleneksel yollar firmaların alışık oldukları ve ısrarla savundukları klasik pazarlama yollarıdır. Firmaların fuarlara katılımları, destekleyici katalogları, yüz yüze görüşmeleri alışılmış pazarlama ve satış yollarıdır.

Son yıllarda tüm bu geleneksel satış yaklaşımlarına çok etkili ve yıldan yıla diğerlerinin yerini alan bir başka pazarlama yöntemi; dijital pazarlama eklenmiştir.

Dijital pazarlamanın çeşitli pek çok yolu arasında dijital iş platformları git gide daha çok önem kazanmakta, etkinliği ve diğer ülke pazarlarına erişim kolaylığı sağlama açısından dikkat çekmektedir.

Globalpiyasa.com firmalara platform içi ihracat web siteleri sağlamakta, bu web siteleri ürün alt yapılarıyla ve mesajlaşma sistemleriyle doğrudan iletişimi sağlayarak Türk ihracatçısına dijital pazarlama alt yapısı sağlamaktadır.

Bu platformda önemli olan firmaların çok sayıda ürünü özgün isim, kısa açıklama ve anahtar sözcüklerle yayınlamalarıdır. Her ürün sayfası içerdiği özgün içerikle yeni bir satış yoludur. Dijital platformlar ürüne erişim olasılıklarını artırma ve bu yolla müşteriye doğrudan erişim sistemi olarak düşünülmelidir.

Globalpiyasa.com platformunda son bir yıl içinde özellikle Avrupa, Afrika, Rusya, Balkanlar ve Ortadoğu ülkelerinden 3000'i aşkın ihracat talebi yayınlanmıştır. Bu talepler doğrudan platforma kendi isim ve mail adresleri ile üye olan gerçek yabancı firmalar tarafından yayınlanmaktadır.

Tüm firmaların erişimine açık olan ihracat taleplerinin yanı sıra 10.000'i aşkın dış Pazar kaynaklı ürün mesajı Türkiye genelindeki 30.000 kayıtlı firmaya ürün mesajı ve mail olarak globalpiyasa.com tarafından ulaştırılmıştır.

Globalpiyasa.com 2017 yılından bu yana T.C. Ticaret Bakanlığı onayı ile Kocaeli Sanayi Odası, Gaziantep Sanayi Odası ve OSTİM Organize Sanayi Bölgesi ile birlikte binlerce firmayı kapsayan dış ticaret projeleri yürütmektedir.

Bu projeler çerçevesinde firma profilleri ve ürün sayfaları oluşturularak dış pazarlara erişilmiş, ilgili projeler kapsamında firmaların dijital pazarlama becerileri edinmeleri sağlanmıştır.

Anahtar Sözcüklerle Ürüne Erişim

Veri tabanlarında anlamlı arama, analiz ve bir ileri aşama olan veri madenciliği uygulamaları ile faydalı sonuçlar üretme bilgi teknolojilerinin uygulama alanlarıdır.

Bu çevrimde en temel olanı anahtar sözcüklerle ilgili kayda ulaşmaktır. Bu temel uygulama bile ilgili dilin gramer özelliklerine hâkim olmayı ve çok sayıda olasılığı değerlendirmeyi gerektirir. Sözcükler eklerle çeşitlendirilmekte, yeni anlamlar edinmekte ya da bir iki hecenin eklenmesi ile farklı sözcüklere dönüşmektedirler. İyi bir aramada sözcüğün kök haline odaklanmak gerekir. Sözcüğün eklerden temizlenmesi ve bilgisayar diliyle gerçeğe ulaşmak dil bilimsel çalışmayla birlikte matematiksel bir yaklaşımı da gerektirir.

Dilin saf haliyle analiz edilmesi, sözcüklerin veri girenin sübjektif yaklaşımlarının göz ardı edilmesiyle arama yapma basit anlamıyla anahtar sözcüğün arama yapılan sözcükle eşleştirilmesi prensibine dayanır.

Ancak veri giren işini hakkıyla mı yapmaktadır? Ürün ya da hizmet ismini girenle arama yapanın referansı aynı mıdır? "kaz" ın "koz" olarak anlaşıldığı ortamda ortak referanslar nasıl bulunabilir?

Öncelikle üniversitelerin katkısıyla sektörlerin analiz edilmesi ve temel ürünlerin bilimsel gerçeklere ve pazarın gereksinimlerine uygun olarak isimlendirilmeleri önemlidir.

Bizim isimlendirmemiz pazarın aradığıyla uyuşmuyorsa dil bilgisi de, matematiksel konumlandırmalar da, olasılık araştırmaları da istenen sonuca verimli bir şekilde ulaşmaya yetmeyecektir.

Bu nedenle ürünlerini internet ortamında konumlandırmak isteyen bir firma doğru ve kapsayıcı isimler bulmaya, bu isimleri de pazarın gereksinimleriyle uygun hale getirmeye odaklanmalıdır.

Düşünmek soyutlamayı soyutlamak ise isimlendirmeyi gerektirir. Bütün bir dil doğanın isimlendirilmesi ve bu isimlerin birbirleriyle ilişkilendirilmelerinden doğmuştur.

İsimlendirme doğayı parçalarına ayırmayı, olay ve olguları vurgulamayı gerektirir.

Sanal dünyanın "doğası" ürünlerden, "olayları" mesajlardan, "olguları" mesajların tetiklediği süreç ve sonuçlardan oluşur...

Ürünün yanlış isimlendirilmesi onun doğasının bozulması, varken yok olması, gerçeklikle ilişkisinin kesilmesi anlamına gelir.

Ürün yanlış isimle "ürün" olmaktan çıkar.

İnternet gerçekliğin görüntülerinin farklı kodlamalarla dolaştığı alandır. Yanlış kodladığınızda önce görüntü sonra gerçeklik yok olacaktır.

Yanlış isimlendirme ürünü yok eder.

E-ticaret sitelerinde anahtar sözcükler ticaretin anahtarları olarak düşünülmeli ve özenle seçilmelidirler. Ürüne uyum kadar pazara da uyum düşünülmeli, ürün özgünlüğü ile isimlendirilerek iç ve dış pazara internet kanalları üzerinden sunulmalıdır.

Arama motorlarının aradığı ile piyasanın aradığı aynı şeydir, şüphesiz ticari manipülasyonların olmadığı bir sanal dünyada.

Bu çerçevede globalpiyasa.com'un firmalarca etkin kullanımı, doğru ve özgün firma profilleri ve ürünleri işletmelere yeni pazarlar ve ihracat olanakları sağlayacaktır.

DÖRTYOL
GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ

DÖRTYOL GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ 2015 yılında faaliyete başladığı günden bu yana müşteri beklentilerinin belirlediği şartlar içinde gelişimini sürdürerek; dış ticaretin tüm hizmetlerini elektronik ortamda sunabilen Genç ve Dinamik kadrosu ile bugünkü yapısına ulaşmıştır.

Gelişimini, "DÖRTYOL GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ" Kalitesi anlayışına uygun çalışmasıyla sağlayan **DÖRTYOL GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ**, kendisini hizmet verdiği firmaların dış ticaret departmanı olarak görmektedir.

DÖRTYOL GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ hizmet verdiği tüm sektörlerde " işi doğru görme, doğru işi görme" uluslararası kalite prensibiyle hareket etmektedir.

HİZMETLERİMİZ

- Tüm Gümrük Mevzuatı Danışmanlığı
- Dış Ticaret mevzuatı Danışmanlığı
- GTİP Tespiti
- **Anında Bilgi Servisi**
- Ön Müsaadelerin Alınması
- Dahilde ve Hariçte İşleme İzin Belgeleri
- Kambiyo İşlemleri
- Raporlama
- Tercüme İşlemleri
- Sigorta

GÖREVİMİZ

Firmamız 2015 yılında kurulmuştur. Kuruluşundaki sürat ve güvenilirlik felsefesinden ayrılmayan **DÖRTYOL GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ**; bu felsefesinin gereği doğrultusunda, Türkiye'de süre olarak dakikalara indirgenmiş fakat bundan da önemlisi kendi içinde çok ciddi kontrollerden geçirilerek sıfır hata ile deklare edilebilen eş zamanlı gümrükleme hizmet vermeyi amaç edinmiştir.

Güvenirlilik, deneyim, yasa ve şartlara uygun şekilde titiz çalışma ve bir çok özelliği ilke edinmiştir.

KALİTE POLİTİKAMIZ

- Müşteri odaklı hizmet anlayışı,
- Verimli çalışmak ve katma değer yaratmak,
- İşlerimizde "Sürekli Gelişme" ilkesine göre hareket etmek,
- Tüm çalışanların katılımı yeteneklerinin kuruluşun yararına kullanılmasını sağlamak,
- Müşterimizin şimdiki ve gelecekteki ihtiyaçlarını anlama, beklentilerini de aşmaya çalışmak,
- Çalışanlarımız, tedarikçilerimiz ve hizmet vereceğimiz kuruluşlara çalışmalarımızda uyumlu, etkin ve yaratıcı çalışma ortamını oluşturmak.



Çay Mahallesi, 5 Temmuz Caddesi No: 9 Özsüren Plaza
Kat: 2 Daire: 10 İSKENDERUN /HATAY

T: 0326 613 10 10 - 0 532 562 91 31 / F: 0326 613 10 50
www.dortyolgumrukmusavirligi.com / e-mail : info@dortyolgumrukmusavirligi.com





ABD'deki 2 üretim tesisi ve
5 kıtada 70 ülkeye yayılan ihracatı ile
globalleşen bir dünya kuruluşu



Elektrolitik bakır üretiminin ve ihracatının yıldızı

sarkuysan
ELEKTROLİTİK BAKIR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

www.sarkuysan.com

Şirketler Topluluğumuz

sark wire

DEMİSAŞ

SARMAKİNA SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

SARDA DAĞITIM VE TİCARET A.Ş.

BEKTAŞ

Emek Mahallesi Ağıroğlu Caddesi No: 147 41700 Darıca / KOCAELİ Tel: (0 262) 676 66 00 (20 hat) Faks: (0 262) 676 66 04 E-posta: pazarlama@sarkuysan.com