

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ RESMİ YAYIN ORGANI

TİM REPORT

171 | HAZİRAN
2019



BÜYÜK TÜRKİYE İÇİN İNOVASYON

İNOVASYON HAFTASI'NA
40 BİN KİŞİLİK
REKOR KATILIM

CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN: "TÜRKİYE İHRACATININ TEK ÇATI KURULUŞU TİM'DİR"

You need it.
We move it.





İş fırsatlarına ulaşarak büyüme ve genişlemenin yolunu açın. Yeni pazarlara, bölgelere, iş segmentlerine, ülkeler, hatta kıtalara, yenilikçi ulaştırma ürünleri ve akıllı lojistik çözümler ile ulaşın.

DSV olarak Dünya genelinde seksenden fazla ülkede, şirketinize yeni ilişkiler kurmak ve müşterilerinizin beklentilerini karşılamak üzere hazırız.

Bilgi için:
www.tr.dsv.com
veya 444 4 378

DSV

Global Transport and Logistics

İÇİNDEKİLER



8 İNOVASYON

DIŞ TİCARET FAZLASI VEREN TÜRKİYE İÇİN İNOVASYON



44 DESTEK

İHRACATÇININ İŞİ DESTEKLERLE KOLAYLAŞIYOR



66 TTM

TÜRK HAZIR GİYİM SEKTÖRÜNÜN NEW YORK'TAKİ MERKEZİ



74 DÜNYA

RAMAPHOSA'NIN ZORLU SINAVI

06

İHRACAT

Rekorlarla çita yükseliyor

14

İNOVALİĞ

İşte şampiyonlar!

26

İNOVASYON HAFTASI

İHA teknolojilerinde beş sene içinde bir numara olabiliriz

36

İNOSUIT

TİM'den firmalara inovasyon hizmeti: inoSUIT

50

RÖPORTAJ

Türkiye merkezli dünya üniversitesi

54

RÖPORTAJ

Modern sarayların Mimarı

60

COĞRAFI ÜRÜN

Dağların mor güzeli
Erzincan cimin üzümü

62

GEZİ ŞEHİR

Tarih, doğa, lezzet şehri: Atina

78

TİM KARADENİZ MECLİSİ

Anadolu meclis buluşmalarında üçüncü durak: TİM Karadeniz Meclisi

80

BULUŞMA

İhracat ailesi iftarda buluştu

SAHİBİ:

TİM adına Başkan
İsmail Güllü

YAYIN KURULU:

Mehmet Fatih Bilici
Enise Didem Elmas
Mustafa Kamar
Şahin Oktay
Okan İnce

YÖNETİM YERİ:

Sanayi Caddesi Dış Ticaret Kompleksi
Yenibosna-İstanbul
T: (212) 454 04 71 F: (212) 454 04 13
www.tim.org.tr

YAYIN TÜRÜ:

Sürekli yerel dergi

YAPIM:


küçük mucizeler
yayıncılık ve iletişim

GENEL YAYIN YÖNETMENİ:

Erkan Ersöz
erkanersoz@kucukmucizeler.com

EDİTÖRLER:

Bülent Onur Şahin
bulent@kucukmucizeler.com
Cenk Sarıoğlu
cenk@kucukmucizeler.com

GRAFİK TASARIM:

Muhammed Akdeniz
muhammed@kucukmucizeler.com

FOTOĞRAF:

Berkay Yalçınkaya
berkay@kucukmucizeler.com

REKLAM DİREKTÖRÜ:

Özgür Hasçelik
ozgurhascelik@kucukmucizeler.com

ADRES:

Küçük Mucizeler Yayıncılık ve İletişim
Hizmetleri Ltd. Şti. Darülaceze Cad. Bİlaş
İş Merkezi
A Blok No: 31 K: 6 D: 63 Şişli-İstanbul
T: (212) 211 68 53
F: (212) 211 56 54

BASKI VE CİLT:

Karakış Basım
Maltepe Mah. Litros Yolu Cad. 2.
Matbaacılar Sit. No:1B1F
Zeytinburnu/İstanbul

Timreport, TİM üyelerine ücretsiz olarak dağıtılır. Alıntı yapılması yazılı izne bağlıdır.

Türkiye'nin değeri, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

Kartınız hangisi olursa olsun, sağ alt köşesinde TROY olsun.

TÜRKİYE'NİN
ÇAYI



TÜRKİYE'NİN
ÖDEME YÖNTEMİ

troyodeme.com

[f /TROYOdeme](https://www.facebook.com/TROYOdeme) [t /TROYOdeme](https://twitter.com/TROYOdeme) [@/troy_odeme](https://www.instagram.com/troy_odeme) #sagaltkose

TROY, Bankalararası Kart Merkezi tarafından hayata geçirilen Türkiye'nin ilk ve tek yerli ödeme yöntemidir. TROY logolu kartınızı bankanızdan isteyebilirsiniz.

troy
Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

YENİ PROJELERİ TEK TEK HAYATA GEÇİRİYORUZ



İSMAİL GÜLLE

TİM Başkanı

Göreve gelişimizin yakında birinci yılı dolacak. Bu ay içerisinde Meclisimiz 26'ncı Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirecek. Göreve gelirken, bir iddia ortaya koymuştuk: "Hedefimiz dış ticaret fazlası veren Türkiye" dedik. Uluslararası piyasaların çalkantılı olduğu bir senede, ihracatçılarımızın olağanüstü gayretleriyle tarihi rekorlara imza attık. Her ay başarımızın üzerine bir basamak daha çıktık. Mayıs ayı başında düzenlediğimiz Türkiye İnovasyon Haftası'na katılarak bizleri şereflendiren Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan

Devletimizin ve milletimizin, biz ihracatçılardan beklentilerinin yüksek olduğunu biliyoruz. Bunun sorumluluğuyla bir yandan ürün ihracatını artırmaya çalışırken, diğer yandan da satışımızın katma değerini yükseltmek zorundayız. Her zaman belirttiğimiz gibi bunun yolu, tasarım, Ar-Ge, markalaşma ve inovasyondan geçiyor. Bu bilinçle TİM olarak 2012 yılından beri düzenlediğimiz Türkiye İnovasyon Haftası ile, iş dünyası ve gençlerimizin ufkunu açmak çalışıyoruz. Kavramın ülkemizde yerleşmesine büyük katkı sağlayan ve inovasyon ekosisteminin en büyük buluşması olan etkinlik, toplumdaki farkındalığı da artırıyor. Bu yıl da alanında uzman onlarca isim deneyimlerini paylaşırken, yapılan panel, sergi ve atölye çalışmalarıyla inovasyonu her alana yaymanın gerekleri aktarıldı.

İhracatın geleceğinin inovasyona dayalı kalkınma ile olacağına sonuna kadar inanıyoruz. Bu nedenle bugüne kadar inovasyon başlığı altındaki tüm faaliyetlerimizi 'TİM İnovasyon

ÖNÜMÜZDEKİ 4,5 YILI, TÜRKİYE'NİN AVRASYA'DAKİ OYUN KURUCU GÜCÜNÜ PERÇİNLEYECEK, KÜRESEL BÜYÜME VE TİCARETTEKİ PAYIMIZI YÜZDE 1,5'E ÇIKARACAK ŞEKİLDE, VERİMLİ KULLANMALIYIZ. İŞ, BİLİM VE SANAT DÜNYASININ, SİYASİ İSTİKRARDAN GÜÇ ALAN BU ŞANSI DOĞRU KULLANARAK, İNOVASYON VE 5G SÜRECİNE DÂHİL OLMASI GEREKİYOR.

tarafından açıklanan Nisan ayı ihracat rakamları geçen yıla göre yüzde 5,4 artarak 15 milyar doların üzerine çıktı. Bu, tarihin en yüksek Nisan ayı ihracatı oldu.

TİM'i İHRACAT YAPAN HERKESİN KULLANABİLECEĞİ, BİLGİ EDİNEBİLECEĞİ BİR KURUM HALİNE GETİRMEK İSTİYORUZ. NİTEKİM BU AMAÇLA İHRACATÇILARA YÖNELİK BİR APLİKASYON DA HAZIRLADIK. UYGULAMADA İHRACAT YAPAN KİŞİ, DEVLET YARDIMLARI, PAZARLARA GİRİŞ, FİYAT KARŞILAŞTIRMA GİBİ NEYE İHTİYACI VARSA HER ŞEYE ULAŞABİLECEK.

ve Girişimcilik Akademisi' altında topluyoruz. Bundan sonraki çalışmalarımız, koordinasyon içinde daha geniş çevrelere ulaşacak.

Unutmayalım ki, 21'inci yüzyıl mal üretimi değil, çözüm üretimi yüzyılıdır. Önümüzdeki 4,5 yılı, Türkiye'nin Avrasya'daki oyun kurucu gücünü perçinleyen, küresel büyüme ve ticaretteki payımızı yüzde 1,5'e çıkaracak şekilde, verimli kullanmalıyız. İş, bilim ve sanat dünyasının, siyasi istikrardan güç alan bu şansı doğru kullanarak, inovasyon ve 5G sürecine dâhil olması gerekiyor.

İhracatımızı artırırken ve inovasyonu hücrelerimize yayarken, stratejik planlamaları da aksatmamalıyız. Bu doğrultuda TİM olarak, Ticaret Bakanlığımızla tam bir uyum içinde çalışıyoruz. Sayın Bakanımız Ruhsar Pekcan'ın Ağustos ayında açıklayacağı İhracat Master Planı'nı son derece önemsiyoruz. Küresel ticaretteki artışın üzerinde bir oranı, sürdürülebilir kılmak adına ihracatımıza ilişkin yeni bir

hikâyeye ihtiyacımız olduğunun farkındayız. Planın, ihracat ailemiz açısından yeni bir ufuk ve yol haritası olacağı gerçeği ile detaylarını sabırsızlıkla bekliyoruz.

Öte yandan, yine göreve gelirken dile getirdiğimiz bir diğer projemiz, Bölgesel Meclis Toplantıları idi. İlkini Gaziantep'te Güneydoğu Anadolu Meclisi, ikincisini Erzurum'da Doğu Anadolu Meclisi adıyla düzenlediğimiz açık iletişim platformu niteliğindeki bölgesel meclislerinin üçüncüsünü TİM Karadeniz Meclisi olarak Ordu'da gerçekleştirdik. Bu buluşmalarda, ülke bazında makro planların yanında, iller bazında, birliklerimiz ve illerimizin kanaat önderlerinin de desteği ile, daha mikro ölçekte, isabetli çalışmalar yaparak başarıya daha hızlı ulaşabiliriz. 61 ihracatçı birliği, 13 genel sekterliği, 27 sektörü ve 85 bine yakın üyesiyle, Türkiye'nin küresel ticaret diplomasisinin saha neferleri olan ihracatçıların çatı kuruluşu TİM, ihracat ekosisteminin Türkiye'nin dört bir yanındaki tüm paydaşları ile buluşmaya önümüzdeki aylarda da devam edecek.

Bir diğer vizyoner projemiz

ise yakında start alacak. TİM'i 'TİMTank' çatısı altında bir think-tank (düşünce kuruluşu) haline getireceğiz. Burada, Türkiye'nin ihtiyacı olan stratejik raporları, bilgileri, sektörlerle hizmet edecek firmaları, dünyayı ve Türkiye'yi analiz edeceğiz. TİM'i ihracat yapan herkesin kullanabileceği, bilgi edinebileceği bir kurum haline getirmek istiyoruz. Nitekim bu amaçla ihracatçılara yönelik bir aplikasyon da hazırladık. Uygulamada ihracat yapan kişinin, devlet yardımları, pazarlara giriş, fiyat karşılaştırma gibi neye ihtiyacı varsa her şeye ulaşabilecek. Çalışmamız sektörlerin yanı sıra Bakanlıklarda da heyecan oluşturdu. Politika, fikir ve bilgi üreten, kamuya, özel sektöre, sanayiciye, çalışana ve öğrenciyeye bilgi verebileceğimiz bir platform oluşturmamız şarttı. TİMTank bu boşluğu dolduracaktır.

Ramazan Bayramınızın mübarek olmasını diler, Türkiye olarak birlik içinde, sağlıklı ve başarılı günlerin yaşanmasını temenni ederim.

Saygılarımla...



REKORLARLA ÇITA YÜKSELİYOR

15 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNE ÇIKARAK, TÜM ZAMANLARIN EN YÜKSEK NİSAN AYI İHRACATINA İMZA ATILDI. TÜRKİYE İNOVASYON HAFTASI'NDA CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN TARAFINDAN AÇIKLANAN RAKAMLARA GÖRE NİSAN SONUNDA 12 AYLIK İHRACAT 180 MİLYAR DOLAR SEVİYESİNİ YAKALAYARAK YIL SONU HEDEFİNE BİR ADIM DAHA YAKLAŞTI.

Nisan ayı ihracat rakamı, Türkiye İnovasyon Haftası'nda açıklandı. Nisan ayında ihracat, genel ticaret sistemi verileriyle bir önceki yıla göre yüzde 5,4 artarak 15,2 milyar dolara ulaştı. Tarihte ilk defa Nisan ayında ihracat 15 milyar doların üzerine çıkarak rekor kırdı. Yılın üçte birlik döneminde ihracat yüzde 3,8 artışla 60 milyar dolar olurken, son 12 aylık verilerde yüzde 5,8 artışla 179 milyar doları aştı. Özel ticaret sistemine göre ise Nisan ayında ihracat yüzde 4,7 artışla 14,5 milyar dolara ulaştı.

Nisan ayında en çok ihracat yapılan ülke 1,2 milyar dolarla yine Almanya olurken, onu 822 milyon dolarla İngiltere, 779 milyon dolarla İtalya, 755 milyon dolarla Irak ve 735 milyon dolarla ABD takip etti.

Kanada'ya gemi, Suudi Arabistan'a çelik

Ülkeler bazında en dikkat çekici artışlar yüzde 58,2 ile Kanada, yüzde 50,2 ile Slovenya, yüzde 41,1 ile S. Arabistan oldu. Kanada'ya artışta gemi ve yat sektörü etkili olurken,

Slovenya'da kimyevi maddeler, S. Arabistan'da ise çelik sektörü ihracatı sırladı. En çok ihracat yapan ilk beş il, ihracatın yüzde 70,8'ini gerçekleştirirken, ilk on ilin oranı yüzde 85,4 oldu. Yalova, ihracatını altı kattan fazla artırarak en dikkat çekici artışa imza attı. Bunda gemi, yat ve hizmetleri sektörü etkili oldu. Osmaniye çelik ihracatını üç katına çıkarırken, Rize'den madencilik ihracatı iki kat yükseldi.

Sektörel performansta otomotiv, 2,6 milyar dolarla yine bir numara olurken, onu 1,8 milyar dolarla kimyevi maddeler, 1,5 milyar dolar ile hazır giyim izledi. Hazır giyimden ikinciliği alan kimyevi maddeler sektöründe artış oranı yüzde 31 oldu. Buna kimya sektörünün, 198 ülkeye ihracatla en fazla pazar çeşitliliğine sahip olması etki etti.

TL ile beyannamelerde önemli artış

Nisan ayında AB'ye 6,9 milyar dolar ihracat gerçekleştirilirken, ihracatımızdaki payı yüzde 47,8 oldu. İkinci sırayı 2,8 milyar dolarla Ortadoğu ülkeleri aldı. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın açıkladığı ilk 100 günlük eylem planında yer alan Meksika'ya ihracat, yüzde 7,2 artışla 53,5 milyon dolara ulaştı. Nisan

TİM Başkanı İsmail Gülle: "Nisan ayı ihracat rekorunun, Cumhurbaşkanımız tarafından açıklanması bizler için hem bir mutluluk, hem de bir sorumluluk demek. İnovatif ve katma değerli ürün ihracatıyla yeni rekorlara imza atacağız."

ayında 176 ülke ve bölgeye TL ile beyanname açıldı. Yaklaşık 7 bin firmanın TL ile toplam ihracatı önceki yıla göre yüzde 23 artarak 4,6 milyon TL'ye ulaştı. Miktar bazında ihracat Nisan ayında yüzde 33 yükseldi. Bunda sanayi ürünlerinde miktar artışının yüzde 45,3'e ulaşması etkili oldu.



DIŞ TİCARET FAZLASI VEREN TÜRKİYE İÇİN !NOVASYON



TİM, ÜLKEMİZDE İNOVASYON KAVRAMININ YERLEŞEBİLMESİ AMACIYLA 2012'DEN BERİ TÜRKİYE İNOVASYON HAFTASI ETKİNLİĞİNİ DÜZENLİYOR. BU YILKI ORGANİZASYONDA 45'İ AŞKIN PANEL VE KONFERANSLAR İLE ALANINDA LİDER DÜNYACA ÜNLÜ 100'Ü AŞKIN YERLİ VE YABANCI KONUŞMACININ DERİN BİLGİ VE TECRÜBELERİ İŞ VE AKADEMİ DÜNYASINDAN GELEN KATILIMCILARLA BULUŞTURULDU.

Türkçede “para kazandıran yenilikçilik” olarak ifade edilebilecek inovasyon kavramı, ülkemiz gündemine TİM sayesinde daha fazla girdi. 2012 yılından bu yana TİM tarafından Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ile düzenlenen “Türkiye İnovasyon Haftası” çağımızın ekonomik katma değerini belirleyen bu sihirli kavrama ilişkin farkındalığı, her yıl biraz daha artırdı.

Bu yılki etkinlik 3-4 Mayıs tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi’nde on binlerce insanı bir araya getirdi. İnovasyon ekosisteminin en büyük buluşması olan organizasyonun resmi açılışını Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan gerçekleştirdi. Etkinlikte, dünyada ve Türkiye’de fark yaratan uluslararası profesyoneller, sanayiciler, akademisyenler ve üniversite öğrencileri inovasyon odaklı konferans, deneyim alanları, sergi ve atölye çalışmalarına katıldılar.

Uzman konuşmacılar

İki gün süren etkinlik boyunca katılımcılar, Shazam Kurucu Ortağı Chris Barton gibi alanında uzman konuşmacıların katıldığı inovasyon odaklı konferansları takip etti. Türkiye İnovasyon Haftası bu yıl ilk günü 20 bin 800 olmak üzere yaklaşık 40 bin kişinin katılımıyla bugüne kadarki en yüksek katılımcı sayısına ulaştı. TİM Başkanı İsmail Güllü, “TİM olarak düzenlediğimiz bu etkinlik inovasyonun tek adresi olduğunu perçinledi. Her platformda dile getirdiğimiz ‘Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye’ hedefimize, ihracatta rekorların kalıcı bir hale gelmesine, ancak inovasyonu ve teknolojik dönüşümü üretimimize ve ihracatımıza entegre ederek elde edebiliriz” dedi.

“Ülkemiz ihracatının tek çatı kuruluşu TİM”

Haftanın açılışını yapan Cumhurbaşkanı Erdoğan, dünyada ve Türkiye’de yenilikçilik alanında ortaya fark koymuş isimleri bir araya getiren etkinliğin düzenlenmesinde emeği geçenlere teşekkür etti. Erdoğan, inovasyon konusuna değer veren sanayicileri, profesyonelleri, akademisyenleri, araştırmacıları ve medya mensuplarını buluşturan toplantının ülkenin geleceğine ışık tutacağına inandığını söyledi. Ortaöğretimden üniversitelere, iş dünyasından kültür ve sanata kadar her alanda gözle görülür bir inovasyon heyecanına şahit olduğunu dile getiren Cumhurbaşkanı Erdoğan, şöyle devam etti: “Sizler gerek ihracatımızın artırılması ve niteliğinin yükseltilmesi, gerek diğer alanlarda ortaya koyduğunuz gayretlerle ülkemizin beka mücadelesinin en ön saflarında yer alıyorsunuz. Bunun için her birinize ayrı ayrı şükranlarımı sunuyorum. Ülkemiz ihracatının tek çatı kuruluşu olan TİM, 83 bin üyesiyle Türk ticaret diplomasininin sahadaki en büyük



RECEP TAYYİP ERDOĞAN

Cumhurbaşkanı

“Türkiye iğneyle kuyu kazma noktasını geride bırakmış ve kanatlanıp uçma aşamasının eşliğine gelmiş bir ülkedir.”

Türkiye’de inovasyon kavramının yerleşmesine ve gelişmesine büyük katkı sağlayan ve inovasyon ekosisteminin en büyük buluşması olan “Türkiye İnovasyon Haftası”nın resmi açılışını Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan gerçekleştirdi.

gücüdür. Bugün Türkiye, dünyadaki 222 ülke ve bölgede ürünleriyle bayrak gösteriyor. Geçtiğimiz ay itibarıyla ihracatımız bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,4 artarak 15,2 milyar dolara ulaşırken, ithalatımız yüzde 14,6 azalarak 18,1 milyar dolara geriledi. Böylece dış ticaret açığımız yüzde 57,8 azalarak 2 milyar



RUHSAR PEKCAN ▲
Ticaret Bakanı

"İnanıyorum ki her geçen gün Türkiye, inovasyon liginde daha üst sıralara yükselecektir."



İSMAİL GÜLLÜ ▲
TİM Başkanı

"Türkiye'nin ticaret diplomasisinin saha neferleri olarak, ülkemizin ürün ve hizmetlerini dünyanın her noktasına taşımaya kararlıyız."

831 milyon dolar olarak gerçekleşti. İhracatımızın ithalatımızı karşılama oranı ise geçen yılın nisan ayında yüzde 68,3 iken bu yıl aynı oran yüzde 84,4'e yükseldi. Bizim için artık mal ve hizmet ihracatı tek başına

Türkiye İnovasyon Haftası bu yıl ilk günü 20 bin 800 olmak üzere yaklaşık 40 bin kişinin katılımıyla bugüne kadarki en yüksek katılımcı sayısına ulaştı.

yeterli değildir. 2023 hedeflerimize ulaşabilmemiz için yaptığımız ihracatın katma değerini yükseltmemiz gerekiyor. Her konuda olduğu gibi ihracat hususunda da bir düğüm noktası vardır. Onu aşana kadar adeta iğneyle kuyu kazar gibi çalışmamız gerekiyor, ama bu düğümü

çözdüğünüzde bir anda adeta kanatlanıp uçmaya başladığınızı görürsünüz. Türkiye iğneyle kuyu kazma noktasını geride bırakmış ve kanatlanıp uçma aşamasının eşiğine gelmiş bir ülkedir."

Teknoloji ekonominin omurgası

Etkinlikte konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ise, yeni teknolojilerin küresel ekonominin omurgası haline geldiğini söyledi. Pekcan, inovasyon sonucunda patent ve fikri mülkiyet haklarının dünya ekonomisinin önemli bir bileşenini oluşturduğunu aktararak, 2017'de küresel fikri mülkiyet ihracatında ABD'nin 128 milyar dolar, Hollanda'nın 55 milyar dolar, Japonya'nın 42 milyar dolar, İsviçre'nin 22 milyar dolar, Almanya'nın 20 milyar dolar yıllık gelir elde ettiğini kaydetti. İnovasyon üreten ülkelerin, aynı zamanda kendi ürettikleri ürünlerini yüksek teknoloji ve katma değer katarak daha yüksek fiyatlı ürün ihraç etme şansına sahip olduğunu vurgulayan Pekcan, "Aynı zamanda fikri mülkiyet haklarının ihracatıyla da ülkelere ek kazanç sağlamış oluyorlar. Bugünün küresel karlı firmaları yarının yatırımcıları ve ihracatçılarıdır" diye konuştu. Pekcan, bugün finans ve enerji şirketleri hariç tutulduğunda dünyanın en karlı 20 şirketten 16 tanesinin inovasyon şirketleri olduğunu belirterek, bu şirketlerin yeni teknolojilere yatırım yapan firmalar olduğunu söyledi.

Yenilikçi ticaret platformu oluşturuluyor

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, 2018'de 157 milyar dolar olan sanayi ürünleri ihracatı içinde yüzde



3,5 paya sahip olan yüksek teknolojlili ürün ihracatını, ilk aşamada yüzde 10'a, sonra OECD ortalaması olan yüzde 17'ye çıkartmayı hedeflediklerini belirtti. E-ticarette; KOBİ'lerin, kadın ve genç girişimcilerin daha fazla aktif olması için politikalar oluşturduklarına işaret eden Pekcan, yeni teknolojiler için yeni nesil serbest bölgeler üzerinde çalıştıklarını ve buraları teknoloji seraları haline getireceklerini söyledi. Pekcan, şöyle devam etti: "Ortak inovatif ticari politikalar oluşturmak üzere 'yenilikçi ticaret platformu' oluşturuyoruz. İnanıyorum ki her geçen gün Türkiye, inovasyon ligin-

de daha üst sıralara yükselecektir. İnovasyon Geliştirme Programı da hedeflerimiz çerçevesinde gerçekleştirdiğimiz önemli bir organizasyondur. 21'inci yüzyılda Türkiye'yi yüksek gelirli ülkeler sınıfına yükseltecek yollara baktığımızda bugün ödül alan ve gururumuz olan firmalar gibi inovatif firmaların adımlarını göreceğiz."

Çağın gereği yapılmalı

TİM Başkanı İsmail Güllü ise, göreve geldikleri günden itibaren "Dış ticaret fazlası veren Türkiye" misyonuyla hareket ederek, inovasyonun önemine vurgu yaptıklarına,

DARÜŞŞAFKA İNOVATİF GENÇLİĞE KATKI ÖDÜLÜ

Darüşşafaka İnovatif Gençliğe Katkı Ödül Töreni'nde, yüksek mühendislik ve robotik başarılarıyla uluslararası alanda Türkiye'nin göğsünü kabartan Darüşşafaka Lisesi FRC Robot Kulübü ödül aldı. Türkiye'nin ilk robot kulübü unvanının sahibi olan ve bu sene kuruluşunun 10'uncu yılını kutlayan Darüşşafaka Robot Kulübü bu ödülü 'Sultans of Türkiye' projesiyle aldı.





bu kapsamda İnovasyon Haftası'nı daha köklü bir şekilde ele aldıklarına dikkat çekti. "Geleneklere sahip çıkmak, bizi verimsizliğe iten üretimleri, yaklaşımları ve anlayışları muhafaza edeceğimiz anlamına gelmemeli" diyen Gülle, şöyle konuştu: "Değişmek kolay değil. Söyleyince de olmuyor. Ancak bir gerçeği de hatırlayalım: Değişmemiz gerekiyor, çünkü buna mecburuz. Son 17 yılda, Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde, sürekli zenginleştirilen teşvik ve yatırım destekleriyle, Türkiye'nin dört bir yanında organize sanayi bölgelerine ve ihtisas bölgelerine yönelik büyük hamleler gerçekleşti. On binlerce fabrikanın açılışına

şahit olduk. Ancak geldiğimiz noktada, artık çağın gereği neyse onu yapmalı, bize duyulan güveni boşa çıkarmamalıyız. Çünkü 21'inci yüzyıl mal üretimi değil, çözüm üretimi yüzyılı." Gülle, TİM olarak inovasyon ve girişimciliğe verdikleri önem ve değerlerin somut örnekleri olan; Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı İnovaLİG, üniversite sanayi işbirliğini güçlendiren mentorluk programı İnoSuit, Türkiye'nin en genç ve inovatif ailesi İnovaTİM ve Türkiye'nin en büyük girişimcilik ailesi TİM-TEB Girişim Evlerimiz projelerinin artık "TİM İnovasyon ve Girişimcilik Akademisi" adı altında faaliyetlerini sürdüreceğini aktardı.

İNOVATİF GENÇLER ÖDÜLENDİRİLDİ

İnovaTİM'in uluslararası başarıya sahip dört proje takımı METU Formula Racing, ATAÜNI Formula Racing, İTÜ APIS, İTÜ AUV Takımı öğrencilerine, Türkiye İnovasyon Haftası kapsamında İnovatif Gençliğe Katkı Özel ödülleri takdim edildi. Türkiye'nin 72 ilindeki 150 üniversitede inovasyonu odak noktasına alan 2 bin 920 kişilik dev bir aile olarak tanımlanan İnovaTİM'in yenilikçi öğrencileri, uluslararası projeler üreterek yarışmalara katılıyor; Ar-Ge projeleri geliştiriyor; Türkiye'nin geleceğini oluşturacak liseli gençlere ülke genelinde gönüllü eğitim veriyorlar.



İhracata özel çözümleriyle QNB Finansbank her zaman yanınızda.

Global ağıımız, uluslararası deneyimimiz ve her ihtiyaca yönelik çözümlerimizle ihracatçılarımızın en büyük destekçisiyiz.



İŞTE ŞAMPİYONLAR!



TÜRKİYE'NİN İLK İNOVASYON GELİŞTİRME PROGRAMI, "İNOVALİG ÖDÜL TÖRENİ" TÜRKİYE İNOVASYON HAFTASI'NDA GERÇEKLEŞTİ. İNOVASYONUN 5 KATEGORİSİNDE 2018 YILI İNOVALİG ŞAMPİYONLARININ ÖDÜLLENDİRİLDİĞİ ETKİNLİKTE; TÜPRAŞ, WİSER WASH, ASİS OTOMASYON, HAVELSAN, ESTAŞ BİRİNCİLİKLERİ ELDE ETTİ.

Türkiye İnovasyon Haftası'nda Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı olan İnovalİG Ödülleri, Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın katıldığı törenle sahiplerini buldu. Ödül Töreni'ne katılan Cumhurbaşkanı Erdoğan, İnovalig Özel Ödülleri'ni sahiplerine takdim etti.



Girişimcilik Özel Ödülü
Türkiye Ekonomi Bankası (TEB) adına
Genel Müdürü Ümit Leblebici



Teknoloji Geliştirme Özel Ödülü
Turkcell adına Yönetim Kurulu Başkanı
Ahmet Akça

İNOVASYON STRATEJİSİ



1.

Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş. adına
Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu



2.

Kastamonu Entegre Ağaç San. ve
Tic. A.Ş.

3.

Tusaş - Türk Havacılık ve Uzay
Sanayi A.Ş.

İNOVASYON ORGANİZASYONU VE KÜLTÜRÜ



İNOVASYON DÖNGÜSÜ



1.

Asis Otomasyon ve Akaryakıt Sistemleri A.Ş. adına
Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Kaya



2.

Bead Teknoloji Sanayi ve
Ticaret A.Ş.

3.

Chef Seasons Gıda San. ve
Tic. Ltd. Şti.

İNOVASYON KAYNAKLARI



İNOVASYON SONUÇLARI



1.

Estaş Eksantrik San. ve Tic. A.Ş.



2.

Birleşik Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.



3.

Okyanus Teknoloji Bilgisayar ve Yazılım San. Tic. Ltd. Şti.



Kuzey Ren-Vestfalya'da Yeni Yatırım Fırsatları Avrupa'daki Yatırım Merkeziniz

Bir bölgeyi güçlü bir yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Yaklaşık 20.000 yabancı şirket tercihinin metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com



TEKNOLOJİK İLERLEMEDE ÇARPAN ETKİSİ: SAVUNMA SANAYİ

Türkiye İnovasyon Haftası kapsamında TİM Genel Sekreteri Prof. Dr. Kerem Alkin'in moderatörlüğünde "Savunma Sanayii'nde İhtiyaç Odaklı, Yenilikçi Tasarımlar" paneli gerçekleştirildi. TUSAŞ Genel Müdürü Prof. Dr. Temel Kotil, ASELSAN Genel Müdürü Prof. Dr. Haluk Görgün, HAVELSAN Genel Müdürü Ahmet Hamdi Atalay, Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş. (STM) Genel Müdürü Murat İkinci, Kale Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Osman Okyay katılımıyla gerçekleşen panelde, savunma sanayinin mevcut durumu



güncel bilgiler ışığında tartışıldı. Türkiye'nin artık uluslararası aktörleri arasında yer aldığı savunma sanayiinde yeni gelişmeler, sektö-

rün diğer sektörlere olan inovatif katkıları, milli teknoloji hamlesinde yarattığı çarpan etkisi panelde ele alındı.

5G HAYATI DEĞİŞTİRECEK

Moderatörlüğünü Sabah Gazetesi Ankara Temsilcisi Okan Müderrisoğlu'nun yaptığı "Dijital Dönüşümden

Üretim Dönüşümüne: Sanayide Yeni Ufuklar" paneline, Telenity CEO'su İlhan Bağören, UiPath Avrupa Başkan Yardımcısı Tansu Yeğen, Dünya Ekonomik Forumu

Endüstri 4.0 Merkezi Kamusal İlişkiler Başkanı Nima Elmi, Şişecam BT Strateji ve Yönetişim Müdürü Gökmen Eriş katıldı. Panelde dijital dönüşümün sanayiye yansımaları hakkında bilgi alışverişine bulunuldu. Dijital dönüşümün önde gelen isimleri akıllardaki soruları cevapladı, endüstride dönüşüm hamlelerini aktardı. Öne çıkan başlıklardan biri 2020 yılında hayatımıza girmesi beklenen, yerli ve milli 5G haberleşme şebekesi projesinin sanayiye nasıl yansıtacağı oldu.



REKABETİN YENİ ENSTRÜMANI YENİLEŞME

Hürriyet Genel Yayın Yönetmeni Vahap Munyar'ın moderatörlüğünü yaptığı, "İhracatın Yeni Rotası: Fiyat Rekabetinden Bilgi Rekabetine" paneline; Türk bilim insanı ve Xerox PARC CEO'su Dr. Tolga Kurtoğlu, Microsoft Türkiye Yatırımlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. Erdem Erkul, Hugo Boss Tekstil Sanayi Kurumsal Projeler Müdürü Döndü Ünal Haktar, Schindler Türkiye Genel Müdürü Zafer Kabadayı katıldı. Uzman isimler, "Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye" hedefine ulaşma yolunda ihracatta atılacak adımları değerlendirdi, fiyat rekabetinden bilgi rekabetine giden yolun haritasını çizdi.



BLOKZİNCİR TEKNOLOJİLERİNİN FİNANS SEKTÖRÜNDEKİ YENİLİKÇİ ETKİLERİ

Finansal ve teknolojik inovasyon kelimelerinin birleşiminden meydana gelen "Fintech İnovasyonlar" hayatımıza Bitcoin gibi kripto para birimleri ile dahil oldu. Bitcoin'in temelinde bulunan blokzincir teknolojilerinin konuşulduğu panelde konuşmacılar; günümüzde gerçekleşen ödeme, ticaret ve yatırım, kredi ve fonlama sistemlerindeki teknolojik gelişmeleri aktardılar. Altınbaş Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Emre Alkin moderatörlüğünde düzenlenen panele, IBM Türkiye Teknoloji Lideri Sevilay



Kurt, Dünya İnovasyon Forumu Elçisi Engin Çağlar, Projesium Kurucu

Ortak & CEO'su Dr. Gökçe Phillips katıldı.

İNOVATİM'Lİ ÖĞRENCİLERDEN YENİLİKÇİ PROJELER



inovaTİM, üniversiteli gençlere yenilikçilik kültürünü yaymayı hedefleyen TİM'in, öğrencilerle iş dünyası arasında bağ kurmasını sağlayan özel bir proje. Türkiye İnovasyon Haftası kapsamında, yurdun çeşitli yerlerinden gelen gençlerin projeleri de görücüye çıktı. Yenilebilir enerjiden uzay teknolojilerine kadar farklı alanlardan projeler sergilenerek, ziyaretçilere tanıtıldı.



İNOVATİM ETKİNLİKLERİ

TİM tarafından düzenlenen uluslararası iş insanları heyetlerine İnovaTİM'li öğrenciler de katılıyor. Bu gezilerde farklı kültürler tanıyan öğrencilerin ufkunu genişletmek, sosyal ve

ticari hayata karşı vizyon edinmelerini sağlamak amaçlanıyor. Bugüne dek, 5 kitadan 27 farklı ülkeye 29 öğrenci gönderildi. Ülke çapında 72 ile yayılan bir topluluk olan İnovaTİM ailesi belirli periyotlarla bölgesel

toplantılar gerçekleştiriyor. İnovaTİM'li öğrenciler için online eğitim programı "Birlikte İnovasyon Zamanı" da kişisel hesaplarından girerek uzmanlardan eğitim almalarını sağlıyor.

TÜRKİYE İNNOVASYON HAFTASI

KONUŞMACILAR | TİMREPORT

25



Mehmet Muharrem Kasapoğlu
Gençlik ve Spor Bakanı

YÜKSEK TEKNOLOJİYE ODAKLANIYORUZ

Türkiye İnovasyon Haftası'na katılan Gençlik ve Spor Bakanı Mehmet Muharrem Kasapoğlu, ekonominin gelişmesi ve büyümesi yolunda inovasyonun çok önemli olduğunu ve bu noktadaki paylaşımları arttırmak için tüm çabayı gösterdiklerini söyledi. "Bu etkinlik, ekonomimizin gelişmesi ve büyümesi yolunda ino-

vasyonun önemini vurgulamak, değerlendirmeler yapmak ve bu noktadaki paylaşımları arttırmak üzere düzenlendi. Modern yüzyılda inovasyonla açılan yeni ufukların, başta ekonomi olmak üzere her alanda ülkelere büyük hareket getirdiği hepimizin malumudur" diyen Bakan Kasapoğlu, şöyle sürdürdü: "Dünyadaki bilim, teknoloji, sanayi alanındaki değişim ve gelişmeler

baş döndürücü bir hızla ilerliyor. Alışkanlıklarımız ve ihtiyaçlarımız sürekli değişiyor. Bu değişimden hiç şüphesiz en fazla etkilenen parametrelerin başında üretim, sanayi ve ticaret gibi ekonomik unsurlar geliyor. İçinde bulunduğumuz çağ, bu hızlı değişime adapte olabilenlerin ayakta kalabildiği bir çağdır. Değişimi yönlendirenlerin süper güç haline geldiği, bilişim, inovasyon ve girişimcilik çağıdır. Kopyacı sanayi yerine, yeni arayışlara yönelen, üretken ve vizyoner sanayi bugün yükselen yıldız haline gelmiş durumda. Bu gerçeği hepimiz görmek, yol haritamızı buna göre çizmek durumundayız. Kendi değerini üreten ve bağımsızlığını koruyabilen bir sanayi, ancak inovasyon sayesinde ortaya koyabileceğimiz teknik atılımlar ve yenilikler sayesinde olabilir."

İnovasyon toplumsal faydadır

İnovasyonun bireysel başarı öykülerinin toplumsal dönüşüm hikayelerine temas ettiği noktada başladığının altını çizen Kasapoğlu, "Çünkü inovasyon, şahsi zaferden öte, toplumsal faydadır. Bunun için de bütün organlarıyla inovasyonu benimseyen bir firma, kurum, devlet yapısına ve bunların kendi aralarında gidecekleri iş birliklerine ihtiyacımız vardır. Bu çerçevede, TİM ve paydaşları marifetiyle hayata geçirilen İnovaTİM, İnovalig, İnosuit ve TİM-TEB Girişim Evi gibi projeleri çok başarılı bulduğumu ifade etmek istiyorum. Türkiye İhracatçılar Meclisi'ni inovasyon konusunda yaptığı bu örnek çalışmalarından ötürü gönülden kutluyorum" dedi.



İHA TEKNOLOSİNDE BEŞ SENE İÇİNDE BİR NUMARA OLABİLİRİZ

ÜLKEMİZİN İLK İNSANSIZ HAVA ARACININ ÜRETİMİNİ BAŞARAN BAYKAR MAKİNA'NIN CTO'SU SELÇUK BAYRAKTAR, TÜRKİYE İNOVASYON HAFTASI'NDA HAVACILIK VE SAVUNMA SANAYİNDE GELİNEREN NOKTAYI ANLATTI. BAYRAKTAR, TÜRKİYE'NİN YENİLİKÇİ BİR VİZYONLA İLERLERSE UZAY MEKİĞİ YAPABİLECEK NOKTAYA GELECEĞİNİ SÖYLEDİ.

Fatih Sultan Mehmet, İstanbul'u dünyanın o dönemin en gelişmiş toplarıyla fethetti. Bu teknoloji, o dönemde bir devri kapatıp yeni bir devir açtı. Bugün de farklı değil, dünyayı teknolojiler değiştiriyor. Eğitim hayatında elektronik bilimleri, robotik kontrol uzmanı olarak yetiştim. Sonrasında insansız araçların robotik çalışmalarına başladım. Bilimsel teknolojiyi pozitif bilimin temelinde yatan öğrenme mitolojisini kuranlar, optik sistemleri yaratanlar, binlerce diferansiyel denklemler çö-

züp navigasyon sayılı sefer karmaşık video kontrol işlemleri yapanlar, diferansiyel denklemlerini hesaplayanlar, hepsi temelinde cebir kullanır. Yani saati biraz geriye aldığımız da görüyoruz ki, ecdadımız pozitif bilimde kurucu vazifeler oynamıştır. Dünyada ilk gözlemevi diyebileceğimiz, o zamanın rasathanesini kuran ecdadımız gökyüzüne merak sarmış. Lagari Hasan Çelebi roketleyip gönderiyor, Hazarfen Ahmet Çelebi Galata Kulesi'nden karşıya uçuşunu söylüyor. Tabii ki teknik olarak böyle bir uçuş mümkün değil, ama

bu çalışmalarını o dönemin şartlarıyla yapmış olması çok önemli.

Taassup önümüzü tıkadı

Yakın zamana gelirsek, havacılık bizim bildiğimiz motorlu uçaklar, 20'nci yüzyılın başlarında geliyor. Osmanlı İmparatorluğu havacılığın önemini o dönem de savaşta daha erken fark ediyor ve hemen tayyare birlikleri kuruluyor. Cumhuriyetimizin ilk yıllarında Atatürk'ün çizdiği tam bağımsızlık ilkesiyle önemli bir hamle olduğunu görüyoruz. TOMTAŞ Kayseri Uçak Fabrikası, Vecihi Hürkuş, Nuri Demirağ çok önemli izler bırakmıştır.

Havacılık, birkaç yüz metrelik kısa bir uçuşla başlıyor. Bugün insanoğlu artık Mars'a uyduları gönderecek, sesin birkaç kat hızında uçacak hava araçları yapabilecek noktaya kadar geldi. Biz bu yolda ilerlerken ulaşım da varız ama görüyoruz ki geçmişte ecdadımızın başına ne geldiyse benzer şeyler de Vecihi Hürkuş'un, Nuri Demirağ'ın da başına geliyor,

bir uçak dahi teslim ettirmiyorlar. Almanya'ya yurtdışına satmasına da müsaade etmiyorlar. Sonucunda şunu görüyoruz: Türkiye dünyada üç uzay gücünden biri olacakken, maalesef tümüyle öne kesiliyor. Yani 16'nci yüzyılda Lagari'nin başına ne geldiyse 20'nci yüzyılda benzer şeyler Nuri Demirağ ve Vecihi Hürkuş'un başına geliyor. Yani bir taraftan bütün pozitif bilimlerin kurucusu olan bir medeniyet görüyorsunuz, diğer yandan bir taassup ve yüzyıllar süren ve değişmeyen bir yapıyı görüyorsunuz.

Savaş uçakları insansız olacak

Bugün F35, dünyada yapılmış en gelişmiş savaş uçaklarından biri. Ama bundan sonra yapılacak bütün savaş uçakları insansız olacak. Yani bir anlamda gelişim havacılıkta yeniden başlıyor. Geleceğin teknolojilerine bugünden odaklanırsak, havacılıkta son noktada kendimize yer açma şansı doğuyor.

Savunma sanayimize baktığımızda şöyle bir problemle karşı karşıyayız: Modern sistemleri yazılımlar yönetiyor, bunu da ancak yazan bilebiliyor. Yazılım, elbette ticari anlamda katma değer en büyük olduğu alanlar. 2000'li yılların başında Türkiye tüm savunma sanayi ihtiyaçlarının neredeyse yüzde 85'ini dışarıdan karılıyordu. Biz Baykar Makina olarak, 2004'te dünyanın en iyisi dediğimiz gelişmiş hava araçları yapmaya başladık. O dönem hem hükümet, hem de askeri kanatta, "biz geleceğin teknolojisi olan insansız hava araçlarında milli olacağız" vizyonu ortaya kondu. Bu vizyonla adım adım hem savunma sanayinde dönüşüm yaşadık, hem de insansız hava araçlarında ülkemiz çok ileri bir noktaya geldi.

İlk milli insansız helikopter

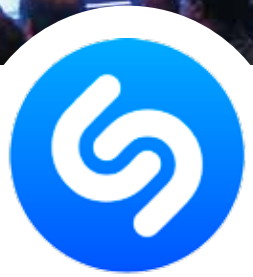
2005'te Savunma Sanayi Müsteşarlığı dört firmayı yarıştırdı ve bir tek milli olan başarıyla uçtu. 2007'de ilk insansız helikopteri geliştirerek bir ilke imza attık. İlk defa milli bir uçak silahlı kuvvetlerin envanterine girmiş oldu. Keşke, Nuri Demirağ ve Vecihi Hürkuş'a nasip olsaydı, şu an uzay araçlarını konuşuyor olurduk. 2008'de arazide terörle mücadelede yoğun kullanıma girdi. 2014'te Bayraktar TB2 dediğimiz insansız hava aracı uçtu. Roketsan'ın yaptığı milli akıllı mühimmatla entegre edilmesiyle 2015'ten itibaren İHA'lar yoğun bir kullanıma girdi.

Dünyada bu işin en son noktasını biliyor ve yapıyoruz. Türkiye'de İHA üretimi desteklenirse beş sene içerisinde dünyada bir numara olabiliriz. Türkiye için bu teknolojiyi yakalamak büyük bir fırsat. Mümkün olursa, uzay mekiği üretim teknolojisinin önü açılacaktır.





SHAZAM SİHİRLİ BİR ŞEY



SHAZAM

Saniler içinde herhangi bir şarkının adını bulmaya yarayan Shazam adlı uygulama özellikle gençler arasında çok popüler. Türkiye İnovasyon Haftası'nın konuşmacı konuklarından biri de, Shazam'ın Kurucu Ortağı Chris Barton idi. Türkiye'yi çok sevdiğini ve ikinci kez gelişi olduğunu ifade eden Barton, Shazam'ın vizyonunu katılımcılarla paylaştı. Chris Barton, "Avrupalı bir şirketiz ve İngiltere'de kurulduk. Şirketi kurduktan sonra yıllar içerisinde 140 milyon dolarlık bir finansman elde ettik. Shazam'ın bir sonraki bölümü ise Apple'ın 2018 Eylül ayında Shazam'ı satın almasıydı. Bu gelişme hepimiz için heyecan vericiydi" şeklinde konuştu.

Çizgi romandan esinlenme
Barton, şöyle devam etti: "Kullanıcılarımız, Shazam isminin nereden



Chris Barton
Shazam Kurucu Ortağı

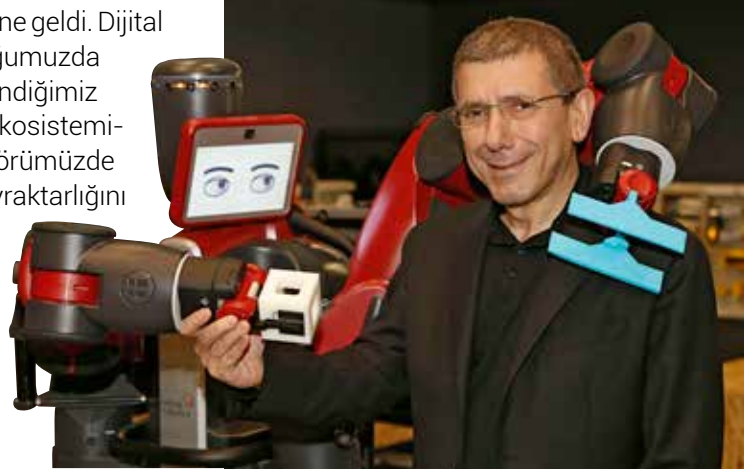
geldiğini oldukça merak ediyorlardı. Shazam bir çizgi romanda kullanılan bir kelime ve sihirle ilgiliydi. Düşünsenize telefonunuzu tutuyorsunuz, size çalan şarkının ne olduğunu söylüyor. Bu sihirli bir şey zaten. Şirketi kurarken dört

ortağımla birlikte beyin fırtınaları yaptık. Günlük hayatımızdaki yaşadığımız sıkıntıdan doğdu bu fikir. Bir şarkı duyuyorum, beğeniyorum fakat bu acaba adı ne? Bu sorunun cevabı bizim Shazam'ı kurmamızı sağladı. Bir işi kurarken her ne kadar heyecan verici bir fikir dahi olsa herkesin karşılaştığı gibi bizler de bazı zorluklarla karşılaştık. O zamanlar hayata sesi dinleterek tespit edilecek bir teknoloji yoktu. O nedenle bu alanın uzmanlarıyla çalıştık. Stanford Üniversitesi'nden bir profesörle çalıştık ve sinyal işleme teknolojilerini geliştirdik. Öncelikle sadeliğe, basitliğe odaklanmalısınız. İşin her yaklaşımı basit olmalı."

DİJİTAL DEVRİMİN BAYRAKTARLIĞINI YAPIYORUZ

Arçelik Üretim ve Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Oğuzhan Öztürk, dijital dönüşümde inovasyona ilişkin bir konuşma yaptı. Arçelik'in dijital dönüşüm yolculuğunu anlatan Öztürk, şunları söyledi: "Arçelik'te son 10 yılda da yaşadığımız globalleşme sürecinde hedef pazarlarımıza yakın olmak ve teknoloji üretim ekosistemlerinin içinde kalarak, enler ve ilkler yaratmaya devam edebilmek için global varlığımızı güçlendirdik. Bugün Arçelik olarak dünyanın birçok farklı bölgesinde 22 üretim üssü ve 17 Ar-Ge merkezimiz ile faaliyete devam ediyoruz. 30 bini aşkın çalışanı ve 150'ye yakın ülkede satılan ürünleriyle Arçelik, sektörün en önemli oyun-

cularından biri haline geldi. Dijital dönüşüm yolculuğumuzda dünya çapında edindiğimiz deneyimleri, tüm ekosistemimize yayarak sektörümüzde dijital devrimin bayraktarlığını yapıyoruz." Arçelik'in uluslararası en çok patent başvurusu yapan şirketler sıralamasında bu yıl 67'inci sıraya yükseldiğine dikkat çeken Oğuzhan Öztürk, "Bu başarıyı hem farklı coğrafyalara yaygınlaşmamız hem de gittiğimiz her yeni bölgenin ihtiyaçlarına karşılık gelen çözümlere odaklanmamız sayesinde elde ettik" diye konuştu.



Oğuzhan Öztürk
Arçelik Üretim ve Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı



AKILLI ŞEHİRLERDEN BİLİNÇLİ ŞEHİRLERE

"Tüm artan teknolojiler hayatımızı çok daha farklı şekilde zenginleştiriyor. Aynı zamanda bize ayna tutuyor. Şehirler giderek daha kalabalık hale gelecek. Peki, sağlıklı şehirleri nasıl yaratabiliriz? Tüketim toplumunun bir sonucu olarak şehirlerin de değiştiğini görüyoruz. Şu an dünyada genç bir hareket var. Çevre kirliliğine, iklim değişikliklerine karşı gençler tepki gösteriyor. Haklılar, çünkü onların geleceğiyle oynuyoruz. Her çocuğun temiz hava, temiz bir gezegene ihtiyacı var."

Rudy De Waele- Fütürist, Human Works Kurucu Ortağı



"İstanbul'da en büyük sorunların başında trafik geliyor. Dünyada İstanbul trafik konusunda 6'ncı sırada. Tatilde sevdiğimizle geçireceğimiz süreyi trafikte geçiriyoruz. Araştırmalara göre arabada daha çok seyahat eden çocuklar, dünyayı tehlikeli olarak algılıyor. Çocuklar dünyayı tehlikeli algıladığı zaman risk almıyor, yaratıcı ve girişimci olmak istemiyor. Yeni jenerasyona sadece havayı kirleterek değil, algılarını kirleterek de etkiliyoruz."

Canay Atalay - Human Works Kurucu Ortağı

STRATEJİ VE KÜLTÜR AYNI MASAYI PAYLAŞMALI



Cris Beswick
Yazar, Stratejik İnovasyon Danışmanı

inovasyonun sadece teknolojiyle ilgili bir konsept olmadığını vurgulayarak konuşmasına başlayan Cris Beswick, "Kültür, inovasyonu kurumlarımıza taşımak için en büyük itici güçlerden biri. Benim için Türkiye ve İstanbul'un güzel bir yanı şu; kültürünüzü tanımak. Bahsetmek istediğim şey neden kültür, strateji ve liderlik aynı masada olmalı. 10 sene önce kültür herhangi bir kurum için itici bir güçtü. 2008

ekonomik krizi tüm kurumlarımızı değiştirmek için itici güç yarattı" dedi. Beswick, şöyle devam etti: "Eğer inovasyonu pratik bir hale getirirsek, kurumumuzun dokusuna yerleştirirsek o zaman mükemmel şeyler yapmaya açık oluruz. Buradaki zorluk şu; artık elimizde inanılmaz ölçüde veri ve içerik var. Sizi farklı düşünmeye itmek istiyorum, çünkü bunu yaptığınız zaman kurumunuzu önemli ölçüde ileriye taşıyacaksınız. Dünyadaki tüm büyük danışmanlık şirketlerinin yaptığı anketler, inovasyon gerçekten çok önemli diyor. İnovasyon kurumunuzun büyümesi için temel teşkil ediyor."



Güvenç Özel
Mimar, Özel Office Kurucusu

MİMARİ 4.0

Özel Ofis Kurucusu, Mimar Güvenç Özel, bir mimar olarak hedefinin var olan teknolojileri bir araya getirmek olduğunu ifade etti. Özel, şöyle konuştu: "Bu teknolojilerden biri robot teknolojileri bir diğeri de sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik teknolojileri. Mimariyi sadece inşaat olarak değil, içinde bulunduğumuz iletişime geçtiğimiz, sosyalleştığımız mekanlar olarak algılamamız daha doğru. Mimari 4.0

diye adlandırabileceğimiz konsept, insanın ve objelerin var oluşuyla hareketiyle ilgili bir kavram. Günümüzün aklımızı zorlayan en önemli gerçeği hareket. Bir diğer önemli faktör de günümüz için bence medya. Medya bilgiyi görselleştirdiği için mimariye etkisi çok büyük. Teknolojik anlamda en önemli fikirler sensör teknolojilerinin desteğiyle hayata geçirilebiliyor. Endüstri 4.0'ın diğer endüstriyel devrimlerden farkı otomoasyon değil, yapay zeka ve sensör teknolojileri. Yani kurulan sistemlerin otonom olarak insanların desteği olmadan kendi kendilerine bir karar mekanizmaları içerisine dahil olabilmeye ve insiyatif alabilmeye yetileri."

UZAYDA NELER OLUYOR?

NASA'nın eski Roket Mühendisi Kevin J Debruin, geçen ay çekilen kara deliğin fotoğrafından bahsederek konuşmasına başladı. Bu fotoğrafı dünyadaki tüm teleskoplarla çektiklerini aktaran Debruin, şöyle konuştu: "Bütün bu teleskoplar atomik saatlerle birlikte beraber çalışarak kara deliğin harika bir fotoğrafını çekti. Evrenimizi keşfeden araçlarımızı yapmakla görevliyim. Senenin başında bir aracı Mars'a yolladık. Bu hareketi tespit eden bir cihaz. Mars'ta da bu cihazı kullanarak gezegenin içini değerlendiriyoruz. Ne kadar hareket olduğunu analiz ediyoruz. Bu NASA'nın hâlihazırda veri

aldığı inovatif bir cihaz. Farklı bir cihaz daha var. Bunlar küp setleri. Bu setlerden iki tanesini Mars'a yolladık ve ilk defa gezegenler arası küp yollandı. Başka gezegenlerde yaşam bulmak neden bu kadar önemli? Biz bu evrende yalnız mıyız sorusuna cevap bulmaya mı çalışıyoruz? Evrende, bizden başka fizik, jeoloji ve kimya kanıtlanmış durumda. Fakat şu ana kadar biyoloji bulmadık. Dört sene sonra göndereceğimiz uzay aracı Jüpiter'in etrafında dönecek ve veri alacağız. Bunu iki buçuk senede 45 kere yapacağız ve Europa'nın etrafından fotoğraf çekeceğiz. Bu araçla oradaki yaşam hipotezini doğrulamaya çalışacağız."



Kevin J Debruin
NASA Eski Roket Mühendisi

DİJİTAL DÜNYAYI NASIL YARATABİLİRİZ?

National Geographic CTO'su Marcus East, İstanbul'a daha önce defalarca geldiğini ve İstanbul'un kalbinde çok özel bir yere sahip olduğunu aktardı. East, konuşmasında inovasyon kültüründen bahsederek, günümüzde büyük şirketlerin başarısını sağlayan nedenleri sıraladı. East, şöyle konuştu: "Sunumum müşteri yakınlığıyla ilgili olacak. Teknoloji uzun zamandır ilgilendiğim ve 25 yıldır çalıştığım bir konu. Özellikle Silikon Vadisi'nden ilham alabiliriz diye düşünüyorum. Silikon Vadisi'nde çok güçlü şirketler bulunuyor. Tüm bu şirketler endüstri ve sektörleri dönüştür-

düler. Büyük şirketlerin arasında paralellik olduğunu düşünüyorum. Bu şirketlerin esnek teknolojileri var. Dünyada birçok inovasyon Silikon Vadisi'nden geliyor. Hızlı değişen teknoloji dünyasında en önemli şey esneklik. Bir de bu kurumların çoğunun deneyim kültürü var. Onlar yaptıkları şeyleri çok hızlı bir şekilde test edebiliyor. Bir diğer önemli nokta da ölçüm. Apple'a baktığımız zaman insanlar anahtar performans göstergelerine odaklıdır. Bu göstergeler; müşteriyle olan ilişkiler, müşteri trafiği ve fiyattır. Ayrıca iş birliği de bir diğer başarı anahtarı. Farklı takımlar arasındaki iş birliği yüksek performans sağlıyor."



Marcus East
National Geographic CTO

TEKNOLOJİ GELECEĞE YATIRIMDIR

Bilime, teknolojiye, bilgiye dayanmayan projelerin bir süre sonra başarısız olacağını ifade eden Savunma Sanayi Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, şöyle aktardı: "Şu anda savunma sanayiinde 690 proje gidiyor. Sadece Ar-Ge kavrımı altında yüze yakın projemiz var. İnsanlar bazen öğrenilmiş çaresizliği yaşıyorlar. İtiraz edeceğimiz şeylerden biri de öğrenilmiş çaresizlik. Eğer yaptığınız bir işte, bulunduğunuz bir noktada insanlar böyle olmalı dediklerinde, önce sorgulayın. Sorgulamak, yani herkesin yaptığı gibi değil, ama böyle yapsam nasıl olur diye düşünmek, yine inovasyonu tetikleyen noktalardan biri. Bilime ve teknolojiye dayanmayan projeler bir yere kadar başarılı olabilir. Ama eğer geleceğe



yönelik bir şey yapmak istiyorsanız, mutlaka teknolojisini ve altyapısını oluşturmak zorundasınız."

Prof. Dr. İsmail Demir
Savunma Sanayi Başkanı

YAPAY ZEKA İNSANLIĞIN YARARINA

NASA CIO'su Omar Hatamleh, yapay zeka konusunda ayrıntılı bir sunum gerçekleştirdi. Hatamleh, sunumunda şunları aktardı: "Yapay zekaya vardığımızda her şey çok daha ilginç hale gelecek. Yapay zeka aslında yeni bir şey değil. Peki, neden şu an bu kadar popüler olmaya başladı? İnsanlar bir şeyleri öğrendiği zaman bireysel olarak

öğreniyor. Yapay zeka robotları oluşturulduğu zaman biri bir şey öğrendiği zaman diğerleri de öğrenecek. Bu da çok büyük bir şekilde her şeyi etkileyecek. İnsanlar da daha efektif biçimde çalışmaya başlayacak. Sonuçta bir teknoloji üretiyoruz ve hızla bunu geliştiriyoruz. Nüfus arttıkça rekabetçi sistemlerden dolayı bir iş kaybı söz konusu olacak. Yeni gelişen teknolojiler, binlerce, milyonlarca insanın yaptığı işi yapabilecek. Var olan ekonomik modeller 30 yıl sonra işe yaramaz olacak. Bu nedenle yeni ekonomi modellere ihtiyacımız var."



Omar Hatamleh
NASA CIO



YATIRIMCIYI ÇEKEN FARKILILAŞMA

Türk Ekonomi Bankası (TEB) Genel Müdürü Ümit Leblebici, sunumunda yatırımcıyı içeriye çekebilmek, ülke şirketlerinin daha iyi yerlere gelmesini sağlamak ve rekabete açık dünyada en iyi şirketler oluşturmanın önemine işaret etti. "Bunu sağlayan tek şey farklılaşma. Eğer farklılaşmaya başlarsanız hem yabancı yatırımcıyı hem de şirketlerinizin global anlamda yarışabilmesini sağlıyorsunuz" diye konuşan Leblebici, farklılaşmayı sağlayan tek şeyin "yaratıcılık kültürü" olduğunu aktardı. "İnovasyon Haftası bu kültürün oluşmasını ve birbirinizle etkileşim yaratabilmesi için çok önemli. Ticaret Bakanlığı himayesinde yaptığımız bu haftada biz 7 yıldır hep ana sponsor olduk" dedi.



Topluma, müşterilerine ve çalışanlarına iyi bir banka olmayı amaçladıklarını vurgulayan Leblebici, toplumun ve şirketlerin gelişimine katkı sağlamak için çok sayıda proje gerçekleştirdiklerini anlattı.

Ümit Leblebici
Türk Ekonomi Bankası (TEB)
Genel Müdürü



5G BİZİM İÇİN ÇOK BÜYÜK BİR FIRSAT

Turkcell Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ömer Barbaros Yiş, insan doğasında yenilemek ve değiştirmenin olduğunu, dijital dünyanın artık bundan da öte çok hızlı değiştiğini vurguladı. Yiş, şunları söyledi: "Biz bunu 4,5 G teknolojisiyle Türkiye'ye getirdik. Bugün 5G konuşuluyor. 5G inovasyonu tekrar tanımlayacak. Bizim için çok büyük bir fırsat. Biz 5G'den yararlanabilirsek çok büyük bir yol alacağız. Özellikle masrafların düşmesi, yeni ürünlerin



çıkması ve ülkemize gelecek yatırım, yerli ve milli teknolojilerimizi ihraç ettiğimizde elde edeceğimiz dış ticaret fazlası da ekonomimizi kalkındıracak. Biz Turkcell olarak teknolojiyi toplumsal paydayı artırma amacıyla kullanıyoruz."

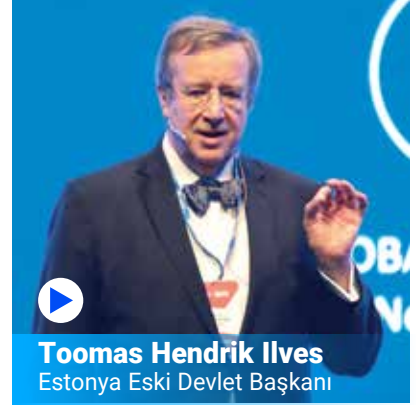


Ömer Barbaros Yiş
Turkcell Pazarlamadan
Sorumlu GMY

DİJİTALLEŞEN BÜROKRASİ HAYATI KOLAYLAŞTIRACAK

Estonya Eski Devlet Başkanı Toomas Hendrik Ilves, ülkesinin dijitalleşme serüvenini anlattığı konuşmasında şunları söyledi: "Dijital dünyaya geçtiğimiz zaman tüm bürokrasiyi de paralel olarak işletmek mümkün. Benim ülkemde şirket açmak 15 dakika sürüyor. Çünkü her şey eş-zamanlı olarak gerçekleştirilebiliyor. Dijital dünyaya geçtiğiniz zaman yolsuzluktan da kurtulabilirsiniz. Eğer

ki hizmetleri dijitalleştiriyorsanız, bir bürokratin yapması gereken tek şey, bunu yasal olarak gerçekleştirebilmek. Dijital toplumun ihtiyacı olan bir şey daha, veri bütünlüğüdür. Dünyada gizlilikle ilgili birçok tartışma var. Bu nedenle veri kimliği son derece önemli. Eğer ki bir kişi sizin banka bilginizi değiştirirse bu muhtemelen sizi daha zengin yapmayacaktır. O nedenle biz Estonya'da tüm anahtar verileri bir araya getirmeye çalıştık."



Toomas Hendrik Ilves
Estonya Eski Devlet Başkanı

UZAY TEKNOLOJİSİ TIBBA UYARLANDI



Dr. Umut Yıldız
Astrofizikçi

Bizim uzayı araştırmak için ürettiğimiz örneğin teleskop teknolojisi nedir? Bir görüntüleme teknolojisidir. Biz çok uzaklardaki bir şeyi görüntülüyoruz. İşte inovasyon meselesi de burada devreye giriyor. O teleskoplar için kullandığımız teknoloji şu an tıpta kullanılıyor. Milimetre teleskoplarını havaalanlarında kullanıyoruz. Uzay araştı-

macılarının 50 sene önce icat ettiği teknoloji günümüzü şekillendiriyor. NASA teknolojisinin günlük hayatımıza girdiği birçok örnek var. Bu ara özellikle uzay araştırmalarında ay ön planda. Dünya şu anda 4,5 milyar yıl yaşında. Size dünyanın ölü-mü için tarih verebilirim. Dünyanın geride 5 milyar yıl yaş kaldı. Tabii bu arada biz başka bir şey yaparak dünyayı sonunu getirmesek..."

AMBALAJA YENİ BİR BAKIŞ AÇISI

Kurulduğu 2013'ten beri yenilikçi ve teknolojik çözümlerle ürettiği gıdalar için plastik kaplarla ambalaj pazarına yeni bir bakış açısı kazandıran Tulipack, dondurma, margarin, peynir, dondurulmuş gıda ve şekerleme

sektörlerinde hizmet veriyor. İnovatif çalışmalarının meyvesi olarak, kendi bünyesinde tasarım ve geliştirmesini yaptığı "Damla Formlu Plastik Gıda Ambalajı" ile Ambalaj Sanayicileri Derneği tarafından düzenlenen, 2018 Ambalaj Ayyıldızları yarışmasında bronz ödül kazandı. Piyasadaki benzer ürünlere göre yüzde 25 daha hafif olan bu ürün, şirketin plastik ayak izini minimum seviyeye indirme çabasına katkı sağladı. Müşterileri ile



beraber hat dolum optimizasyonu ve mevcut ambalajlarında gerçekleştirilen teknik değişikliklerle müşteri dolun hattında yüzde 20 kapasite artışı sağlayacak projeleri hayata geçirdi. Tulipack, iş modeli olarak müşterileriyle beraber proje geliştirmeyi benimseyen bir firma.



Türkiye'nin global yedek parça markası

Tüm Dünyaya Parça Parça Yayıldık

Ağır vasıta yedek parça endüstrisinin en hızlı büyüyen markalarından Sampa, TİM İlk 1000 İhracatçı Firma sıralamasında 195. sırada! İhracat cirosunu geçen yıldan bu yana %9,3 artıran Turquality üyesi Sampa, dünyanın 100'den fazla ülkesine gerçekleştirdiği katma değerli ihracatla büyümeye devam ediyor.



**ADVANCED
PARTS**

SAMPA 25
years



TİM'DEN FİRMALARA İNOVASYON HİZMETİ:



inoSUIT PROGRAMI SERTİFİKA TÖRENİ'NİN İKİNCİSİ 3-4 MAYIS TARİHLERİNDE İSTANBUL KONGRE MERKEZİ'NDE, TÜRKİYE İNOVASYON HAFTASI KAPSAMINDA GERÇEKLEŞTİ. TİM, 2016'DAN BERİ İNOSUIT PROGRAMI İLE 11 AY BOYUNCA FİRMALARDA KURUMSAL İNOVASYON SİSTEMLERİNİN KURULMASINA ÖNCÜLÜK EDİYOR.

3 Mayıs 2019 Cuma günü gerçekleştirilen sertifika töreninde İnoSuit Programı'na Kasım 2017, Ocak 2018 ve Nisan 2018 dönemlerinde programa başlayarak 11 ay boyunca başarılı çalışmalara imza atan 38 firmaya başarı sertifikaları ve 35 mentora ise onur belgeleri takdim edildi. Sertifika töreni öncesinde ise "Kurumsal İnovasyon Yönetimi Tecrübeleri" paneli düzenlendi. Modera-

törlüğü İnoSuit Programı Akademik Koordinatörleri Dr. Merih Pasin ve Dr. Mehmet Aydın tarafından yapılan panelde, CADEM İcra Kurulu Üyesi Samih Yedievli, Teyvaş A.Ş. Genel Müdürü Tolga Aykın, Peak Up Bilişim Danışmanlık ve Mühendislik Genel Müdür Yardımcısı ve COO'su Kadir Can Toprakçı, Emta Kablo Genel Müdür Yardımcısı Ümit Galip Uncu firmalarındaki İnoSuit tecrübelerini aktardı. İstanbul Medipol Üniversitesi'nden Dr. Muhsin Fuat

Bayık da bir mentor gözüyle İnoSuit deneyimini anlattı.

İnoSuit'ten başarı öyküleri
Alapala Makine, Ekim 2018'den bu yana dış paydaşlarla ortak yapılan ürün geliştirme projelerini yüzde 100 arttırırken, hibelerden sağlanan bütçenin toplam inovasyon harcamasına oranını yüzde 50 oranına getirmeyi başardı. Baykim Kimya, Ocak 2018'den bu yana 100 yenilikçi fikir üretirken,

inoSUIT PROGRAM HAKKINDA

TİM, 2016 yılı Kasım ayında başlattığı İnoSuit Programı ile 11 ay boyunca firmalarda kurumsal inovasyon sistemlerinin kurulmasına öncülük ediyor. Program kapsamında gerçekleştirilen faaliyetler, on ana fazdan oluşuyor:

- 1. Faz:** Ön değerlendirme, analiz ve yol haritasının oluşturulması
- 2. Faz:** Kurumsal inovasyon sistemi projesinin lansmanı ve iletişimi; ortak dil ve ortak algı oluşturulması
- 3. Faz:** İnovasyon organizasyonunun oluşturulması, süreçlerin tarif edilmesi ve yönergelerin hazırlanması
- 4. Faz:** Stratejilere inovasyonun entegrasyonu, teknoloji yol haritalarının hazırlanması ve inovasyon stratejilerinin belirlenmesi
- 5. Faz:** İK yönetimi altyapısının ve uygulamalarının inovasyon ile uyumlaştırılması
- 6. Faz:** İnovasyon eğitimleri ile insan kaynaklarındaki kapasitenin artırılması
- 7. Faz:** İhtiyaç, fırsat ve fikir havuzunun oluşturulması; inovasyon proje portföyünün belirlenmesi
- 8. Faz:** İnovasyon projelerinin çalışılması ve uygulamaların hayata geçirilmesi
- 9. Faz:** Açık inovasyon ve işbirliği stratejilerinin belirlenmesi ve uygulamaya geçilmesi
- 10. Faz:** İnovasyon çalışmalarının etkinliğinin değerlendirilmesi ve revize edilmesi.

bunların 31 tanesi projeye dönüştü. CADEM, Nisan 2018'de başladığı program kapsamında, elektrikli araçlara yönelik patent tabanlı teknoloji yol haritası oluşturdu ve 7 inovasyon projesini başarıyla tamamladı.

Çilek Mobilya, Kasım 2017'den bu yana üretilen yenilikçi fikir sayısını yüzde 17,6 artırarak 120 yenilikçi fikir topladı ve bu fikirlerin 34 tanesini projeye dönüştürdü.

DİTAŞ Doğan, Ocak 2018'den bu yana dış paydaşlarla 179 ürün geliştirme projesi hayata geçirdi.

Durukan Şekerleme, Kasım 2017'den bu yana önceki dönemlere kıyasla yüzde 50 artış ile hibe destekli inovasyon projelerinin sayısını 20'ye yükseltti.

Elif Plastik Ambalaj, Nisan 2018'den bu yana 32 yenilikçi fikir üretti.

Elkon Elektrik, Kasım 2016'dan bu yana 58 yenilikçi fikir üretti ve bunların 4 tanesi projeye dönüştü.

Emta Kablo, Ocak 2018'den bu yana Fikir Yönetim Sistemi ve İnovasyon Proje Takımları oluşturdu.

GEMAK, Ocak 2018'den bu yana hibe destekli inovasyon projelerinin sayısını yüzde 54 artışla 13'e yükseltti. Hibelerden sağlanan bütçe-

nin toplam inovasyon harcamasına oranı önceki döneme göre yüzde 56 arttı.

Hassan Makine, Ekim 2018'den bu yana 8 yenilikçi fikir üretti ve bunların 6 tanesini projeye dönüştürdü. Kale Oto Radyatör, Ocak 2018'den bu yana inovasyon harcamalarının ciroya oranını yüzde 2'ye, yeni ürün satışlarının ciroya oranını yüzde 3'e çıkardı.

Kastamonu Entegre'de Kasım 2016'dan bu yana inovasyon harcamalarının ciroya oranı yüzde 0,5 olarak gerçekleşirken, yeni ürün satışlarının ciroya oranı yüzde 19 oldu. Sarten Ambalaj, Kasım 2017'den bu yana 58 tasarım tescili, 7 faydalı model ve 8 patente aldı.

Türk Hava Yolları Teknik, Kasım 2017'den bu yana 1439 yenilikçi fikir üretmiş ve bunların 699'unu projeye dönüştürdü. 169 inovasyon projesini de başarıyla tamamladı. Türkklub Tıbbi Malzemeler, Kasım 2017'den bu yana ikinci Ar-Ge laboratuvarını kurdu ve ciroda yüzde 60'ın üzerinde artış sağladı.

Uğurteks Tekstil, Kasım 2017'den bu yana 115 yeni fikri kayıt altına aldı ve bunlardan 15'ini projeye dönüştürdü.



İNOVALİG'İN 6. YILINDA TÜRKİYE'NİN İNOVASYON ŞAMPİYONLARI ARANIYOR!

TİM TARAFINDAN HAYATA GEÇİRİLEN TÜRKİYE'NİN İLK İNOVASYON GELİŞTİRME PROGRAMI İNOVALİG'İN 2019 BAŞVURU SÜRECİ BAŞLADI. PROGRAMA KATILMAK İSTEYEN FİRMALAR WWW.İNOVALİG.COM ADRESİNDEN ONLINE BAŞVURU YAPABİLİYOR.



inovaLİG, uluslararası yönetim danışmanlık firması IMP3rove Academy iş birliğiyle gerçekleştiriliyor. Başvuru sürecini tamamlayan firmalar, www.improve-innovation.eu web sitesi üzerinden IMP3rove metodolojisine dayanan inovasyonun beş ana kategorisinde (İnovasyon Stratejisi, İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü, İnovasyon Döngüsü, İnovasyon Kaynakları ve İnovasyon Sonuçları) değerlendirme anketini tamamlayıp İnovaLİG'te yarışıyor.

Küresel konumunuzu öğrenme fırsatı

Ankete katılan her bir firmaya 350 euro değerinde olan, yaklaşık 100 sayfalık inovasyon raporu ücretsiz olarak gönderiliyor. IMP3rove anketini tamamlayan tüm firmalar, dünyada 80 ülkeden 7.500 küresel firmanın yer aldığı sistem içindeki

konumlarını ücretsiz olarak kıyas analizi raporu ile görme şansına sahip oluyor.

İnovaLİG şampiyonları her yıl ödüllerini "Türkiye İnovasyon Haftası" kapsamında düzenlenen İnovaLİG Ödül Töreni'nde alıyor.

"İnovaLİG 2018 başarı hikayeleri"

İnovaLİG kapsamındaki beş farklı kategoride çok sayıda başarı hikâyesi bulunuyor.

İnovasyon Stratejisinde 2018 yılında şampiyon olan TÜPRAŞ İSO 500 sıralamasında yıllardır 1'inci büyük sanayi kuruluşu ve TİM 2017 İhracatta İlk 1.000 Firma sıralamasında 5'inci büyük ihracatçısı konumunda. Son 11 yılda 5,8 milyar dolar yatırımla, dünyanın en yüksek Nelson Kompleksiteye sahip rafinerilerden biri oldu.

Wiser Wash tekniği ile ürettiği ürünleri dünyanın önde gelen giyim

markası Pepe Jeans'e satan ve söz konusu denimle tasarlanan ürün etiketlerine kendi markasını ekletmeyi de başaran Wiser Wash, 2018 yılında İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü şampiyonu oldu. Wiser Wash tekniği ile yapılan üretimde ozon gazı ile denim yıkama yapılabilirken işlem sonucu havaya fabrika atığı olarak oksijen salınıyor. İnovasyon Döngüsü Şampiyonu Asis Otomasyon, Türkiye'de akaryakıt dağıtım sektöründe yüzde 100 yerli sermaye ile tamamen yerli çözümler sunan en büyük firma haline gelerek, 43 adet marka tescil belgesi ve 16 adet patent, yerli malı belgesi ile TÜR (Teknolojik Ürün) belgesi sahibi.

Türkiye'nin en önde gelen yazılım yoğun, savunma sanayi firması olarak 36 yıldır ülkemize ASGER (Artırılmış & Sanal Gerçeklik Gözetleme Sistemi), OYMES (Orman Yangınlarıyla Mücadele Simülasyonu),

Neden başvurmalısınız?

- Beş farklı kategoride ilk üç firmaya Türkiye İnovasyon Haftası'nda ödül
- 350 euro bedelindeki kıyas analizi raporunu ücretsiz alma imkânı
- TİM yayınları ve ilgili tüm sosyal medya platformlarında yer alma imkânı
- Yıl boyunca gerçekleştirilen ulusal ve uluslararası etkinliklerde temsil
- İnovasyon odaklı yurt dışı heyet ve programlarda temsil
- Kıyas analizi raporunu tamamlayan tüm firmalara sertifika
- Türkiye İnovasyon Haftası'nda şampiyon firmalara stant açma ve tanıtım yapma imkânı
- Yıllar itibariyle hem sektör hem dünya genelindeki konumunu takip edebilme ve firmanın inovasyon yetkinliklerini interaktif bir platformda geliştirme imkânı
- İnovaLİG web sitesinde beş farklı kategorideki şampiyonların tanıtım bilgileri arasında yer alma imkânı
- Yarışmamıza eğer varsa tüm iştirak şirketleri ile ayrı ayrı başvurursanız, firmalarınız arası kıyaslama analizi yapma imkânı

AstarUS (İstihbarat Analiz Yazılımı) gibi yerli ve milli çözümler sunan Havelsan İnovasyon Kaynakları şampiyonu oldu.

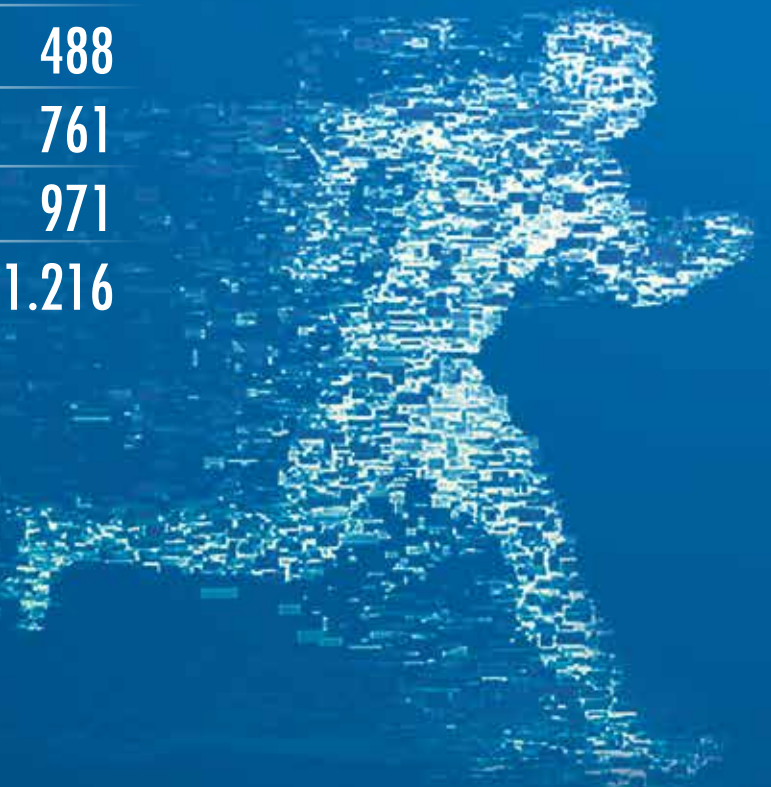
İnovasyon Sonuçları kategorisinde şampiyon olan Estaş Eksantrik Sanayi ise Ar-Ge'ye 6,5 milyon TL büt-

çe ayırarak 2011'den 2018 yılına kadar toplam 466 adet Ar-Ge projesi yaptı. 13 patent ve 8 faydalı model tescili sahibi firma, Renault, Ford, Fiat gibi dünyanın en büyük otomotiv firmaları için üretim yapıyor, 34 ülkeye ürünlerini ihraç ediyor.

- İnovasyon Stratejisi kategorisinde, firmanın inovasyon vizyonu, projeleri, sürdürülebilirlik, şirket içindeki fikirlerin ticarileştirilmesi başlıklarında değerlendirme yapılıyor.
- İnovasyon Organizasyon ve Kültürü kategorisinde, kültürel hazırlık ve kapasite, şirket dışı iş birlikleri ve yoğunluğu kapsamında değerlendiriliyor.
- İnovasyon Döngüsü kategorisinde, inovasyon süreci, projelerin başarıları, geri bildirim ve fikir yönetimi başlıkları ele alınıyor.
- İnovasyon Kaynakları kategorisinde, teşvikler ve ödüller, patentler, tasarım yönetimi gibi konularda değerlendirme yapılıyor.
- İnovasyon Sonuçları kategorisinde, gelir, genel kârlılık, inovasyon kaynaklı katlılık, maliyet azaltma ve çalışan sayısına ilişkin sonuçlar değerlendiriliyor.

Yıllar İtibariyle İnovaLİG Başvuruları

2014	460
2015	488
2016	761
2017	971
2018	1.216



ESTAŞ'A İNOVASYON SONUÇLARI'NDA BİRİNCİLİK ÖDÜLÜ

ESTAŞ, İNOVALİG ÖDÜL TÖRENİ'NDE 'İNOVASYON SONUÇLARI' KATEGORİSİNDE BİRİNCİLİĞİ KAZANDI. ESTAŞ GENEL MÜDÜRÜ OSMAN MAVUŞ, İNOVALİG PROGRAMININ ÇEŞİTLİ KATEGORİLERLE İNOVASYON YAPISI VE KÜLTÜRÜNE CİDDİ BİR YÖNLENDİRME YAPTIĞINI BELİRTTİ.



SEKTÖRÜNÜN EN BÜYÜĞÜ

1977 yılında kurulan ve eksantrik mili üretimi yaparak temelleri atılan Estaş, ısıtma işlemi için imalat, medikal, toz metalürjisi, dişli üretim fabrikaları ve Ar-Ge merkezi ile 42 ülkedeki OEM firmalarına otomobil, iş makineleri, lokomotif ve gemi motorları için eksantrik mili ve yakıt pompa mili üreterek, üretiminin yüzde 80'ini ihraç ediyor. ESTAŞ; Türkiye'de kendi sektörünün en büyüğü konumunda olup, global pazarda dizayn ve üretebilme kabiliyeti bakımından önde gelen firmalar arasında yer alıyor. Firma, "Endüstri 4.0" kurma ve geliştirme çalışmalarına hızla devam ediyor.

Türkiye'nin en uzun soluklu inovasyon programı olan İnovalİG'e, ilk düzenlendiği tarihten itibaren katılım sağlayan ve dünyanın birçok ülkesine ürettiği ürünleri pazarlayan ESTAŞ "İnovasyonun Sonuçları kategorisi"nde birincilik ödülünü kazandı. ESTAŞ Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Timuçin, ödülü TİM Başkanı İsmail Güllü'nün elinden aldı.

Çok sayıda patent sahibi

İnovalİG'in ülkemizde inovasyon kültürünü yerleştirme bakımından benzersiz bir özelliğe sahip olduğunu belirten ESTAŞ Genel Müdürü Osman Mavuş, bu programın ESTAŞ'ın proje gruplarını motive etmesi yönüyle çok başarılı bulduklarını ifade etti. ESTAŞ Genel Müdürü Osman Mavuş, firmanın inovasyon çalışmalarını şöyle dile getirdi: "Şirketimiz OEM firmalarının talepleri ile sınırlı kalmadan, ürünümüzün daha

rekabetçi olabilmesi için kalite, maliyet, ağırlık azaltma, dayanım vb gibi birçok alanda patent ve teknik geliştirme çalışmaları yürütmektedir. Bununla beraber şirketimiz, Sivas gibi dış hizmet alımı olanaklarının sınırlı olduğu ve sanayiden uzak bir bölgede döküm, talaşlı imalat, ısıtma işlem, toz metalürjisi gibi teknolojileri bünyesinde barındırmaktadır. Bu üniteler birbiri ile tam bir uyum sağlamakta ve dahası birbiri ile ilişkili inovatif çözümleri daha kolay üretebilmektedir. Örneğin; yurtdışından aldığımız ikinci el bir tezgâhın revizyonunda veya işimize yönelik spesifik bir tezgâhı sıfırdan üreterek piyasada rakiplerimizin kullandığı standart tezgâhlardan hem ekonomik hem de kalite ve işlevsellik yönüyle daha üstün ekipmanlar elde edebilmekteyiz. Bu süreçte ihtiyacımız olan tüm kaynaklar şirketimizin bünyesinde inovasyonla taçlandırılarak tamamlanmaktadır."

İnovalİG programının temsil ettiği kategoriler ile inovasyon yapısı ve kültürüne ciddi bir yönlendirme yaptığını ifade eden Mavuş, programın tüm yılı içermesinin, uzun soluklu bir çalışma yapılmasına fırsat verdiğini de sözlerine ekledi.



Türkiye Şampiyonu

Şirketimizin inovatif ve güçlü ekibi Ar-Ge çalışanları ve yöneticileri en başta olmak üzere; Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) İnovasyon Haftası kapsamında "İnovasyon Sonuçları" kategorisinde Türkiye Şampiyonluğunu şirketimize kazandıran tüm çalışanlarımıza ve yöneticilerimize teşekkür ederiz. Ülkemize, şehrimize ve şirketimize hayırlı olmasını dileriz.



ESTAS
KAM MİLİ - CAMSHAFT

ESTAS Eksantrik San. ve Tic. A.Ş.

Savah Samirli OSB Mah. 1. Kısım Halis Varmezoslu Cad. No:57 58060 Sivas / TÜRKİYE
Tel:+90.346. 218 12 20 (3 Lines) Fax:+90.346. 218 12 31 e-mail: estas@estas.com.tr

facebook.com/EstasAS

www.estas.com.tr



ALİ SAYDAM

Bersay İletişim Grubu YK
Onursal Başkanı

Başıltaki bu sözü, konusu bambaşka bir yazıda daha kullanmıştım. Şimdi tekrar yeri geldi.

Geçenlerde, medium.com adlı sitede, Marco Annunziata tarafından yazılan bir makalede şu soru soruluyordu: "Belirsizlik, güveni besler mi?"

Kastedilen, ekonomideki belirsizlik... Ekonomi Politikası Belirsizlik Endeksi'nin (www.policyuncertainty.com) verilerine atıfla, dünyada bu durumun son aylarda öngörülmemiş biçimde en yüksek seviyeye ulaştığından dem vuruluyor.

O kadar ki, iddiaya göre 2008-2009 Küresel Krizi ve 2008-2009 Euro Bölgesi Borç Krizi dönemlerindeki belirsizliğin bile üstüne çıkmış. Çin'deki ekonomik belirsizliğin bu genel tabloya kısmen de olsa etkisi olduğu öne sürülmüş.

Endeksin yayınlandığı sitede Türkiye'ye ait veriler yok. Ancak, kerameti kendinden menkul olsa da, yurt dışında ve Türkiye'de bazı çevrelerin hâlâ kuzey yıldızı muamelesi yaptıkları IMF, geçen

BELİRSİZLİK, YANLIŞ SOYUTLAMALARI TETİKLER

Aralık ayında Türkiye'ye dair bir Çalışma Belgesi yayınlamaya bazı veriler ortaya koymuştu.

Annunziata'nın yukarıda değindiğimiz sorusunu hatırlamakta yarar var. Yazar soruyu soruyor, çünkü belirsizlik arttıkça tüketici güveninin de arttığı tespit edilmiş. İnanması ne kadar güç, değil mi? İnsanın aklına elmalarla armutları karşılaştırmış olabilecekleri geliyor. Öyle ya, böyle araştırmalarda en çok dikkat edilmesi gereken konulardan biri bu. Mesela, bir araştırma sonucunda bahar aylarında gençlerin kendilerini daha mutlu hissettikleri anlaşılrsa. Diğer yandan, bu aylarda gençlerin saçlarının daha hızlı uzadığı gerçeği tespit edilse. 'Bahar aylarında gençler, saçları hızlı uzadığı için daha mutludurlar' sonucu çıkar mı?

Hayır, çıkmaz. Bu iki unsuru birbirine bağlamak imkânsıza yakındır. Ya da şöyle söyleyelim; durumun böyle olup olmadığının ölçülmesi bambaşka araştırmaları, soruları ve yöntemleri gerektirir.

Fakat, ekonomi politikalarının belirsizliği ve tüketici güveni, birbirinden bu kadar kopuk iki öge değil. O zaman buradaki sorun nereden kaynaklanıyor?

Bu ve benzeri araştırmalarla ilgili yazı ve haberleri okurken araştırma yöntemi, araştırmanın uygulandığı kitle gibi metodoloji ve demografiye dair bilgileri gözden kaçırmamak gerekir.

Annunziata'nın da dediği gibi "Belki şeytan endeksin ayrıntısında gizlidir."

Belirsizlik endekslerinin hangi parametreler dikkate alınarak oluşturulduğu bizim için kilit önem taşıyor.

Öncelikle, Ekonomi Politikası Belirsizlik Endeksi'ne bakalım. Endeks hazırlanır-

ken üç unsura bakmışlar:

1. Belirsizlik, medyadaki haberlerde ne kadar yansıtılmış
2. Ekonomistlerin temel ekonomik değişkenler hakkında farklı tahminlere sahip olma dereceleri
3. Yakında sona erecek vergi düzenlemeleri

IMF'nin Türkiye ile ilgili Ekonomik Politika Belirsizliği başlıklı raporundaki parametreler nedir diye merak edip baktığımızda, orada da benzer bir durumla karşılaşyoruz. IMF de ölçümlerini medya yayınlarını baz alarak yapmış. Hani ülkemizde itibar araştırmalarında 46'ncı sırada boy gösteren medyanın, o yanılmakla malul muhteşem yorumları baz alınmış.

Şimdi geldik düğümün çözüldüğü yere... Belirsizlik tespit edilmişken tüketicinin nasıl oluyor da hâlâ güven duyduğuna?

Bazı medya organlarının yayınlarını, ekonomistlerin yorumlarını zaman zaman eleştirirken anlatmak istediğimiz tam da bu: Bazı gazeteci ve ekonomistler kendi felâket senaryolarını yazarak dikkat çekmeye çalışırken, aslında aynı gemide oldukları ülkelere büyük zarar veriyorlar. Onların yorumlayarak verdiği haberler nedeniyle bir belirsizlik ortamı ortaya çıkabiliyor. Bu, önce bir 'sanal gündem' olarak belirebilir.

Ekonomi politikalarındaki belirsizlik, ekonomide belirsizliğe, o da yatırımların geri çekilmesine neden olabiliyor. Buna da manipülasyon denmezse, neye denir acaba? Buna rağmen medyaya duyulan güvenin düşüklüğü, onun yarattığı güvensizlik ortamına da itibar edilmemesini sağlıyor mu? Varın siz düşünün...



KDS, 43 senelik alüminyum dökümdeki sektör tecrübesini, alanında ihracat birinciliği ödülüyle taçlandırdı.



www.kdscasting.com

İHRACATÇININ İŞİ DESTEKLERLE KOLAYLAŞIYOR

TİCARET BAKANLIĞI TARAFINDAN İHRACATÇI FİRMALAR, FUAR KATILIMLARINDAN MARKA BİLİNİRLİĞİNE, UR-GE ÇALIŞMALARINDAN SEKTÖREL TİCARET HEYETLERİNE KADAR PEK ÇOK ALANDA DESTEK ALABİLİYOR. BAKANLIĞIN 14 FARKLI DESTEĞİNİ EN YALIN HALİYLE WWW.KOLAYDESTEK.GOV.TR ADRESİNDEN ÖĞRENEBİLİRSİNİZ.



YURT DIŞINDA MÜŞTERİ BULMAK İSTİYORUM

Fuar harcamalarına destek:

2017 yılında yapılan düzenlemeyle Bakanlığın belirlediği fuarlar için verilen destek, en kolay ve en çok kullanılanlar arasında. Her fuar için Bakanlıkça belirlenen bir metrekare ücreti üzerinden hesaplanan tutarı ihracatçılar geri alabiliyor. Bu desteğin içinde ulaşım ve nakliye ücretleri de mevcut. Fuar dönüşü üç ay içinde bağlı olu-

nan ihracatçı birliğine başvurularak ödeme geri alınabiliyor. Firmaya milli ve bireysel olmak üzere iki türlü katılım imkanı sunuluyor. Milli katılımı, firma bir ekibin parçası olarak yerleri, stantları ve temayı belirleyen, Bakanlıkça yetkilendirilen organizatörlerle anlaşma içinde olurken, bireysel katılımı fuarı düzenleyen ana organizatörden doğrudan stant kiralaması

gerekıyor. İkisinin de farklı avantajları var. Ayrıca milli katılım fuarlarına bireysel olarak da katılmak mümkün. Desteklenen fuarları yine www.kolaydestek.gov.tr sitesinden inceleyebilirsiniz. Başvuru sırasında fuardan sorumlu ihracatçı birliğine verilmesi gereken belgeler ise şöyle: Dilekçe, taahhütname, beyanname, imza sirküleri ve kapasite raporu.

İş seyahatlerine destek:

İhracatınızı artırmak için yurt dışına iş seyahatleri yapmak istiyor fakat ulaşım, konaklama, araç kiralama masraflarını dert mi ediyorsunuz? Ticaret Bakanlığı, yurt dışı iş seya-

hatlerinde yaptığınız harcamaların yüzde 70'ini karşılıyor. İlk adım olarak şirketinizden seyahate katılacak kişiler belirleniyor. Seyahate gittiğiniz biniş kartınızı saklamanız gerekiyor. İsterseniz araç ki-

ralayabilir, otelinize yerleşebilirsiniz. Bu aşamalarda faturalarınızı mutlaka saklayın. Seyahatinizin ardından üç ay içerisinde bölge müdürlüğüne başvurarak, harcamalarınızı geri alabilirsiniz.

YURT DIŞINDA REKLAM VE TANITIM YAPMAK İSTİYORUM

Günümüzde marka bilinirliğinin yolu kaliteli medya çalışmalarından geçiyor. Yurt dışında ihracat miktarı ve marka bilinirliğinizi artırmak istiyorsanız, harcamalarınız Bakanlık tarafından üstlenilerek, sunulan reklam desteği ile ürünlerinizin tanıtımını gerçekleştirebilirsiniz. Dört yıl süresince ve istenilen sayıda ülkede yapacağınız katalog bastırma, sosyal medya, dergi, gazete, televizyon reklamları ve pop-up mağazacılık harcamaları için destek alabilirsiniz. Ticaret Bakanlığı'nın kira desteğinden faydalanan bir biriminiz yoksa tanıtım harcamalarının yüzde 60'ı

yıllık 250 bin dolara kadar destekleniyor. Şayet, Ticaret Bakanlığı'nın kira desteğinden faydalanan bir biriminiz varsa destek oranımız yine yüzde 60 oluyor. İlave olarak, sadece destekten faydalanan birimin bulunduğu ülke için yıllık 150 bin dolar tanıtım desteği alabilirsiniz.

Tanıtımı hedef veya öncelikli ülkelerden birinde yaptıysanız veya firmanızın merkezi 4'üncü, 5'inci veya 6'ncı teşvik bölgesindeyse, destek oranınız yüzde 70'e çıkıyor. Hatta hem firmanın merkezi 4'üncü, 5'inci veya 6'nci teşvik bölgesindeyse, hem de hedef veya öncelikli ülkelerden birinde tanıtım yapıyorsanız oran yüzde 80'e yükseliyor. Tanıtım yapılacak ülkede marka tescil başvurusu ve tanıtım ödemesini yapmak, ödemediği takdirde altı ay içerisinde bağlı olunan ihracat birliğine başvurup yurt dışında düzenlenen belgeleri ticaret müşavirine onaylatarak desteğe kavuşuluyor.



PAZARLAMA DESTEĞİ ALMAK İSTİYORUM

“Satış kuralları ve uygulamalarını öğrenmek istiyorum” diyen ihracatçılar bu destek sizin için! Belirli bir pazar ya da sektör hakkında ayrıntılı bilgiye ihtiyacınız olduğunu düşünüyorsanız, yetkin danışmanların hazırladığı raporlar işinize oldukça yarayacak. Bu desteğin getirisi nedir diye düşünler için şöyle özetleyebiliriz: Bir yıl içerisinde istediğiniz kadar rapor hazırlatabilir, hazır raporları satın alabilirsiniz. Kolay Destek, bu harcamalarınızın yüzde 60'ını, 200 bin dolara kadar karşılıyor. Üstelik bu 200 bin dolarlık bütçe her yıl sizin için yenileniyor. Ayrıca bu destek ihracat için faaliyet planlarınızı oluştururken, pazarları, hedef bölgeleri ve

sektörleri hakkındaki en güncel ve kapsamlı bilgileri, en doğru kaynaktan alabilme imkanı sunuyor.



STANDARTLARA UYGUNLUK DESTEĞİ ALMAK İSTİYORUM

Can güvenliğine uygunluk, ihracat için zorunlu kalite ve güvenlik belgeleri, sertifikalar, tarım ürünlerinde analiz ve test raporlarında desteği mi ihtiyacınız var? İhracatçıya zorunlu tutulan belgeler için yapılan har-

camalarda Bakanlık yanınızda. Kolay Destek kapsamında standartlara, can güvenliğinize ve kalitenize ilişkin belgelerin yanı sıra tarım test ve analizleriniz için yapacağınız harcamalarda destek olunuyor. Bu kapsamda,

müşterilerin talep ettiği ve satışının gerçekleştirilmesinin için zorunlu olduğu; kalite, can, mal güvenliğine ilişkin belgeleri almaya yönelik giderlerde harcamaların yüzde 50'si, yılda 250 bin dolara kadar karşılıyor.

SEKTÖRLE BERABER HAREKET ETMEK İSTİYORUM

Ur-Ge desteği, sektörel ticaret ve alım heyeti destekleri bu kapsama giriyor. Kolay Destek sayesinde, şirketinizden heyete katılan iki kişinin masraflarının yüzde 50'sini Ticaret Bakanlığı karşılıyor. Hedef ve öncelikli ülkelere giden heyetteyseniz, bu destek yüzde

60'a çıkıyor. Adi şirket değil ve ekonomi sınıfı biletle uçmayı sorunsuz yapmayan bir ihracatçıysanız, sadece iş birliği kuruluşuna gereken evrakları teslim etmeniz yeterli. Sektörel ticaret heyetini iş birliği kuruluşu düzenliyor, heyetle ilgili tüm ödeme ve organi-

zasyon işlemlerini organizatör kurum yürütüyor. Destek için izlenen yol ise şöyle: Öncelikle sektörel ticari heyet çağrılarını takip ediniz ve işbirliği kuruluşuna başvurunuz, seyahat edip biniş kartınızı da sakladıktan sonra, paranızı kolayca geri alabilirsiniz.

TASARIM DESTEĞİ ALMAK İSTİYORUM

Ürün tasarımcısı, mühendis ve istihdam giderleri, makine yazılım giderleri, iş seyahati giderleri ve web sitesi üyeliğine ilişkin giderlerin desteği bu başlık altına giriyor. Ürününüzün kalitesine güveniyor, ancak farklı bir şeyler yapıp onu geliştirmek, değerini artırmak istiyorsanız, Kolay Destek sizin için devrede. Bakanlık, ürün geliştirme kapasiteni artırmak, ürünlerinizi farklılaştırmak ve tasarım değeri yüksek ürünler üretebilmek adına geliştireceğiniz projeler için 1 milyon doların üstünde destek veriyor. Moda tasarımı veya endüstriyel tasarım alanlarında proje süresince; tasarımcı, modelist ve mühendis brüt maaşlarının yüzde 50'si, 1 milyon dolara kadar veriliyor. Alet, teçhizat, malzeme ve

yazılım harcamalarının yüzde 50'si, 250 bin dolara kadar karşılanıyor. Tasarımcının proje için yurt dışına gerçekleştireceği seyahat masrafları ve web sitesi üyeliklerinin yüzde 50'si, 150 bin dolara kadar ödeniyor. Bir projenizle başvurabileceğiniz bu desteği istediğiniz kadar tasarımcı ya da mühendis için alabilirsiniz. İsterseniz bunların iki tanesi de yabancı uyruklu olabilir. Ayrıca üç yıllık projeniz boyunca da destek alabilirsiniz. Hatta bu desteğin 5 yıla çıkma imkanı da bulunuyor.

Yapmanız gereken, projenizi hazırlayarak Bakanlığa başvurmanız ve inceleme sonrasında destek kapsamına alınınca harcamalarınızı yapıp belgelerinizi üyesi olduğunuz ihracatçı birliğine götürmeniz.

KÜRESEL FİRMALARLA ÇALIŞMAK İSTİYORUM

Sadece ihracat yapmak değil, bu ihracatı en büyük aktörlere gerçekleştirerek global pazardaki görünür-lüğünü sağlamlaştırmak isteyen firmalar, Kolay Destek ile hedeflerine ulaşıyor. Bakanlık, küresel firmalara mal satmak için gerekli üretim standartlarını ihracatçıların karşılaması amacıyla, 1 milyon dolarlık destek sağlıyor. Mal satmak üzere olduğunuz küresel bir firmanın sizden istediği ürün standardı, yeni makine almanızı, yeni yazılımlar kurmanızı, kalitesini gösteren belgeler almanızı gerektiriyorsa, işte bu masrafların yüzde 50'si 1 milyon dolara kadar

karşılanıyor. "Müşterime uygun kredi istiyorum" diyenler için de destek var. Bakanlık ve Türk Eximbank ortaklığıyla, yatırım mali ihracatında OECD tarafından belirlenen uluslararası en düşük faiz oranıyla (referans ticari faiz oranı) uluslararası rekabette bir adım öne geçebilirsiniz. İhracatçının yurt dışındaki müşteri alım gücünü kuvvetlendirmek adına Bakanlık tarafından sunulan Kolay

Destek ile firmaların yurt dışındaki müşterilerine uygun koşullarda finansman sağlanıyor. Öncelikle yapmanız gereken, müşteri ve ihracat işleminin detaylarıyla birlikte Eximbank'a başvurarak Bakanlığın alıcı kredisi desteğinden yararlanmak istediğinizi belirtmek oluyor.





PROF. DR. EMRE ALKİN

ABD'NİN AMACI HEM SAVUNMA, HEM DE SİVİL SANAYİDE YENİ BİR "KOLONİZASYON" FAALİYETİ BAŞLATMAK. ANCAK DİNAMİZM VE ÇÖZÜMLER AÇISINDAN ÇİN'İN GERİSİNDE KALMIŞ GÖZÜKÜYORLAR. AMERİKAN YAYILMACILIĞININ İKİNCİ EVRESİ TELEFON UYGULAMALARI İLE DEVAM EDİYOR, AMA PLATFORM SUNMA AÇISINDAN SAMSUNG VE HUAWEI GİDEREK ÖNE ÇIKTI.

işin sadece ekonomik tarafı varmış gibi gözükse de, ABD'nin Huawei hakkında başlattığı yaptırımlar Google ile beraber yeni bir seviyeye çıktı. Daha önce ABD hükümeti "her kim bu şirketle iş yapıyor, benim yaptırım listeme girer" diye açıklama yaptıktan sonra, hem tepki hem de destek görmüştü. Başta Yeni Zelanda olmak üzere bazı ülkeler, 'bizi ilgilendirmez, işimize bakarız' demişti ama, birçok ülke

S-400'DEN HUAWEI'YE; HEP AYNI HESAP...

sert adımlar atmaya başladı. Son olarak Google'ın Huawei'nin telefonlarını android listesinden çıkaracağını ilan etmesi, oldukça ciddi bir dalgalanma yarattı.

Bugüne kadar kalite/fiyat rekabetinin zirvesinde dolaşan Çin'in, Huawei ile birlikte bilgi rekabetine uzanmaya çalışması ve bunun organize bir görüntü vermesi ABD tarafını endişelendiriyordu. Amerika'nın sadece ülkelere değil, şirketlere de benzer politikalar uygulaması sürekli olarak bahsettiğim 'hegemonyaya karşı teknoloji rekabeti' tezimi doğruluyor.

Çin, 'herkes için teknoloji' diye öne çıkarırken, ABD'nin 'ya bendensin ya da düşman' dayatmasından hangisinin daha hümanist olduğu ortada. Bugüne kadar özel sektörle kalkınmayı prensip edinmiş ABD'nin, giderek daha fazla kamu eliyle kalkınan bir hale gelmesi, sivil teknolojilerde dünya rekabetinde gerilemeye başlaması Washington'da bir panik yaratmışa benziyor. Daha net söyleyeyim: Bir Çinli şirketin kendilerinden daha fazla dinamik ve global olması gerçekçiyle yüzleşemiyorlar. Dolayısıyla 'firmanın arkasında devlet, istihbarat, ordu var' diyorlar.

Eğer Amerikan Sermayesi modern dünyaya yakışmayan korumacılık tarzını Trump'a dayatmışsa yapacak bir şey yok. Kennedy suikastından sonra petrolcülerin Nixon'a benzer şekilde yaklaştıklarını biliyoruz.

Ancak, ne yapsa koltukta oturamadı, istifaya zorunda kaldı. Büyük ihtimalle öteden beri çağdaşlığı ve özgürlüğü savunan Amerikan elitleri, bugünkü çağ dışı uygulamalarla ellerini kirletmemek için Trump'ı öne sürüyorlar.

Aslında bu durum Türkiye'nin dönüşmekte zorlanan sanayisi için de geçerli. Çok fazla insan çalıştıran sanayilerin sürekli olarak siyaseti tehdit etmesi yeni bir olay değil.

Eskiden 2-3 bin kişinin çalıştığı fabrikalar, bugün gelişen teknolojiyle aynı üretimi hatta daha fazlasını üretimi 500 kişiyle gerçekleştiriyor.

ABD'nin amacı hem savunma, hem de sivil sanayide yeni bir "kolonizasyon" faaliyeti başlatmak diyebilirim. Ancak dinamizm ve çözümler açısından Çin'in gerisinde kalmış gözüküyorlar. Bunun sebebi 1990'larda başlattıkları ".com" refleksinden kurtulamamaları. Amerikan yayılmacılığının ikinci evresi telefon uygulamaları ile devam ediyor, ama platform sunma açısından Samsung ve Huawei giderek öne çıktı. Güney Kore "şimdilik" ABD'nin müttefiki olduğu için Samsung'a fazla sorun çıkartılmıyor. Ama Çinlileri mobil teknolojiler pazarında durdurma isteği açık ve net.

Benzer durum S-400 ve Patriot meselesinde de ortaya çıkıyor. Eski ABD diplomatı Eric Edelman, bu mesele ile ilgili gerçekleri çarpıtıran bir yazı yazarak yaşanan gerginliğe bir katkıda bulunmuş. Makalesi 16 Mayıs tarihinde The Wall Street Journal'da yayınlanmış. Edelman, S-400 sisteminin doğrudan ABD ve NATO'ya tehdit oluşturduğunu anlatmış, makalenin bir paragrafında da "Türkiye zaten NATO üyesi gibi davranmıyor" diyerek oldukça ciddi ithamlarda bulunuyor.

Özetle, Huawei ve S-400 konuları, ABD tarafından aynı ciddiyet ve sertlikle ele alınıyor. Her iki konu için de ortaya konan tez aynı: "Hassas bilgilerimizi alıyorlar/çalacaklar."

Ekonomik konularda Financial Times'ın, siyasi konularda da NY Times ve Wall Street Journal'ın Türkiye aleyhinde yazdığını görüyorum. Ancak kendi ülkeleri için de laflarını esirgemedikleri için, bizim haricimizde bu yazılara dikkat eden pek fazla yok gibi...

ASLAR PRES DÖKÜM SAN. TİC. A.Ş.

Aslar Pres, alüminyum enjeksiyon alanında Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarından. Otomotiv, beyaz eşya, otomasyon, su sayaçları parçaları, motor aksamı parçaları, telekomünikasyon ve hidrolik üretiminin güçlü temsilcilerinden oluşan yurtiçi ve yurtdışı olmak üzere birçok büyük firmaya tedarikçi olarak çalışmaktadır. 1992 yılından itibaren Almanya, İngiltere, İspanya, Fransa, İsviçre, Finlandiya, Macaristan, İtalya ve ABD'ye ihracat yapmaktadır.



40 yıllık
tecrübe
ve güven



Aslar Pres Döküm San. ve Tic. A.Ş. İstanbul Anadolu Yakası Organize Sanayi Bölgesi Gazi Bulvarı 5. Sokak
Tuzla / İSTANBUL Tel: 0216 593 25 60 Faks: 0216 593 25 69 - 70 Web: www.aslarpres.com

TÜRKİYE MERKEZLİ DÜNYA ÜNİVERSİTESİ

TÜRKİYE'DE EN FAZLA YABANCI ÖĞRENCİYE EĞİTİM VEREN KURUM OLAN BAHÇEŞEHİR ÜNİVERSİTESİ, TİM'İN 500 BÜYÜK HİZMET İHRACATÇISI ARAŞTIRMASINDA ÜÇ YILDIR ÜST ÜSTE ÖDÜL ALIYOR. BAHÇEŞEHİR UĞUR EĞİTİM KURUMLARI BAŞKANI ENVER YÜCEL, HEDEFLERİNİN 2023 YILINDA DÜNYANIN EN İYİ 500 ÜNİVERSİTESİ ARASINDA YER ALMAK OLDUĞUNU SÖYLÜYOR.

Eğitimde ihracatın önemine değinir misiniz? Kurum olarak bu anlamda neler yapıyorsunuz?

Üniversite olarak TİM tarafından bu yıl üçüncü kez 'Eğitimde İhracat' dalında ödüllendirildik. Bahçeşehir Üniversitesi, Türkiye'de en fazla yabancı öğrenciyi eğitim veren kurum. İlerlemenin, gelişmenin, insan kaynağını yetiştiren, var olan ihtiyaçlara çözüm bulacak, tüm yönleri ile kapasitesini arttıracak olan, ancak ve ancak eğitimidir. Bunun için de özellikle global anlayışın, işbirliklerimizin olması önemli. Örneğin; uluslararası öğrencilerin, akademisyenlerin üniversitemizde olmasının desteklenmesi, ülkemize hem ekonomik hem de bilim üretimi açısından yararlıdır. Bunun da ülke ekonomisine katkısı büyük. Üniversite olarak Türkiye'nin 2023 hedefleri doğrultusunda ihracat rakamlarını arttırabilmek için çalışmalarımızı hızlandırdık. Bunun

için de eğitim alanındaki son yenilikleri ve küresel trendleri yakından takip etmemiz şart. Yatırım vizyonumuz yeniliklere öncülük etmek yönünde.

BAU Global Eğitim Ağı'ndan bahseder misiniz?

Başta İstanbul'da Bahçeşehir Üniversitesi (BAU) Türkiye olmak üzere, BAU International University olarak da Washington D.C., Berlin, Batumi ve Kıbrıs Bahçeşehir Üniversitesi şeklinde, dünyanın çeşitli noktalarında eğitim merkezleri bulunan büyük bir ağ olduk. Üç kıtada, 8 ülkede, 5 üniversite, 3 dil okulu ve 4 akademik merkezimiz ile dünya markası BAU Global'i, dünyanın önemli merkezlerinde konumlandırdık. Üniversitemizi kurarken de "Bizim üniversitemizi uluslararası bir üniversite olacak" dedim. Üniversite kelimesinin kökeni olan "universal" isminin anlamını bilerek bu yapıyı oluşturduğum. Onun için dünyadaki çeşitli ülkelerde, çeşitli üniversite-



Enver Yücel

Bahçeşehir Uğur Eğitim Kurumları (BUEK) Başkanı



Bahçeşehir Üniversitesi olarak uluslararası ölçekte bir Türkiye markası olmanın gururunu TURQUALITY programı kapsamına alınarak yaşıyoruz.



ABD'DE BLOKZİNCİR MERKEZİ AÇIYOR

Bahçeşehir Üniversitesi Blokzincir Teknolojisi Uygulama ve Araştırma Merkezi adıyla, yeni nesil ağ teknolojileri alanında birçok çalışmasıyla bilinen Northeastern Üniversitesi'ne Blokzincir Merkezi açacak. Üniversite bünyesinde kurulan ve Türkiye'nin üniversiteler arası ilk ve tek Blokzincir Teknolojisi Uygulama ve Araştırma Merkezi, nesnelerin interneti konusunda dünyanın en iyi kurumlardan biri olan Northeastern Üniversitesi ile ortak projeler gerçekleştirecek. 6 Mayıs'ta yapılan lansman toplantısına BAU Mütevelli Heyeti Başkanı Enver Yücel ile birlikte TİM Başkanı İsmail Gülle de katıldı. İsmail Gülle, TİM'de dijital dönüşüm ofisi adı altında yapılanmaya gittiklerini, teknolojiye bu değişim ve dönüşümün arkasında kaldıkları zaman çok şeyin arkasında kalacaklarının farkında olduklarını belirtti. BAU Mütevelli Heyeti Başkanı Enver Yücel de yeni merkezle birlikte yapay zekâ, blokzincir ve nesnelerin interneti alanında çalışmalar yapacaklarını belirtti. Yücel, "Bu kuracağımız merkeze doktora öğrencilerimiz ve hocalarımız gidip gelebilecek. Bu merkezle teknoloji transferini gerçekleştireceğiz" dedi.

lerle ilişkiler ve diyaloglar kurdum. Bu ilişkileri her geçen gün geliştiriyoruz da. Bizim kendi açtığımız yurt dışında bulunan üniversitelerimizi de üniversitenin bulunduğu ülke yasalarına göre oluşturduk. Onlarla da İstanbul'daki üniversitemizin bir anlaşması var. Dolayısıyla öğrencilere bazı derslerini, yazın ya da uygun olduğu zamanlarda buralardan bir sertifika programı şeklinde de almalarını istiyoruz. Artık kampüslerin içerisinde sadece amfilerde öğretim üyelerinin ders aktarımı ile beslenmelerini değil, dünyayı dolaşıp kültür edinmelerinin çok önemli olduğuna inanıyorum. Aynı zamanda dünyanın en itibarlı derecelendirme kuruluşu olan Times Higher Education'nın (THE) düzenli aralıklarla farklı alanlarda açıkladığı sıralamalarda üniversitemiz güzel sonuçlar alıyor. Uluslararası bir araştırma şirketinden bu sonuçları almak ülkemiz için de bir başarı.

**Markalaşma maceranızdan bahseder misiniz?
Türkiye'ye eğitim anlamında ne gibi katkılarınız olacak?**

Biz dünyanın en büyük eğitim ku-



rumlarından birisi olmak için çaba gösteriyoruz. Bu anlamda okul önceden üniversiteye kadar bütün eğitim kademelerinde varız ve dünyanın sayılı kurumlarından biriyiz. Amacımız bir Türkiye markası yaratmak. BAU Global markamızla Türkiye'nin dünyada eğitim kurumu olmaya





çalışıyoruz. Bu alandaki çalışmalarımız şu ana kadar iyi gitti. 113 farklı ülkeden öğrenciye ulaştık. Bahçeşehir Üniversitesi olarak uluslararası ölçekte bir Türkiye markası olmanın gururunu TURQUALITY programı kapsamına alınarak yaşıyoruz. TURQUALITY, devlet destekli tek markalaşma programı. Türkiye'de bu programa dahil olan tek üniversiteyiz. Bu anlamda eğitim kalitesi olarak global rakiplerimizle yarışacak seviyede olmamız, hedef ülkelerdeki öğrencilerimizin beklentilerini iyi analiz edebilmemiz, bu konuda pazar araştırması yapmamız, uluslararası işbirliklerimizle yabancı öğrencilere bir 'Dünya Üniversitesi' parçası olma imkanı sunmamız, İstanbul markasını kendi BAU markamızla doğru eşleştirerek kampüslerimizi birer cazibe merkezi haline getirmemiz de küresel arendadaki başarımızın faktörleri arasında yer alıyor.

Vizyonunuza yönelik yatırım, büyüme ve istihdam hedefleriniz nelerdir?

113 farklı ülkeden öğrencinin hem direkt ekonomi olarak, hem de indirekt olarak Türkiye'ye katkısı kuşkusuz. Bunu yaparken de Tür-

kiye merkezli yapıyoruz. Amacımız bunu devam ettirmek, büyütmek. Dezavantajlı bölgelere, daha çok okul açmaya uğraşyoruz. Bir yandan da dijital eğitim çalışmalarımızı yürütüyoruz. Yani artık eğitimin sadece sınıfta yüz yüze olmadığını biliyoruz. Daha çok bu altyapıyı güçlendirerek, teknoloji-eğitim iliş-

kisine yöneliyoruz. Yeni alanlarda ciddi yatırımlar yapıyoruz. Blockchain, Big Data, Siber Güvenlik gibi. Bundan 5 yıl önce, okul öncesinde kodlama eğitimine başladık. Oyun tasarımlarına çok meraklıyız, spor tarafına yatırımlar yapıyoruz. Çok net bir amacımız var; bugünü hedefleyerek, insanları yetiştiremeyiz, geleceği hedeflemeliyiz. Bu yüzden geleceğe hazırladığımız insanlar için ne gerekiyorsa neye ihtiyaçları varsa onun için uğraşıyoruz. Bunu yaparken de tüm dünyayı izlemek zorundayız. Bir yere kapanıp yerel olmak gibi bir şansımız yok. Ayrıca, 2023 yılında Cumhuriyetimize büyük bir ödül vermek istiyoruz. Bu hedefimizi, Bahçeşehir Üniversitesi'nin dünyanın en iyi 500 üniversitesi arasında yer alması olarak özetleyebiliriz. 30 yıl sonra ise en başarılı 50 üniversiteden biri olmayı arzu ediyoruz. Nitelikli eğitimi Türkiye'nin her noktasına taşımak istiyoruz. Bu doğrultuda yaptığımız yatırımlara hız verdik. Açacağımız yeni kampüslerle öncü eğitim modellerimizi daha çok çocuğa ulaştıracağız.

Washington, Berlin, Batum ve Kıbrıs gibi dünyanın çeşitli noktalarında eğitim merkezleri bulunan büyük bir ağ olduk. Üç kıtada, 8 ülkede, 5 üniversite, 3 dil okulu ve 4 akademik merkezimiz ile küresel bir marka olan BAU Global'i, dünyanın önemli merkezlerinde konumlandırdık.

Yeni kampüsler aynı zamanda yeni personel demek. Bu bağlamda yeni personeller istihdam ederek ekonomiye de katkı sağlamayı hedefliyoruz. Elimizi taşın altına koyacağız ve ülkemiz için üzerimize düşen görevi yaparak yatırımlara ve istihdam yaratmaya devam edeceğiz.

MODERN SARAYLARIN MİMARİ

UZMANLIK ALANI, SARAY, MALİKÂNE, MECLİS GİBİ BÜYÜK YAPILARIN MİMARİ PROJELERİ VE İÇ DEKORASYONU OLAN SİA MOORE MARKASININ KURUCUSU, GENÇ BİR KADIN GİRİŞİMCİ. MİMAR BANU ALTAY, HİZMET İHRACATIYLA BAŞLADIĞI YURT DIŞI PROJELERDE, ZAMAN İÇERİSİNDE TÜRKİYE'DEN DEKORASYON MALZEMELERİYLE ÜRÜN İHRACATINA DA GEÇMİŞ. ALTAY, KİŞİYE ÖZEL TASARIMLARDA SINIRLARI ZORLAMAYI ÇOK SEVDİKLERİNİ SÖYLÜYOR.

Türkiye Kadın Girişimciler Derneği üyesi, alanında iyi bir girişimci örneği olan Banu Altay'ı tanımak isteriz... Kimdir Banu Altay? Öncelikle beni iyi bir girişimci örneği olarak tanımladığınız için teşekkür ederim. İTÜ Mimarlık Fakültesi, Mimarlık Bölümü'nden 1996 yılında

mezun oldum. Sonrasında, mimarlık ofisi, şantiye ve mağazacılık gibi mesleğim ile ilgili farklı sektörlerde çalışma ve kendimi geliştirme imkanım oldu. 2009 yılında da bir kadın girişimci olarak Sia Moore Mimarlık Dekorasyon firmasını kurdum. İlk günden itibaren bir dünya markası yaratma hayali kurduğum "Sia Moore" ile birçok prestijli pro-

jeye imza atma şansımız oldu. Bu yolculuğumuzda farklı ülkelerde hayata geçirdiğimiz projelerle Orta-doğu bölgesinin tanınan ve aranılan mimarlık dekorasyon firmalarından biri haline geldik; başarılarımızı uluslararası ödüllerle taçlandırdık. Bunların arasında 2018 yılında aldığım "The Stevie Awards Women in Business" yani yılın kadın girişimcisi ödülü de bu süreçte benim en büyük motivasyonum oldu.

Sia Moore sizin yarattığınız bir marka. Faaliyet alanınız neleri kapsıyor?

"Sia Moore" dünya genelinde farklı disiplinlerle çalışan, merkez ofisi İstanbul'da bulunan tasarım, mimarlık, dekorasyon ve anahtar teslim ince yapı uygulamaları yapan bir marka.

Uzmanlık alanımız; Saraylar, malikâneler, meclisler gibi büyük yapıların mimari projeleri ve iç dekorasyonları üzerine. Bu projeler





BANU ALTAY
Sia Moore
Firması Kurucusu
Mimar

buldukları bölgenin gelenek ve kültürüne uygun olarak tasarlanarak hazırlanıyor, projeye göre imalat ve montajları tarafımızdan yapıyor. Özellikle yurtdışında devlet protokolleri, emirlikler, üst düzey şirketler gibi çok sayıda farklı müşterimize, hem proje, hem uygulama hizmeti vermeye devam ediyoruz.

Özellikle yurt dışı odaklı çalışıyorsunuz. Projelerinizi ve sizi farklı kılan şey nedir?

Firma olarak sıradanlıktan uzak, güçlü ve yaratıcı çözümler sunabilen bir ekip olduğumuza inanıyoruz. İnsan, hizmet ve ürün kalitesine yatırım yaparak kalıcı olmaya çalışıyoruz. Gelişen trendleri ve güncel mimari

akımları takip ederek zamansız projeler ve iç mekânlar tasarlıyoruz. Ayrıca kişiye özel tasarımlarımızda sınırları zorlamayı da çok seviyoruz. Her projemiz bizim için yeni bir yolculuk. Öncelikle müşterilerimizin taleplerini dinleyerek, hayalini kurdukları mekânları anlamak ve isteklerini kendi tarzımızla harmanlayarak sunmak bizim çalışma tarzımız.

İhracata yaptığınız katkı Türkiye'nin tanıtımı konusunda önem arz ediyor. Mimar olmanın yanında, ihracatçı olmak nasıl bir duygu?

Aslında ilk ihracatımızı hizmet ihracatı kategorisinde gerçekleştirdik. Libya'da dönemin liderine ait sayıların mimari ve iç mimari proje hizmetini sağladık. Sonrasında da Katar, Birleşik Arap Emirlikleri, Azerbaycan, Rusya, Suudi Arabistan, Türkmenistan, Kuzey Irak, Etiyopya gibi farklı kültürlere sahip ülkelerde hizmet ihracatçısı olarak yer almaya devam ettik.

Aynı zamanda bazı ticari projelerde de ince yapı alt yüklenicisi (Fit-Out Contactor) olarak yer alarak hizmet ihracatının yanı sıra ürün ihracatçısı kimliğimiz ile de Türkiye'nin ihracat potansiyelinde yerimizi aldık. İmza projemiz, Mondrian Doha Hotel, SBE Hotel zinciri tarafından 2017 başında Katar'da hizmete açıldı. İç mekanları ikonik tasarımları ile ünlü Hollandalı Marcel Wanders'a ait olan otelin tüm ortak alanları anahtar teslim olarak "Sia Moore" tarafından hayata geçirildi. Bu projede ürünlerin neredeyse tamamını Türkiye'de üretilen ihracatını gerçekleştiren bir kadın girişimci ve bir mimar olarak Türkiye ekonomisine katkıda bulunmuş olmaktan büyük gurur duyuyorum.

Tasarımın günümüz mimarisindeki öneminden bahseder misiniz?

Tasarımın, sanat ile endüstriyi bir araya getirdiğine inanıyorum. Kaliteli tasarım, markaları rakiplerinden farklılaştırarak rekabet kabiliyetini güçlendirir ve yeni pazarlar kazandırır. Ülkemizde fark yaratacak, hem iç hem dış pazarda rekabet edebilecek özgün ve yenilikçi tasarım ürünleri çok fazla olmasına rağmen, taklit edilmek suretiyle maalesef hızlıca tüketilmekte... Bu problemin tasarımcıya ve tasarım sürecine olan yanlış yaklaşımdan kaynaklandığını düşünüyorum. Ülkemizde her yıl düzenli olarak gerçekleştirilen Türkiye Tasarım Haftası (Design Week Turkey) etkinliklerini bir mimar olarak ilgi ve beğeniyle takip ediyorum. Tasarım kültürü oluşturmayı ve ülkenin tasarım gücünü dünyaya tanıtmayı amaçlayan bu organizasyon, bugüne kadar pek çok başarılı genç tasarımcının önünü açtı. Tasarım ekosisteminin tüm oyuncularının bir araya geldiği etkinliklerde, endüstriyel tasarımdan moda, mimariden görsel iletişim tasarımına kadar bir-



çok disiplinin geniş bir yelpazede ele alınması bizler için büyük şans. Bu vesileyle Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle ve ekibine, bir mimar olarak teşekkürlerimi iletmek isterim.

TİM'in 500 Büyük Hizmet İhracatçısı Araştırması'nda firmanız da yer alıyor. Başarının ödüllendirilmesi yaptığınız işe nasıl bir his katıyor?

Farklı ödüller kazanmak elbette gurur verici. Özellikle 2016 TİM "Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı" listesinde yer almak, bir mimarlık şirketinin ihracatçı kimliği ile Türkiye ekonomisine

katkıda bulunuyor olması, hem sektörümüz hem de markamız adına paylaşmaktan onur duyduğumuz bir başarı.

Tasarımlarımızın ve projelerimizin dünya çapında saygı duyulan organizasyonlar tarafından takdir edilmesi ve benim bir kadın girişimci olarak layık görüldüğüm ödüller hem motivasyonumuzu arttırdı, hem de ekip olarak hedeflerimizi yükseltmemizi sağladı.

Sia Moore olarak üst düzey kurum ve kişilere özel tasarım hizmeti verirken, sürekli yenilik arayışı içinde olduğumuzdan bazı projelerde kendimizi tekrar etmemek adına büyük özveri gösteriyoruz. Tasarım süreci içinde de çoğu zaman verdiğimiz emeğin farkında olmuyoruz. Dolayısıyla aldığımız her yeni ödül, her projede kendimizi geliştirdiğimizi ve yaratıcı çözümlere imza attığımızın takdir ve onayı oluyor.



İmza projemiz, Mondrian Doha Hotel, 2017 başında Katar'da hizmete açıldı. İç mekanları ikonik tasarımları ile ünlü Hollandalı Marcel Wanders'a ait olan otelin tüm ortak alanları anahtar teslim olarak Sia Moore tarafından hayata geçirildi. Bu projede ürünlerin neredeyse tamamı Türkiye'de üretilip ihraç edildi.

Gıda ürünlerinin ambalaj kalitesi “İncelik”te...

Ekosistemi zedelemeyecek, sıfır atık-geri dönüşümlü ve yeniden kullanılabilir ürünler üretmek, sürdürülebilir bir dünya ve ekolojik denge için sorumluluğumuzdur.

Lightweight, Biodegradable ve Multilayer teknolojileriyle Tulipack, ambalaj sektöründe, döngüsel ekonomi değerlerini dikkate alarak, yenilikçi-çevre dostu ve teknolojik gelişmeleri ile çözüm ortağınızdır.



TULIPACK

T. 0282 758 11 01 www.tulipack.com.tr



Dr. CAN FUAT GÜRLESEL

2019 HEMEN TÜM PAZARLARDA İTHALATIN GERİLEMeye BAŞLADIĞI BİR YIL HALİNE GELMEKTE. GÖRECELİ OLARAK AB VE ABD PAZARLARI HALEN DARALMAYA DİRENİYOR. PAZARLARIMIZDAKİ BU GELİŞMELER TÜRKİYE'NİN DE İHRACATINI ŞEKİLLENDİRMEYE DEVAM EDECEK.

Dünya mal ticareti 2019 yılı ilk çeyrek döneminde yüzde 2,2 gerileyerek 4,76 trilyon dolardan 4,65 trilyon dolara geriledi. Küresel mal ticareti 2017'de yüzde 7,4 ve 2018'de ise yüzde 10 artarak önemli bir büyüme göstermişti. Ancak geçen yılın ikinci yarısında etkili olmaya başlayan ticarete korumacılık eğilimi, somut etkisini 2019'da göstermeye başladı. Küresel ekonomi ve ticaret yeni yılda ivme kaybediyor. Birçok unsur nedeniyle ticarete gerileme yaşanıyor. Öncelikle ABD ile Çin arasındaki ticaret müzakerelerinde belirsizlik halen sürmekte. ABD ile Çin

DÜNYA MAL İHRACATI İLK ÇEYREKTE GERİLEDİ

yeniden karşılıklı koruma önlemleri almaya başladı. AB içindeki Brexit belirsizliği, yine küresel ticaret önünde bir diğer sıkıntı kaynağı olmaya devam ediyor. Emtia ve ticarete konu olan sanayi malı fiyatları da zayıf kalıyor.

Yine ABD'nin başta İran olmak üzere çeşitli ülkelere uyguladığı ekonomik, finansal ve ticari yaptırımlar ticareti olumsuz etkiliyor. Körfez ülkelerinin kendi arasında uyguladığı yaptırımlar da ticareti sınırlıyor. Birçok ülkenin mevcut serbest ticaret anlaşmalarını tek taraflı olarak askıya aldıkları görülüyor. Küresel satın alma yöneticileri PMI endeksi de Nisan ayında 50,3 ile küçülmenin (50 puan) eşiğine yaklaştı.

Dünya mal ticaretinde küçülme ülkelerin ihracat ve ithalatlarındaki daralma ile ortaya çıkıyor. Önemli ithalatçı ülkelerin alımlarında gerileme görülüyor. Türkiye'nin de önemli ihracat pazarlarını oluşturan bu ülkelerdeki ithalat gerilemesi yılın geri kalanı için önemli işaretler taşıyor.

Küresel ticarete korumacılık savaşının ana aktörü olan ABD'de ithalat geçici verilere göre yılın ilk üç ayında yüzde 0,9 arttı. Aldığı koruma önlemlerine rağmen bu dönemde ithalatı sınırlı da olsa artan ender ülkelerden biri oldu. Ancak ithal artış hızı önemli ölçüde yavaşladı. Muhtemelen ithalat artışı önümüzdeki çeyrek dönemlerde negatife dönecektir.

Çin'de büyük gerileme

Çin'in ithalatı ise yılın ilk dört ayında yüzde 4,7 gerileyerek 640,5 milyar dolara indi. Bunda ana sebep korumacılıktan çok, ekonomide görülen yavaşlamadır. Sanayideki dönüşüm de etkili oluyor. Çin ithalatındaki gerilemeden, Almanya, Japonya, Güney Kore ve Tayvan en çok

etkilenen ülkeler.

Dünyanın en büyük ithalat pazarı ve Türkiye'nin de en büyük ihracat pazarı olan AB'de ise ekonomik yavaşlamaya rağmen Birlik dışından yapılan ithalat euro cinsinden ilk çeyrekte yüzde 6,1 artarak 507,6 milyar euro oldu. Birlik içi ithalat yüzde 3,9 genişleyerek 914,3 milyar euro'ya ulaştı. Euro dolar paritesindeki gerileme nedeniyle AB'nin dolar cinsinden ithalatı ise yüzde 2,8 geriledi. Euro cinsinden Almanya'nın ithalatı ilk çeyrekte yüzde 4,5; Fransa'nın yüzde 3,5 ve Hollanda'nın ise yüzde 4,7 genişledi. AB ülkelerinin tamamına yakınında ithalat ilk çeyrekte euro cinsinden artış gösterdi.

Asya ülkelerinde ilk çeyrek dönemde ithalat Güney Kore'de yüzde 2,4, Japonya'da yüzde 3,7, Hindistan'da yüzde 0,8, Malezya'da yüzde 11,4 ve Tayland'da yüzde 1,1 düştü. Çin'deki yavaşlama karşılıklı olarak Asya ülkelerinde ihracat ve ithalatı olumsuz etkiliyor.

Latin Amerika'da Meksika'nın ithalatı ilk üç ayda yüzde 3,2 arttı. Yenilenen NAFTA ile Meksika ithalatı büyümeye devam ediyor. Brezilya ithalatı yüzde 0,4 ve Şili ithalatı ise 0,3 düştü. Amerika'da ithalat düşüşleri daha sınırlı kaldı. Türkiye için önemli pazarlardan enerji ihracatçısı Rusya'nın ithalatı ilk çeyrekte yüzde 6,4 düşerken, S. Arabistan ve BAE ithalatları da geriledi. İran'ın ithalatında sert düşüş yaşandı.

2019 hemen tüm pazarlarda ithalatın gerilemeye başladığı bir yıl haline gelmekte. Göreceli olarak AB ve ABD pazarları halen daralmaya direniyor. Pazarlarımızdaki bu gelişmeler Türkiye'nin de ihracatını şekillendirmeye devam edecek.



• **ROYAL** •
LIMOUSINE & LUXURY SERVICES

İhtiyacınız olan her yerdeyiz

Royal Limousine & Luxury Services,
2005 yılından bu yana lüks araç kiralama sektöründe hizmet
vermeye başlayan firmamız,
İstanbul'un en seçkin limuzin hizmeti veren firmaları
arasındaki yerini almıştır.

Görevlerini **güven, hizmet, konfor ve profesyonelliğin öncelikli olduğu** yüksek kaliteli bir hizmet olarak görüyor. **Royal Limousine Service iş gezileri, VIP hizmetleri, transferler, etkinlik ziyaretleri, şehir turları, düğün ve gezi turları** gibi bir çok alanda hizmet vermektedir.



Kaptan Paşa Mah. Darulaceze Cad. No:31 A Blok Kat 6 Daire 61 Bilaş İş Merkezi Şişli/İstanbul
+90 (212) 220 01 61 / +90 (532) 473 42 61 / info@royallimousine.com.tr

www.royallimousine.com.tr



DAĞLARIN *moz güzeli* ERZİNCAN CİMİN ÜZÜMÜ



Son yıllarda Manisa Sultani ve Elazığ Boğazkere üzümleri de coğrafi ürün işareti aldı. Ancak 2001 yılında aldığı işaretlemeyle Türkiye'nin ilk patentli üzüm cinsi, Erzincan Cimin Üzümü olmuştu. Kendine has lezzetinin yanı sıra, bir şifa kaynağı olarak da görülen Cimin Üzümü, Erzincan'ın Üzümlü ilçesinde yetiştiriliyor. Cimin ismi, ilçenin eski adından geliyor. 13 bin nüfuslu ilçenin neredeyse tüm ekonomisi bu ürüne dayanıyor. Deniz seviyesinden 1250 metre yükseklikte, Keşiş Dağı eteklerinde yetiştirilen siyah renkli ve çekirdekli bu üzüm, yaklaşık 4 bin ailenin de geçim kaynağı.

Mayhoş bir tadı olan Cimin Üzümü'nün, bağışıklık sistemini kuvvetlendirdiği, kansızlık ve karaciğer hastalıkları için yararlı olduğu biliniyor. Vücut yağlarının erimesinde etkili ve böbreğin fonksiyonel özelliklerini artırdığı da araştırmalara konu oldu. Kalp ve damar sisteminin daha düzenli çalışmasını sağlayan Cimin Üzümü, vücut direncini de artırıyor.

Avrupa, kıymetinin farkında

Cimin Üzümü, yılda yaklaşık 6 ton kadar üretilen endemik bir ürün. Şarapçılıkla ünlü, özellikle Akdeniz ülkelerine de önemli miktar ihraç ediliyor. Yurt içi pazarda daha çok sofralık tüketilen Cimin Üzümü, fiyatıyla da daha yaygın türlerden epeyce ayrışıyor.



TARİH, DOĞA, LEZZET ŞEHİRİ: ATİNA

AKROPOLİS'TEN ŞEHİRİ İZLEMELER, MİTOLOJİ TARİHİNİN SURLARINDA GEZİNMEK, BİRÇOĞU BİZE TANIDIK HARİKA LEZZETLERİ TATMAK. ATİNA BUNLARIN HEPSİNİ SUNAN VE ÖLMEDEN ÖNCE GÖRMENİZ GEREKEN 100 ŞEHİRDEN BİRİ...

Yunan mitolojisinde, Atina kurulurken Poseidon ve Athena, şehrin koruyucusu olmak için diğer tanrıların önünde yarışır. Şehre en güzel hediyeyi veren kazanacaktır. Poseidon üç başlı mızrağını yere vurur ve yarıktan beyaz yeşil bir at çıkar. Poseidon atın evcil bir hayvan olduğunu, insanı her yere götürebileceğini söyler. Tanrılar çok beğenir.

Akıl ve bilgelik tanrıçası Athena da mızrağını saplar yere. Onunkinden ortaya yeşil bir filiz çıkar. Filiz hızla büyür ve bir zeytin ağacına dönüşür. Athena: "Bu bir zeytin ağacıdır, meyvesini yiyip, yağıyla yemek yapıp, hatta geceleri yakarak aydınlatabilirsiniz. Hem de bin yıl geçse bile çürümez bu ağaç" der. Tanrılar, hayran kalır ve şehrin koruyucusu olma unvanını Athena'ya verirler. Atina'nın

koruyucusu odur artık. Ege'nin karşı yakasındaki tanrıça şehri Atina, Fatih Sultan Mehmet döneminde 1458 yılında Osmanlı idaresine geçti. 1826'da Yunanistan'ın kuruluşuna kadar 350 yıldan fazla da öyle kaldı. Bu komşuluk ve uzun süren iç içe geçmişlik, Türkiye ve Yunanistan'ı, yemekten müziğe, kültürden yaşam tarzına kadar pek çok alanda benzer kılıyor. Ancak Atina'yı



ziyaret ettiğinizde, benzerlikler kadar hayranlıklar oluşturulacak farklı yer ve lezzetler de tanıyoruz.

Açık hava müzesi

Antik Yunan kültürünün de merkezi olan Atina, kelimenin tam anlamıyla açık hava müzesi. Akropolis, Agora, Olympieion, Panathenian Stadyumu ve daha niceleri... Şehrin en yüksek noktalarından birinde yer alan Akropolis, Atina gezisi boyunca her caddeden, her kafenin bahçesinden ya da bir ara sokaktan karşınıza çıkacaktır. Kelime anlamı "yukarıda bulunan şehir" olan Akropolis, özellikle gece ışıklandırılmış haliyle çok güzel görünür. İçinde antik tapınaklar ve stadyumları bulunurken, yanı başındaki müzeyi de ziyaret etmeyi ihmal etmeyin. Akropolis'in eteklerinde karşınıza çıkacak olan birçok tiyatro ve öğren yeri bulunuyor. Yine aşağıda yer alan Anafiotika bölgesinde mola verilebilecek birçok kafe ve ilginç sokaklar var. Bu yüzden yürüyerek gitmenizi tavsiye ederiz.

Plaka ve Anafiotika

Plaka, Akropolis'in eteklerinde



Atina'nın en turistik bölgesi. Hediye eşya dükkanları, kafe, restoran ve tavernalarla dolu bu mahalle, eski yapılaşmasını koruduğu için şehri ziyaret edenlerin mutlaka uğradığı bir nokta.

Komşu mahallesi Anafiotika da onun kadar güzel. Beyaz evler, mavi pencereler, şirin sokaklarıyla Acropolisin eteklerinde kurulmuş durumda. Bölgede yer alan küçük butik oteller ideal bir konaklama fırsatı sunuyor.

Kutsal Havariler Kilisesi

Atina'daki antik Agora arkeolojik sit

alanı içerisinde yer alan, 10'uncu yüzyıldan kalma bu Bizans kilisesi aslında oldukça küçük sayılır. Ancak içindeki freskleri, mimari yapısı ve sevimli görünümüyle turistlerin uğrak yerleri arasında.

Taverna ve sirtakisiz olmaz

Atina, diğer Avrupa kentlerine göre oldukça ucuz. O yüzden, yerel restoranlarda Yunan yemekleri ve deniz ürünleri yemek kaçırılmaz fırsatlar. Bunlar için de buzuki tınları eşliğinde sirtaki gösterilerinin en güzellerinin yaşandığı tavernalara gitmenizi tavsiye ederiz.





EXPO 2019 PEKİN'DE TÜRKİYE TANITIM ATAĞI

29 NİSAN-7 EKİM 2019 TARİHLERİNDE DÜZENLENECEK EXPO 2019 PEKİN'İN "YEŞİL YAŞA, DAHA İYİ YAŞA" OLARAK BELİRLENEN TEMASINA, TÜRKİYE "GELECEĞİ YEŞİL İLE KUCAKLA" MOTTOSUYLA KATILYOR. TÜRKİYE TANITIM GRUBU (TTG) 12 SEKTÖRÜMÜZÜN 12 FARKLI PROJESİ İÇİN TANITIM DESTEĞİ VERİYOR.



Her yıl binlerce insanın buluşma noktası olan EXPO'nun bu yılki adresi Pekin olacak. "Yeşil Yaşa, Daha İyi Yaşa" teması ile düzenlenen EXPO 2019'da, Türkiye yedi coğrafi bölgenin tanıtıldığı 2 bin 400 metrekare büyüklüğünde bir alan ile katılıyor. Alanda Türk kültürüne özgü 'Hasbahçelerin' yanı sıra, Pamukkale travertenleri, Galata Kulesi ve Peri Bacaları gibi doğal ve tarihi öğelerin minyatürleri de sergileniyor. Türkiye'nin organizasyon kapsamında 1 Temmuz'da 'Milli Gün' düzenlemesi de planlanıyor. Organizasyona 100'ün üzerinde ülke ve uluslararası kuruluş iştirak ederken, sergi alanlarını 16 milyon kişinin ziyaret etmesi bekleniyor. Türkiye'nin en büyük katılımcı ülkeler arasında yer aldığı EXPO 2019'un kapıları 7 Ekim'e kadar açık olacak.

Endemik bitkiler de tanıtılıyor

Türkiye Pavyonu, "Geleceği Yeşil ile Kucakla" teması ile uyumlu olarak; Anadolu'nun benzersiz doğal



yaşamı ve doğaya duyduğu saygıyı yansıtacak şekilde tasarlandı. Pavyonda, Anadolu coğrafyasının zengin bitki çeşitliliğinin nadir örneklerinden 'Endemik Bitkiler Tüneli', yeşil ile inovatif çalışmalarını bir araya getiren 'İnovasyon ve Sürdürülebilirlik Alanı', Türkiye'nin 7 bölgesini temsil edecek biçimde tasarlanmış mimari yapılar gibi birçok önemli detay da ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

Türk malı imajını güçlendirecek ve kültürel çeşitliliğimize ilişkin topyekün bir kampanya yürütülecek EXPO 2019 Pekin'de, Türkiye Tanıtım Grubu (TTG) koordinasyonunda, İhracatçı Birlikleri tarafından her bölgenin öne çıkan sektörlerinin tanıtımı farklı zaman aralıklarında yaklaşık 6 ay boyunca gerçekleştirilecek.

Sektörlerimiz tanıtım aktiviteleriyle göz doldurdu

EXPO 2019 Pekin'in 29 Nisan Açılış Günü'nde Karadeniz İhracatçı Birliği tarafından fındık sektörünün tanıtımı yapıldı. Açılışa özel tadımlık Türk fındığı paketleri dağıtıldı ve Karadeniz kültürünü tanıtan horon gösterisi düzenlendi. Açılışta hububat sektörünün gözde ürünü bulgur ile kısır yapılarak ziyaretçilere tattırıldı. 1 Temmuz'un "Milli Gün" ilan edildiği EXPO'da mücevher sektörü sergi ve defile, un ve unlu mamuller sektörü ürün tadımı ve kum sanatı performansı, tekstil sektörü ise Antep yöresine özgü Kutnu Kumaşı sergisi aktiviteleriyle tanıtılmaya devam edecek.





TÜRK HAZIR GIYİM SEKTÖRÜNÜN NEW YORK'TAKİ MERKEZİ

DÜNYANIN ÇEŞİTLİ KENTLERİNDE ÜLKE İHRACATINI ARTIRMAK İÇİN FİRMALARA YER AÇAN TÜRKİYE TİCARET MERKEZLERİ (TTM), SEKTÖREL TALEPLER DOĞRULTUSUNDA ŞEKİLLENİYOR. NEW YORK TMM'DE BULUNAN BEŞ SEKTÖRDEN HAZIR GIYİM, BÜYÜK BİR PAZARDA GÜÇLÜ ŞEKİLDE TEMSİL EDİLİYOR.

Firmalara küresel ticaretin merkezlerinde birçok avantaj sağlayan, onlara ofis, altyapı, showroom, tanıtım ve danışmanlık hizmetleri veren TTM'ler her geçen gün daha fazla başvuru alıyor. Sektörel taleplere göre bölge seçen TTM projesinde, en önemli merkezlerden biri New York. Manhattan'da faaliyet gösteren TTM, Empire State binası yakınlarında, 1860 m2 alanda, 33 firmaya hizmet veriyor. Nisan 2017'de Halı & Kilim sektörüyle başlayan TTM'ye tarih sırasıyla Hazır Giyim, Ev Tekstili, İş Kontratları ile Deri ve Deri Mamulleri sektörleri de katıldı. 18 Temmuz 2017'de faaliyete geçen New York Hazır Giyim TTM'si 310 m2'lik bir alanda firmalara ev sahipliği yapıyor.

TTM çok iyi bir başlangıç noktası

Kendi ismini taşıyan markasıyla erkek hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren Mehmet Emin Teke, ABD pazarına girmenin yollarını aradığı bir sırada TTM ile tanışmış. Teke, TTM'de yer alma sürecini şöyle anlatıyor: "Bende özel bir anısı var. Ukrayna fuarındaydık. Fuar pek iyi geçmemişti, moralim bozduktu. Akşamında Amerika'da ne yapabilirim diye araştırdım. New York'ta TTM'nin açıldığını öğrendim. Amerika pazarı sürekli aklımdaydı. Ancak nereden başlayacağını bilmiyordum. TTM iyi bir başlangıç noktası oldu." Teke, bağlı bulunduğu ihracatçı birliği İHKİB'e başvurduğunu, birkaç gün içinde olumlu yanıtın geldiğini ve New York TTM bünyesinde faaliyete başladığını ifade ediyor.



Dolar riskinden korunuyoruz

İhracat ağırlıklı bir firma olarak dünyanın birçok ülkesini ziyaret ettiğini söyleyen Teke, çoğunda ciddi bir hacim görmediğini, döviz kurunun da büyük kısmında sorun oluşturduğunu söyleyerek, şöyle devam ediyor: "Bizim girdilerimizin önemli bir bölümü dolar üzerin-

New York TTM'nin en önemli avantajlarından biri, New York'ta kalıcı ve çok nezih bir lokasyonda bir iş adresi ve hazır bir showroom sağlaması. Ayrıca TTM, sağladığı fiziki şartlarla alıcılar nezdinde, firmaların kalıcı olduğu algısını oluşturuyor.

den gerçekleşiyor, bu nedenle de dolarla satış yapıyoruz. Örneğin, Rusya ve Türkiye Cumhuriyetleri gibi pazarlarda doların değer kazanması bizim bu ülkelere ihracatımızı olumsuz etkiliyordu. Bu nedenle kurdaki hareketlilikten etkilenmeyeceğim ülke olan Amerika'ya gel-



mek benim için önemliydi!" Mehmet Emin Teke, New York TTM'nin en önemli avantajlarından birinin, New York'ta kalıcı ve çok nezih bir lokasyonda bir iş adresi ve hazır bir showroom sağlaması olduğunu kaydediyor.

ABD'ye düzenli gelin

Teke, New York TTM'de yer almak isteyen firmalar için önerilerini de şu şekilde sıralıyor:

"Amerika'da iş yapmak isteyen ihracatçıların düzenli olarak ülkeye gidip gelmeleri lazım. Özellikle toptan satış yapacak firmaların, Amerika'ya gidip gelerek işlerini takip edecek yetkilinin, firmanın çekirdek kadrosundan biri olması gerekli. Bunun yerine işlerini sadece buradan istihdam edecekleri elemanla yürütmeleri başarılı sonuç vermeyebilir. Elbette son tüketiciye satış yapacak, perakende firmalarının eleman istihdam etmeleri şart. Yanı sıra firmaların showroom'larında ürün ve koleksiyonlarını güncellemeleri büyük önem taşıyor. Müşteri geldiğinde mutlaka

yeni ürün görmeli. Birkaç kez gidip gelmekle bu pazarda ciddi ve sürdürülebilir şekilde girmek kolay değil. İlk defa iş yapmaya başlayacak firmalar, başlangıçta hayal kırıklığı yaşayabilir. Çünkü Amerikalı alıcı hemen sipariş vermiyor. Müşteri sizi tanıdıktan sonra sipariş veriyor. İlk orderların buranın kalıplarına uygun, istenilen kalitede olması çok önemli. Aksi takdirde ikincisini ver-

miyorlar. Ama memnun kalırlarsa yavaş yavaş siparişleri artırıyorlar. Son olarak düzenli ihracat yapan firmaların Amerika'da şirket kurması önemli. Çünkü buradaki orta ölçekli firmalar, Amerika dışına para göndermek gibi işlemlerle dahi uğraşmak istemiyor. Mallının deposuna teslim edilmesini istiyor."

Doğrudan büyükleri hedeflemeyin

Pazara ilk girdiklerinde küçük ölçeklerde satışlar yaptıklarını, ama istikrarlı şekilde çalışarak, 6 ay sonra düzenli siparişler almaya başladıklarını aktaran Teke, son bir yıldır ABD'ye düzenli ihracat yaptıklarını kaydediyor. Kendi markası ile satan üreticiler için en istikrarlı müşteri grubunun orta ölçekli firmalar olduğunu söyleyen Teke, şunları ifade ediyor: "Küçük ölçekli firmalarda tahsilat konusunda ciddi problem yaşadık. İlk etapta büyük firmalara ulaşmak ve satış yapmak zor olduğu için, orta ölçekli firmalarla çalışmaya başladık. İlk pazara girişte büyük firmalara



satış yapılmaya çalışılarak vakit kaybedilmesini tavsiye etmem. Firmanın zaman içinde pazarda satışları belirli bir noktaya geldikten sonra, ancak büyük firmalar da hedeflenebilir."

ABD'de sonuç almak için sabırla çalışın

New York TTM'de yer alan bir başka hazır giyim firması Realtex'in İş Geliştirme Müdürü Sarp Biçener ise, merkezin çok iyi bir lokasyonda olduğunu, TTM'nin yaptığı tanıtım çalışmaları ve etkinliklerin de yararlı olduğunu söylüyor. Biçener, New York TTM'lerde yer almak isteyen sektör firmaları için şu tavsiyelerde bulunuyor: "Firmaların showroom'larında aktif eleman bulundurmaları lazım. ABD pazarında düzenli elamansız sonuç almak çok zor. Bu kişinin özellikle firmanın güvendiği bir elemanı olması gerekli. Burası için uzun vadeli plan ve sabır lazım. Satış kanallarına girmek için iş birlikleri geliştirmek önemli. Ayrıca ABD'de fuarlar faydalı oluyor."

Alicılar açısından, tedarikçi firmanın kalıcı olduğunu, sürekli kendi ülkesinde hizmet alacağını bilmesinin çok önemli olduğunu kaydeden Biçener, "TTM, kurumsal kimliği ve sağladığı fiziki şartlarla bu altyapıyı sunuyor. Alicılar nezdinde, TTM sayesinde firmaların kalıcı olduğu algısı oluşuyor. Çatı bir kurum bizim sürekli olduğumuzu gösteriyor. Diğer taraftan, henüz iki yıldır açık olmasına rağmen satın alma yapan firmaların TTM'nin varlığından haberdar olduğunu duyuyoruz. Bunu Amerikalılardan duymak, merkezin ülkede tanınmaya başladığını gösteriyor. Bu da çok olumlu..."

ETKİNLİKLERLE FİRMALAR TANITILYOR

Türkiye Ticaret Merkezleri Projesi yönetimi düzenledikleri etkinliklerle firmaların ikili görüşmeler yapmalarını ve ürünlerini sergilemelerini de sağlıyor. Geçtiğimiz Ağustos ayından beri yapılan etkinliklerden bazıları şöyle:

12-15 Ağustos 2018 - Magic Fuarı Tanıtımı

LasVegas'ta düzenlenen Magic Fuarı süresince, fuar alanında ve online/mobil ortamda Türkiye hazır giyim sektörüne ait tanıtımlar yayımlandı.



25 Eylül 2018 - SampleShow

Hazır Giyim TTM'nin düzenlediği defilede, sektör katılımcılarının ürünleri sergilendi. Sergilenen ürünler sonrasında alıcılar ile TTM katılımcıları ikili görüşmeler gerçekleştirdi.

24-26 Eylül 2018 - B2B Etkinliği

Üç gün boyunca devam eden etkinlikte, iki ayrı danışmanlık şirketi aracılığıyla alıcılar TTM binasına davet edildi. Bu süreçte toplam 51 alıcı ve 8 partner kurum Hazır Giyim TTM showroomlarını gezip, firmalar ile görüştüler.

28 Kasım 2018 - Networking Cocktail Reception

Farklı sektör temsilcilerinden oluşan yaklaşık 75 katılımcı, New York Ticaret Odası işbirliği ile New York TTM binasının 8'inci katında gerçekleşen resepsiyonda buluştular. Ardından Deri, Hazır Giyim, Ev Tekstili ve Halı showroomları ziyaret edildi. Resepsiyona New York Başkonsolosumuz Alper Aktaş da katıldı.

9 Nisan 2019 - İTKİB Örme B2B

Örme Grubu B2B etkinliği New York TTM ortak alanında gerçekleştirildi.



DERİ NEW YORK'TA İLAÇ VIETNAM'DA



TİCARET BAKANLIĞI KOORDİNASYONUNDA, TİM VE İLGİLİ İHRACATÇI BİRLİKLERİ ORGANİZASYONUNDA GERÇEKLEŞTİRİLEN TİCARET HEYETLERİ HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR. GEÇTİĞİMİZ AY DERİ VE DERİ MAMULLERİ ABD'YE, İLAÇ VE MEDİKAL SEKTÖRLERİ İSE VIETNAM'A TİCARET HEYETLERİ DÜZENLEDİ.

TİM ve İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDDMİB) organizasyonunda düzenlenen ABD Ticaret Heyeti, 29 Nisan-3 Mayıs 2019 tarihleri arasında ABD'nin New York şehrinde başarıyla gerçekleştirildi. Deri sektöründe faaliyet gösteren ve önde gelen ihracatçı şirketlerden olan 14 firmadan, 21 temsilci heyete katıldı. New York Türkiye Ticaret Merkezi'nde gerçekleşen ikili iş görüşmelerine, ABD tarafından 42 firma görüşmelere katıldı. Ağırlıklı olarak Rusya'ya ihracat yapan Türkiye deri sektörü,

ABD pazarını çok önemsiyor. Kalitesiyle öne çıkan Türk deri mamulleri bu pazarda büyük potansiyele sahip. TİM VE İDDMİB organizasyonunda düzenlenen ve toplamda 160 ikili iş görüşmesi gerçekleştirilmesini sağlayan ticaret heyeti organizasyonunun, ihracatın artırılmasına katkı sağlaması bekleniyor.

İlaç ve medikal, Güneydoğu Asya'ya yöneldi

Mayıs ayındaki bir başka ticaret heyeti, Vietnam'ın başkenti Hanoi'ye yapılan oldu. TİM ve İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçı-

ları Birliği (İKMİB) organizasyonunda 6-9 Mayıs 2019 tarihleri arasında gerçekleşen heyete, ilaç ve tıbbi malzemeler sektörlerinde faaliyet gösteren, önde gelen 14 farklı ihracatçı firmadan, 22 temsilci heyete katıldı. İkili iş görüşmelerine Vietnam tarafından 45 firma görüşmelere dahil oldu ve toplamda 121 ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi. Program dâhilinde ayrıca Vietnam Sağlık Bakanlığı Ruhsatlandırma Dairesi, Medical Globe, Nam Phuong Pharma, Ngoc Lan Medical, Lamedical Vietnam Company isimli firmalar da heyetle birlikte ziyaret edildi.



Darüssafaka
1863
CEMİYET

BAZI ŞEYLER OLMASA DA OLUR

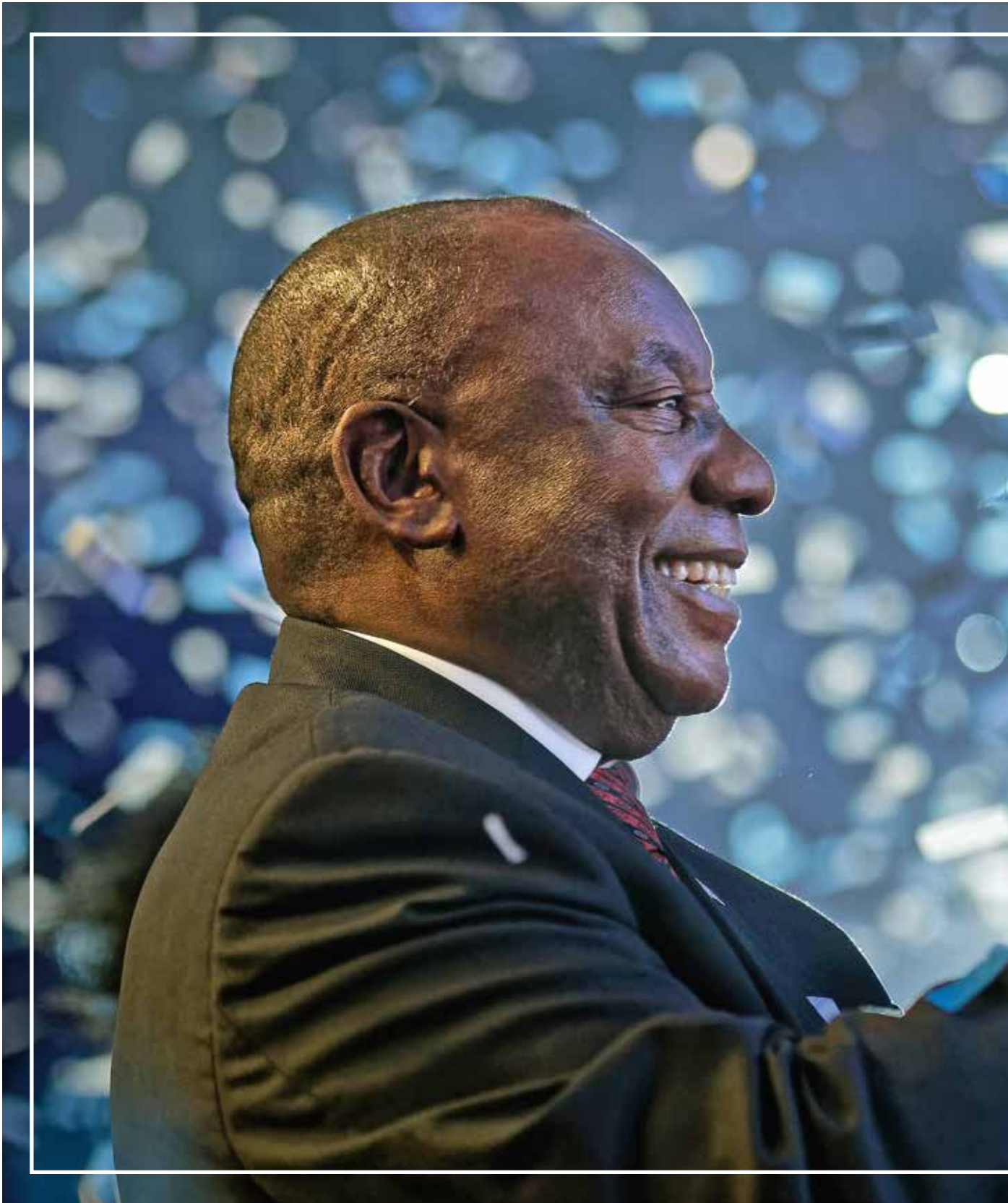
Ama Eğitim Olmazsa Olmaz

0850
222
1863

darussafaka.org

Bu bayram siz de annesi ya da babası hayatta olmayan çocukların eğitimine destek olun.

Darüssafaka
1863
CEMİYET



RAMAPHOSA'NIN ZORLU SINAVI

GÜNEY AFRİKA'DA 8 MAYISTA YAPILAN SEÇİMLERİ OY KAYBEDEREK DE OLSA İKTİDARDAKİ ANC TEKRAR KAZANDI. ŞİMDİ BİR YILDIR PARTİNİN VE DEVLETİN BAŞINDA OLAN ÜLKENİN EN ZENGİN İSİMLERİNDEN CYRİL RAMAPHOSA'YI ZORLU BİR REFORM DÖNEMİ BEKLİYOR. İLK HEDEF İSE ELEKTRİK ŞİRKETİ ESKOM...

Güney Afrika Cumhuriyeti, 8 Mayıs'ta devlet başkanını, parlamento üyelerini ve eyalet valilerini seçmek için sandık başındaydı. Apartayt (ırk ayrımcılığı) rejiminin sona erdiği 1994 yılından bu yana 6'ncı kez yapılan seçimleri iktidardaki Afrika Ulusal Kongresi (ANC) oyların yüzde 57,5'ini alarak kazandı. Ağırlıklı olarak ülkedeki beyazların desteklediği Demokratik Birlik (DA) yüzde 20,8 oranında oy alırken Ekonomik Özgürlük Savaşçıları (EFF) ise yüzde 10,8 oranında oy aldı. DA ve EFF, bir önceki seçimde olduğu gibi oylarını artırdı; ya da bir başka deyişle, ANC üst üste üçüncü



Servetinin 400 milyon dolardan fazla olduğu söylenen Ramaphosa'nın yaptığı işlerden ilki, maaşında yarı yarıya kesintiye gideceğini açıklamasıydı.



parlamentoya giren Ramaphosa, Anayasa Komisyonu başkanı seçildi ve ulusal birlik hükümetinde önemli rol oynadı. ANC liderliği için ilk denemesini de bu dönemde yapan Ramaphosa, 1997'deki genel kurulda Thabo Mbeki'ye karşı kaybetti. Güçlü bir lider olan Mbeki'nin 2008'deki istifasına kadar sessiz kaldı. Hatta Ramaphosa'yı yeniden liderlik yarışına yönelten de Mbeki'nin istifasına yol açan sürecin kahramanı ve sonraki devlet başkanı Jacob Zuma döneminde artan yolsuzluk söylentileri oldu. Zuma'nın karşısına en güçlü rakip olarak çıkan Ramaphosa, 2012'de

seçimden de oy kaybederek çıktı. Seçim sonucunda 400 sandalyeli mecliste ANC'nin milletvekili sayısı 249'dan 230'a gerilerken, DA'nın sandalye sayısı 84'ten 89'a, EFF'nin 19'dan 44'e çıktı. Sonuçlar bir yıl önce partinin başına geçen Devlet Başkanı Cyril Ramaphosa'nın beş yıl daha bu görevde kalmasını sağladı, ancak ANC'nin bir sonraki seçimde iktidarda kalıp kalmayacağı Başkan'ın başarısına bağlı olabilir.

Müzakereci olarak öne çıktı

Cyril Ramaphosa aslında ANC'nin her dönem kilit isimlerinden biriydi. Ülkenin efsanevi lideri Nelson Mandela'nın avukatlarından olan Ramaphosa, 1991'de partinin genel sekreterliğine getirildi ve ANC heyetinin lideri olarak iktidardaki beyazların partisi NP (Ulusal Parti) ile yapılan müzakereleri yürüttü. 1994'teki ilk demokratik seçimlerde

genel başkan yardımcılığını, Aralık 2017'de ANC başkanlığını kazandı. Zuma'nın yolsuzluk iddiaları nedeniyle Şubat 2018'de devlet başkanlığından istifa etmesi ile de bu ay yapılacak (Mayıs 2019) seçimlere kadar Devlet Başkanlığı koltuğuna oturdu.

Güney Afrika'nın en zenginlerinden

Ramaphosa'nın 2018 başında devraldığı Güney Afrika, yüzde 30'larda seyreden işsizlik ve düşük büyüme oranlarının yanı sıra, özellikle hükümette ve partide yaşanan yolsuzluklar nedeniyle yatırımcı güveninin sıfırlandığı bir ülke imajı çiziyordu. Güney Afrika'nın en zenginlerinden biri olan ve servetinin 400 milyon dolardan fazla olduğu söylenen Ramaphosa'nın yaptığı işlerden ilki, maaşında yarı yarıya kesintiye gideceğini açıklamasıydı. Ancak sadece 1,5 yıl sonra yeniden seçime gidecek olması nedeniyle birçok hamlesini bu döneme bıraktı. Artan protestolar nedeniyle seçim kampanyasını da erken başlatan Ramaphosa, halka "Sizi anlıyorum" mesajı vererek sorunların çözümü için çalışacağını söyledi. İmajını güçlendirmek için





sabah işe gidiş saatinde tıklım tıklım dolu banliyö trenine binen Ramaphosa, bir önceki trenin arıza yapması nedeniyle iki saate yakın trende mahsur kalmıştı.

İlk görev toprak reformu

Ramaphosa, kısa süren ilk başkanlık döneminde Avrupa Parlamentosu'nda yaptığı konuşmada, ülkesinin insan haklarına saygı çerçevesinde toprak reformu gerçekleştirileceğini açıklamıştı. Güney Afrika'nın en temel sorunu olarak görülen "toprak reformu" beyaz azınlığın elindeki toprakların bir kısmının, tazminatsız bir şekilde kamulaştırılarak siyah vatandaşlara dağıtılması anlamına geliyor. Ancak Apartayt rejiminin yıkılmasının üzerinden 20 yıldan fazla bir süre geçmesine rağmen, halen toprakların yüzde 90'ı, nüfusun yüzde 9'unu oluşturan beyazların elinde bulunuyor.

Ramaphosa'yı bekleyen ikinci önemli görev ise, önceki iki devlet başkanını istifaya sürükleyen yolsuzlukla mücadele. Seçim öncesinde Anadolu Ajansı muhabirine beklentilerini dile getiren 29 yaşındaki güvenlik görevlisi Khulisani Nalova, "Oyumu bu seçimde EFF'ye vereceğim. Bugüne

kadar hep ANC'yi destekledik fakat küçük bir kesim çok zengin olurken bizim hayatımızda değişen bir şey olmadı" sözleriyle yolsuzluğun yarattığı hayal kırıklığını dile getiriyordu.

Yabancı yatırımda 100 milyar dolar hedefi

Gelişmekte olan ülke konumunda bulunan Güney Afrika; işsizlikten enflasyon ve düşük büyümeye kadar birçok farklı makroekonomik zorlukla karşı karşıya. Kredi derecelendirme kuruluşu Moody's seçimin hemen ardından gelişmekte olan piyasa ekonomilerine ilişkin yayınladığı raporunda "zayıf veya kötüleşen makroekonomik ortamın tüketici güvenini olumsuz yönde etkilemeye devam edeceği" iki ülkeden birini Güney Afrika olarak açıklamıştı. Diğeri de maalesef Türkiye idi. "Adil, eşitlikçi ve katılımcı bir ekonomik dönüşüm" sağlama sözü ile seçilen Ramaphosa'nın bu hedefine ulaşmadaki en büyük güvencesi ülkenin zengin hammadde kaynakları. Ancak bu kaynaklardan etkin bir şekilde yararlanabilmek için daha fazla sermaye ve teknoloji gerekiyor. Bunun için de yabancı sermayenin girişi önemli. Ramaphosa, önüne 5 yılda 100 mil-

REKABET ZORLAYICI

G20 üyesi olan ve benzer kalkınma hedefleri bulunan Türkiye ve Güney Afrika Cumhuriyeti arasındaki ikili ticari ve ekonomik ilişkilerin arzu edilen seviyede olmadığını belirtmek gerekiyor. Bunun en temel nedeni mesafe gibi görünse de, asıl etken ülkenin AB ile 2000 yılında imzaladığı Serbest Ticaret Anlaşması. Bu anlaşma AB ülkelerine pazara girişte rekabet avantajı sağlarken, Hindistan ülke nüfusunun yüzde 10'unu oluşturan Hint kökenliler aracılığıyla, Çin ise yatırım ve şirket ortaklıkları ile ülke ticaretinde öne çıkıyor. Sanayi altyapısının gelişmiş olması ve piyasadaki yerleşik ilişkiler nedeniyle Türk ihracatçısı için işler kolay görünmüyor. Öte yandan, ülkenin en iyimser şekilde "bürokratik" olarak tanımlanabilecek yapısı nedeniyle idari ve ticari işlemlerde sıkıntı yaşama olasılığı yüksek. Dünya Bankası 2018 İş Yapma Raporu'na (Doing Business) göre 190 ülke arasında 82'nci sırada yer alan Güney Afrika, iş kurmada 136'ncı ve dış ticarete 147'nci sırada yer alıyor. Geçmişte Kara Kıta'nın en çok yabancı sermaye çeken ülkelerden biri olsa da son yıllarda özellikle politik riskler, büyüme performansı ve diğer temel ekonomik göstergelerdeki bozulmanın da etkisiyle doğrudan yabancı yatırımlarda ciddi azalma yaşanıyor. Hatta Güney Afrika'nın yurtdışı yatırımlarının ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımdan fazla olduğu görülüyor.

yar dolar tutarında doğrudan yabancı yatırım çekme hedefini koydu. Bürokratik süreçlerin kolaylaştırılması ve yatırımın önündeki engellerin giderilmesine yönelik iyileştirmeler halen devam ediyor. Öte yandan kıtanın ikinci büyük ekonomisi olan Güney Afrika, gelişmiş bankacılık, iletişim, ulaştırma ve lojistik imkânlarına sahip ve hukuki altyapısı da yatırımcılara ulusal mevzuat çerçevesinde önemli bir koruma sağlıyor.

Elektrik en sorunlu alan

Siyaset ve ekonomi analistleri de Ramaphosa adının özellikle son 10 yıllık süreçte yıpranan ANC imajı ve ülke ekonomisi için bir kurtarıcı gibi karşılandığını belirterek "Yatırımcılar, Güney Afrika'daki kısa ve orta vadeli siyasi süreçten dolayı endişeli. Bu sebeple Ramaphosa'nın bir an önce ipleri eline alması gerekiyor.

İktidarını sağlamlaştırıp yapması gereken ilk şey de siyasi gündemi belirlemek olmalı" görüşünü dile getiriyorlar. Zaten Ramaphosa da seçimin ardından katıldığı ilk yatırımcı toplantısında bu yönde mesajlar verdi. Johannesburg'da Uluslararası Yatırım Bankası Goldman Sachs'ın ikincisini gerçekleştirdiği konferansta yatırımcılara seslenen Ramaphosa, hükümetin ülkeyi "düşük büyüme oranlı bir ekonomik senaryodan çıkarmak" için reformları

hızlandıracağı sözünü verdi. Ramaphosa'nın hedefinde özellikle elektrik şirketi "Eskom'un yeniden yapılandırılması" var. Sürekli elektrik kesintileri nedeniyle hem iş dünyasının hem de halkın hedefindeki Eskom reformu Güney Afrika için çok önemli, çünkü büyüme hedefine ulaşmak için enerji gerekiyor. Hükümetin önümüzdeki üç yıl boyunca Eskom için yıllık 1,6 milyar dolar kaynak ayıracağını açıklayan Ramaphosa, "Eskom'un

DÜNYA SIRALAMASINDA YERİ

NÜFUS	58.643.000	25
YÜZÖLÇÜMÜ	1.219.090 km ²	25
GSYİH	371,3 milyar dolar	33
KBGSYİH	6.331 dolar	67
BÜYÜME ORANI	%1,2	



durumunu Hazine ve borç veren-lerimize ele almak durumundayız, çünkü Eskom başarısız olamayacak kadar büyük" dedi. Eskom reformu Ramaphosa'nın ilk büyük sınavı olacak. Destekçileri, Ramaphosa'nın iş

dünyasında edindiği deneyimin ülke ekonomisini ve yatırımları canlandırmak konusunda en önemli anahtar olarak görüyor. Bunun ne kadarını başardığını ise tabii ki zaman gösterecek.

TÜRKİYE - GÜNEY AFRİKA DIŞ TİCARETİ (1.000 DOLAR)

	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2010	369,2	889,6	1.258,8	-520,4
2011	510,6	1.954,6	2.465,2	-1.444,0
2012	381,8	1.289,8	1.671,6	-908,0
2013	619,7	1.479,3	2.099,0	-859,6
2014	545,2	1.189,3	1.734,5	-644,1
2015	489,2	918,5	1.407,7	-429,3
2016	405,9	1.058,1	1.464,0	-652,2
2017	485,1	1.744,4	2.229,5	-1.259,3
2018	534,1	1.381,5	1.915,6	-847,4

Kaynak: Trademap (2019 mart)

TÜRKİYE İÇİN FIRSATLAR

Türkiye ve GAC'de zıt mevsimler yaşandığı için doğal tarım ürünlerinde karşılıklı olarak cazip pazar fırsatı bulunabilir. Hazır giyimde üst pazar dilimlerine odaklanarak moda, marka gibi unsurların öne çıktığı ürünlerle rekabet edilebilir.

İnşaat firmaları altyapı işlerine talip olabilir ve GAC yerel yönetimlerinin toplu konut projelerine teklif verebilirler.





Anadolu meclis buluşmalarında üçüncü durak: TİM KARADENİZ MECLİSİ

TİM, İLKİNİ GAZİANTEP'TE "GÜNEYDOĞU ANADOLU MECLİSİ", İKİNCİSİNİ ERZURUM'DA "DOĞU ANADOLU MECLİSİ" ADIYLA DÜZENLEDİĞİ AÇIK İLETİŞİM PLATFORMU NİTELİĞİNDEKİ BÖLGESEL BULUŞMALARININ ÜÇÜNCÜSÜNÜ "KARADENİZ MECLİSİ" OLARAK ORDU'DA GERÇEKLEŞTİRDİ.

Türkiye'de faaliyet gösteren 61 ihracatçı birliği, 13 genel sektörü, 27 sektörü ve 85 bine yakın üyesiyle, ülkemizin küresel ticaret diplomasisinin saha neferleri olan ihracatçıların çatı kuruluşu TİM, ihracat ekosisteminin ülkenin dört bir yanındaki paydaşlarıyla buluşmaya devam ediyor. Açık iletişim platformu niteliğinde olan iş-tişare buluşmalarının üçüncüsü, "TİM Karadeniz Meclisi" adıyla Ordu'da

gerçekleştirildi. Etkinlik, 360 derecelik yeni bakış açısı ve "Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye" hedefi doğrultusunda ihracatçının taleplerini dinlemek ve bölgesel sorunları masaya yatırmak için düzenlendi. TİM Başkanı İsmail Gülle'nin ev sahipliğinde gerçekleşen TİM Karadeniz Meclisi, Ordu Valisi Seddar Yavuz'un yanı sıra, Ordu, Giresun ve Samsun illerinden 100'ün üzerinde ihracatçı firma temsilcisinin katılımıyla yapıldı.

Fındık bizim işimiz

Karadeniz Meclis Toplantısı'nda konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, görüşlerini şöyle aktardı: "Akademik çalışmalar, bilimsel analizlere ve elbette saha eğitimlerine yer vererek, her zaman sağlam kökleriyle zorluklara karşı dik duran, ihracattan güç alan kalkınma anlayışımızı korumamız ve geliştirmemiz boynumuzun borcudur. Ülke bazında makro planların yanında, birliklerimiz ve illerimizin ka-

naat önderlerinin de desteğiyle, daha mikro ölçekte, daha isabetli çalışmalar, bizi başarıya götürebilme potansiyeli taşıyor. Dünya fındık ticaretinin yaklaşık yüzde 7'si sadece Ordu ve Giresun'dan ihraç ediliyor. Böylesine bir hazinenin, geliştirilip, daha nitelikli hale getirilerek, illerimizin ve bölgemizin ihracatına çok daha fazla katkı sağlayabileceğini düşünüyorum." 2018 yılında Ordu'nun 203 milyon dolar, Giresun'un ise 152 milyon dolar yaptığı hatırlatan Gülle, "İllerimizin ihracatta sırasına bakınca, Ordu 39'uncu, Giresun ise 46'ncı. İki ilimiz de dünyada fındık denildiğinde ilk akla gelen şehirler. 2018 yılında Ordu'dan 69; Giresun'dan ise 44 milyon dolar fındık ihracatı gerçekleştirilmiş. Böyle bir hazinenin, geliştirilip, daha nitelikli hale getirilerek, ilimiz ve bölgemizin ihracatına çok daha fazla katkı sağlayabileceğini düşünüyorum" dedi.

Fındık, çikolatadan ibaret değil

TİM Başkanı Gülle, akademi ve iş dünyasına çağrıda bulunarak, devletin birçok Ar-Ge faaliyetine destek sağladığını hatırlatarak, üniversite-sanayi iş birliğine daha fazla eğilmek gerektiğini belirtti. Gülle, şöyle konuştu: "Ülkemizin tüm dünyanın en büyük fındık üreticisi olduğunu, fındığın ne denli faydalı olduğunu, sadece çikolata sektöründe değil boyadan

ilaç endüstrisine kadar kullanılabilirliğini tüm dünyaya duyuralım. Ayrıca, fındığın toplamasından işlenmesine ve son kullanıcıya ulaşım sürecine kadar tüm alanlarda teknolojik dönüşümü sağlayabilecek yatırımlarla, bir tarım ürününün ötesinde büyük bir marka oluşturup, bunu sadece geleneksel pazarlarımıza değil, tüm dünyaya bu şekilde pazarlayalım."

TİM Anadolu Meclisleri programı kapsamında ülkeyi baştan başa dolaşacaklarını aktaran İsmail Gülle, "Gittiğimiz her yerde, o bölgenin ihracatını konuşacağız. Yeni firmalarımızın, ihracat ailesine katılması için çalışacak, mevcutların ihracatlarını artırmaları için gayret edeceğiz" dedi.

Her firmayı en az iki

pazara daha götüreceğiz

İhracatta pazar çeşitliliğine de değinen Gülle, "Pazar yoğunlaşması olarak düşünüldüğünde, Ordu ve Giresun ihracatı, çok ciddi oranda Almanya'ya gerçekleşiyor. Unutmamalı ki, bu durum bünyesinde belirli riskler barındırıyor. Bu konuda geçmişte yaşanan önemli bir örnek var. Yaş meyve sebze sektörümüz, yıllardır sadece Rusya pazarına yoğunlaştı. Yaşanan ilk sıkıntıda ihracatçı firmalarımız çok önemli sorunlar yaşadı. Bu iki ilimizin de böyle bir sıkıntı yaşamaması asla kabul edilemez. Sektör olarak bakıldığın-

da, fındıkta da yoğunlaşma olduğu bir gerçek. Ülkemizin toplam fındık ihracatının yüzde 19'u İtalya'ya, yüzde 24'ü ise Almanya'ya yapılıyor. Burada bir çeşitlendirmeye giderek, sektörde hem talep rekabetini artırabilir, hem de bölgesel riskleri en aza düşürebiliriz. Firma sayısı olarak baktığımızda ise 2018'de Ordu'da 94, Giresun'da ise 58 ihracatçı fir-

mamız bulunuyor. Bu iki ilimizin toplam ihracatçı sayısının artırılması, ihracatçılarımızın da daha fazla pazara giriş yapabilmeleri adına neler yapılması gerektiğini 'TİM Karadeniz Meclisi'mize katılan ihracatçılarımızla istişare ederek belirleyeceğiz. Her firmamızı ihracat yapabileceği en az iki pazara daha götüreceğiz. Ticaret ve alım heyetleri organize edeceğiz. Fuar katılımları, potansiyel müşteri ziyaretleri düzenleyeceğiz. Bu sayede, firmalarımızın tek bir pazara yoğunlaşması yerine, çok çeşitli pazarlara ihracat yaparak riski dağıtmalarını sağlayacağız" şeklinde konuştu.





İHRACAT AİLESİ İFTARDA BULUŞTU

TİM, TİCARET BAKANI RUHSAR PEKCAN'IN DA KATILDIĞI ORGANİZASYONLA İHRACATÇILARA İFTAR YEMEĞİ VERDİ. TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE " MÜBAREK RAMAZAN AYINDA İHRACATIMIZ HIZINI KESMEDİ. BU AY 15 MİLYAR DOLARI AŞACAĞIMIZA İNANIYORUZ. AĞUSTOS AYINDA AÇIKLANACAK İHRACAT MASTER PLANI'NI SON DERECE ÖNEMSIYORUZ" DİYE KONUŞTU.

TİM, ihracat ailesini iftar sofrasında buluşturdu. İstanbul'da düzenlenen iftar yemeğine, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, ihracatçı birlik başkanları ve birlik yönetim

kurulu üyeleri katıldı. Gecede konuşan TİM Başkanı İsmail Güllü, "Mübarek Ramazan ayında ihracatımız hızını kesmedi. Malumunuz, ilk 15 günde yüzde 4 artış yakaladık. Bu ay 15 milyar

doları yakalayacağımıza, hatta aşacağımıza inanıyoruz. Bununla birlikte, ihracatçımızın rekor üstüne rekor kırmasına bakarak, sürecini kendi akışına bırakmak gibi bir niyetimiz asla yok. Küresel ticaret savaşları giderek sertleşirken, dünya ticaretine yönelik sinyaller karışık gelmeye devam ediyor. İhracatçımız için dünya genelinde tüm fırsatları kollamak, ihraç ürünlerimiz için mevcut pazarlardaki payımızı arttırmayı sürdürüp, hedef ülkeler ve yeni pazarlarda daha iddialı ihracat hamlelerine imza atmak en büyük hedefimiz. Bu nedenle ihracat ailesi olarak, ülkemiz için tüm fırsatları değerlendirerek, ihracatımızın artış hızını küresel ticaretteki artış hızının üzerine çıkarmaya da, ticaret diplomasininin 83 bin saha neferi olarak kararlıyız" dedi.

İhracat Master Planı önemli

TİM Başkanı İsmail Gülle, sektörlerin daha iddialı hamleler yapmaları adına Ticaret Bakanlığı'nın liderliğinde atılacak adımlar ve yapılacak düzenlemelerin her zaman önem-



sedliğini dile getirdi. İhracatçılara sağlanan destek ve teşviklere şükran duyduklarını ifade eden Gülle, şöyle sürdürdü: "Ancak, Sayın Bakanım artık şunun farkındayız; Mevcut senaryo ile ciddi bir sıçrama yapma şansımız zayıf. Küresel ticaretteki artış üzerinde bir oranı sürdürülebilir kılmak adına, ihracatımıza ilişkin yeni bir hikâyeye ihtiyacımız olduğunun farkındayız. Bu açıdan bakıldığında, Ağustos

ayında açıklanacak İhracat Master Planı'nı son derece önemsiyoruz. Göreve geldiğiniz günden bu yana ortaya koyduğunuz yenilikçi yaklaşımların, ihracatta dijitalleşmeye yönelik adımların sağlayacağı ivmeyle de desteklenmiş yeni İhracat Master Planı'nın, ihracat ailemiz açısından yeni bir ufuk ve yol haritası olacağı gerçeği ile planın detaylarını sabırsızlıkla bekliyoruz."





İLK ADIMIN YÜZÜNCÜ YILINDA İHRACATÇILAR SAMSUN'DA

TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, BÜYÜK ÖNDER MUSTAFA KEMAL ATATÜRK VE SİLAH ARKADAŞLARININ SAMSUN'A AYAK BASARAK KURTULUŞ SAVAŞI MÜCADELESİNİ BAŞLATTIĞI 19 MAYIS 1919'UN 100'ÜNCÜ YILDÖNÜMÜ KUTLAMALARINA, TÜRKİYE'NİN EN GENÇ VE İNOVATİF AİLESİ İNOVATİM'Lİ ÖĞRENCİLER VE İHRACATÇILARLA BİRLİKTE KATILDI.

Yüzyıl önce 19 Mayıs 1919'da, bir milletin yeniden doğuş hikayesinin ilk adımının atıldığına dikkat çeken TİM Başkanı İsmail Gülle, "1923'te Cumhuriyetin ilanıyla nihayete eren 1919'un 100'üncü yılının Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın himayesinde dört yıl boyunca düzenlenecek etkinliklerle milyonlara gururu yaşatacak. Cumhuriyet'in kuruluşu ile özdeşleşmiş olan ihracata dayalı kalkınma hamlesinin bugün

vücut bulduğu ihracatçı birliğimizin başkanları ve TİM olarak Ulu Önder Atatürk'ün Samsun'a ayak basışının 100'üncü yılında bu coşkuyu ticaret diplomasisinin saha neferleri olarak yaşamaktan ve paylaşmaktan büyük kıvanç duyuyoruz.

İhracatçı Birliklerinin temelini Atatürk attı

TİM olarak "Dış ticaret fazlası veren Türkiye" hedefi ile rekorlara aynı azimle devam edecek-

leri mesajını veren İsmail Gülle, sözlerine şöyle devam etti: "Ulu Önder Atatürk'ün imzası ile 4 Mart 1937'de kurulan 'Doğu Vilayetleri Tacir Birlikleri'nin devamı olan TİM, bu mirası gelecek nesillere taşıyacaktır. Güçlü Türkiye, güçlü ihracat, güçlü ekonomi, güçlü insan kaynakları, güçlü altyapı ve ihracat ekosisteminden oluşan 5G vizyonumuzla, 2019-2020 döneminde ihracatımızı 200 milyar dolar ve üstüne, ihracatçı sayımızı da 100 bine çıkaracağız."



PAYLAŞIMLI ŞARJA BÜYÜK ÖDÜL



İHRACATIN LİDER SEKTÖRÜNDE GELECEĞİ ŞEKİLLENDİRENLER ÖDÜLENDİRİLDİ. OTOMOTİVİN GELECEĞİ TASARIM YARIŞMASI'NDA BİRİNCİ; ELEKTRİKLİ VE OTONOM ARAÇLARA YÖNELİK ŞARJ ENERJİ PAYLAŞIM AĞI PROJESİ OLDU.

Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından gerçekleştirilen Otomotiv Geleceği Tasarım Yarışması'nda birinciliğe, Oğuzhan Sarıtaş liderliğindeki ekibin hazırladığı Car4Future Technologies girişim projesi layık görüldü. Yarışmada ikinciliği Çağlar Aksu'nun liderliğindeki ekibe ait Sensemore, üçüncülüğü de Berk Şahin'in liderliğindeki ekibin hazırladığı Parxlab girişim projesi aldı.

Dönüşüme hazır olmalıyız

Bu yıl "Otomotivde Dijital Dönüşüm" temasıyla gerçekleştirilen yarışmaya, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede ile TİM

Başkanı İsmail Gülle de katıldı. TİM Başkanı İsmail Gülle, konvansiyonel ticaretin şekil değiştirdiği, küresel ticarete korumacılık rüzgarlarının estiği bir dönemden geçildiğini belirterek, "Ticaret savaşları, Brexit süreci, Çin ekonomisindeki yavaşlama tartışmalarından bölgesel belirsizliklere kadar ticaretimizi tehdit eden pek çok unsuru birlikte görüyoruz. Bu sebeple firmalarımızı dinamik, karar veren, ayakları sağlam yere basan, kusursuz iş çıkartan firmalara dönüştürmek durumundayız" dedi.

Robot taksiler çağı

OİB Başkanı Baran Çelik, üst üste 13 yıldır ihracat lideri olan ve geçen yıl

tarihi rekor kırarak 31,6 milyar dolar rakamına ulaşan otomotiv endüstrisinin, dünyada kalite bilinci, üretim kabiliyeti, tedarik altyapısı olarak mükemmel bir noktada olduğuna dikkat çekti. Çelik "Geleneksel araçlar yerini, elektrikli, bağlantılı, yapay zekaya sahip otonom araçlara bırakıyor. Bunun için araştırmacı, yenilikçi, yaratıcı ve girişimci gençlere her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyuyoruz" dedi.

Yarışmanın Yürütme Kurulu Başkanı Ömer Burhanoglu "Nesnelerin interneti 15 trilyon dolarlık bir pazar yaratacak. Bu pazarda otomotive düşen pay 3 trilyon dolar. Dolayısıyla sektör olarak önümüzde çok büyük bir pazar potansiyeli var" diye konuştu.

HAZIR GİYİMDEN 10 YILDA 150 MİLYAR DOLAR

Katma değerli üretimde, istihdama katkıda ve net döviz getirisinde Türkiye'nin en önemli işkollarından olan moda endüstrisinin, 2018'de 17,6 milyar dolarlık ihracata imza atan firmaları, görkemli bir törenle ödüllendirildi. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (İHKİB) düzenlediği ödül törenine Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, TİM Başkanı İsmail Gülle ile sektörün önde gelen isimleri katıldı. Törende konuşan İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin toplam 18 milyar dolar sınırına gelen hazır giyim ihracatının yüzde 75'ten fazlasını kendi birliklerinin gerçekleştirdiğini söyledi. Gültepe, "Dünya hazır giyim ihracatının yüzde 3,3'ünü gerçekleştiriyoruz. Oysa Türkiye olarak dünya



ihracatından aldığımız pay yüzde 0,98. Bu veri bile sektörümüzün önemini ortaya koyuyor" dedi.

Hedef 200 milyar dolar

TİM Başkanı İsmail Gülle, tekstil ve hazır giyim sektöründe başarılı olan her iş insanının başka sektörlerde de başarılı olacağını söyledi. Gülle, Türkiye'nin 2019'u 180 milyar doların

üstünde ihracatla tamamlamasını beklediklerini ifade ederek, şunları kaydetti: "İhracatta hedef kısa sürede 200 milyar dolar. 100'lerden sıkıldık, 200 olsun. Ancak bir şey var; Türkiye'nin ihracatı giderken hazır giyim ihracatını aynı paralellikte artıramıyoruz. İhracatımızı hemen 20'li rakamlara ve daha sonra da 33 milyar dolara götürmemiz gerekiyor."

TEKSTİLİN LİDERLERİ SAHNEDE



istanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği (İTHİB), 2018 yılında başarılı ihracat gerçekleştiren 1099 ihracatçı firmayı platin,

altın, gümüş, bronz ve başarı olmak üzere "İhracatın Liderleri" töreni ile ödüllendirdi. İTHİB Başkanı Ahmet Öksüz, sektörün 188 ülkeye 10,5 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğine

dikkat çekerek, "Bizlere düşen görev mevcut pazarlarımızda gücümüzü artırıp yeni pazarlara açılmak" dedi.

Tekstil Mühendisliği projesi ilham verecek

TİM Başkanı İsmail Gülle ise, ihracatın ve üretimin kolay bir iş olmadığını belirterek, "Ahmet Öksüz'ü tekstil mühendisliğinin algısının yükseltilmesi ile ilgili gerçekleştirdiği çalışmalardan dolayı tebrik ediyor ve destekliyoruz. Bu çalışma diğer sektörleri de etkileyecek ve üniversitelerde tercih sebebi olmalarını sağlayacak bir projedir" şeklinde konuştu.



Yaş meyve sebze de tüm paydaşlar buluştu

Yaş meyve sebze sektöründe yaşanan sorunlar ve çözüm önerileri, Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nin organize ettiği Sektör Çalıştay'ında ele alındı. 8-9 Mayıs tarihlerinde düzenlenen çalışmaya, Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Fatih Metin, TİM Başkanı İsmail Gülle, TİM Sektörler Konseyi Üyesi Ali Kavak ile diğer paydaş kurum temsilcileri katıldı. Özellikle Akdeniz meyve sineği ile mücadeleye ilişkin sorunlar masaya yatırıldı.

Dört ayda, 140 milyon dolarlık mobilya

Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği, Nisan ayında geçen yıla kıyasla yüzde 34 artarak, 66,3 milyon dolar ihracat kaydetti. Sektörün en önemli pazarı Irak. Onu, Suudi Arabistan ve İsrail takip ediyor. Çin'e yapılan ihracat ise Nisan'da yüzde 895 oranında arttı. Dört aylık dönemde ihracatın yüzde 57'sini 140 milyon dolarla mobilya grubunda gerçekleştirdi. Birlik Başkanı Onur Kılıçer, Amerika ve İtalya'ya gerçekleştirilen ticaret heyetlerinin verimli geçtiğini belirterek, yılın ikinci yarısında Hindistan pazarına yönelik çalışma yapılacağını söyledi.

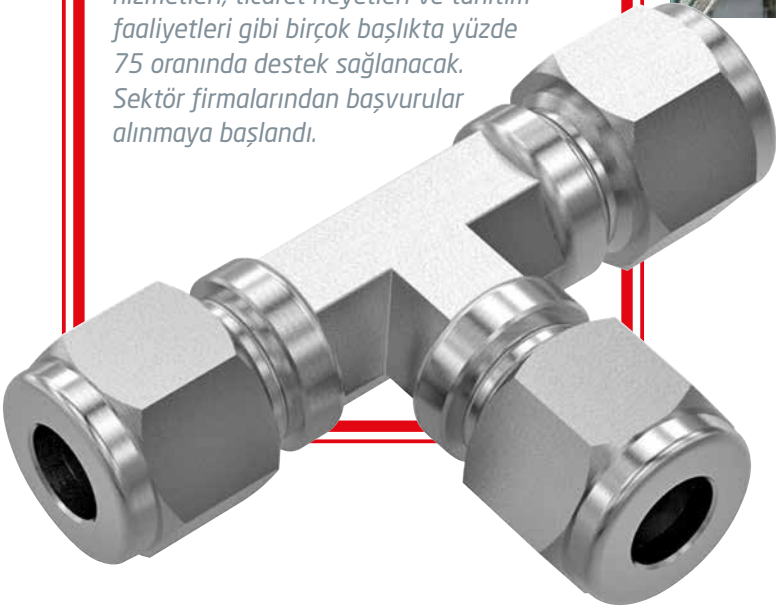


Hayvancılıkta gözler Brezilya'da

2,5 trilyon dolar ile dünyanın 6'ncı büyük ekonomisi olan Brezilya'nın yıllık 1,8 milyar dolarlık su ürünleri ve hayvansal mamuller ithalatı bulunuyor. Bu pastadan pay almak isteyen Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği, Sao Paulo kentinde 6-9 Mayıs tarihlerinde düzenlenen APAS Show 2019 Fuarı'nda hayvancılık ürünlerinin tanıtımını yaptı. Birlik Başkan Yardımcısı Derya Pala, bu yıl Türkiye'den Brezilya'ya 1 milyar doların üzerinde ihracat hedeflediğine işaret ederek, Latin Amerika'nın en büyük süpermarket fuarı olan organizasyonda yer almalarıyla pazar çeşitliliğini artıracaklarını belirtti.

Bağlantı elemanlarında yüzde 75'lik destek

Çelik İhracatçıları Birliği, Ticaret Bakanlığı tarafından desteklenen 'Bağlantı Elemanları Yurtdışı Pazarlama Takımı' URGE projesini hayata geçirecek. KOBİ'lerin rekabet güçlerini artırmayı hedefleyen proje kapsamında, ihtiyaç analizi, eğitim ve danışmanlık hizmetleri, ticaret heyetleri ve tanıtım faaliyetleri gibi birçok başlıkta yüzde 75 oranında destek sağlanacak. Sektör firmalarından başvurular alınmaya başlandı.



Batı Akdeniz, alternatif pazarlarla büyüdü

Batı Akdeniz ihracatının alternatif pazarlarında rekor artış yaşandı. Özbekistan'a gerçekleşen ihracat, yüzde 55,5 artışla 37,2 milyon dolara ulaştı. İspanya'ya yüzde 116 oranında artışla 25,6 milyon dolar, İtalya'ya yüzde 92 artışla 22,6 milyon dolar, Türkmenistan'a yüzde 212,2 artışla 17,6 milyon dolar ihracat yapıldı. Antalya, Burdur ve Isparta'yı kapsayan bölgenin dört aylık ihracatı 621,8 milyon dolar oldu.

Kimya ikincilik koltuğundan inmiyor

Kimyevi ürünler ihracatı, bu yıl dört aydır ikinciliğini koruyor. Nisan ayında geçen yıla göre yüzde 31 artışla 1,7 milyar dolar sektör ihracatı gerçekleştirildi. Yılın üçte birlik döneminde ihracat yüzde 22 artışla 6,7 milyar dolara ulaştı. Kimya sektöründe bu ay en çok İspanya'ya ihracat gerçekleştirildi. ABD ve İtalya ilk üçteki diğer ülkeler oldu. Mineral yakıtlar ihracatının artışı, sektörün yükselişindeki en büyük etken oldu.





GENEL SEKRETER:
DR. KEREM ALKİN

GENEL SEKRETER YRD.:
ERKAN KAPLAN

GENEL SEKRETER YRD. V.:
İBRAHİM ÖZÇELİK

GENEL SEKRETER YRD. V.:
SENEM SANAL SEZERER

DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ ÇOBAN
ÇEŞME MEVKİİ SANAYİ CAD. B-BLOK
K:9 YENİBOSNA / İSTANBUL
TEL: 0 212 454 04 90 - 91
FAKS: 0 212 454 04 13 / 454 04 83
tim@tim.org.tr
www.tim.org.tr

AKİB AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

LİMONLUK MAH. VALİ HÜSEYİN
AKSOY CAD. NO: 4 YENİŞEHİR/MERSİN
TEL: 0 324 325 37 37 FAKS: 0 324 325 41 42
E-POSTA: akib@akib.org.tr
WEB ADRESİ: www.akib.org.tr
GEN. SEK. V: ÜMİT SARI
GEN. SEK. YRD: CANAN AKTAN ERDOĞMUŞ

BAİB BATI AKDENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

ASPENDOS BULVARI NO:221 07200/ANTALYA
TEL: 0 242 311 80 00 FAKS: 0 242 311 79 00
E-POSTA: baib@baib.gov.tr
WEB ADRESİ: www.baib.gov.tr
GENEL SEKRETER V.: GÜLİZ AKEL ÇETİNKAYA

denib DENİZLİ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

ANKARA YOLU 10. KM. 246. SOKAK NO: 8 AKKALE/DENİZLİ
TEL: 0 258 274 66 88 FAKS: 0 258 274 72 22 - 62
E-POSTA: denib@denib.org.tr
WEB ADRESİ: www.denib.org.tr
GENEL SEKRETER: UĞUR DAYIOĞLU

DAİB DOĞU ANADOLU İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

CUMHURİYET CAD. EREN İŞ MERKEZİ NO: 86 K: 4-5 /
ERZURUM
TEL: 0 442 214 11 85 FAKS: 0 442 214 11 89 - 91
E-POSTA: daibarge@daib.org.tr
WEB ADRESİ: www.daib.org.tr
GENEL SEKRETER: MURAT KARAPINAR
GENEL SEKRETER YRD: Melih LEYLİOĞLU

DKİB DOĞU KARADENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ GENEL SEKRETERLİĞİ

PAZARKAPI MAH. SAHİL CAD. NO: 95, TRABZON
TEL: 0 462 326 16 01
FAKS: 0 462 326 94 01 - 02
E-POSTA: dkib@dkib.org.tr
WEB ADRESİ: www.dkib.org.tr
GENEL SEKRETER: İDRİS ÇEVİK

eib EGE İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

ATATÜRK CAD. NO:382 ALSANCAK/İZMİR
TEL: 0 232 488 60 00
FAKS: 0 232 488 61 00
E-POSTA: eib@egebirlik.org.tr
WEB ADRESİ: www.egebirlik.org.tr
GENEL SEKRETER: İ. CUMHUR İŞBİRAKMAZ
GENEL SEKRETER YRD: KEMAL COŞKUN
GENEL SEKRETER YRD: ÇİĞDEM ÖNSAL
GENEL SEKRETER YRD: SERAP ÜNAL

GAİB GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

GAZİMUHTARPAŞA BULVARI MÜCAHİTLER MAH. 52012
NO'LU SK. NO: 6 27090 ŞEHİTKAMİL GAZİANTEP
TEL: 0 342 211 05 00 FAKS: 0 342 221 05 09-10
E-POSTA: gaibevrak@gaib.org.tr
WEB ADRESİ: www.gaib.org.tr
GENEL SEKRETER VEKİLİ: MİKAIL İRTEGÜN
GENEL SEKRETER YRD: AYDIN KUTLU

İİB İSTANBUL İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ C-BLOK ÇOBAN ÇEŞME MEVKİİ
SANAYİ CAD. YENİBOSNA-BAHÇELİEVLER/ İSTANBUL
TEL: 0 212 454 05 00 FAKS: 0 212 454 05 01 - 02
E-POSTA: iib@iib.org.tr
WEB ADRESİ: www.iib.org.tr
GENEL SEKRETER: İZZET SELÇUK ŞAĞBAN
GENEL SEKRETER YRD: DOĞUŞ TOZANLI

İMMİB İSTANBUL MADEN VE METAL İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ A-BLOK ÇOBAN ÇEŞME MEVKİİ
SANAYİ CAD.
YENİBOSNA-BAHÇELİEVLER/ İSTANBUL
TEL: 0 212 454 00 00 FAKS: 0 212 454 00 01
E-POSTA: immib@immib.org.tr
WEB ADRESİ: www.immib.org.tr
GENEL SEKRETER: ARMAĞAN VURDU
GENEL SEKRETER YRD: COŞKUN KIRLIOĞLU
GENEL SEKRETER YRD: FATİH ÖZER
GENEL SEKRETER YRD: MUHARREM KAYILI

İTKİB İSTANBUL TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

DIŞ TİCARET KOMPLEKSİ B-BLOK
ÇOBAN ÇEŞME MEVKİİ SANAYİ CAD.
YENİBOSNA-BAHÇELİEVLER/ İSTANBUL
TEL: 0 212 454 02 00 FAKS: 0 212 454 02 01
E-POSTA: info@itkib.org.tr
WEB ADRESİ: www.itkib.org.tr
GENEL SEKRETER V.: MUSTAFA BEKTAŞ
GENEL SEKRETER YRD. V.: MUSTAFA SEÇİLMİŞ

KİB KARADENİZ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

ATATÜRK BULVARI NO:19/E 28200 GİRESUN
TEL: 0 454 216 24 26 FAKS: 0 454 216 48 42
E-POSTA: kib@kib.org.tr
WEB ADRESİ: www.kib.org
GENEL SEKRETER T.: BÜLENT CEBECİ

OAİB ORTA ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

CEYHUN ATUF KANSU CAD. NO: 120 BALGAT/ANKARA
TEL: 0 312 447 27 40 (5 HAT)
FAKS: 0 312 446 96 05
E-POSTA: oaibwebmaster@oaib.org.tr
WEB ADRESİ: www.oaib.org.tr
GENEL SEKRETER: ÖZKAN AYDIN
GENEL SEKRETER YRD: ESRA ARPINAR
GENEL SEKRETER YRD: FATİH YUMUŞ

UIB ULUDAĞ İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ 2. GELİŞİM SAHASI
KAHVERENGİ CAD. NO: 11
16140 NİLÜFER/BURSA
TEL: 0 224 219 10 00
FAKS: 0 224 219 10 90
E-POSTA: uludag@uib.org.tr
WEB ADRESİ: www.uib.org.tr
GENEL SEKRETER: MÜMİN KARACAKAYALILAR
GENEL SEKRETER YRD: ÖZCAN KOLBAŞI
GENEL SEKRETER YRD: TANSU SINAĞ

BETTER TOGETHER



**12. İSTANBUL
MODA
KONFERANSI**

**12. ISTANBUL
FASHION
CONFERENCE**

**2 - 3 EKİM / OCTOBER 2019
ÇIRAĞAN PALACE KEMPINSKI ISTANBUL**



**DÜNYANIN
ÖNDE GELEN**

GIYİM

MARKALARININ

**ÜRETİCİLERİNDEN
OLMAK İSTEMEZ MİSİNİZ?**



Güncel yerleşim planı ve detaylı bilgi için: osman@tgsd.org.tr - 0532 632 53 95

www.istanbulmodakonferansi.com

www.tgsd.org.tr

twitter.com/tgsdofficial

facebook.com/tgsdofficial

[tgsdofficial](https://instagram.com/tgsdofficial)

YENİ DESTİNASYON PORTO

Dünyanın en çok ülkesine uçan hava kargo taşıyıcısı
şimdi Portekiz, Porto'ya da uçuyor.



**TURKISH
CARGO**

turkishcargo.com