**Sayın Valim,**

**Sayın Büyükşehir Belediye Başkanım,**

Değerli Yönetim Kurulu Üyelerimiz,

Değerli İhracatçılarımız, Dizi Sektörünün Değerli Temsilcileri, Değerli Konuklar ve Basın Mensupları,

Hepinizi Türkiye İhracatçılar Meclisi

ve şahsım adına saygıyla selamlıyorum.

Bugün Mayıs ayı ihracat verilerini açıklamak için

sizlerle Kocaeli’nde bir araya geldik.

Hepiniz hoş geldiniz, sefalar getirdiniz.

Konuşmamıza başlamadan önce,

bu hafta sonu gerçekleşecek genel seçimlerin

ülkemize hayırlı olmasını diliyorum.

Seçimler demokrasinin bayramıdır.

Millet, iradesini sandıkta tecelli ettirecek,

nasıl yönetilmek istediğine karar verecektir.

Buna saygı duymak demokrasiye inancın

en açık göstergesidir.

Sandık önümüzden kalkar kalkmaz

seçim atmosferinden hemen çıkmak

ve yüzümüzü Türkiye ekonomisine

ve kalkınmasına çevirmek zorundayız.

**Değerli Konuklar,**

Kocaeli ülkemizin tüm ulaşım

ve lojistik ağlarının kesişim noktası…

İlimiz, organize ve düzenli sanayisi

ve nitelikli iş gücü ve genç nüfusu ile öne çıkıyor.

Bu sayede Türkiye’nin en büyük kuruluşlarının ve uluslararası yatırımcıların tercih ettiği yer haline geldi.

Türkiye’nin en fazla ihracat yapan **ilk 2 firması**

**Tüpraş ve Ford** Kocaeli’nden ihracat yapıyor.

Kocaeli ihracatta şampiyonlar çıkaran

ve Türkiye’nin en çok ihracat yapan 3.ili.

Biz Kocaeli’nin yapacağı yeni yatırımlarla

yüksek katma değerli ihracat artışına

devam edeceğine inanıyoruz.

Değerli Konuklar,

İhracat açıklamaları için çok farklı illere gittik…

Üniversitelerde, sanayi ve ticaret odalarında,

fabrikalarda açıklamalar yaptık.

Bugün ise çok daha farklı, sıra dışı bir yerde

aylık açıklamamızı yapıyoruz.

Bugün Kocaeli Film Platolarındayız.

Bu Platolar Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanımız İbrahim Karaosmanoğlu’nun vizyonuna dayanıyor.

Kocaeli film platoları ülkemizin,

küresel çapta sürmekte olan yumuşak güç rekabetinde **“artık masada bende varım”** deyişinin bir ifadesidir.

Evet yumuşak güç alanında süren büyük rekabette artık, Türkiye de ihraç ettiği dizilerle bende varım diyor. Kocaeli Film Platoları bu rekabete alt yapı sağlıyor

ve iddiamızın büyüklüğünü gösteriyor.

Biz TİM olarak, ihracat rakamlarını açıklamak için

bu ay Kocaeli film platolarını seçtik.

Neden burayı seçtik?

Burayı seçtik, çünkü hizmet ihracatı,

artık gelişen ve değişen dünyada ileri çıktı.

Hizmet sektörleri, ekonomideki payını gitgide artırdı…

Ülkemiz de hizmet ihracatı konusunda

çok önemli adımlar atıyor.

Görsel ve işitsel hizmetler sektörü de

hizmet ihracatında en fazla öne çıkan önemli bir sektör.

Bugün Türk dizileri **100'ü aşkın ülkeye** ihraç ediliyor.

Bu ihracattan tam **200 milyon dolarlık**

döviz geliri elde ediliyor.

2023 hedefi ise **1 milyar dolar**…

Dizi ihracatımızın başta turizm olmak üzere tüm ihraç ürünlerimize çok büyük tanıtım katkıları var.

Bugün dünyada

**2,5 milyardan fazla kişi** Türk dizilerini izliyor.

Türk dizilerine yurtdışından oldukça büyük bir ilgi var.

Dizilerde kullanılan kıyafet, mutfak eşyaları,

kozmetik ürünler, takılar büyük ilgi çekiyor.

Bunun sonucunda tekstil ve konfeksiyon,

mücevher, kozmetik, kimya gibi birçok sektör

mal ihracatına pozitif katkı sağlıyor.

Geçtiğimiz aylarda Dubai’de yapılan bir kozmetik fuarında Türk ürünlerine büyük ilgi vardı.

Bunun sebebi de Türk dizilerinin

Orta Doğu’da ulaştığı geniş hayran kitlesi.

Geçtiğimiz yıl Lost dizisinin yönetmeni

Bobby Ruth’u Türkiye’de ağırladık.

Dizi sektörü temsilcileri ile bir araya getirdik.

Temennimiz bu sektörün,

daha gelişmesi ve ülkemizin ihracatına

verdiği desteğin sürmesi.

Biraz evvel söylediğimiz gibi dizi sektörünün

turizm sektörüne de doğrudan muazzam katkısı var.

Çekim yapılan yerler

yabancı turist sayısının artmasını sağlıyor

Dizlerimiz Orta Doğu ülke vatandaşlarının

ülkemizde yaşama özlemini de arttırıyor.

Gayrimenkul yatırımcılarını ülkemize yönlendiriyor.

Örneğin geçtiğimiz yıl, yabancılara

4 milyar dolarlık konut satıldı.

2023 hedefleri yolunda tüm hizmet sektörlerinin gelişimine büyük önem veriyoruz.

Bu amaçla 2014’te Elektrik-Elektronik

ve Hizmet ihracatçıları yapılanmasını hayata geçirdik.

Hizmet Sektörleri Rekabet Analizi projesini

Ekonomi Bakanlığımızın desteğiyle

PriceWaterhouseCoopers firması ile gerçekleştiriyoruz.

Kocaeli Film Platoları’nın ortaya çıkmasında

emeği geçen başta Belediye Başkanımız

İbrahim Karaosmanoğlu olmak üzere

herkese teşekkür ediyoruz.

Burada tüm dünyaya ihraç edilerek

yüzümüz ağartacak,

bol miktarda dizi ve filmler çekilmesini diliyoruz.

**Değerli Konuklar,**

Öncelikle başta ABD olmak üzere,

ülkemizi yakından ilgilendiren pazarlarda

yaşanan gelişmelere kısaca değinmek istiyorum.

Sadece bizim değil, tüm dünyanın gözü

FED’in faiz artırımına odaklanmış durumda.

Çünkü FED’in kararı sadece bizim ihracatımızı değil, küresel ticaretin seyrini yakından ilgilendiriyor.

Fed, faiz artış zamanlamasının

veri bazlı olacağını daha önce ifade etmişti.

Dolayısıyla ABD ekonomisinin gidişatı ile

her güzel haber,

faiz artırımının zamanlamasını geciktiriyor.

En son FED tutanakları da [faiz](http://www.bloomberght.com/etiket/faiz) artırımı

tarihi konusunda bir **konsensüs oluşmadığı** gösterdi.

Haziran ayında artış için ihtimaller azaldı.

Dolayısıyla FED önümüzdeki dönemde

temkinli bir şekilde verileri takip etmeye devam edecek.

Diğer taraftan Avrupa Merkez Bankası’nın

ek genişleme adımları sayesinde

Euro Bölgesi’nde büyüme ivme kazanıyor.

Avrupa Merkez Bankası Başkanı

Mario Draghi de bunu teyit etti.

**Büyümenin ve tüketici güvenin arttığını söyledi.**

Bunun sonucunda da AB’nin ithalatı artmaya başladı.

Eurostat verilerine göre

AB’nin ithalatı ise **ilk 3 ayda yüzde 2** arttı.

Türkiye AB’ye, Euro bazında ihracatını

tam **yüzde 13** arttırdı.

AB’ye ihracatını en fazla arttıran 4. ülke oldu

ve pazar payını artırmayı başardı.

Diğer taraftan Doların değer kazanmasıyla,

Dünya ticaretindeki fiyat baskısı devam ediyor.

Küresel ticarette yüzde 10’luk bir daralma yaşıyoruz.

2015 sonunda dünya ticareti

18 trilyon doların altına gerileyebilir.

Dünya ticaretindeki ilk 70 ülkenin ihracatı

ilk 3 ayda **yüzde 10,2** azalırken,

Türkiye’nin ihracatı ilk 3 ayda yüzde 7,5 azaldı.

Birim fiyatlar da gerilemeye devam ediyor.

TÜİK verilerine göre ihracat birim değer endeksi

Mart ayında **yüzde 9** ilk çeyrekte **yüzde 8** azaldı.

Bunu sektörlerde de görmek mümkün.

Yılın ilk 4 ayında otomotiv ihracatı,

adet bazında **yüzde 17** arttı.

Halbuki yılın ilk 4 ayında

otomotiv ihracatı değer bazında **yüzde 8** gerilemişti.

Parite, ihracatımızda etkili olmaya devam ediyor.

Mayıs ayında paritenin etkisi 1,1 milyar dolar olurken,

İlk 5 ayda paritenin etkisi **5,7 milyar dolara** yükseldi.

Mayıs ayında ise yüzde 18,8 düşen

Euro/Dolar paritesi ilk 5 ayda yüzde 18,7 geriledi.

Diğer taraftan siyasi açıdan sorunlu 6 pazar

ihracatımızı çok olumsuz etkiliyor.

Örneğin Irak’a ihracatımız ilk 5 ayda yüzde 27,

Rusya’ya ve Ukrayna’ya yüzde 37,

Libya’ya yüzde 40 düştü.

Mısır’a ve Suriye’ye yüzde 2 arttı.

Bu 6 ülkeye ilk 5 aydaki ihracat kaybımız

2,9 milyar doları geçti.

Tüm bu olumsuz gelişmeler rağmen

Eylül’den itibaren ihracatımızın

pozitife dönmesi bekliyoruz.

Dünya ticaretinden aldığımız pay da artıyor.

Şu an itibariyle dünya ticaretinden aldığımız pay

binde 9’a çıktı.

2018 hedefimiz yüzde 1,

2023 hedefimiz ise yüzde 1,5.

Dolayısıyla pazar payımızın artmasını olumlu buluyoruz.

**Değerli Konuklar,**

Otomotiv sektöründeki iş bırakma eylemleri

üretim ve ihracatı olumsuz yönde etkiledi.

Yaptığımız hesaplamalara göre yan sanayide 250,

ana sanayide 300 milyon dolarlık

ihracat ve üretim kaybı olduğunu görüyoruz.

Yani kayıplar 500 milyon doları aştı,

aylık ihracata 4 puan negatif etki oluştu.

Neticede büyük şirketlerde aklı-selim galip geldi.

Umuyoruz ki yan sanayideki tüm işletmelerde de

iş barışı kalıcı olarak, yeniden tesis edilir.

Değerli Konuklar,

Bu yılın başından itibaren,

doların aşırı yükselmesi sonucu

küresel ticaretin gerilediği bir dönemdeyiz.

Küresel ticaretin gerilediği bir süreçte

**daha fazla ihracat için daha fazla**

**çaba** sarf etmemiz gerekiyor.

61 bin ihracatçının temsilcisi

TİM olarak bizler bunun bilincindeyiz.

Ve de bu konuda çok yoğun bir çaba gösteriyoruz.

Sadece yakın coğrafyamızdaki değil,

Dünya genelindeki tüm gelişmeleri

yakından takip ediyor, gerekli önlemleri alıyoruz.

Bu kapsamda sadece TİM olarak

bu yılın ilk 4 ayında, 400’den fazla işadamımızın katılımıyla ABD’den Hindistan’a, Moğolistan’dan Angola’ya dek yurtdışı ticaret heyetleri düzenledik.

2000’i aşkın iş görüşmesi yaptık.

Bu yılın sonuna kadar

25 ayrı ülkeye heyet düzenlemeyi planlıyoruz.

Sadece bunlarla yetinmiyoruz.

İhracatta pazar istihbaratının önemine inanıyoruz.

Bu yüzden ihracatçılarımızın muhakkak

ihracat yapığımız pazarlarda

bu konuya dikkat etmelerini öneriyoruz.

Farklı coğrafyalardaki ana ihracata pazarlarımızdaki

Ticaret müşavirlerine, ülkelere ilişkin görüşlerini sorduk.

Bazı ülkeler oldukça önemli fırsatlar barındırıyor.

**İran’ın** nükleer faaliyetleri konusunda

Batı ile ittifakı, bölge istikrarına

ve ihracatımıza pozitif yansıyacak.

Bu yüzden ihracatçılarımızın İran’da önümüzdeki

dönemde düzenlenecek fuar ve ticari heyetlere katılmalarını öneriyoruz.

**İngiltere’ye** ihracat yapan firmalarımız,

global kur değişimleri ve artan tüketici talebiyle

son derece avantajlı duruma geldi.

Bu bölgede, özellikle, yüksek fiyatlı ve

kaliteli ürünlere yönelik canlı bir tüketim talebi var.

Potansiyel fırsatlar oldukça yüksek.

**Mısır’a** yatırım yapan firmalarımızın, iyi organize olmaları kazanç sağlamaları açısından önemli.

Diğer taraftan Mısır ekonomisi döviz sıkıntısı sebebiyle önemli bir darboğazdan geçiyor.

İhracat yapan firmalarımızın ödeme konusunda

riskli yöntemlerden kaçınmalarını tavsiye ediyoruz.

**ABD,** 2015’in ilk 4 ayında

en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz

ilk 5 ülke arasına girdi.

Özellikle büyük motorlu taşıt ve otomotiv

yedek parçası ihracatında büyük fırsatlar var.

Firmalarımızın **Almanya’da** öne çıkmaları için,

perakende zincirleri, online piyasası,

shop in shop gibi unsurları da içeren

çok kanallı bir pazarlama stratejisi

belirlemeleri gerekiyor.

Bugün, firmalarımızın öncelikli ve ağırlıklı olarak,

Türk etnik pazarına odaklandığını görüyoruz.

Yalnızca 3-4 milyon kişilik etnik pazara

odaklanan ihracatçılarımız yoğun rekabet ile

karşı karşıya kalıyor.

Oysa, orta ve uzun vadede ihracat artışı için,

firmalarımızın 82 milyon nüfus büyüklüğündeki

Almanya pazarına odaklaması gerekiyor.

Önemli bir ihracat potansiyelinin olduğu **Rusya’ya**,

düzenlenen tüm fuar ve organizasyonlara

ihracatçılarımızın katılımları önem taşıyor.

Son olarak şu noktaları tekrar vurgulamak istiyoruz:

* İhracatçılarımıza yeni ve alternatif pazar arayışlarını sürdürmelerini tavsiye ediyoruz.
* Kurlarda ve parite oynaklık bundan sonra da devam edecek. İhracatçılarımıza kur risklerini hedge etmelerini bir kere daha hatırlatmak istiyoruz.
* Alacak sigortası da sağlıklı ihracatın devamı için hayati önemde bir konu.
* Diğer taraftan pazar risklerinin ne olduğunun

çok iyi etüt edilmesi gerektiğine inanıyoruz.

İhracatçılarımız iş modellerini sürekli olarak gözden geçirmeli, yeni fırsatları kovalamalı.

Geleneksel ticaret ağırlığını koruyor,

ancak hızla yükselen e-ticareti de

ihracatçılarımızın yabana atmaması gerekiyor.

**Değerli Konuklar,**

Geçtiğimiz ay son derece önemli etkinliklere

ve buluşmalara imza attık.

11 Mayıs tarihinde 26 ihracatçı sektör başkanı

ve birlik yönetim kurulu üyelerinin katılımıyla

Sayın Başbakanımız ve 7 Bakanımızla buluştuk.

Sayın Başbakanımıza ve Sayın Bakanlarımıza

ihracatın görünümü hakkında bilgi sunduk.

26 sektörümüzün her biri sunum yaparak

sektörlerinin sorunlarını bizzat Sayın Başbakanımıza

ve Sayın Bakanlarımıza aktardılar.

İhracatçılarımızın sorunları ile yakından ilgilenen

Sayın Başbakanımıza ve Sayın Bakanlarımıza

61 bin ihracatçı adına teşekkürlerimi iletiyorum.

**Değerli Konuklar,**

Şimdi sizlerle Mayıs ayı ihracat rakamlarını

paylaşmak istiyorum.

Mayıs ayında ihracatımız, geçen yılın aynı ayına göre

**yüzde 19 düşüşle** 10 milyar 819 milyon dolar oldu.

**Yılın ilk 5 ayında**

**ihracatımız yüzde 8,3 düşüşle**

61 milyar 296 milyon dolara indi.

Son 12 aylık ihracatımız ise yüzde 2,7 düşüşle

151 milyar 725 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Mayıs ayında en fazla ihracatı,

1 milyar 481 milyon dolarla

**otomotiv** sektörümüz yaptı.

Bu sektörümüzü 1 milyar 379 milyon dolarla

**Kimyevi maddeler** ile 1 milyar 348 milyon dolarla

**Hazırgiyim** sektörleri takip etti.

Mayıs ayında en fazla ihracat artışını

yüzde 71 ile mücevhersektörü yakaladı.

Bu sektörü, yüzde 53 ile **fındık** sektörü takip etti.

Şimdi ihracatımızın sergilediği pazar gelişmeleri hakkında sizlere kısa bilgiler aktarmak istiyorum.

Mayıs ayında en fazla ihracat yaptığımız 5 ülke

Almanya, İngiltere, Irak, İtalya ve ABD oldu.

* Almanya’ya ihracatımız yüzde 26
* İngiltere’ye yüzde 16
* Irak’a yüzde 38,
* İtalya’ya yüzde 22
* Ve ABD’ye yüzde 15 geriledi.

En fazla ihracat yaptığımız

30 ülke arasında, en yüksek ihracat artışını

**yüzde 544 ile Singapur’a** yakaladık.

Mayıs ayında ihracat artışında

öne çıkan ülkeler şöyle oldu;

Mayıs ayında Tayvan’a ihracatımız yüzde 160,

Güney Kore’ye yüzde 100,

Sudan’a yüzde 97,

Malezya’ya yüzde 64 arttı.

Mayıs ayında AB’ye ihracatımız yüzde 22,

Ortadoğu’ya yüzde 20,

Afrika’ya yüzde 5 geriledi.

Uzakdoğu’ya ise yüzde 37 arttı.

En fazla ihracat yapan ilk 10 ilimize bakınca;

Mayıs ayında Gaziantep’in ihracatı yüzde 6,

Hatay’ın yüzde 15,

İstanbul’un ve Kocaeli’nin yüzde 16,

Ankara’nın yüzde 19,

Denizli’nin yüzde 22,

İzmir’in yüzde 24,

Manisa’nın yüzde 26,

Bursa’nın yüzde 29,

Sakarya’nın yüzde 39 geriledi.

Sözlerime son verirken,

katılımınız için teşekkür ediyor,

hepinizi saygıyla selamlıyorum.

***1.768 kelime // ~ 19 dakika***